

[partner:]

Schwerpunkt Nachhaltigkeit

Alles im grünen Bereich?

Absicherung und Vermögensaufbau für Kinder. Nachhaltigkeit im Doppelpack mit Kinderprodukten

Das grüne Geld. Nachhaltige Geldanlagen

Wer hat Angst vorm § 34 f GewO? Keiner! Regulierung als Chance

Finanz- und Vorsorgeanalyse: Neue Beratungstechnologie, neues Team, neuer Service.

Einfluss der Unisex-Tarifierung auf den Vertrieb im Bereich Lebensversicherungen



Endlich Durchblick

Vorsorge so transparent wie ein Depot

Nutzen Sie diese einzigartige Kombination für Ihr Geschäft:

- ✓ Transparenz und Flexibilität eines Depots
- ✓ Keine Abgeltungssteuer auf laufende Erträge
- ✓ Steuervorteile bei Auszahlung

Hier erfahren Sie mehr:

www.zum-durchblick.de

Bei Fragen sprechen Sie mich bitte direkt an:

Thomas Wöstmann – Skandia Senior Sales Manager

Telefon: 0175/5748025

E-Mail: twoestmann@skandia.de



Durchblick
+ Steuervorteile

Ihr Plus
beim Kunden

Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

vor 20 Jahren haben die Vereinten Nationen ein globales Aktionsprogramm für eine nachhaltige Entwicklung verabschiedet. Jeder der über 170 Länder erklärte sich mit der *Agenda 21* bereit, das Leitbild national in allen Politikbereichen unter Beteiligung von Gesellschaft und Wirtschaft umzusetzen. Auch Deutschland hat unterzeichnet.

20 Jahre danach ist ein guter Zeitpunkt, um über Inhalte und Wirkung der nationalen Strategien nachzudenken. Ein Beispiel: Deutschland hatte sich zum Ziel gesetzt, bis Ende 2012 seinen CO₂-Ausstoß um 21 Prozent gegenüber 1990 zu reduzieren. Dieses Klimaziel wurde bereits 2007 erreicht. Aber was genau bedeutet Nachhaltigkeit? Ist es nur ein anderes Wort für Umweltbewusstsein? In dieser Ausgabe haben wir uns schwerpunktmäßig diesem Thema gewidmet und beleuchten es aus diversen Blickwinkeln.

Noch gibt es unterschiedliche Versicherungstarife für Frauen und Männer. Ab Dezember 2012 ändert sich das, dann werden für alle neuen Versicherungsverträge Unisex-Tarife verpflichtend. Dies bedeutet, Unterschiede in Preis und Leistung zwischen Frauen und Männern sind dann rechtswidrig. Einheitstarife gelten dann zum Beispiel für Lebens-, Renten- und Krankenversicherungen. Welche Vorteile sich für Berater und Kunden ergeben, was vor dem Stichtag am 21. Dezember getan werden sollte, verraten Ihnen unsere Teamleiter aus den Bereichen LV und PKV.

In dieser Ausgabe stellen wir Ihnen den fin)performer® FA zur Finanz- und Vorsorgeanalyse privater Haushalte genauer vor. Live erleben konnten Sie die Beratungstechnologie bereits auf unserer diesjährigen Jahresauftakttagung. Verschaffen Sie sich jetzt noch einmal einen detaillierten Eindruck und nehmen Sie Kontakt mit unserem Team „Analysen- und Finanzkonzepte“ auf.

Auf der Jahresauftakttagung hatten wir verkündet, dass die [pma:] mit drei neuen Geschäftsmodellen an den Start gehen wird: Basis, Komfort und Komfort Plus. Wir stellen Ihnen aktuell die beiden Modelle Basis und Komfort vor.



Wenn Sie das nächste Mal an dieser Stelle von uns lesen, steht der Fußball-Europameister 2012 fest. Was für Fußballer dieses Jahr gilt, gilt für uns eigentlich immer: eine Sommerpause gibt es nicht, sicherlich einen wohlverdienten Urlaub zwischendurch. Wir wünschen Ihnen eine gute Zeit bis dahin und freuen uns, Sie am 15. Juni 2012 bei unserem Golfturnier „M-Cup meets [pma:] Golf Trophy 2012“ und/oder beim Sommerfest am 29. Juni 2012 in Münster zu begrüßen.

Wir wünschen Ihnen nun viel Spaß bei der Lektüre des aktuellen [partner:] Magazins.

Dr. Bernward Maasjost

Markus Trogemann



Schwerpunkt Nachhaltigkeit: Alles im grünen Bereich?

- 27 Absicherung und Vermögensaufbau für Kinder.
Nachhaltigkeit im Doppelpack mit Kinderprodukten
Theo Storkamp, Teamleiter LV, [pma:]
- 28 Wir übernehmen Verantwortung für die Zukunft
Interview mit Dr. Joachim Maas, Vorstandsvorsitzender,
Volkswahl Bund Versicherungen a. G.
- 30 Das grüne Geld. Nachhaltige Geldanlagen
Klaus Ummen, Teamleiter Kapitalanlagen, [pma:]

[pma: intern]

- 19 Wer hat Angst vorm § 34 f GewO? Keiner!
Klaus Ummen, Teamleiter Kapitalanlagen, [pma:]
- 42 Neue Geschäftsmodelle für [pma:]-Partner
Almir Kardasevic, Team Partnerbetreuung, [pma:]
- 51 [pma:] Kapitalanlageseminar im Schloss Eringerfeld
Kristin Perk, Team Kapitalanlagen, [pma:]
- 54 Neue Beratungstechnologie, neues Team,
neuer Service
Robert Linnemann, Digitales Marketing, [pma:]
- 56 Der Bundesrat hat die Finanzanlagen-
vermittlungsverordnung verabschiedet
Klaus Ummen, Teamleiter Kapitalanlagen, [pma:]
- 66 Im offenen Jeep durch grandiose Savannen.
[pma:]-Incentivereisende in Namibia
Matthias Köster, Team Partnerbetreuung, [pma:]

Unisex-Tarife

- 46 Einfluss der Unisex-Tarifierung auf den
Vertrieb im Bereich Lebensversicherungen
Theo Storkamp, Teamleiter LV, [pma:]
- 52 Sind Unisex-Tarife wirklich sexy?
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]
- 61 Die IDEAL *PflegeRente*. Jetzt auch als Unisex-Tarif
Rainer M. Jacobus, Vorstandsvorsitzender,
IDEAL Versicherungsgruppe

Lebensversicherungen

- 6 Neue Alternativen. Vorsorgekonzept *IndexSelect*
Norbert Dierichsweiler, Leiter Maklervertrieb Köln,
Allianz Lebensversicherungs-AG
- 14 Berufsunfähigkeitsschutz: Wichtig für jeden.
Die Gothaer BU bietet besondere Verkaufsansätze
Thomas Ramscheid, Key Account Manager, Gothaer Allgemeine
Versicherung AG
- 16 BBV-Renten XXL: Geprüfte Qualität
Thomas Winkels, Leiter Maklerdirektion West, Bayerische
Beamten Versicherungen
- 20 Die Risikoversicherung der Hannoverschen.
Treibstoff für den Kundendialog
Oliver Blau, Leiter Vertriebspartner, Hannoversche Lebens-
versicherung AG
- 24 Das Investment-Stabilitäts-Paket von HDI-Gerling:
Der Autopilot für die Fondspolice
HDI-Gerling Lebensversicherung AG
- 45 Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit ohne
Gesundheitsprüfung
Hans-Georg Reubold, Bezirksdirektor, Stuttgarter Lebens-
versicherung a. G.
- 57 Qualitätsberatung – der Weg in die Zukunft
Interview mit Heiko Reddmann, Vertriebsdirektor,
Skandia Lebensversicherung AG
- 58 Altersvorsorge 2.0. Fondspolice mit Zuwachs-
chancen und erprobten Garantien
Markus Wulftange, Bezirksdirektor, Canada Life

32 Nachhaltig investieren mit guter Rendite

Christian Bunk, Vertrieb Kooperationspartner,
Oppenheim Fonds Trust GmbH

34 Wahrer Luxus ist nachhaltig. BIO-Hotels

Katarina Orlovic, Marketing, [pma:]

38 Standard Life bringt neue Fondspolice.

Rainer Weitzel, Head of Strategic Partners,
Standard Life Deutschland

40 Bauholz design: Sinn für Nachhaltigkeit. Möbel aus gebrauchten Gerüstbohlen

Katarina Orlovic, Marketing, [pma:]

Krankenversicherungen

8 Betriebliche Gesundheitsförderung rechnet sich

Wiltrud Pekarek, Mitglied des Vorstands, Hallesche Krankenversicherung

18 Vielfältige Beratungsansätze in der PKV

AXA Krankenversicherung AG

23 Heute die Weichen stellen für die private Krankenversicherung von morgen

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

Sachversicherungen

64 Überraschung! Gewerbliche Schadenversicherung (Teil 2)

Andreas Neugum, Vertriebsleiter für Schadenversicherungen,
Nürnberger Allgemeine Versicherungs-AG

Kapitalanlagen

13 Die Rallye geht weiter, die Risiken steigen. Die Volatilität wird zunehmen.

Christoph Blieffert, Aktienanalyst, Ethna Funds

70 Klug investieren auch in Krisenzeiten

Sal. Oppenheim jr. & Cie. AG & Co. KGaA

[pma: bizz]

10 Neukundengewinnung im Internet: Die Umsetzung (Teil 1)

Peter Lahrmann, Partner von Thomas Consulting

[pma: panorama]

62 Essen wie Gott im BIO-Hotel

72 Passt Perfekt

Katarina Orlovic, Marketing, [pma:]

Rubriken

3 Editorial

74 Buch- und Medientipps

75 Impressum

75 [pma:] Terminkalender



ClimatePartner^o
klimaneutral

Druck | ID: 53402-1205-1001

Neue Alternativen

Beim Allianz Vorsorgekonzept *IndexSelect* partizipiert ein Kunde standardmäßig am Euro Stoxx 50. Er kann sich aber auch für eine sichere Verzinsung entscheiden. Das Entweder-Oder-Prinzip wurde jetzt durch eine Mischung aus beidem ergänzt.

Bei *IndexSelect* nimmt der Kunde an der Kursentwicklung europäischer Qualitätsaktien, gebündelt im Euro Stoxx 50, teil. Der jährliche Lock-in sorgt dafür, dass die Wertentwicklung aus der Indexbeteiligung der vorangegangenen zwölf Monate festgeschrieben wird und sich damit die Garantieleistung bei Ablauf oder Tod erhöht. Ist die Jahresrendite negativ, wird sie auf null gesetzt. Verluste für den Kunden sind somit ausgeschlossen. Diese Sicherheit wird über eine Deckelung der monatlichen Renditen finanziert, dem sogenannten Cap. Erzielt zum Beispiel der Index eine Monatsrendite von 5 Prozent und der Cap liegt bei 4 Prozent, dann fließen nur diese 4 Prozent in die Ertragsermittlung ein. Der Cap wird jährlich neu festgelegt. Er hängt von der aktuellen Gesamtverzinsung von Allianz Leben, der Volatilität der Kapitalmärkte und der Dividendenrendite ab.

Sichere Verzinsung bleibt als Wahlmöglichkeit

Wer die Entwicklung des europäischen Marktes skeptisch betrachtet, kann während der Vertragslaufzeit jährlich aus der standardmäßigen Teilhabe am Index aussteigen. Der Versicherungsnehmer wählt dann die sichere Verzinsung, die Allianz Leben jedes Jahr neu festlegt. Sie gilt für die nächsten zwölf Monate. Auch in diesem Fall wird die vorangegangene Wertentwicklung festgeschrieben.

Das neue Plus an Flexibilität

Bisher mussten sich Kunden entweder vollständig für die Indexteilhabe oder für die sichere Verzinsung entscheiden. Ab dem neuen Jahr können sie auch mischen. Die sogenannte Quotierung ist in 25-Prozent-Schritten möglich. Sie erlaubt mehr Freiraum, was gerade bei schwankenden Kapitalmärkten als vorteilhaft empfunden wird. So partizipiert der Kunde bei einer 50-50-Entscheidung zur Hälfte an der Entwicklung des Euro Stoxx 50, die andere Hälfte der Anlage wird sicher verzinst. Bei einer sicheren Verzinsung von beispielsweise 4 Prozent entspricht das einer Verzinsung von 2 Prozent auf den gesamten Vertrag. Hinzu kommt – ebenfalls fürs Ganze – die halbe Partizipation am Index.

Laut einer aktuellen Forsa-Studie (Sparen in Deutschland, 2010, Interviewte: 1004) steht für 77 Prozent der Sparer die Höhe der Rendite im Mittelpunkt, 91 Prozent der Befragten halten die Sicherheit einer Geldanlage für wichtig oder sehr wichtig. *IndexSelect* erfüllt die Erwartungen beider Gruppen. Mit der neuen Quotierung erhalten Neukunden einen zusätzlichen Komfort, den momentan kein anderer Wettbewerber bietet.

flexible Quotierung

<i>Index- teilhabe</i>	<i>sichere Verzinsung</i>
100 %	0 %
75 %	25 %
50 %	50 %
25 %	75 %
0 %	100 %



Norbert Dierichweiler
Leiter Maklervertrieb Köln
Allianz Lebensversicherungs-AG

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 mit Ethna-GLOBAL Defensiv, Ethna-AKTIV E und Ethna-GLOBAL Dynamisch drei wertorientierte Anlageprofile zur Auswahl: 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



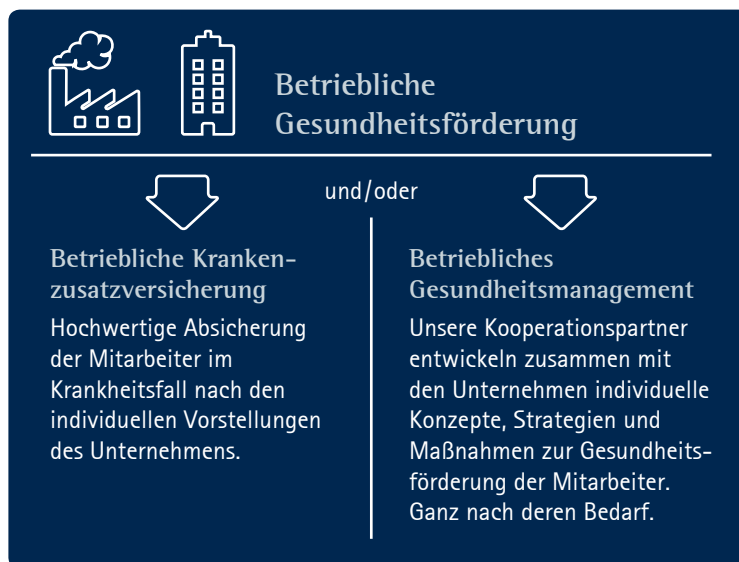
ETHNA | FUNDS

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 Kaufering.

Betriebliche Gesundheitsförderung rechnet sich

Die betriebliche Krankenzusatzversicherung, kurz bKV, ist eine durch den Arbeitgeber finanzierte Form der Bonifikation für Mitarbeiter und vorteilhafter als eine herkömmliche Lohnerhöhung.

Die Hallesche bietet im Rahmen der betrieblichen Gesundheitsförderung eine arbeitgeberfinanzierte betriebliche Krankenzusatzversicherung (bKV) an. Optional steht mit einem betrieblichen Gesundheitsmanagement ein zweiter Baustein zur Verfügung, der dem Unternehmen ganz gezielt präventive und gesundheitsfördernde Maßnahmen ermöglicht. Die betriebliche Gesundheitsförderung der Hallesche unterstützt somit zielgerichtet eine Unternehmensphilosophie, die von einem nachhaltigen Gesundheitsbewusstsein sowie einem zeitgemäßen Personalmanagement geprägt ist. Das fördert die Mitarbeitermotivation; Genesungsprozesse können positiv beeinflusst und Fehlzeiten reduziert werden.



Passgenaue Lösungen für Unternehmen

Dank der günstigen Gruppenversicherungsbeiträge kann der Arbeitgeber seinen Mitarbeitern mit der bKV schon für einen geringen Beitrag interessante Leistungen anbieten. Durch eine alters- und geschlechtsunabhängige Beitragskalkulation der Tarife kann die bKV exakt auf das Budget des Unternehmens abgestellt werden. Zur Auswahl steht eine Vielzahl leicht verständlicher und einfach zu handhabender ambulanter und stationärer Krankenzusatzversicherungen, Zahnergänzungsversicherungen, Vorsorgetarife und Tagegelder. Der Unternehmer kann so ganz individuell die Gesundheitsförderung für seine Mitarbeiter gestalten. „Seine“ betriebliche Gesundheitsförderung wird damit zu einem unverwechselbaren Markenzeichen des Unternehmens.

Deutlich günstiger als Lohnerhöhung

Die bKV ist im Vergleich zu einer herkömmlichen Lohnerhöhung für das Unternehmen günstiger und der Effekt deutlich größer, da die Mitarbeiter von einem hochwertigen Benefit profitieren. Unterstützt wird dies vom Urteil des Bundesfinanzhofs vom 14.04.2011. Dieser stellte fest, dass Beiträge für eine bKV als Sachbezug gemäß § 8 Absatz 2 Satz 9 EStG bis zu 44 EUR pro Monat und Mitarbeiter steuerfrei sind.

Wird diese Freigrenze überschritten, ist der Mitarbeiter hinsichtlich der Lohnersatzleistung grundsätzlich lohnsteuerpflichtig. Hier empfiehlt sich in jedem Fall eine Pauschalversteuerung durch das Unternehmen nach § 37b EStG. Die Pauschalsteuer kann das Unternehmen als Betriebsausgaben absetzen. Dieses Thema bewegen die Unternehmen meist selbst oder mit Hilfe eines Steuerberaters, so dass in der Praxis keine Probleme entstehen.

Vorteile für alle Beteiligten

Mit der betrieblichen Gesundheitsförderung verbessern Arbeitgeber ihre Position im sich verschärfenden Wettbewerb um Fach- und Führungskräfte. Die Mitarbeiter erhalten hochwertigen Versicherungsschutz, der sie selbst nichts kostet und der sofort beginnt. Sie profitieren hiervon weit stärker als von einer vergleichbaren Bruttolohnerhöhung, von der netto oft kaum noch etwas übrig bleibt. Auch nach dem Ausscheiden aus dem Unternehmen, also etwa im Ruhestand, kann der Mitarbeiter selbst die gewohnte Absicherung lückenlos fortführen. Zudem können auch Familienangehörige mitversichert werden – ebenfalls ohne Gesundheitsprüfung.

Vermittlern bietet die Hallesche Unterstützung in vielfältiger Weise, z. B. mit einem Beratungstool. Damit kann der Berater im Kundengespräch vor Ort sofort verbindliche Aussagen, z. B. über Leistungen und Beiträge, treffen.



Wiltrud Pekarek
Mitglied des Vorstands der
Hallesche Krankenversicherung

Kontakt
Hallesche Krankenversicherung
Vertriebsdirektion West

Andreas Pohl
Tel.: (021) 60298-668
www.hallesche-bkv.de



Zum Wohle unserer Kunden

Langfristige Sicherheit und Stabilität gestern, heute und auch morgen!

Sichere Geldanlage ohne versteckte Risiken

Der Continentale Versicherungsverbund auf Gegenseitigkeit verfolgt schon lange und konsequent eine sehr sicherheitsorientierte Kapitalanlagepolitik. Risikoträchtige und intransparente Anlagen kamen für uns nie in Betracht.

Deshalb lauern in den Bilanzen der Continentale auch keine versteckten Risiken. Trotz Finanzmarktkrise musste der Verbund im Jahr 2010 von seinen Kapitalanlagen in Höhe von 15,5 Milliarden Euro nur 0,05 % abschreiben. Gleichzeitig konnte die Continentale Lebensversicherung eine hervorragende Nettoverzinsung von 4,4 % erzielen.

Attraktive Rendite für unsere Kunden

Eine erfolgreiche Kapitalanlagepolitik wird für Kunden am direktesten in klassischen Lebens- und Rentenversicherungen sichtbar. Denn erfolgreiches Investieren des Versicherers sorgt für eine hohe laufende Verzinsung.

Bei der Continentale Lebensversicherung liegt diese für 2012 bei 4,15 % – ein Spitzenwert in der Branche. Dazu kommen zum Vertragsende noch der Schlussüberschussanteil und die Mindestbeteiligung an den Bewertungsreserven hinzu. Ein durchschnittlicher Standardvertrag erreicht so eine Gesamtverzinsung von ca. 5 %.

Weitere Informationen:

www.contactm.de


**Die
Continentale**



Neukundengewinnung im Internet: Die Umsetzung (Teil 1)

Ihre neue Internetpräsenz ist optisch ansprechend gestaltet. Und nun?

Nachdem ich in den letzten Ausgaben auf die Sinnhaftigkeit und Notwendigkeit eines guten (verkäuferischen) Internetauftritts eingegangen bin, möchte ich Ihnen heute die weitere Vorgehensweise näher bringen

und Ihnen aufzeigen, was weiterhin zur Optimierung der Leadgewinnung beiträgt. Einige der hier aufgeführten Arbeiten haben wir mit unseren Kunden bereits erfolgreich umgesetzt.

Traffic erzeugen

Eine gute Webseite wird Ihnen nichts Gutes einbringen, wenn es Ihnen nicht gelingt, Traffic (Zugriffe auf Ihre Internetseiten durch Besucher Ihrer Website) dort zu haben. Ein paar einfache Schritte können Besucher auf Ihre Webseite leiten. Je mehr Sie in die Generierung von Traffic stecken, desto größer ist die Chance, dass allgemeine Publikum zu zahlenden Kunden zu machen.

Analyse

Umsetzungszeit: 1 Stunde

Der erste Schritt ist ein einfacher, aber es ist derjenige, der den ganzen Unterschied ausmachen kann. Bevor Sie irgend etwas anderes machen, müssen Sie eine Möglichkeit installieren, um den Traffic auf Ihrer Webseite nachzuverfolgen und Statistiken zu erstellen. Wir empfehlen Google-Analytics. Es ist kostenlos, leicht zu installieren und leicht zu handhaben.

Um Google-Analytics zu installieren, müssen Sie sich erst ein Google-Konto einrichten (ein Google-Mail-Konto funktioniert genauso gut). Gehen sie auf <http://www.google.com/analytics> und klicken sie auf „Melden Sie sich jetzt an“ rechts auf der Seite. Sie haben die Option, sich für ein Google-Konto anzumelden (falls nötig) oder mit dem Setup weiterzumachen. Sie werden nach der Adresse Ihrer Webseite gefragt und erhalten einen Code, den Sie auf Ihrer Seite einfügen.

Wenn Sie Analytics einmal installiert haben, können Sie alles nachvollziehen von einmaligen Besuchern über Verweildauer bis zu PPC Werbungserfolgen. Zu Beginn werden Sie sich wahrscheinlich erst einmal darauf konzentrieren, wie viel Traffic Sie haben und woher der kommt. Sie werden in der Lage sein, zu sehen, ob Sie Traffic generieren, der von Seiten mit Verweisen kommt (wie z.B. Ihr Blog, Social-Media oder ähnliche Beiträge) oder organische Zugriffe (Suche nach Ihrem Namen oder anderen Schlüsselwörtern). Diese Daten werden ausschlaggebend, sobald Sie mit spezifischen Marketingkampagnen und Taktiken weiter vorgehen.

Installieren Sie Google Analytics. Traffic-Analyse ist die Grundlage, um Ihre Marketingbemühungen erfolgreich zu meistern. Sie werden herausfinden, was funktioniert und was nicht.

Search Engine Optimization (SEO)

Umsetzungszeit: 2 bis 5 Stunden, danach fortlaufende minimale Unterhaltung

Search Engine Optimization (Suchmaschinenoptimierung) ist der Prozess, mit dem es gelingt, dass Ihre Webseite zunehmend häufiger erkannt wird, wenn jemand eine Suche bei Suchmaschinen wie Google oder Yahoo durchführt. Bessere SEO-Einstufungen bedeuten, dass Sie von mehr Menschen gesehen werden, und das ist ein kostenloser Weg, um mehr Traffic auf Ihrer Webseite zu generieren. Es gibt drei einfache Arten, um Ihr SEO-Ranking zu steigern: Schlüsselwörter (Keywords), eingebundene Links (Inbound Links) und lokale Suchlisten.

Schlüsselwörter (Keywords)

Als erstes sollten Sie alle Schlüsselwörter aufschreiben, die mit Ihrem Unternehmen assoziiert werden. Versuchen Sie, wie jemand zu denken, der Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung benötigt, aber nicht weiß, wohin er sich wenden soll. Was würde derjenige in seine Suchmaschine tippen? Wenn ich einen lokalen Klempner suchen würde, würde ich vermutlich „Installateur Münster“ eingeben. Wenn ich einen preisgünstigen Webmaster suchen würde, würde ich vielleicht „günstige Webseiten“ eintippen. Versuchen Sie alle möglichen (intuitiven) Kombinationen, die Ihnen einfallen, aufzuschreiben.

Für den nächsten Schritt verwenden Sie das Google Keyword-Tool: <https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal>. Geben Sie die Keywords bzw. Sätze ein, die Sie aufgelistet haben. Sie können hier sehen, wie viele Leute nach diesen Sätzen gesucht haben und wie viele Wettbewerber es um diese Schlüsselwörter gibt. Sie werden außerdem ähnliche Keywords entdecken, die Sie vielleicht in Ihre SEO-Strategie einbinden wollen. Sobald Sie wissen, welche die besten Schlüsselwörter für Ihre Seite sind, wird es Zeit, diese für Sie arbeiten zu lassen. Suchmaschinen lieben es, Ihre Keywords an wichtigen Stellen zu finden: Im Title (das ist der Text, der in der Browserzeile oben auf Ihrem Bildschirm erscheint), in Headlines (Überschriften), in Sub-Headlines (Unterüberschriften) und auch im sogenannten Content, dem Inhalt, der weit oben auf der Seite steht.

Regelmäßig Inhalte aktualisieren

Je mehr Keywords Sie an den richtigen Stellen benutzen, desto mehr Suchmaschinen werden Ihre Website wahrnehmen. Aber stellen Sie sicher, dass Sie Ihre Schlüsselwörter in lesbare Sätze verpacken. Vermeiden Sie bloße Anhäufungen von Keywords. Eine Überschrift wie etwa „Klempner Gilbert Installation von Toiletten Reparatur defekter Rohre Münster“ wird Besucher meiner Seite nicht beeindrucken (und übrigens auch nicht die Suchmaschinen).

Eine andere gute Möglichkeit, Keywords in Ihre Webseite einzubinden, besteht durch das Einbringen von Artikeln oder Inhalt (Content) mit vielen Keywords. Außerdem lieben Suchmaschinen aktualisierten Content. Zögern Sie also nicht, regelmäßig neue Artikel einzufügen, die weitere Keywords auf Ihre Seite bringen.

Wenn Sie diese Möglichkeiten des Internetmarketing ausgeschöpft haben, sind Sie einen großen Schritt weiter zu Ihrem Erfolg. Was weiterhin noch möglich ist – insbesondere, wie Sie Inbound Links, soziale Suchlisten und Weiteres nutzen können – werde ich Ihnen in den nächsten Ausgaben der [partner:] vorstellen.



Peter Lahrmann
Partner von
Thomas Consulting

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

BBV-Strategie-Rente XXL

BBV-Basis-Rente XXL

Mindestverzinsung

zwei^{komma}
siebenfünf^{prozent}

PLUS

Börsenchancen

Sie suchen XXL-Zinsen, XXL-Chancen und doppelte Sicherheit?

Gerade in der Niedrigzinsphase sind Ihre Kunden unsicher, für welche Zukunftsvorsorge Sie sich entscheiden sollen.

Jetzt gibt es gute Nachrichten: Mit der BBV-Strategie-Rente XXL und der BBV-Basis-Rente XXL bekommen Ihre Kunden selbst in diesen Zeiten viel Sicherheit, ohne auf eine attraktive Rendite verzichten müssen:

- ▶ Hohe Renditechancen an der Börse durch modernes Kapitalmanagement.
- ▶ Hohe Mindestverzinsung von 2,75 % p.a. auf den Anlageteil des Beitrags.
- ▶ Eine der höchsten garantierten Rentenleistungen und die höchste garantierte Kapitalauszahlung aller Rentenversicherungen*.
- ▶ Doppelte Sicherheit zum Rentenbeginn durch Mindestverzinsung der Deutsche Bank AG und 100 % Beitragsgarantie der BBV.



