

partner:

Schwerpunkt Ausbildungs- und Berufsstarter

Erste Schritte ins Berufsleben – erste eigene Absicherung und Vorsorge

School's out!
Der Versicherungsschutz auch?

Versicherungen für Berufseinsteiger. Tipps für Azubis

Gut vorbereitet in den Berufsstart. Absicherung und Altersvorsorge für Auszubildende

Unisex optimal umsetzen

Marktanalyse: Zusammenarbeit mit Maklerpools wird zunehmen

Exzellentes Private Banking. Interview mit Mirko Albert, Valexx AG



Sie geben alles. Wir geben alles für Sie.

Spezialist für den Öffentlichen Dienst. **IDBV**





Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

je nach Bundesland hatten einige von Ihnen schon Ihren wohlverdienten Sommerurlaub, für die anderen beginnen die letzten Wochen der Sommerferien. Und mit dem Ende der Sommerferien startet für viele kleine Bürger ein neuer Lebensabschnitt: die Einschulung. Wir haben in diesem Heft unseren Schwerpunkt den Studien- und Berufsanfängern, aber auch den i-Männchen gewidmet, fängt für diese Personengruppen doch eine neue, spannende Zeit an.

Aber auch auf uns warten noch spannende Zeiten: durch die Einführung der Unisex-Tarife am 21.12. werden für alle neuen Versicherungsverträge einheitliche Tarife verpflichtend. Die Beiträge für viele Versicherungen ändern sich, mal wird es für Männer teurer und für Frauen günstiger, mal umgekehrt. Einer aktuellen Studie zufolge ist die Bevölkerung über dieses Thema völlig unzureichend informiert. Von den Befragten fühlten sich nur 17 Prozent beim Thema Unisex-Tarife gut informiert; 81 Prozent sagen hingegen, sie seien schlecht informiert. Hier herrscht also Handlungsbedarf. Welche Vorteile sich für Berater und Kunden ergeben, welche neuen Produkte auf den Markt drängen, erfahren Sie von unseren Teamleitern und Produktpartnern.

Auch [pma:] hat in Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Münster eine Umfrage zum Thema Markt- und Wettbewerbsanalyse in Auftrag gegeben. Zwei Erkenntnisse: [pma:] ist technisch gut aufgestellt, Handlungsbedarf besteht im Bereich Produkt- und Verkaufsunterstützung. Hier reagieren wir sehr kurzfristig mit unserem neuen Team Weiterbildung, welches bald mit Angeboten zu Weiterbildungsmöglichkeiten und Schulungen zu aktuellen Themen auf unsere Berater zugehen wird.

Im letzten Heft hatten wir darauf hingewiesen, dass beim Erscheinen dieser Ausgabe der Fußball-Europameister feststeht: Spanien hat den Titel geholt und mit dem EM-Sieg gleich mehrfach Geschichte geschrieben. Erstmals hat eine Mannschaft den dritten großen Titel in Folge gewonnen: EM 2008, WM 2010, EM 2012. Was macht diese Mannschaft aus? Teamgeist!



Auch wir wollen den Teamgeist fördern, sowohl intern als auch extern. Wir hatten geladen zum Golfturnier "M-Cup meets [pma:] Golf Trophy 2012" und zum Sommerfest. Zahlreiche Berater und Mitarbeiter folgten unserer Einladung und kamen mit ihren Familien. Und dann waren da noch neun [pma:] Mitarbeiter, die beim ersten Firmenstaffel-Triathlon am 08.07. in Münster an den Start gingen. Ein paar Eindrücke von diesen Veranstaltungen finden Sie in dieser Ausgabe des [partner:] Magazins.

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

Dr. Bernward Maasjost

Markus Trogemann



Schwerpunkt Ausbildungsund Berufsstarter

- 29 School's out! Der Versicherungsschutz auch? Julia Hebben, Team HUKR Sach Privatkunden, [pma:]
- 30 Versicherungen für Berufseinsteiger. Tipps für Azubis Katarina Orlovic, Marketing, [pma:]
- 32 Volkswohl Bund bietet BU und Rente für junge Berufsanfänger. Voller Schutz zum kleinen Beitrag Christian Schröder, Marketingleiter, Volkswohl Bund Versicherungen

[pma:intern]

- 21 "Phantasie ist wichtiger als Wissen, denn Wissen ist begrenzt"
 - Silja Koch, Team Partnerbetreuung, [pma:]
- 42 Manpower, Know-how und Vertriebsorientierung. Team Partnerbetreuung neu strukturiert Team Partnerbetreuung
- 50 Marktanalyse. Zusammenarbeit mit Maklerpools wird zunehmen Robert Linnemann, Marketing, [pma:]
- 62 [pma:] Sommerfest 2012 Katarina Orlovic, Marketing, [pma:]
- 65 [pma:] concept München. Wachstum durch mehr Akquisitionsaktivitäten und Betreuungskompetenz Katarina Orlovic, Marketing, [pma:]
- 72 M-CUP meets [pma:] Golf Trophy 2012 Katarina Orlovic, Marketing, [pma:]
- 73 [pma:] mit drei Staffeln beim City-Triathlon Katarina Orlovic, Marketing, [pma:]

Unisex-Tarife

- Unisex Kommt! Gehen Sie mit der BBV gut gerüstet voran
 - Thomas Winkels, Leiter Maklerdirektion West, Bayerische Beamten Versicherungen
- 18 Vertriebschance Unisex. So unterstützt die Alte Leipziger Leben ihre Vermittler Frank Kettnaker, Vorstand Vertrieb/Marketing, Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.

24 Unisex optimal umsetzen Theo Storkamp, Teamleiter LV, [pma:]

40 Mehr-ist-fair-Garantie der Stuttgarter. Unisex kommt

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

Lebensversicherungen

- Pflegeabsicherung zum Nulltarif? Goldener Lösungsweg gegen das Armutsrisiko Pflegefall Thomas Potthoff, Subdirektor, Nürnberger Versicherungsgruppe
- 10 Fast die Hälfte der Deutschen kümmert sich zu wenig um Altersvorsorge Rainer Weitzel, Head of Strategic Partners, Standard Life Deutschland
- 15 DBV Deutsche Beamtenversicherung. Spezialversicherer für den Öffentlichen Dienst Dr. Markus Groß-Engelmann, Leiter Kundensegment Öffentlicher Dienst, DBV Deutsche Beamtenversicherung AG
- 20 Risiko Kompakt der Hannoverschen. Risikoschutz schnell und bequem

Oliver Blau, Leiter Vertriebspartner bei der Hannoverschen

- 22 Gothaer Perikon. Auch bei schweren Krankheiten abgesichert
 - Thomas Ramscheid, Key Account Manager, Gothaer Lebensversicherung AG
- 27 Nürnberger HandwerkerSchutz. Die vorteilhafte Alternative

Nürnberger Versicherungsgruppe

- 33 Gut vorbereitet in den Berufsstart. Absicherung und Altersvorsorge für Auszubildende Theo Storkamp, Teamleiter LV, [pma:]
- 34 BU-Schutz und Invaliditätsvorsorge. Versicherungslösungen der Barmenia zur Absicherung des Invaliditätsrisikos Dr. h. c. Josef Beutelmann, Vorstandsvorsitzender, Barmenia Versicherungen
- 36 Für alle, die ein i-Männchen an den Start bringen. Organisatorisches rund um den ersten Schultag Katarina Orlovic, Marketing, [pma:]

60 Canada Life. Vorne dran mit Innovationskraft und Erfahrung

Markus Wulftange, Bezirksdirektor, Canada Life

Krankenversicherungen

- 16 Vorsprung für Arbeitgeber Burkhard Hödtke, Leiter Maklervertrieb Nord, Allianz Private Krankenversicherung
- 58 PKV-Tarifwechselberatung für langjährig Versicherte auf Honorarbasis. Neuer Exklusiv-Service für [pma:]-Partner und ihre Kunden Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]

Sachversicherungen

- 12 D&O der wichtige Rettungsschirm für Manager Florian Salm, Underwriter für berufliche Risiken, Hiscox Niederlassung Köln
- 44 Prophylaxe vor Therapie: Neue und umfassende Berufshaftpflichtabsicherung für Ärztinnen, Ärzte und Gesundheitsfachberufe HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG
- 70 Ertragsausfallversicherung Tanja Menz, Team HUKR Sach, [pma:]

Kapitalanlagen

47 Ethna-AKTIV E. In allen Marktphasen für den Anleger Klaus Hoffmann, Vorstandsmitglied Dr. Maasjost & Collegen AG, im Gespräch mit Luca Pesarini, Fondsmanager der Ethna Funds und Vorsitzender des Verwaltungsrates bei Ethenea Independent Investors S.A.

- 52 Exzellentes Private Banking Interview mit Mirko Albert, Generalbevollmächtigter, Valexx AG
- 56 Wie Frauen und Männer Geld anlegen. Alles unisex oder was? Klaus Ummen, Teamleiter Kapitalanlagen, [pma:]
- 68 Solide Auswahl am Rentenmarkt Christian Bunk, Vertrieb Kooperationspartner, Oppenheim Fonds Trust GmbH

[pma:bizz]

38 Neukundengewinnung im Internet: Die Umsetzung (Teil 2). Bekannter werden durch Links, Plattformen, Artikel und Videos

Peter Lahrmann, Partner von Thomas Consulting

Rubriken

- 3 Editorial
- 74 Buch- und Medientipps
- 75 Impressum
- 75 [pma:] Terminkalender

Pflegeabsicherung zum Nulltarif?

Goldener Lösungsweg gegen das Armutsrisiko Pflegefall

Medizinischer Fortschritt und steigende Lebensqualität lassen die Menschen immer älter werden. Die wachsende Lebenserwartung lässt auch das Risiko des Einzelnen, selbst zum Pflegefall zu werden, steigen. Derzeit sind ca. 2,4 Millionen Menschen in Deutschland pflegebedürftig und diese Zahl wird sich bis 2050 noch verdoppeln. Dabei ist Pflegebedürftigkeit keine Frage des Alters. Es kann jeden jederzeit treffen. Ein trauriger Beweis dafür sind ca. 100.000 Kinder, die zurzeit in Deutschland pflegebedürftig sind.

Die im Jahr 1995 eingeführte Pflegeversicherung hatte schon damals Teilkasko-Charakter, d.h. es sollte nur ein Teil der tatsächlichen Kosten aufgefangen werden. Daran hat sich bis heute nicht viel verändert. Den tatsächlichen durchschnittlichen Kosten für ein Pflegeheim von ca. 3.500 EUR monatlich stehen bestenfalls Leistungen von 1.825 EUR aus der Pflegeversicherung gegenüber (Pflegestufe 3, besonderer Härtefall). Obwohl der Bedarf zur Abdeckung dieser gewaltigen Lücke durchaus erkannt ist, schiebt man die Risikoabsicherung auf – scheinbar nur kurzfristig – oft jedoch, bis es zu spät ist!

Eine Pflegerentenversicherung leistet im Pflegefall. Oft kommt der Vertrag jedoch auch durch Rückkauf oder Tod zur Auszahlung. Besonderer Clou der NÜRNBERGER Pflegerente: Bereits nach wenigen Jahren kann der Rückkauf bzw. die Todesfallleistung die eingezahlten Beiträge deutlich überschreiten – und das bei vollem Pflegeschutz.

Weitere Vorteile

- Die NÜRNBERGER leistet im Pflegefall bei Vorliegen einer Pflegebedürftigkeit nach Sozialgesetzbuch (Stand 15.12.2008) oder nach den Aktivitäten des täglichen Lebens, die sogenannten Activities of Daily Living (ADL-Katalog) wie zum Beispiel An- und Auskleiden oder Einnehmen von Mahlzeiten und Getränken, oder nach der Reisberg-Skala bei einer mindestens mittelschweren Demenz.
- Lebenslanger Versicherungsschutz
- Leistet bei ambulanter oder stationärer Pflege
- Attraktives und stabiles Beitragsniveau
- Günstiger Einstiegsbeitrag (Mindestbeitrag 10 EUR)
- Individuell gestaltbarer Versicherungsschutz
- Nachversicherungsgarantie bei bestimmten Ereignissen ohne erneute Gesundheitsprüfung
- Reduzierte Gesundheitsfragen bei Pflegetarif mit fünfjähriger Wartezeit
- Überschussansammlung in nachhaltigen Fonds möglich



Rechtzeitig vor Einführung der Unisex Tarife sollten sich insbesondere Männer die Pflegerente zum Nulltarif sichern.



Thomas Potthoff Subdirektor NÜRNBERGER Versicherungsgruppe

Ansprechpartner und vertriebliche Unterstützung: Thomas Potthoff

Mobil: (0151) 53841215 Fax: (0251) 509281807

E-Mail: thomas.potthoff@nuernberger.de

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, die Wertentwicklungen und Anlagestrategien finden Sie auf www.ethnafunds.com.



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



Ausführliche Hinweise zu Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem letztgültigen Verkaufsprospekt. Maßgeblich sind die Angaben im Verkaufsprospekt sowie der aktuelle Halbjahresund Jahresbericht. Den Verkaufsprospekt, die Berichte sowie die wesentlichen Anlegerinformationen in deutscher Sprache erhalten Sie kostenlos bei ETHENEA Independent Investors S.A. - Niederlassung Deutschland, Ulmenstraße 23-25, D-60325 Frankfurt am Main.

Unisex Kommt! Gehen Sie mit der BBV gut gerüstet voran

Die Unisex-Tarife werden zum zentralen Thema in der zweiten Jahreshälfte werden. Doch viele Makler sehen noch einen hohen Bedarf an Informationen und Unterstützung. Dies ist das Ergebnis einer Sonderbefragung im

Rahmen der aktuellen AssCompact-Trendstudie. Als Partner der BBV stehen Ihnen allerdings diverse Tools zur Verfügung, die Ihnen helfen werden, Ihre Kunden vom Handlungsbedarf zu überzeugen.

Aufgrund einer Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs im vergangenen Jahr dürfen die Versicherer bei Neuverträgen ab 21. Dezember 2012 nur noch einheitliche, sogenannte Unisex-Tarife anbieten. Dies kann je nach Geschlecht und Vertragsart eine deutliche Verschlechterung bedeuten. Da heißt es rechtzeitig handeln. Wir haben uns bei der BBV schon früh darüber Gedanken gemacht, wie wir unsere Partner in diesem Zusammenhang adäquat informieren und unterstützen können. Das Ergebnis: Der Unisex-Navigator der BBV, der seit Mai online ist, diverse neue Verkaufsunterlagen zum Thema und unsere Umtauschoption als Absicherung für Ihre Kunden.

Das Online-Tool für den Vertriebserfolg

Mit dem eigens für Ihre Beratungsgespräche entwickelten Unisex-Navigator der BBV gelingt es Ihnen ganz einfach, die Vorteile eines rechtzeitigen Vertragsabschlusses zu präsentieren. Der Rechner zeigt anschaulich, welche finanziellen Unterschiede die Einführung von Unisex-Tarifen in verschiedenen Produktsparten mit sich bringt, es werden Rechenbeispiele für Ihren Kunden angeboten und auch die Hintergründe dieser vom Gesetzgeber veranlassten Änderung werden erläutert.

Die Zeit läuft... **UNISEX** kommt!

Vorteile bei einem Abschluss in 2012

Vorteile für Männer:

- Altersvorsorge
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Krankenzusatzversicherung

Vorteile für Frauen:

- Risikolebensversicherung
- Unfallversicherung

So oder so den besten Tarif

Da Unisex nicht in jedem Fall zu einer Verschlechterung führen wird, stellt die BBV zudem eine Umtauschoption zur Verfügung. Sie soll den Beratungsprozess unterstützen, falls ein Kunde Sorge hat, dass ein späterer Abschluss günstiger wäre. Diese Garantieerklärung gilt ebenso für Risikoversicherungen und private klassische Rentenversicherungen mit Ansparzeit wie für alle Sachversicherungen, die ab Juni 2012 abgeschlossen werden. Das heißt: Ihr Kunde kann gar nichts falsch machen, wenn er jetzt bei Ihnen einen Vertrag der BBV abschließt.

Darüber hinaus finden Sie auf unserer Makler-Website nun auch diverse neue Verkaufsunterlagen, die Ihre Argumente unterstützen. Mit der BBV gehen Sie also gut gerüstet in eine zweite Jahreshälfte mit gewichtigen Argumenten für viele Abschlüsse.



Thomas Winkels Leiter Maklerdirektion West Bayerische Beamten Versicherungen

Mehr Informationen: www.bbv-unisex.de Umfassende Materialien zum Thema Unisex-Tarife finden Sie auf unserer Makler-Website.

Zum Unisex Navigator: http://www.bbvunisex.de/



ECONOMY und COMFORT: Beitragsgarantie bis 31.12.2012

Nutzen Sie Ihre Vertriebschancen vor Unisex

Sichern Sie Ihren Kunden langfristige Beitragsvorteile für unsere Vollkostentarife ECONOMY und COMFORT bei einem Abschluss vor dem 21.12.2012.

Die Fakten im Überblick:

■ ECONOMY und COMFORT:

Beitragsgarantie bis 31.12.2013, für Abschlüsse vor dem 21.12.2012

- Stichtag 21.12.2012: Unisex kommt
- Vertragsbeginn 01.01.2013 ab sofort möglich

Denken Sie an die Wechsel- und Kündigungsfristen Ihrer Kunden.

Überzeugend – durch nachhaltige Tarifkonzepte

Unsere Vollversicherungstarife ECONOMY und COMFORT zeichnen sich durch

- ein am Markt einzigartiges Tarifkonzept,
- überzeugende Leistungen,
- garantierte Beitragsrückerstattungen bei Leistungsfreiheit und
- eine leistungsdynamische Selbstbeteiligung aus.



Fast die Hälfte der Deutschen kümmert sich zu wenig um Altersvorsorge

Die Deutsche Rentenversicherung schickt den Beitragszahlern einmal im Jahr eine persönliche Hochrechnung über die zu erwartende Altersrente zu. Für viele Empfänger ist der Bescheid eher ein trüber Ausblick als ein Grund zu Freude. Lange vorbei sind die Zeiten, in denen der ehemalige Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung Norbert Blüm rund 15.000 Plakate mit dem Slogan "Die Rente ist sicher!" aufhängen ließ. Spätestens seit der Jahrtausendwende müsste es jedem in Deutschland klar sein, dass die staatliche Rente nicht reichen wird. Private Vorsorge rückte deshalb immer mehr in den Vordergrund und gilt mittlerweile als unverzichtbar. Und dennoch: Bis heute ist zu beobachten, dass sich viele Bundesbürger nicht ausreichend mit ihrer Altersvorsorge auseinandersetzen.

Standard Life wollte es genauer wissen und befragte gemeinsam mit dem Meinungsforschungsinstitut YouGov Deutschland AG 1.150 Frauen und Männer in ganz Deutschland zu ihrer Altersvorsorge. Ziel der Umfrage war es, herauszufinden, ob sich die Menschen in Deutschland ausreichend mit dem Thema Altersvorsorge beschäftigen und ob sie mit der Entwicklung ihrer Altersvorsorge bzw. ihrer Rente zufrieden sind.

Die Befragten blicken pessimistisch in die Zukunft

Ein erstes Ergebnis der Umfrage war, dass fast die Hälfte (47 Prozent) der Bundesbürger sich entweder nur am Rande oder überhaupt nicht mit der eigenen Altersvorsorge beschäftigt. Viele Menschen scheinen die Wichtigkeit der privaten Altersvorsorge nach wie vor zu unterschätzen oder Entscheidungen vor sich herzuschieben. Vor dem Hintergrund drohender Altersarmut ist dies eine sehr ernste Entwicklung.

Zwar sehen 30 Prozent der Bundesbürger ihre Zukunft im Alter als finanziell abgesichert an. Gleichzeitig sind sich 28 Prozent der Bürger nicht sicher, ob sie dieses Ziel erreichen werden. 29 Prozent der Menschen gehen sogar davon aus, dass sie ihr Vorsorgeziel wahrscheinlich nicht oder sogar auf keinen Fall erreichen werden. Alarmierend sind auch die Antworten der befragten Rentner: Nur 37 Prozent sind mit ihrem Einkommen zufrieden. 36 Prozent sind unzufrie-

33 Prozent der Befragten hatten mit einer höheren Wertentwicklung ihrer Altersvorsorgeprodukte gerechnet. den und 27 Prozent der Befragten sehen ihre finanzielle Situation zwiespältig. Dass jeder dritte Rentner mit seinem Einkommen unzufrieden ist, kann als klarer Hinweis dafür gedeutet werden, dass Altersarmut in Deutschland in den nächsten Jahren ein Thema werden wird. Es ist nicht mehr die Frage, ob es zu einer Altersarmut kommt, sondern nur noch, in welchem Umfang sie kommen wird.

Ein Grund für diese pessimistische Haltung vieler Menschen liegt auch in der Unzufriedenheit mit der Wertentwicklung der Vorsorgeprodukte: 33 Prozent der Befragten hatten mit einer höheren Wertentwicklung ihrer Altersvorsorgeprodukte gerechnet. Rund 36 Prozent zeigen sich mit der Performance größtenteils zufrieden. Wirklich positiv überrascht waren nur drei Prozent der Menschen. Dieses Ergebnis lässt sich darauf zurückführen, dass die Befragten zu großen Teilen auf konservative und somit renditeschwache Produkte gesetzt haben: Das Sparbuch (24 Prozent) sowie Immobilien, Bausparverträge und Kapitallebensversicherungen (mit jeweils 23 Prozent) wurden bei dieser Umfrage als die beliebtesten Altersvorsorgeprodukte identifiziert. Sie liegen damit deutlich vor Aktienfonds (14 Prozent), Aktien (12 Prozent) oder fondsgebundene Rentenversicherungen (10 Prozent).

Auslaufmodell klassische Lebensversicherung: Der Garantiezins ist kaum bekannt

Die klassische Lebensversicherung war jahrzehntelang aufgrund ihrer Garantien ein gefragtes Instrument zur finanziellen Absicherung. Der garantierte Rechnungszins sinkt jedoch seit Jahren kontinuierlich und beträgt seit 1. Januar 2012 nur noch 1,75 Prozent. Der klassischen Lebensversicherung stehen die Deutschen entsprechend zunehmend skeptisch gegenüber: 76 Prozent der Befragten sind überzeugt, dass eine klassische Lebensversicherung nicht für die Vorsorge ausreicht. Hinsichtlich der Höhe des Garantiezinses herrscht Unwissen: 41 Prozent gaben an, nicht zu wissen, wie hoch der Garantiezins ist. 21 Prozent schätzten ihn höher als 2 Prozent ein, nur 20 Prozent kannten den tatsächlichen Garantiezins. Die Absenkung des Garantiezinses scheint deutliche Spuren hinterlassen zu haben. Klassische Versicherungsprodukte haben deutlich an Attraktivität und Beliebtheit verloren. Dieser Trend wird sich künftig fortsetzen: Kunden werden verstärkt nach alternativen Versicherungslösungen suchen, mit denen sie höhere Erträge erwirtschaften können, ohne ein zu hohes Risiko eingehen zu müssen.

Was ist wichtig für den Kunden?

Was sorgt bei den Befragten, bezogen auf die Anbieter von Altersvorsorgeprodukten, für ein sicheres Gefühl? Hier rangieren vor allem der Insolvenzschutz des Anbieters (mit 65 Prozent der Nennungen) und die Garantie der eingezahlten Beiträge (63 Prozent) ganz vorne. Danach folgt die Anlagekompetenz des Anbieters (43 Prozent). Das Image des Anbieters (33 Prozent), seine Finanzstärke und seine Erfahrung (jeweils 32 Prozent) werden nicht so

Nur wer über Investmentkompetenz verfügt, kann auch in Zeiten niedriger Zinsen und volatiler Kapitalmärkte stabile Erträge für seine Kunden erwirtschaften.

hoch bewertet. Dieses Ergebnis zeigt, dass die Befragten immer stärker auf die Qualität des Versicherungsunternehmens achten. Dazu gehört auch, dass der Anbieter die nötige Erfahrung bei der Kapitalanlage hat. Denn nur wer über Investmentkompetenz verfügt, kann auch in Zeiten niedriger Zinsen und volatiler Kapitalmärkte, stabile Erträge für seine Kunden erwirtschaften. Dies ist aus meiner Sicht ein entscheidender Faktor, um das Vertrauen der Kunden zurückzugewinnen und gleichzeitig die Auswirkungen der Altersarmut zu begrenzen.

Fazit

Objektiv gesehen führt an privater Altersvorsorge kein Weg mehr vorbei. Dass sich viele Bürger aktuell dafür entscheiden, sich nicht um ihre Altersvorsorge zu kümmern und nichts für ihre Altersvorsorge zu tun, kann langfristig fatale Folgen haben. Die Versicherer und Vermittler haben hier einen gesellschaftlichen Auftrag, die Kunden von der Wichtigkeit ihrer Altersvorsorge zu überzeugen. Dazu gehört es auch, den Kunden die passenden Vorsorgelösungen anzubieten. Denn eines hat die Umfrage ebenfalls ganz deutlich gezeigt: Ein Grund für die Zurückhaltung und die Skepsis der Kunden ist die Enttäuschung über die Wertentwicklung der Altersvorsorgeprodukte. Es ist wichtiger denn je, den Kunden Lösungen anzubieten, mit denen sie ausreichend hohe Erträge erzielen können, ohne ein großes Risiko eingehen zu müssen. Dies kann aus meiner Sicht nur gelingen, wenn der Anbieter die nötige Erfahrung bei der Kapitalanlage hat und so auch in Zeiten niedriger Zinsen und volatiler Kapitalmärkte, stabile Ergebnisse für seine Kunden erwirtschaften kann.



