

# [partner:]

Schwerpunkt Einheitstarife für Männer und Frauen

## Unisex sells!

PKV-Unisex: Diese  
Empfehlungen sollten  
Sie Ihren Kunden geben

Schlussverkauf  
bevor Unisex kommt

Unisex-Tarife in der  
Unfallversicherung  
und Kfz-Versicherung



VALEXX Finanzkonzepte bündeln  
beste Vermögensverwalter Europas

Incentive-Reise 2013.  
Schloss Reinhartshausen im Rheingau



## Beitragsvorteile jetzt sichern

### 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.

Weitere Informationen:

[www.contactm.de/beitragsgarantie\\_2012](http://www.contactm.de/beitragsgarantie_2012)

  
**Die  
Continentale**

## Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

auch dieses Jahr neigt sich „plötzlich“ dem Ende zu. Ein, wie wir finden, ereignisreiches Jahr in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft. Deutschland bekam ein neues Staatsoberhaupt und die Euro-Krise entwickelte sich zum Dauerthema. Der spanischen Fußball-Nationalmannschaft gelang es als erste Mannschaft, nacheinander bei EM, WM und wieder EM jeweils den Titel zu holen. Und die Amerikaner wählen Barack Obama erneut zu ihrem Präsidenten und schenken ihm das Vertrauen für eine zweite Amtszeit.

Auch unsere Branche war wieder von zahlreichen Reglementierungen betroffen. Mit dem Urteil vom 01.03.2011 verlangt der Europäische Gerichtshof in Luxemburg spätestens ab dem 21.12.2012 geschlechtsneutrale Versicherungstarife. Interessanterweise endet am 21.12.2012 der Mayakalender und so manch einer fürchtet den Weltuntergang am 21.12.2012. Zufall oder nicht? Die Einführung der Unisex-Versicherungstarife bedeutet sicherlich nicht das Ende der Welt. Dennoch ist die gesamte Branche sehr gespannt, wie sich nun diese Änderungen auf das Geschäft in den letzten Wochen bzw. Tagen des Jahres auswirken werden. Ob es noch zu einer Rallye zum Jahresende hin bzw. zum 21.12.2012 kommt, können wir nicht vorhersagen. Aber vielleicht bringt das Schwerpunktthema dieser Ausgabe noch einmal den einen oder anderen Impuls für Ihr Unisex-Geschäft.

Große Ereignisse werfen Ihre Schatten voraus. Die [pma:] feiert 2013 ihr 30-jähriges Bestehen. 30 Jahre sind in unserer Branche und in unserem Marktumfeld eine sehr lange Zeit. Eine Zeit, auf die wir mit Stolz zurückblicken dürfen. Dennoch richten wir unser Augenmerk ganz klar auf die Zukunft aus. Daher freuen wir uns, Sie gleich zu Beginn des Jahres zu unserer Jahresauftaktveranstaltung am 01.02.2013 nach Münster einzuladen. So viel verraten wir: Veranstaltungsort bleibt die Halle Münsterland, aber alles wird insgesamt größer und interessanter. Tragen Sie sich diesen Termin fest in Ihrem Kalender ein und kommen Sie nach Münster, um mit uns das Jubiläum gebührend zu feiern und den Start für ein erfolgreiches Jahr 2013 zu geben. Wir freuen uns auf Sie!



Bleibt uns am Ende nur noch eins: Ihnen, unseren Mitarbeitern und auch allen Geschäftsfreunden, wünschen wir ein friedvolles Weihnachtsfest, einen fröhlichen Jahreswechsel sowie ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2013.

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

Dr. Bernward Maasjost

Markus Trogemann



## Schwerpunkt Einheitstarife für Männer und Frauen. Unisex sells!

- 29 Nicht länger abwarten, jetzt Gas geben. PKV-Unisex: Diese Empfehlungen sollten Makler ihren Kunden unbedingt geben  
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]
- 30 Schlussverkauf bevor Unisex kommt. Vertriebsaktivitäten steigern, Anträge perfekt abwickeln lassen  
Theo Storkamp, Teamleiter LV, [pma:]

### [pma:intern]

- 38 Incentive-Reise 03. bis 05.05.2013. Schloss Reinhartshausen im Rheingau  
Katarina Orlovic, Marketing und Veranstaltungsmanagement, [pma:]
- 52 Kapitalanlage-Seminar in München. Fachlicher Input und Oktoberfeststimmung inklusive  
Klaus Ummen, Teamleiter Kapitalanlagen, [pma:]