* Bsp.: Neubestritt, 30-jähriger Mann, 30 Jahre Laufzeit (01.2012)



BBV M-Dienstleistungs-Center (MDC)
Service-Rufnummer: 089/67 87 - 9232
Service-Faxnummer: 089/67 87 - 9666
E-Mail: mdc@bbv.de
www.bbv-makler.de



Offen für alle

Bayerische Beamten Versicherungen
Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG

Die Rallye geht weiter, die Risiken steigen

Die Volatilität wird zunehmen

Die wenigsten Investoren haben es geahnt, kaum ein Anleger war dabei. Dennoch: die Aktienmärkte sind fulminant ins Jahr 2012 gestartet. So stieg der Euro Stoxx 50 bis Mitte März um 8 Prozent und der Deutsche Aktienindex DAX sogar um 17 Prozent. Die zusätzliche Liquidität der Europäischen Zentralbank (LTRO) hat viele Marktteilnehmer veranlasst, wieder in risikoreichere Anlageklassen und damit auch den Aktienmarkt zu investieren. Ferner bieten die Bondmärkte kaum noch eine Anlagealternative. Die deutschen zehnjährigen Bundesanleihen rentieren mit 1,8 Prozent auf niedrigem Niveau. Investoren verlieren mit diesem Investment mit hoher Wahrscheinlichkeit real Geld. Seit Anfang des Jahres sind die Risikoaufschläge für Unternehmensanleihen ebenfalls stark zusammengelaufen. Hier kann nun die Investition in Aktien angebracht sein, da die Dividendenrendite der Aktie oftmals deutlich über der Rendite der Unternehmensanleihe liegt. Der LTRO sorgt für mehr Nachfrage nach Unternehmensanleihen, verknüpft aber auch das Angebot: Banken begeben aufgrund der Zusatzliquidität zu extrem niedrigen Zinsen merklich weniger Anleihen. So wird sich das Angebot dieses Jahr um geschätzte 250 Mrd. verringern.

Die Gefahr einer globalen Rezession ist gewichen: Gute Wirtschaftsdaten in den USA verbunden mit sinkender Arbeitslosigkeit und einem sich stabilisierenden Häusermarkt sind ein solides Fundament für steigendes Absatzvolumen und gute Unternehmensgewinne, auch für deutsche Firmen. Die wirtschaftliche Lage in Deutschland hat sich ebenfalls verbessert. Hier gehen einige Ökonomen nicht mehr von einer Rezession aus, sondern halten Wachstumsraten um ein Prozent für dieses Jahr für möglich.

Doch es gibt auch Wolken am Horizont: Sorgen bereitet uns zum einen die Lage in China. Eine Korrektur im chinesischen Wohnungsmarkt würde den Konsum von europäischen Luxusgütern dämpfen mit negativen Folgen für die deutschen Autobauer. Weiterhin wird uns die europäische Schuldenkrise in Atem halten. Niedriges Wirtschaftswachstum verbunden mit hoher Arbeitslosigkeit und eine hohe Verschuldung des öffentlichen Sektors sowie die prekäre Lage Griechenlands und Portugals werden den Finanzmärkten zu schaffen machen. Fortgesetzte Spannungen im Nahen Osten könnten den Ölpreis explodieren lassen und so das globale Wachstum gefährden. Hohe Volatilität an den Aktienmärkten ist folglich vorprogrammiert.

Investieren in Aktien ist immer eine Frage der Bewertung: Wir sehen nach der jüngsten Kursrallye an den Aktienmärkten aus fundamentaler Sicht mindestens 10 Prozent Raum



für weiteres Aufwärtspotential. Die im Deutschen Aktienindex DAX notierten Unternehmen erwirtschafteten in 2011 im Durchschnitt Rekordgewinne. Der DAX ist aktuell mit dem vierzehnfachen seiner Gewinne aus 2011 bewertet – unterhalb des langfristigen Durchschnitts von ca. 15,5. Sein Kurs-Buch-Verhältnis, welches die Marktkapitalisierung zum Buchwert des Eigenkapitals zeigt, steht bei 1,35. Hier halten wir einen Anstieg auf das 2011er Hoch von 1,5 für denkbar. Sollte es hingegen zu einem externen Schock kommen mit stärkerer DAX-Korrektur, sehen wir seinen Boden bei 1,0 Preis-Buchwert, was einem DAX-Stand von ca. 5000 Punkten entspricht.

Aufgrund der immer noch moderaten Bewertung des DAX verbunden mit einer weiterhin guten Gewinnsituation der deutschen Unternehmen gehen wir von weiterhin steigenden Aktienkursen aus. Setzen Sie allerdings nicht alles auf eine Karte, die Rückschlaggefahren nehmen zu. Das ist genau der richtige Moment, um in einen Mischfonds der Ethna Familie zu investieren.



Christoph Blieffert
Aktienanalyst
Ethna Funds

Berufsunfähigkeitsschutz: Wichtig für jeden

Die Gothaer BU bietet besondere Verkaufsansätze

Berufsunfähigkeit (BU) – gehört hat jeder schon einmal davon, aber die Vorstellung, einmal selber davon betroffen zu sein, weist man gerne weit von sich. Die Gefahr, berufsunfähig zu werden, wird vor allem von jungen und gesunden Menschen deutlich unterschätzt. Die Folge: Nur rund jeder sechste Erwerbstätige sorgt vor und schließt eine Berufsunfähigkeitspolice ab. Doch das subjektive Empfinden täuscht gewaltig. Die Wahrscheinlichkeit, persönlich von einer BU betroffen zu sein, ist gar nicht so gering. Die Gothaer kommt jetzt mit einer neuen BU auf den Markt, die mit wichtigen Alleinstellungsmerkmalen glänzt und hervorragende Verkaufsansätze für [pma:]-Partner bietet.

Hauptursachen: Erkrankungen von Psyche und Kreislauf

Statistisch gesehen wird jeder vierte Arbeiter und jeder fünfte Angestellte vor dem regulären Renteneintrittsalter berufsunfähig. Die Hauptursachen der Berufsunfähigkeit liegen nicht, wie vielleicht vermutet, in Rückenleiden oder

Krankheiten des Kreislaufsystems, sondern in psychischen Erkrankungen. Laut einer Statistik der deutschen Rentenversicherung machen diese Erkrankungen bereits 39,5 Prozent der Berufsunfähigkeitsfälle aus. Einen weiteren großen Anteil stellen Erkrankungen des Kreislaufsystems mit 12,7 Prozent. Man sieht, es sind eher die vermeintlich harmlose Krankheiten, die schnell zur Berufsunfähigkeit führen.

Staatliche Hilfe: Wenn überhaupt, nur sehr gering

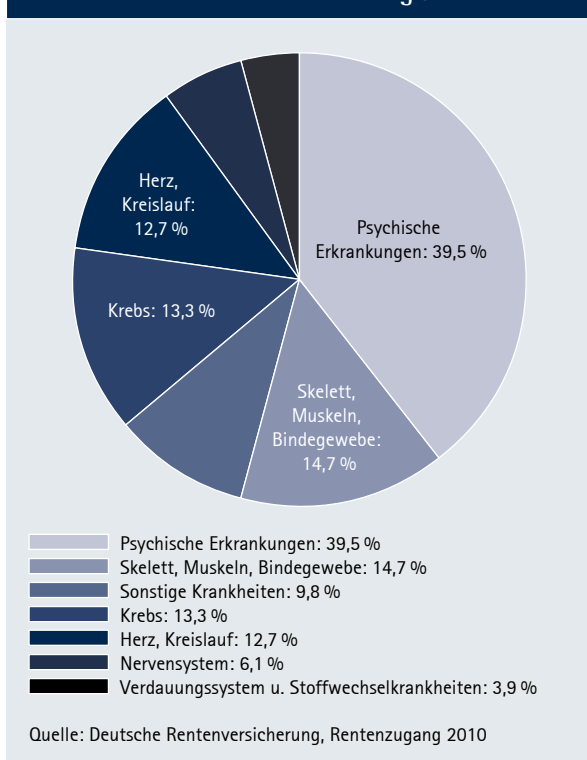
Wer sich in einem solchen Fall auf die Hilfe des Staates stützt, muss große finanzielle Einbußen in Kauf nehmen und kann seinen gewohnten Lebensstandard bei weitem nicht mehr halten. Was viele nicht wissen: Für alle nach dem 01.01.1961 geborenen Erwerbstätigen wurden die gesetzlichen Leistungen drastisch gekürzt. Die Bezeichnung Berufsunfähigkeit und auch den Schutz des ausgeübten Berufes gibt es nur noch in der privaten Versicherungswirtschaft.

Die gesetzliche Regelung unterscheidet nur noch zwischen teilweiser oder vollständiger Erwerbsminderung. Dabei wird nur noch auf den Gesundheitszustand und nicht mehr auf den ausgeübten Beruf abgestellt. Konkret heißt das, Einkommen, Karriere und beruflicher Status werden nicht mehr geschützt. Die Betroffenen können auf alle Tätigkeiten des allgemeinen Arbeitsmarktes verwiesen werden. Die volle Erwerbsminderungsrente bekommt, wer nur noch unter drei Stunden am Tag arbeiten kann. Wer maximal drei bis unter sechs Stunden am Tag arbeiten kann, egal in welcher Tätigkeit, erhält als Erwerbsminderungsrente nur rund 17 Prozent des letzten Bruttoeinkommens. Daraus ergibt sich kaum mehr als eine Absicherung auf Hartz IV-Niveau. Die Lösung liegt auf der Hand: Der rechtzeitige Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) als Ergänzung zu einem Altersvorsorgevertrag in möglichst jungen Jahren verhindert den finanziellen Absturz ins Bodenlose.

Führend im Markt: Die Gothaer BU

Die Gothaer bietet ab sofort eine selbständige BU an, die sich sogleich in der Spitzengruppe des Marktes positionieren konnte. Besonders an Familien und junge Leute hat das Kölner Unternehmen gedacht. So werden die Prämien für Familien im Rahmen des Familienbonus deutlich gesenkt. Weiter leistet die Gothaer Hilfe für Eltern schwer erkrankter Kinder. Diese erhalten eine BU-Jahresrente von maximal 24.000 Euro, damit sie ihre Berufstätigkeit zur Pflege des erkrankten Kindes unterbrechen können. Dieser Schutz

Ursachen für eine Berufsunfähigkeit





Ihre Arbeitskraft: Oft ist sie Millionen wert! Hier drei Beispiele:

Beruf, Alter, monatliches Brutto-Einkommen	Geschätztes Einkommen* bis zum Renteneintritt
Projektmanager, 35 Jahre, 3.600 EUR	ca. 1,4 Mio. EUR
Sachbearbeiter, 27 Jahre, 2.500 EUR	ca. 1,2 Mio. EUR
Arzthelferin, 30 Jahre, 1.800 EUR	ca. 0,8 Mio. EUR

* Einfache Einkommenschätzung

Highlights

- Zielgruppenorientierte Produktgestaltung: Für jeden Kunden die passende BU
- Familienbonus: Nur bei der Gothaer profitieren Familien durch reduzierte Prämien.
- CI-Baustein für Kinder: Wichtige Hilfen für Eltern schwer erkrankter Kinder inklusive.
- Umfangreiche Unterstützungsleistungen im Premium-Tarif: 48-Stunden-Leistungsbearbeitung, Reha, Prävention und mehr.
- Marktkonforme BG Systematik sowie erweiterte Berufsgruppenliste: ermöglicht eine hohe Differenzierung innerhalb der angebotenen Berufe.
- Starkes Pricing: Sichert eine hervorragende Positionierung im Wettbewerb.

gilt für schwere, vordefinierte Krankheiten, so dass hier eine ganz klare Regelung existiert. Alle Vorzüge gelten sowohl für schon geborene als auch ungeborene Kinder, der Mutterpass zählt als Nachweis.

Neben diesen Alleinstellungsmerkmalen punktet die Gothaer BU mit einer zielgruppenorientierten Produktgestaltung. Mit einer Premium-Starter-BU und Basis-BU hat das Unternehmen für jeden ein passgenaues Angebot, so dass eine BU auch für Menschen in Ausbildung und mit geringem Einkommen bezahlbar wird. Die BU wird den Lebensverhältnissen des Versicherten angepasst, die wichtige Absicherung des BU-Risikos ist immer in vollem Umfang gegeben. Zusätzliche Leistungen wie Maßnahmen zur Prävention, Wiedereingliederungshilfen oder Reha-Leistungen werden ebenso von der Gothaer-BU getragen. Durch eine Ausdehnung der Berufsgruppensystematik auf acht Berufsgruppen folgt die Gothaer dem allgemeinen Trend, trotzdem bleibt die Systematik überschaubar. Durch sehr attraktive Top-Berufsgruppen ist man im Marktvergleich ganz vorn.

Ein weiteres Highlight ist die Möglichkeit, die Gothaer BU als Direktversicherung abzuschließen. Damit sind die Beiträge steuer- und sozialversicherungsfrei, was die Beiträge noch einmal deutlich günstiger macht.

Berufsunfähigkeit, das unterschätzte Risiko

Zusammenfassend kann ganz klar festgestellt werden: Das Risiko der Berufsunfähigkeit wird in der Bevölkerung deutlich unterschätzt. Kaum jemandem sind die Konsequenzen einer Berufsunfähigkeit bewusst. Die staatliche Absicherung reicht bei weitem nicht aus, dem gesundheitlichen Abstieg folgt zwangsweise das finanzielle Aus.

Die Gothaer bietet mit ihrer neuen BU einen bezahlbaren, zielgruppenorientierten Schutz, so dass sich jeder eine BU leisten kann. Verzichten kann auf diesen Schutz niemand, das wird auch von verbraucherorientierten Organisationen und Medien hervorgehoben. So sagt etwa die Verbraucherzentrale Bayern: „Obwohl statistisch jeder vierte Arbeitnehmer lange vor der normalen Altersrente erwerbsgemindert wird, verfügen nur erschreckend wenige über eine Absicherung für den Ernstfall. Denn die meisten sind sich über Risiken und Ausmaß der Versorgungslücken nicht bewusst. Dass die Zahlungen aus der gesetzlichen Rentenversicherung allenfalls ein Notnagel sind ... wissen nur die wenigsten Berufstätigen.“ Argumente gegen einen zusätzlichen Berufsunfähigkeitsschutz gibt es nicht. Damit liegen die Verkaufsargumente auf der Hand.



Thomas Ramscheid
Key Account Manager
Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Angebote erhalten Sie beim LV-Vertriebsteam
Tel.: (0221) 308-34011
E-Mail: leben_nac@gothaer.de

Bei Fragen, Wünschen zu Web- und vor Ort-Schulungen oder sonstiger Unterstützung wenden Sie sich bitte an:
Thomas Ramscheid
Tel.: 0177 / 246 75 64
E-Mail: thomas_ramscheid@gothaer.de

BBV-Renten XXL: Geprüfte Qualität

Mit der Absenkung des Rechnungszinses zu Beginn des Jahres 2012 schien für manchen das Ende aller Renten- und Lebensversicherungsprodukte eingeläutet. Dass dem nicht so ist, hat Martin Gräfer, Vorstand

Service und Vertrieb, bereits Ende 2011 in einem Beitrag im *Versicherungsjournal* dargelegt. Denn der Erfolg von Renten- und Lebensversicherungsprodukten hängt nicht nur vom Rechnungszins ab.

Ein Beweis hierfür sind nicht zuletzt unsere Produkte der XXL-Linie. Sie garantieren eine Mindestverzinsung von 2,75 Prozent, die bereits heute über dem vorgeschriebenen Rechnungszins liegt. Für die Rendite der Lebensversicherungs- und Rentenprodukte ist zudem die Überschussbeteiligung die entscheidendere Größe. Unsere Vorsorgelösungen der XXL-Linie bieten in diesem Produktsegment einmalige Chancen, denn Anleger haben die Möglichkeit, in vollem Umfang an der Entwicklung des Aktienmarktes zu partizipieren. Damit bleiben die Basis-Rente XXL ebenso wie die Strategie-Rente XXL auch 2012 erste Wahl bei der Altersvorsorge.

Zur Validierung unserer Produktstrategie haben wir bereits im Jahre 2011 und für die Basisrente XXL wiederholt in 2012 zwei unabhängige Untersuchungen zu beiden Pro-

dukten beauftragt. Das Ergebnis: Basis-Rente XXL und Strategie-Rente XXL überzeugten nicht nur in Sachen Mindestverzinsung.

BBV-Basis-Rente konkurrenzlos

So hat ein weiterer aktueller Vergleich der BBV-Basis-Rente XXL mit den Rürup-Produkten unserer Wettbewerber durch die unabhängige insurice GmbH vom April 2012 die Ergebnisse aus 2011 bestätigt: In einigen Punkten, wie der Aktienquote im Garantiemodell und den Garantiezusagen bezüglich der Rentenzahlungen, bietet der Wettbewerb zwar durchaus noch vergleichbare Konditionen. Doch gerade bei der Mindestverzinsung ist die Basis-Rente konkurrenzlos. Und solch wichtige Zusatzaufbausteine wie die Beitragsübernahme bei unverschuldeter Arbeitslosigkeit oder Arbeitsunfähigkeit durch das BBV-Vorsorge

ABS erhalten Anleger bei keinem anderen Anbieter am Markt.

Strategie-Rente macht's einfacher

Ein ähnliches Bild lieferte die Analyse der BBV-Strategie-Rente XXL durch das Institut für Transparenz in der Altersvorsorge vom Juni 2011: „Das Produkt bietet ... bei dieser Stichprobe die höchste garantierte Ablaufleistung und eine der höchsten garantierten Renten.“ Weitere in der Studie äußerst positiv hervorgehobene Merkmale sind der schon bei Vertragsbeginn zu 100 Prozent garantierte Rentenfaktor und der Verzicht auf eine Treuhänderklausel: „Damit bietet die BBV Strategie-Rente XXL eine garantierte Rentenhöhe, die in Deutschland ihresgleichen sucht.“ Besondere Aufmerksamkeit fiel auf unser Vorsorge-ABS, denn ein solches Feature haben sie am deutschen Markt in dieser Form bislang noch nicht entdeckt ... und das sogar ganz ohne Zusatzkosten. Apropos Kostenquote: „Im Vergleich zu anderen provisionsbelasteten Produkten sind diese Kosten als unterdurchschnittlich niedrig zu bewerten.“ Einziger Kritikpunkt der Tester ist die nicht vorgesehene Flexibilität in der Ansparrphase, auf die wir zugunsten der sehr hohen Garantien verzichten mussten.

Das Fazit der Studie: „Das Produktmanagement hat an alles gedacht und die Bedürfnisse der Anleger erkannt und geschickt in das Produktdesign umgesetzt.“ Und wichtig für unsere Partner: „Damit ist die Entscheidung für den Berater im Prinzip einfach: Die BBV-Strategie-Rente XXL ist immer dann erste Wahl, wenn der Kunde höchste Garantien bei Ablauf nachfragt und den Vertrag durchhalten kann und möchte.“



Thomas Winkels
Leiter Maklerdirektion West
Bayerische Beamten Ver-
sicherungen

Insurice Effizienz für Finanzdienstleister GmbH

Wettbewerbsvergleich investimentorientierter Basisvorsorgungs-Produkte (1.Schicht). Kleine aber feine Unterschiede im Detail.	Neue BBV Basis-Rente XXL (FBROZM/201)	Aachen/Münchener Strategie No. 1 (GRS)	Allianz Basisrente Invest alpha-Balance (BVRFI6)	Allianz IndexSelect (BVRU)	Alte Leipziger ALFonds (FR75)	AXA TwinStar Rente Invest (FI/2)	Generali Basisrente Fonds (IB12)	Iduna Global Garant Invest (SIG01)	LV 1871 Performer Basis-Rente (FBRV)	MONEYMAXX Discover level 1 (BFH)	Nürnberg Doppel-Invest (NFR2605...)	Volkswahl Bund Basisrente (BWR)	Zürich Dt. Herold Basis Rentinvest Premium
100%ige Aktienquote im Garantiemodell möglich	✓	✓	✗	✗	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Beitragsgarantie zum Rentenbeginn	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	(✓)
Garantien (garantierte Rente / garantierter Rentenfaktor)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Mindestverzinsung	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Zusätzliche Absicherung durch externe Unternehmen	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓
Beitragsübernahme bei unverschuldeter Arbeitslosigkeit oder -unfähigkeit	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Garantierte Rentensteigerung	✓	✗	✗	✗	✓	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✗	✗
Rentengarantiezeit bis zu 25 Jahre	✓	✓	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✓	✓	✗	✓	✓

Hinweis: Dieser Vergleich wurde im Auftrag der Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG erstellt. Er dient nur zur Information ihrer Mitarbeiter und ist nicht zur Weitergabe an Kunden bestimmt. Die Art der Darstellung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, Aktualität und inhaltliche Richtigkeit. Je nach Präferenz des Kunden könnten auch andere Kriterien für die Auswahl eines Produktes entscheidend sein. Die verwendete Symbolik nimmt keine Bewertung vor, sondern signalisiert das Vorhandensein oder Fehlen einer bestimmten Produkteigenschaft. (April 2012, Version 12.1)



1

Eine Erfahrung:
Jeder braucht
einen sicheren
Rückhalt.

Ursula Holl – Allianz Kundin seit 2009, Fußball-Weltmeisterin

Sicher, stabil und transparent – die Lebensversicherung der Allianz.

Menschen brauchen Stabilität und Sicherheit. Das gilt besonders für die Altersvorsorge. Kaum eine Anlageform ist so zuverlässig und beständig wie eine Lebensversicherung. Mit der Allianz als starkem Partner bieten Sie Ihren Kunden die größte Leistungs- und Finanzstärke am Markt, eine Gesamtverzinsung deutlich über dem Kapitalmarktniveau und das professionelle Know-how unserer Kapitalanlageexperten. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Maklerbetreuer oder unter <https://makler.allianz.de>



Kostenlose App für QR-Code herunterladen,
QR-Code abfotografieren und Film ansehen.

Allianz 

Vielfältige Beratungsansätze in der PKV

Nicht nur politische Entscheidungen, sondern auch die Situation auf dem Markt stellen die Private Krankenversicherung vor neue Herausforderungen.

Bereits zum ersten April hat es einige Veränderungen in der Versicherungsbranche gegeben. Die Deckelung der Provisionsätze beschäftigt den Markt ebenso wie die Verlängerung der Stornohaftungszeit. Experten sind darüber hinaus sicher, dass auch die Einführung von Unisex-Tarifen zum 21.12.2012 in der Privaten Krankenversicherung zu einem bedeutenden Thema wird. Doch nicht nur hier findet der Vermittler einen guten Beratungsansatz. Auch im Firmenkundengeschäft lassen sich zum Beispiel mit betrieblicher Krankenversorgung große Potentiale nutzen.

Private Krankenversicherung für jeden Anspruch

AXA bietet maßgeschneiderte Krankenversicherungslösungen für jeden Bedarf. Neben einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis profitiert der Kunde außerdem von ausgezeichneten Versicherungsbedingungen. Besonders die Tarife *EL Bonus*, *Vital* und *Vision B* sind sehr gefragt. Zudem bestätigen führende Rating-Agenturen die Finanzstärke der AXA Krankenversicherung AG mit der Güteklasse AA- und geben dem Kunden und dem Vertriebspartner eine zusätzliche langfristige Sicherheit.

Geschäftsfelder der Zukunft

Der drohende Fachkräftemangel und die Begrenzung des Arbeitskräfteangebots stellen Unternehmen vor neue Herausforderungen. Arbeitgeberfinanzierte Sozialleistungen sind ein beliebtes Mittel zur Mitarbeitergewinnung und langfristigen Mitarbeiterbindung. Die betriebliche Krankenversorgung, zum Beispiel *FlexMed* oder *FlexMed Premium* von AXA, ist ein Instrument, welches sowohl für Arbeitgeber als auch für Arbeitnehmer interessant ist. Daneben bietet AXA Unternehmen den Baustein *FlexMed Global*. Dieser ermöglicht auch international einen hochwertigen Krankenversicherungsschutz für die Mitarbeiter, die ins Ausland entsendet werden.

Zahnvorsorge für schöne und gesunde Zähne

Zahnärztliche Behandlungen oder Zahnersatz sind sehr kostspielig und die gesetzliche Krankenkasse übernimmt häufig nur noch einen geringen Teil der anfallenden Kosten. Patienten, die Wert auf ein schönes, gesundes Lächeln und demzufolge auf hochwertigen Zahnersatz legen, bleiben daher trotz Zuschuss der Krankenversicherung häufig auf hohen Kosten sitzen. Mit den Produkten *Dent Premium*, *Dent Komfort* und *Dent* ermöglicht AXA eine bedarfsgerechte Absicherung dieses finanziellen Risikos.



Service als Leitgedanken

AXA setzt auf eine bedarfsgerechte und kundenorientierte Absicherung. Praktische und technische Verkaufsansätze von AXA erleichtern den Zugang zum Kunden. Weitere Informationen zu Produkten, Dienstleistungen und Ansprechpartnern sowie Verkaufsunterlagen in digitaler Form rund um das Thema Krankenversicherung bietet das Makler-Extranet unter www.AXA-Makler.de. Und wie immer steht Ihnen Ihr Maklerbetreuer der AXA Krankenversicherung, Hans-Josef Neurohr, persönlich mit Rat und Tat zur Seite.

Maklervertrieb der AXA Krankenversicherung
Postanschrift: 50592 Köln
E-Mail: axa-kv@axa.de
Internet: www.axa-makler.de/krankenversicherung

Wer hat Angst vorm § 34 f GewO? Keiner!

Regulierung als Chance

06.06.2012: Tag der offenen Tür



bei der VALEXX AG in Beckum

Durch die Regulierung wird der Beruf des Anlageberaters durch staatlich überwachte Berufszugangs- und Berufsausübungsregeln aufgewertet. Wie bereits im letzten [partner:]-Magazin berichtet, wird vom Gesetzgeber nun auch der Finanzanlagevermittler, ähnlich wie bereits 2007 der Versicherungsvermittler, reguliert, um dem Anlegerschutz genüge zu tun und den freien Vertrieb an die Banken anzugleichen. Hierzu wurde innerhalb der Gewerbeordnung der neue § 34 f geschaffen, der in der Finanzanlagenvermittlungsverordnung, die vom Bundesrat am 30.03.2012 genehmigt wurde, konkretisiert wird.

Voraussetzungen für die Erlaubnis nach § 34 f GewO

Hier verweisen wir noch einmal auf den Artikel im [partner:]-Magazin Heft 18, Ausgabe 1 | 2012, Seite 52-53. (Diese und andere Ausgaben des [partner:]-Magazins können Sie auch unter <http://www.pma.de/presse/partner-magazin.html> herunterladen bzw. online lesen.) Eine Änderung im Artikel hat sich ergeben: Der Abschluss als Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen (IHK) *Fachrichtung Versicherungen* wird nicht als Sachkundeprüfung gleichgestellter Ausbildungsabschluss anerkannt. Außerdem gab es noch folgende Änderungen zur Sachkundeprüfung:

- So kann diese beliebig oft wiederholt werden.
- Ein Lehrgang vor der Prüfung ist nicht verpflichtend.
- Die ersten IHK-Prüfungen zur neuen Sachkunde *Finanzanlagenfachmann (IHK)* können bereits ab 1. November 2012 abgelegt werden.
- Wer die Erlaubnis erteilt – ob Gewerbeämter oder Kammern – wurde den Ländern freigestellt.

Ob der Abschluss, den Sie besitzen, ausreichend ist, können Sie bei unserem Geschäftspartner GOING PUBLIC! auf der Internetseite <http://www.surveymonkey.com/s/Quali-Check-FinAnlVG> kostenlos erfahren. Außerdem weisen wir auf die kostenlosen Onlineschulungen von GOING PUBLIC! zu diesem Thema hin. Melden Sie sich dazu an unter http://www.anmelden.org/reg_fiba.

Testierungspflicht

Sie müssen jährlich Ihre geschäftlichen Unterlagen prüfen und testieren lassen. Die geschätzten Kosten liegen im Bereich von 2.000,00 bis 10.000,00 EUR p.a. [pma:] wird

diese Kosten erheblich reduzieren können, da hier analog der bisherigen Regelung der Makler- und Bauträgerverordnung ein vereinfachtes Prüfungsverfahren angewendet werden kann.

Haftungsdach als Alternative

Hier müssen Sie die berufliche Sachkunde bzw. Qualifikation dem Haftungsdach nachweisen. Ein eigener IHK-Prüfungsnachweis, wie im § 34 f GewO gefordert, muss nicht erbracht werden, da Sie als vertraglich gebundener Vermittler tätig sind.