Rainer Weitzel Head of Strategic Partners Standard Life Deutschland

Umfrage-Ergebnisse: Welche Konsequenzen ziehen die Deutschen aus der Finanzmarktentwicklung für ihre Altersvorsorge und welchen Sicherheitsfaktoren vertrauen sie? Beschäftigung mit der Altersvorsorge Beschäftigen Sie sich selbst mit dem Thema Altersvorsorge, also der finanziellen Absicherung für die Zukunft? Mit dem Thema... ...beschäftige ich mich sehr intensiv. ...beschäftige ich mich. ...beschäftige ich mich, aber nur am Rande. Angaben in Prozent Quelle: YouGov AG 2012 ...beschäftige ich mich gar nicht. Glauben Sie, Ihre finanzielle Absicherung im Alter zu erreichen? Glauben Sie, Ihre gewünschte finanzielle Absicherung für die Zeit nach Ihrer beruflichen Tätigkeit zu erreichen? Ja, auf jeden Fall/wahrscheinlich Bin mir nicht ganz sicher Wahrscheinlich nicht Angaben in Prozent Quelle: YouGov AG 2012 Auf keinen Fall Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem Einkommen, das Sie ietzt beziehen? 5 Sehr zufrieder Zufrieden Teils, teils Eher unzufrieden Angaben in Prozent Quelle: YouGov AG 2012 Sehr zufrieden Sicherheitsfaktoren nehmen hohen Stellenwert ein Welche Aspekte sind für Sie bei der Altersvorsorge wichtig, um sich sicher zu fühlen? Insolvenzschutz des Anbieters Garantie der eingezahlten Beträge Anlagekompetenz/Gewissenhaftigkeit Image des Produktanbieters 32 Finanzstärke Angaben in Prozent Erfahrung Feldzeit: 29.03. - 04.04.2012 Stichproben: 1.150 Personen Bevölkerung in Deutschland ab 18 Jahren Die Umfrage wurde durchgeführt vom Marktforschungsinstitut YouGov AG.

D&O – der wichtige Rettungsschirm für Manager

Die Zeiten innerhalb der Geschäftswelt sind – nicht zuletzt durch die Krise in Europa – rauer geworden und der Druck auf Entscheidungsträger wächst unaufhörlich. Die Anforderungen an Manager, Vorstände und Geschäftsführer bei Ihrer täglichen Arbeit steigen und Entscheidungen werden schneller und unter erhöhtem Zeitdruck gefordert und getroffen. Grund genug, sich ernsthafte Gedanken über die richtige D&O Versicherung zu machen.

Die D&O-Versicherung hat den Schutzzweck der Absicherung von natürlichen Personen in Führungs- und Leitungspositionen vor der persönlichen Haftung resultierender Vermögensschäden aus Pflichtverletzungen. Anspruchsteller können u.a. Wettbewerber, Kunden, Steuerbehörden, Sozialversicherungsträger (Außenverhältnis) sein, sowie das Unternehmen selbst, dem das Organ angehört, ausgelöst durch z.B. Gesellschafter und Kontrollgremien (Innenverhältnis). Die Bausteine einer D&O-Versicherung bestehen aus einer Rechtsschutz- und einer Leistungskomponente, d.h. in der Abwehr unbegründeter und der Zahlung begründeter Schadenersatzansprüche.

Die D&O-Versicherung als Bestandteil des Risikomanagements

Das Risikomanagement eines Unternehmens fängt bei der Absicherung der eigenen Entscheidungsträger an. In Zeiten einer steigenden Mentalität der Inanspruchnahme von Führungskräften ist eine D&O-Versicherung ein wesentlicher Bestandteil des Versicherungsportfolios eines jeden Unternehmens und wird mit steigender Mehrheit auch bei Vertragsunterzeichnung eines neuen Arbeitsvertrages durch den Geschäftsführer gefordert.

Die einzelne Haftung der betroffenen Führungskraft ist enorm und erstreckt sich bis auf das Privatvermögen. Darüber hinaus haften die Führungskräfte eines Unternehmens gesamtschuldnerisch, d. h. durch die Pflichtverletzung eines Geschäftsführerkollegen kann sich die Haftung auch auf andere Organe des Unternehmens ausweiten. Eine weitere Hürde stellt die sog. Beweislastumkehr im Schadenfall dar, bei welcher der Manager seine Unschuld selbst beweisen muss, was naturgemäß beispielsweise nach dem Verlassen des Unternehmens sehr schwierig und ohne rechtlichen Beistand kaum zu bewältigen ist.

Die Qual der Wahl

Die Landschaft der D&O-Versicherer in Deutschland ist mittlerweile sehr groß und ein Überblick über die einzelnen Versicherungsumfänge ist praktisch unmöglich. Aber worin unterscheiden sich die wichtigen von den unwichtigen Deckungsinhalten? Ist beispielsweise eine lange Nachmeldefrist wichtiger als die Kostenübernahme bei einem Auslieferungsverfahren? Grundsätzlich hat jedes Deckungselement seine Berechtigung. Für einen Überblick der wichtigsten Deckungsinhalte empfiehlt sich die Prüfung folgender Punkte:

- Dauer der prämienneutralen unverfallbaren Nachmeldefrist
- Unbegrenzte Rückwärtsversicherung
- Regelung zur Mitversicherung von Tochtergesellschaften und eines weitreichenden Personenkreises
- Versicherungsschutz von Pflichtverletzungen nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens
- Mitversicherung der gesamten operativen T\u00e4tigkeiten der versicherten Personen

Einen sehr starken Einfluss auf die richtige Wahl des D&O-Versicherers sollte die Schadenfallbearbeitung verbunden mit der Erfahrung des Versicherers in diesem Segment

Über Hiscox

Seit 1901 auf dem Markt aktiv, hat sich Hiscox als einer der führenden Spezialversicherer Europas etabliert. Als einer der ersten Versicherer setzt Hiscox auf spezielle Policen für einzelne Berufe. Denn so wie Berufe und Branchen sich unterscheiden, so unterscheiden sich auch die Risiken. Mehr als 100.000 Unternehmen überall auf der Welt vertrauen auf unsere Produkte und Serviceleistungen.

Hiscox bietet folgende Spezialversicherungen an:

- D&O by Hiscox Manager Haftpflichtversicherung u.a. für Geschäftsführer, Vorstände und Aufsichtsräte
- Data Risks by Hiscox Versicherung gegen Hackerangriff und Datenverlust
- Net IT by Hiscox Versicherung für Unternehmen der ITK-Branche
- Consult by Hiscox Versicherung für Unternehmens- und Personalberater
- Media und Medienagenturen by Hiscox Versicherung für Unternehmen der Medienbranche
- Professions by Hiscox Versicherung für Unternehmen verschiedenster Dienstleistungsbranchen
- K&R by Hiscox Versicherung für Entführung und Erpressungsfälle
- Haus & Kunst by Hiscox und Mundial by Hiscox Versicherung für hochwertigen Hausrat und Gebäude, sowie Ferienimmobilien
- Fine Art by Hiscox Kunstversicherung

Antragsmodell

Antrag auf Abschluss einer D&O-Versicherung

IISCOX	14	ili Nacca undarariting@friscos.de			
strag auf den Absch	Sunn e	einer OSO-Versicherung			
		nicterungetelmente Deutschmend oder Guterreicht	Vereiller (Nr)		
orde, Nr. 2, Ort, Land Streethe der	E				
Versicherungs- nehmente Angelten zum Versicherungs-	1	The Northboundgestrate to the Motor Million wit 1 July	[] Net as	CTHRUNKS	
schule für die DAO-Versichenung		For Senting disconnections, the spream part of the benefiting introduction and those gave an ordinational required to disconnection of a false, and and to "Continuous brigaresia" processing senting and the continuous of the continuous brigaresia. International Senting Senting Senting Senting Senting Senting of Managing Senting Senting Senting Senting Senting Senting (Senting Senting Sentin Senting Senting Senting Senting Senting Senting Senting Senting			
	Ė	Die verscheitungsraftender hat sind bestieben CBC-Traine nan Masse inter hat Masse allfamel die vergerigene 5. Masser von die Cotentung ander Angettels auf Maschiner sone CBC benüngsrang geneen.	□ tom av	□ seasons to	
	8.	the dynamic personal personal performance of the state of	□ telter	☐ felft mild m	
	+	De Tresche Lagradiniert di selment de Legarigeren 12 Marcon de Scholung vom 090 frugelsom allgeben sonder.	[] tells as	[] fold mold or	
		The most have appeared measurement of its facilities and dis- pose for Engineer Somethin Stage. **Proceedings of the Sealers	Others	Cherina	
		Lie verschalungerationen hat Earthugeannachafter aufür beitrig des Europhisches Hiller Indianannach	Children	() Treffi erolei pu	
	A.	De neigherungseinen von dies Sottenprotiumden sich in over Brist soten sies in Jestine Pille, eine Bristoping Aufmehlice	[] Heller	☐ frett mote o	
	*	De Nicoleo generate de ste Terte portici al rater Turissportiurates Nicoleosago and dissipramento o qui SSI uni de considera (SI Unado se Texabana positivent pasal ad active as IS S. de investigament pasal ad active as IS S. de investigament.	Chenn	Cities sure as	
		Day tomorrow Ne Sign Happins our his soften proper promise and regards.	□109 m	☐ feth mold as	
	20	The networking comments for its response to Constituting some behalf the followed through every lights.	□10mm	THE HAM AN	
	11	Teleprome the consenses freezing or structure apprehensis and make Turner positional for some otherwise regarder on 1 uses freezings to	Cities	C Treff cold to	

		The State of	m oder no der ner Fioriadisch i die versprope ner innersta nere innersta nitseen Frage	e bereite en 19 trans Piloten marine Characte marine Characte marine en properties marine en marine en	reconstruction for	e () Type	- min frim on	offi code po
ı	Descination:		_		No. of Con-	Name and Address of the Owner, where		
	Very charungle unwise.	Alternations:	130130	#1100.00	41 ELECT	******	PAGATE	Teamor
	Jahreshürtheiteistung und Jahresmitteteiting	The production of					hity had	
		1-text	[] e mir	Dane	Distant.	C+2100	T11100	(343100
		1-last	Demi	Dim	Details	Dates	D41390	District
	Verscherunge- belingungen	Versilberungs um der Berrey	Day Chronickers	or and your copy officers out 18 for organization specific DAC by	and in Eleterates	ad 11 % Da	Jeff-counterTopics	100 A 100 A 100 A 100 A 100
	Beginn und Falligeat des Verschenungs- eschäges	Amonatorioria (interference programming communication of proposal in significant communication of the communicatie						
wh-	Enoperatingen	Michigan per head to a publish per 2 de 1, de 180 la 1900 hebra se 1,000 1. Se terrate						
		Knotherite						_
		Name and billions to the Ass Contamination's consect with an extraorrogamination of						
		(Senio acapeto und Rossonillo der Filiper (Senio Richard Scholl Richard Recky)	to Children and a second and the sec	ge oblige of one must die tempelig organisation organisation or Tito, days the p top or A Wagnette Tempelig gent	ger knapper um ju flustnampste Arise papterter erreiter friget Mary erhaten ut era 2000tt (von	ten de Aberto - con escolhe sensitivo en s in edebt de di per hambies son hammens	girtin hongo of the hospital and hongo and province has	of Description and date Sin and Old in

haben. Viele Versicherer arbeiten mit Call-Centern und nur wenige bieten einen direkten Kontakt zu erfahrenen Schadenspezialisten an, welche i. d. R. Volljuristen sind.

Hiscox hat frühzeitig erkannt, dass sich eine Verschärfung des Haftpflichtrisikos für Manager großer Unternehmen nach kurzer Zeit auch auf die Haftungssituation des deutschen Mittelstandes auswirkt. Aus diesem Grund hat sich Hiscox auf kleine und mittelgroße Unternehmen in Deutschland spezialisiert und kann ein besonderes Knowhow in diesem Marktsegment vorweisen. Als Spezialversicherer bietet Hiscox Ihnen und Ihren Kunden exklusive Leistungen im D&O-Bereich an. Zu den Highlights der Versicherung D&O by Hiscox zählen neben den bereits aufgezählten Punkten u. a. folgende Deckungsinhalte:

- Prämienneutrale unverfallbare Nachmeldefrist von zehn Jahren für alle versicherten Personen
- Zweifache Maximierung auf Wunsch möglich
- Verzicht auf Kündigungsrecht im Schadenfall
- Zusätzliches Abwehrkostenlimit, max. 1 Mio. EUR
- Keine Eigenschadenklausel

Schadenbeispiele

Außenverhältnis: Der Geschäftsführer einer im Insolvenzverfahren befindlichen GmbH wird von mehreren Krankenkassen wegen nicht abgeführter Arbeitnehmerbeiträge und durch das Finanzamt wegen nicht abgeführter Steuer persönlich in Anspruch genommen.

Innenverhältnis: Der Geschäftsführer einer GmbH verkauft Firmengrundstücke zu einem Preis, welchen die Gesellschafter der GmbH für zu niedrig empfinden. Zudem hat der Geschäftsführer hierbei keine Vergleichsangebote eingeholt. Die Gesellschafter nehmen den Geschäftsführer in Höhe der Differenz persönlich in Anspruch.

Wie kann ich D&O-Schutz für meinen Kunden beantragen?

Unser unkomplizierter und einfacher Prozess für den Versicherungsantrag mit Hilfe des Antragsmodells auf zwei Seiten gestaltet den Abschluss für Sie und Ihre Kunden mühelos! Gemeinsam mit Ihrem Kunden beantworten Sie nur zwölf Fragen und können selbstständig aus mehreren Versicherungssummen incl. einer Prämienangabe die richtige Wahl treffen. Unterschreiben. Einreichen. Versicherungsschutz!



Florian Salm Underwriter für berufliche Risiken Hiscox Niederlassung Köln

E-Mail: florian.salm@hiscox.de Tel.: (0221) 65068855



Revolutionieren Sie Ihren Verkaufserfolg!

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

- ▶ Diagnose X Income PROTECT
 - Umfassende finanzielle Absicherung bei Verlust der Arbeitskraft
 - Neues Beratungs-Tool
- ▶ BBV-Tarif V.I.P.

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

- ► BBV-SecurFlex Police
- Maßgeschneidertes Rundumkonzept für Hab und Gut
- BBV-Strategie-Rente XXL Hohe Mindest-Verzinsung von 2,75% p.a. oder ein noch besseres Ergebnis durch Beteiligung an der Börse



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



DBV Deutsche Beamtenversicherung

Spezialversicherer für den Öffentlichen Dienst

Seit über 140 Jahren ist die DBV Deutsche Beamtenversicherung am Markt. Als Spezialversicherer kennt und versteht sie bestens die Bedürfnisse der Beschäftigten im Öffentlichen Dienst und bildet dies in ihrem umfassenden Produktportfolio ab.

Gegründet wurde die DBV 1871 als Lebensversicherungsanstalt für die Armee und Marine. Heute ist die Gesellschaft einer der größten Spezialversicherer für Beamte und Arbeitnehmer des Öffentlichen Dienstes und deren Familienangehörige. Im Jahr 2006, kurz nachdem die DBV Teil der AXA Gruppe wurde, hat der deutsche AXA Konzern den Öffentlichen Dienst als strategisches Kundensegment in sein Geschäftsportfolio aufgenommen und die Marke DBV mit großem Erfolg weiterentwickelt und positioniert. Mit rund 1.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist der Standort Wiesbaden zugleich nach der Hauptverwaltung der deutschen AXA in Köln auch der derzeit größte Standort des AXA Konzerns in Deutschland. Durch Kooperationen mit etwa 190 Berufsverbänden und Gewerkschaften, darunter auch der DBB Beamtenbund und Tarifunion oder die Gewerkschaft Verdi, hat die DBV eine besondere Nähe zur Zielgruppe und eine tiefgehende Kenntnis der Strukturen und Bedarfe dieses Klientels. Auch in der Versicherung von Soldaten besitzt die DBV seit 50 Jahren als Konsortialführer des Rahmenvertrags mit dem Bundesministerium der Verteidigung besondere Expertise.

Der kontinuierliche Dialog und die Verbundenheit mit den Kunden sind die Treiber für die maßgeschneiderten Produkte und Lösungen der DBV. Im Vordergrund steht dabei ein Paket aus Produkten, Services, Beratung und Betreuung, das speziell auf die Bedürfnisse von Beamten und Arbeitnehmern im Öffentlichen Dienst sowie deren Familienangehörigen zugeschnitten ist. Damit differenziert sich die DBV stark von anderen Anbietern. Sie begleitet ihre Kunden in allen Lebensphasen: von der Dienstanfänger-Police über die Dienstunfähigkeits- und Diensthaftpflichtversicherung bis hin zu beihilfefähigen Tarifen in der Krankenversicherung und abgestimmten Altersvorsorgelösungen. Den Besonderheiten in der Versorgung von Lehramtsanwärtern und Lehrern, von Polizisten und Feuerwehrleuten oder Soldaten wird die DBV mit fokussierten Lösungen gerecht. Das spezifische Angebot wird ergänzt durch Produkte aus den Bereichen Ruhestandsplanung und Pflegevorsorge sowie durch das flexible Bündelsystem BOXplus (Haftpflicht-, Hausrat-, Unfallversicherung etc.). Die Produkte der DBV sind vielfach ausgezeichnet worden: Zuletzt hat das Analysehaus Morgen & Morgen erneut die Bestnote von fünf Sternen für die Berufsunfähigkeitsversicherung der DBV vergeben.

Den Vertriebspartnern der DBV steht unter anderem für die Beratung ihrer Kunden zum Thema Dienstunfähigkeit der sogenannte DU-Navigator zur Verfügung. Dabei handelt es sich um ein Online-Programm, das die Versorgungssituation des Kunden analysiert und ein passendes Angebot erstellt. Zunächst wird die berufliche Stellung (Beamter auf Widerruf, Beamter auf Probe, Beamter auf Lebenszeit, Angestellter im Öffentlichen Dienst) und Tätigkeit (Verwaltungsbeamter, Polizist, Soldat usw.) abgefragt. Dabei berücksichtigt der DU-Navigator alle

DU-Navigator: Professionelle Online-Unterstützung bei der Analyse der Versorgungssituation des Kunden

Besonderheiten der Versorgung. Ergebnis ist eine Angebotsübersicht zur bedarfsgerechten Absicherung des Kunden. Je nach beruflicher Tätigkeit wird zwischen der allgemeinen Dienstunfähigkeit und der speziellen Dienstunfähigkeit (für uniformierte Beamte) ebenso differenziert wie zwischen Dienstanfänger-Police und Selbständiger DU/DU-Zusatzversicherung (für Beamte auf Lebenszeit). Für Angestellte im Öffentlichen Dienst schlägt das Programm analog zur DU eine Berufsunfähigkeitsrisikoabsicherung vor. Den DU-Navigator können Vertriebspartner bei jeder Vorsorgeberatung eines Beschäftigten im öffentlichen Dienst einsetzen.

Für alle Fragen rund um die Absicherung von Kunden des Öffentlichen Dienstes stehen Ihnen persönliche Ansprechpartner auch in Ihrer Nähe gern zur Seite. Ihre nächstgelegene Kontaktmöglichkeit finden Sie auf der Internet-Seite des Makler- und Partnervertriebs von AXA und DBV www.axa-makler.de.



Dr. Markus Groß-Engelmann Leiter Kundensegment Öffentlicher Dienst DBV Deutsche Beamtenversicherung AG



In Zeiten von Wirtschaftswachstum und Fachkräftemangel geht die Allianz Private Krankenversicherungs-AG mit einem ganzheitlichen Firmen-Konzept auf den Markt.

Die Georg Brandner GmbH & Co. KG* hat einen Großauftrag erhalten. Ein Prototyp wird gebaut, ein neuer Werkstoff erprobt. Was das Rosenheimer Unternehmen jetzt dringend benötigt, ist fachmännische Verstärkung. Doch Maschinenbauer, Verfahrenstechniker und Ingenieure generell sind auf dem Arbeitsmarkt sehr gefragt. Und es wird nicht besser: Bis zum Jahr 2015, so die Vereinigung der Baverischen Wirtschaft e.V., fehlen drei Mio. Fachkräfte in Deutschland, davon allein in Bayern mehr als 500.000. Bislang kann das Rosenheimer Unternehmen nicht klagen. Die Mehrheit der insgesamt 39 Beschäftigten ist dem Betrieb seit Jahren treu. Um Know-how zu halten und weiterhin qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen, investiert der mittelständische Karosseriebauer in freiwillige Zusatzleistungen wie Firmenwagen, Erfolgsbeteiligung und betriebliche Altersversorgung. Neu auf dem Markt ist seit April 2012 ein weiteres Personalinstrument: Die arbeitgeberfinanzierte betriebliche Krankenversicherung (bKV) der Allianz.

Dort leisten, wo die Kasse spart

Die bKV ist ein Angebot, für das sich Firmenchef Georg Brandner interessiert. Es ergänzt das bestehende, auf die Zukunft ausgerichtete Konzept der betrieblichen Altersversorgung und bietet dabei schon heute direkt erlebbare Vorteile für die Mitarbeiter. Mit sieben optional wählbaren Tarifbausteinen ergänzt die bKV die Versorgung gesetzlich Krankenversicherter. Das heißt, gesetzlich versicherte Mitarbeiter erhalten gezielt dort Leistungen, wo Krankenkassen sparen: So beinhaltet der Vorsorgebaustein beispielsweise im Rhythmus von 24 Monaten ohne Altersbeschränkung die 100-prozentige Erstattung u.a. für folgende ärztliche Untersuchungen:

- Hautkrebs-Screening
- Videodermatoskopie
- erweiterte Krebsvorsorge für Frauen und Männer
- internistischer Check-up
- sonografischer Check-up der inneren Organe
- Laborwerte
- Belastungs-EKG
- Glaukom-Screening

Weitere Bausteine, die die gesetzliche Krankenversicherung optimal ergänzen, sind Zahnersatz, Zahnvorsorge und -behandlung sowie Krankentagegeld. Außerdem werden die Module Heilpraktiker, Sehhilfe und Reise angeboten. Das Besondere: Für die Versicherten gibt es weder eine Gesundheitsprüfung noch Wartezeiten. Auch Krankenvollversicherte Mitarbeiter können in den Genuss der bKV kommen. So ist der Tarifbaustein Vorsorge auch für diese Zielgruppe abschließbar.

Vorsorge rechnet sich betriebswirtschaftlich

Vorsorgekonzepte dieser Art machen Arbeitgeber attraktiv und dienen beiden Seiten. Mitarbeiter schließen Versorgungslücken und erhalten bei der bKV der Allianz sofortigen Versicherungsschutz. Durch die neuen Vorsorgeleistungen lassen sich Krankheiten frühzeitig erkennen und fallen so möglicherweise weniger schwer aus. Das bedeutet im Idealfall: Dauer und Intensität von gesundheitlichen Einschränkungen verringern sich, die Zahl der Ausfalltage schrumpft. Davon profitiert auch der Betrieb. Eine von Booz & Company im Auftrag der Felix Burda Stiftung 2011 durchgeführte Studie stellt fest: "Betriebliche Gesundheitsvorsorge hilft Unternehmen, Kosten zu senken und die Produktivität zu steigern."

Produktivität erhöhen durch Vorsorge

Durchschnittlich waren Arbeitnehmer im Jahr 2010 rund 3,4 Prozent der jährlichen Arbeitszeit erkrankt. Das entspricht 12,5 Kalendertagen. Bei den über 55-Jährigen steigt die Zahl der Krankheitstage in diesem Zeitraum auf 21,6. Würde die Vorsorge im Rahmen der bKV die Krankenausfalltage um nur einen halben Tag im Schnitt verringern, brächte das einem Unternehmen mit 40 Mitarbeitern im Jahr rund 14.800 EUR an zusätzlicher Produktivität ein - ein klares Plus für den Arbeitgeber. Vorausgesetzt, die tägliche Produktivitätsleistung beträgt 740 EUR pro Mitarbeiter, wie es im Jahresbericht 2011 des Statistischen Bundesamts für Betriebe im Verarbeitenden Gewerbe angenommen wird.

Gruppenvertrag rechnet sich und ist leicht zu verwalten

Georg Brandner investiert in die Gesundheit seiner Mitarbeiter. Anders als ursprünglich geplant, begünstigt er nicht nur die Ingenieure, sondern schließt einen Gruppenversicherungsvertrag für die gesamte Belegschaft ab. So kommen alle Mitarbeiter gleich nach dem Abschluss in den Genuss sofort erlebbarer Mehrwerte. Dabei ist der Betrieb Versicherungsnehmer und Beitragszahler; die Mitarbeiter sind versicherte Personen und Leistungsempfänger. Von den sieben möglichen Bausteinen wählt der Firmenchef die Module "Vorsorge" sowie "Zahnvorsorge und -behandlung". Pro Mitarbeiter ist ihm das einen Monatsbeitrag von 17,11 EUR wert. Kommen neue Kollegen hinzu, werden deren Namen einfach nachgemeldet und in den bestehenden Gruppenversicherungsvertrag aufgenommen. Verlässt ein Mitarbeiter das Unternehmen, meldet der Arbeitgeber den Ausscheidenden formlos ab. Die Beendigung wird dann auf dem nächsten Versicherungsschein ausgewiesen, die vormals versicherte Person über den Vorgang informiert. Der ehemalige Mitarbeiter kann den Versicherungsschutz privat weiterführen, wenn er dies innerhalb von zwei Monaten nach seinem Austritt bei der Allianz beantragt.

Bis zu 44 EUR steuerfrei

Der Personalleiter der Georg Brandner GmbH & Co KG hat einem im Bundessteuerblatt am 12. September 2011 veröffentlichten Urteil entnommen, dass die Beitragszahlung zur arbeitgeberfinanzierten bKV als Sachlohn einzustufen sei. Der Beitrag für eine bKV bliebe dann für den einzelnen Mitarbeiter steuer- und sozialversicherungsfrei, wenn im Zahlungsmonat des bKV-Beitrags zusammen mit anderen Sachbezügen die Freigrenze nicht überschritten würde. Voraussetzung: Der Arbeitnehmer kann vom Arbeitgeber ausschließlich Versicherungsschutz und nicht auch eine Geldzahlung verlangen. Demzufolge gelte eine Sachbezugsfreigrenze von 44 Euro für alle durch den Arbeitgeber gewährten Sachbezüge pro Mitarbeiter und Monat, schlussfolgert der Firmenchef weiter. Wie viele Mittelständler schöpft auch sein Unternehmen die Freigrenze nicht aus. Dass die Beiträge des Arbeitgebers zur bKV Betriebsausgaben darstellen, weiß er. Insgesamt aber will sich die Firmenleitung zu diesem Sachverhalt nochmals umfassend in einer Steuerkanzlei beraten lassen.