---

### Lebensversicherungen

- 6 Berufsunfähigkeitsschutz: Wichtig für jeden  
Thomas Ramscheid, Key Account Manager, Gothaer Lebensversicherung AG
- 8 Attraktive Rendite ohne hohes Risiko  
Sven Enger, CEO, Standard Life Deutschland
- 10 Die Stuttgarter erhält Financial Advisors Award  
Stuttgarter Lebensversicherung a. G.
- 12 BU zum halben Preis  
Norbert Dierichweiler, Leiter Maklervertrieb Köln, Allianz Lebensversicherungs-AG
- 16 Risikoleben – kennt doch jeder, oder?  
Oliver Blau, Leiter Vertriebspartner Hannoversche Lebensversicherung AG
- 22 Wettbewerbsvorteil betriebliche Versorgung  
AXA Konzern AG

- 44 13 neue Fonds im Angebot. Zahlreiche Fonds beliebter Anbieter in der Auswahl  
Simone Szydlak, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Volkswahlbund Lebensversicherung a. G.
- 50 Garantieprodukte mit Top-Performance und Erleichterungen zum Jahresende  
Markus Wulftange, Bezirksdirektor, Canada Life

---

### Krankenversicherungen

- 36 Betriebliche Krankenzusatzversicherung. Ein vielversprechendes Angebot  
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]
- 59 Tarifwechselberatung in der privaten Krankenversicherung durch Experten Bernhard Lüneborg  
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]

---

### Sachversicherungen

- 14 Rechtsschutz und Haftpflicht. Neue Leistungen – neue Produkte  
Alte Leipziger Versicherung AG
- 18 Unternehmensberater. Eine Zielgruppe will entdeckt werden  
Florian Salm, Underwriter berufliche Risiken, Hiscox-Niederlassung Köln

- 32 **Unisex-Tarife in der Unfallversicherung**  
Nadine Greve, Team HUKR-Sach Partnerinfosystem,  
[pma:]
- 32 **Unisex-Tarife in der Kfz-Versicherung**  
Michael Droste, Team HUKR-Sach Kraftfahrt-  
versicherungen, [pma:]

- 34 **HDI: Vorteile sichern mit der Unisex-  
Umtausch-Option**  
Jürgen Schallenberg, Maklerbetreuer Vertriebs-  
direktion Münster, HDI-Gerling Leben Vertriebs-  
service AG

- 26 **Überraschung! Gewerbliche Schadenversicherung  
(Teil 3)**  
Andreas Neugum, Vertriebsleiter für Schadenversicherungen,  
Nürnberger Allgemeine Versicherungs-AG

- 24 **Ertragsteuerliche Erfassung des betrieblichen Kfz  
bei Versicherungsmaklern**  
Timo Skowronek, Dipl.-Betriebswirt (BA), Steuerberater,  
ECOVIS Grieger Mallison Steuerberater

---

[pma: bizz]

- 42 **VALEXX Finanzkonzepte bündeln exklusiv für  
[pma:]-Partner beste Vermögensverwalter Europas  
unter einem Dach**  
Peter Sommer, Vorstand, VALEXX AG, und Klaus Ummen,  
Teamleiter Kapitalanlagen, [pma:]
- 48 **Starke Partner in neuem Konzept Lebensplandepot**  
Bernd Müller, Geschäftsführender Gesellschafter, Trust Service  
Center Celle GmbH, Produktinitiator des Lebensplandepot
- 54 **«Dosis facit venenum» – Die Dosis macht das Gift.  
Eine Betrachtung der richtigen Portfoliomischung  
im Monat September**  
Guido Barthels, Fondsmanager der Ethna Funds, Ethenea  
Independent Investors S.A.

---

[pma: bizz]

- 20 **Neukundengewinnung im Internet: Die Umsetzung  
(Teil 3). Leads gewinnen durch Web-Formulare**  
Peter Lahrmann, Partner von Thomas Consulting

---

[pma: panorama]

- 46 **Neubau des Elefanten-Parks im Allwetterzoo  
Münster. Elefanten gehören zu Münster – seit 1899**  
Katarina Orlovic, Marketing und Veranstaltungs-  
management, [pma:]
- 57 **Vorgeschmack auf den 2013er Rheingau-Incentive:  
Rheingauer Zwiebelkuchen und Winzergulasch**

---

**Rubriken**

- 3 Editorial
- 61 Bücher
- 63 Impressum
- 63 [pma:] Terminkalender

# Berufsunfähigkeitsschutz: Wichtig für jeden

Berufsunfähigkeit (BU) – gehört hat jeder schon einmal davon, aber die Vorstellung, selber davon betroffen zu sein, weist man gerne von sich. Die Gefahr der Berufsunfähigkeit wird deutlich unterschätzt. Die Folge: Nur rund jeder sechste Erwerbstätige sorgt vor und schließt eine Berufsunfähigkeitspolice ab. Doch das subjektive Empfinden täuscht. Die Wahrscheinlichkeit persönlich betroffen zu sein, ist gar nicht so gering. Die Gothaer hat eine neue BU auf dem Markt, die mit wichtigen Alleinstellungsmerkmalen glänzt und hervorragende Verkaufsansätze bietet.