Bereits jetzt zeigt sich, dass es ein unschätzbarer Vorteil ist, auf die langjährige Erfahrung der VALEXX AG (unser exklusives Haftungsdach) im Hinblick auf die WpHG-Konformität zurückgreifen zu können. Weitere Vorteile des Haftungsdaches sind:

- In der Anlageberatung unterliegen Sie keinen Beschränkungen. Sie dürfen jede Form von Wertpapieren beraten. Der freie Gewerbetreibende ist auf Fondsanlagen beschränkt. Aussagen zu Aktienezertifikaten, Zertifikaten, Anleihen oder Ähnlichen sind ihm nicht gestattet.
- Sie schaffen eine gleiche Interessenlage zwischen Ihrem Kunden und Ihnen. Das bisherige agio- und transaktionsorientierte Preismodell kann durch eine moderne Servicevergütungslösung ersetzt werden. Die VALEXX AG unterstützt Sie beim Kundenreporting und übernimmt die Rechnungsstellung.
- Sie beraten auf Augenhöhe mit dem Wettbewerb der Banken und Sparkassen.

Am 06.06.2012 veranstaltet die VALEXX AG einen Tag der offenen Tür in Beckum, zu dem wir schon jetzt alle Interessierten einladen. Erfahren Sie alles Wissenswerte zu den Anbindungsmöglichkeiten und der Arbeit unter dem Haftungsdach.



Klaus Ummen
Teamleiter Kapitalanlagen
[pma:]

Lesen Sie auch auf Seite 56 dieser [partner:]-Ausgabe den Artikel zum neuen § 34 g GewO.

Die Risikoversicherung der Hannoverschen

Treibstoff für den Kundendialog

Direktversicherer und Vermittler haben im Allgemeinen wenige Berührungspunkte. Nichtsdestotrotz gibt es für Direktanbieter und Vermittler gute Gründe für eine Zusammenarbeit, beispielsweise bei der Risikolebensversicherung (RLV): Die Hannoversche bietet ein vielfach ausgezeichnetes Produkt zu einem günstigen Preis – ideal als Türöffner zum Kunden und mit viel Potenzial für die Kundenbindung. Der Vermittlerservice stimmt auch. Nicht umsonst wurde die Risikoversicherung der Hannoverschen „Maklers Liebling“ (procontra-Vermittlerstudie 2011).

Die Risikolebensversicherung der Hannoverschen ist leistungsfähig und leicht verständlich. Mit ihr kann der Vermittler seine Kompetenz unter Beweis stellen, hochwertige Produktlösungen zu kleinen Preisen zu bieten. Das schafft Vertrauen und damit die Basis für eine weitergehende Beratung. Und: Wie kaum ein Produkt eignet sich die RLV für Kunden in den verschiedensten Lebenssituationen:

- Die klassische RLV zur Absicherung der Familie oder zur Absicherung von Geschäftspartnern.
- Die Partner-Risikoversicherung als günstige Lösung zur gegenseitigen Vorsorge für den Todesfall beider Lebenspartner
- Die RLV nach Tilgungsplan oder mit linear fallender Summe, z. B. zur Absicherung einer Baufinanzierung oder um Risiken abzusichern, die über Jahre stetig weniger werden.
- Mit dem günstigen Premiumangebot, der Risikoversicherung Plus, bietet die Hannoversche im Vergleich zur klassischen Variante attraktive Zusatzleistungen, wie umfangreichere Nachversicherungsgarantien, eine vorgezogene Todesfallleistung oder ein automatisch erhöhter Versicherungsschutz während der Bauphase.

Der Premiumschutz Risikoversicherung Plus der Hannoverschen ist häufig günstiger als eine klassische RLV!

20 Jahre Risikoschutz in der Summe (Zahlbeitrag, nicht diskontiert)*

Markt-Durchschnitt: Summe von 20 Jahresbeiträgen	4.780 EUR
Risikoversicherung Plus der Hannoverschen	3.808 EUR
Klassische RLV der Hannoverschen	3.006 EUR
Ersparnis gegenüber dem Markt-Durchschnitt bei Plus bzw. Klassisch	972 bzw. 1.774 EUR

* Mann, Nichtraucher, 35 Jahre alt, Versicherungsschutz 150.000 EUR, Laufzeit 20 Jahre.
Quelle: Morgen & Morgen, LV Win 8.11

Viele Beratungsanlässe während der Laufzeit

Durch Nachversicherungs- und Verlängerungsgarantien gibt es auch nach Vertragsabschluss Gelegenheiten für den Kundendialog. Bei der Risikoversicherung Plus kann beispielsweise in den ersten 15 Jahren der Laufzeit der Schutz um bis zu zehn Jahre verlängert werden. Die Versicherungssumme kann anlassabhängig um bis zu 60.000 Euro (klassisch: bis 20.000 Euro) nachträglich erhöht werden.



Oliver Blau
Leiter Vertriebspartner
Hannoversche Lebens-
versicherung AG

Der Vermittlerservice
der Hannoverschen:
Tel.: (0511) 9565-806
vmservice@hannoversche.de
www.hannoversche-partner.de



So ist das Leben: Viele sorgen sich,
dass ihre Rente nicht reicht.



So ist Canada Life: Wir bieten eine attraktive Rente,
die weiter steigen kann. Ein Leben lang.

Eine clevere Rente, die nur eine Richtung kennt: aufwärts. Wir nennen sie **GARANTIE INVESTMENT RENTE**. Sie bietet eine attraktive, lebenslang garantierte Rente bei maximaler Verfügbarkeit. Eine ausgezeichnete Altersvorsorge! Das sagt auch die Fachpresse.

**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**

www.canadalife.de



Canada Life™

frischer wind. klare flüsse. feste wurzeln.

Eine optimale Gesundheitsvorsorge in jeder Lebensphase ist heute leider nicht mehr selbstverständlich.



Privat



Versicherung

Mit AXA bieten Sie Ihren Kunden eine maßgeschneiderte Krankenversicherung, die keine Wünsche offenlässt.

Die gesetzliche Krankenversicherung garantiert heute leider nicht mehr für jeden Menschen die optimale medizinische Versorgung. Mit AXA als Partner können Sie Ihren Kunden jedoch Lösungen bieten, die exakt zu den jeweiligen Wünschen und Lebensumständen passen. Dabei steht die AXA Krankenversicherung nicht nur für exzellente Produkte, sondern auch für einen individuellen Service, der Maßstäbe setzt. Profitieren auch Sie von einem zuverlässigen Partner, der Sie rund um das Thema private Krankenversicherung optimal unterstützt!

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann steht Ihnen Ihr Team Krankenversicherung (KV) von (pma:) unter der Telefonnummer 0251 70017-540 gerne zur Verfügung.

Kommen Sie zur Versicherung, die neue Maßstäbe setzt.

Partner von AXA:

[pma:]
Partner für Finanzdienstleistungen

Maßstäbe / **neu definiert**



Heute die Weichen stellen für die private Krankenversicherung von morgen

Mit Barmenia *BestFuture* wird die Option auf einen First-Class-Schutz geschaffen. Gleichzeitig sichert sich der Versicherungsnehmer umfangreiche Ergänzungen zum gesetzlichen Krankenversicherungsschutz.

Nach einem erfolgreichen Studienabschluss stehen junge Erwachsene vor wichtigen Entscheidungen: Berufseinstieg oder Promotion? Welcher Job ist der richtige? Wie schaut es mit der ersten eigenen Wohnung aus? Auch das Thema Versicherungsschutz und die Frage nach einer umfassenden Absicherung der Gesundheit stehen plötzlich an. Der Barmenia-Tarif *BestFuture* richtet sich genau an diejenigen, die am Beginn ihrer beruflichen Karriere stehen und sich für den Krankheitsfall privat absichern wollen. *BestFuture* ermöglicht einen wichtigen Schritt in Richtung privater Krankenversicherung. Er sichert (noch) pflichtversicherten Kunden der gesetzlichen Krankenversicherung die Option auf eine private Krankheitskosten-Vollversicherung.

Leistungs-Highlights

Mit Barmenia *BestFuture* können Absolventen, obwohl sie noch pflichtversichertes Mitglied der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) sind, ihren Versicherungsschutz mit vielen Vorteilen ergänzen, von denen in der Regel nur Privatpatienten profitieren. So kann sich der Versicherungsnehmer beispielsweise entscheiden, in welchem Krankenhaus und von welchem Arzt er behandelt werden möchte, ob er sich in einem Ein- oder Zweibettzimmer erhält oder neben der klassischen Schulmedizin auch gängige Verfahren der Naturheilkunde und Alternativmedizin nutzen möchte. 80 Prozent der Kosten, bis zu 1.000 Euro im Kalenderjahr, für Heilpraktikerbehandlungen und Naturheilverfahren durch Ärzte, werden erstattet. Und für Brillen und Kontaktlinsen gibt es alle zwei Kalenderjahre bis zu 300 EUR. Auch beim Zahnarzt gibt es viele Vorteile: Bei Zahnersatz, Implantaten oder Prophylaxemaßnahmen erhalten Versicherungsnehmer zusammen mit den Vorleistungen der gesetzlichen Krankenkasse immer 85 Prozent der erstattungsfähigen Aufwendungen (das ist in der Regel der Rechnungsbetrag).

Versicherungsschutz auch im Ausland

Im Urlaub ist man durch die umfangreiche Tarifgestaltung von Barmenia *BestFuture* auf der sicheren Seite: Der wichtige Auslandsreise-Krankenversicherungsschutz wird mit dem ambulanten Ergänzungstarif abgedeckt. Bei akut auftretenden Krankheiten oder Unfällen im Ausland übernimmt die Barmenia 100 Prozent der Mehrkosten für die Heilbehandlung, auch für medizinisch notwendige Rettungsflüge.



In Zukunft nur das Beste

BestFuture kostet nur einen geringen Mehrbetrag zum Beitrag der gesetzlichen Krankenkasse. Doch dafür können schon während des Studiums viele Extras der PKV genutzt werden. Gleichzeitig werden mit *BestFuture* die Weichen für eine spätere Krankheitskosten-Vollversicherung gestellt.

Ganz konkret bedeutet *BestFuture*: Mit dem Abschluss lässt sich der gesetzliche Schutz mit privaten Elementen aufwerten. Und mit Ende der Versicherungspflicht in der GKV kann der leistungsstarke Vollversicherungsschutz als Privatpatient ohne erneute Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeit beginnen.

In Zukunft nur das Beste! Mit Barmenia *BestFuture* ist der bestmögliche Schutz für die Gesundheit gesichert.



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

Kontakt

Barmenia Krankenversicherung a. G.
Partnervertrieb
Kronprinzenallee 12-18
42119 Wuppertal
Tel.: (0202) 438-3648
Fax: (0202) 438-2951

E-Mail: partnervertrieb@barmenia.de
Internet: www.maklerservice.de
www.facebook.de/barmenia

Das Investment-Stabilitäts-Paket von HDI-Gerling: Der Autopilot für die Fondspolice

Investment-Stabilitäts-Paket (ISP) von HDI-Gerling macht Risiken transparenter und stärkt damit das Kundenvertrauen.

Das neue Investment-Stabilitäts-Paket (ISP) von HDI-Gerling kann man am treffendsten mit dem elektronischen Stabilitätsprogramm im Auto vergleichen, gibt es doch – ähnlich dem ESP – bei der langfristigen Geldanlage Stabilität und Kontrolle – und das auch in schwierigen Phasen. Bisher galt das Prinzip: Das Anlageziel ist eine größtmögliche, aber nicht garantierte Rendite bei einem für den Kunden nicht transparenten Risiko. „Wir drehen diese Anlageausrichtung jetzt um, indem der Kunde

künftig nach seiner Risikotoleranz gefragt wird und seine Antwort zur Grundlage für die Steuerung des Portfoliomanagements genommen wird“, erklärt Gerhard Frieg, Vorstand für Produkte und Marketing, bei der HDI-Gerling Lebensversicherung AG. „Damit richten sich die Anlageentscheidungen stärker nach den Interessen des einzelnen Kunden: Er bestimmt selbst, wie risikoreich sein Portfolio sein darf. Und aus dieser individuellen Risikobereitschaft ergibt sich die mögliche, zu erwartende Renditechance“, so Frieg weiter.



Gerhard Frieg,
Vorstand für
Produkte und
Marketing,
HDI-Gerling
Lebensversicherung AG

Folglich gilt: Je höher die Risikobereitschaft ist, desto höher können auch die Erfolgsaussichten sein. Mit dem ISP geht HDI-Gerling einen neuen Weg in der Versicherungsbranche. „In der Vergangenheit hat eine vom Kunden erwartete, aber nicht eingetragene Rendite seinen Frust erhöht, wenn sich die erhofften Gewinne nicht eingestellt haben. Denn: Bisher hat die Risikotoleranz des Kunden die Anlageentscheidung des Portfoliomanagers nur indirekt beeinflusst. Jetzt ist sie das bestimmende Element, an dem sich alles ausrichtet“, erläutert Gerhard Frieg.

Begrenzung der Verluste auch bei schlechter Marktentwicklung

Besonderer Vorteil für den Anleger: Durch entsprechende Steuerungsmechanismen hält die Portfolioverwaltung die gewählte Risikotragfähigkeit über die gesamte Laufzeit konstant. Das heißt: Zu jedem Zeitpunkt werden Verluste – auch bei schlechten Marktentwicklungen – auf das vom Kunden definierte Budget begrenzt. Frieg dazu: „Mit der Festlegung einer individuellen Risikotragfähigkeit muss der Kunde nun keine Angst mehr vor Schwankungen an den Finanzmärkten haben und braucht sich künftig auch nicht mehr regelmäßig bei Veränderung der Kapitalmärkte um die Ausrichtung seines Portfolios kümmern.“



Konkret bedeutet das: Fallen beispielsweise gerade die Aktienwerte, setzt der Fondsmanager auf andere Anlagen, ohne dabei an starre Grenzen gebunden zu sein und umkehrt. Ändert sich dagegen die Risikoneigung des Kunden, kann er sein Portfolio dementsprechend jederzeit anpassen. Insgesamt sechs Investment-Stabilitäts-Pakete für unterschiedliche Risikogruppen stehen zur Auswahl. Welches Paket für den Kunden individuell das richtige ist, hängt vor allem von der jeweiligen persönlichen Risikotragfähigkeit ab. Dabei richten sich die Anlageschwerpunkte von eher konservativ ausgerichteten bis hin zu eher auf hohe Rendite ausgerichtete Anlagen. „Ganz gleich, für welche Ausrichtung der Kunde sich auch entscheidet: Ein vom Kunde vorgegebenes Risikomaß ist die Zukunft für Fondspolice und die beste Möglichkeit, das Vertrauen der Kunden noch weiter zu stärken. Gerade das Investment-Stabilitäts-Paket von HDI-Gerling steht für einen verantwortungsvollen und sehr bewussten Umgang mit Risiko und Ertrag“, so Frieg abschließend.

Bei Fragen oder Anregungen steht Ihnen
Ihr Maklerbetreuer Jürgen Schallenberg zur Verfügung.
Tel.: 0178 2780749
E-Mail: juergen.schallenberg@hdi-gerling.de



Lassen Sie Ihre Sorge einfach stehen: Mit der Gothaer Berufsunfähigkeitsversicherung.

- ☒ Umfangreiche Absicherung vor den finanziellen Folgen
- ☒ Monatliche Zahlung einer individuellen, garantierten Rente
- ☒ Kein Verweis auf einen vergleichbaren oder anderen Arbeitsplatz

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Key-Account-Manager
Thomas Ramscheid unter Telefon 0177 2467564 bzw. E-Mail thomas_ramscheid@gothaer.de

Gothaer

Alles im grünen Bereich?



Alles im grünen Bereich? Betrachten wir Deutschland gesellschaftspolitisch und wirtschaftlich, so hat sich einiges getan: Wir haben den ersten grünen Ministerpräsidenten, der Ausstieg aus der Atomenergie ist beschlossen und die Energiewende eingeleitet. Aber welche Bedeutung hat Nachhaltigkeit in der Finanz- und Versicherungswirtschaft? In Deutschland liegt zum Beispiel der Marktanteil der nachhaltigen Geldanlagen bei nur 1 Prozent, auch wenn dies hier 57 Mrd. EUR ausmacht. Aber der Bereich hat im letzten Jahr um 23 Prozent zugelegt. Die Nachfrage nach umweltbewussten Investments wächst also. Nachhaltigkeit spielt aber auch bei Versicherungen eine zunehmend wichtigere Rolle.

Wie und auf welche Bereiche sich das auswirkt, können Sie in unserem Schwerpunkt nachlesen. Vielleicht ist die Vermittlung von nachhaltigen Versicherungsprodukten und Investments beratungsintensiver. Aber der Trend ist da. Und vielleicht geben wir Ihnen mit dem einen oder anderen Bericht auch für Sie privat einen kleinen Impuls, für sich etwas zu ändern ... Alles im grünen Bereich!

Absicherung und Vermögensaufbau für Kinder. Nachhaltigkeit im Doppelpack mit Kinderprodukten

S. 27

Wir übernehmen Verantwortung für die Zukunft

S. 28-29

Das grüne Geld. Nachhaltige Geldanlagen

S. 30

Nachhaltig investieren mit guter Rendite

S. 32-33

Wahrer Luxus ist nachhaltig. BIO-Hotels

S. 34-36

Standard Life bringt neue Fondspolice

S. 38-39

Bauholz design: Sinn für Nachhaltigkeit. Möbel aus gebrauchten Gerüstbohlen

S. 40-41

Absicherung und Vermögensaufbau für Kinder

Nachhaltigkeit im Doppelpack mit Kinderprodukten

Viele Ihrer Kunden beschäftigen sich mit den Themen Nachhaltigkeit und bewusstes Leben. Sie stellen kritische Ansprüche an den Konsum und den Umgang mit Werten. Diese Kunden wünschen oft die Berücksichtigung dieser Themen auch bei der Finanzberatung.

Nachhaltigkeit in der Kapitalanlage kann vielfältig verstanden werden. Sie kann im Rahmen konventioneller Anlagen gefunden werden. Gut bekannt ist seit Jahren die Oeko Capital Lebensversicherung AG mit ihrer insgesamt auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Unternehmensstrategie und -kultur. Aber auch die Auswahl der Fondsanlagen kann zur Bewertung der Nachhaltigkeit beitragen. Verschiedene Anbieter fondsgebundener Versicherungen haben hier ihr Angebotsportfolio angepasst (z.B. Allianz, HDI-Gerling, Nürnberger, Swiss Life, etc.). Zudem halten sich einige Gesellschaften durch die Einführung von Richtlinien bei der Produktauswahl an die Vorgaben der Nachhaltigkeit. Diesbezüglich lassen sich Ansätze beim Volkswohlbund und bei Ergo finden.

Die Vielzahl der Anbieter macht die Auswahl des richtigen Angebotes für Ihre Kunden nicht leicht. Unterstützung finden Sie mittlerweile unter anderem durch Selektionskriterien in den angebotenen Vergleichsprogrammen. So bietet Softfair seit Ende 2011 die Möglichkeit, im Rahmen der Fondsauswahl die Nachhaltigkeitskriterien in den Fonds zu berücksichtigen. Es werden zwei Schwerpunkte, der Ethisch-Dynamischer Anteil (EDA) Umwelt und der EDA Anti-Rüstung berücksichtigt.

Der EDA Umwelt umfasst folgende Kriterien: verstärkte Anlage in erneuerbare Energien; Umweltorientierung; Ausschluss von Gentechnik; Ausschluss von Tierversuchen, wenn nicht vom Gesetzgeber vorgeschrieben; Ausschluss von Atomstromprodukten u.a. Demgegenüber legt EDA Anti-Rüstung Wert auf den Ausschluss

Gesellschaft	Kinderprodukt	Nachhaltigkeit in der Kapitalanlage über die Fondsauswahl:	Nachhaltigkeit durch zukunftsweisende Optionen
Allianz	Kinderpolice Invest	Allianz RCM Global Sustainability A EUR Allianz Euroland Equity SRI A EUR Pioneer Funds – Global Ecology Class A EUR Sarasin OekoSar Equity – Global A Sarasin Sustainable Bond EUR A	BU-Option Pflege-Option
HDI-Gerling	Känguru	Pioneer Funds – Global Ecology A EUR Pictet-Global Megatrend Selection-P dy Europa BN & P – Good Growth Fonds B Portfolio Zukunft plus	BU-Option
LV 1871	Primus	Pioneer Funds – Global Ecology Pictet – Water – P DJE Vermögensmanagement P DWS Invest Responsibility LC	BU-Option
Nürnberger	Biene Maja Junior-Schutzbrief	Pioneer Global Ecology A ND Sarasin OekoSar Equity Global Depot Ökologie	BU-Option

Die Übersicht erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit! Einzelheiten zu den Produkten erfahren Sie bei den Gesellschaften.

von Rüstung im Allgemeinen und von speziellen Waffen (Clusterbomben, Streuminen, ABC-Waffen).

„Doppelte Nachhaltigkeit“

Unter diesem Stichwort möchten wir Ihnen zeigen, wie Sie mit Ihren Kunden nachhaltige Lösungen für die Absicherung und das Sparen speziell für Kinder umsetzen können. Eltern wünschen sich, ihre Kinder gesund und sicher aufwachsen zu sehen. Ihnen ist daher häufig auch die Absicherung gegen die finanziellen Folgen gesundheitlicher Schäden (existenzielle Risiken) wichtig. Es gibt viele Kinderprodukte am Markt. Die einen bieten einen reinen Sparvorgang für das Kind, die anderen bieten zusätzliche Versicherungsleistungen für den Versorger zur Absicherung des Sparvorgangs im Fall der Berufsunfähigkeit oder im Todesfall. Wieder andere bieten Versicherungsleistungen für das Kind bei

Invalidität oder bei Berufsunfähigkeit. Mit diesen Kinderprodukten können also heute schon die Weichen für eine zielgerichtete Absicherung und einen stetigen Vermögensaufbau gestellt werden.

Nachhaltige Kinderprodukte für den Vermögensaufbau sollten Optionen auf Berufsunfähigkeitsabsicherungen enthalten, damit auch die Folgen einer (schweren) Erkrankung während der Kindheit gering bleiben. Wenn überdies auch die Kapitalanlagen in diesen Kinderprodukten nachhaltig ausgerichtet werden, handeln Sie und Ihre Kunden „doppelt nachhaltig“.



Theo Storkamp
Teamleiter LV
[pma:]

Wir übernehmen Verantwortung für die Zukunft

Die VOLKSWOHL BUND
Versicherungen agieren nachhaltig
gegenüber ihren Kunden, ihren Ver-
triebspartnern und ihren Mitarbeitern.
Einen besonderen Fokus legt der Dort-
munder Versicherer dabei auf die Kapital-
anlagen. Wie das in der Praxis aussieht,
beschreibt der Vorstandsvorsitzende
Dr. Joachim Maas im Gespräch.



Wie nachhaltig sind die VOLKSWOHL BUND Versicherungen?

Unser Ziel ist es, für heutige und zukünftige Generationen bestmögliche soziale, ökonomische und ökologische Rahmenbedingungen zu schaffen und die vorhandenen zu erhalten. Anders als in vielen anderen Branchen wird uns dieses Ziel durch unseren Geschäftszweck erleichtert, der wegen seines Beitrags zur Zukunftssicherung und Generationengerechtigkeit nachhaltig an sich ist. Denn mit dem Versicherungsschutz, den wir anbieten, fördern wir unmittelbar die Eigenverantwortung heutiger und zukünftiger Generationen und helfen mit, massive finanzielle Belastungen für die Allgemeinheit zu vermeiden.

Gelten dafür bestimmte Grundsätze?

Wir haben zu dem Thema ein Positionspapier mit dem Titel „Verantwortung für die Zukunft“ veröffentlicht. Jeder, der daran interessiert ist, kann es auf unserer Internetseite nachlesen.

Können Kunden bei Ihnen nachhaltige Versicherungen abschließen?

Im Bereich der fondsgebundenen Versicherungen haben unsere Vertriebspartner und ihre Kunden eine große Fondspalette zur Auswahl. Darunter befinden sich seit einigen Jahren auch ethisch-ökologisch ausgerichtete Investmentfonds. Sie werden von der ÖKORENTA AG, die sich auf die Bewertung und die Emission nachhaltiger Kapitalanlagen spezialisiert hat, empfohlen. Neu ist unser Musterdepot „Neue Energien“, das aus fünf Aktienfonds besteht und das wir ab Mai 2012 anbieten. Auswahl und Gewichtung stammen auch hier von der ÖKORENTA AG. Außerdem ist der VOLKSWOHL BUND Mitgründer und Produktpartner der ÖKORENTA Finanz AG, der ersten deutschen Vertriebsunterstützungs-Gesellschaft für nachhaltige Finanzprodukte.

Bezieht sich Ihr Nachhaltigkeitsanspruch auch auf die Kapitalanlage?

Ja. Selbstverständlich investieren wir das Vermögen unserer Versicherten sicher und ertragreich in verschiedenste erstklassige Anlagewerte. Aber wir beachten soziale, ethische und ökologische Kriterien und vermeiden Investitionen, die wir für nicht vertretbar halten. Wir investieren beispielsweise sowohl in der Direktanlage als auch in unsere eigene Investmentfonds bei Aktien, Unternehmens- und Staatsanleihen nicht in Unternehmen, die nennenswerte Teile ihres Umsatzes (mehr als fünf Prozent) mit der Produktion von Rüstungsgütern, insbesondere von Landminen oder Streubomben, erzielen, und nicht in Wertpapiere, deren Emittenten systematisch Menschenrechte oder die Kernarbeitsnormen der internationalen Arbeitsorganisation ILO verletzen.

Wie überwachen Sie das?

Die imug Beratungsgesellschaft für sozial-ökologische Innovationen mbH prüft in unserem Auftrag halbjährlich unseren Bestand an Aktien, Unternehmens- und Staatsanleihen sowohl in der Direkt-

anlage als auch in unserem eigenen Investmentfonds. Diese Nachhaltigkeits-Ratingagentur mit Sitz in Hannover kooperiert für die Unternehmens- und Länderratings mit dem internationalen Netzwerk von EIRIS (London). Im vergangenen Jahr hat uns die imug auf insgesamt zwei „Fehlkäufe“ hingewiesen. Wir haben die beanstandeten Kapitalanlagen so schnell es ging verlustfrei verkauft.

Investieren Sie auch gezielt in nachhaltige Projekte?

Ja. Wir haben soeben beschlossen, uns mit 25 Mio. EUR an einer Gesellschaft zu beteiligen, die in Wind- und Solarparks investiert. Weitere Projekte prüfen wir gerade. Unser Ziel ist es, in diesem Jahr Investitionszusagen in Höhe von einem Prozent unserer Kapitalanlagen zugunsten regenerativer Energien zu machen.

Bei seinem hohen Immobilienbestand hat der VOLKSWOHL BUND sicher viele Möglichkeiten, nachhaltige Schwerpunkte zu setzen ...

Die Möglichkeiten haben wir und wir nutzen sie auch. Bei der Instandhaltung, Sanierung und beim Bau von neuen Immobilien achten wir sorgfältig auf Energieeffizienz. Das galt auch für die Planung und den Bau der neuen Hauptverwaltung in Dortmund. Die Energie zur Kühlung und Beheizung des Gebäudes wird zu einem großen Teil durch Geothermie gewonnen. Indem wir Erdwärme als Energiequelle nutzen, verringern wir den Verbrauch von fossilen Energieträgern. Tatsächlich senken wir sowohl den Einsatz an Primärenergie als auch die Kohlendioxid-Emission um 50 Prozent gegenüber herkömmlichen Klimasystemen.

Verhält sich der VOLKSWOHL BUND auch als Arbeitgeber nachhaltig?

Wir legen großen Wert auf die Motivation und Zufriedenheit unserer über 750 Mitarbeiter. An unsere Führungskräfte stellen wir deshalb hohe Anforderungen. Zugleich fördern wir die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben, indem wir zum Beispiel eine Kinderbetreuung in den Schulferien und an Brückentagen anbieten sowie ein Eltern-Kind-Büro, das die Mitarbeiter befristet nutzen können. Im Fall von privaten Belastungssituationen ermöglichen wir den Mitarbeitern individuelle und flexible Arbeitszeitmodelle. Bei Problemen können sie anonym und kostenlos professionelle Hilfe vom *Familienservice – Partner für Mitarbeiterentwicklung* (PME) erhalten.

Wie kommt das Ganze an? Erhalten Sie Rückmeldung von den Mitarbeitern?