Ganzheitliche betriebliche Vorsorge wirkt heute und morgen

Aktuell sind die Beschäftigten bei der Georg Brandner GmbH & Co. KG im Schnitt 38,2 Jahre alt. Den demografischen Wandel und eine damit einhergehende überalternde Belegschaft fürchten die Rosenheimer deshalb noch nicht. Aber auch sie wissen, dass sich ein höheres Durchschnittsalter auf die Häufigkeit von Krankheiten auswirkt. Mit der Entscheidung für die bKV hofft der Karosseriebauer, auch langfristig positiv auf die Gesundheit, Leistungsfähigkeit und Motivation seiner Mitarbeiter einwirken zu können.



Burkhard Hödtke Leiter Maklervertrieb Nord Allianz Private Krankenversicherung

^{*} Der Name des Betriebs wurde von der Redaktion geändert.

Vertriebschance Unisex

So unterstützt die ALTE LEIPZIGER Leben ihre Vermittler

Der Europäische Gerichtshof hat im März 2011 beschlossen, dass alle Beiträge und Leistungen bei Neuverträgen ab dem 21.12. 2012 geschlechtsneutral, also unisex, behandelt werden müssen. Damit sollen Männer und Frauen für den gleichen Beitrag die gleichen Leistungen erhalten. Die ALTE LEIPZIGER Leben hat ein ganzes Paket geschnürt, um Sie bei der Vertriebsoffensive optimal zu unterstützen. Darin enthalten sind ein Vorteilsrechner, eine erhöhte Startdynamik und eine Umtauschgarantie!

Welche Versicherungen sind im Lebensversicherungsbereich von der Umstellung auf Unisex-Tarife betroffen?

Bis auf Riester-Renten, die bereits auf Unisex-Tarifen beruhen, im Prinzip jede Versicherung. Neben Lebens- und Rentenversicherungen verändern sich auch die Beiträge und Leistungen für den Berufsunfähigkeitsschutz durch die Umstellung auf Unisex-Tarife. Somit steht die Ampel für Männer 2012 auf grün. Sichern Sie ihnen jetzt noch den Vorteil.

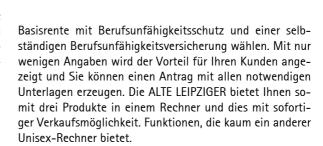
Top 1: Vorteilsturbo durch erhöhte Startdynamik

Damit Ihr Kunde seine Vorteile durch einen Abschluss in 2012 noch stärker nutzen kann, bietet die ALTE LEIPZIGER in den ersten fünf Vertragsjahren eine erhöhte Startdynamik von 20 Prozent. Erhöhungen aus Dynamiken bleiben auch in Zukunft unisex-sicher. Ein sehr interessantes Verkaufsargument, gerade für junge Leute. Selbstverständlich kann Ihr Kunde jedem dieser fünf Dynamiktermine widersprechen. Nach den fünf Terminen wird die Dynamik auf den ursprünglich festgelegten Wert (maximal 10 Prozent) zurückgesetzt. Ein zusätzliches Argument: Der Einschluss einer BU-Rente lohnt sich in diesem Fall doppelt, denn eine erhöhte Dynamik bedeutet für Ihre Kunden auch eine höhere Berufsunfähigkeitsrente – und das ohne erneute Risikoprüfung.

Top 2: Mit dem Vorteilsrechner schnell am Ziel

Mit dem Männer-Vorteilsrechner gibt Ihnen die ALTE LEIP-ZIGER ein Tool an die Hand, mit dem Sie Ihren Kunden nicht nur Vorteile aufzeigen, sondern diese auch gleich sichern können. Unter www.maennervorteil-2012.de finden Sie alles, was Sie für die Beratung und den Abschluss benötigen!

Sie haben die Wahl: Sie können zwischen einer klassischen Rentenversicherung mit Guthabenschutz in Schicht 3 (optional mit BU-Beitragsbefreiung), einer klassischen



Top 3: Umtauschgarantie Exklusiv bei der ALTE LEIPZIGER Leben

Auch Ihre weiblichen Kunden müssen bei uns nicht bis 2013 warten! Die ALTE LEIPZIGER bietet für Verträge mit Versicherungsbeginn vom 01.06.2012 bis 01.12.2012 eine Umtauschgarantie. Das heißt, ergibt sich für Ihren Kunden im Unisex-Tarif eine Besserstellung, erhält er von uns automatisch ein Angebot für eine Umstellung. Diese erfolgt ohne zusätzliche Kosten und ohne erneute Risikoprüfung. Sollte sich keine Besserstellung ergeben, informieren wir Ihren Kunden auch hierüber.

Viele Versicherer bieten Ihren Kunden ein Umtauschrecht, aber nur wir bieten Ihnen eine Umtauschgarantie. Der Kunde muss somit bei uns für eine Umstellung in einen Unisex-Tarif nicht selber tätig werden. Unsere Garantie gilt für alle Renten- und Berufsunfähigkeitsversicherungen, im Bereich bAV für Direktversicherungen und Pensionskasse, für den Versicherungsbeginn 01.06.2012 bis 01.12.2012 für Männer und Frauen. Wichtig: Der Wechsel in einen Unisex-Tarif durch die Umtauschgarantie erfolgt bei uns selbstverständlich ohne Provisionsrückbelastung.

Mit der ALTE LEIPZIGER Leben haben Sie einen starken Partner für die Vertriebsoffensive 2012 an Ihrer Seite. Wir wünschen Ihnen dabei viel Erfolg.



Frank Kettnaker Vorstand Vertrieb/Marketing ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G.



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





Risiko Kompakt der Hannoverschen

Risikoschutz schnell und bequem

Mit dem Thema Tod konfrontiert zu werden, ist für die meisten Menschen unangenehm. Das ist verständlich. Für Vermittler ist es deshalb nicht einfach mit Kunden über ihre finanzielle Absicherung im Todesfall zu sprechen. Doch man darf sich nicht über die Tatsache hinwegtäuschen, dass mehr als jeder sechste Mann, und häufig damit der Hauptverdiener, vor dem 65. Lebensjahr stirbt. Der gesetzliche Mindestschutz von Ehepartnern und Kindern reicht in den meisten Fällen kaum aus, um den gewohnten Lebensstandard aufrecht zu halten: Die durchschnittliche Hinterbliebenenrente der gesetzlichen Rentenkasse beträgt rund 530 EUR, die Halbwaisenrente beträgt rund 165 EUR. Aber immer noch haben sechs von zehn Haushalten mit Kindern keine Absicherung im Todesfall. Das ergab eine Studie des Direktversicherers Hannoversche. Es besteht also für Versicherer und Vermittler nach wie vor ein großer Beratungsbedarf.

Als Vermittler auf das Produkt eines Direktversicherers zurückgreifen?

Auch wenn Direktversicherer und Vermittler auf den ersten Blick wenige Berührungspunkte besitzen, bieten sich in einigen Bereichen ausgezeichnete Chancen zur Zusammenarbeit. Ganz besonders eignet sich dafür die Risikolebensversicherung (RLV). Die RLV ist ein leicht verständliches Produkt und daher einfach zu handhaben. Sie schafft

Optimal abgesichert mit der Dreifachgarantie der Hannoverschen

VERTRAUENSGARANTIE

Der Erfolg von Deutschlands ältestem Direktversicherer beruht auf über 135 Jahren Erfahrung und solidem Wirtschaften. Das bestätigt Focus Money (Ausgabe 41/2011) mit der Auszeichnung "TOP Substanzkraft". Beste Qualität, auf die wir und Sie auch in Zukunft vertrauen dürfen.

LEISTUNGSGARANTIE

Die Hannoversche garantiert hervorragende Produkte und Leistungen zu günstigen Beiträgen. Dies bestätigen ausgezeichnete Platzierungen in unabhängigen Vergleichstests immer wieder. So kürte Focus Money die Hannoversche zum 4. Mal in Folge zum "besten Lebensversicherer/Direktversicherer Deutschlands" (Ausgabe 51/2011).

SERVICEGARANTIE

Exzellente Beratung steht bei der Hannoverschen im Vordergrund. Auch deshalb sind ihre Kunden besonders zufrieden: Die Hannoversche ist die Versicherung mit der geringsten Stornoquote (Map-Report, Ausgabe 08/2011). Zudem wurde die Hannoversche als bester Versicherer im Wettbewerb "Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister 2012" (Handelsblatt, 03/2012) ausgezeichnet.

Vertrauen beim Kunden und ist insbesondere als Türöffner ideal. Darüber hinaus bietet die RLV viel Potenzial für weitere Beratungsanlässe. Kunden profitieren von einem leistungsfähigen Versicherungsschutz zu einem besonders günstigen Beitrag.

Von null auf lebensversichert in nur drei Fragen

Die neue Risiko-Lebensversicherung Kompakt der Hannoverschen bietet Vermittlern für ihre Kunden den optimalen Einstieg in den Hinterbliebenenschutz. Entweder als Absicherung der eigenen Familie, von Geschäftspartnern oder zur nachträglichen Zusatzabsicherung bei einem gestiegenen Absicherungsbedarf. Kunden beantworten lediglich drei kurze Fragen zu ihrer Gesundheit und können direkt eine Absicherung von 50.000 EUR für bis zu zehn Jahre erhalten. Für den Kunden ist das einfach und unkompliziert, für den Vermittler ein deutlicher Zugewinn an Beratungssicherheit. Ein weiterer Kundenvorteil: Vorläufiger Versicherungsschutz besteht - wie bei allen anderen Risikolebensversicherungen der Hannoverschen - sofort mit Antragseingang. Da die Infobroschüre zugleich auch Tariftabelle und Antrag ist, ist sie nicht nur eine ideale Beratungsunterlage; sie eignet sich damit sehr gut für Mailingaktionen.

Extraschutz dank Risikoversicherung Kompakt Plus

Für Kunden, die einen noch umfassenderen Absicherungsbedarf besitzen, bietet die Hannoversche die Risikoversicherung Kompakt Plus an. Diese eignet sich insbesondere für Familien und garantiert wertvolle Extra-Vorteile:

Verlängerungsoption: In den ersten zehn Jahren nach Vertragsabschluss um bis zu zehn weitere Jahre ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Vorgezogene Todesfallleistung: Die Risikoversicherung Plus leistet auf Wunsch des Kunden bereits bei einer schweren Erkrankung mit einer Lebenserwartung von weniger als zwölf Monaten.

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

Baubonus: Für einen Zeitraum von bis zu neun Monaten erhöht sich im Leistungsfall beim Bau oder Erwerb einer selbstgenutzten Immobilie die Versicherungssumme um zehn Prozent (bis zu 5.000 EUR).



Oliver Blau Leiter Vertriebspartner bei der Hannoverschen

Kontakt Tel.: (0511) 9565-806 E-Mail: vmservice@hannoversche.de Internet: www.hannoversche-partner.de

"Phantasie ist wichtiger als Wissen, denn Wissen ist begrenzt"

Dieses Zitat von Albert Einstein können Sie als Makler nur zu gut teilen. Ohne ein fundiertes Fachwissen können Sie den Kunden kaum von Ihrer Kompetenz überzeugen. Jedoch ohne Fantasie fällt es manchmal schwer, die Ziele mit dem Kunden umzusetzen. Dass Sie Ihre Fantasie an den richtigen Stellen einsetzen, haben Sie schon oft

Fachwissen in jedem Bereich immer aktuell abzurufen, kann heutzutage eine Herausforderung sein. Jeder von Ihnen verfolgt die aktuellsten Trends und informiert sich darüber in diversen Foren. Wir bieten Ihnen an, die wichtigen Themen zu komprimieren und bringen grundlegende Dinge auf den Punkt, ohne die fachlichen Grundlagen au-Ber Acht zu lassen. Genau das will [pma:] leisten und noch mehr, denn wir versuchen die Themen ganz praxisnah rüber zubringen und erarbeiten für Sie aktuelle Vertriebsansätze.

[pma:] wird sich im Jahr 2013, in dem wir unser 30-jähriges Jubiläum feiern, stark auf das Thema Weiterbildung konzentrieren, wobei wir die Stärkung der sozialen und fachlichen Kompetenzen gleichermaßen beachten. Vor diesem Hintergrund teilen Sie uns bitte mit, welches Paket wir für Sie schnüren sollen, das Ihnen im Umgang mit dem Kunden wirklich hilft.

In den nächsten Tagen wollen wir hierzu eine kurze Befragung im Partnerservice starten. Bitte nehmen Sie sich, in eigenem Interesse, diese paar Minuten Zeit. Per Newsletter geben wir den Start der Befragung bekannt und werden Sie selbstverständlich über die Ergebnisse informieren.



Silja Koch Team Partnerbetreuung [pma:]



Diese und noch viele Themen mehr können Sie erwarten:

- Kommunikation mit dem Kunden
- Ablauforganisation
- Beratungsabläufe
- Grundkenntnisse der sozialen Sicherungssysteme

Gothaer Perikon

Auch bei schweren Krankheiten abgesichert

Die Zahlen sprechen für sich: Nach Angaben des Robert Koch Instituts erkranken in Deutschland jährlich rund 450.000 Menschen an Krebs, etwa 280.000 erleiden einen Herzinfarkt und rund 250.000 Personen bekommen einen Schlaganfall. Die individuellen Folgen für die Erkrankten sind schwer. Auch das Umfeld muss sich auf entscheidende Veränderungen einstellen. In einem Unternehmen fällt eine entscheidende Arbeitskraft, wenn nicht gar der Inhaber eines kleinen Unternehmens auf Dauer aus, in Familien fehlt plötzlich der Hauptverdiener.

Rechtzeitige Absicherung gegen die Folgen – Versicherer bieten Lösungen

Ganz wichtig ist: Je nach Situation muss man rechtzeitig an die Absicherung des persönlichen und des beruflichen Umfeldes denken. Dazu gehören Partner, Familie und Kinder im privaten Umfeld, Schlüsselkräfte im Unternehmen sowie Geschäftspartner mit wechselseitiger Absicherung im unternehmerischen Umfeld.



Eine solche Absicherung war bisher kaum zu bekommen, doch mittlerweile bieten auch deutsche Versicherer für diese Risiken eine Lösung an. Einer der Pioniere auf dem Gebiet ist die Gothaer Lebensversicherung, die über das innovative Produkt Gothaer Perikon mit einem breiten Leistungsspektrum verfügt. Gothaer Perikon bietet eine Absicherung für den Todesfall, für den Fall einer schweren Krankheit, Berufsunfähigkeit, Erwerbsunfähigkeit oder Pflegebedürftigkeit. Bei Privatpersonen sind leibliche und adoptierte Kinder im Alter von einem bis unter achtzehn Jahren bei Eintritt bestimmter schwerer Krankheiten über den Vertrag der Eltern ohne zusätzlichen Beitrag automatisch bis zu 25.000 Euro mitversichert.

Gothaer Perikon bietet ein umfangreiches Leistungspaket als flexibel wählbares, zeitgemäßes Bausteinsystem und wird so der individuellen Situation der Kunden gerecht. Dazu gehören:

- Kapitalzahlung im Todesfall
- Kapitalzahlung bei Eintritt einer der definierten schweren Krankheiten
- Kapitalzahlung bei Invalidität (Erwerbsunfähigkeit oder Pflegebedürftigkeit)
- Rentenzahlung bei Berufsunfähigkeit

Gothaer Perikon – flexibler Gestaltungsrahmen bei innovativer Kapitalanlage

Der flexible Gestaltungsrahmen bietet maßgeschneiderte Lösungen, die durch die Nachversicherungsgarantie mitwachsen. Das bedeutet für den Kunden: Bei bestimmten Anlässen, wie zum Beispiel Geburt, Adoption eines Kindes, Heirat, Aufnahme einer Selbständigkeit in gewissen Berufen oder erstmalige Finanzierung einer selbstgenutzten Immobilie kann der Versicherungsschutz unter bestimmten Voraussetzungen ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöht werden. Ein zusätzlicher Mechanismus, die Leistungen aus der Versicherung im Laufe der Zeit zu steigern, ist die Vereinbarung einer Dynamik. Dahinter verbirgt sich ein Prozentsatz, um den Beitrag und Versicherungssumme jährlich, alle zwei oder alle drei Jahre ansteigen. Auch hier ist keine weitere Gesundheitsprüfung nötig.

In der Kalkulation geht die Gothaer mit Perikon als fondsbasiertem Produkt einen innovativen Weg. Mit den Beiträgen zahlt der Kunde in erstklassige Fonds ein, die er selbst auswählen kann. Durch deren Renditestärke hat der Kunde die Chance auf ein Fondsguthaben.

Ab sofort gibt es auch die Möglichkeit, Gothaer Perikon zugunsten von Mitarbeitern als betriebliche Versicherung abzuschließen.



Thomas Ramscheid Key Account Manager Gothaer Lebensversicherung AG

Thomas Ramscheid Tel.: 0177 246 75 64 E-Mail: thomas_ramscheid@gothaer.de





Unisex

optimal umsetzen

Das Thema Unisex beherrscht derzeit die Sparte Lebensversicherungen. Die Lebensversicherer haben in den vergangenen Wochen ihre Vorgehensweise zum Thema Unisex dargestellt. Im Wesentlichen gibt es zwei Wege. Entweder Sie setzen mit Ihren Kunden heute schon Unisex-Tarife um oder empfehlen Ihren Kunden die derzeitigen Tarife und sichern Ihnen dabei ein Optionsrecht auf die Umstellung in einen Unisex-Tarif im kommenden Jahr.

Für Kunden, denen die aktuelle Regelung einen erheblichen Vorteil verschafft, bieten sich zudem Möglichkeiten, diesen Vorteil auch noch längerfristig zu erhalten. Hier fallen die Stichworte "Vorratsverkauf" und "Startdynamik" oder ähnliches. Diese sichern Ihren Kunden heute schon die bestmöglichen Erhöhungs- und Veränderungsoptionen.

So bestehen derzeit gute Möglichkeiten, Ihren Kunden attraktive Versorgungs- und Vorsorgeangebote zu unterbreiten. Jetzt können Sie Ihren Kunden zu einer Reihe von Vorteilen der aktuellen Tarifkalkulationen verhelfen. Ebenso können Sie bereits jetzt Ihren Kunden die Unisex-Kalkulation des nächsten Jahres sichern.

Tarifierungsmöglichkeiten mit Unisex-Kalkulation gibt es derzeit z. B. bei der Allianz, der IDEAL, beim Volkswohl Bund und bei der VPV (siehe *Tabelle 1*, ohne Anspruch auf Vollständigkeit). Zudem kann bei verschiedenen bAV-Lösungen mit Unisex-Tarifen gearbeitet werden, u.a. bei der Apothekenrente, Klinikrente und Metallrente. Die Vorgehensweise der Gesellschaften ist unterschiedlich. Bitte beachten Sie hier die Informationen im Partner-Infosystem (PSC-Code 4939A) und in den Gesellschaftsportalen.

	Tabelle
Gesellschaft	Tarifierung
Allianz	Übergangstarife, d.h. automatische Prüfung, ob ein Tarif besser nach alter oder neuer Kalkulationsgrundlage umgesetzt wird.
IDEAL	für Pflegerente /Superia
Volkswohl Bund	im Tarif Rente plus
VPV	im Tarif BU

Mit einem Optionsrecht sichert sich Ihr Kunde die Wahlfreiheit. Schließt er heute den Vertrag nach derzeitigem Recht ab, erhält er nach der Umstellung die Möglichkeit, die neuen Tarife zu nutzen. Einige Gesellschaften bieten solche Optionsrechte an. (*Tabelle 2*; ohne Anspruch auf Vollständigkeit; Einzelheiten sind den Unterlagen der Gesellschaften zu entnehmen; siehe auch PSC-Code 4939A.)

Die folgende Übersicht (*Tabelle 2*) zeigt, dass die Gesellschaften ihre Optionsrechte, sofern vorhanden, nicht einheitlich regeln. Im Einzelfall sind die vereinbarten Fristen zu beachten. Stellen Sie heute schon die Termine sicher, an denen Sie im kommenden Jahr die Umstellungsoptionen überprüfen und mit Ihren Kunden besprechen.

Gesellschaft	Option	Ausübungsfrist Entscheidung innerhalb vier Wochen nach Erhalt des Umtauschangebotes		
Alte Leipziger	Automatische Überprüfung			
Axa	Umtausch auf Wunsch des Kunden	Optionsrecht erlischt automatisch am 30.06.2013		
Gothaer	Umtausch auf Wunsch des Kunden durch Mitteilung an den Kundenservice	Optionsrecht auszuüben vom 01.01.2013 bis zum 30.06.2013		
HDI-Gerling	Unisex-Angebot muss ange- fordert werden; Günstiger- prüfung erfolgt durch den Versicherungsvermittler.	Umtausch-Option vom 01.01.2013 bis zum 30.06.2013		
Besserstellungsprüfung LV 1871 schriftlichen Antrag der Kunden (Frauen)		Schriftlicher Antrag bis zum 30.04.2013		
Nürnberger	Umtausch auf Verlangen des Versicherungsnehmers	Vom 01.01.2013 bis zum 30.06.2013		
Volkswohl Bund	Gesellschaft prüft im 2. Quartal 2013. Bei Vorteil automatische Umstellung bis zum 01.07.2013.	Keine, Kunde hat jedoch Wi- derspruchsrecht bis zum Ende des ersten Monats nach dem Umstellungstermin.		
wwĸ	Schriftlicher Wunsch auf Erstellung eines Umstel- lungsangebotes ab dem 21.12.2012 möglich.	Wunsch auf Erstellung eines Angebotes muss innerhalb elf Monaten ab dem vertraglicher Versicherungsbeginn vorliegen		

Zusätzliche Vertriebschancen bieten sich, indem Sie Ihre Kunden auf die noch geltende, aktuelle Tarifkalkulation aufmerksam machen. Empfehlen Sie z.B. einen geringen Anfangsbeitrag (verminderten Beitrag) und sichern Sie so insbesondere Ihren männlichen Kunden dauerhaft die bisherigen vorteilhaften Konditionen einer Bisex-Kalkulation.

Vertriebschancen bieten sich außerdem im Bereich Pflegerenten. Gerade hier enthält die derzeitige Tarifkalkulation für Männer noch erhebliche Beitragsvorteile. Es lohnt sich nicht, auf die staatliche Förderung der Pflegeabsicherung im nächsten Jahr zu warten! Die derzeitigen Tarifkalkulationen für Männer enthalten wahrscheinlich mehr Beitragsvorteile als die versprochenen 5 EUR monatliche Pflegezusatzförderung ab 2013.

Besprechen Sie mit Ihren Kunden die Möglichkeiten, die sich durch die neuen Unisex-Tarife bieten. Derzeit kommt es nicht darauf an, ob Sie Mann oder Frau beraten, Sie haben für jeden die optimale Lösung zur Verfügung. Auch in den kommenden "Unisex-Wochen" unterstützt Sie Ihr LV-Team gern.



Theo Storkamp Teamleiter LV [pma:]





Flexibler Risikoschutz mit Bausteinkonzept
Absicherung von wichtigen Personen in Unternehmen
Vorsorge für Kinder und Enkel

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



Wir machen das.





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. 0202 438-3648 partnervertrieb@barmenia.de oder www.maklerservice.de





NÜRNBERGER HandwerkerSchutz

Die vorteilhafte Alternative

Eine private Berufsunfähigkeitsversicherung ist für Handwerker wegen des mit ihrer Tätigkeit verbundenen Risikos vergleichsweise teuer. Doch wie für alle Erwerbstätigen ist es auch für Handwerker wichtig, finanziell geschützt zu sein, wenn der Körper den Belastungen der Arbeitswelt nicht mehr gewachsen ist. Ab sofort gibt es mit dem NÜRNBERGER HandwerkerSchutz eine vorteilhafte Alternative.

Der NÜRNBERGER HandwerkerSchutz besteht aus den drei Bausteinen BasisSchutz. KrankheitsSchutz und UnfallSchutz.

BasisSchutz

Der BasisSchutz beinhaltet eine Grundunfähigkeits-Versicherung. Ab zwölfmonatigem Verlust einer der Grundfähigkeiten Sehen, Sprechen, Hören, Gebrauch der Hände, der Beine oder der Arme sowie Autofahren wird eine monatliche Rente fällig. Außerdem leistet der BasisSchutz, wenn die versicherte Person pflegebedürftig ist.

KrankheitsSchutz

Eine schwere Erkrankung verändert das Leben grundlegend. Mit der SchnellHilfe im Rahmen des Bausteins KrankheitsSchutz stellt die NÜRNBERGER Kapital bereit, wenn beim Kunden Erkrankungen wie Herzinfarkt, Schlaganfall, gutartiger Hirntumor, Nierenversagen oder Krebs festgestellt werden. Nach einer solchen Diagnose zahlt sie einmalig bis zu 30.000 EUR, womit z. B. Umbauten von Haus und Auto finanziert werden können.

UnfallSchutz

Beim Baustein UnfallSchutz kann der Kunde zwischen zwei Varianten wählen: einer Unfall-Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung, die eine monatliche Rente vorsieht, wenn er Aufgrund eines Unfalls berufsunfähig wird, und einer Unfallversicherung mit einer Kapitalleistung, die auch den privaten Bereich abdeckt. Such-, Bergungs- und Rettungskosten bis 26.000 EUR sind hier ebenfalls integriert.

Leistungsbeispiel

Durch herabfallende Steine erleidet ein Pflasterer sehr starke Quetschungen beider Hände und kann sie deshalb nicht mehr benutzen. In diesem Fall greifen der Basis-Schutz und der UnfallSchutz. Der Pflasterer bekommt eine monatliche Rente aus Baustein 1 und Leistungen aus Baustein 3.

Spezielles Konzept

Der NÜRNBERGER HandwerkerSchutz ist ein speziell für Handwerker entwickeltes Konzept zur Einkommenssicherung, das die typischen Berufsrisiken besonders berücksichtigt. Die maximale Jahresrente aus BasisSchutz und UnfallSchutz beträgt 60.000 EUR. Die Leistungen erfolgen unabhängig davon, ob der Beruf tatsächlich aufgegeben wurde. Für die Berufsgruppe 4, in der der Bedarf an einer bezahlbaren Absicherung sehr hoch ist, stellt er eine echte Alternative dar.