Statistisch gesehen wird jeder vierte Arbeiter und jeder fünfte Angestellte vor dem regulären Renteneintrittsalter berufsunfähig. Die Hauptursachen hierfür liegen nicht in Rückenleiden oder Krankheiten des Kreislaufsystems, sondern in psychischen Erkrankungen. Laut einer Statistik der deutschen Rentenversicherung machen diese Erkrankungen bereits 39,5 Prozent der Berufsunfähigkeitsfälle aus. Einen weiteren großen Anteil stellen Erkrankungen des Kreislaufsystems mit 12,7 Prozent. Man sieht: Es sind eher vermeintlich harmlose Krankheiten, die zur Berufsunfähigkeit führen.

## Staatliche Hilfe: Wenn überhaupt, nur gering

Wer sich in einem solchen Fall auf die Hilfe des Staates stützt, muss große finanzielle Einbußen in Kauf nehmen. Für alle nach dem 01.01.1961 geborenen Erwerbstätigen wurden die gesetzlichen Leistungen drastisch gekürzt. Die Bezeichnung Berufsunfähigkeit und auch den Schutz des ausgeübten Berufes gibt es nur noch in der privaten Versicherungswirtschaft. Die gesetzliche Regelung unterscheidet nur noch zwischen teilweiser oder vollständiger Erwerbsminderung. Dabei wird nur noch auf den Gesundheitszustand abgestellt. Konkret heißt das: Einkommen, Karriere und beruflicher Status werden nicht mehr geschützt. Die volle Erwerbsminderungsrente bekommt, wer nur noch unter drei Stunden am Tag arbeiten kann. Die Lösung liegt auf der Hand: Der rechtzeitige Abschluss einer BU in möglichst jungen Jahren verhindert den finanziellen Absturz ins Bodenlose.

## Gothaer BU – führend im Markt

Die Gothaer bietet ab sofort eine selbständige BU an, die sich sogleich in der Spitzengruppe des Marktes positionieren konnte. Besonders an Familien und junge Leute hat das Kölner Unternehmen gedacht. So werden die Prämien für Familien im Rahmen des Familienbonus deutlich gesenkt. Weiter leistet die Gothaer Hilfe für Eltern schwer erkrankter Kinder. Diese erhalten eine BU-Jahresrente, maximal 24.000 EUR, damit sie ihre Berufstätigkeit zur Pflege des erkrankten Kindes unterbrechen können. Dieser Schutz gilt für schwere, vordefinierte Krankheiten, so dass hier eine ganz klare Regelung existiert. Alle Vorzüge gelten sowohl für schon geborene als auch ungeborene Kinder. Der Mutterpass zählt als Nachweis. Neben diesen Alleinstellungsmerkmalen punktet die Gothaer BU mit einer zielgruppenorientierten Produktgestaltung. Mit einer Premium-, Starter- und Basis-BU hat das Unternehmen für jeden ein passgenaues Angebot, so dass eine BU auch für Menschen in Ausbildung und mit wenig

## Highlights der Gothaer BU

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

Einkommen bezahlbar wird. Die BU wird den Lebensverhältnissen des Versicherten angepasst. Die wichtige Absicherung des BU-Risikos ist immer in vollem Umfang gegeben. Zusätzliche Leistungen, wie Maßnahmen zur Prävention, Wiedereingliederungshilfen oder Reha-Leistungen, werden ebenso getragen. Durch eine Ausdehnung der Berufsgruppensystematik auf acht Berufsgruppen folgt die Gothaer dem allgemeinen Trend. Trotzdem bleibt die Systematik überschaubar. Durch attraktive Top-Berufsgruppen ist man im Marktvergleich ganz vorn. Ein weiteres Highlight ist die Möglichkeit, die Gothaer BU als Direktversicherung abzuschließen. Damit sind die Beiträge steuer- und sozialversicherungsfrei, wodurch diese deutlich günstiger werden.

## Berufsunfähigkeit – das unterschätzte Risiko

Zusammenfassend gilt Folgendes: Das Risiko der Berufsunfähigkeit wird in der Bevölkerung deutlich unterschätzt. Die staatliche Absicherung reicht bei weitem nicht aus. Dem gesundheitlichen Abstieg folgt zwangsweise das finanzielle Aus. Die Gothaer bietet mit ihrer neuen BU einen bezahlbaren, zielgruppenorientierten Schutz, so dass sich jeder eine BU leisten kann. Verzichten kann auf diesen Schutz niemand. Das wird auch von verbraucherorientierten Organisationen und Medien hervorgehoben. Argumente gegen einen zusätzlichen Berufsunfähigkeitsschutz gibt es nicht. Damit liegen die Verkaufsargumente auf der Hand.