Das Feedback aller Mitarbeiter ist uns sehr wichtig, darum nehmen wir unter anderem regelmäßig an der Studie „Deutschlands bester Arbeitgeber“ teil. Die Ergebnisse ermöglichen uns, Anregungen zur Verbesserung der Arbeits- und Sozialkultur zu erkennen und umzusetzen. Das gute Ergebnis der letzten Befragung – wir kamen unter die 100 besten Arbeitgeber – zeigt aber auch, dass die Mitarbeiter sich beim VOLKSWOHL BUND wohl fühlen und unsere Verbesserungen und zusätzlichen Angebote honorieren.

Das grüne Geld

Nachhaltige Geldanlagen

Wenn man von nachhaltigen Investitionen spricht, denken die meisten Menschen an erneuerbare (regenerative) Energien: Solarenergie, Windkraftanlagen und Energiegewinnung aus Wasserkraft. Das ist aber nicht alles. Nachhaltigkeit bedeutet nicht nur ökologische Nachhaltigkeit, sondern auch ökonomische und soziale Nachhaltigkeit.

Das meistbeachtete Konzept ist hier das Drei-Säulen-Modell der nachhaltigen Entwicklung (nach Professor Bernd Heins), das auch als magisches Dreieck der nachhaltigen Entwicklung bezeichnet wird. Es beruht auf der Annahme, dass eine nachhaltige Entwicklung nur durch das Umsetzen von wirtschaftlichen, umweltbezogenen und sozialen Zielen erreicht werden kann. Dieses gilt sowohl volkswirtschaftlich, als auch betriebswirtschaftlich. Hierbei gilt für die ökonomische Nachhaltigkeit, dass die Wirtschaft nachhaltig betrieben werden kann und die Gesellschaft bzw. der Betrieb nicht über seine Verhältnisse lebt. Die soziale Nachhaltigkeit wird erreicht, wenn Spannungen in Grenzen gehalten werden und Konflikte nicht eskalieren.

Der Grundsatz für die ökologische Nachhaltigkeit beruht darauf, dass Ressourcen nur insoweit beansprucht werden, wie sie wieder hergestellt werden können.

Unter den gerade genannten Aspekten erweitert sich das Spektrum der Nachhaltigkeit in der Geldanlage. Hierzu zählen dann, wie bereits erwähnt, nicht nur Geldanlagen in rein ökologische Fonds, sondern eben auch in ethische Fonds, für die eine Negativ- und Positivkriterienliste der Investitionen gilt.

Negativkriterien sind zum Beispiel:

- Kontroverses Umweltverhalten
- Atomenergie
- Menschenrechtsverletzungen

Positivkriterien sind unter anderem:

- Leistungen im Umweltbereich
- Geschäftspolitik unter Beachtung der Menschenrechte
- Schaffung und Erhalt von Arbeitsplätzen

Gilt bei konventionellen Anlagen das magische Dreieck aus Rendite, Liquidität und Sicherheit als Ziel, wird bei den ethischen Geldanlagen noch die Nachhaltigkeit gleichberechtigt hinzugefügt.

Da die Nachhaltigkeit verstärkt in den Fokus der Öffentlichkeit rückt, gibt es auch immer mehr Möglichkeiten zur nachhaltigen Geldanlage. Gab es bis 1990 noch keinen einzigen offenen Fonds, der dieses Thema berücksichtigte, sind hier gerade in den letzten sechs Jahren immer mehr Fonds platziert worden. Trotz des enormen Wachstums ist der Markt der nachhaltigen Geldanlage mit ein bis zwei Prozent des Gesamtanlagevolumens allerdings noch immer eine Randerscheinung.

Es spricht jedoch vieles dafür, dass die Nachfrage in diesem Bereich auch zukünftig nicht stagnieren, sondern eher boomen wird. Gründe hierfür sind unter anderem der wachsende Bekanntheitsgrad, das ökologische Bewusstsein (Erderwärmung, Klimaschutz, Rohstoffverknappung etc.), aber auch soziale Themen, wie eine alternde Gesellschaft, und nicht zuletzt die Finanzkrise an den internationalen Märkten. Außerdem sorgt zusätzlich der Gesetzgeber für geänderte Rahmenbedingungen hinsichtlich Nachhaltigkeit. So erfolgt zum Beispiel der Ausstieg aus der Atomenergie früher als geplant.

«Nachhaltig ist eine Entwicklung, die den Bedürfnissen der heutigen Generation entspricht, ohne die Möglichkeiten künftiger Generationen zu gefährden, ihre eigenen Bedürfnisse zu befriedigen und ihren Lebensstil zu wählen.»

Weltkommission für Umwelt und Entwicklung (Brundtland-Report), 1987

War es vor der Bankenkrise die Gier, die viele Anleger beflügelte, so werden jetzt vermehrt ethische Verpflichtungen erkannt. Auch, weil die Kapitalanleger festgestellt haben, dass mit nachhaltigen Investments Geld zu verdienen ist; zum Teil besser als mit konventionellen Investments. So ist zum Beispiel bewiesen, dass Banken, die nach ethischen und nachhaltigen Gesichtspunkten ihrem Geschäft nachgingen, die Bankenkrise besser überstanden haben als solche, die hoch gepokert und sich verspekuliert haben.



Durch Nachhaltigkeit zu mehr wirtschaftlichem Erfolg! Dieser Meinung sind 57 Prozent der börsennotierten Unternehmen in Deutschland. So lagen in 2011 die Umsatzwachstumsraten von nachhaltigkeitsorientierten Unternehmen mit mehr als zwei Prozent über den Wachstumsraten von Firmen, die hier eher passiv agieren.



Klaus Ummen
ist Teamleiter Kapitalanlagen
bei [pma:]

Bitte beachten Sie zu diesem Thema auch den Artikel von Christian Bunk, Oppenheim Fonds Trust GmbH, zum SOP Nachhaltigkeitsfonds auf den Seiten 32-33.



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

Nachhaltig investieren mit guter Rendite

Nachhaltige Investments verbinden ökologische, soziale und ethische Kriterien mit attraktiven Renditechancen. Der Teilfonds *Nachhaltig Aktiv OP* setzt auf die Expertise von drei Spezialisten.

Ursprünglich stammt der Begriff Nachhaltigkeit aus der Forstwirtschaft und bezeichnet die Bewirtschaftungsweise eines Waldes: Nur so viel Holz darf dem Wald entnommen werden wie nachwachsen kann. So wird der Forst nie zur Gänze abgeholzt, sondern regeneriert sich immer wieder. Heute deckt das nachhaltige Handeln ein viel breiteres Spektrum ab. Die Brundtland Kommission, auch Weltkommission für Umwelt und Entwicklung genannt, definierte Nachhaltigkeit als dauerhafte Entwicklung, welche die Bedürfnisse der Gegenwart befriedigt, ohne zu riskieren, dass künftige Generationen ihre eigenen Bedürfnisse nicht befriedigen können.

Ressourcen schonen, mit Mitarbeitern ebenso wie mit Partnern fair und vertrauensvoll umgehen, einen Beitrag für nachfolgende Generationen leisten. Viele Unternehmen haben erkannt, wie wichtig verantwortliches und nachhaltiges Handeln ist. So ist das Sustainable Development längst in der globalen Wirtschaftswelt angekommen und wird als wichtiger Wettbewerbsfaktor angesehen, der entscheidend zum Unternehmenserfolg beiträgt. Im selben Maße suchen Anleger und Investoren nach nachhaltigen Investments, die Renditestreben mit ökologischen, sozialen und ethischen Kriterien verbinden. Bereits 1970 wurde in den USA der erste offene ethische Investmentfonds aufgelegt. Er setzte damals den Protest gegen den Vietnamkrieg und das Apartheid-Regime in Südafrika in eine Geldanlage um. Der erste deutsche Öko-Fonds stammt aus dem Jahr 1989.

Neuauflage *Nachhaltig Aktiv OP*

Mit dem Teilfonds *Nachhaltig Aktiv OP* (Anteilklasse R- ISIN: LU0650605669) der Luxemburger Investmentfonds Nachhaltig Aktiv OP ist seit dem 01.03.2012 ein Fonds auf dem Markt, der es Anlegern ermöglicht, in Unternehmen zu investieren, die Verantwortung für kommende Generationen übernehmen. Der Fonds bietet eine Chance auf bessere Renditen als bei vergleichbaren Anlagen. Nachhaltigkeit kann sich somit auch in barer Münze auszahlen.

Der *Nachhaltig Aktiv OP*, bei dem der Kapitalerhalt im Vordergrund steht, investiert in Euro-Rentenpapiere; Aktien sollen für zusätzliche Renditechancen sorgen. Die aktive Veränderung der Aktien-, Renten- und Liquiditätsquote zielt darauf ab, gegenüber starren Gewichtungen einen Mehrwert zu erzielen. Bei erhöhtem Gefahrenpotenzial werden die Aktienrisiken reduziert. Die Zielvolatilität soll bei rund 5 Prozent p.a. liegen.

Expertise von drei Spezialisten

Für das Management des *Nachhaltig Aktiv OP* zeichnen drei Spezialisten mit hoher Expertise in ihrem Bereich verantwortlich. Die

Meyer & Cie. Allokationsberatung aus München gibt die Rentenquote, die zwischen 70 und 100 Prozent liegt, sowie die Aktienquote, die von null bis 30 Prozent reicht, vor. Ein Ethik-Komitee des Anlageberaters Hauck & Aufhäuser aus der Schweiz stellt ein nachhaltiges Anlageuniversum zusammen, das potenziell investierbare Aktien und Renten für den Fonds enthält. Die Schweizer nehmen auch die Beratung des Aktienportfolios vor. Die Kölner Privatbank Sal. Oppenheim jr. & Cie hat das Rentenmanagement und die Durationssteuerung übernommen.

Für alle Einzeltitel, ganz gleich ob Rente oder Aktien, gilt: Nur wenn sie die strengen Kriterien des unabhängigen Ethik-Research-Teams von Hauck & Aufhäuser erfüllen, dürfen sie in

Was das Anlagekonzept *Nachhaltig Aktiv OP* auszeichnet

Vermögensverwaltender Ansatz

- Identifikation eines mittelfristigen Trends und konsequente Positionierung
- Ziel: frühzeitige Reaktion bei signifikanten Veränderungen

Experten für jeden Anlagebereich

- Klare Verteilung der Verantwortung für jeden Anlagebereich
- Drei Spezialisten für einen Gesamterfolg

Nachhaltig-ethische Titelauswahl

- Basierend auf strenger Prüfung
- Klare Ausschlusskriterien
- Keine relative Bewertung wie beim Best-in-Class-Ansatz
- Qualifizierung nur bei Erreichen einer Mindestpunktzahl

das Fondsportfolio hineingekauft werden. Die Experten beurteilen dabei Engagement und Erfolge in ethischen, ökologischen, ökonomischen und sozialen Fragen. Direkt ausgeschlossen aus dem Fonds sind Unternehmen, die die Menschenrechte missachten, Waffen produzieren oder mit ihnen handeln und die kontroverse Produkte herstellen beziehungsweise umstrittene Technologien wie zum Beispiel die Gentechnik anwenden.

Strenger als bei Best-in-Class

Der Auswahlprozess beim *Nachhaltig Aktiv OP* unterscheidet sich von klassischen Best-in-Class-Ansätzen, wo grundsätzlich keine Ausschlusskriterien bezüglich Branche und Produkt bestehen. Das bedeutet, dass ein umweltbewusst agierender Konzern für den Fonds nicht investierbar ist, wenn er zum Beispiel selbst teilweise oder auch mittels einer Tochtergesellschaft Waffen produziert. Das Gleiche gilt für ein Ölexplorationsunternehmen, das zwar zu den vorbildlichsten unter den Förderfirmen gehört, hauptsächlich aber endliche Rohstoffe abbaut. Um eine möglichst objektive Bewertung vorzunehmen, bewertet das unabhängige Ethik-Komitee jeden Titel. Nur bei Erreichen einer Mindestpunktzahl (hier wer-



Fondsdaten im Überblick (Stand: 01.03.2012)

Fondsname:	Nachhaltig Aktiv OP
ISIN Aktienklasse R:	LU0650605669
WKN Aktienklasse R:	A1JHCQ
Aktienerausgabe:	1. März 2012
Fondswährung:	EUR
Depotbank:	Sal. Oppenheim jr. & Cie. Luxembourg S.A.
Verwaltungsgesellschaft:	Oppenheim Asset Management Services S.à r.l.
Geschäftsjahresende:	31. Dezember
Ertragsverwendung:	grundsätzlich ausschüttend
Ausgabeaufschlag:	3,0 %
Verwaltungsgebühr:	zzt. 1,40 % (zzgl. Performance Fee) p. a.
Depotbankvergütung:	zzt. 0,10 % p. a.
Performance Fee:	10 % des Mehrertrags gegenüber dem Benchmark* (High-Water Mark)
Gesamtkostenquote**:	noch nicht verfügbar

Nachhaltig Aktiv OP ist ein Teilfonds des Nachhaltig OP.

* Benchmark: 80 % BofA ML EMU Market 1-10Y (Bloomberg Ticker: EMU5), 20 % MSCI Europe

** Gesamtkostenquote (ohne Transaktionskosten), die dem Fondsvermögen im letzten Geschäftsjahr belastet wurde. Berechnet nach BVI-Methode (Bloomberg Ticker: MXEU).

den Positiv- und Negativkriterien gegeneinander abgewogen) kann der Titel aufgenommen werden. Die Bewertung ist bindend für die Fondsmanager.

Der *Nachhaltig Aktiv OP* investiert also nur in Anleihen und Aktien, die vom Ethik-Komitee akzeptiert wurden. Hierzu bewerteten die Wissenschaftler und Experten des Gremiums schon seit 1995 Unternehmen und Emittenten aus ethischer Perspektive. Im

Laufe der Jahre hat das Komitee so bereits über 700 Titel bewertet, wovon rund 550 Unternehmen und Staaten ethisch gesehen mindestens mit dem Prädikat „vertretbar“ bewertet wurden.

Das Anlageuniversum wird laufend überwacht und um neue, finanztechnisch interessante Titel ergänzt. Ebenso werden die investierten Titel fortlaufend hinsichtlich kontroverser Aktivitäten überwacht. Sollte eine grundlegend neue Situation eintreten, beispielsweise durch eine Fusion, Änderung des Geschäftsmodells oder Vorliegen von gerichtlichen Prozessen, wird ein Update der Ethik-Analyse erstellt und dem Komitee vorgelegt. Das Portfolio wird zudem zweimal pro Jahr von der unabhängigen Rating-Agentur Oekom auf seine Nachhaltigkeit hin geprüft.

Ausrichtung

Der *Nachhaltig Aktiv OP* eignet sich grundsätzlich für Investoren, die einen Fonds mit vermögensverwaltendem Ansatz und aktiver Steuerung der Allokation suchen. Gleichzeitig sollen sie von den Chancen nachhaltig-ethischer Anlagen überzeugt sein und über einen mittelfristigen Anlagehorizont verfügen. Mit einem maximalen Anteil von 30 Prozent in Aktien, der Hauptwährung Euro, einer angestrebten Zielvolatilität von rund fünf Prozent sowie regelmäßiger Ausschüttungen kann der Fonds für Stiftungen besonders interessant sein. Zielkunden sind zudem Pensionskassen, Eigenanlagen von Banken, Vermögensverwalter und Dachfondsmanager.



Christian Bunk
Vertrieb Kooperationspartner
Oppenheim Fonds Trust GmbH



Wir essen Bio, cremen uns mit Naturkosmetik ein, lassen öfter mal das Auto stehen und fahren lieber mit dem Rad. Aber wie sieht es mit umweltbewusstem Urlaub aus? Diese Frage habe ich mir auch gestellt und bin bei meiner Recherche auf die Vereinigung der BIO-Hotels gestoßen. Das Ergebnis: 75 Adressen in fünf europäischen Ländern (Deutschland, Österreich, Schweiz, Frankreich und Italien).

Kann man als umweltfreundlich denkender Mensch noch guten Gewissens reisen? Ich denke ja. Und Sie werden sich wundern, wie viele schöne, originelle und innovative Hotels es sich auf ihre Fahnen heften, die (Um-)Welt zu schützen. Nachhaltigkeit ist nicht bloß ein modisches Schlagwort, mit dem wir unsere Konsumgewohnheiten rechtfertigen wollen. Immer mehr Menschen erkennen, dass ein gutes Leben nicht automatisch mit einem gedankenlosen Verprassen der Ressourcen unserer Erde Hand in Hand gehen muss. Auch beim Reisen gilt inzwischen: Wahrer Luxus ist nachhaltig. Wer also guten Gewissens genießen und entspannen will, dem bieten die BIO-Hotels sicherlich das passende Urlaubsthema.

Was aber sind BIO-Hotels?

Als einzige Vereinigung von Hotel- und Gastronomiebetrieben in Europa garantieren die BIO-Hotels zertifizierte Bio-Ernährung

pur. Nur wer seine Küche und seine Bar auf Bio umstellt, kann Mitglied beim Verband der BIO-Hotels werden. Alle beziehen die Zutaten ihrer Küche von zertifizierten und streng kontrollierten Bio-Betrieben, einige sogar aus eigener Bio-Landwirtschaft. Nachhaltiger Tourismus beschränkt sich bei den BIO-Hotels aber nicht nur aufs Essen. Kontrollierte Naturkosmetik auf den Zimmern und bei den Spa-Anwendungen gehört mittlerweile zu den Standards des Vereins. Im Bereich Ressourcenmanagement setzen die BIO-Hotels seit 2011 zudem auf das Qualitäts-Label *eco hotels certified* (ehc). Zum Erlangen des Labels sind u.a. Ökostrom, Einsatz von Recyclingpapier und ein schonender Verbrauch von Wasser und Energie notwendig – mit dem Ziel eines möglichst niedrigen CO₂-Ausstoßes.

Naturerlebnis mit Individualvergnügen

Weil wir Menschen alle unterschiedlich sind, findet man bei den BIO-Hotels auch kein Standard-Programm. Vielmehr hat jedes Haus sein eigenes Flair und einen besonderen, zur Region passenden Schwerpunkt. Besondere Merkmale eines Hauses können z.B. sein: Zimmer für Allergiker, Elektrosmogreduzierung oder Barrierefreiheit für Rollstuhlfahrer. Gemeinsamer Nenner aller BIO-Hotels ist das Naturerlebnis. Und die Aktivitäten in der Natur: vom Wandern, Radfahren, Klettern, Reiten bis zum Kanufahren oder

Golfen wird so ziemlich alles geboten. Ein Erlebnis gleichermaßen für Familien und Aktivurlauber. Die meisten Häuser bieten einen kleineren oder größeren Spa-Bereich mit Schwimmbad, Sauna und Naturkosmetik. Auch wer ein individuelles Gesundheitsprogramm unter ärztlicher Kontrolle mit Check-up sucht, wird sein BIO-Hotel finden.

Die BIO-Hotels stehen für eine Urlaubsform, in der vor allem eins im Mittelpunkt steht: der Mensch. Lassen Sie sich inspirieren von einer Auswahl besonderer Hotels in Deutschland:

Kenners Landlust

Das BIO-Hotel Kenners Landlust liegt am Rande der Lüneburger Heide, ganz nah an der Natur und an der Göhrde, einem riesigen, ehrfurchtgebietenden Wald. Das alte Fachwerkhaus wurde mit einem modernen Anbau für Küche, Ess- und Wohnräume versehen. Die Zimmer sind hell mit Vollholzmöbeln eingerichtet. Es gibt viel Raum zum Spielen, Reden, Leben und natürlich Entspannen in der „Guten Stube“. Das Haus wurde baubiologisch renoviert, und gekocht wird mit ökologischen Lebensmitteln, die oft auch aus der Region von den ansässigen Bauern stammen. Im Kenners Landlust kommt das Essen frisch, pffiffig und vollwertig aus der Küche auf das Buffet.

Erfahrene Therapeutinnen bieten Massagen, Klangschalen- und Fußreflexzonenmassagen, Naturkosmetik, Shiatsu, Craniosakral, Releasing, Sauna, Schwimmbad im Nachbarhaus. Auch für Entspannungsbehandlungen werden ausschließlich kontrolliert-biologische Produkte verwendet.

Für Kinder gibt es die „Waldzeit“. Neun bis 20 Stunden in der Woche geht es in den Wald, Tierspuren suchen, Höhlen bauen, Bäume erklettern. Die Eltern können in dieser Zeit Tee trinken oder an einer spannenden Wanderung zu den vergessenen Dörfern der Göhrde teilnehmen. (www.kenners-landlust.de)

Bio-Vitalhotel Falkenhof

Das Bio-Vitalhotel Falkenhof im bayerischen Bad Füssing, Europas erstes BIO-Hotel mit privater Therme, vereint die Heilkraft des Wassers mit dem Bio-Genuss und der Naturheilkunde in einzigartiger Weise. Das heilkräftige Wasser der Bad Füssinger Ursprungsquelle fließt direkt in das wunderschöne Panorama-becken. Ein Salzwasserpool, zwei Saunen, eine Salzkammer, ein moderner Fitnessraum, Ruheräume mit Blick zum Garten und eine exzellente Gesundheitsabteilung schaffen ideale Bedingungen für nachhaltige Prävention und Regeneration. Die Behandlungen werden zusätzlich unterstützt durch Trinkkuren mit der Wasser-Apotheke St. Leonhards. (www.hotel-falkenhof.de)

Ulrichshof Baby & Kinder Bio-Resort

Seit nunmehr fast 20 Jahren ist man im Ulrichshof Baby & Kinder Bio-Resort in Rimbach (Bayerischer Wald) bemüht, den Gästen einen exklusiven und individuellen Familienurlaub auf kontinuierlich steigendem Niveau anzubieten. Unablässig wird nicht nur das Wellness und Freizeitangebot verbessert, sondern insbesondere auch die Kinderbetreuung und Servicequalität. Es wird sehr großer Wert darauf gelegt, die Gäste des Hauses jedes Jahr mit kleinen oder auch größeren Neuerungen zu überraschen.

Der Beitritt zu den BIO-Hotels und die Umstellung der Küche auf 100 Prozent Bio garantieren die Verwendung hochwertigster



Oben: Seele baumeln lassen zwischen Bäumen des BIO-Hotels Kenners Landlust in der Lüneburger Heide



Mittig und Seite 34: Entspannen im BIO-Hotel Falkenhof, Bad Füssing



Unten: Das Fachwerkhaus Kenners Landlust



Oben: BIO-Hotel Ulrichshof im Bayerischen Wald
Oben rechts und unten: Wellness-Teich und Sauna des BIO-Hotels Sturm, Mellrichstadt in Unterfranken



Lebensmittel aus kontrolliert biologischem Anbau und sind sicher ein Meilenstein im Qualitätsversprechen. Das primäre Ziel im Ulrichshof ist, den Gästen einen fantastischen und erholsamen Urlaub in angenehmer und vertrauter Atmosphäre zu ermöglichen. Und dabei das Gefühl vermitteln, bei jedem Besuch immer auch ein Stück nach Hause zu kommen. (www.ulrichshof.com)

Hotel Sturm – Garten und Spa

Als zertifiziertes BIO-Hotel im Land der offenen Fernen hat sich das Hotel Sturm in Mellrichstadt (Rhön) der Nachhaltigkeit verpflichtet und sorgt für Bio im Biosphärenreservat. Alle vom Hotel verwendeten Lebensmittel stammen zu 100 Prozent aus ökologischer Erzeugung bzw. aus kontrolliert biologischem Anbau, sind also ungespritzt und weitestgehend naturbelassen. Ein Großteil der Lieferanten stammt aus der Rhön und den umliegenden Regionen. Als BIO-Hotel ist es ausdrückliches Ziel, nachhaltig und im Einklang mit der Natur zu wirtschaften. Zur Unternehmensführung zählen neben ökologischen Standards auch ethische Grundsätze und soziale Verantwortung. Das Wohlbefinden und die Gesundheit der Gäste liegen den Hotelinhabern schon lange am Herzen. Dies spiegelt sich in allen Renovierungs- und Umbaumaßnahmen rund um das Haus wieder: Bei den Möbeln wird auf schädliche Lacke verzichtet, die Holzböden sind nur geölt, die Stoffe bleiben unbehandelt.

Eine nachhaltige Quelle der Erholung ist das einzigartige Rhön-Spa, individuell konzipiert und überwiegend aus natürlichen, regionalen Materialien gefertigt. Die hohen Ansprüche in puncto Ökologie und Natürlichkeit wurden auch im Wellness-Bereich verwirklicht. Anwendung finden Produkte aus der Naturkosmetikserie Dr. Hauschka. Beliebter Treffpunkt unter Naturliebhabern ist der biologische Schwimmteich mit Holzsteg und Wasserläufen. Naturrein, sauber und mit dem belebten Grander Wasser befüllt, ist er der Ruhepol im Grünen des Hotelparks. (www.hotel-sturm.com)



Katarina Orlovic
Marketing
[pma:]

Infos zu BIO-Hotels unter: www.biohotels.info

Wer sagt eigentlich, dass das Börsenparkett zu heiß für die Rente ist

Maxxellence Invest. Ändert alles.



Film ansehen?

Standard Life
The Way Forward

Standard Life bringt neue Fondspolice

Modernes Sicherungsmanagement sorgt für kontrollierte Offensive ohne Garantien

Der Vorsorgemarkt ist von den Auswirkungen niedriger Zinsen und einer großen Volatilität auf den internationalen Kapitalmärkten geprägt. Die Kunden sind verunsichert und suchen nach Vorsorgelösungen, mit denen sie ansprechende, stabile Erträge erwirtschaften können, ohne

ein zu hohes Risiko eingehen zu müssen. Einen neuen Ansatz, der ohne Garantien auskommt, aber dennoch auf Abwärtstrends an den Kapitalmärkten reagiert und dabei die Chancen aufstrebender Märkte nutzt, stellt jetzt Standard Life in seiner neuen Fondspolice vor.

Jahrzehntelang waren klassische Versicherungsprodukte aufgrund ihrer Garantien nicht nur ein Instrument der Absicherung, sondern auch eine attraktive Geldanlage. Die dauerhaft niedrigen Zinsen haben Spuren hinterlassen. Garantiezins und Überschussbeteiligung sinken kontinuierlich. Dies macht klassische Policen immer unattraktiver und erhöht damit die Nachfrage nach Versicherungsprodukten mit moderneren Anlagekonzepten. Besonders große Chancen bieten Fondspolice – gerade wenn sie neben einer attraktiven Fondsauswahl auch interessante Konzepte für sicherheitsorientierte Anleger bieten. Viele Fondspolice haben in den vergangenen Jahren Garantie- oder Wertsicherungsfonds in ihre Fondspalette aufgenommen. Hier gilt: Garantien schränken die Anlagefreiheit ein und kosten den Versicherten wertvolle Rendite. Rendite, die sich durch ein gezieltes Engagement an den Kapitalmärkten vereinnahmen ließe. Im Bereich der Fondspolice gibt es moderne Anlage- und Sicherungskonzepte, die auch ohne teure Garantien zur Risikominimierung des Portfolios beitragen und gleichzeitig von den Chancen an den Kapitalmärkten profitieren können.

Wie eine solche moderne Lösung aussieht, stellt Standard Life gerade vor: Die neue fondsgebundene Rentenversicherung *Maxx-ellence Invest* ist ausgestattet mit einer überschaubaren Anzahl von langfristig ertragreichen Investmentfonds renommierter Gesellschaften, mit gemanagten Portfolios unterschiedlicher Risikoklassen und einem neuartigen Sicherungskonzept. Die neue Fondspolice kommt ohne Garantien aus. Sie stützt sich zur Absicherung auf ein neuartiges Sicherungsmanagement, das *Capital Security Management* (CSM).