Ansprechpartner und vertriebliche Unterstützung: Thomas Potthoff

Mobil: (0151) 53841215 Fax: (0251) 509281807

E-Mail: thomas.potthoff@nuernberger.de

Erste Schritte ins Berufsleben – erste eigene Absicherung und Vorsorge



Berufsunfähigkeitsversicherung oder eine Altersvorsorge nachzudenken. Während Auszubildende und Studenten beispielsweise in der Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung der Eltern zumeist mitversichert sind, entfällt dieser Versicherungsschutz häufig nach Beendigung der Ausbildung. Berufs- und Studienanfänger sollten sich rechtzeitig um den richtigen Schutz kümmern und am besten von einem Fachmann prüfen lassen, welche Bereiche bei den Eltern mitversichert sind, welche Versicherungen notwendig sind und auf welche man am Anfang des Berufslebens noch verzichten kann.

School's out! Der Versicherungsschutz auch?

S. 29

Versicherungen für Berufseinsteiger. Tipps für Azubis

S. 30-31

Volkswohl Bund bietet BU und Rente für junge Berufsanfänger. Vorsorge Start leistet vollen Schutz zum kleinen Beitrag

S. 32

Gut vorbereitet in den Berufsstart. Absicherung und Altersvorsorge für Auszubildende

S. 33

BU-Schutz und Invaliditätsvorsorge. Versicherungslösungen der Barmenia zur Absicherung des Invaliditätsrisikos S. 34

Für alle, die ein i-Männchen an den Start bringen. Organisatorisches rund um den ersten Schultag

S. 36-37

School's out!

Der Versicherungsschutz auch?

Das Schuljahr ist abgeschlossen und die Kinder Ihrer Kunden beginnen zum 01.08. eine Ausbildung oder nehmen ein Studium auf. Wie sieht es dann mit dem Versicherungsschutz in der Privathaftpflicht-, Hausrat- und Rechtsschutzversicherung aus? Mit dieser Frage werden wir uns in diesem Artikel näher beschäftigen. Hierbei gehen wir von einem aktuellen, guten Standardversicherungsschutz aus. In Versicherungsverträgen älteren Datums kann z.B. die Regelung zur Mitversicherung der Kinder auch abweichend geregelt sein.

Private Haftpflichtversicherung

Unverheiratete volljährige Kinder sind in der Regel während der Schulausbildung und der beruflichen Erstausbildung oder des Erststudium über die Privathaftpflicht Ihrer Eltern mitversichert. Nach Ende der Schulausbildung besteht für längstens ein Jahr Versicherungsschutz während der Wartezeit auf einen Ausbildungs- oder Studienplatz. Spätestens bei einer auf Dauer angelegten Tätigkeit müssen sich die Kinder selber versichern. Ob es sich um solch eine Tätigkeit handelt, ist individuell zu prüfen.

Trotz des Einkommens durch einen Studentenjob entfällt die Mitversicherung in der elterlichen Privathaftpflicht nicht, sofern es sich um einen Nebenverdienst handelt, der Student also mehr Zeit mit dem Studium als mit dem Studentenjob verbringt. Die private Haftpflicht sollte auch Schäden bei Laborarbeiten oder im fachpraktischen Unterricht abdecken.

Hausratversicherung

Der Hausrat in Studentenwohnungen ist in der Regel über die Außenversicherung der Eltern versichert. Die Außenversicherung bietet aber nur einen eingeschränkten Versicherungsschutz. Daher wäre zu prüfen, ob die begrenzte Versicherungssumme der Außenversicherung ausreicht. Falls nicht, sollte entweder die Versicherungssumme der Außenversicherung erhöht werden oder es wird gleich ein eigener Vertrag für den Studenten abgeschlossen.

In einer Wohngemeinschaft verhält es sich ein wenig anders. Hier können keine einzelnen Räume einer Wohngemeinschaft versichert werden, sondern nur die Wohngemeinschaft insgesamt. Die einzelnen Bewohner werden namentlich aufgeführt. Schwierig wird es bei Einbruch/Diebstahl (ED). Voraussetzung ist, dass durch verschlossene Räume eingedrungen wird. Innerhalb einer Wohngemeinschaft ist dies schwer zu beweisen.

Für die Handys und Laptops kann eine separate Elektronikversicherung abgeschlossen werden. Dies ist einzigartig auf dem Privatkundenmarkt. Können doch sonst nur Gewerbetreibende solch eine spezielle Versicherung abschließen.



Auch hier sind unverheiratete volljährige Kinder über den Vertrag der Eltern mitversichert, so lange sie noch keine auf Dauer angelegte Tätigkeit ausüben. Eine Besonderheit ist der Verkehrs-Rechtsschutz. Alle berechtigten Fahrer sind mitversichert. Wenn Studenten oder Auszubildenden ein Fahrzeug auf ihren Namen zulassen, sind sie nicht länger über den Vertrag der Eltern abgesichert. Die Kinder brauchen dann ihren eigenen Verkehrs-Rechtsschutzvertrag.

Der Wechsel von der Mitversicherung zur eigenen Versicherung bei der Privaten Haftpflichtversicherung und der Rechtschutzversicherung: Mit Beginn eines Aufbaustudiums oder einer Zweitausbildung endet die Mitversicherung und der Betreffende muss sich selber versichern.



Klage gegen Studienplatzvergabe

In der jüngeren Vergangenheit haben Klagen gegen Studienplatzvergaben zugenommen. Die Rechtsschutzversicherer haben auf die Entwicklung reagiert. Diesen Rechtsstreit abzusichern, ist nicht mehr möglich. Es kann jedoch sein, dass Ihre Kunden einen älteren Vertrag besitzen, worin diese Leistung noch nicht ausgeschlossen ist. Diesbezüglich also einen Blick in die Versicherungsbedingungen werfen.



Julia Hebben Team HUKR Sach Privatkunden [pma:]

Versicherungen für Berufseinsteiger

Tipps für Azubis

Für viele Schulabgänger beginnt jetzt eine Ausbildung und damit auch der Berufsalltag. Jetzt sollten sich Berufsstarter auch um den nötigen Versicherungsschutz kümmern. Welchen Schutz brauchen Azubis unbedingt?

Kranken- und Pflegeversicherung sind Pflicht! Jeder, der sich in einer betrieblichen Ausbildung befindet oder fest angestellt ist, ist in der Regel gesetzlich pflichtversichert. Die Krankenkasse kann man frei wählen, der Auszubildende muss sich aber bis 14 Tage nach Beginn der Ausbildung entschieden haben. Die Beitragssätze der gesetzlichen Krankenkassen sind gleich, nicht aber die Leistungen. Deshalb sollten Azubis die Angebote genau prüfen. Ebenso, ob ein Zusatzbeitrag erhoben wird.

Tipp: Eine sinnvolle Ergänzung kann eine private Zahnzusatzversicherung sein. Denn hochwertiger, daher teurer Zahnersatz (wie z. B. auch Kronen) wird nur selten komplett von gesetzlichen Krankenversicherungen übernommen.

Schutz gegen Berufsunfähigkeit ist sinnvoll. Krankheit, Unfall, psychische Erkrankung können das Ausüben des Berufs unmöglich machen. Wird ein Azubi berufsunfähig, bekommt er normalerweise kaum finanzielle Unterstützung aus der gesetzlichen Rentenversicherung. Auch wichtig: Junge und gesunde Personen bekommen günstigere Tarife.

Haftpflicht ist wichtig! Jeder haftet für Schäden, die er anderen zufügt. Wenn es hart auf hart kommt sogar mit seinem gesamten Vermögen. Haben die Eltern eine private Haftpflichtversicherung, sind Auszubildende noch über die Eltern versichert.

Eine private Unfallversicherung ist zu empfehlen. Azubis sind bei der Berufsgenossenschaft angemeldet, deren Beiträge der Arbeitgeber zahlt. Aber diese leistet nur dann, wenn es sich um einen Arbeitsunfall handelt. Die meisten Unfälle passieren jedoch in der Freizeit. Auch haben Azubis noch keinen Anspruch auf Erwerbsminderungsrente.

Mit privater Altersvorsorge möglichst früh anfangen. Azubis sollten sich früh über Riester-Rente, betriebliche Angebote und vermögenswirksame Leistungen informieren. Je früher man beginnt, desto mehr Zeit hat man, auch mit kleineren Beiträgen ein gutes finanzielles Polster zu schaffen.



Katarina Orlovic Marketing [pma:]



Start für zwei neue Auszubildende bei der [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH: Am 01.08.2012 begrüßten wir Patrica Coße und Florian Tannwitz als neue Azubis. Beide bilden wir in den nächsten drei Jahren zur Kauffrau bzw. zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen aus. Wir wünschen Frau CoBe und Herrn Tannwitz einen guten und

erfolgreichen Start ins Berufsleben und sagen

Wo Azubis eigene Absicherung benötigen:

Versicherung	Azubis über Eltern mitversichert	Eigener Vertrag
Kranken- und Pflegeversicherung	Nein, Azubis können sich nicht mehr über die Eltern familienversichern.	Ist Pflicht. Die Beitragssätze sind bei allen gesetzlichen Kassen gleich. Bei einem Gehalt von bis zu 325 Euro im Jahr trägt der Arbeitgeber die Beiträge allein.
Berufsunfähigkeits- versicherung	Nein, keine Versicherung über die Eltern möglich.	Sinnvoll. Vertrag mit Nachversicherungsgarantie abschließen. Die Re <mark>ntenleist</mark> ung lässt sich später ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöhen.
Haftpflicht- versicherung	Ja, während der ersten Ausbildung, wenn der Azubi ledig ist und die Eltern eine private Haft- pflicht haben.	Wer verheiratet ist oder schon einmal voll berufstätig war, braucht einen eigenen Vertrag.
Unfall- versicherung	Nein, kann nur vom Azubi selbst abgeschlossen werden.	Als Absicherung für private Unfälle sinnvoll. Bei Arbeitsunfällen zahlt die Berufsgenossenschaft. Die Beiträge zahlt der Arbeitgeber.
Altersvorsorge	Nein, jeder muss unabhängig von den Eltern für sich selbst vorsorgen.	Beiträge für die gesetzliche Rente sind Pflicht. Ausreichen wird die gesetzliche Rente allein nicht. Deshalb: Schon jetzt z.B. über eine bAV oder Riester-Rente zusätzlich sparen.
Hausrat- versicherung	Bei eigener Wohnung Versicherer der Eltern fragen. Evtl. reicht der elterliche Vertrag.	Nur, wer nicht mehr bei den Eltern wohnt, und bei wertvollem Hausrat.
Kfz-Haftpflicht- versicherung	Nein, aber oft gewährt der Versicherer der Eltern Fahranfängern einen speziellen Rabatt.	Die Versicherung der Eltern räumt oft einen günstigeren Schadensfreiheitsrabatt ein.
Rechtsschutz- versicherung	Ja, während der Ausbildung bis zur Aufnahme einer auf Dauer angelegten Tätigkeit.	Wenn der Azubi ein <mark>eigenes Kfz</mark> auf sich zulässt, benötigt er einen eigenen Verkehrs-RS Vertr <mark>ag (Einzelfallp</mark> rüfung möglich).



Volkswohl Bund bietet BU und Rente für junge Berufsanfänger

Vorsorge Start leistet vollen Schutz zum kleinen Beitrag

Speziell für Auszubildende, Studenten und junge Berufseinsteiger hat die Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G. ein hochkarätiges Schutzpaket entwickelt: Die neue Vorsorge Start. Sie bietet das vollständige Leistungsspektrum der vielfach ausgezeichneten Volkswohl Bund-Produkte und kommt insbesondere in der Startphase mit einem extrem niedrigen Beitrag aus.

Wer eine Ausbildung oder ein Studium beginnt, dem ist im Grunde klar: Früher oder später benötigt er einen wirksamen Schutz vor Berufsunfähigkeit (BU) und eine ergänzende private Altersvorsorge. Schlecht nur: In diesem Alter fehlt dafür meistens das Geld. Doch bis das erste richtige Gehalt auf dem Konto landet, ist

es für einen uneingeschränkten Berufsunfähigkeitsschutz vielleicht schon zu spät. Bereits die erste Sportverletzung kann zu einem Risikozuschlag, einem Ausschluss oder gar zu einer Ablehnung beim Antrag führen. So einfach und günstig wie jetzt wird diese Absicherung nie wieder sein!

Mit der Vorsorge Start wendet sich der Volkswohl Bund an alle Berufsanfänger und bietet ihnen einen vollwertigen BU-Schutz sowie eine ausbaufähige Privat-Rente PLUS zu einem Preis, den sie weitgehend selbst bestimmen können. Das Prinzip: In den ersten Jahren zahlt der Kunde nur einen verminderten Beitrag, mindestens 30 Prozent des regulären Beitrags, höchstens 80 Prozent. Wie viel genau, bestimmt er selbst. Erst nach einer angemessenen Frist, die er ebenfalls selbst festlegt, und die maximal fünf Jahre beträgt, stellen sich die Zahlungen auf das "Normalmaß" ein. Trotzdem ist der Kunde von Anfang an mit der kompletten BU-Leistung und der vollen Rente abgesichert (siehe Tabelle).

Studenten sind bereits ab dem Tag der Immatrikulation gegen die finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit abgesichert - und zwar in ihrem angestrebten Beruf. Auszubildende können ohne weitere Einkommensangabe einen Berufsunfähigkeitsschutz in Höhe von 1.000 Euro beantragen. Außerdem gibt es eine kostenfreie, ereignisunabhängige BU-Nachversicherungsgarantie.

Beispiel Vorsorge Start							
Mann, Berufsklasse 1+, Alter 20 Jahre, Endalter 67 Jahre							
	Netto-Beitrag*	davon für den BU–Schutz (netto)*	davon für die Altersvorsorge	versicherte BU-Rente	Altersvorsorge- leistung**		
1. bis 3. Jahr	30,00 EUR	11,01 EUR	18,99 EUR	1.000,00 EUR			
Ab dem 4. Jahr	100,00 EUR	36,69 EUR	63,31 EUR	1.000,00 EUR			
Mit 67	-	-	-	-	Gesamtkapital: 144.782,00 EUR oder Gesamtrente: 682,00 EUR		
* Nicht garantiert, Stand 2012							

Heißt: Neben der bedingungsgemäßen Nachversicherungsgarantie (z.B. bei Heirat, Geburt oder Karrieresprung) kann der Kunde in den ersten fünf Jahren seinen BU-Schutz ohne einen bestimmten Anlass erhöhen.

Die Verknüpfung der BU mit der Privat-Rente PLUS hat zusätzliche Vorteile: Wird der Kunde berufsunfähig, übernimmt der Volkswohl Bund die Beiträge für die Privat-Rente PLUS. Die Altersvorsorge baut sich trotz allem weiter auf. Und schließlich erhält der Kunde bei der Privat-Rente PLUS über die attraktive Rentenleistung hinaus eine deutlich höhere Altersrente, sollte er bei Rentenbeginn oder während der Rentenphase zum Pflegefall werden - ein klarer Mehrwert gegenüber der "normalen" Rentenabsicherung.



Christian Schröder Marketingleiter Volkswohl Bund Versicherungen

Fondsgebundene Rentenversicherung mit Beitragsgarantie (Tarif FWR+), angenommene Wertentwicklung der Fondsan-teile 6% p.a., Gesamtwerte inkl. nicht garantierter Fondsentwicklung und nicht garantierter Überschüsse, Stand 2012

Gut vorbereitet in den Berufsstart

Absicherung und Altersvorsorge für Auszubildende

Sommer, Sonne, Ferienzeit - die schönsten Wochen des Jahres sind bereits vergangen, neue Herausforderungen warten. Im Juni oder Juli haben viele Schüler zum letzten Mal die Schulbank gedrückt. Jetzt starten sie ins Berufsleben und begegnen vielfältigen Herausforderungen. Viele Dinge müssen nun eigenständig geregelt werden, und Ihre Mandanten fragen Sie nun:

Welche Absicherung braucht unser Kind?

- Privathaftpflicht?
- Krankenversicherung?
- Unfallabsicherung?
- Berufsunfähigkeitsabsicherung?
- Pflegeversicherung?

Wie kann unser Kind Vermögen aufbauen?

- Rentenversicherung?
- Riester-Sparen?
- Sonstiges Sparen?
- Vermögenswirksame Leistungen?
- Betriebliche Altersvorsorge?

Die Liste ist lang und die Antworten immer abhängig vom Einzelfall. Unterstützen Sie Ihre Mandanten gerade jetzt, wenn in ihren Familien große Veränderungen eintreten und Entscheidungen gefällt werden. Mandanten mit Ausbildungs- und Berufsstartern in der Familie brauchen jetzt Ihren Rat bei den Themen Altersvorsorge und Absicherung.

Berufsunfähigkeitsversicherung

Zu einer der wichtigsten Absicherungen beim Start ins Berufsleben gehört eine private Berufsunfähigkeitsversicherung. Denn sollte früh etwas passieren, ist der entstandene Schaden gemessen am entgangenen Lebenseinkommen am höchsten. Für eine finanziell tragbare Versicherung spricht ein früher Abschluss zu einer Zeit, in der der Antragsteller noch kerngesund ist.

Riester-Beispiel: Auszubildende/r mit mtl. 500 EUR Ausbildungsvergütung (ab August 2012)						
	Eigenbeitrag	60 EUR	Sockelbeitrag			
2012	staatliche Zulage	154 EUR				
	Ggfs. Berufseinsteiger-Bonus	200 EUR	einmalig			
2013	Eigenbeitrag (4% des Vorjahresbrutto)	60 EUR	Sockelbeitrag			
2013	staaliche Zulage	154 EUR				
2014	Eigenbeitrag (4% des Vorjahresbrutto)	86 EUR				
2014	staaliche Zulage	154 EUR				
2015	Eigenbeitrag (4% des Vorjahresbrutto)	individuell				
2015	staaliche Zulage	154 EUR				

Verschiedene Übersichten im Partnerinfosystem (PSC-Code: 3370A) zeigen Ihnen auf, welche Möglichkeiten Sie nutzen können, um preiswerten Berufsunfähigkeitsschutz für Auszubildende, aber auch schon für Schüler umzusetzen, und geben ein erstes Gefühl für die Einschätzung der erforderlichen Beiträge.

Sicherlich wenden manche Mandanten ein, eine Berufsunfähigkeitsabsicherung sei zu teuer und man könne sie sich als Auszubildender nicht leisten. Hier bieten Tarife mit verminderten Anfangsbeiträgen eine Lösung. Sprechen Sie bereits jetzt potentielle Mandanten der nächsten Jahre an, z.B. Geschwister, denn teilweise ist die Absicherung eines Schülers wesentlich günstiger als die Absicherung eines Auszubildenden in einem handwerklichen Beruf. Denken Sie insbesondere an die Familienhandwerksbetriebe. Sinnvoller Berufsunfähigkeitsschutz in Höhe von 1.000 EUR monatlich ist bereits für unter 25 EUR im Monat zu gestalten.

Riester-Verträge

Beachten Sie auch die Möglichkeiten, einen BU-Versicherungsschutz mit ersten Sparvorgängen zu verbinden. Weisen Sie Auszubildende auf die staatlich geförderten Sparmöglichkeiten durch Riester-Verträge

hin. Auch Auszubildende können die staatliche Förderung im Rahmen eines Riester-Vertrages voll nutzen.

Die Tabelle (oben) zeigt die Möglichkeiten der Auszubildenden, erste Altersvorsorgeschritte zu unternehmen und sich zudem die "Geschenke" in Form der staatlichen Zulagen zu sichern. Vergessen Sie nicht, gleich einen Folgetermin zu vereinbaren, bei dem Sie den Riester-Vertrag nach Beendigung der Ausbildung an das dann winkende Einkommen anzupassen!

Rentenversicherungen

Das Thema Unisex bewegt uns derzeit in allen Bereichen. Auch Auszubildende und Studenten sowie deren Eltern können sich die aktuelle (für Männer häufig günstigere) Tarifgeneration im Bereich der Rentenversicherungen langfristig sichern. Informieren Sie Ihre Mandanten. Das Team LV steht Ihnen bei Fragen und Anregungen gern zur Verfügung.



Theo Storkamp Teamleiter LV [pma:]

BU-Schutz und Invaliditätsvorsorge

Berufsunfähigkeitsschutz ist

in jungen Jahren günstiger.

Deshalb sollte er frühzeitig

vereinbart werden.

Versicherungslösungen der Barmenia zur Absicherung des Invaliditätsrisikos

Verbraucherschützer und Versicherer sind sich einig: Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist eine der wichtigsten Versicherungen. Das Statistische Bundesamt hat ermittelt, dass 43 Prozent der heute 20-jährigen Männer bis zu ihrem 65. Lebensjahr berufsunfähig werden. Der gesetzliche Schutz der Rentenversicherung ist oftmals nicht ausreichend, um den gewohnten Lebensstandard zu erhalten. Den-

noch hat lediglich nur jeder fünfte Arbeitnehmer private Vorsorge getroffen. Diese geringe Quote bei einem vergleichbar hohen Risiko ist darin begründet,

dass die Menschen sich in jungen Jahren nur unfreiwillig mit Themen wie Krankheit oder Tod beschäftigen möchten. Da aber der Berufsunfähigkeitsschutz in jungen Jahren günstiger ist, sollte dieser frühzeitig vereinbart werden. Ein weiteres Argument ist das steigende Krankheitsrisiko mit fortschreitendem Alter. Das Durchschnittsalter bei BU-Fällen unter Barmenia-Versicherten liegt bereits bei 40,53 Jahre. Bei Beantragung einer Berufsunfähigkeitsversicherung werden Gesundheitsfragen gestellt. Ist das Risiko zu hoch, erfolgt eine Annahme mit Beitragszuschlag oder es kommt sogar zu einer Ablehnung. Falls ein BU-Schutz nicht mehr vereinbar ist, sollte zumindest das Invaliditätsrisiko abgesichert werden.

Optimaler Versicherungsschutz – BU-Versicherung

Die SoloBU und die StarBUZ der Barmenia schützen den Kunden vor den finanziellen Folgen, wenn der Beruf nicht mehr ausgeübt werden kann. Nach aktuellem Stand sind die häufigsten medizinischen Ursachen der Berufsunfähigkeit bei der Barmenia Beeinträchtigungen des Bewegungsapparates (Knochen) mit 25 Prozent,

gefolgt von geistigen bzw. psychischen Störungen mit 22 Prozent, Tumoren mit 18 Prozent und Herz- und Kreislaufer-krankungen mit 5 Prozent. Bereits ab einer 50-prozentigen Berufsunfähigkeit – unabhängig vom Krankheitsbild – wird die vereinbarte Leistung gezahlt und zwar sofort oder gegebenenfalls rückwirkend, d.h. ab Beginn der Berufsunfähigkeit. Auch bei einer Pflegebedürftigkeit erhält der Kun-

de die vollständigen Leistungen. Neben der monatlichen BU-Rente bietet die Barmenia einen echten Mehrwert mit der Zahlung einer Übergangshilfe von sechs

Monatsrenten an. Dieses Geld wird oftmals benötigt, um durch die Krankheit notwendig gewordene Umbauten in der Wohnung oder im Haus schnellstmöglich vornehmen zu können.

Die Berufsunfähigkeitsversicherungen der Barmenia verzichten auf die abstrakte Verweisung. Die Nachversicherungsgarantie berücksichtigt die lange Laufzeit einer BU-Versicherung. Ändern sich die Lebensumstände, was bei einer jahrzehntelangen Vertragsdauer durchaus realistisch ist, kann der Versicherungsschutz unter bestimmten Voraussetzungen ohne Gesundheitsprüfung erhöht werden.

Die Barmenia-Berufsunfähigkeitsversicherungen *SoloBU* und *StarBUZ* wurden von Franke und Bornberg mit den Höchstnoten und hervorragenden Ergebnissen ausgezeichnet.

Opti5Rente - der erweiterte Invaliditätsschutz.

Für den Personenkreis, der ausschließlich das Invaliditätsrisiko absichern möchte, bietet die Barmenia ihren erweiterten Invaliditätsschutz – die *Opti5Rente* – an. Die *Opti5Rente* ist preislich attraktiv und

mit notwendigen Leistungsbausteinen ausgestattet. Die Leistungszahlung der vereinbarten Rente erfolgt ausschließlich ab einer 50-prozentigen Invalidität durch einen Unfall, bei einer schweren Schädigung eines wichtigen Organs, bei Eintritt der Pflegebedürftigkeit (ab Pflegestufe 1) und bei Verlust von Grundfähigkeiten wie beispielsweise Sehen, Hören oder Sprechen. Zusätzlich wird bei Eintritt einer Krebserkrankung eine Rente von bis zu 60 Monaten gezahlt. Die Leistungsdauer hängt von der Schwere der Erkrankung ab. Die medizinischen Kriterien für den Leistungsfall sind eindeutig. Die Zahlung der vereinbarten Rente erfolgt, sobald einer der fünf Leistungsbausteine greift. Für die Rentenzahlung ist es egal, welcher der Bausteine zutrifft. Sie wird immer in voller Höhe gezahlt. Treffen jedoch mehrere Leistungsbausteine gleichzeitig zu, wird die Rentenzahlung nur einmal fällig. Ohne Gesundheitsprüfung wird die Nachversicherungsgarantie angeboten.

Fazit

Der Kunde sollte über das hohe Risiko einer Berufsunfähigkeit informiert werden. Die Versicherungslösung kann eine Solo-BU oder die StarBUZ der Barmenia sein. Sprechen finanzielle Gründe dagegen, nur den BU-Schutz zu vereinbaren, kann eine Kombination von BU-Vorsorge und der Opti5Rente gewählt werden. Generell ist die Opti5Rente ein sehr guter Versicherungsschutz, um das Invaliditätsrisiko abzusichern.



Dr. h.c. Josef Beutelmann Vorstandsvorsitzender Barmenia Versicherungen

Weitere Informationen unter www.maklerservice.de



Neuerungen in der Berufshaftpflichtversicherung für Ärzte 2012



www.hdi-gerling.de

Ihre Vorteile:

- Speziell auf Ihre Bedürfnisse (Praxisart und -größe) zugeschnittene Konzepte
- Erhöhte Versicherungssummen sorgen für optimale Absicherung
- Erweiterte Auslandsdeckung
- Prämienfreie Mitversicherung von angestellten Fachärzten
- Zusätzlicher Schutz durch wählbare Bausteine z. B. Patientenaufklärung,
 Software-Lösungen, Kommunikation- und Simulator-Training, Qualitätsmanagement

HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG Riethorst 2 30659 Hannover www.hdi-gerling.de nt Intorniere individuellen bauseine!