Kontrollierte Offensive statt teurer Garantien

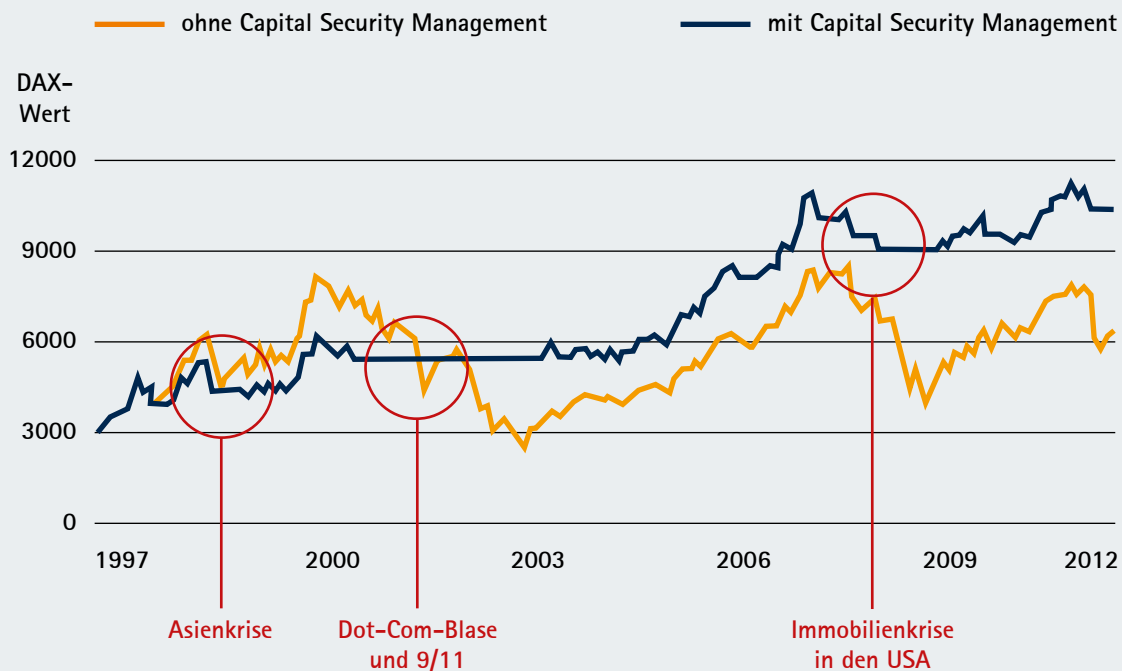
Ziel des Capital Security Managements ist es, die Auswirkungen länger anhaltender Abwärtsbewegungen an den Kapitalmärkten auf das individuelle Investment der Kunden zu reduzieren

und die Chancen unterschiedlicher Märkte zu nutzen. Um dies zu erreichen, setzt CSM auf ein automatisiertes Trendfolgesystem, das monatlich die Kapitalmarktdaten auf Einzelfondsbasis analysiert, die Ergebnisse der Fonds überprüft und die Zusammensetzung des Portfolios gegebenenfalls anpasst. Signalisieren die Daten eine länger anhaltende Abwärtsbewegung, wird das Kundengeld aus den betroffenen Fonds in einen sicherheitsorientierten Fonds umgeschichtet. Sobald die Marktdaten auf einen anhaltenden Aufwärtstrend hindeuten, investieren wir das „geparkte“ Kundengeld in die ursprüngliche Fondsauswahl zurück und der Kunde kann wieder von den höheren Renditechancen der Aktienmärkte profitieren. Mit dieser kontrollierten Offensive bietet CSM die Möglichkeit, das Kapital vor Abwärtstrends zu schützen und verspricht dadurch eine stabilere Performance. Standard Life liefert mit CSM eine hervorragende Lösung für sicherheitsorientierte Kunden und beweist, dass es sehr gute Alternativen zu Garantien gibt.

Neue Fondsauswahl: Klasse statt Masse

Bei der Auswahl der Fonds hat Standard Life ganz bewusst auf Klasse statt Masse gesetzt. Eine kleine, attraktive Fondsauswahl bietet eine sehr gute Grundlage für langfristigen Anlageerfolg. Um in die Fondspalette aufgenommen zu werden, müssen Fonds grundsätzlich drei Qualitätskriterien erfüllen: Erstens muss die Performance in den vergangenen drei Jahren besser gewesen sein als die des Vergleichsindex. Zweitens muss der Fonds mindestens drei Sterne der Ratingagentur Morningstar oder ein „C“ von F&I-Rating haben. Und drittens muss er ein Volumen von wenigstens 100 Millionen Euro oder eine Historie von mehr als drei Jahren vorweisen können. An den Start geht die Police mit Fonds renommierter Anbieter wie Carmignac, DWS, Fidelity, Franklin Templeton, Henderson, LBBW, M&G, Pictet, Schroders und Swisscanto. Auch fünf ausgewählte Fonds unserer eigenen

Die Funktionsweise des Capital Security Management am Beispiel des DAX



Fondsgesellschaft Standard Life Investments finden sich in der Fondspalette. Dies unterstreicht die Expertise von Standard Life Investments.

Zusätzlich stehen drei von Standard Life Investments gemanagte Portfolios, die *MyFolio Fonds*, zur Verfügung. Jedes Portfolio investiert in bis zu 15 Einzelfonds verschiedener Asset-Klassen, wie z. B. Aktien, Anleihen, Rohstoffe, Immobilien oder Cash. Dadurch können Risiken gestreut und Chancen aus verschiedenen Anlageklassen genutzt werden. Die Asset-Allokation ist nicht starr, sondern das Fondsmanagement kann jederzeit auf wechselnde Markttrends reagieren. Je nach Markterwartung werden einzelne Positionen über- oder untergewichtet. *MyFolio Fonds* sind in den drei Ausprägungen „Defensiv“, „Balance“ und „Chance“ verfügbar. Die Ziel-Volatilität ist für jedes Portfolio eindeutig definiert. Sie liegt im Portfolio Defensiv bei 3–5,5 Prozent, bei Balance bei 8,5–12 Prozent Volatilität und bei Chance bei 12–15,5 Prozent. Damit haben wir für Kunden mit unterschiedlichster Risikoneigung das passende Portfolio im Angebot.

Risikominimierung hat auch der *Global Absolute Return Strategies* (GARS) im Fokus. Der von Standard Life Investments gemanagte Absolute Return Fonds zielt darauf ab, positive Renditen unter allen Marktbedingungen zu erwirtschaften und versucht, dies über eine Diversifikation in sehr vielen Anlageklassen und durch vielfältige Variationen der Anlagestrategien zu erreichen. Durch diese echte Streuung auf voneinander unabhängige Strategien können aktienähnliche Renditen erzielt werden, die Kurschwankungen des Fonds können aber gleichzeitig vergleichsweise

se niedrig gehalten werden. GARS ist ein Beleg dafür, dass es Alternativen zu Garantien gibt und ein intelligentes Fondsmanagement zur Stabilisierung des Portfolios beitragen kann.

Fazit

Klassische Versicherungsprodukte sind seit der Garantiezinssenkung deutlich unattraktiver geworden und Kunden suchen entsprechend nach modernen, ertragsstärkeren Lösungen. Gewinner dieser Entwicklung sind bereits jetzt investitorientierte Produkte. Die Zukunft gehört vor allem den Fondspolice, die neben einer attraktiven Kapitalanlage auch Konzepte für sicherheitsorientierte Anleger bieten. Denn an der Verunsicherung und dem Sicherheitsbedürfnis der Kunden wird sich auf absehbare Zeit nichts ändern. Mit dem Sicherungsmanagement CSM, den drei abgestuften Risiko-Varianten von *MyFolio* und GARS bietet *Maxxellence Invest* ein äußerst attraktives Angebot, nicht zuletzt weil *Maxxellence Invest* auf kostspielige Garantien verzichten kann und dennoch langfristig für mehr Sicherheit sorgt.



Rainer Weitzel
Head of Strategic Partners
Standard Life Deutschland

Bauholz design: Sinn für Nachhaltigkeit

Möbel aus gebrauchten Gerüstbohlen

Holz tut gut. Möbel aus dem wertvollen Naturmaterial begeistern uns mit ihrer Wärme und werden mit den Jahren immer schöner. Naturholzmöbel liefern eine positive Ökobilanz und erfüllen hohe Ansprüche an ein nachhaltiges Design. Was jedoch aus der 1999 gegründete Münsteraner Möbelmanufaktur Bauholz design kommt, verdient zusätzlich das Prädikat einzigartig.



Foto: Edelbau GmbH – Die Kommunikationsagentur am See

DIE IDEE: Gebrauchte Gerüstbohlen werden in Handarbeit zu Regalen, Tischen, Bänken oder Sideboards. Diese Möbel verursachen keinerlei Schäden in der Natur und sind doch aus bestem, solidem Holz. Bauholz design schenkt dem Werkstoff quasi ein zweites, höherwertiges Leben. Für diese geradlinigen, robusten Charaktermöbel muss kein Baum gefällt werden. Produziert wird übrigens in eigenen Werkstätten in Deutschland, auch ein Beitrag zum Ressourcensparen. Das Material aus der Heimat, produziert vor Ort, zweitverwertet und veredelt – kann es etwas Nachhaltigeres geben?

Das Münsteraner Unternehmen hat sich mittlerweile zu einem Geheimtipp für puristisches Design und individuelle Lösungen mit Unikatcharakter entwickelt und macht Recycling auf feinste Art erlebbar. Handwerklich perfekt verarbeitet und Made in Germany, bietet Bauholz design Möbel, bei denen aus Gebrauchtem etwas Neues von bleibendem Wert geschaffen wird. Die Möbel werden von Hand geschliffen und gebürstet, sind aber ansonsten völlig unbehandelt. Da die Bohlen bereits Wind und Wetter ausgesetzt waren und der Verwitterungsprozess das Holz unempfindlich ge-



macht hat, „arbeitet“ es kaum noch. Die massiven Möbel brauchen also keine weitere Behandlung oder Pflege. Im Gegenteil, sie wirken gerade durch ihre Gebrauchsspuren und ihre unterschiedlichen Oberflächen und Maserungen besonders attraktiv. Übrigens fertigt Bauholz design auch komplette Ladeneinrichtungen.

Das Bauholz design nicht nur den Nachhaltigkeitsgedanken eindrucksvoll unterstützt, sondern auch bewiesen hat, wie gut vorbildliches, umweltbewusstes Recycling und modernes Design zusammengehen, zeigt die komplette Möbelkollektion im neuen Katalog 2012. Haben wir Ihr Interesse für diese individuellen Wohnmöbel geweckt? Dann fordern Sie einfach per E-Mail unter info@bauholzdesign.com den Katalog an oder verschaffen sich einen ersten Überblick unter www.bauholzdesign.com. Das Branding „Bauholz design – das Original“ auf jedem Möbelstück garantiert übrigens, dass man ein Original von Bauholz design erwirbt.



Katarina Orlovic
Marketing
[pma:]

Neue Geschäftsmodelle für [pma:]–Partner

Wie angekündigt, wird [pma:] im dritten Quartal mit drei neuen Geschäftsmodellen namens BASIS, KOMFORT und KOMFORTplus starten. Im BASIS-Modell erhält der Partner zukünftig 90 Prozent der Courtage, Zugang zu den [pma:]–Systemen und eine transparente Provisionsabrechnung mit allen Gesellschaften je Vermittlernummer. Zusätzlich bekommt man Zugriff auf mehr als 350 Produktpartner, exklusive Konzepte und spezielle Tarife. Das Flaggschiff wird auch zukünftig das KOMFORT-Modell sein. Hier bekommt der Partner alle Services und Dienstleistungen, die er von einem Qualitätsanbieter wie [pma:] erwarten darf. Das Geschäftsmodell KOMFORTplus ist individuell und richtet sich an Bürogemeinschaften, Vertriebe und Verbünde. Zusätzlich zu den Grundmodellen werden wir attraktive Zusatz-

bausteine und modulare Pakete entwickeln und anbieten, um so immer aktuell auf die Entwicklungen und Marktgegebenheiten eingehen zu können.

Wir möchten an dieser Stelle unser aktuelles Angebot für die Modelle BASIS und KOMFORT im Detail vorstellen. Bei Fragen steht Ihnen das Team Partnerbetreuung gerne zur Verfügung.



Almir Kardasevic
Team Partnerbetreuung
[pma:]

Fachliche Unterstützung			
Leistung	Beschreibung	[pma:] BASIS	[pma:] KOMFORT
Persönlicher Support / Fachsupport	Kompetenzteams für die Sparten LV, KV, HUKR-Sach, Kfz und Kapitalanlagen. Echte Spezialisten stehen Ihnen fachlich per Telefon, Fax, Mail und Service-Anfrage zur Verfügung. Spartenübergreifend unterstützen mehr als 60 Mitarbeiter die Partner bei allen Aufgaben, die die Kunden an Sie stellen.		×
Vertriebsunterstützung	Angebotserstellung, Unterstützung bei Risikovorfragen.		×
Professionelle Gewerbeanalysen	Sie können Ihre Gewerbeanfragen einreichen und bekommen als Ergebnis eine perfekt aufbereitete Analyse und ein verkaufsfertiges Angebot von unserem Sach-Gewerbe-Team.		×
Produktpartner	Um Ihre Kunden bestens beraten zu können, benötigen Vermittler eine breite Produktpalette. Bei [pma:] haben Sie Zugriff auf mehr als 350 Produktpartner, exklusive Konzepte und spezielle Tarife.	×	×

Weiterbildung / Schulung			
Leistung	Beschreibung	[pma:] BASIS	[pma:] KOMFORT
Einführungsseminar	In unserem zweitägigen Neupartnerseminar in unserer Zentrale bereiten wir Sie auf die Nutzung der umfangreichen [pma:] Tools und Systeme vor.	online	✗
Vertriebstage/ C4C	Auf unseren regionalen Vertriebtagen und Collegentreffen (C4C) können Sie den Kontakt mit unseren Produktpartnern pflegen, sich mit Kollegen austauschen und mit hochkarätigen Vorträgen fortbilden.		✗
Online-Schulungen	Unsere regelmäßigen Online-Schulungen bieten Ihnen eine ideale Möglichkeit, um sich oder Ihre Mitarbeiter schnell und effektiv zu einzelnen fachlichen oder technischen Themen weiterzubilden.	✗	✗
Jahresauftakttagung	Auf unserer jährlichen Auftaktveranstaltung erhalten Sie wichtige Informationen, finden Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch und haben nebenbei noch Zeit für Spaß und Unterhaltung.	✗	✗

Technik und Systeme			
Leistung	Beschreibung	[pma:] BASIS	[pma:] KOMFORT
Kundenverwaltung my.pma 2.0	DAS zentrale Arbeitswerkzeug für Sie in der Zusammenarbeit mit [pma:]. Hier können Sie Informationen zu Ihren Verträgen und Kunden erfassen. Hierüber stellen wir Ihnen alle Informationen zu Anträgen, Verträgen, Provisionen, Service-Anfragen etc. bereit. Auch als App für iPhone verfügbar.	✗	✗
Softfair Lotsen inkl. Trixi KFZ	Mit Softfair Lotsen analysieren Sie alle privaten Versicherungen, sowie Kfz-Versicherungen über eine Oberfläche! Das Programm ermöglicht Ihnen Produktvergleiche, die Selektion von Leistungsaussagen, Dokumentenverwaltung, Angebots- und Antragsabwicklung.	✗	✗
Infosystem	Das Info- und Wissensportal bietet Ihnen alle wichtigen Informationen, ob Neues aus den Spartenteams oder von den Gesellschaften, Termine und Veranstaltungen – alles auf einen Blick. Natürlich finden Sie auch alle Informationen zu Produkten, Beratungsthemen und Rechtlichem.	✗	✗
Newsletter-System	Professionelles Newsletter-System zum Erstellen individueller Kundennewsletter aus eigenen Texten oder Auswahl aus einem von [pma:] gepflegtem Artikelpool. Kundendaten stets aktuell aus Kundenverwaltungsprogramm.		✗

Administration			
Leistung	Beschreibung	[pma:] BASIS	[pma:] KOMFORT
Übersichtliche Provisionsabrechnung	Transparente, täglich aktuelle Provisionsübersicht. Eine Provisionsabrechnung mit allen Provisionen/Courtage aller Gesellschaften je Vermittlernummer.	✗	✗
Schnelle Provisionszahlung	Provisionen werden alle 14 Tage ausgezahlt.		✗

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

Neu bei der Stuttgarter:

Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit ohne Gesundheitsprüfung

Statistiken belegen nachweislich, dass jede fünfte Person vor Erreichen des Rentenalters vorzeitig berufsunfähig wird. Privater BU-Schutz gehört damit zu den elementar wichtigen Vorsorgethemen in jeder Kundenberatung. Verbraucherverbände tendieren bei einer ausreichenden privaten BU Rente eher für eigenständige Verträge. Aber auch eine reine Beitragsbefreiung im Falle der Berufsunfähigkeit in einem langfristigen Altersvorsorgevertrag macht Sinn. Nur mit diesem Zusatzschutz ist auch im Fall der Fälle gewährleistet, dass eine ausreichende Altersvorsorge im vereinbarten Rentenalter besteht. Vertrieblisch abschreckend für die Integration dieses Schutzes war jedoch bis dato die damit verbundene Risikoprüfung aufgrund von umfangreichen Gesundheitsfragen. Ab sofort schlägt die Stuttgarter hier ein neues Vertriebs-Kapitel auf.

Arbeitskraft sinnvoll absichern: *BUZ-B Xpress*

Genau hier setzt die neue *BUZ-B Xpress* an und flankiert sinnvoll Ihren Verkaufsprozess. Kein Antragslabyrinth mehr für Sie als Vermittler und Ihren Kunden mit Beantwortung von Gesundheitsfragen, Durchlaufen der Risikoprüfung, eventuellen Arztrückfragen, Verzögerungen bei der Policierung etc. All das verlängert den Verkaufsprozess auf dem Weg vom Antrag zum Vertrag deutlich. Im ungünstigsten Fall wird der Vertrag sogar durch die Integration des BU-Schutzes abgelehnt.

Die Lösung heißt Stuttgarter *BUZ-B Xpress*, die BUZ-Beitragsbefreiung ohne Gesundheitsfragen und ist für jeden Kunden und für jeden Vermittler empfehlenswert.

Sie profitieren von einem schnellen und schlanken Verkaufsprozess, und der Kunde sichert sich bei allen Stuttgarter Rententartenen (außer Riester) ohne Gesundheitsprüfung auch für den zusätzlichen BU-Schutz ohne Gesundheitsfragen ab.

Machen Sie den Praxistest und lassen Sie sich von dem schlagkräftigen Verkaufsargument einer BUZ ohne Gesundheitsprüfung überzeugen. Bis zu 250 EUR (Sonderregelung für bAV) Monatsprämie können mit der *BUZ-B Xpress* einfach und problemlos gegen geringfügigen Mehrbeitrag abgesichert werden.



Hans-Georg Reubold
Bezirksdirektor
Stuttgarter Lebens-
versicherung a. G.

Für weitere Fragen rund um dieses innovative BUZ-Produkt steht Ihnen gern Ihr zuständiger Betreuer der Stuttgarter zur Verfügung:
Hans-Georg Reubold
Tel.: 0177 7107052
hans-georg.reubold@stuttgarter.de

Einfluss der Unisex-Tarifierung auf den Vertrieb im Bereich Lebensversicherungen

Vor gut einem Jahr erschütterte eine Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs (AZ: C-236/09) die Versicherungsbranche: Die Unterscheidung in Personenversicherungstarifen zwischen Mann und Frau ist nicht mehr zulässig. Bereits seit 2004 besteht die EU-Richtlinie zur Verwirklichung des Grundsatzes der Gleichbehandlung von Männern und Frauen beim Zugang zu und bei der Versorgung mit Gütern und Dienstleistungen (RL 2004/113/EG). Diese Richtlinie untersagt die Diskriminierung von Mann und Frau, indem sie die Art 21 und Art 23 der Charta der Grundrechte der Europäischen Union umsetzt und jegliche Diskriminierung wegen des Geschlechts verbietet.

Bisher regelt eine Ausnahmeklausel für Versicherer die Unterscheidung nach dem Geschlecht im Rahmen der Versicherungstarife (§ 20 Absatz 2 AGG), sofern im Geschlecht ein entscheidender Risikofaktor zu sehen ist. Doch diese Ausnahmeregelung entfällt zum 21.12.2012. Damit ist spätestens zum Dezember 2012 eine neue Tarifikalkulation erforderlich. Dies betrifft alle Tarife, in denen das Geschlecht bisher als Unterscheidungskriterium dient.

Derzeit wird bei den Versicherungsgesellschaften und in den zuständigen Ministerien an den konkreten Anforderungen und der Ausgestaltung der Neuregelung gearbeitet. Die gesetzgeberische Umsetzung ist zum Herbst 2012 zu erwarten. Offen sind u.a. die Fragen, inwieweit z.B. Bestandsverträge von dieser Regelung betroffen sind, insbesondere welche Auswirkungen sich bezüglich eventueller zukünftiger Vertragsveränderungen ergeben (ein wichtiges Thema im Bereich der bAV). Grundsätzlich ist für bestehende, unveränderte Altverträge von Bestandsschutz auszugehen.

Die Diskussionen sind vielfältig, eine kurzfristige Lösung aller offenen Fragen

ist derzeit noch nicht in Sicht. Sicher ist, dass sich die Tarifgestaltung ändern wird.

Wie wird zukünftig kalkuliert werden?

Hier ist nach den einzelnen Produkten zu unterscheiden. Zurzeit bestehen die gravierendsten Beitragsunterschiede durch geschlechtsspezifische Kalkulation in der Sparte Leben in den Bereichen Risikolebensversicherung, Berufsunfähigkeitsversicherung, Pflegeversicherung, aufgeschobene Rentenversicherung und Sofortrenten. Eine einfache Durchschnittskalkulation zwischen dem bisherigen Beitrag für Männer und dem bisherigen Beitrag für Frauen wird keine Grundlage für die neue Beitragskalkulation bilden.

Über Jahrzehnte bildete der Geschlechtsunterschied ein belastbares Kriterium und wurde intensiv statistisch erfasst und analysiert. Diese gesicherte Grundlage muss nun abgelöst werden. Andere geeignete und verlässliche Faktoren, die zu innovativen Risikobewertungsgrundlagen führen, sind noch nicht in Sicht. Ein Hauptproblem der Aktuarien sind die fehlenden statistischen Grundlagen für die Risikokalkulation. Die neue Kalkulation muss sich auf Prognosen zum zukünftigen Geschlechtermix in den Tarifen und zur Entwicklungen des Geschlechtermix in der Vertragslaufzeit stützen. Gerade die Entwicklung des Geschlechtermix hängt aber von sehr vielen Faktoren ab. Einige Faktoren, z.B. sich wandelnde Steuergesetzgebung oder Kapitalmarktentwicklungen, die nicht unerheblichen Einfluss auf die Anlagementalität, den Abschlusszeitpunkt und die Absicherungsmentalität von Männern und Frauen haben, können hier eine erhebliche Rolle spielen und sind derzeit überhaupt nicht auf Jahrzehnte hinaus vorhersehbar.

Eine weitere Unsicherheit bei der Kalkulation entsteht durch die unterschied-

lichen Möglichkeiten der Leistung. Neben der Verrentung steht auch eine Kapitalabfindung zur Verfügung. Für Männer erlangt die Kapitalabfindung eine höhere Attraktivität, während Frauen eher einer Verrentung zustimmen könnten. Auch hier sind neue Prognosen über den Geschlechtermix in der Leistungsphase zu treffen.

Aufgrund der noch unbekannten Faktoren könnten die Tarife zu Beginn der Umstellung tendenziell mit hohen Sicherheitszuschlägen kalkuliert werden, die im Rahmen der Überschussbeteiligung an den Kunden zurückfließen könnten. Innerhalb der Sparte Lebensversicherungen ergeben sich dann je nach Produkt unterschiedliche Auswirkungen.

Bei der Berufsunfähigkeitsversicherung führt die Berücksichtigung von Sicherheitszuschlägen in der Neukalkulation zu direkt sichtbaren Beitragsveränderungen für Männer und Frauen. Die Bedeutung einer sehr differenzierten Berufsgroupeinstufung wird daher steigen. Zudem ist zu erwarten, dass eine Vielzahl anderer Faktoren, wie Ausbildungsstand, berufliche Stellung, Bildungsgrad, Raucher bzw. Nichtraucher oder der Body-Maß-Index, an Gewicht in der Kalkulation gewinnen. Auch bisher unberücksichtigte Faktoren, z.B. befristete Arbeitsverhältnisse, Wohnort etc., könnten in Zukunft Einfluss bekommen. Aufgrund des Wettbewerbs besteht hier bei den Versicherern wahrscheinlich die Tendenz zur vorsichtigen Kalkulation der Sicherheitszuschläge. Neben Beitragsveränderungen sind auch Verringerungen des Leistungsumfangs zum Erhalt des Beitragsniveaus nicht auszuschließen.

Bei den Risikolebensversicherungen führen die zu erwartenden Sicherheitszuschläge ebenfalls zu direkt sichtbaren Beitragsveränderungen. Die Sicherheitszuschläge könnten jedoch moderat ausfallen, da hier die Kalkulationen und die zu-

grundlegenden Prognosen in jährlichen Zeitabständen geprüft und angepasst werden können. Die Folgen einer Fehleinschätzung sind damit geringer.

Auch im Bereich der Pflegerenten führen diese Überlegungen zur Überprüfung des Geschlechtermix in der Kalkulation und zu Beitragsanpassungen mit Sicherheitszuschlägen. Grundsätzlich ist jedoch davon auszugehen, dass bei den Versi-

gen mit den abgesicherten Langlebkeitsrisiken liegen leider noch nicht vor, und ein Kapitalwahlrecht besteht bei diesen Tarifen nicht, sodass die Voraussetzungen der Beitragskalkulation nicht hundertprozentig mit denen zur aufgeschobenen Privatrente zu vergleichen sind. Die Erfahrungen mit diesen Tarifen bieten also keine gesicherte Grundlage für die Kalkulation der Unisex-Tarife zur aufgeschobenen Rente.

Die möglichen Veränderungen in der Beitragskalkulation einer Unisex-Tarifierung:

Eintrittsalter	Geschlecht	Veränderung der Garantiewerte
25	M	-4,80 %
25	W	+1,06 %
30	M	-5,00 %
30	W	+0,86 %
35	M	-5,05 %
35	W	+1,13 %
45	M	-5,32 %
45	W	+1,12 %

Eigene Berechnungen am Beispiel der Volkswohlbund-Tarife SR+, SR+2 (Unisex).
Vorgabe: 100 EUR Monatsbeitrag bis Endalter 65.

cherungsgesellschaften die Bereitschaft zur Absicherung biometrischer Risiken wächst, da sich positive Effekte aufgrund der Anforderungen an die Kapitalausstattung (Solvency II) ergeben.

Eine der schwierigsten Aufgaben für die Versicherungsgesellschaften besteht in der Kalkulation aufgeschobener Renten. Hier sind die Unsicherheiten in den Annahmen zum Geschlechtermix und dessen Entwicklung aufgrund der Prognosezeiträume von 25 Jahren oder mehr erheblich. Eine Fehleinschätzung birgt enorme Risiken für die Gesellschaft. Daher sind hier die deutlichsten Sicherheitszuschläge zu erwarten. Diese spiegeln sich aber nicht direkt in den Beiträgen wieder, sondern werden für den Kunden erst aus den garantierten Leistungen deutlich.

Erste Erfahrungen mit Unisex-Tarifen konnten die Gesellschaften im Rahmen der Riester-Rente sammeln. Es hat sich gezeigt, dass die Mischkalkulation männliche Versicherungsnehmer nicht vom Abschluss der Verträge abhält. Hier spielt aber bei der Abschlussmotivation die staatliche Förderung eine wichtige Rolle. Erfahrun-

Die Zukunft der Unisex-Tarife ist davon geprägt, dass es keine alternativen Angebote mehr geben wird. Daher ist die grundsätzliche Bereitschaft beider Geschlechter zum Abschluss der entsprechenden Tarife immer gegeben. Zu erwarten ist jedoch: Die Absicherungen werden teurer! Zurzeit ist es nur wenigen Gesellschaften möglich, hier bereits konkrete Angaben zu machen. Derzeit bietet der Volkswohlbund Unisex-Tarife an. In den nächsten Monaten werden die anderen Gesellschaften folgen.

Was heißt dies für Sie und Ihre Mandanten?

Sollten Ihre Mandanten abwarten, bis die Umstellung erfolgt?

Sollten Ihre Mandanten jetzt noch abschließen, bevor die Umstellung erfolgt?

Sicher ist, Ihre Mandanten sollten eine benötigte Absicherung nicht auf die lange Bank schieben. Der Abschluss einer Risikolebensversicherung, Berufsunfähigkeits- oder Pflegeversicherung kann im Dezember 2012/Januar 2013 bereits auf-

VPV Kinderschutzprogramm

Ihre Kunden haben Kinder, Enkel- oder Patenkinder? Mit dem VPV Kinderschutzprogramm bieten Sie Ihren Kunden für die Kinder finanzielle Sicherheit für die Zukunft sowie finanzielle Absicherung bei Krankheit und Unfall.

Vertrauen Sie einem der ältesten Lebensversicherer Deutschlands:

VPV VERSICHERUNGEN – Der Vorsorgeberater

seit 1827. Mehr erfahren Sie unter:

02 21/93 66-10 90 oder www.vpv-makler.de



Hier geht es zum
VPV Kinderschutz-
programm >>>

Ein Unternehmen der
VPV
Die Vorsorgeberater seit 1827

Beispielberechnung Mann: Aufgeschobene Rente

Mann, 100 EUR Monatsbeitrag, Eintrittsalter 30; Endalter 65	Abschluss 2012	Abschluss 2012 (Unisex)	Abschluss 2013 (Unisex) Eintrittsalter 31
Garantierte monatliche Rente	157,10 EUR	149,24 EUR	144,22 EUR
Garantierte Kapitalabfindung	47.931 EUR	47.938 EUR	46.192 EUR
Monatliche Gesamrente (konstant)	387 EUR	376 EUR	356 EUR

Eigene Berechnungen anhand der Volkswohlfundtarife SR+ bzw. SR+2 (Unisex); verz. Ansammlung; Beitragsrückgewahr; 5 Jahre Rentengarantiezeit

Beispielberechnung Frau: Aufgeschobene Rente

Mann, 100 EUR Monatsbeitrag, Eintrittsalter 30; Endalter 65	Abschluss 2012	Abschluss 2012 (Unisex)	Abschluss 2013 (Unisex) Eintrittsalter 31
Garantierte monatliche Rente	147,68 EUR	149,24 EUR	144,22 EUR
Garantierte Kapitalabfindung	47.921 EUR	47.938 EUR	46.192 EUR
Monatliche Gesamrente (konstant)	372 EUR	376 EUR	356 EUR

Eigene Berechnungen anhand der Volkswohlfundtarife SR+ bzw. SR+2 (Unisex); verz. Ansammlung; Beitragsrückgewahr; 5 Jahre Rentengarantiezeit

grund der gesundheitlichen Situation oder der persönlichen Lebenssituation des Kunden unmöglich sein. Abwarten kann hier schaden! Die Planung der Altersversorgung bis zur Umstellung auf Unisex-Tarife zurückzustellen, erscheint ebenfalls nicht sinnvoll. Sicher ist, Ihre Kunden benötigen jetzt und in Zukunft eine ergänzende private Altersversorgung, denn die Situation der gesetzlichen Rentenversicherung hat sich nicht geändert.

Für Männer ergeben sich derzeit Beitragsvorteile beim Abschluss einer aufgeschobenen Rentenversicherung. Diese können mit einem zeitnahen Abschluss gesichert werden. Ab Dezember ist mit einem Mehrbeitrag zu rechnen.

Frauen dürfen durch die Umstellung auf Unisex-Tarife mit einem leichten Beitragsvorteil rechnen. Abzuwarten würde aber auch bedeuten, auf Zinseszinsvorteile zu verzichten. Außerdem wird in der Regel ein erhöhtes Eintrittsalter wirksam.

Gravierende Veränderungen sind auch im Bereich der sofortbeginnenden Renten zu erwarten. Vermögende männliche Kunden sollten daher einen Vertragsabschluss noch nach den alten Tarifen bevorzugen.

Erste Aussagen der Gesellschaften lassen auch im Bereich der privaten Pflegeversicherung einen Beitragsanstieg für Männer erwarten. Gerade hier spielt der Faktor Langlebigkeit eine erhebliche Rolle, dessen Entwicklung im Geschlechtermix für die nächsten Jahre schwer vorhersehbar ist. Die Lebenserwartung der Männer und Frauen beeinflussen vielfältige Faktoren, z.B. Familienstand, Bildung und Berufsstand etc., deren Auswirkungen erst erforscht werden.

Ihre Vertriebschancen 2012 sind gut. Sie haben vielfältige Argumente für die Altersvorsorge und die Absicherung ihrer Kunden. Das Motto der nächsten Monate: Informieren Sie Ihre Kunden über die anstehenden Änderungen durch Unisex-Tarife. Zeigen Sie männlichen Mandanten die Vorteile des Abschlusses einer aufgeschobenen Rentenversicherung in 2012 auf.

Weibliche Mandanten sollten auf die Vorzüge der derzeitigen Kalkulation in der Risikolebensabsicherung hingewiesen werden! Im Bereich der aufgeschobenen Rentenversicherung können Sie den Frauen die Effekte eines erhöhten Eintrittsalters und des Zinseszinses darlegen.

Abwarten lohnt sich weder für Männer, noch für Frauen. Hinzukommen bei späterer Antragstellung die Risiken durch verschlechterte gesundheitliche Voraussetzungen.

Das Team LV bietet Ihnen in den kommenden Monaten weiterhin vielfältige Vertriebsunterstützung in allen Fragen zum Thema Unisex und hält Sie über die Entwicklung bei den Gesellschaften auf dem Laufenden. Das Jahresendgeschäft wird in diesem Jahr sicherlich schon vor dem 21.12.2012 enden. Aber es wird wie immer mit einem erheblichen Antragsvolumen zu rechnen sein, sodass Sie die Beratung Ihrer Mandanten nicht erst im Herbst beginnen sollten, damit die Anträge rechtzeitig poliziert werden. Wir freuen uns schon jetzt auf einen ereignisreichen Sommer und einen bunten Herbst.



Theo Storkamp
Teamleiter LV
[pma:]

1
Die
Nummer



**„Vorsorgestrategien sind dann modern,
wenn man auch zukünftig genug Geld hat.“**

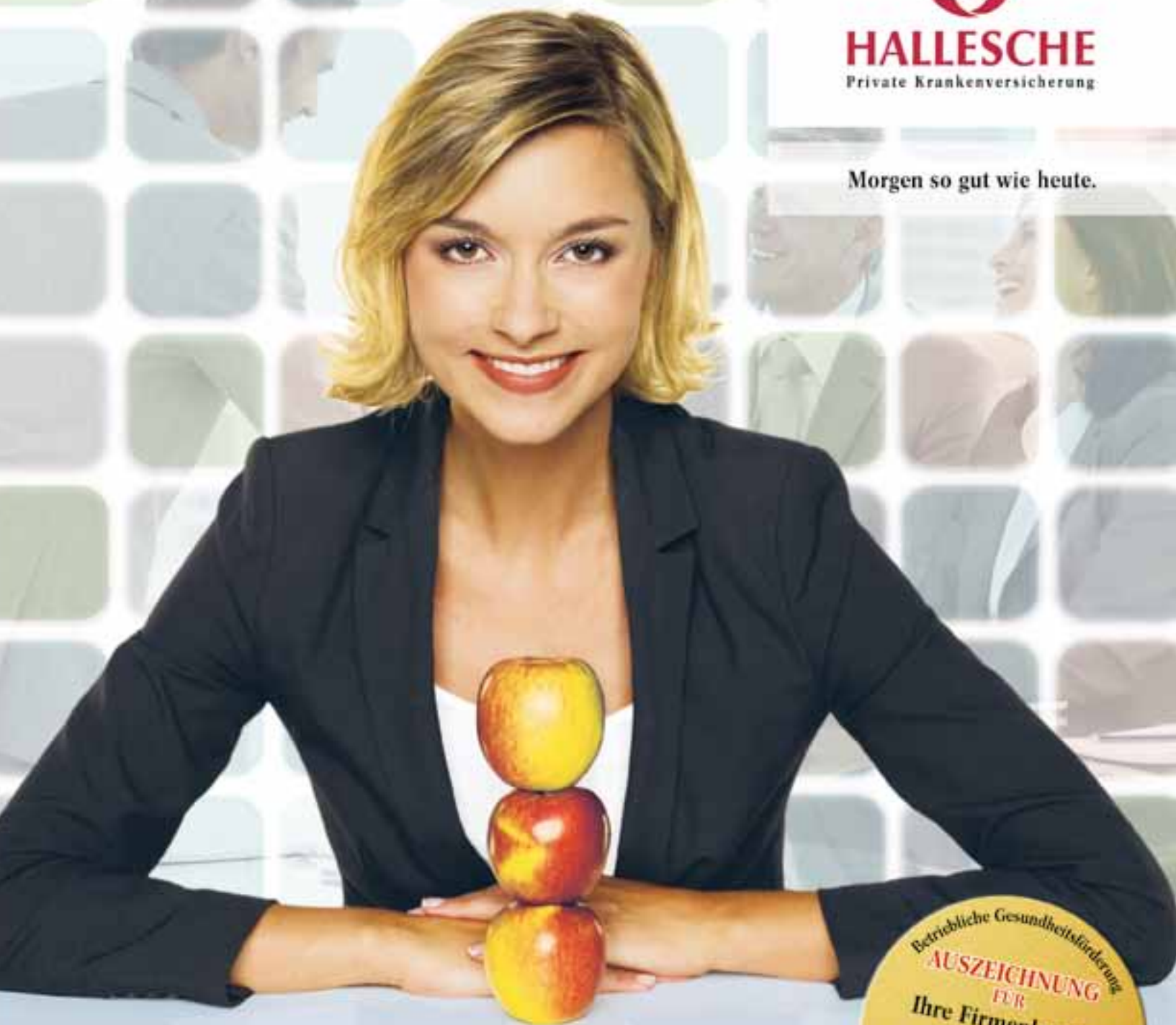
Götz Schünemann,
Organisationsdirektor

Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

Morgen so gut wie heute.



**Betriebliche Gesundheitsförderung.
Das rechnet sich für Ihre Firmenkunden!**



Jetzt wird Gesundheitsförderung zu einem unverwechselbaren Markenzeichen, das Unternehmen als attraktive Arbeitgeber auszeichnet. Die betriebliche Krankenzusatzversicherung (bKV) der HALLESCHER kann dabei auch mit einem betrieblichen Gesundheitsmanagement kombiniert werden. Das sorgt nicht nur für gesunde Mitarbeiter, sondern bietet vielfältige Wettbewerbsvorteile, die sich auszahlen. Eröffnen Sie sich jetzt im Firmenkundensegment ein neues Geschäftsfeld. Mehr Informationen unter Telefon 0211/60298-668 oder www.hallesche-bkv.de



[pma:] Kapitalanlage- seminar im Schloss Eringerfeld

Aus der Praxis für die Praxis

Ausgebucht war das Kapitalanlageseminar am 13. und 14.03.2012. 40 Teilnehmer, unter ihnen neue aber auch langjährige Berater der [pma:], ließen sich auf Schloss Eringerfeld in Sachen Kapitalanlage schulen. Das traditionelle Ambiente im Schloss, abgeschieden und idyllisch gelegen im Paderborner Land, bot den idealen Rahmen für diese Veranstaltung und spiegelte die Unternehmensphilosophie von der nun mehr dreißigjährigen [pma:] gekonnt wider.

Ziel dieses Seminares war es, fachliche Vorträge mit praktisch erarbeiteten Lösungsansätzen zu verbinden. So gliederte sich die Veranstaltung in zwei getrennte Bereiche. Zuerst kamen die Teilnehmer in den Genuss mehrerer Fachvorträge zum Thema Investmentmöglichkeiten. Hier legte [pma:] besonderen Wert darauf, die Vielfalt an Möglichkeiten der Kapitalanlage deutlich zu machen. Die Referenten Christian Bunk, Oppenheim Fonds Trust GmbH, Stefan Mielke, Buss Capital GmbH & Co. KG, Allin Gasparian und Peter Diessenbacher, Kiri Waldfonds, Adolf Wiesner, Real Invest und Bernd Wrobel, Hahn Fonds Management GmbH, gaben den Teilnehmern einen regen Überblick über ihre Unternehmen und deren Kapitalanlagemöglichkeiten der verschiedensten Arten. Die Wünsche der Teilnehmer nach Produktinformationen und Fortbildung außerhalb des Börsengeschehens nach Sachwertanlagen wurden durch die fachlich kompetenten Vorträge erfüllt. Peter Sommer, Vorstand der Value Experts Vermögensverwaltungs AG, präsentierte anschaulich die gesetzlichen Veränderungen und Rahmenbedingungen 34c, 34f, Haftungsdach/KWG-Lizenz für den künftigen Vertrieb von Finanzdienstleistungen, die alle Berater betreffen werden.

Im Anschluss an die Fachvorträge wurden Arbeitsgruppen gebildet. In diesen Gruppen wurden die in den Fachvorträgen vorgestellten einzelnen Sachwertanlagen intensiv geschult. So konnten alle Berater ihre Fragen individuell erörtern und

die jeweiligen Referenten fachlich fordern. Gemeinsam entwickelte man beispielsweise mögliche Verkaufsgespräche sowie etwaige Kundenargumentationen. Aus der Praxis für die Praxis. Jeder Teilnehmer hatte die Chance, sowohl die Produkte als auch die Ansprechpartner gut kennenzulernen, ein Muss für gute Beratung und Kundenservice. Auch die Abschlussbesprechung am zweiten Seminartag machte die Wichtigkeit des Themas deutlich. Alle Teilnehmer zeigten reges Interesse und hatten sich bereits im Vorfeld zur Schulung mit dem Thema Kapitalanlage beschäftigt.



Die gute, lockere, aber auch disziplinierte Stimmung untereinander und der rege Erfahrungsaustausch zwischen den Teilnehmern zeichnete dieses Seminar aus. Natürlich durfte auch die Erholung nicht zu kurz kommen. Nach dem anstrengenden ersten Seminartag nutzten die Teilnehmer die Zeit bis zum gemeinsamen Abendessen auf unterschiedlichste Weise. Einige gingen im Schlosswald joggen oder spazieren. Andere machten einen Rundgang und besichtigten die Folterkammer in den Kellergewölben. Es gab aber auch viele, die durch den Workshop motiviert ihre Fachgespräche bis zum Abendessen fortsetzten.

Das Essen fand in ungezwungener Atmosphäre statt. Die Referenten der Partnergesellschaften der [pma:] wurden umlagert und freundlich in die Runde aufgenommen. Während des Abendessens und im Anschluss beantworteten die Referenten wirklich alle Fragen der Teilnehmer und auch privates blieb nicht außen vor. Der Abend klang aus bei netten Gesprächen und guter Stimmung beim eigens veranstalteten Public Viewing. Per Beamer gelang es in der Barlounge des Schlosses das Fußballspiel Bayern München gegen FC Basel an die Wand zu projizieren. Folglich stieg die Stimmung, da neben den Gesprächen auch das Spiel beobachtet werden konnte. Diese gute Stimmung spiegelte den Gesamtverlauf der Veranstaltung wider und alle Teilnehmer waren sich am Ende des zweiten Tages einig: Solche Seminare müsse [pma:] häufiger anbieten. Neben der fachlichen Fortbildung könne man so auch den Austausch untereinander anregen.



Kristin Perk
Team Kapitalanlagen
[pma:]

Sind Unisex-Tarife wirklich sexy?

Vor einem Jahr entschied der Europäische Gerichtshof: Einheitliche Tarife in der privaten Krankenversicherung für Männer und Frauen werden Pflicht – und zwar für alle. Die Folgen sind drastisch, gerade bei privaten Krankenpolice.

Kennen Sie Frau Juliane Kokott? Sie ist heute 54 Jahre alt und wird Ende des Jahres zu einer der bekanntesten Frauen der privaten Krankenversicherung werden. Sie ist Generalanwältin am Europäischen Gerichtshof (EuGH). Auf ihr Drängen entschied der EuGH, dass künftig nur noch Tarife mit einheitlichen Beiträgen für Männer und Frauen erlaubt sein sollen.

Aktuell sind die Beiträge unterschiedlich hoch. Krankenversicherer gingen bisher in ihrer Kalkulation davon aus, dass Frauen so genannte „Frauenkrankheiten“ versichern sollten und Männer sogenannte „Männerkrankheiten“. Ausschlaggebend für die Rückstellungen der privaten Krankenversicherer waren bisher auch die unterschiedlichen Sterbewahrscheinlichkeiten bei Männern und Frauen. Hier ging man bisher davon aus, dass Frauen deutlich älter werden als Männer. Dies soll nun anders werden und zwar: Gleich! Der Stichtag für die Umstellung wird der 21.12.2012 sein.

Die deutsche Bundesregierung entschied bereits, dass sich für PKV-Bestandskunden, welche bereits einen Vertrag bei der PKV haben, nichts ändern wird. Sie können in den nach alten Kalkulationsgrundlagen und bisherigen Rückstellungen kalkulierten Bisex-Tarifen versichert bleiben. Das Bleiberecht ist ihnen sicher, sofern der Vertrag vor dem 01.12.2012 abgeschlossen wurde. Für Police allerdings, die ab Ende Dezember 2012 abgeschlossen werden, gibt es nur noch die neue Unisex-Tarifwelt.

Erste Erkenntnisse und Hochrechnungen von unabhängigen Instituten aber auch von PKV-Unternehmen liegen bereits

vor: Es wird vor allem teurer werden; die durchschnittliche Prämienhöhe wird steigen.

Die Folgen des Gerichtsurteils zur Unisex-Kalkulation sind für die Krankenversicherer besonders drastisch. Sie werden sicher für einigen Wirbel sowie besonders hohen Beratungsbedarf sorgen. Denn anders als in der Lebensversicherung, gibt es in der privaten Krankenversicherung eine einzigartige Regelung: Versicherte dürfen jederzeit und immer wieder in einen leistungsgleichen und preisgünstigeren Tarif beim gleichen Versicherer wechseln. Sie haben das garantierte Tarifwechselrecht nach § 204 VVG. Und das, ohne ihre Altersrückstellungen zu verlieren.

Bisher gilt in der privaten Krankenversicherung: Frauen bis zum Alter von 35 zahlen im Schnitt mehr, weil sie häufiger zum Arzt gehen. Männer ab 35 zahlen mehr, weil sie in jüngeren Jahren nicht zum Arzt gehen und daher später häufiger krank sind. Diese Gruppe wird also dank der Unisex-Tarife künftig etwas sparen – allerdings zu Lasten der anderen Versicherten (Frauen über 35, Männer unter 35 Jahren) deren Beiträge demnächst zwangsläufig steigen werden. Für junge Privatpatientinnen wird es also selbstverständlich sein, in die für sie günstigeren Unisex-Tarife zu wechseln.

Medienberichten zufolge befürchtet der Vorstand der Debeka, Roland Weber, echte Massenwanderungen Aufgrund dieses Effektes. Es bestehe die Gefahr für private Krankenversicherer, dass die Tarife von Anfang an unterkalkuliert seien. Er habe es durchgerechnet. Würden alle jungen Frauen aus dem Bestand in den Unisex-Tarif wechseln, würde dies allein die Debeka mindestens 100 Mio. EUR zusätzlich kosten.

Und dann? Wechseln tatsächlich sehr viele junge Frauen in die neuen Police, bleiben in den Bisex-Bestandstarifen nur

die Gesunden zurück, die den Versicherer nicht viel kosten. So simulieren Experten, dass in einer Konsequenz daraus die Beiträge plötzlich für die Bestandsversicherten sinken – und dann wiederum alle Versicherten dahin zurückwechseln. Ein Hin und Her der Versicherten der PKV? Preishopping? Ob sich Frau Juliane Kokott Gleichberechtigung so vorgestellt hatte?

Für Versicherungsmakler wird es viel zu tun geben. Der Beratungsbedarf wird steigen. Tarifwechselrecht nach § 204 VVG ist ein garantiertes Recht der PKV an ihre Kunden und gehört zu den klassischen Makleraufgaben im Rahmen der Bestandsbetreuung und Bestandspflege. Für junge Männer heißt dieses Unisex-Gesetz in jedem Fall, dass es sinnvoll und günstig ist, noch vor Dezember 2012 in die private Krankenversicherung zu wechseln. Wenn sie sich ohnehin privat krankenversichern können, sollten sie dies unbedingt jetzt tun.

Die privaten Krankenversicherungen haben bereits angekündigt, das Unisex-Thema auch zu nutzen, um attraktive neue Tarife auf den Markt zu bringen oder auch alte Tarife zu beenden. Für Maklerinnen und Makler, die Ihre Kunden in der Krankenversicherung beraten und begleiten, wird die Umsetzung des Unisex-Urteils sicher eine spannende und arbeitsintensive Phase, zusätzlich zum Jahresendgeschäft. Das Team KV von [pma:] begleitet sie gerne rechtzeitig und schnell, mit allen erforderlichen Infos, Support und Vertriebshilfen selbstverständlich und zuverlässig in der gewohnt hohen Qualität.



Claudia Willeke
Teamleiterin KV
[pma:]

„Mit der Tariflinie
easyflex+ haben Sie
für jeden Kundentyp
ein passendes Ange-
bot: vom Einsteiger-
bis zum Hochleis-
tungs-Segment!“

Max Winterberg,
Abteilung Unterneh-
menskommunikation/
Produkt-Manager



A2108 Foto: Claudia Bögel

Maßgeschneiderter Schutz!

Die Tariflinie easyflex+ bietet Ihren Kunden ein **transparentes, innovatives und flexibles Angebot** vom beitragsgünstigen und soliden Versicherungsschutz bis zum leistungsstarken und umfassenden Komfortschutz mit zahlreichen Mehrleistungen!

Und weil die Ansprüche Ihrer Klienten im Laufe der Zeit wachsen, enthält easyflex+ die Option, nach 3 oder 5 Jahren ohne Gesundheitsprüfung in einen leistungsstärkeren Vollversicherungstarif der Barmenia zu wechseln.

Informieren Sie sich jetzt!



Barmenia
Krankenversicherung a. G.
02 02 - 438 36 48
partnervertrieb@barmenia.de
oder www.maklerservice.de

Barmenia
Versicherungen



Beratungstechnologie fin)performer® FA zur Finanz- und Vorsorgeanalyse privater Haushalte.

Oben: Kay Liedtke, Area Sales Manager bei der Rendite 2000 AG, (links im Bild) und Robert Linnemann erläutern auf der [pma:] Jahresauftakttagung 2012 die Vorteile der Finanzanalyse-Software fin)performer® FA.

Schon auf der diesjährigen Jahresauftakttagung konnten Sie den fin)performer® FA am [pma:] -Stand live erleben. Gemeinsam mit Kay Liedtke von Rendite 2000 haben Sie die Vorteile des fin)performer® FA, der als komplette Beratungstechnologie die Finanzen privater Haushalte analysiert, kennengelernt:

- Erfassung des persönlichen Einkünfte-, Sozialversicherungs- und Steuerstatus
- Darstellung des Liquiditätsverlaufs sowie komplette Vertragsübersicht
- Detaillierte Erfassung von Versicherungen, Vermögensanlagen und Finanzierungen
- Statistikfunktionen
- Ermittlung der Versorgungs- und Absicherungsbedürfnisse für bedarfsgerechte Angebote
- EU-Vermittlerkonforme Dokumentation der Beratung
- Unterstützung der Beratung mit Optimierungshinweisen und Analysevergleichen
- Erinnerungstermine zu jedem Anlass

Im Bereich der vertriebsunterstützenden Lösungen für die Finanzdienstleistung stellen wir eine umfangreiche Finanz- und Vorsorgeanalyse für den privaten Haushalt zur Verfügung. Die

Der typische Beratungskreislauf laut VVG:	Effizienter mit fin)performer® FA
→ Terminvereinbarung ↓ Vermittlerpräsentation ↓ Servicepräsentation ↓ Kundeninformation ↓ Geschäftsgrundlage ↓ Datenerhebung ↓ Erstauswertung ↓ Analyse ↓ Beratung ↓ Optimierung ↓ Beratungsprotokoll ↓ Wiedervorlage ↓ Folgeanalyse → Empfehlung	Reduzierung des Beratungskreislaufs auf vier wesentliche Schritte: 1. Datenerhebung 2. Auswertung der Ist-Analyse 3. Optimierungshinweise / Produktempfehlungen 4. Beratung / Verkauf

vollständig webbasierte Softwareanwendung ist praxisorientiert am Analyse- und Beratungsprozess ausgerichtet.

Zur Unterstützung steht Ihnen der Analyst Fabian Jahr im neuen Team Analysen- und Finanzkonzepte zur Verfügung. Gerne steht er Ihnen bei Fragen helfend zur Seite und unterstützt Ihre Beratung mit der Wiedereinführung eines Services an neuer, zentraler Stelle.

Sie senden uns die Daten Ihrer Kunden mit dem [pma:]-Datenerhebungsbogen und wir erstellen für Ihre Kunden eine professionelle Analyse, hochwertig gebunden. Die Vorteile liegen auf der Hand:

- Mehr Argumente und mehr Zeit für mehr Kunden
- Ganzheitlicher Beratungsansatz für zufriedene Kunden
- Haftungsoptimierte Beratung und mehr Umsatz



Robert Linnemann
Digitales Marketing

[pma:]

Ansprechpartner:

Robert Linnemann
Tel.: (0251) 70017-107
E-Mail: rlinnemann@pma.de

Kay Liedtke
Tel.: (0202) 49585-14
E-Mail: kay.liedtke@rendite2000.de

„Zeit ist Geld – für mich muss eine Finanzanalyse einfach, gut und schnell sein“

- Revolutionäre Anpassbarkeit
- Hohe Skalierbarkeit in den Benutzerberechtigungen
- Integrierte Outlook-Schnittstelle
- Automatisierung von Wiedervorlagen
- Zeitersparnis mit 1 Mausklick
- Hohe Qualitäts- und Kompetenzwirkung
- Aktionsmonitor

Die neuen Generation der Finanzanalyse

Erfahren Sie mehr:
Herr Liedtke, Area Sales Manager
Tel.: +49 89 61399 0, kay.liedtke@rendite2000.de
www.rendite2000.de

rendite 2000 AG
financial software

Der Bundesrat hat die Finanzanlagenvermittlungsverordnung verabschiedet

Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten

Im letzten [partner:] -Heft haben wir Sie über den neuen § 34f der Gewerbeordnung informiert.¹ Auch in dieser Ausgabe beschäftigen wir uns noch einmal auf Seite XX mit diesem Paragraphen. In diesem Artikel gehen wir aber nun auf die Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten ein.

Durch den § 34g der Gewerbeordnung (Verordnungsermächtigung) wurde der Gesetzgeber ermächtigt, mit Einführung der Finanzanlagenvermittlerverordnung hinsichtlich der Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten ein dem Abschnitt 6 des Wertpapierhandelsgesetzes vergleichbares Anlegerschutzniveau herzustellen. Die Pflichten, welche bisher nur für den Vertrieb

stehen. Sind diese nicht eindeutig zu ermitteln, so muss der Vermittler erklären, auf welcher Grundlage er den Preis ermittelt hat. Der Finanzvermittler muss auch aufzeigen, welche Provisionen und/oder Gebühren, etc. er von Dritten erhält.

Über jede Beratung muss unverzüglich nach der Anlageberatung und vor Abschluss ein Protokoll in Schriftform angefertigt werden und dieses dem Anleger zur Verfügung gestellt werden. Außerdem hat der Berater dem Kunden rechtzeitig vor dem Abschluss ein Produktinformationsblatt zur Verfügung zu stellen.

Diese Pflichten gelten nicht nur für den Selbstständigen, sondern sind auch von seinen Mitarbeitern einzuhalten.

§ 34g

von Finanzanlagen durch Banken galt, soll hier nun auch auf den freien Vermittler übertragen werden.

Die Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten sind geregelt im Abschnitt 4 der Finanzanlagenvermittlungsverordnung, in den Paragraphen 11 bis 19. Hier wird festgelegt, dass der Finanzdienstleister dem Kunden seine statusbezogenen Angaben beim ersten Geschäftskontakt klar und verständlich in Textform mitzuteilen hat. Er muss rechtzeitig vor Geschäftsabschluss die Kenntnisse und Erfahrungen über das jeweilige Finanzprodukt klären. Sollte der Kunde keine Angaben machen wollen, so darf der Vermittler dieses Produkt nicht empfehlen oder vermitteln.

Der Anleger muss informiert werden, welche Risiken bestehen und welche Kosten und Nebenkosten ihm ent-

ten. Die gesamte Finanzvermittlungsverordnung war zum Redaktionsschluss des [partner:] -Magazins leider noch in keinem öffentlichen Verzeichnis vermerkt. Sobald wir einen Web-Link für Sie haben, werden wir ihn Ihnen über das Partner-Infosystem zur Verfügung stellen.



Klaus Ummen
Teamleiter Kapitalanlagen
[pma:]

¹ Klaus Ummen, Anlageberater werden zu Finanzanlagevermittlern. [partner:], Nr. 18, S. 52.

Qualitätsberatung – der Weg in die Zukunft

Interview mit Heiko Reddmann, Vertriebsdirektor der Skandia Lebensversicherung AG

Herr Reddmann, die Skandia hat eine neue strategische Ausrichtung angekündigt. Wie sieht diese aus?