Für alle, die ein i-Männchen an den Start bringen

Organisatorisches rund um den ersten Schultag

Können Sie sich noch an Ihren ersten Schultag erinnern? An diese große Schultüte voll von Süßigkeiten und Spielsachen. Aber auch an den großen Schulranzen, den man voller Stolz schon tagelang vor der Einschulung Zuhause Probe getragen hat? Der erste Schultag ist ein wichtiger Tag im Leben eines Kindes. Ein neuer Lebensabschnitt beginnt, und die Kleinen schwanken genauso wie die Eltern - zwischen freudiger Erwartung und Angst. Und auf einmal heißt es nicht mehr nur Spiel, Spaß und Vergnügen, sondern auch aufpassen, still sitzen und Hausaufgaben machen. Denn ehe man sich versieht, ist diese aufregende Zeit des ersten Schultags schon fast vergessen, denn auch die i-Männchen holt der Schulalltag schnell ein.

Nun gilt es für Eltern und Kinder, diesen Schulalltag möglichst gut zu organisieren. Worauf sollten Sie hierbei achten und was kann Ihrem Kind den Einstieg in die Schulzeit erleichtern? Wir haben hier einige Anregungen und Tipps von Eltern und Lehrern zusammengestellt.

Der Schulalltag beginnt: Gut in den Morgen starten

Vielen Kindern wird das rechtzeitige Aufstehen für den Schultag zunächst nicht leicht fallen. Deshalb gilt es, ausreichend früh aufzustehen. Ein paar Kuscheleinheiten versüßen dem Kind den Start in den Morgen, bevor es dann ins Bad geht. Auch für das Waschen und Anziehen sollte ausreichend Zeit eingeplant werden. Sinnvoll ist es, wenn alle nötigen Utensilien und auch die Anziehsachen schon am Vorabend gemeinsam mit dem Kind bereitgelegt werden. So erspart man sich morgens das lästige Suchen.

Frühstücke wie ein Kaiser

Ein gutes, gesundes Frühstück in aller Ruhe gibt dem Kind eine wertvolle Basis für den Schultag. Eltern sollten Rücksicht auf die Essgewohnheiten ihres Kindes nehmen. Und



auf vollwertige Nahrung achten. Ein gesundes Müsli mit Milch oder Joghurt und Früchten etwa liefert viel Energie für einen guten Start in den Tag. Und ein Glas Frucht- oder Gemüsesaft versorgt das Kind ebenso mit wichtigen Vitaminen.

Kinder sollte man zudem ein vollwertiges Pausenbrot mit in die Schule geben. Hier eignen sich etwa eine Scheibe Vollkornbrot mit Frischkäse und eine Portion Obst oder Gemüse. Auch sollten Eltern darauf achten. dass ihr Kind eine ausreichende Menge zu trinken dabei hat. Am besten Wasser oder aber eine Fruchtsaftschorle. Ein beliebter Durstlöscher unter den Knirpsen ist auch ungesüßter Tee. In vielen Grundschulen frühstücken die Kinder mittlerweile gemeinsam. So können die Lehrer sichergehen, dass alle Kinder ein Frühstück zu sich nehmen.



Auf geht's in die Schule

Im Idealfall erkunden Eltern schon in den Ferien bzw. vor dem ersten Schultag mit ihrem Kind den Schulweg. In den ersten Schulwochen, am besten während des ersten halben Jahres in der Schule, sollte das Kind auf diesem Weg noch begleitet werden. Hierzu kann man sich vielleicht mit Eltern aus der Nachbarschaft verständigen, mit denen man sich diese Begleitung teilen könnte. Wichtig ist, dass das Kind genügend Zeit für den Schulweg hat und ohne Stress pünktlich in der Schule ankommen kann.

Schreiben, lesen, rechnen

Die ersten Schulwochen in der Grundschule sind bestimmt durch den so genannten Anfangsunterricht. Charakteristisch für diesen Unterricht ist das spielerische Lernen unter Berücksichtigung der Bedürfnisse von Schulanfängern. Ebenso von besonderer Bedeutung ist es in dieser Anfangszeit, dass die Kinder ihre neue Umgebung genau kennenlernen. Wo finde ich meinen Klassenraum? Wo sind die Toiletten? Was gibt es sonst noch in unserem Schulgebäude? Welche Kinder besuchen meine Klasse? Alle diese Fragen werden in den ersten Schulwochen nach und nach erkundet.

Üblich wird in den ersten Schulwochen ein Informationsabend für Eltern stattfinden. Dort erfahren Eltern mehr über den Schulalltag ihres Kindes. Diesen Termin sollten Eltern unbedingt wahrnehmen, denn hier hat man auch die Gelegenheit, sich über organisatorische Abläufe zu erkundigen.

Zurück zu Hause

Viele Schulanfänger kommen zum Mittagessen nach Hause. Wenn möglich, sollte diese Zeit auch zum Austausch über den Schulvormittag genutzt werden. Was war am Morgen in der Schule los? Hat das Kind einen neuen Buchstaben oder eine neue Zahl gelernt? Welche Lieder wurden gesungen? Wie war die Pause? Gab es Streit? Eltern sollten aber ihrem Kind auch von ihrem Vormittag oder von ihrer Arbeit erzählten.

Nach dem Mittagessen brauchen einige Kinder noch eine Ruhepause. Danach sollten sie mit den Hausaufgaben starten. In den ersten Wochen sollte dem Kind hierbei zumindest noch organisatorische Hilfestellung gegeben werden. Für die Hausaufgaben sollte ein fester Platz, der ordentlich und übersichtlich ist, eingerichtet werden. Wenn die Möglichkeit besteht, ist dieser Platz idealerweise in einem Raum, in dem das Kind nicht gestört werden kann. Eltern sollten mit ihrem Kind kurz durchsprechen, welche Hausaufgaben es erhalten hat. Für ein konzentriertes Erledigen der Hausaufgaben gilt im ersten bzw. zweiten Schuljahr als Richtwert eine Zeitspanne von dreißig Minuten. Wenn das Kind ständig deutlich länger konzentriert und ohne Ablenkung an den Hausaufgaben arbeiten sollte, so sollten Eltern auf ieden Fall mit seiner Lehrkraft in Kontakt treten.

Gut vorbereitet

Wenn die Hausaufgaben erledigt sind, sollten Eltern gemeinsam mit Ihrem Kind die Dinge für den nächsten Schultag bereitlegen. Das Kind sollte seinen Arbeitsplatz aufräumen, seinen Schulranzen packen und alle Materialien, die es benötigt, beisammen haben. Dies ist auch eine prima Gelegenheit, schon die Anziehsachen für den nächsten Morgen herauszusuchen. Mit der Zeit lernt das Kind, sich selbst zu organisieren. Eltern sollten sich im Laufe der Zeit immer weiter aus den Organisationsangelegenheiten ihres Kindes zurückziehen.

Freizeit

Das Kind sollte genügend Raum für Freizeitaktivitäten, die es gerne unternimmt, bekommen. Spielt es gerne frei mit Freunden? Nimmt es einmal in der Woche an einem Kurs teil? Treibt es gerne Sport? Oder malt es mit Freude und schaut sich einfach gerne ein Buch an? Toll, denn jedes Kind braucht seine Freizeit, um sich einen Ausgleich zum für ihn neuen und noch gewöhnungsbedürftigen Schulalltag zu schaffen.

Vor dem nächsten Schultag

Bevor das Kind zu Bett geht, sollte kurz besprochen werden, ob es wirklich alle Dinge für den nächsten Schultag beisammen hat. Wenn am Nachmittag noch nicht die Sachen für den nächsten Morgen zurechtgelegt wurden, ist dies der Zeitpunkt, es mit dem Kind eben gemeinsam zu machen. Gut vorbereitet für den nächsten Schultag wird das Kind nun sicher schön träumen.



Katarina Orlovic Marketing [pma:]



In der letzten Ausgabe haben wir uns mit der Analyse und dem ersten wichtigen Baustein der Suchmaschinen-Optimierung, nämlich der Keyword-Optimierung, befasst. Lassen Sie mich Ihnen daher heute weitergehende Bausteine zur Optimierung Ihrer Internetpräsenz aufzeigen.

Inbound links

Inbound links (eingebundene Links) bauen Ihren Ruf und Ihre Glaubwürdigkeit bei Suchmaschinen und von daher auch bei potentiellen Kunden auf. Diese Inbound Links (auch Backlinks genannt) ermöglichen es den Suchmaschinen außerdem, Ihre Internetseiten leichter zu finden, diese zu ranken und auf die Suchliste zu setzen. Jedoch sind nicht alle Backlinks gleichermaßen geeignet. Links, die von legitimierten Seiten kommen, sind die besten. Wenn Ihre Webseite sogar bei einer sehr bekannten Seite verlinkt ist - umso besser. Gekaufte Links von "Linkfarmen" werden jedoch eher Schaden anrichten, als Gutes tun.

Ein erster Schritt besteht darin, Links von all Ihren Domains einzubinden. Ihr Blog, Facebook-Seiten, Twitter und andere Social-Media-Plattformen sollten Links zu Ihrer Webseite beinhalten. Wenn Sie Einträge in diesen Netzwerken hinterlassen, so fügen Sie Links zu Ihrer Seite ein, wo immer es möglich ist. Sobald andere diese Links ihren Freunden empfehlen (weiterleiten: retweeten), erhalten Sie eine herausragende Stellung. Ebenso können Sie Partner und andere Ihnen verbundene Unternehmen bitten, ihren Seiten Links zu Ihren Webseiten hinzuzufügen. Wenn möglich, versuchen Sie Keywords in die sogenannten Anchor-Text einzubinden. Dieses ist der kurze Hinweistext, der als Link dient (z.B. "Klicken Sie hier..." oder "Erfahren Sie mehr ...").

Lokale Suchlisten

Wenn Sie Produkte oder Dienstleistungen für lokale Kunden anbieten, ist eine lokale Suchliste eine großartige Möglichkeit, die Häufigkeit zu steigern, mit der Sie durch Suchmaschinen aufgespürt werden. Sucht jemand einen lokalen Versorger, wird Google auf lokalen Suchlisten verweisen. Um Ihr Unternehmen auf lokale Suchlisten zu setzen, gehen Sie zu www.google.com/places. Wählen Sie "Get your business found on Google - Get started", um die Adresse Ihres Unternehmens, Details, Kategorie, Fotos und mehr einzugeben. Google muss noch Ihre Adresse bestätigen (per Telefon oder Postkarte an Ihre Adresse). Sobald die Angaben bestätigt sind, werden Sie in lokalen Suchanfragen auftauchen, und das Ranking Ihrer Webseite wird signifikant steigen.

Keywords, Inbound Links und lokale Suchlisten sind drei effektive Wege, damit Ihre Webseite bei organischen Suchen erkannt wird. Und das Beste daran: Sie sind absolut kostenlos.

Soziale Plattformen Umsetzungszeit: 1-8 Std.

Viele Verbraucher bedienen sich sozialer Plattformen, um etwas über Produkte und Dienstleistungen zu erfahren. Wenn nicht eindeutig geklärt ist, dass Ihre Zielgruppe keine sozialen Plattformen nutzt, können Sie es sich nicht leisten, diese bei Ihren Aktionen außen vor zu lassen. Doch bevor wir ins Detail gehen, sollten Sie an eines denken: Verkaufen Sie nicht auf sozialen Plattformen. Unternehmen, die versuchen, etwas auf sozialen Plattformen zu verkaufen, wird normaler

Weise mit harschen Rückweisungen begegnet. Konzentrie-



ren Sie sich darauf, Ihre Beliebtheit und Expertise aufzubauen. Ihren Namen können Sie dort vorerst heraushalten. Die soziale Plattform dient eher dazu, dem Verkaufen über die eigene Webseite den Weg zu ebnen.

Facebook, Twitter und Linkedin und Xing

Holen Sie sich einen Account bei sozialen Netzwerken wie Facebook, Twitter, Linkedin und Xing. Jeder einzelne dieser Services wird Ihre Marke weiter herausheben und ermöglicht es Ihnen, mit Interessenten und Kunden zu kommunizieren. Alle sind kostenlos, leicht zu installieren und sehr verbreitet. Es gibt zahlreiche weitere soziale Plattformen, doch zu Anfang sollten Sie sich auf diese vier konzentrieren.

Beginnen Sie damit, Links zu setzen – zu Ihrem Blog, Ihrer Webseite oder zu anderen Seiten mit geschäftlichem Bezug zu Ihnen. Wenn Sie Antworten oder Nachrichten von Kunden erhalten, antworten Sie schnell. Es braucht nicht viel, um an der Spitze der Social-Media-Szene zu bleiben, wenn Sie einmal den Anfang gefunden haben.

Wenn Sie das Dashboard soziale Plattformen verdichten wollen, erwägen Sie, einen Service wie Hootsuite (www. hootsuite.com) hinzu zu ziehen. Sie können ihre Accounts kontrollieren, Updates im Voraus planen und sogar Diskussionen über Ihre Marke überwachen.

Artikel-Marketing

Umsetzungszeit: 1-2 Std. (ohne Verfassen des Artikels)

Artikel-Marketing ist, wenn es richtig angegangen wird, eine einfache Möglichkeit, Traffic auf Ihre Webseite zu bringen. Höchstwahrscheinlich haben Sie viel Content über Ihr Unternehmen in Artikeln, Blogbeiträgen, E-Books, Whitepapers,

Berichten oder anderen Medien zusammengetragen. Falls nicht, ist jetzt ein guter Zeitpunkt, damit anzufangen.

Sie können Ihren Content in die Form eines Artikels bringen und diesen für Sie und andere kostenlos über Hosting Sites verbreiten. Als Verfasser werden Sie normaler Weise in einer Quellenangabe erwähnt, die neben Ihrem Namen auch Ihre Biografie und einen Link zu Ihrer Webseite enthält. Ihre Webseite erlangt augenblicklich mehr Glaubwürdigkeit, eine gewisse Hervorhebung und auch eine kleine Unterstützung bei Ihrem Suchmaschinen-Ranking.

Beginnen Sie, Ihren Content in Artikeln aufzubereiten, die fertig für die Verbreitung sind. Jede Hosting-Site hat unterschiedliche Anforderungen. Daher kann es sein, dass Sie die Artikel etwas anpassen müssen, damit es funktioniert. Eines muss jedoch immer gleich bleiben: Verkaufen Sie nicht in diesen Artikeln. Informieren Sie lediglich, bilden Sie weiter, unterhalten Sie. Abschließend oder auch zwischendrin verweisen auf Ihre Webseite.

Video-Marketing

Umsetzungszeit: 1 Std. (ohne Erstellung des Videos)

Video-Marketing ist ganz einfach die Veröffentlichung einer Nachricht mittels eines oder verschiedener Videos. Diese müssen nicht mit professionellem Equipment erstellt werden. Ausschlaggebend ist, das Video lebendig zu gestalten. Wenn es clever, lustig, interessant, relevant oder in irgendeiner Weise einzigartig ist, wird es für zusätzlichen Traffic auf Ihrer Webseite sorgen.

Nachdem Sie Ihr Video erstellt haben, posten Sie es auf YouTube. Achten Sie darauf, eine gute Beschreibung Ihres Videos mit Keywords zu hinterlegen. Selbstverständlich verlinken Sie das Video auf YouTube mit Ihrer Webseite. Au-Berdem können Sie das Video auf Ihrem Blog, auf Ihrer Facebook-Seite, bei Twitter etc. promoten. Fordern Sie andere auf, es anzuschauen. Ein paar einfache Videos können Ihre Stellung im Internet enorm verbessern und Ihnen zu wesentlich mehr Traffic auf Ihrer Webseite verhelfen.

Wenn Sie diese Möglichkeiten des Internet-Marketing ausgeschöpft haben, sind Sie einen großen Schritt näher an Ihrem Erfolg. Was weiterhin möglich ist und wie Sie mit den generierten Leads erfolgswirksam umgehen können, stelle ich Ihnen in den nächsten Ausgaben der [partner:] vor.



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

Mehr-ist-fair-Garantie der Stuttgarter

Unisex kommt

Als kundenorientiertes Unternehmen bietet die Stuttgarter daher für Männer und Frauen die sogenannte Mehr-ist-fair-Garantie an. Mehr-ist-fair schützt Männer vor möglichen Nachteilen der Unisex-Tarife und sichert Frauen bei Abschluss bis zum 20.12.2012 bereits die für sie attraktiveren Konditionen für die spätere Rentenzahlungen.

Wann greift die Mehr-ist-fair-Garantie?

- 1. Bei Rentenzahlungen: Zu Rentenbeginn erfolgt die Festsetzung der monatlichen Rente individuell auf Grundlage der günstigeren Konditionen - wahlweise der beim Vertragsabschluss oder der zum Rentenbeginn gültigen Rechnungsgrundlagen. Interessant ist diese Regelung für Frauen, denn bei einem Vertragsabschluss vor dem 20.12.2012 müssten die Frauen mit schlechteren Konditionen für ihre Rente rechnen wie ab dem 21.12.2012. Durch die Mehrist-fair-Garantie können sich die Frauen aber schon heute die besseren Konditionen sichern.
- 2. Bei Zuzahlungen bis 20.000 EUR pro Versicherungsjahr (Sonderregelung für die DirektRente): Die Mehr-istfair-Garantie gilt auch für Zuzahlungen innerhalb der nächsten zehn Versicherungsjahre. Hier vergleichen wir die Rechnungsgrundlagen zum Zuzahlungszeitpunkt mit denen zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses. Es werden dann automatisch die besseren Konditionen gewährt. Lukrativ ist diese Regelung für Männer, denn bei Zuzahlungen werden normalerweise die Rechnungsgrundlagen zum Zuzahlungszeitpunkt zugrunde gelegt. Durch die Mehr-istfair-Garantie können sich Männer aber schon heute für die Zukunft die besseren Konditionen sichern.



Hans-Georg Reubold Bezirksdirektor Stuttgarter Lebensversicherung a.G.

Weitere Informationen zur lukrativen Mehr-ist-fair-Garantie bei Hans-Georg Reubold Tel: 0177 7107052

E-Mail.: hans-georg.reubold@stuttgarter.de

Für diese Stuttgarter Produkte gilt die Mehr-ist-fair-Garantie:

Produkt (Tarif)	1. <i>Mehr–ist–fair–Garantie</i> zum Rentenbeginn	2. <i>Mehr-ist-fair-Garantie</i> für Zuzahlungen
BasisRente classic (Tarif 39)	✓	✓
DirektRente classic (Tarif 38)	✓	✓
Rückdeckungstarife (31R und 33R)	✓	✓
FlexRente classic (Tarif 33)	✓	✓
Gesundheitskonto classic (Tarif 33GKo)	✓	✓

Produkt (Tarif)	1. Mehr-ist-fair-Garantie zum Rentenbeginn	2. Mehr-ist-fair-Garantie für Zuzahlungen
BasisRente invest (Tarif 59)	✓	-
BasisRente performance-safe (Tarif 89)	✓	-
DirektRente performance-safe (Tarif 88)	✓	-
FlexRente invest (Tarif 53)	✓	-
FlexRente performance-safe (Tarif 83)	✓	-
Gesundheitskonto performance-safe (Tarif 83GKo)	✓	-
KomplettRente classic (Tarif 30)	✓	-
KomplettRente invest (Tarif 51)	✓	-

Starke Leistungen für starke Typen

Nur noch bis 20.12.2012

Der Europäische Gerichtshof hat entschieden: Männer dürfen keine Männer mehr sein. Zumindest nicht in der privaten Altersvorsorge. Die Stuttgarter meint: Männer müssen Männer bleiben. Deshalb macht Die Stuttgarter 2012 alle Männer zu Helden.







Mit einem umfassenden Maßnahmenpaket unterstützt die Stuttgarter unabhängige Vermittler bei der Unisex-Beratung beider Geschlechter - ganz egal, ob "stark" oder

Mehr Informationen unter: www.helden.stuttgarter.de

Manpower, Know-how und Vertriebsorientierung

Team Partnerbetreuung neu strukturiert

Wir stellen uns breiter auf und garantieren schnellere Abläufe, bessere Erreichbarkeit und noch mehr Nähe zu unseren Partnern. Unsere Namen dürften vielen von Ihnen bekannt sein. In dieser Konstellation präsentieren wir uns nun als das Team Partnerbetreuung. Mit unserer Erfahrung, die wir in den letzten Jahren in den unterschiedlichen Teams der [pma:] sammeln konnten, garantieren wir Ihnen jetzt geballtes Know-how.

Vertriebsorientierung und die Nähe zu Ihnen sind uns wichtig

Vertriebsorientierung heißt für uns, wir setzen Maßnahmen um, die Ihnen die Zusammenarbeit mit [pma:] erleichtern und Ihnen den Rücken frei halten, damit Sie Ihre Kunden bestmöglich beraten können. Wir sind Ihr Ansprechpartner für alle Dinge, die Sie nicht mit den Spartenteams, der Buchhaltung oder dem EDV-Team klären können. Wir haben ein Ohr für Ihre Anliegen, versuchen eine schnelle Lösung herbeizuführen und unterstützen Sie bei Ihren Ideen.

Interessenten werden zu Partnern

Einen bleibenden Eindruck können Almir Kardasevic und Matthias Köster schon bei den Erstgesprächen hinterlassen, denn das Dienstleistungsangebot der [pma:] überzeugt die meisten Interessenten. Neben unserem breit aufgestellten Produktportfolio, der transparenten wie schnellen Abrechnung der Provisionsansprüche und der administrativen Unterstützung, steht für den Interessenten die erstklassige persönliche Betreuung, die [pma:] bietet, im Vordergrund. Wir unterstützen den Interessenten auf dem Weg zum Kooperationspartner. Das heißt für uns, wir gliedern ihn in das [pma:] System ein und betreuen ihn bei seinen ersten Schritten. Großes Lob erfährt hier mehrfach unser zweitägiges Neupartnerseminar [pma:kompakt], bei dem jedes Team die grundlegenden Themen für eine optimale Zusammenarbeit vorstellt.



Wir betreuen unsere Partner

- Wir helfen Ihnen beim Umgang mit den Systemen. Hierzu bieten wir regelmäßig Online-Schulungen an, die im Partnerservice bekannt gegeben werden.
- Wir führen Ihre Vermittlerakte, pflegen Ihre Daten, richten für Sie Assistentenzugänge ein, unterstützen Sie bei der Anbindung von Untermaklern und übernehmen auch hier die technische Freischaltung.
- Wir stehen Ihnen bei Fragen zum Kooperationsvertrag zur Verfügung.
- Wir organisieren die Vertriebstage und bieten Ihnen diverse Weiterbildungsmaßnahmen an.
- Wir bearbeiten Ihre Wünsche zur Bestandsübertragung und Agenturübertragung auf [pma:].
- Wir haben ein Ohr für Ihre Anliegen und versuchen so schnell es geht zu helfen.

Ihr Team Partnerbetreuung





Prophylaxe vor Therapie: Neue und umfassende Berufshaftpflichtabsicherung für Ärztinnen, Ärzte und Gesundheitsfachberufe



Die HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG erweitert die Berufshaftpflichtversicherung für Ärztinnen, Ärzte und Gesundheitsfachberufe deutlich. Damit geht der Versicherer noch weiter auf die Bedürfnisse seiner Endkunden und Vertriebspartner ein.

Oft hat schon ein kleiner Fehler weitreichende Folgen. Für wenige Berufsgruppen trifft das so zu wie für Heilkundler. Die im Verhältnis zu 2010 in 2011 leicht steigende Zahl der Anfragen bei den Schlichtungsstellen der Ärztekammern bestätigt das. Zwar sind diese meist haftungsrechtlich unbegründet, falls aber doch einmal etwas passiert, ist es für den Arzt wichtig, ausreichend abgesichert zu sein. Denn Haftpflichtschäden verursachen – ganz abgesehen vom persönlichen Schicksal der Betroffenen – schnell erhebliche Kosten. Aus diesem Grund hat die HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung ihre Haftpflichtversicherung für Ärztinnen, Ärzte und Gesundheitsfachberufe noch umfassender an die Bedürfnisse dieser Berufsgruppe angepasst.

"Mit den umfangreichen Neuerungen bieten wir unseren Kunden neben der Berufshaftpflichtversicherung auch interessante Mehrwerte", erklärt Marion Mahlstedt, Leiterin Produkt-/Marktmanagement Firmen Haftpflicht bei HDI-Gerling. "Wir sind mit unseren Dienstleistungen mehr als ein reiner Versicherungsanbieter und verstehen uns als Partner und aktiver Begleiter der Berufe im Heilwesen. Nach dem Motto "Prophylaxe vor Therapie' möchten wir nicht nur Schäden regulieren, sondern aktiv helfen, diese erst gar nicht entstehen zu lassen."

Zuverlässiger Schutz weiter verbessert

Mit den Erweiterungen bietet HDI-Gerling eine fortschrittliche Versicherungslösung. So wurde beispielsweise die Regeldeckungssumme von drei auf fünf Millionen Euro angehoben. Diese gilt pauschal für Personen-, Sach- und Vermögensschäden und steht drei Mal für alle Versicherungsfälle eines Versicherungsjahres zur Verfügung. Für ein Höchstmaß an Sicherheit lässt sich die Deckungssumme im Tarif sogar auf bis zu 7,5 Millionen Euro erhöhen. Eine Erleichterung für Praxisinhaber bietet die Option, bis zu zwei angestellte Fachärzte, sofern sie im gleichen Fachgebiet wie der Praxisinhaber arbeiten, prämienfrei mitzuversichern. Eine entsprechende Regelung gilt für Jobsharing-Angestellte.

Neue Leistungen für noch mehr Sicherheit

Im Zuge der Produkterweiterung hat HDI-Gerling neben Tarifverbesserungen und der Option, einen Dreijahresvertrag mit Beitragsgarantie abzuschließen, den Berufshaftpflichttarif Heilwesen um innovative Leistungen erweitert. Diese ergänzen das bestehende Angebot und runden es zu einem umfassenden Versicherungsschutz ab. Zum Beispiel schließen sich Mediziner immer häufiger zu Berufsausübungs-

gemeinschaften, Medizinischen Versorgungszentren (MVZ) oder Großpraxen zusammen. Daher bietet HDI-Gerling nach der erfolgreichen Einführung eines Konzepts für MVZ jetzt auch eine spezielle Lösung für Großpraxen ab vier Partnern mit einer Deckungssumme von zehn Millionen Euro im Tarif an. Für mitversicherte angestellte Ärzte ist ein erweiterter Strafrechtsschutz Bestandteil des neuen Haftpflichtschutzes. Darüber hinaus sind mit der neuen Berufshaftpflicht auch Ansprüche, die aus dem Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz erwachsen, prämienfrei mitversichert.