Das neue Geschäftsmodell der Skandia zielt auf die gehobene Kundenzielgruppe ab. Finanziell aufgeklärte, gut informierte und anspruchsvolle Investoren fragen eine qualitativ hochwertige Beratung nach. Und der Zeitpunkt dafür könnte nicht günstiger sein: Flexibilität, Kostentransparenz und eine gute Beratung entsprechen – insbesondere nach der Finanzmarkt- und

Eurokrise – dem Bedürfnis vieler verunsicherter Kunden. Wir begegnen dieser Entwicklung mit transparenten und flexiblen Vorsorgeangeboten und einer individuellen Qualitätsberatung. Diese Qualitätsberatung wollen wir künftig mit einem neuen, die Bestandsbetreuung fördernden Vergütungsmodell unterstützen.

Wie wird die Skandia diese neue Zielgruppe erschließen?

Als Teil der Old Mutual Gruppe verfügt die Skandia über eine internationale Reputation und Investment-Kompetenz. Ihre Vorreiterrolle bei fondsgebundenen Versicherungslösungen unterscheidet die Skandia von anderen Anbietern. Auf dem deutschen Versicherungsmarkt ist die Skandia seit 1991 als einer der ersten Anbieter einer flexiblen Fondspolice aktiv. Damit verfügen wir über mehr als 20 Jahre Erfahrung. Und schließlich arbeiten wir mit renommierten unabhängigen Vermittlern wie [pma:] seit vielen Jahren zusammen.

An welche Vermittler richtet sich das neue Geschäftsmodell speziell?

Unser künftiges Angebot mit neuem Vergütungsmodell richtet sich schwerpunktmäßig an Vermittler mit Zugang zu gehobenen Privatkunden. Diese Vermittler müssen eine fundierte Beratung zur finanziellen Absicherung

und Vermögensplanung ihrer Klientel sicherstellen können. Unser Geschäftsmodell fordert von den Vermittlern eine anspruchsvolle Kombination aus Versicherungs- und Investment-Wissen, was ein umfangreiches und breit gestreutes Wissen voraussetzt. Seit 2009 fördern wir die unabhängige Qualitätsberatung in Deutschland und engagieren uns unter anderem in der BitMA-Initiative *Pro Beratungsqualität*.

Gibt es ein bestimmtes Produkt, das Sie für diese Zielgruppe im Angebot haben?

Die Investmentpolice ist ein passendes und viel versprechendes Angebot für die gehobene Kundenzielgruppe. Auch wenn die Marktlage 2012 aufgrund der Finanzmarktkrise und niedriger Zinsen immer noch nicht einfach ist, gehen wir davon aus, dass sich das Versicherungsgeschäft im langfristigen Vorsorgesektor deutlich erholen wird. Dies gilt insbesondere für den Bereich fondsgebundener Vorsorgelösungen wie der Investmentpolice. Diese Entwicklung wird unter anderem dadurch begünstigt, dass die Volatilität mittelfristig hoch bleiben wird und die Werte von Geldanlagen weiter schwanken, was zu einer Verunsicherung der Anleger führt. In der Folge sind diese deutlich risikobewusster, was die Nachfrage nach Versicherungsprodukten mit integrierten Sicherheitsmechanismen verstärkt. Die Investmentpolice bietet dabei die Möglichkeit eines aktiven Risikomanagements: So kann der Kunde bei der Skandia aus einem breiten Anlagespektrum mit über 140 qualitätsgeprüften Investmentfonds renommierter Kapitalanlagegesellschaften bis zu 15 Fonds für seine maßgeschneiderte Police wählen. [pma:] hat sich gerade im Bereich der Skandia Investmentpolice in der Vergangenheit als starker Partner erwiesen – und diese gute Zusammenarbeit wird sich sicherlich auch in der Zukunft fortsetzen lassen.

Mehr zur Skandia erfahren Sie unter www.skandia.de oder wenden Sie sich direkt an:
Thomas Wöstmann
Senior Sales Manager
Tel.: 0175 5748025
E-Mail: twoestmann@skandia.de

Altersvorsorge 2.0

Fondspolices mit **Zuwachschancen** und erprobten Garantien

Eine Rentenversicherung muss Jahrzehnte lang funktionieren. Hierfür sollten ihre Garantiemodelle, aber auch ihre Renditechancen auf die unterschiedlichsten Finanzmarkt-Szenarien ausgerichtet sein. Ein Fall für Fondspolices wie die *Garantie Investment Rente* oder die UWP-Tarife von Canada Life.

Jahrzehntelang war die klassische kapitalbildende Rentenversicherung in Deutschland Standard, um privat fürs Alter vorzusorgen. Die aktuelle Situation der Kapitalmärkte stellt diesen Weg zunehmend in Frage. Die Kundengelder für diese Polices werden fast ausschließlich in Staatsanleihen angelegt. Der Rechnungszins sinkt jedoch seit Jahren, seit Januar liegt er bei 1,75 Prozent. Der Trend hält offenbar an, denn im Februar empfahl die Deutsche Aktuarvereinigung, den aktuellen Zins auch für 2013 beizubehalten. Für die Polices-Inhaber bedeutet so eine Entwicklung langfristig weniger Erträge und weniger Rente. Einen Weg aus der Zinsfalle bieten Versicherungen, die auch andere Anlageklassen als Staatsanleihen nutzen. Aktien zum Beispiel bieten vor allem langfristig höhere Ertragschancen. Da sie kurzfristigen Wertschwankungen unterliegen können, sind Garantien innerhalb solcher Polices von großer Bedeutung für die Kunden – vor allem in Deutschland, wo Sicherheit zählt. Als ältester Versicherer Kanadas ist die 1847 gegründete Canada Life traditionell mit Polices vertraut, die in Aktien investieren. Sie bietet für sicherheitsbewusste Kunden Polices mit erprobten Garantie-Modellen an: Für das langfristige ratierliche Sparen haben sich die Unitised-With-Profits (UPW)-Tarife des Versicherers in allen Schichten der Altersvorsorge bewährt. Unter den modernen Sofortrenten hat die seit drei Jahren erhältliche Einmalbeitragspolice *Garantie Investment Rente* Maßstäbe gesetzt.

Sofortrente mit Zuwachspotenzial: *Garantie Investment Rente*

Die fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag kommt den Bedürfnissen von Kunden entgegen, die bereits über Kapital wie etwa aus abgelaufenen Lebensversicherungen, Abfindungen oder Boni verfügen und es zu attraktiven Konditionen wiederanlegen möchten. Wer mindestens 60 Jahre alt ist, kann die *Garantie Investment Rente* als Sofortrente beziehen, ab dem Alter von 40 Jahren können Versicherte die Rente auch als aufgeschobene Variante wählen. Egal, für was sich die Kunden entscheiden, sie profitieren von Wertsteigerungen in den hinterlegten Portfolios. Wer sich für die Sofortrente entscheidet, erhält eine sehr attraktive, lebenslang garantierte Mindestrente. Sie wird aus der sogenannten Rentenbasis berechnet, dem zu Versicherungsbeginn zur Verfügung stehenden Anteilguthaben. Diese Rente liegt je nach Renteneintrittsalter für Frauen zwischen jährlich 4,2 und 5,8 Prozent und für Männer zwischen 4,47 und 6,25 Prozent der Rentenbasis.

Zum Versicherungsbeginn haben die Versicherten die Wahl zwischen drei Anlage-Portfolios mit unterschiedlichem Risikoprofil. Steigt der Fondswert, können sie davon direkt durch höhere Renten profitieren. Zum Beispiel im Fall eines Mannes mit einem Eintrittsalter von 65 Jahren, der 100.000 EUR Einmalbeitrag für eine Sofortrente eingezahlt hat: Zum Vertragsbeginn am 16.03.2009 betrug seine Anfangsrente 415,63 EUR. Bereits ein Jahr später wurde diese Rente auf 510,34 EUR erhöht. Das bedeutet eine aufgrund der Regeneration der Finanzmärkte um 23 Prozent höhere Rente. Der Clou dabei: Diese Rente bleibt dem Kunden lebenslang erhalten, wenn er auf Kapitalentnahmen verzich-

Eine ab 16.03.2014 fällige Rente hat sich schon erhöht.

Fondsportfolio	Garantierte Anfangsrente	Rentenerhöhung zum 16.03.2010 auf garantierte ...	Rentenerhöhung zum 16.03.2011 auf garantierte ...	Rentenerhöhung zum 16.03.2012 auf garantierte ...
Chance	415,63 EUR	534,28 EUR	548,85 EUR	573,24 EUR
Balance	415,63 EUR	512,75 EUR	519,66 EUR	541,83 EUR
Defensiv	415,63 EUR	491,19 EUR	491,51 EUR	510,80 EUR

Beispiel: 60-jähriger Mann; Einmalzahlung 100.000 EUR am 16.03.2009; monatliche Rentenzahlung; Rentenbeginn am 16.03.2014.
Hinweis: Die Wertentwicklungen der Vergangenheit sind keine Gewähr für die Zukunft.



tet. Ein durch Börsenschwankungen gesunkener Fondswert im Portfolio des Kunden hat keinen Einfluss auf die Rente. Sie bleibt auf dem bestehenden Niveau.

Auch wenn Kunden die Rente aufschieben, greift ein Sicherheitsbaustein: Die Rentenbasis erhöht sich jedes Jahr um zwei Prozentpunkte der ursprünglichen Rentenbasis – egal, wie sich die Kapitalmärkte entwickeln. Zudem kann auch hier eine gute Fondsp performance eine Aufstockung der Rentenbasis bewirken (siehe Tabelle unten links).

Zu guter letzt kommen flexible Kapitalentnahmen den Bedürfnissen einer modernen Generation älterer Menschen entgegen. Diese sind teilweise oder vollständig auch während des Rentenbezugs möglich und ab dem sechsten Versicherungsjahr kostenfrei. Wer umfassende Steuervorteile nutzen möchte, kann die *Garantie Investment Rente* auch als Basis- bzw. Rürup-Rente mit den entsprechenden Produktbedingungen abschließen. Kunden können mit der *Garantie Investment Rente* ihr Vertragskapital auch vererben. Im Todesfall wird das vorhandene Anteilguthaben an die vom Kunde benannten Angehörigen bzw. Begünstigten ausgezahlt, mindestens jedoch Ihr eingezahlter Beitrag abzüglich erfolgter Entnahmen und Rentenzahlungen. Wenn das Vertragskapital durch gute Fondsp performance angestiegen ist, kommt dies dem Erben zugute.

Mittel- und langfristig sparen: UWP-Policen

Unitised-With-Profits (UWP)-Policen werden von Canada Life mit den *Generation*-Tarifen schon seit über zehn Jahren erfolgreich auf dem deutschen Markt angeboten – in allen drei Schichten der Altersvorsorge. Die fondsgebundenen Rentenversicherungen investieren in Fonds mit einem

Aktienanteil von derzeit rund 60 Prozent. Das schafft höhere Ertragschancen als ein Aktienanteil von durchschnittlich unter 5 Prozent, der zurzeit bei der klassischen Kapital bildenden Lebens- und Rentenversicherung die Regel ist. Vor Kurseinbrüchen ist der Kunde durch Garantiemechanismen geschützt.

Herzstück ist ein Glättungsverfahren. Dies ermöglicht für das Anteilguthaben des Kunden einen gleichmäßigen Wertzuwachs, so dass Kurseinbrüche insbesondere gegen Ende der Laufzeit ausgeglichen werden. Den Prozentsatz, mit dem das geglättete Kunden-Guthaben wächst, deklariert der Versicherer jährlich. Er liegt derzeit mit 2,2 Prozent deutlich über dem Höchstrechnungszins klassischer deutscher Rentenversicherungen.

Durchschnittlich kann er nie unter 1,5 Prozent p. a. fallen und ist zum Rentenbeginn garantiert. So ist der Kunde mit UWP-Policen vor negativen Kapitalmarkt-Szenarien geschützt. Für die letzten zehn Jahre lag die geglättete Wertentwicklung Ende 2011 bei durchschnittlich 3,6 Prozent p.a. Aber auch für Börsenhochs sind die Versicherten 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.



Markus Wulftange
ist Bezirksdirektor
bei Canada Life

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



**Schutz und Sicherheit
für Berufsstarter:**

NÜRNBERGER Einsteiger-BU

NÜRNBERGER

VERSICHERUNGSGRUPPE

seit 1884

NÜRNBERGER Lebensversicherung AG, Bezirksdirektion Münster, Thomas Potthoff
Ludgeristraße 54, 48143 Münster, Telefon 0251 509-244, Fax -281244
Thomas.Potthoff@nuernberger.de, www.nuernberger.de

Die IDEAL *PflegeRente*

Jetzt auch als Unisex-Tarif

Alle Versicherten müssen nach einem Urteil des Europäischen Gerichtshofs bis zum 21.12.2012 ihre Produkte auf Unisex-Tarife umstellen. Die IDEAL Lebensversicherung a.G. hat als einer der ersten Versicherer ihr bekanntestes Produkt IDEAL *PflegeRente* bereits zum 01.05. umgestellt, um insbesondere Frauen schon vorzeitig den für sie günstigeren Tarif bieten zu können. Bisher zahlten Frauen wegen ihrer längeren Lebenserwartung höhere Beiträge als Männer.



Verbesserter Todesfallschutz

Von dem neuen Unisex-Tarif der IDEAL können aber auch die Männer profitieren, da er eine neue flexiblere Todesfallleistung enthält. Stirbt die versicherte Person vor Beginn der Pflegerentenzahlung, werden bis zu 100 Prozent der eingezahlten Beiträge erstattet. Die Höhe der Beitragsrückerstattung ist bei Antragstellung frei wählbar. Zudem haben Männer noch bis Jahresende die Möglichkeit, sich im bisherigen Tarif zu versichern, der aufgrund einer neuen Kalkulation erneut günstigere Beiträge als bisher bietet.

Die IDEAL *PflegeRente* wurde bereits im vergangenen Jahr sowohl bei den Leistungen als auch in der Beitragszahlung flexibler gestaltet. Dazu gehört seitdem auch die Möglichkeit Karenzzeiten von drei, sechs oder zwölf Monaten zu vereinbaren, um die Beiträge noch weiter zu senken. Bereits während dieser Zeit muss der Kunde keine Beiträge mehr zahlen, während der Leistungsphase ohnehin nicht. Wurde auch eine Sofortleistung von sechs Monatsrenten gewählt, so wird diese schon mit Beginn der Karenzzeit gezahlt.

Flexible Beitragszahlung

Bei der Beitragszahlung wird den Kunden die größtmögliche Flexibilität geboten. So sind beim Vertragsabschluss beliebige Kombinationen aus laufender und einmaliger Beitragszahlung möglich. Während der Laufzeit können weitere Einmalzahlungen zur Reduzierung des laufenden Beitrags erfolgen. Die laufende Beitragszahlung kann sogar vollständig durch eine einmalige Zahlung ersetzt werden.

Auch die Leistungen sind sehr flexibel. So stehen die drei Produktlinien IDEAL *PflegeRente Basis*, *Klassik* und *Exklusiv* inzwischen auch für sehr individuelle Kundenansprüche zur Verfügung. Als erste und bisher einzige Gesellschaft bietet der Berliner Seniorenversicherer beliebige Rentenhöhen in 1-Euroschritten. Für die Pflegestufe III kann zwischen Be-

trägen von 250 bis 4.000 EUR gewählt werden. Auch die Leistungen für die Pflegestufen II und I können flexibel festgelegt werden.

Neu ist seit letztem Jahr auch der weltweit gültige Versicherungsschutz. Ändert sich die gesetzliche Definition der Pflegebedürftigkeit hat der Kunde die Möglichkeit, ohne erneute Gesundheitsprüfung in den dann aktuellen Tarif der IDEAL zu wechseln, der die veränderte Gesetzeslage berücksichtigt.

Demenz mitversichert

Die Rentenleistung wird nicht nur in einer der drei Pflegestufen fällig, sondern auch ab einer mittelschweren Demenz. Hier wurde eine transparentere und verständlichere Darstellung in die Bedingungen aufgenommen, die auch zur Vereinfachung der Leistungsprüfung führt. Demnach werden Leistungen in Höhe der Pflegestufe II fällig, wenn die versicherte Person geistige Fähigkeiten verliert, die sich auf das Denk-, Erinnerungs- und Orientierungsvermögen sowie die Erfüllung einfacher Aufgaben auswirken. Dieser Zustand muss mindestens sechs Monate anhalten und in einem Mini-Mental-Status-Test bestätigt werden.



Rainer M. Jacobus
Vorstandsvorsitzender
IDEAL Versicherungsgruppe

Kontakt IDEAL
Vertriebspartnerhotline: (030) 2587-261
E-Mail: vertrieb@ideal-versicherung.de



ESSEN WIE

Wie schmeckt eigentlich das Essen in einem BIO-Hotel? Wir nehmen Sie mit auf eine kulinarische Reise vom Bodensee über die Schwäbische Alb bis ins Kleinwalsertal. Und stellen Ihnen drei Häuser vor, die beweisen, dass gesunde biologische Ernährung bei den BIO-Hotels durchaus auch mit Schlemmen zu tun hat. Begleiten sie uns bei einer 360-Grad-Reise.

FEINSCHMECKERLE UND BIO-BIONIERE

Schwaben gelten als bodenständig. Auch beim Essen. Im Württembergischen schätzt man gute Hausmannskost, die gerne etwas deftig sein darf: Zwiebelrostbraten, saure Kutteln, Spätzle – und natürlich Maultaschen. „Herrgottsbscheißerle“ nennen die Schwaben liebevoll ihr Nationalgericht, weil einst die Mönche des Klosters Maulbronn – so behauptet jedenfalls die Legende – in den Nudelteigtaschen das Fleisch versteckten, um so unauffällig das Fastenverbot zu umgehen. Denn was der Herrgott nicht sieht ...

AUTHENTISCHER HOCHGENUSS

Solcherlei Hausmannskost kann auch Gourmet-Küche sein. Denn wer einmal die Maultaschen im BIO- und Naturhotel Mohren probiert hat, wähnt sich eher in der französischen Spitzengastronomie als in dem kleinen Dorf Limpach mit Blick auf den



GOTT IM

Bodensee. „Ja, die Maultäschle“, grinst Hotelchef Jürgen Waizenegger, „die schmecken bei uns etwas anders und sind doch ganz traditionell.“ Fleisch, Kräuter und Zwiebeln – das kommt auch bei ihm in die gefalteten Nudelteigtaschen hinein. Aber dann sind da eben noch die besonderen frischen Zutaten, die der gelernte Koch nicht im Detail verraten mag; und seine frisch zubereiteten Maultäschle sind kleiner als üblich, mit Bio-Fleisch vom hofeigenen Angus-Rind und Schwäbisch Hällischen Landschwein. Den letzten Pfiff gibt die kräftige Brühe mit viel frischem Grün, in der sie schwimmen.

Alle frischen Zutaten stammen aus eigener Biolandwirtschaft. „Das war hier früher so üblich: Zum Gasthof gehörte ein Bauernhof“, sagt Waizenegger. Er setzt fort, was seine Eltern und Großeltern aufgebaut haben. Das Schankrecht des Mohren stammt aus dem Jahr 1712. Bereits 1988 stellte Familie Waizenegger auf Bio nach den strengen Naturland-Richtlinien um. Auf 40 Hektar weiden Angus-Bullen mit Mutterkühen und Jungvieh, gleich beim Hof gegenüber dem Hotel grunzen die Schwäbisch Hällischen Landschweine.

FRISCH VOM FELD DIREKT IN DIE KÜCHE

Auch das Bio-Gemüse ist für den Eigenverbrauch: Zwiebeln, Kartoffeln, Karotten,



BIO-HOTEL

Pastinaken, Lauch, Kürbis, rote Beete, Kräuter und das deutschlandweit bekannte Bodenseeobst gehen frisch vom Feld direkt in die Küche des Mohren. „Was hier wächst, kommt auch auf den Teller“, so Jürgen Waizenegger. Er hat sowohl Landwirtschaft als auch Koch gelernt und weiß deshalb, dass eine gute Küche gute Zutaten braucht – und wie man sie bekommt. Der Eigengeschmack der guten Bioprodukte sei dabei wichtig, aber auch die Authentizität. „Wir kochen das, was früher normal war: regionale und saisonale Gerichte.“ Vieles davon hat er noch von seiner Großmutter abgeschaut; neu dazu gekommen ist ein leicht mediterraner Einschlag. Das kommt an, bei Einheimischen wie Gästen gleichermaßen. Auch der Gault Millau findet, dass dieses „Normale“ außergewöhnlich ist: 14 Punkte vergab er jüngst in seiner Feinschmeckerbibel. Und vom Guide Michelin gab's einen Bib Gourmand.

Neben Essen kann man im Mohren natürlich auch noch Urlaub machen. Nach ausgedehnten (Rad-) Wanderungen in der sanft hügeligen Landschaft des Bodensees lädt am Spätnachmittag das neue Vitalzentrum mit Berghütten-Sauna, Bio-Sanarium, Kräuter-Dampfbad und Ruhergarten mit Sonnenterrasse und Felsendusche zum Entspannen ein. Wer dann das Vier-Gänge-Menü mit einem hausgemachten Obstbrand verdaut

hat, wird in der ländlichen Stille in einem der 65 Bio-Landhauszimmer sicher sanft schlummern und vielleicht sogar vom himmlischen Genuss der Mönche beim Essen ihrer „Herrgottsbscheißerle“ träumen.

SCHON MAL SAURE KUTTeln GEGESSEN?

Bleiben wir im Schwabenland: Vom Bodensee geht's auf die Schwäbische Alb zum BIOHotel Rose. Zu den Kutteln kommen wir gleich; denn die gibt es in der Rose zwar auch, doch was der 28-jährige Simon Tress in der kleinen Hotelküche zaubert, hat eher etwas von großer weiter Welt als mit schwäbischer Bürgerlichkeit zu tun: Ziegenkäseougat auf Zucchini mit Mangosauce, Gebratenes Filet vom Saibling auf Minz-Couscous mit geschmolzenen Tomaten und Heidelbeer-Chili Dip und zum Nachtisch Honig-Balsam mit Cashewkernen und gefüllter Schokolade. „Ich koche relativ spontan“, ruft Simon Tress im Vorbeigehen. „Morgens schaue ich, was an frischen Lebensmitteln vorrätig ist, und dann geht's los!“ Sagt es und wirbelt schon wieder zwischen Töpfen und Pfannen herum, zerkleinert schnell mal nebenbei den frischen Basilikum und Schnittlauch aus dem Kräutergarten im Hof, um gleich darauf wieder in einem Ingwer-Schaum-Süppchen zu rühren.

ENERGIEBÜNDEL MIT KOCHSCHÜRZE

Der zweitälteste der vier Tress-Söhne ist ein Energiebündel mit verschmitztem Lausbubengrinsen. Mit 16 begann er seine Kochlehre, in den Folgejahren perfektionierte er sein Können bei verschiedenen Köchen und reiste bei Kochevents und -wettbewerben um die halbe Welt. 2006 zog es ihn dann zurück in den elterlichen Betrieb auf die Schwäbische Alb. Hier konnte er seine Leidenschaft für außergewöhnliches Essen mit dem Bio-Gedanken kombinieren. Wer Zeit mitbringt (und großen Hunger), dem kocht Simon durchaus auch mal ein 12-Gänge-Menü, wobei jeder Gang in der Regel aus einem Geschmacks-Dreiklang besteht, alles harmonisch aufeinander abgestimmt.

SCHWÄBISCHE BIO-PIONIERE

Familie Tress gehört zu den Bio-Pionieren in Baden-Württemberg. 1950 kam Großvater Johannes Tress aus französischer Kriegsgefangenschaft zurück. Dort hatte der Landwirt das Wirtschaften nach biologisch-dynamischen Gesichtspunkten gelernt und war davon so begeistert, dass

er noch im selben Jahr seinen eigenen Hof nach demeter-Richtlinien umstellte. Anfangs lachten die Bauern auf der Schwäbischen Alb und aus der Umgebung noch über seine kleinen Kartoffeln und den geringeren Ertrag. Doch mit den Jahren mussten sie anerkennen, dass es „beim Tress“ nicht nur schmeckte, sondern der Hof auch wirtschaftlich erfolgreich war. Heute pilgern Feinschmecker aus dem mehr als eine Autostunde entfernten Stuttgart zur Rose auf die Schwäbische Alb, in der sich drei Generationen um das Wohl der Gäste kümmern. Womit wir bei den Sauren Kutteln wären. Die sind nämlich Sache von Oma Josefine. Trotz ihrer mehr als 80 Jahre bereitet sie noch jeden Tag diesen schwäbischen Klassiker aus Rindermagen mit reichlich Wein und Essig zu, während Enkel Simon mit seinem Team um sie herumwirbelt und Schwiegertochter Inge vollwertige Spezialitäten zubereitet. Innovation und Tradition, das geht bei Familie Tress eben Hand in Hand.

AM ENDE EINES TALE

Der Kreis unserer 360-Grad-Reise schließt sich mit einem Sprung von der Schwäbischen Alb hinüber quer durchs Allgäu über Oberstdorf nach hinten ins Kleinwalsertal. Das muss man sich mal vorstellen: Da leben Österreicher in einem Tal, das nur von Deutschland zu erreichen ist; und diese Österreicher sind Nachfahren von Schweizern, die einst vor 500 Jahren – damals über den Berg – vom Wallis hierher kamen. „Und darum sind wir eben keine Österreicher, sondern Walser, auch wenn wir natürlich einen österreichischen Pass haben“, erzählt Klaus Kessler in schönstem Walser-Dialekt und ein wenig grinst ihm dabei der Schalk aus dem Nacken.

Wenn der Chef des Natur- und BIO-Hotels Chesa Valisa die Geschichte seiner Familie und des Kleinwalsertals erzählt, dann wird einem gleich viel klarer, dass die geografische Lage hier für einen Gästebetrieb doch eine gewisse Herausforderung ist. Und man kann sich gut die Verzweiflung vorstellen, die einst den Küchenchef des Chesa Valisa überkam, als ihm sein Chef verkündete, die Speisekarte auf 100 Prozent Bio umzustellen zu wollen. „Schlaflose Nächte hat mich das gekostet“, erinnert sich Küchenchef Bernhard Schneider. „Was glauben sie, wie schwer es ist, für ein 100-Betten-Hotel frische Bio-Lebensmittel in ein weit

abgelegenes Tal wie das Kleinwalsertal zu bringen – noch dazu im Winter, wenn hier meterhoch der Schnee liegt?!“ Dem Hause treu geblieben ist Schneider dennoch, und die Umstellung auf Bio hat trotz aller logistischen Anfangsprobleme dann doch innerhalb rekordverdächtiger sechs Monate geklappt. Heute isst man im auf 1.200 Meter gelegenen Chesa Valisa nicht nur in räumlicher Hinsicht auf höchstem Bio-Niveau: Geschäumte Selleriesuppe mit Nussöl, Ochsensteak mit Kräuterkruste, Urgemüse und Rosmarin-Gnocchi und ein Rosmarinparfait mit Marillenkompott als süßer Abschluss.

KONSEQUENT BIO

Für Sieglinde und Klaus Kessler war es ein konsequenter und logischer Schritt, die Küche ihres Hotels 2007 auf 100 Prozent Bio umzustellen. Klaus Kessler hat den Betrieb 1985 von seinen Eltern übernommen, und schon damals kochten sie im Naturhotel nach den Prinzipien der „Grünen Haubenküche“, die auf naturbelassene, regionale und bevorzugt biologische Lebensmittel setzt. „Heute sind wir mit unserer 100-Prozent-Bio-Küche auch Vorbild für andere im Kleinwalsertal“, freut sich Kessler. Inzwischen gibt es 14 Biobauern im Tal, die das BIO-Hotel mit Milch- und Fleischprodukten beliefern. In der Küche des Chesa Valisa wird alles frisch zubereitet; sogar das Mehl mahlt das Team selbst, um damit fast täglich frisches Brot zu backen.

Wer Nahrungsmittelunverträglichkeiten hat, stößt im Naturhotel nicht auf verständnislose Blicke. Küchenchef Bernhard Schneider kümmert sich bei speziellen Wünschen persönlich um die Zusammenstellung eines entsprechenden Speiseplans. Und der ist schon für die „normalen“ Hausgäste üppig: Für das Frühstücksbuffet mit mehreren frisch geschroteten Müslivarianten, Obst, Wurst, Käse und hausgemachten Brotaufstrichen braucht es einen eigenen Nebenraum, um die Auswahl aufzubauen. Derselbe Raum ist am Mittag und Abend gefüllt mit Gemüse- und Salatvariationen. Und am Abend... – nun, man sollte sich tagsüber viel in der frischen Bergluft bewegt haben, um keinen der mindestens vier Gänge der drei bis vier Auswahlmenüs auslassen zu müssen.

Mit freundlicher Genehmigung von Raabengrün (Raabe & Venus GbR), BIO-Hotels Pressebetreuung

Überraschung!

Gewerbliche Schadenversicherung (Teil 2)

In Teil 1 haben wir uns mit den möglichen Überraschungen bei Betriebs- und Berufshaftpflichtversicherungen befasst. Wir hoffen, dass Sie mit diesen Tipps schon Erfolge erzielen konnten. In Teil 2 möchten wir Ihren Vorsprung vor den Wettbewerbern weiter vergrößern. Lassen Sie uns in diesmal über die gewerblichen Gebäudeversicherungen nachdenken.

Teil 1 erschien
in der letzten
[partner:]–Aus-
gabe (Heft 18),
Seite 58–59.

Wenn Sie eine bestehende Gebäudeversicherung prüfen, wird Ihnen zuerst die Versicherungssumme auffallen. Sie lesen einen Wert 1914, auf dem die Prämienberechnung aufbaut? Das ist zunächst nicht verkehrt, orientiert sich aber an den dafür bekannten Berechnungsparametern Baukostenindex und Anpassungsfaktor (früher: Prämienrichtzahl/gleitender Neuwertfaktor) der Wohngebäudeversicherung und bildet über die Jahre natürlich auch deren Wert- und Prämiensteigerungen ab. Ein guter Schutz gegen Unterversicherung, der aber oft zu weit greift.

Gewerbegebäude – stellen Sie sich bitte einmal einen großen Hallenkomplex vor – unterliegen anderen Entwicklungen der Bau- oder Reparaturkosten als eben ein reines Wohnhaus, für das dieser Berechnungsweg eigentlich gedacht ist. Realistischer, gerade bei höheren Versicherungssummen, ist die Versicherung nach der Wertzuschlagsklausel, deren Bezugsjahre für die Neuwertanpassung weitaus jünger sind und nur auf gewerbliche Gebäude abzielt. Sehr oft können Sie damit weitaus günstiger anbieten.

Dass Sie dabei auch auf Veränderungen der Versicherungssumme durch Neu-, Um- oder Anbauten seit dem Abschluss des alten Vertrages achten, ist selbstverständlich. Vergessen Sie dabei bitte nicht Grundstücksbestandteile wie Pflasterungen und Einfriedungen!

Noch einfacher ist die Frage nach dem korrekten Versicherungsnehmer: Oft sind Betreiber und Nutzer zu unterscheiden. Häufig werden die Policen für Inhalt und Gebäude nachlässig auf ein und denselben Versicherungsnehmer ausgestellt. Es hat aber nur der das Recht auf die Leistung aus der Gebäudeversicherung, der auch das versicherte Interesse, im Allgemeinen also das wirtschaftliche Risiko, innehat.

Ein gängiges Beispiel: Der Gebäudeeigentümer verpachtet das Objekt an sein Unternehmen (Betriebsaufspaltung). Eine Müller GbR betreibt das Gebäude, die Müller GmbH

arbeitet darin. Die Gebäudepolice lautet aber immer noch auf die Müller GmbH. Der eigentliche Inhaber des Risikos ist somit nicht Versicherungsnehmer. Wurde das verkehrt aufgenommen, droht dem Eigentümer im Schadenfall eine unangenehme Überraschung.

Wenden wir uns nun der eigentlichen Nutzung zu. Viele Gebäude werden von mehreren, unterschiedlichen Betrieben genutzt. Damit ergibt sich bei der Kalkulation ein Mix von unterschiedlichen Risiken für die Versicherer. So würde für einen Gastronomieanteil oder eine Schreinerei ein höheres Feuerrisiko zum Tragen kommen, für einen stark Wasser verbrauchenden Betrieb würden daraus entstehende mögliche Schäden beachtet werden müssen.

Prüfen Sie die Nutzungsarten und deren Flächenanteile im Gebäude. Stimmen diese mit der vorliegenden Police überein, oder haben sich Änderungen ergeben? Aus bislang unbeachteten Veränderungen ergeben sich die notwendige Neutarifizierung und der Hinweis, dass es im Schadenfall zu Diskussionen gekommen wäre. Schlimmstenfalls hätten Ihre Mandanten den Versicherungsschutz eingebüßt.

Bleiben wir bei den Nutzern: Rüstet ein neuer Pächter seine gewerblichen Räume für seinen speziellen Bedarf aus oder um, so werden nicht selten ganz erhebliche Summen dafür investiert. Diese Investitionen werden vielleicht noch an Wänden, Decken und Böden sichtbar, die Erweiterungen der Gebäudetechnik jedoch (Leitungen, Kühlanlagen, Beschallung, etc.) bleiben verborgen. Diese Summen müssen eingerechnet, als fremdes Eigentum und als Werterhöhung deklariert werden, oder aber die Pächter sorgen über ihre Geschäftsinhaltsversicherung für die notwendige Deckung durch ihren Versicherer.

Erlauben Sie uns hier einen kleinen Exkurs zu den Wertverbesserungen durch Einbauten der Pächter. Wechseln Sie dazu bitte die Perspektive. Viele Bedingungswerke von Geschäftsinhaltsversicherungen sehen vor, dass „vom



Versicherungsnehmer eingebrachte Gebäudebestandteile“ mitversichert gelten. Diese werden aber bei der Ermittlung der korrekten Versicherungssumme vielfach nicht mehr wahrgenommen. Man neigt einfach dazu, nur das „Sichtbare“ zu erfassen. Werden diese Investitionen jedoch nicht richtig bemessen und einkalkuliert, besteht die Gefahr einer erheblichen Unterversicherung. Es können also beide Parteien von einer Unterversicherung überrascht werden. Sie sehen, hier ergeben sich gleich zwei Ansätze für interessante Gespräche.

Nicht immer leicht erkennbar sind die Pauschaldeklarationen, also die versicherten Kosten, die im Zusammenhang mit einem Schadenfall auftreten können. Trotzdem sollten Sie genau darauf achten, dass die meisten alten Pauschaldeklarationen nicht mehr zeitgemäß sind. Plakativ ausgedrückt: Es kann passieren, dass die Kunden von den schadenbedingten Kosten erdrückt werden, bevor sie überhaupt die eigentliche Versicherungsleistung (Neubau, Reparatur) in Anspruch nehmen können.

Greifen wir nur einmal Aufräum- und Abbruchkosten oder Dekontaminationskosten heraus. Früher waren dafür bestenfalls prozentuale Anteile der Versicherungssumme gedacht, oder Sie finden einfach kleine pauschale Summen vor. Was aber passiert nach einem Brand? Die Schadenstätte muss wieder so hergerichtet werden, dass

Reparatur oder Neubau überhaupt zulässig sind. Dafür werden Gebäudeteile abgetragen und beiseite geschafft, Böden ausgehoben und schließlich jede Menge Material entsorgt. Vieles davon ist durch Feuer und Löschwasser kontaminiert, also mit fremden Schadstoffen verseucht, und wird zum Sondermüll. Die nun entstehenden erheblichen Kosten sind nur zum (kleinen) Teil gedeckt. Wer aber finanziert diese Versicherungslücke, wenn das Objekt in Schutt und Asche liegt und damit kein Geld verdient werden kann? Das Beste ist: Mittlerweile finden Sie fast überall auf dem Anbietermarkt bedarfsgerechte Pauschaldeklarationen. Das Ganze wird bei einer neuen Kalkulation kaum mehr Prämie kosten.

Weisen Sie Ihre Mandanten auf diese möglichen Gefahren hin, sorgen Sie für die notwendigen Korrekturen und zeigen Sie sich damit einmal mehr als gute und kompetente, langfristige Partner.



Andreas Neugum
Vertriebsleiter für Schadenversicherungen
Nürnberger Allgemeine Versicherungs-AG

Im offenen Jeep durch grandiose Savannen

[pma:]-Incentivereisende in Namibia

Die seit 1990 unabhängige Republik Namibia ist gemessen an der Staatsfläche fast zweieinhalb Mal so groß wie Deutschland, jedoch im Vergleich dazu extrem dünn besiedelt. Der größte Teil der derzeit etwas mehr als zwei Millionen Einwohner konzentriert sich auf die wenigen Städte des Landes. Platz genug also für eine großartige Natur, die es für die Teilnehmer der diesjährigen [pma:]-Incentivereise reichlich zu bewundern galt.





Viele Partner der [pma:] staunten nicht schlecht, als in der zweiten Hälfte des Jahres 2011 durchsickerte, dass das ursprünglich verkündete Incentive-Ziel Montenegro im Süden von Europa gegen Namibia im Süden von Afrika ausgetauscht worden war. Nun hätte sicherlich auch Montenegro seinen berechtigten Reiz gehabt und wer die seriöse Organisation solcher Reisen bei [pma:] kennt, weiß, dass bestimmt auch diese Reise zu einem einmaligen Erlebnis geworden wäre. Aber Namibia – das übertraf noch einmal die höchsten Erwartungen. Grund genug für den einen oder anderen [pma:]-Partner, seine Anstrengungen zum Jahresende weiter zu erhöhen, um bei dieser exklusiven Reise dabei sein zu können. Aus den Erzählungen der Teilnehmer einer ähnlichen [pma:]-Incentivereise vor einigen Jahren konnte man immer noch die Faszination spüren, die dieses Land auf die damaligen Teilnehmer ausübte. Und so starteten Ende März kurz nach Frühlingsbeginn voller Vorfreude zwei Gewinner-Gruppen im Abstand von wenigen Tagen, um dieses einmalige Land zu besuchen.

Abgehoben wurde vom Flughafen in Frankfurt/M. als Nachtflug, direkt bzw. via Johannesburg in Südafrika nach Windhoek, der Hauptstadt von Namibia. Aufgrund der geografischen Lage musste niemand die Uhrzeit umstellen, nur die Jahreszeit war plötzlich über Nacht offiziell zum Herbst geworden, da man sich nun auf der Südhalbkugel befand. Bei Tagestemperaturen um 25° C befand man sich allerdings in der Nähe dessen, was man in Deutschland einen angenehmen Sommertag nennt. Vom internationalen Flughafen Hosea Kutako bei Windhoek aus ging es weiter auf die letzte Etappe mit einem kleinen Bus teilweise über Schotterpisten und Farmwege noch gute zwei Stunden weiter Richtung Nordwesten zur endgültigen Destination, der Sney River Lodge.

Diese befindet sich, gut 1.200 Meter über dem Meeresspiegel gelegen, in einem ca. 35.000 Quadrathektar großen Hochtal, das von einigen kleinen →





→ Hügeln und Bergen eingerahmt wird und das für normale Reisende nicht zugänglich ist, da es ausschließlich Jägern vorbehalten ist. Dank der guten persönlichen Kontakte von Dr. Bernward Maasjost zum Besitzer der Lodge befand es sich nun für eine Woche komplett in [pma:] -Hand, so dass sich die Teilnehmer der Reise an einem Ort befanden, den man sich schöner kaum hätte erträumen können. Die harmonisch in die Landschaft integrierte Lage der Lodge, ein mehr als erstklassiges Ambiente und immer freundliche und hilfsbereite Menschen, die mitten im Busch eine First-Class-Lodge betreiben, sorgten unter anderem durch allerlei kulinarische Annehmlichkeiten bei allen Teilnehmern auf Anhieb für eine entspannte Atmosphäre.

Schnell waren auch die Strapazen der langen Anreise vergessen, als man sich mit drei allradgetriebenen Jeeps, die von erfahrenen einheimischen Fahrern gelenkt wurden, in die Wildnis aufmachte. Fahrer mit rein afrikanischem Aussehen, aber urdeutschen oder zumindest europäischen Vornamen, wie Ehrenfried, Michael und Titus. Alle sprachen darüber hinaus auch Deutsch, denn die deutsche Sprache gehört aus Kolonialzeiten nach wie vor zu einer weit verbreiteten Landessprache neben Afrikaans, Stammes-sprachen und der offiziellen Landessprache Englisch.

Die Schönheit einer faszinierenden Landschaft, ausdrucksvolle kräftige Farben, dazu Tiere, die der durchschnittliche Mitteleuropäer höchstens bei einem Zoobesuch bestaunen kann, wurden nur noch durch die Betrachtung traumhafter Sonnenauf- und -untergänge übertroffen. So war es auch nicht verwunderlich, dass einige der Teilnehmer das ursprüngliche Paradies in unmittelbarer Nähe wähten. Zumal sich die sonst eher karge Landschaft durch die gerade erst zu Ende gegangene Regenzeit mit üppiger Vegetation und saftigen Grasflächen schmückte.

Unendliche Mengen Oryxantilopen, Bergzebras, Springböcke, Hyänen, Weißschwanz- und Streifengnus, Hartebeests, Warzenschweine, Breit-





maulnashörner und viele andere Tiere standen meist gut getarnt im Dickicht der Büsche. Ohne die tatkräftige „Sehhilfe“ der einheimischen Fahrer wären sie wohl kaum zu entdecken gewesen. Aber auch eine Herde junger Giraffen und ein Schwarm Marabus kreuzten die Wege der umherstreifenden Jeeps. Selbst die Sichtung von Schlangenspuren der weit verbreiteten Kobra schreckte niemanden vom täglichen Abenteuerflug in die Wildnis ab. Die Weite des Himmels und die meist sehr klare und trockene Luft sorgten darüber hinaus für mannigfaltige optische Eindrücke. Somit hatten sich die Teilnehmer am abendlichen Lagerfeuer eine Menge über die Entdeckungen des vergangenen Tages zu erzählen, bevor sich die afrikanische Nacht mit ihren unbeschreiblich exotischen Geräuschen ausbreitete und die Teilnehmer erschöpft und müde von den vielen neuen Erlebnissen ihren wohlverdienten Schlaf genossen.

Viel zu schnell verging die wunderbare Zeit, und schon stand der Rückweg in die Heimat wieder auf der Tagesordnung. Alle Teilnehmer machten sich beeindruckt und mit fantastischen Bildern im Kopf und auf Film zurück auf den Heimweg, um ihren Lieben zuhause von dem Erlebnis dieser einmaligen Reise zu berichten. Und so mancher war sicherlich nicht das letzte Mal in seinem Leben in Namibia.



Matthias Köster
Team Partnerbetreuung
[pma:]

Die Fotos schossen der Autor Matthias Köster und (pma:)-Partner Matthias Krämer (rechts).



Klug investieren auch in Krisenzeiten

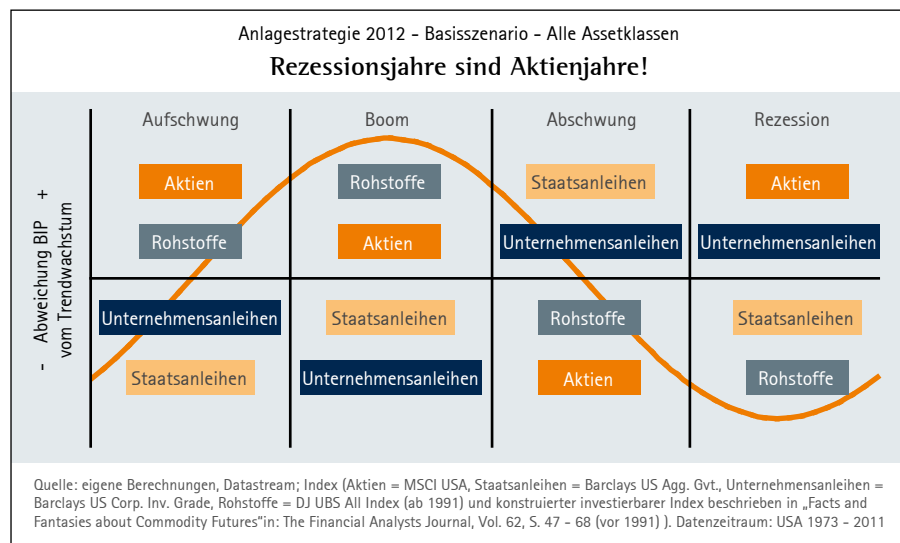
Sal. Oppenheim sieht Kapitalmärkte gedämpft optimistisch. Qualitätsanleihen und marktneutrale Strategien im Fokus.

Im Rahmen der 40. Investmentkonferenz des Bankhauses Sal. Oppenheim hat der Investmentstrategie und Mitglied des Vorstandes, Dr. Wolfgang Leoni, einen Ausblick auf die Anlagestrategien des Hauses für derzeitige Wirtschaftszyklen gegeben. Diese Aussagen sind nicht nur für die Vermögensverwaltung des Hauses Sal Oppenheim, sondern auch für Sie als Berater für die Strukturierung von Fondsvermögen interessant. Einen Ausschnitt aus der Pressemitteilung von Sal. Oppenheim vom 18. 04. 2012 lesen Sie hier. (Die vollständige Pressemitteilung und die Präsentation von Dr. Leoni finden Sie im Partner-Info-System unter dem PSC-Code.)

Die Weltwirtschaft sollte ihren Aufschwung fortsetzen, wenn auch mit angezogener Handbremse. Diese Meinung vertreten die Experten von Sal. Oppenheim in einem Pressegespräch anlässlich der 40. Investmentkonferenz des Bankhauses in Köln. Getragen von der weiterhin dynamischen Entwicklung und der anhaltenden Erholung rechnet Norbert Braems, Chefvolkswirt von Sal. Oppenheim, mit globalen Wachstumsraten von 3,5 Prozent für 2012 und 2013. „Daher sollten Anleger über Anleihen solider Staaten außerhalb der Euro-Zone nachdenken“, rät Dr. Wolfgang Leoni, Chief Investment Officer und Mitglied des Vorstands von Sal. Oppenheim. Bei den Anleihen sollten Emerging Markets mittelfristig ebenfalls an Attraktivität gewinnen. „Hier zeichnet sich eine Wachablösung ab. Gerade Länder wie Brasilien, China und Russland haben in punkto Solidität im Vergleich zu den Industrieländern aufgeholt“, hebt Dr. Leoni weiter hervor.

Zur Analyse der Qualität von Staatsanleihen hat Sal. Oppenheim den Oppenheim Soliditätsindex entwickelt, einen weltweiten Länder-Bonitäts-Index. Die Auswahl der Schuldner orientiert sich nicht an den klassischen Benchmarks, da hierin Länder mit hohem Schuldenstand überproportional vertreten sind, sondern basiert auf zahlreichen quantitativen und qualitativen Beurteilungskriterien. Diesen Prozess

fasst Sal. Oppenheim unter dem Begriff „High-Quality-Ansatz“ zusammen und setzt diesen mit dem Publikumsfonds *SOP NonEuroQualitätsanleihen* konsequent um. Aktuell schlagen die Experten von Sal. Oppenheim ein Portfolio mit Anleihen aus Norwegen, Schweden, Dänemark, der Schweiz, Australien, Neuseeland, Kanada und Singapur sowie ausgewählter Emerging-Markets vor.



Die Aktienmärkte stehen weiterhin im Schatten der Schuldenkrise. „Volatile Anlagen wie Aktien bieten gerade in der jetzigen rezessiven Phase in den Euro-Peripherie-Ländern gute Einstiegschancen“, erklärt Dr. Leoni. Jedoch müssten sich Anleger auch auf entsprechende Schwankungen einstellen.

Als langfristige Anlagestrategie raten die Experten von Sal. Oppenheim von einer ausschließlichen Long-Only-Strategie ab. Historisch gesehen gingen Phasen des Schuldenabbaus mit sinkenden Aktienrenditen und niedriger Bond-Performance einher. „Die Volatilität an den Märkten dürfte weiterhin hoch bleiben, ohne dass wir stark ausgeprägte Trends sehen werden“, ist sich Dr. Leoni sicher. In einem derartigen Umfeld können über marktunabhängige Anlagekonzepte kalkulierbare Renditen erzielt und gleichzeitig hohe Verluste vermieden werden. Diese Strategien können sowohl Long (Kauf von Wertpapieren) als auch Short (Verkauf) investieren wie beispielsweise die Publikumsfonds *OP Aktien Marktneutral* und *SOP MultiAssetAllokation*.

„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.

Passt perfekt

Es gibt viele gute Gründe, sich für einen Anzug nach Maß zu entscheiden. Einer der wichtigsten ist die perfekte Passform. Vergessen Sie beengende Sakkos oder zu weise Hosen. Wirklich bequem ist nur ein Anzug, der modisch zeitgemäß und genau auf Ihren Körper zugeschnitten ist. Konzept Maßbekleidung verrät, woran Sie einen perfekt sitzenden Anzug erkennen.

Schulterchluss

Auf Maß geschnitten passt sich die Schulterpartie harmonisch den Konturen des Oberkörpers an. Oberstes Wohlfühlkriterium: Bewegungsfreiheit. Allerdings ist darauf zu achten, dass die Schulterpartie nicht zu breit ausfällt und über die Schulter hinausragt.

In aller Kürze: Sakkolänge

Heute tragen stilbewusste Männer das Sakko im Business- als auch Freizeitbereich gerne kürzer als es die klassische Regel nahelegt, der zufolge die Faust bei durchgestrecktem Arm bis zum unteren Saum des Sakkos reichen soll.

Nicht diskutierbar: Ärmellänge

Über alle Trends hinweg ist die Ärmellänge eine Grundkonstante: Hemd oder Hemdmanschette sollten bei ausgestrecktem Arm ca. ein Zentimeter hervorschauen.

Anti-Ziehharmonika

Zu lange und zu weite Hosen sind im 21. Jahrhundert ein Fauxpas, den man unbedingt vermeiden sollte. Optimaler Weise liegt die Hose vorne mit einem kleinen Knick auf dem Schuh. Eine schmale Fußweite unterstreicht die ganze Eleganz des Schnitts.



Katarina Orlovic
Marketing
[pma:]



HARALD FIRMENICH

Konzept-Massbekleidung Münster – Himmelreichallee 73 – 48149 Münster
Telefon 02 51/1 34 08 50



Dr. Karl von Koerber und Hubert Hohler

Nachhaltig genießen. Rezeptbuch für unsere Zukunft



■ ■ Frische Tomaten und Erdbeeren im Winter, Fleisch, Milch und Kaffee zu Dumpingpreisen... Beim Gang durch den Supermarkt stellen wir schnell fest, dass mittlerweile alles zu jeder Zeit erhältlich ist. Aber welchen Preis – und nicht nur an der Supermarktkasse – zahlen wir dafür? Vielen von uns ist klar, dass wir „anders essen“ sollten, und wir wissen, dass es uns und der Natur und auch den Menschen in armen Ländern dann besser gehen könnte. Wer bei seiner Ernährung Wert auf Bio-Anbau, regionale Herkunft, fairen Handel und Nachhaltigkeit legt, für den ist dieses Buch gut geeignet: Es versteht Nachhaltigkeit als Zusammenspiel von Umwelt, Gesellschaft, Wirtschaft und auch Gesundheit. Konkret geht es hier um eine ökologisch korrekte Ernährung, ohne auf alles verzichten zu müssen. Der Grat zwischen Luxus, gesundem Leben und ökologischer Vernunft ist gar nicht so schmal wie gedacht. Wer als einzelner einen kleinen Beitrag für eine bessere Welt leisten möchte, findet hier nachhaltig inspirierende Rezeptköstlichkeiten. Auch eine gesündere und umweltschonende Ernährungsweise lädt zum Genuss ein – und verbündet sich mit der Verantwortung für unsere Zukunft.

Broschiert: 158 Seiten
Verlag: Trias
Auflage: 1 (2012)
Sprache: Deutsch
ISBN-10: 3830460538
ISBN-13: 9783830460534
Preis: 19,90 EUR

Tipp von: Katarina Orlovic

Klaus Stern

Versicherungsvertreter. Die erstaunliche Karriere des Mehmet Göker



■ ■ Der Dokumentarfilm von Klaus Stern erzählt eine Geschichte über Gier und Größenwahn aus der Welt des Versicherungsvertriebs. Viel verbrannte Erde bei Versicherungsnehmern und innerhalb einiger privater Krankenversicherungen hinterließ Mehmet E. Göker, der im Alter von nur 25 Jahren mit dem Vertrieb privater Krankenversicherungen Millionen gemacht hatte. Er war alleiniger Kopf eines Strukturvertriebs, der 2009 über 1.000 Mitarbeiter beschäftigte. Doch Ende 2009 kam die Pleite, und die Staatsanwaltschaft ermittelt bis heute. „Versicherungsvertreter – Die erstaunliche Karriere des Mehmet Göker“ ist nominiert für den Deutschen Filmpreis 2012.

„Der spektakuläre Dokumentarfilm erlaubt einen direkten Blick in den Dackroom der deutschen Versicherungswirtschaft. (...) Für das Image der Branche ist der Dokumentarfilm gleichwohl verheerend.“ Rüdiger Jungbluth, Die Zeit, Nr. 11

Buch und Regie: Klaus Stern
Mitwirkende: Mehmet E. Göker, Niels Bredenkamp, Marinko Neimarevic, Zoran Zeljko, Joachim Schmoltd, Helmut Eberlein, Eckhard Töppel.
D 2011, 79 Min., ©sternfilm
Im Kino seit März 2012. Kinotermine unter:
www.versicherungsvertreter-derfilm.de

Tipp von: Claudia Willeke

Simon Urban

Plan D



■ ■ Ostberlin anno 2011: Die Wiedervereinigung hat es nie gegeben, Egon Krenz ist seit 22 Jahren an der Macht und die DDR nahezu pleite. Die Hauptstadt ist ein maroder Moloch, verpestet und verdreckt von Millionen Ölmotoren des Trabant-Nachfolgers Phobos. Die letzte Chance für den Sozialismus besteht darin, Wirtschaftsverhandlungen mit der BRD und ihrem Bundeskanzler Oskar Lafontaine aufzunehmen.

Doch dann wird ein ehemaliger Berater von Krenz ermordet aufgefunden. Alles weist darauf hin, dass die Täter aus den Reihen der Stasi kommen. Als auch noch das Nachrichtenmagazin *Der Spiegel* über diesen Fall berichtet, ist klar: Wird die Unschuld der Stasi nicht bewiesen, ist die DDR endgültig erledigt. Im grauen, zerfallenden Ostberlin suchen Martin Wegener von der Volkspolizei und sein westdeutscher Kollege Richard Brendel nach den Mördern – und finden heraus, warum die Entwicklung der DDR so katastrophal verlaufen musste.

Gebundene Ausgabe: 552 Seiten
Verlag: Schoefferling
Auflage: 5 (2011)
Sprache: Deutsch
ISBN-10: 3895611956
ISBN-13: 978-3895611957

Tipp von: Matthias Köster

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: Nigdaw. S.3: Carsten Bender. S.5: Nigdaw. S.10: Senoldo. S.13: Bloomua. S.15: Imageteam. S.18: Arthur Braunstein. S.23: Robert Kneschke. S.24: HDI-Gerling. S.27: Nigdaw. S.28: Stefan Merkle. S.33: Contrastwerkstatt. S.34-36: Hotel Kenners Landlust, Vitalhotel Falkenhof, Ulrichshof Baby & Kinder Bio-Resort, Hotel Sturm. S.40 unten: Edelbau GmbH. S.40-41: Bauholz design, Nicola Rehage. S.51: [pma:]. S.52: Torsten Baumann. S.54: Carsten Bender. S.59: K.-U. Häbler. S.61: Germanskydive. S.62: Raabe & Venus GbR. S.65: LE Image. S.66-69: S.72: Mirma. Matthias Köster, Matthias Krämer. S.75: msi design, Foto Edhar, IA 64.

Erscheinungsweise

Vierteljährlich: Februar (1), Mai (2), August (3), November (4)
Auflage: 1.000

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:]19.2.2012.1T

2012

15. JUNI



Golf-Trophy 2012 in Münster-Tinnen

2012

29. JUNI



Sommerfest 2012 für alle [pma:] Berater/innen mit Partner/in in Münster

2012

6. SEPTEMBER



Maklerbetreuer-Tag in Münster

2012

7. SEPTEMBER



Betriebsausflug Innendienst

2013

1. FEBRUAR



[pma:] Jahresauftakttagung 2013



Schützenswerte Arbeitskraft

TOP BU-Absicherung, TOP Argumente: BU-Vorsorge *Premium*



Klare Regelungen

zum Beispiel durch den Verzicht auf den Begriff „altersentsprechend“ bzgl. Kräfteverfall in der BU-Definition.

Umfassender Schutz

zum Beispiel durch 100 % Leistung bereits ab 50%iger Berufsunfähigkeit oder einem Pflegepunkt

Hohe Flexibilität

zum Beispiel durch großzügige Nachversicherungsgarantien bis Alter 50 und durch die besonders langen Ausübungsfrist von 12 Monaten

Jetzt mit
Unisex-Retter!

Weitere Informationen:
www.contactm.de


**Die
Continentale**