HDI-Gerling trägt auch der Tatsache Rechnung, dass immer mehr Ärztinnen und Ärzte zur Unterstützung und Hilfe in Katastrophengebiete ins Ausland oder zu humanitären Einsätzen in Entwicklungsländer gesendet werden. Mit dem neuen Haftpflichtprodukt bleibt der Versicherungsschutz auch während solcher Einsätze im Rahmen der Versicherungsbedingungen erhalten.

Neue Dienstleistungen durch Ausbau der Kooperationen

Zusätzlich zu den Erweiterungen und Neuerungen stellt HDI-Gerling neue Dienstleistungen über Kooperationspartner zur Verfügung und baut bereits bestehende Services weiter aus. Dazu gehören neben der Unterstützung bei Patientenaufklärung und Qualitätsmanagement in der ambulanten Medizin unter anderem auch zertifizierte Fortbildungsveranstaltungen.

Verlässliche Partnerschaft in allen Bereichen

Die Überarbeitung der Berufshaftpflicht für Ärztinnen, Ärzte und Gesundheitsfachberufe ist Teil einer umfassend angelegten Erneuerung der Haftpflichttarife für die Freien Berufe, Firmen- und Privatkunden. Mit vielen Highlights und im Sinne der Kundenfreundlichkeit hat HDI-Gerling das gesamte Leistungsangebot erheblich erweitert.

Weitere Informationen finden Sie unter www.hdi-gerling.de. Bei Fragen oder Anregungen steht Ihnen auch Ihr Maklerbetreuer zur Verfügung:

Willy Kaltermann

HDI-Gerling Vertrieb Firmen und Privat AG Vertriebsdirektion Düsseldorf, Vertrieb Makler Buschwiesen 52, 48249 Dülmen Tel.: (2594) 909517

Mobil: 0170 5278656

Fax: 5116451151312 o. (2594) 909518 E-Mail: willy.kaltermann@hdi-gerling.de





Das Tool zum Vertriebsthema 2012

Ausgerechnet! Unisex



Testen Sie jetzt den VOLKSWOHL BUND-Unisex-Rechner für die Tarife:

Risiko · Unfall · Rente · BU · Pflege

Ihr Ansprechpartner berät Sie gern!

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

Maxxellence Invest. Ändert alles.



Film ansehen?



Ethna-AKTIV E

In allen Marktphasen für den Anleger

Klaus Hoffmann, Vorstandsmitglied Dr. Maasjost & Collegen AG, für [partner:] im Gespräch mit Luca Pesarini, Fondsmanager der Ethna Funds und Vorsitzender des Verwaltungsrates bei ETHENEA Independent Investors S.A.



LUCA PESARINI ist Gründer, Managing Partner und Portfolio Manager der Ethna Funds - drei aktiv gemanagte Vermögensverwaltungsfonds. Nach einem BWL-Studium in Mannheim betreut er institutionelle Kunden bei der Dresdner Bank. Es folgen Stationen in Frankfurt bei der Tochter der Bank in Liechtenstein, bei Bear Stearns und eine langjährige Funktion als Vorstandsmitglied der Bank Julius Bär (Deutschland).

Welches Anlageziel verfolgt der Ethna-AKTIV E und mit welcher Benchmark vergleichen Sie ihn?

Der Ethna-AKTIV E ist ein aktiv verwalteter Total-Return-Fonds, der eine Jahresrendite von 5-10 Prozent anstrebt bei einer auf Jahresbasis umgerechneten 90-Tage-Kursschwankung von unter sechs Prozent. Wir richten uns nach keiner Benchmark, weil wir in allen Marktphasen für den Anleger Geld verdienen wollen.

Nach welchen Kriterien wählen Sie Anleihen und Aktien für den Ethna-AKTIV E aus?

In unseren Investmententscheidungen sind wir völlig autark und nicht an die Meinungen großer Investmenthäuser gebunden. Primär verfolgen wir dabei einen makroökonomischen Ansatz. Neben fundamentalen Kennziffern und politischen und psychologischen Aspekten analysieren wir einzelne Unternehmen und beurteilen deren Management. Ziel ist es, sowohl unterbewertete Titel aus Branchen zu identifizieren, die zum Investitionszeitpunkt nicht im Trend liegen, als auch größere Anlagethemen zu erkennen, um mit dem Trend zu investieren.

Wie ist Ihr Portfolio derzeit aufgebaut?

In diesem sehr risikoreichen Marktumfeld halten wir derzeit nur 8,87 Prozent Aktien, 58,72 Prozent Anleihen und 30,64 Prozent Cash. Regional haben wir ca. 72 Prozent der Anlagen in den Euro investiert. Aktuell besitzen wir größere Long-Positions in United States Dollar (USD), Norwegischer Krone (NOK) und Australischem Dollar (AUD). Innerhalb unseres Anleihe-Portfolios betonen wir stark die Titel mit sehr guter bis guter Bonität - so besteht unser Portfolio derzeit aus 31,79 Prozent Anleihen mit einem Rating von A oder besser.

Wie sieht Ihr Risikomanagement aus? Wann und wie greifen Sie ein?

Wir verfügen über ein eigenes Risikomanagement-Team, das die Gesamtverantwortung für das Risikomanagement trägt und die Risikoüberwachung auf Fondsebene wahrnimmt. Grundsätzlich beobachten wir ständig eine Anzahl gängiger Risikoindikatoren und deren Entwicklung. Wir reagieren sofort, wenn einer dieser Indikatoren eine von uns -> → gesetzte Grenze überschreitet. Außerdem sind wir große Verfechter von Stop-Loss-Limits und versuchen als kapitalerhaltender Fonds natürlich, die Volatilität möglichst gering zu halten.

Wie hoch ist der Umschlag in Ihrem Portfolio?

Unsere Intention ist, den Umschlag des Portfolios möglichst niedrig zu halten. Daher ist die genaue Analyse eines Unternehmens vor der Investitionsentscheidung von höchster Bedeutung. Wir sind langfristig ausgerichtete Investoren, die ein Unternehmen über einen langen Zeitraum begleiten wollen, um vom Potenzial der Gesellschaft über die kurzfristigen Schwankungen der Börse hinweg zu profitieren.

Bei unvorhersehbaren Ereignissen, die den Investment-Case verändern, oder Veränderungen im makroökonomischen Umfeld kann sich der Umschlag des Portfolios erhöhen. Dabei ist unser oberstes Ziel: Verluste vermeiden und das Kapital unserer Anleger erhalten. Da gilt es zeitweise, die Aktienquote deutlich zu reduzieren.

Für welche Art von Anlegern ist Ihr Ethna-AKTIV E geeignet?

Der Ethna-AKTIV E ist der ideale Fonds für Anleger, die ihr Kapital in verantwortungsvollen Händen wissen wollen und langfristig anlegen möchten. Eben für Anleger, die großen Wert auf Stabilität und Liquidität legen und dabei einen angemessenen Wertzuwachs erzielen wollen.

Haben Sie als unabhängiger Vermögensverwalter die Möglichkeit, direkt mit den Vorständen der für Sie interessanten Unternehmen zu sprechen?

Wir halten regelmäßigen Kontakt zu den Vorständen der Unternehmen, in die wir investiert sind. Dazu gehören Besuche bei den Unternehmen vor Ort, oder diese besuchen uns im Rahmen von Roadshows. Ein regelmäßiger Austausch ist für uns von großer Bedeutung. So können wir Veränderungen des Unternehmens frühzeitig erkennen, was für unsere Anlagestrategie unverzichtbar ist.

Wie bewerten Sie die derzeitige Situation des Euro und die Diskussion zu den Eurobonds?

Die Lage des Euro bleibt weiter angespannt. Auch wenn durch die letzten EU-Gipfelbeschlüsse die Märkte beruhigt wurden. Das lag wohl vor allem auch daran, dass niemand mit irgendeiner Entscheidung gerechnet hat. Jetzt braucht die genaue Ausformulierung und Umsetzung jener Beschlüsse vor allem eines: Zeit.

Langfristig kann das Umschuldungsproblem in der Eurozone nur durch die zugehörigen strukturellen Veränderungen erreicht werden, die bei der Einführung des Eurovergessen wurden. Das heißt: Die Eurozone wird zur Fiskalunion mit allem was dazugehört, wie einer Bankenunion, Transferzahlungen und auch Eurobonds.

Sehen Sie zukünftig Inflationsgefahren auf uns zukommen?

Kurzfristig sehen wir keine Inflationsgefahr für die Eurozone und die USA. Trotz der großen Liquiditätsspritzen der Zentralbanken bleiben die Kerninflationsraten weiterhin

Trotz der großen Liquiditätsspritzen der Zentralbanken bleiben die Kern-inflationsraten weiterhin auf einem stabilen, niedrigen Niveau. Dies liegt unter anderem daran, dass das Geld bei den Finanzinstituten bleibt und nicht in die Realwirtschaft gelangt.

auf einem stabilen, niedrigen Niveau. Dies liegt unter anderem daran, dass das Geld bei den Finanzinstituten bleibt und nicht in die Realwirtschaft gelangt. Sehr anschaulich sieht man dies in der Statistik der Kreditvergabe von Banken in der Eurozone, welche sich trotz LTRO1 und LTRO2, auch aufgrund der Unsicherheit, weiterhin auf einem sehr niedrigen Niveau befindet. Langfristig erwarten wir, dass die Inflation moderat auf ein Niveau von 3-5 Prozent steigt. Dies ist unter anderem erforderlich, damit Staaten wie Spanien, Italien und die USA in die Lage versetzt werden, ihre Defizite zu reduzieren.

Wie hoch ist Ihr derzeit verwaltetes Vermögen und welche Fonds bieten Sie noch an?

Unsere Fonds verwalten insgesamt ein Vermögen von aktuell 3,25 Milliarden Euro. Davon entfallen 2,75 Milliarden allein auf den Ethna-AKTIV E. Der Ethna-AKTIV E ist erfolgreich im Dachfonds Valexx Advantage Dynamisch angelegt. Eine optimale Beimischung für ein Anlagevehikel, welches seinen Schwerpunkt auf langfristig erfolgreiche Aktienund Mischfonds gelegt hat.

Etwas konservativer aufgestellt ist der Ethna-GLOBAL Defensiv. Seine vorrangigen Anlageziele sind Stabilität und Werterhalt bei minimierter Volatilität. Daher eignet er sich besonders gut als Anlageform in extrem volatilen Börsenzeiten und für Anleger mit starkem Sicherheitsbedürfnis. Seine Aktienquote liegt bei maximal 10 Prozent und der größte Teil seines Portfolios ist in Schuldverschreibungen mit sehr guter bis guter Bonität investiert.

Unser dritter Fonds, der Ethna-GLOBAL Dynamisch, ist volatiler. Ihn managen wir für Investoren, die Wertschwankungen an den internationalen Kapitalmärkten in Kauf nehmen und dafür ein höheres Ertragspotenzial bekommen wollen. Die Aktienquote liegt hier zwischen 30 und 70 Prozent.



Marktanalyse

Zusammenarbeit mit Maklerpools wird zunehmen

[pma:] hat in gemeinsam mit der FH Münster eine Marktund Wettbewerbsanalyse erstellt. Ziel der Arbeit von Elisabeth Schwichtenberg und Sascha Gödde war es u.a. eine Übersicht über die aktuelle Marktsituation zu erstellen, zukünftige Chancen und Risiken für Versicherungsmakler zu ermitteln und entscheidende Faktoren für die Zusammenarbeit mit einem Maklerpool herauszustellen. Nach Einführung der neuen EU-Vermittlerrichtlinie 2007 und der Neugestaltung des Versicherungsvertragsgesetzes (WG) 2008 hatte sich zunächst die Anzahl der Berater in den ersten beiden Jahren halbiert. Hier ist aber ein neuer Trend zu erkennen, denn die Anzahl der registrierten Versicherungsmakler ist seit Mitte 2009 um nahezu 18 Prozent gestiegen.

Großen Einfluss auf die Arbeit der Makler, Maklerpools und Versicherer hat bis heute sicherlich die WG Reform genommen. Hinzukommen wird ab 01.01.2013 die Neuregelung für Finanzanlagenvermittler mit dem § 34 f GewO. Die neuen Gesetze bedeuten zwar Chancen, aber die Ansprüche an den einzelnen Makler steigen: Registrierungspflicht, Nachweis von Mindestqualifikationen, erhöhter

Beratungsaufwand, neue Produktvielfalt u.v.m. Hierdurch sinkt auf der anderen Seite die produktive Arbeitszeit eines Maklers und es ist fast nicht möglich, alleine allen regulatorischen Anforderungen gerecht zu werden. Um dies zu kompensieren, arbeiten Makler verstärkt mit Pools zusammen. Arbeiteten 2008 81 Prozent der Makler mit mindestens einem Maklerpool zusammen, so waren es 2010 bereits 94 Prozent, also 9 von 10. Und die befragten Makler bestätigten, dass die Zusammenarbeit mit Maklerpools in Zukunft zunehmen wird.

Bei der Wahl eines Maklerpools sind für die Befragten das IT-Angebot und die Unternehmenspolitik besonders wichtig. Im Gesamtvergleich überzeugt [pma:] in puncto Beratungssoftware und -dokumentation sowie mit dem Online-Maklerportal my.pma. Ein weiteres wichtiges Kriterium ist die Unabhängigkeit des Maklerpools. Hier punktet [pma:] durch Unabhängigkeit, Transparenz in den Abläufen und finanzielle Stärke.

Neue Gesetze, neue Technologien sind nur zwei Punkte, die Chancen im Markt bieten. [pma:] weiß, dass auch der Wettbewerbsdruck steigt. Daher wird [pma:] das Dienst-





Exzellentes Private Banking

Anspruchsvolle vermögende Privatkunden der Banken- und Finanzdienstleistungsbranche suchen nach wirklich guter Beratung durch unabhängige Institute: Die Value Experts Vermögensverwaltungs AG bietet genau das seit mehr als 15 Jahren.

Die Valexx AG weist in der Branche der privaten Vermögensverwalter in Deutschland eine lange Historie auf: Im Jahr 1996 erkannte der heute noch immer aktive Vorstandsvorsitzende Wilhelm Rickmann den Bedarf vermögender Privatkunden nach kompetenter und wirklich unabhängiger Beratung und gründete die Valexx AG. So feierte das Unternehmen vor wenigen Wochen bereits sein 15-jähriges Jubiläum im exklusiven Ambiente des Ritz Carlton Hotels in Wolfsburg mit 100 geladenen Gästen, zu denen unter anderen auch Professor Dr. Ottmar Issing (ehemaliger Chefvolkswirt der Europäischen Zentralbank) und Erzbischof Dr. Karl Hesse (u.a. Träger des großen Bundesverdienstkreuzes) zählten.

Die Valexx AG unterliegt wie eine Bank der Aufsicht und Prüfung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, kann das Vermögen der Kunden im Bedarfsfall auf verschiedene Banken aufteilen und verfolgt seit ihrer Gründung eine Anlagepolitik der ruhigen Hand, bei der die Sicherung und Mehrung des Vermögens im Vordergrund steht: Ausschließlich der Kunden-Erfolg bestimmt das Handeln. Hierüber sprach [partner:] mit Mirko Albert, Niederlassungsleiter Hannover der Valexx AG:

[partner:] Herr Albert, warum haben Sie sich nach sehr erfolgreicher Tätigkeit in zwei deutschen Großbanken für einen Wechsel zur Valexx AG entschieden?

Albert: Die Banken in Deutschland leiden seit Jahren unter einem deutlichen Vertrauensverlust ihrer Kunden. Der Konflikt zwischen permanent steigenden internen Vertriebsvorgaben, hauseigenen Produkten und den Interessen des Kunden ist meines Erachtens dafür verantwortlich. Als ich meine Hoffnung verlor, dass sich diese Konflikte durch eine andere Steuerung der Banken beheben lassen, habe ich meine Konsequenzen gezogen und mich ganz bewusst für ein Unternehmen entschieden, welches mir die Möglichkeit gibt, mich mit meinem Team voll und ganz auf die Belange unserer Kunden zu fokussieren: Unabhängig, kompetent und partnerschaftlich, so, wie ich es vor vielen Jahren gelernt habe.

[partner:] Was macht die Valexx AG anders?

Albert: Man muss seinen Kunden konkrete Mehrwerte aufzeigen können. Mehrwerte ergeben sich für mich bei der Valexx AG vor allem aus der echten Unabhängigkeit: Bei



MIRKO ALBERT war über 20 Jahre bei den Großbanken Dresdner Bank AG und Commerzbank AG tätig, davon 16 Jahre im Management. Nach Aufenthalten im Landkreis Schaumburg in der Schweiz sowie in der und engagiert sich als Ro-Zentrale Frankfurt am Main wurde Mirko Albert Mitglied der Geschäftsleitung der Dresdner Bank AG, später Mitglied der Geschäftsleitung Deutschland Nord-West für die Commerzbank AG und verantwortete den Internet: www.valexx.de

Geschäftsbereich Private Wealth Management. Verschiedene Vorstandsprojekte begleiteten seine Arbeit. Seit Januar 2012 ist Mirko Albert Generalbevollmächtigter bei der Valexx AG. Er ist zudem Dozent an der Frankfurt School of Finance and Management und Mitglied der Prüfungskommission der Industrie und Handelskammer Hannover. Mirko Albert lebt mit seiner Frau und seinen beiden Kindern tarier im RC Bad Nenndorf.

Value Experts Vermögensverwaltungs AG Landschaftstraße 2 30159 Hannover Tel.: (0511) 473909-0 E-Mail: info@valexx.de

uns gibt es weder Produkt- noch Vertriebsvorgaben. Allein die für unsere Kunden erzielte Rendite steht im Vordergrund. Zudem haben mich die hohen Ansprüche an die Personalauswahl sowie die hohe Kundenzufriedenheit sehr beeindruckt: Die Valexx AG legt großen Wert auf eine fundierte Ausbildung und Erfahrung ihrer Berater. Auch die Unternehmensführung überzeugte mich: Herr Rickmann als Gründer und noch immer amtierender Vorstandsvorsitzender verleiht dem Unternehmen seine ganz persönliche Handschrift, ein Mix aus Professionalität und Bodenständigkeit, der mir sehr sympathisch ist.

[partner:] Was sind die Kernkompetenzen der Valexx AG?

Albert: Unsere Kernkompetenz liegt vor allem im Anlagemanagement. Unsere Kunden beauftragen uns daher vor allem mit dem Management ihrer Kapitalanlagen. Dabei können sie wählen aus unseren Bausteinen: Vermögensver-



waltung, Vermögensbetreuung und Anlageberatung. Auch im Bereich von Beteiligungsmodellen sind wir ein gefragter Partner. Einige Kunden haben uns auch mit der Verwaltung ihres Gesamtvermögens beauftragt: Das bedeutet, dass wir uns neben dem Geldvermögen auch um Wertgegenstände wie Immobilien, Kunst- oder Oldtimersammlungen kümmern. Neben einigen Fonds, die wir in Zusammenarbeit mit einer Privatbank managen, stellen wir uns aber auch immer flexibel auf aktuelle Markterfordernisse ein. So ist zum Beispiel unser Wertsicherungsdepot als Antwort auf die Euro-Krise und die damit verbundenen Risiken entstanden und erfreut sich großer Beliebtheit. Heute habe ich Ihnen allerdings unser Fonds-Special mitgebracht: Ein Fonds, der die erfolgreichsten Vermögensverwaltungs-Spezialisten Europas bündelt. Dieser wird Ihnen im Anschluss an das Interview vorgesellt (Valexx Advatage Dynamisch, Seite 57).

[partner:] Warum ist die Valexx AG besser als der Gesamtmarkt?

Albert: Der Private-Banking-Markt wird mehr und mehr reguliert. Die Kosten werden weiter steigen und die Margen tendenziell sinken. Die Antwort anderer Häuser lautet oft: Personaleinsparungen, Prozesse werden standardisiert, der Margendruck erhöht sich. Alles falsche Konsequenzen, welche die Beratungsqualität und Individualität weiter schwächen! Einige Wettbewerber werden auch mit der

Gegen den Trend haben wir auch in den letzten Jahren stark expandiert und in sehr gut ausgebildetes Personal investiert.

Erhöhung der erwarteten Eingangsvolumina pro Kunde antworten. Schon heute erwarten viele Banken ein Vermögen von mindestens ein bis drei Mio. EUR von Kunden, die im "Wealth Management" betreut werden wollen. Das ist bei uns anders: Gegen den Trend haben wir auch in den letzten

Highlights der Valexx AG:

- Bankenunabhängigkeit und Neutralität für einen reinen "Best-Of"-Ansatz
- Langjährige Expertise in Vermögensverwaltung und Vermögensbetreuung
- Hohes und auf das Kerngeschäft fokussiertes Ausbildungs- und Erfahrungsniveau der Mitarbeiter
- Sehr gute Kundenzufriedenheit dokumentiert durch hohe Weiterempfehlungsrate
- Starkes Wachstum des Unternehmens gegen den Trend
- Hervorragende Anlageergebnisse auch während der Finanzmarktkrisen
- Starkes nationales wie internationales Netzwerk

Vorteile des Valexx Advantage Dynamisch

- Zugang zu den Fonds der erfolgreichsten Vermögensverwalter des Marktes
- Aktives und nachhaltiges Fondsmanagement durch die Valexx AG in Zusammenarbeit mit einer Privatbank
- Das proaktive und erfolgserprobtes Management sichert die immer aktuelle Auswahl der Best-Performer
- Der Kunde ist immer marktgerecht investiert durch:
- Sehr schnelle Reaktion auf die Entwicklungen der Kapitalmärkte durch die erfolgreichsten Vermögensverwalter des Marktes
- Zusätzliches Controlling der Vermögensverwalter durch die Valexx AG
- Optimiertes Chance-Risikoverhältnis durch die Kombination verschiedener Fonds
- Risikostreuung durch Diversifikation verschiedener Anlageklassen
- Spitzenprovision sowie Bestandsprovision für Berater
- Einzelanlage bereits ab 5.000 EUR oder als Sparplan ab 100 EUR monatlich möglich
- Hohe Transparenz durch regelmäßige Fondsinformationen sowie Vermögensübersichten
- Hohe Fairness durch Reinvestitionen der einzelnen Bestandsprovisionen
- Kaufaufträge über OFT-Fondsplattform, dadurch Zugang zu allen Fonds des Marktes

→ Jahren weiter stark expandiert und in sehr gut ausgebildetes Personal investiert. Um eine erstklassige Beratung zu erhalten braucht ein Kunden bei uns auch kein Mindestvolumen von einer Mio. EUR. Unser entscheidender Vorteil bleibt auch in Zukunft, dass echtes "Open Architecture", also das Fokussieren der besten Lösungen, unabhängig von hauseigenen Produkten, nur von ganz wenigen Anbietern ernsthaft betrieben werden kann.

[partner:] Welche Vorteile hat dabei der Anleger?

Albert: Egal, was auch immer wir tun: Wir wollen es besser machen, als eine Bank. Besser als der Wettbewerb. Das ist unsere Maxime. Der Erfolg gibt uns Recht. Wir verfügen über eine der höchsten Zufriedenheitsquoten der Branche und die Zahl der Weiterempfehlungen spricht eine klare Sprache. Wir lassen uns dabei vor allem an den konkreten Ergebnissen unserer Kapitalanlagen messen. Der Erfolg ist entscheidend. Daher lautet unser Slogan ja auch, "Ihr Mehrwert bestimmt unser Handeln!" In Zeiten wie diesen kommt es mehr denn je darauf an, Renditen zu optimieren und Risiken zu reduzieren. Das tun wir. Nachhaltig und kostenoptimiert. Und bereits seit mehr als 15 Jahren. Jeder Kunde, der mit uns eine Geschäftsverbindung eingeht, erhält von uns eine schriftliche Leistungs- und Wertegarantie. Das ist bisher einmalig in der gesamten Branche. Gern berichte ich dazu in der nächsten Ausgabe des Magazins ausführlicher.

[partner:] Welche Vorteile haben [pma:]-Partner bei einer Zusammenarbeit mit der Valexx AG?

Albert: Der Makler oder die Maklerin ist für den Kunden der Profi in allen Versicherungsfragen. Und daher wissen Makler: Kunden sind vielfach anspruchsvoller geworden. Sie schauen genauer hin, hinterfragen Kosten und Leistung und sind durch Finanzmarktkrisen und Vertrauenskrisen zum Teil sehr kritisch. Glaubhaft und professionell alles aus einer

Die enge Verzahnung der Maasjost & Collegen AG, [pma:] und Valexx AG ermöglicht es Maklern zukünftig, ganz unkompliziert auf das volle Leistungsspektrum der Valexx AG zu zugreifen.

Hand zu bieten, erscheint bei den immer höheren Anforderungen fast unmöglich. Die enge Verzahnung der Maasjost & Collegen AG, [pma:] und Valexx AG ermöglicht es Maklern zukünftig, ganz unkompliziert auf das volle Leistungsspektrum der Valexx AG zu zugreifen. Einfach und ertragreich. Egal ob über ein Produkt unseres Hauses oder den Kontakt zu einem direkten Ansprechpartner der Valexx AG für Makler und ihre Kunden. Damit zeigen Makler Kompetenz und Professionalität. Schließlich binden wir in unseren Gesprächen auch gern den Steuerberater oder Anwalt des Kunden ein. Ebenso erhöhen Makler somit ganz automatisch die Bindung zu ihren Kunden und erschließen völlig neue Ertragsquellen ohne großen Mehraufwand. Denn die Arbeit erledigen auf Wunsch ja gern wir von der Valexx AG. Wir nehmen diese Partnerschaft sehr ernst, was wir durch den selbstverständlich obligatorischen Kundenschutz, aber auch durch unsere Service- und Beratungsqualität den Maklern gegenüber dokumentieren. Mehr dazu erläutern wir in der nächsten [partner:], aber schon jetzt können sich [pma:]-Partner, die das Gespräch mit uns suchen, direkt an uns wenden.

[partner:] Einige Makler sind bereits zum heutigen Zeitpunkt für ihre Kunden auch in Sachen Geldanlage aktiv. Welche Vorteile hätten diese durch die Zusammenarbeit mit der Valexx AG?

Albert: Lassen Sie es mich umgekehrt formulieren: Wir als Valexx AG sind Profi in Sachen Kapitalanlage. Einige unserer Kunden konsultieren uns auch in Versicherungsfragen. Natürlich wollen wir auch hier unseren neutralen "Best-Off"-Ansatz" leben. Also nutzen wir dann das Know-how von [pma:] und der Maasjost & Collegen AG. Denn dort finden wir die Versicherungsprofis, die wir selbst nie sein könnten. So kommt es häufig vor, dass aus einer einfachen Kfz- oder Haftpflichtversicherungsanfrage plötzlich der gesamte Versicherungsbestandsordner auf dem Tisch liegt und wir diesen analysieren dürfen. Glauben Sie, dass wir diese Chance bekommen hätten, wenn wir versucht hätten, das gesamte Versicherungsgeschäft allein als Valexx AG zu handeln? Das sind die Geschäfte, die allen Beteiligten Spaß machen und Ertrag generieren. Bälle spielen, wie im Sport. Makler dürfen uns also als Sparingspartner nutzen und uns sehr gern vor einem Kundengespräch einbinden. Ob wir dann zum Gespräch selbst dazu kommen, entscheidet der Makler.

[partner:] Bitte geben Sie uns ein konkretes Beispiel.

Albert: Sicher kennen Sie Anleger, die mit ihrer Bank oder ihren Kapitalanlagen unzufrieden sind. Ganz sicher kennen Sie noch mehr, die sich mindestens nicht sicher sind, ob sie bei ihrer derzeitigen Bank gut aufgehoben sind. In diesem Zusammenhang möchte ich auf einen ganz besonderen Service für Makler hinweisen: Wir bieten [pma:]-Partnern und ihren Kunden mit einem Depotvolumen von mindestens 100.000 EUR einen kostenlosen gemeinsamen Depotcheck im Wert von über 1.000 EUR an. Über den Erfolg und die Sinnhaftigkeit dieses Depotchecks berichtete bereits die Presse, z.B. die Welt am Sonntag. Mehr dazu auch gern in einer der nächsten Ausgaben der [partner:]. Bei konkretem Bedarf oder Interesse können sich [pma:]-Partner gern direkt an mich wenden. Heute habe ich zudem ein Fonds-Special unseres Hauses mitgebracht, das nachfolgend vorstellt wird: Der Valexx Advantage Dynamisch (siehe Seite 57). Wir freuen uns sehr auf die Zusammenarbeit mit den [pma:]-Partnern!

Fonds-Special: Valexx Advantage Dynamisch

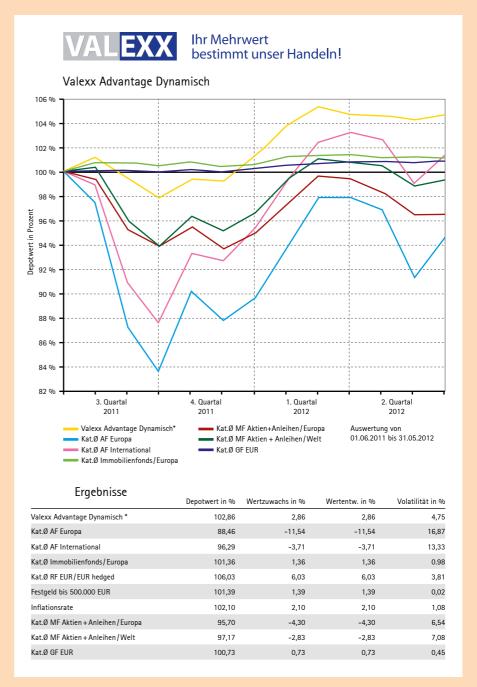
Europas erfolgreichste Vermögensverwalter unter einem Dach

Risikostreuung und Diversifikation sind neben Asset-Allokation und Timing-Aspekten die wichtigsten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Kapitalanlage. Dahinter steckt ein enormer Aufwand, der nur durch Vollprofis, die sich Rund um die Uhr nur um dieses Thema kümmern und über eine exzellente Ausbildung verfügen, erfolgreich erledigt werden kann. Immer mehr Menschen vertrauen daher ihr Vermögen sogenannten Vermögensverwaltungen an. Dazu ist ein Anlagevolumen von in der Regel mehr als 500.000 EUR notwendig. Nicht jeder Kunde bringt ein solches Vermögen auf. Daher haben sich am Markt vermögensverwaltende Strategien etabliert, die über Fondslösungen abgebildet werden. Der Vorteil: Eine Investition ist hier meist bereits ab 1.000 oder 10.000 EUR möglich. Das Problem: In Deutschland gibt es über 10.000 Investmentfonds. Wie soll man aus dieser Vielzahl an Fonds den richtigen auswählen? Ist es zudem nicht sinnvoll, auch ausländische Gesellschaften, die einen nachweislich guten Job machen, mit zu berücksichtigen? Sollte man nicht verschiedene Fonds miteinander kombinieren? Wie verhalten sich diese Fonds zueinander? Gibt es Überschneidungen? Sind vergangene gute Wertentwicklungen auch ein Garant für ein gutes Management in der Zukunft? Entstehen bei Investmentfonds zudem nicht viel zu hohe Kosten?

Der Valexx Advantage Dynamisch hat sich all diesen Fragen gestellt. Im Valexx Advantage Dynamisch bündeln sich die europaweit erfolgreichsten vermögensverwaltenden Strategien. Mit nur einem Produkt erschließt sich der Kunde so den Zugang zu hochprofessionellen und nachweislich erfolgreichen Vermögensverwaltungen aus ganz Europa. Die Zusammensetzung wird dabei in einem sehr aufwendigen Anlageprozess durch die Valexx AG in Zusammenarbeit mit einer Privatbank laufend überprüft und den Marktbedingungen angepasst. Dabei ist nicht nur die vergangene Performance entscheidend: In persönlichen Gesprächen mit den Fondsgesellschaften überzeugt sich die Valexx AG auch von der positiven

und stabilen Zukunftsausrichtung. Denn oft genug haben wir erlebt, dass Fonds, die gestern noch sehr positiv gewertet wurden, morgen durch eine relative Schwäche verloren haben. Erschließen Sie Ihren Kunden den Zugang zu Europas führenden Vermögensverwaltern bereits ab einer Investition von nur 5.000 EUR.

Diese Information dient ausschließlich der Information von Vertriebsmitarbeitern. Sie darf nicht im Rahmen der Vertriebstätigkeit gegenüber von Anlegern verwandt werden



Wie Frauen und Männer Geld anlegen

Alles unisex oder was?

Obschon sich der Depotbestand in Deutschlands Banken und Lagerstätten zu rund Dreivierteln in Männerhand befindet, sind Kapitalanlageprodukte - das ist fast überflüssig zu erwähnen – hundert Prozent geschlechterneutral oder, wie es in unserer Branche auch heißt, unisex. Es gibt keinerlei Unterschiede bei den Konditionen, die Männern und Frauen bei Investmentfonds, beim Bausparen, bei Beteiligungen und dergleichen gemacht werden. Und das soll auch so bleiben. Allerdings handeln Männer und Frauen keineswegs "unisexy". Das belegen verschiedene Studien, in denen die Zusammenhänge von Risiko und Ertrag auf der einen Seite und Geschlecht der Anleger auf der anderen untersucht wurden.

Frauen, soviel verraten die Studien, legen bei der Wahl der Kapitalanlageprodukte ein signifikant höheres Sicherheitsdenken an den Tag als Männer. Denn Frauen favorisieren eher festverzinslichen Wertpapiere und Fonds mit breiter Streuung. Männer dagegen legen risikofreudiger an.

Ob das (eher weibliche) Sicherheitsdenken erfolgreicher ist als die (eher männliche) Risikobereitschaft oder umgekehrt, hängt vom Wirtschaftszyklus ab. Der Anlage-Optimismus der Männer bringt in den bulligen Zeiten steigender Börsenkurse mehr Rendite als die betont kontrollierte Offensive der Damen. Doch das Anlegen auf die sichere Tour hat die Nase vorn, wenn die Kurse fallen. Noch ertragreicher als der männliche und der weibliche Weg wäre vermutlich nur die Kapitalanlagen von einem gut aufgestellten Team aus Frauen und Männern.



Klaus Ummen Teamleiter Kapitalanlagen [pma:]

Nicht vergessen:
Am 30.08.2012, 10.00 - 16.00 Uhr,
findet in Münster unser
Investmentfonds-Einsteiger-Seminar statt.
(selbstverständlich für Frauen und Männer)
Weitere Infos im Infosystem unter
PSC-Code 1516v.















Für Männer steht 2012 die Ampel auf »grün«.

Schwimmen Sie mit uns auf der grünen Welle und nutzen Sie die Vertriebs-Chance für Männer.

PKV-Tarifwechselberatung für langjährig Versicherte auf Honorarbasis

Neuer Exklusiv-Service für [pma:]-Partner und ihre Kunden

Frühjahr 2011, Herr Kloebener legt mal wieder seinen PKV-Ordner auf den Tisch und ergänzt die Zahlenreihe mit den Prämiensteigerungen aus den letzten 23 Jahren. So lang ist er bereits privat krankenversichert. Mittlerweile bezahlt er monatlich 759,35 EUR für einen, wie er findet, normalen Versicherungsschutz. Die hohe Prämie hat ihn nie wirklich gestört. Er verdient gut und kann sie bezahlen.

Doch die Erhöhungen werden happig. 85 EUR mehr sind es seit Januar. Der Arbeitgeber übernimmt seit einer Weile nur noch deutlich weniger als die Hälfte. Und überhaupt: Die 316,60 zu Versicherungsbeginn im Jahr 1988 waren ja noch DM. Also bezahlt Herr Kloebener heute, nach 23 Jahren, das Fünffache! Dabei hat sich an der Versicherungsumfang nichts geändert, außer dass die Pflegeversicherung hinzugekommen ist. Diese kostet aber nur 28,60 EUR. Herr Kloebener ärgert sich, auch über sich selbst. Letztes und vorletztes Jahr hatte er bei seiner Krankenversicherung angefragt, ob es einen günstigeren Tarif mit ähnlichen Leistungen gibt, aber keine Antwort erhalten. Man hatte ihm versprochen, es melde sich jemand, aber es passierte nichts. Schließlich hat er die Sache vergessen und nicht mehr weiter verfolgt.

Claus-Dieter Kloebener ist 55 Jahre alt, Arbeitnehmer und alleinstehend. Privat krankenversichert ist er seit 1988. Damals hatte die Personalabteilung ihn darauf aufmerksam gemacht, dass er nicht mehr versicherungspflichtig war. So fragte er einen Nachbarn, der sich auskannte. Dieser empfahl eine Vollversicherung ohne Selbstbeteiligung, Zweibettzimmer im Krankenhaus, Zahnzusatzversicherung so viel wie möglich, dazu 40 DM Krankenhaustagegeld, Leistung für Verdienstausfall (nach sechs Wochen 120 DM) und vermittelte ihn zu einer großen Versicherungsgesellschaft.

Wie bei vielen privat Krankenversicherten hat sich auch bei Herrn Kloebener der Versicherungsschutz über all die Jahre nicht verändert. Niemand hat ihn an neue Gegebenheiten angepasst. Dabei gab es Veränderungen genug:

1) Herrn Kloebeners Einkommen ist gestiegen. Der Verdienstausfallleistung ist zu niedrig. Aktuell fehlen 3.600 EUR netto jeden Monat, sollte Herr Kloebener einmal länger krank sein.

2) Zu Beginn und viele Jahre lang wurde eine Beitragshälfte vom Arbeitgeber übernommen, später musste Herr Kloebener die Prämienerhöhungen aus eigenen Mitteln bestreiten. Aktuell sind es 85 EUR mehr. Dies bedeutet fast 30 Prozent mehr Eigenanteil, weil der Arbeitgeber von der Erhöhung nichts übernimmt. Hier hätte sich ein kleiner Selbstbehalt auch für den Arbeitnehmer netto bestens gerechnet.

3) Was geschieht im Alter? Seit fast 20 Jahren gibt es spezielle Beitragsentlastungsprodukte innerhalb der PKV. Damals war Herr Kloebener Mitte 30 und als alleinversicherter Arbeitnehmer ein Idealfall für eine optimale PKV: Voller Arbeitgeberzuschuss, kleiner Selbstbehalt (viel Alterungsrückstellung), passendes Tagegeld, Altersbeitragssicherung.

Also stand für Claus-Dieter Kloebener erneut das Thema Tarifwechsel an. Diesmal mithilfe des PKV-Versicherungsberaters Bernhard Lüneborg. Er erhielt einen schriftlichen Auftrag, eine Vollmacht und klärte anhand eines Fragebogens, was auf jeden Fall versichert sein sollte (z.B. bestimmte Medikamente). Bezahlt hat Herr Kloebener die Dienstleistung pauschal. Das ist für den Versicherten wie den Berater ideal. Dieser gewinnt Planungssicherheit, und der Versicherte kann auf das Ergebnis vertrauen. Wenn dagegen der Berater etwa das notleidende Tagegeld nicht verbessert, nur weil dann der eigene Gewinn geringer ausfällt, bleibt der Tarifwechsel suboptimal.

Neuer Service für [pma:]–Partner und Ihre Kunden

PKV-Tarifwechselberatung



Bernhard Lüneborg
Versicherungsberater
Oberlotse-Voß-Weg 2a
18119 Hohe Düne
Tel.: (0381) 67072904
Fax: (0381) 67072905
Mobil 0152 53719209
www.pkv-versicherungsberater.de

25 Jahre Berufserfahrung auf den Gebieten der in der Privaten Krankenversicherung

Versicherungsfachwirt mit Schwerpunkt PKV

Verschiedene Tätigkeiten im Innen- und Außendienst eines süddeutschen Krankenversicherers, in leitender Funktion, zuletzt als Generalbevollmächtigter des Vorstands

Erster eigener ausführlicher Produkt- und Bedingungsvergleich bei Privaten Krankenversicherungen bereits 1986

In dieser Zeit Dozent im Berufsbildungswerk der deutschen Versicherungswirtschaft und an der Deutschen Makler Akademie

Umfangreiche Vortragstätigkeit (KV, GKV, Sozialversicherungen)

Woraus besteht die Dienstleistung Tarifwechsel?

Analyse der individuellen Situation (Alter, Familie, Beruf, Einkommen, Versicherungsschutz usw.)

Planung der Tarifwechselmöglichkeiten und konkrete Versichereranfrage zu neuen Beiträgen unter Vorlage der Vertretungsvollmacht

Beratung des Kunden auf schriftlichem Weg und Dokumentation aller Auswirkungen der einzelnen Wechselmöglichkeiten (Beitrag, Leistung, Versicherungsschutz)

Umsetzung des vom Kunden in Auftrag gegebenen Wechsels

Welche speziellen Erfahrungen eines PKV-Versicherungsberaters nutzen dem Kunden?

Der PKV-Versicherungsberater kennt den Markt, die Produkte, die Bedingungen, auch alte Tarife.

Er tritt als Kunde gegenüber dem Versicherer auf und verfolgt stoisch das beauftragte Ziel.

Er lässt sich nicht hinhalten und scheut weder Schriftwechsel noch Versicherungs-Chinesisch, auch nicht bei teilweisen Mehrleistungen oder Ausschlüssen bestehender Erkrankungen.

Er hat die notwendige Zeit für die Arbeit am Tarifwechsel.

Er hat nur Interesse an der Dienstleistung Tarifwechsel, nicht am Vertragsbestand des Kunden oder an weiteren Geschäften.

Er motiviert den Kunden, dabei zu bleiben, auch wenn der Versicherer durch Eigenansprache versucht, zwischen ihn und dem Berater einen Keil zu treiben.

Das Tarifwechselrecht war und ist im Versicherungsvertragsgesetz fest verankert. Es hat jedoch keinen gekümmert, und die wenigen Einzelfälle wurden von den Versicherern ausgesessen. Diese Taktik ist auch weiterhin "erfolgreich". Die Kunden begnügen sich mit dem, was angeboten wird oder geben ihre Tarifwechselbemühungen entnervt auf, weil sich selbst nach Monaten nichts bewegt.

Nach zwei Monaten, vielen Telefonaten und Schreiben, auch an den Vorstand, erreichte der PKV-Versicherungsberater ein sehr gutes Ergebnis für Herrn Kloebener: Wechsel in einen neuen Tarif mit einem kleinen Selbstbehalt, dadurch leistungsmäßig nicht zu niedrig; bei Bedarf gibt es immer noch etwas Luft nach unten.

Die Leistungseinschränkungen sind überschaubar, in jedem Fall dem monetären Erfolg angemessen, und beeinträchtigen das bisherige Leistungsverhalten nicht. Die Ersparnis beträgt unter Berücksichtigung des Selbstbehaltes und des Arbeitgeberzuschusses netto 277,58 EUR! Herr Kloebener ist sehr zufrieden mit dem Tarifwechsel.



Claudia Willeke Teamleiterin KV [pma:]







Ausgewählte Vorteile im Überblick

- Besserstellungsmöglichkeit:
 Zusatzfragen zur Verbesserung der Einstufung
- > Reduzierung der Beiträge bei Berufswechsel während der Laufzeit möglich
- > Attraktivere Absicherung für Abiturienten
- > Risikoprüfung direkt beim Kunden
- > Fallabschließende BU-Entscheidung mit Alternativangebot

Mehr erfahren Sie unter 02 21 / 93 66 - 10 90 oder unter **www.vpv-makler.de**

Erfahren Sie mehr In unserem Video V





Canada Life

Vorne dran mit Innovationskraft und Erfahrung

Erfolgreich sein, heißt sich bewegen. Wer Canada Life-Produkte vermittelt, kann sich auf ein dynamisches zweites Halbjahr 2012 mit vielen attraktiven Neuerungen freuen: Erstens bietet der Versicherer ab Ende Juli mit dem Garantierten Rentenplan ein neues, sicherheitsorientiertes Altersvorsorge-Produkt an. Dann hat Canada Life die Grundfähigkeitsversicherung zum vielseitigen und zugänglichen Basisschutz für breite Bevölkerungsschichten optimiert. Zu guter letzt stehen bis Ende des Jahres besonders zugkräftige Konditionen für die Fondspolice Flexibler Rentenplan plus bereit, die den Abschluss und damit das Geschäft für Makler und Mehrfachagenten vereinfachen.

Garantierter Rentenplan: Sicher Renditechancen nutzen

Besonders für sicherheitsorientierte Anleger ist die neue fondsgebundene Rentenversicherung Garantierter Rentenplan konzipiert. Eine garantierte Wertentwicklung von 1,5 Prozent p.a. für die Ansparphase und eine von Anfang an bezifferte garantierte Rente kommt allen entgegen, die ohne Angst vor Verlusten für eine Privat-, Betriebs- oder Basis-Rente sparen möchten. Ein Aktienanteil von rund 20 bis 30 Prozent sorgt dazu für Renditechancen, die über denen klassischer Rentenversicherungen liegen. Die Police ist in allen drei Schichten mit nur einem Antrag zu haben.

Der Garantierte Rentenplan eignet sich sowohl für langfristige als auch für kürzere Ansparphasen ab zehn Jahren. Damit sind auch Sparer gut aufgehoben, die in ihren Vierzigern oder Fünfzigern einsteigen. Hierfür wurde die Anlage-Strategie auf kontinuierlichen Wertzuwachs mit wenig Volatilität ausgerichtet. So liegt der Aktienanteil bei zur Zeit 25 Prozent, damit Kunden auch von Börsenhochs profitieren können. Die anderen 75 Prozent setzen sich aus Rentenpapieren und weiteren sicherheitsorientierten Anlagen zusammen.

In der Ansparphase sind die Kunden durch eine Mindestwertentwicklung ihres Kapitals von 1,5 Prozent p.a. gegen Marktrisiken abgesichert. Auf Basis dieser Wertentwicklung wird ihre Garantie-Rente berechnet. Ist ihr Kapital im Vertrag stärker als 1,5 Prozent p.a. angestiegen, fällt ihre spätere Rente gegebenenfalls höher aus als die Garantie-Rente. "Mit dem Garantierten Rentenplan kann jeder die Renditechancen der Märkte nutzen, auch der sicherheitsorientierte Kunde. Sein Erspartes ist nicht nur sicher, sein Wert kann sich sogar weiter steigern und so für eine noch höhere Rente sorgen", erklärt Günther Soboll, Hauptbevollmächtigter der

Canada Life für Deutschland. Während Kunden ihre Rente beziehen, genießen sie weitere Sicherheiten. Für die Auszahlung der Rente können Kunden eine jährliche Steigerung vereinbaren. Innerhalb der betrieblichen Altersversorgung ist die Garantie-Rente automatisch dynamisch und steigt während des Rentenbezugs um 1 Prozent p.a. Alternativ können auch höhere Rentensteigerungen vereinbart werden.

Mit dem Garantierten Rentenplan stehen Kunden zusätzliche Bausteine zur Verfügung. Hierzu gehört eine Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit. Darüber hinaus können Versicherte die Dauer der Ansparphase auf ihre Bedürfnisse anpassen lassen. Sie lässt sich monatsgenau auf den Renteneintritt ausrichten. Die Ansparphase kann maximal 35 Jahre dauern, Minimum sind zehn Jahre. Während dieser Ansparphase ist im Todesfall mindestens eine Beitragsrückgewähr, oder, wenn diese höher ausfallen sollte, eine Guthabenausschüttung gewährleistet. Eventuelle Kapital-Entnahmen werden dann jeweils abgezogen. Kunden haben zudem die Möglichkeit, ihre Hinterbliebenen in der Rentenphase durch Rentengarantiezeiten abzusichern. Im Todesfall während der Rentengarantiezeit erhalten diese dann die Rente bis zum Ablauf der Garantiezeit weiter.

Grundfähigkeitsversicherung: Günstig und einfach zugänglich für alle

Die im Jahr 2000 lancierte Grundfähigkeitsversicherung war die erste Police der Canada Life in Deutschland. Sie zahlt Kunden eine Rente, die durch Krankheit, Kräfteverfall oder einen Unfall wichtige Alltagsfähigkeiten wie zum Beispiel Gehen, Sprechen und Sehen verloren haben. Diese Fähigkeiten sind anhand einfacher Kataloge definiert. Neue Extras machen die Grundfähigkeitsversicherung seit Ende Juli noch attraktiver und zwar für breite Bevölkerungsschichten.

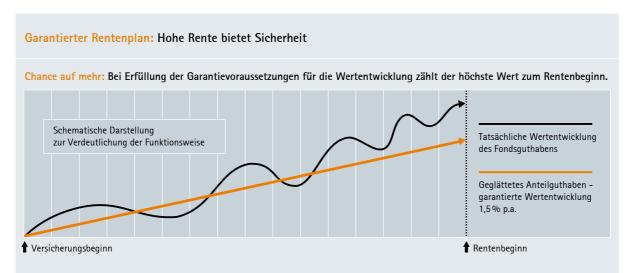
Das erste schlagkräftige Argument: Für fast alle Berufe wird es noch günstiger als vorher, obwohl der neue Tarif bereits geschlechtsneutral ausgerichtet ist. So profitieren z.B. Menschen mit akademischen und Büro-Berufen wie etwa kaufmännische Angestellte, Medien-Designer, Rechtsanwälte und Musik-

Die Highlights der Grundfähigkeitsversicherung

- Abdeckung laufender Kosten durch monatliche Rente bei Verlust von grundlegenden Fähigkeiten
- Bedarfsgerechter Versicherungsschutz zu einem günstigen Beitrag, besonders für Akademiker und kaufmännische Angestellte
- Absicherung bei Erreichen der Pflegestufe I in der gesetzlichen Pflegeversicherung
- Vereinfachte Gesundheitsprüfung bei einer monatlichen Rente bis zu 1.000 EUR
- Klare und leicht verständliche Leistungsfalldefinitionen
- Leistung erfolgt unabhängig von weiterer/späterer Berufstätigkeit
- Absicherung des Bruttogehalts bis zu 80 Prozent als Ergänzung oder Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung

Auch ab Pflegestufe 1

In der Grundfähigkeitsversicherung gilt eine Beeinträchtigung auch als erfüllt, wenn eine versicherte Person zum Pflegefall der Stufe 1, 2 oder 3 in der gesetzlichen Pflegeversicherung wird und ihr deshalb auf eine häusliche Pflegehilfe und / oder Pflegegeld zusteht.



Sicherheit in allen Schichten: Für den sicherheitsbewussten Anleger in allen drei Schichten verfügbar

		Garantierente	mögliche dynamische Rente
Basisrentenversicherung	Garantierter Rentenplan basis	374,43 EUR	517,75 EUR
Betriebliche Altersversorgung	Garantierter Rentenplan bAV	243,96 EUR	383,94 EUR
Private Rente	Garantierter Rentenplan privat	271,08 EUR	543,56 EUR

Garantierter Rentenplan basis - Mann, Endalter 67, 15 Jahre Laufzeit, 500 EUR monatlich. Garantierter Rentenplan bAV - Mann, Endalter 67, 15 Jahre Laufzeit, 374 EUR monatlich, Durchführungsweg Direktversicherung.

Garantierter Rentenplan privat – Mann, Endalter 67, 35 Jahre Laufzeit, 150 EUR monatlich.

Rentengarantiezeit 5 Jahre, Garantierente bei basis und privat ohne Rentensteigerung, Garantierente bei bAV mit Rentensteigerung von 1% p.a., mögliche dynamische Rente bei einer angenommenen Wertentwicklung von 4,5 % und einer Rentensteigerung von 1 %.

pädagogen besonders von dem Angebot. Auch für vorwiegend körperlich ausgeübte Berufe wie zum Beispiel Handwerker wird es in der Regel preiswerter.

Mit drin: Pflegestufe 1 und Absicherung geistiger Leistungsfähigkeit

Für viele ebenfalls wichtig zu wissen: Die neue Grundfähigkeitsversicherung ist noch einfacher zugänglicher als vorher: Statt der vielfach üblich langen Fragebögen genügen hier nur neun Gesundheitsfragen. Wer lediglich eine Rente von bis zu 1.000 EUR im Monat absichern möchte, kann sogar eine vereinfachte Gesundheitsprüfung mit nur sieben Fragen in Anspruch nehmen. Dies kommt vor allem Menschen entgegen, die in Berufen mit physischer Beanspruchung arbeiten und Berufsunfähigkeitsversicherungen daher nur schwer oder mit Ausschlüssen bekommen können.

Das dritte Highlight: Nun sind 19 wichtige Alltagsfähigkeiten abgedeckt - plus ein Extra: Eine Beeinträchtigung gilt automatisch auch ab Pflegestufe 1 der gesetzlichen Pflegeversicherung als erfüllt. Ebenfalls hinzugekommen ist ein Fähigkeiten-Katalog, der die geistige Leistungsfähigkeit berücksichtigt. Ab sofort erhalten die Kunden die vereinbarte Rente auch, wenn ihre geistige Leistungsfähigkeit bedeutend beeinträchtigt wurde, zum Beispiel durch den Verlust von Konzentration und Aufmerksamkeit, Gedächtnis oder die Fähigkeit, sich zu orientieren.

Flexibler Rentenplan plus: Jetzt einfacher an die Zusatz-Bausteine

Zum 15-jährigen Jubiläum des Flexibler Rentenplan plus bietet Canada Life Kunden das Schutz plus Rendite-Paket an. Bis zum 20.12.2012 gibt es stark vereinfachte Konditionen für den Zusatzbaustein, der Kunden gegen sieben schwere Krankheiten absichert. So muss der Kunde nur noch sechs Gesundheitsfragen beantworten. Fragen nach Größe und Gewicht entfallen.

Und das steht den neuen Kunden des Flexiblen Rentenplan plus im Rahmen des Pakets zu: Sie erhalten eine Einmalzahlung als finanzielle Soforthilfe im Leistungsfall nach der Diagnose von Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall, Nierenversagen, HIV-Infektion durch Bluttransfusion, Bypass-OP der Koronararterien oder Multiple Sklerose. Bleibt der Kunde gesund, erhält er am Ende der Laufzeit eine Kapitalzahlung oder optional eine lebenslange Rente. Zudem kann der Kunde von hervorragenden Investmentmöglichkeiten inklusive UWP-Prinzip mit Garantien profitieren.



Markus Wulftange Bezirksdirektor Canada Life

Markus Wulftange Im Barlager Esch 4 49134 Wallenhorst Tel: (05407) 816420 Mobil: 0173 5478105

[pma:]

SMMMER HEST

29.06.2012, Mühlenhof, Münster

140 Berater und Mitarbeiter folgten der Einladung der [pma:] Geschäftsführung und kamen nach Münster, um am wieder aufgelegten Sommerfest teilzunehmen. Geladen wurde in das Mühlenhof-Freilichtmuseum. Kiepenkerle führten die Gäste durch den historischen Mühlenhof und gaben einen Einblick in traditionelle Handwerkerkünste und das Leben in Westfalen als Pferdekutschen und nicht Fahrräder das Stadtbild der Westfalenmetropole Münster bestimmten. Im außergewöhnlichen Ambiente des Gräftenhofes wurden westfälische Köstlichkeiten gereicht, in flüssiger und fester Form. Für viel Gesprächsstoff, auch Tage nach dem Sommerfest, sorgte unser Überraschungsgast Kris. Kris ist Illusionist und trat u.a. bei "The next Uri Geller" auf. Berater und Mitarbeiter der [pma:] nutzten die Gelegenheit, sich in privater, lockerer Atmosphäre auszutauschen. Das geschäftliche blieb an diesem Abend außen vor. Das Fest fand sein Ende zu sehr später Stunde und wir freuen uns schon auf das Sommerfest 2013.







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

[pma:] concept München

Wachstum durch mehr Akquisitionsaktivitäten und Betreuungskompetenz

"Wir kennen unsere Partner und unsere Partner kennen uns"! Ein Motto, dass die [pma:] nicht nur im norddeutschen Gebiet erfolgreich verfolgt, sondern eins, dass auch im Süden Deutschlands, im Herzen Münchens, verstärkt vorangetrieben wird. Doch wer steht für [pma:] concept München und was verbirgt sich dahinter?

Die [pma:] concept München wurde im Jahr 2000 von dem damaligen Geschäftsführer und Gesellschafter Thomas Lenherr gegründet. 2006 übernahm seine Frau Sabine Lenherr die Position als geschäftsführende Gesellschafterin und repräsentiert seitdem das Unternehmen.

Das Unternehmenskonzept ist klar definiert: zentraler, unabhängiger Ansprechpartner für integrierte Betreuung von persönlicher Absicherung, Vorsorge und Kapitalanlage für Einzelpersonen, Freiberufler und mittelständische Unternehmen. Mit entsprechender Fachkompetenz und Infrastruktur sichert die [pma:] concept München eine Unabhängigkeit von einzelnen Leistungsanbietern und kann somit eine hohe Qualität in Produkt und Beratung vorweisen.

Das Team der [pma:] concept München hat sich den neuen Aufgaben und Zielen des Unternehmens angepasst. "Wir werden wieder stärker wachsen!" Mit diesem Leitgedanken wurden vor kurzem zwei neue Festanstellungen getätigt. Neu ins Boot geholt wurde Hanns-Jürgen Sauer, der als weiterer Geschäftsführer speziell die Aufgabenbereiche Business Management, Unternehmensentwicklung/Strategie sowie Controlling und Marketing verstärkt. Zudem ist mit Erich Rank ein erfah-

render Makler eingestellt worden, der dem derzeitigen Kundenstamm beratend zur Seite steht, diesen weiter ausbauen wird sowie Neukunden akquiriert. Die [pma:] concept München verspricht sich mit der personellen und strukturellen Veränderung einen Ausbau der Akquisitionsaktivitäten. Ziel ist es, in die Betreuungskompetenz zu investieren und besondere Leistungspakete für mittelständische Unternehmen zu entwickeln. Insbesondere Firmenkunden sollen verstärkt akquiriert werden.

Mit der [pma:] concept München sind wir auch im Süden der Republik bestens aufgestellt und setzen unseren Erfolgskurs fort.

Katarina Orlovic Marketing [pma:]

Oben: Erich Rank Rechts: Hanns-lürgen Sauer

Unten: Das Team der [pma:] concept München, v.l.n.r. Hanns-Jürgen Sauer, Marcus Blask, Sabine Lehnherr, Peter Kreuzhuber, Erich Rank











Gesundheit ist das schönste Geschenk ...

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

Infomieren Sie sich jetzt über den erweiterten Dread Disease Schutz:

www.skandia.de/dread-disease

Bei Fragen sprechen Sie mich bitte direkt an: Thomas Wöstmann – Skandia Senior Sales Manager

Telefon: 0175/5748025

E-Mail: twoestmann@skandia.de



Jetzt scannen und mehr erfahren!



Solide Auswahl am Rentenmarkt

Außerhalb der Eurozone finden Anleger derzeit am ehesten den Stoff, aus dem Renditeträume sind: Wirtschaftswachstum, keine Schuldenproblematik, Chancen auf Währungsaufwertung, attraktivere Zinsen. Aber was tun, damit es kein böses Erwachen

gibt? Wie lassen sich Chancen fernab der Heimat nutzen, ohne unkalkulierbare Risiken einzugehen? Neue Anleihenfonds wie der SOP NonEuroQualitätsanleihen und der SOP AnleihenChinaPlus liefern Antworten.

Sie können aufatmen: In diesem Artikel geht es zur Abwechslung einmal nicht um die Euro-Schuldenkrise, um spanische Banken, griechische Wahlen, niedrige Zinsen und fehlendes Wachstum. Kurz: Es geht nicht um die Risiken und Schwierigkeiten, die Anlegern in der Eurozone auf Schritt und Tritt begegnen. Im Gegenteil: Es geht um zwei Möglichkeiten, wie Anleger sich auf der Suche nach attraktiven Renditechancen außerhalb der Euroländer engagieren können, ohne sich an exotischen Anlagezielen unüberschaubare Risiken einzuhandeln.

Viele Anleger halten derzeit Ausschau nach Märkten, die außerhalb der Leitwährungen Euro, USD und Yen eine Alternative bieten zu Schuldenproblematik, niedrigem Zinsniveau und ständigem politischen Einfluss auf die Marktentwicklung. So auch die Experten von Sal. Oppenheim. Diese vergleichen derzeit 54 Länder mit hohem Pro-Kopf-Einkommen anhand ausgewählter Indikatoren. Ziel ist es, die Länder herauszusuchen, deren Finanzkraft die höchste Solidität verspricht. Denn fundamentale Stärke und Wachstumskraft kann Aufwertungspotenzial für die entsprechenden Währungen bergen – und sich positiv auf die Anleihen-Kursentwicklung auswirken.

Vor Turbulenzen sind selbstverständlich auch die solidesten Märkte nicht gefeit. Beobachtet wird das Geschehen daher aus unterschiedlichen Perspektiven: Schuldner, Währungen und Zinsen lassen sich – mit dem entsprechenden Know-how und adäquater Technik – unabhängig voneinander managen. Bewährt hat sich die Kombination von Signalen aus den Analyseverfahren mit der Einschätzung der Portfoliomanager. Dieses Vorgehen soll helfen, auf Risiken möglichst frühzeitig zu reagieren. Die ausgewählten Anleihen jenseits der Eurozone bilden das Portfolio des neuen Publikumsfonds SOP NonEuroQualitätsanleihen.

SOP AnleihenChinaPlus Chancen in einem jungen Markt erkennen

Ein besonders günstiges Terrain für Renteninvestments bildet China. Vor knapp zwei Jahren hat das Land seinen Anleihenmarkt in Hongkong für Ausländer geöffnet. Inzwischen legen selbst international tätige Unternehmen wie Volkswagen Renminbi-Anleihen auf. Der Markt für Anleiheemissionen steht Experten zufolge vor einem Aufschwung.





Vorteile auf einen Blick			
SOP NonEuroQualitätsanleihen	SOP AnleihenChinaPlus		
Portfolio aus soliden Währungsanleihen aus wirtschaftlich entwickelten Länder Bewährter Soliditätsindex von Sal. Oppenheim überprüft systematisch die Risikofaktoren	Aufwertungspotenzial des Renminbi und weiterer asiatischer Währungen Ertragschancen aus Investmentgrade- Anleihen und High-Yield-Beimischunger		
Zusatzerträge durch taktische Positionierung angestrebt	Kombiniert die Kompetenz von Sal. Oppenheim und der Bank of China		
Geeignet für Anleger, die	Geeignet für Anleger, die		
 regelmäßige Zinserträge anstreben und Wert auf eine hohe Bonität des Portfolios legen jenseits der Leitwährungen investieren 	das derzeit attraktive Zinsniveau in Asier und das Aufwertungspotenzial der asia- tischen Währungen zur Diversifizierung ihres Portfolios nutzen möchten		
In ein international ausgerichtetes Portfolio mit Währungschancen investieren möchten einen mittelfristigen Anlagehorizont haben	einen Anlagehorizont von 3 bis 5 Jahre haben.		
	Risikohinweis: Lokalwährungsinvestments in den Schwellenländern können Risiken beinhalten, die im ungünstigsten Fall zu erheblichen Wertverlusten führen können.		

Gemeinsam mit einem spezialisierten Partner bietet Sal.
Oppenheim einen Einstieg in diesen interessanten Markt.
Das Investment Management liegt bei einem Tochterun-
ternehmen der Bank of China (Hong Kong), der BOCHK
Asset Management Limited, Hong Kong. Dieses verfügt
über fundierte Marktkenntnisse vor Ort und hat bereits
bewiesen, dass es seine Erfahrung in Erfolge für den An-
leger umsetzen kann. Die Bank of China, die bereits zwei
Renminbi-Fonds erfolgreich platziert hat, gehört zu den
größten chinesischen Banken und wurde von der chine-
sischen Notenbank zur alleinigen Clearing-Bank für Ren-
minbi in Hongkong bestimmt. Das Managementteam des
SOP AnleihenChinaPlus wird geleitet durch Ken Hu, der
zu den angesehensten Investoren für asiatische Anleihen
gehört (The Asset Magazine, März 2012).

SOP AnleihenChinaPlus investiert überwiegend in Renminbi-Anleihen sowie in asiatische US-Dollar-Anleihen,

Fondsdaten im Überblick (Stand: 01.07.2012)			
Fondsname:	SOP NonEuroQualitätsanleihen	SOP AnleihenChinaPlus	
ISIN Aktienklasse R bzw. R (EUR H):	DE000A1JBZ77	LU0776283714	
WKN Aktienklasse R:	A1JBZ7	A1JXC1	
Auflegungsdatum:	19. März 2012	18. Juni 2012	
Fondswährung:	Euro	Euro-gesichert	
Depotbank	Sal. Oppenheim jr. & Cie.	Sal. Oppenheim jr. & Cie. Luxembourg S.A.	
	Oppenheim Kapitalanlage- gesellschaft mbH	Oppenheim Asset Management Services S.à r.l.	
Geschäftsjahresende	31. Januar	30. April	
Ertragsverwendung:	ausschüttend	ausschüttend	
Ausgabeaufschlag:	3,0 Prozent	3,0 Prozent	
Verwaltungsgebühr:	0,90 Prozent p.a.	1,20 Prozent p.a.	
Depotbankvergütung:	0,05 Prozent p.a.	0,06 Prozent p.a.	
Performance Fee:	keine	keine	
Gesamtkostenquote*:	noch nicht verfügbar	noch nicht verfügbar	

^{*} Gesamtkostenquote (ohne Transaktionskosten), die dem Fondsvermögen im letzten Geschäftsjahr belastet wurde (berechnet nach BVI-Methode).

die auf Renminbi gesichert werden. Dazu kann das Fondsmanagement Währungen aus anderen asiatischen Ländern (u.a. aus Südkorea, Taiwan und Singapur) erwerben. Seit der feste Wechselkurs des Renminbi zum US-Dollar im Jahr 2005 aufgehoben wurde, hat Chinas Währung relativ zur US-Devise um durchschnittlich 4 Prozent pro Jahr aufgewertet. Diese Entwicklung könnte sich langfristig fortsetzen.



Christian Bunk Vertrieb Kooperationspartner Oppenheim Fonds Trust GmbH

Ertragsausfallversicherung

Warum die Folgen eines Bandscheibenvorfalls die Existenz bedrohen können und welche Lösung es dafür gibt

Die Ertragsausfallversicherung bietet Versicherungsschutz gegen existenzgefährdende finanzielle Verluste bei Krankheit, Unfall und behördlich angeordneter Quarantäne. Im Vordergrund steht die Absicherung der betrieblichen Fixkosten wie Büromiete, Versicherungen, Leasingraten, Abschreibungen auf Sachanlagen, Finanzierungskosten, Personalkosten und Sozialabgaben oder einer Externen Vertretungskraft, sowie den in dieser Zeit entgangenen Betriebsgewinn, sofern der Tarif des Versicherers dies anbietet.

Was macht die Ertragsausfallversicherung so wertvoll?

Sie ist eine ideale Ergänzung zur Krankentagegeldversicherung und ermöglicht dem Versicherten im Krankheitsfall, sich die Zeit zu nehmen sich vollständig auszukurieren, ohne Finanzielle Nöte und Existenzielle Ängste befürchten zu müssen. Selbständige habe i. d. R. eine Private Krankenversicherung inkl. Krankentagegeld. Das Krankentagegeld darf zusammen mit sonstigen Krankentagegeldern das auf den Kalendertag umgerechnete, aus der beruflichen Tätigkeit herrührende Nettoeinkommen nicht übersteigen, Regel 70 Prozent oder 80 Prozent des Jahres Brutto-Umsatz, Maßgebend für die Berechnung des Nettoeinkommens ist der Durchschnittsverdienst der letzten zwölf Monate vor Antragstellung bzw. vor Eintritt der Arbeitsunfähigkeit, sofern der Tarif keinen anderen Zeitraum vorsieht.

Was bedeutet das im Klartext?

Sinkt das Nettoeinkommen unter den vereinbarten Krankentagegeldsatz, kann die Versicherung den Tagessatz herabsetzen. Hierzu ein einfaches Beispiel: Infolge Abschreibungen ist der Gewinn des Arztes erheblich geringer als sein tatsächliches Einkommen. Die Folge ist, das fortlaufende fixe Betriebsausgaben bei Unterbrechung infolge Krankheit oder Unfall der den Betrieb leitenden Person, nicht abgesichert werden können.

Für wen kommt eine Ertragsausfallversicherung in Frage?

Für kleine und mittelständische Unternehmen, niedergelassenen Ärzte, Selbstständige, Freiberufler und Handwerker ist die Ertragsausfallversicherung ein guter Absicherungsbaustein. Bei diesen Unternehmen entscheidet die Arbeitskraft, die Spezialisierung und die Persönlichkeit des Inhabers über den Erfolg des Unternehmens. Fällt der Chef für Wochen oder Monate aus, sinken die Umsätze, während die betrieblichen Fixkosten weiterlaufen. Nicht selten ist der Konkurs die Folge. Die Versicherungssummen sind begrenzt auf den realen Umsatz oder die Fixkosten. Je nach Versicherer gibt es Maximalsummen.



Welche Besonderheiten gibt es außerdem?

Es kann Deckungsüberschneidungen mit anderen Versicherern im Bezug auf die Betriebsunterbrechung durch Sachgefahren geben, sofern der Versicherer auch dafür Deckung anbietet. Das kann als subsidiäre Deckung erfolgen, oder gegen Prämienzuschlag. Der Vorteil einer Feuer-BU liegt darin, dass in Anlehnung zur Geschäftsinhaltsversicherung der tatsächliche Gewinn und weit aus höheren Summen versichert werden können.



Tanja Menz Team HUKR Sach [pma:]

"VON O AUF LEBENSVERSICHERT IN NUR DREI FRAGEN."

NEU Risikoversicherung Kompakt: nur drei Fragen beantworten, 50.000 Euro Hinterbliebenenschutz sichern.

Die Risiko-Lebensversicherung Kompakt bietet 50.000 Euro Risiko-Basisschutz mit einer Laufzeit von 10 Jahren zu einem sehr günstigen Preis. Sie kann unkompliziert in wenigen Minuten abgeschlossen werden. Mehr Informationen finden Sie unter hannoversche-partner.de.



0511.95 65-806 HANNOVERSCHE-PARTNER.DE







[pma:] mit drei Staffeln beim City-Triathlon

Beim diesjährigen Sparda-Münster City Triathlon am 08.07. trafen Münsters fitteste Unternehmen hier aufeinander, um sich im sportlichen Wettstreit zu messen. [pma:] war mit drei Staffeln vetreten. Trotz des Dauerregens war es für alle beteiligten ein tolles sportliches Erlebnis. Zwar nehmen wir [pma:] Mitarbeiter seit mehreren Jahren in Rahmen von Spendenaktionen regelmäßig an diversen Cityläufen teil, aber ein Wettkampf in drei Disziplinen war auch für uns etwas Besonderes. Daher konnte von Ruhe vor dem Sturm keine Rede sein. Wir waren doch alle ein wenig aufgeregt vor dem Start. Als Firmenstaffel absolvierten die Teilnehmer die Distanzen in der olympischen Disziplin: 1.500 m Schwimmen, 40 Km Radfahren und 10 km Laufen.

Bei Dauerregen und Temperaturen um 18° waren wir durchgefroren und durchnässt, aber wir hatten alles gegeben und waren selig, als wir ins Ziel kamen. Erst nach einer heißen Dusche und einer großen Portion Kohlenhydrate begannen wir uns langsam zu erholen, waren uns aber schnell einig, dass wir auch nächstes Jahr an den Start gehen werden. Du auch? Vielleicht sind wir ja beim nächsten Triathlon mit vier oder fünf Staffeln unterwegs.

Katarina Orlovic Marketing [pma:]



Anne Cremer, Katarina Orlovic, Yves Gelhard

Petra Wiesmann, Dr. Bernward Maasjost, Jörg Rulff











Alexandra Levit

Mein erster richtiger Job: Tipps und Tricks für Berufsanfänger



Über die Dinge, auf die es im wahren Leben wirklich ankommt, erfährt man in der Schule und an den meisten Universitäten nur wenig bis gar nichts. Das betrifft besonders die Bereiche des Arbeitslebens. Zwar werden fachliche Qualifikationen vermittelt, über die Gesetze und Regeln, die in Organisationen herrschen, wird jedoch beharrlich geschwiegen. Speziell für Hochschulabgänger hat Alexandra Levit jetzt ein Einsteiger-Handbuch geschrieben. "Mein erster richtiger Job" bereitet Einsteiger gut darauf vor, eine neue Welt zu betreten.

Dieser Karriereratgeber ist gut für alle Mittzwanziger: Es geht um Bewerbungen, die ersten 100 Tage im Job, mögliche Jobwechsel und erste Erfahrungen als Führungskraft. Berufseinsteiger lernen, sich selbst unter die Lupe zu nehmen und sich im Berufsleben zurechtzufinden. Dabei schafft es die Autorin, die Wünsche und Herausforderungen der Twenty-Somethings auf den Punkt zu bringen, zu adressieren und zu zeigen, wie man es im Geschäftsleben zu etwas bringen kann. Dafür geht der Ratgeber sehr realistisch auf die Stärkung solch nützlicher Fähigkeiten wie Organisation, Zielsetzung, Initiative, Problemlöseverhalten, Risikobereitschaft, Zeitmanagement und Kommunikationsverhalten ein. Und da es oft die Kleinigkeiten im Geschäftsleben sind, die entscheidend sind bietet der Ratgeber eine erste Orientierung um Unsicherheiten zu überwinden und zu lernen wie der Hase im Geschäftsleben so läuft.

Alan Lightman

Und immer wieder die Zeit: Einstein's Dreams



Albert Einstein träumt. Von der Zeit, wovon sonst? Dreißig Mal nickt er ein, und jedes Mal erscheint vor seinem geistigen Auge eine neue Vision jenes sonderbaren Phänomens, in das unsere Existenz gebettet ist. Alan Lightman ist mit seinem Roman ein Faszinosum gelungen: Mit spielerischer Leichtigkeit begleiten wir das Jahrhundertgenie Einstein auf wundersam erhellenden Traumreisen durch die Zeit. Der Stern schreibt: "Dreißig kleine, federleichte Gedankenspiele ... ein wunderschöner, anrührender und saukomischer Erstling."

Tipp von Michael Menz

Taschenbuch: 208 Seiten Verlag: Knaur TB (2004) Sprache: Deutsch ISBN-10: 3426619733 ISBN-13: 978-3426619735 Originaltitel: Einstein's Dreams

▼Tipp von Katarina Orlovic

Taschenbuch: 283 Seiten

Verlag: Wiley-VCH Verlag GmbH & Co. KGaA

Auflage: 1 (2011) Sprache: Deutsch ISBN-10: 3527505385 SBN-13: 978-3527505388

Originaltitel: They Don't Teach Corporate in College

Roy Baumeister und John Tierney

Die Macht der Disziplin: Wie wir unseren Willen trainieren können



Was du heute kannst tun, das kann auch noch bis morgen ruh'n. Oder um es mit den Worten von Scarlett O'Hara aus "Vom Winde verweht" zu sagen: "Aber nicht heute. Verschieben wir es auf morgen." Für viele Menschen gehört das Aufschieben zum (Arbeits-)Leben. Aufgaben werden vertagt, statt sie sofort zu erledigen. Der späteste Termin für die Abgabe der Steuererklärung wird genutzt, Deadlines werden ausgereizt. Aber wie können wir diese Verhaltensmuster aufbrechen? Wie werden wir erfolgreicher? Millionen Motivationstrainer und Ratgeber sagen: Erfolg zu haben ist ganz einfach. Wir müssen nur an uns glauben.

Aber warum funktioniert das nicht bei jedem? Roy Baumeister und John Tierney glauben die Antwort zu kennen. Auf der Grundlage neuer Forschungsergebnisse zeigen sie: Nicht positives Denken ist der Schlüssel zum Erfolg, sondern Disziplin. Die gute Nachricht: Disziplin beruht auf Willenskraft und lässt sich wie ein Muskel trainieren. Sie entscheidet über Glück und Zufriedenheit, über Karriere, Gesundheit und finanzielle Sicherheit. Erst daraus folgen Zuversicht und Selbstvertrauen.

Tipp von Katarina Orlovic

Gebundene Ausgabe: 328 Seiten

Verlag: Campus Verlag Auflage: 2 (2012) Sprache: Deutsch ISBN-10: 3593393603 ISBN-13: 978-3593393605

Originaltitel: Willpower. The Rediscovery of Humans'

Greatest Strength

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, Lavout, Grafik

msi design, Münster

Druck

Digi Print Document Center Münster GmbH

Bildnachweis

Titelseite: Chris-M. S.3: Carsten Bender. S.4: Chris-M. S.6: Gina Sanders. S. 16: Maridav. S. 18: Lunizbln. S. 21: Torbz. S. 2: By-Studio. S.27: M. Schuppich. S.28: Chris-M. S.29: Benicce. S.31: Kzenon. S. 36-37: Mast. S. 38: DWP. S. 42: Carsten Bender. S. 50-51: Alphaspirit. S. 52-53: Valexx. S. 56: Yuri Arcurs. S. 62-63: Mike Schmitz. S.65: Stefan Obermeier. S.70: Ray. S.72: Katarina Orlovic. S.73: Sportograf GmbH & Co. KG. S. 75: 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:]20.3.2012.1T





Wer sich heute noch die Vorteile einer geschlechtsspezifischen Beitragsberechnung sichert, der möchte auch in Zukunft davon profitieren. Der Unisex-Retter der Continentale sorgt jetzt mit drei Innovationen dafür, dass auch künftige Erhöhungen auf Basis der heute aktuellen Bisex-Tarife erfolgen.

"Unisex-sicher" auch bei zukünftigen Erhöhungen!

- Sonderzahlungen
- Nachversicherungsgarantien
- Beitragserhöhungen

auch nach dem 20.12.2012 auf Basis der heute vereinbarten Rechnungsgrundlagen. Damit bleiben Ihre Kunden flexibel und stets auf der "unisex-sicheren" Seite!

Weitere Informationen:

www.contactm.de/unisex-retter