**Thomas Ramscheid**  
Key Account Manager  
Gothaer Lebensversicherung AG

Thomas Ramscheid  
Tel.: 0177 246 75 64  
E-Mail: thomas\_ramscheid@gothaer.de

# „VON 0 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-Basischutz 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](http://hannoversche-partner.de).



**0511.95 65-806**  
**HANNOVERSCHE-PARTNER.DE**

**HANNOVERSCHE**  
EINFACH. BESSER. DIREKT.

# Attraktive

Der Vorsorgemarkt ist nach wie vor von den Auswirkungen niedriger Zinsen und volatiler Kapitalmärkte geprägt. Die Kunden suchen nach Vorsorgelösungen, mit denen sie ansprechende, stabile Erträge erwirtschaften können, ohne ein zu hohes Risiko eingehen zu müssen. Klassische Versicherungsprodukte werden diesen Ansprüchen nicht mehr gerecht und die Nachfrage nach investmentorientierten Produkten steigt. Von dieser Entwicklung profitieren Fondspolizen, die neben einer attraktiven Fondsauswahl auch moderne Konzepte für sicherheitsorientierte Anleger bieten. Dass es dabei auch Lösungen gibt, die ohne Garantien langfristig für Sicherheit sorgen können, hat Standard Life mit der Einführung der neuen Fondspolice *Maxxellence Invest* und des *Capital Security Managements* (CSM) eindrucksvoll bewiesen.

# Rendite

ohne

hohes

# Risiko

Fondspolizen mit attraktiver Fondsauswahl und modernen Konzepten für sicherheitsorientierte Anleger sind gefragt.

Ziel des *Capital Security Managements* ist es, die Auswirkungen länger anhaltender Abwärtsbewegungen an den Kapitalmärkten auf das individuelle Investment der Kunden zu reduzieren. Um dies zu erreichen, setzt CSM auf ein automatisiertes Trendfolgesystem, das monatlich die Kapitalmarktdaten auf Einzelfondsbasis analysiert, die Ergebnisse der Fonds überprüft und die Zusammensetzung des Portfolios gegebenenfalls anpasst. Signalisieren die Daten eine länger anhaltende Abwärtsbewegung, wird das Kundengeld aus den betroffenen Fonds in einen sicherheitsorientierten Fonds umgeschichtet. Sobald die Marktdaten auf einen anhaltenden Aufwärtstrend hindeuten, investieren wir das „geparkte“ Kundengeld in die ursprüngliche Fondsauswahl zurück. Mit dieser kontrollierten Offensive bietet CSM die Möglichkeit, das Kapital vor langfristigen Abwärtstrends zu schützen und die Chancen bei Aufwärtstrends auszunutzen.

Auch bei der Kapitalanlage gibt es interessante Konzepte zur Risikominimierung. Bestes Beispiel ist der *Global Absolute Return Strategies* (GARS). Der von Standard Life Investments gemanagte *Absolute Return Fonds* zielt darauf ab, positive Renditen unter allen Marktbedingungen zu erwirtschaften und versucht, dies über eine Diversifikation in sehr vielen Anlageklassen und -strategien zu erreichen. Aktuell setzt das Fondsmanagement mehr als 25 unterschiedliche Anlagestrategien parallel ein und investiert in eine große Auswahl unterschiedlicher traditioneller und alternativer Strategien. Dadurch können aktienähnliche Renditen erzielt werden, die Kursschwankungen des Fonds können aber gleichzeitig vergleichsweise niedrig gehalten werden. Seit Auflage im Juni 2006 hat GARS eine beeindruckende Erfolgsgeschichte hingelegt: Der Fonds erreichte eine jährliche Bruttorendite von 8,4 Prozent bei einer Volatilität von 6,2 Prozent (Stand: 31.08.2012). GARS ist ein Beleg dafür, dass es Alternativen zu Garantien gibt und ein intelligentes Fondsmanagement zur Stabilisierung des Portfolios beitragen kann.

#### **Automatischer Unisex-Umtausch und attraktive BU-Aktion**

Die Unisex-Einführung wird die Nachfrage nach Altersvorsorgeprodukten ankurbeln und zwar nicht nur von Männern. Standard Life hat auch an die Kundinnen gedacht und bietet schon vor Beginn der gesetzlich vorgeschriebenen Unisex-Tarife eine Umtauschoption an. Bei der Fondspolice *Maxxellence Invest* wird der Vertrag ab dem 21.12.2012 automatisch auf die höhere Rente nach den neuen Unisex-Rechnungsgrundlagen umgestellt. Weder Kundinnen noch Vermittler müssen dabei aktiv werden. Das Angebot gilt für alle *Maxxellence Invest*-Verträge mit Versicherungsbeginn ab 01.09.2012 ohne

Risikokomponenten und nachträglichen Risikoeinschluss. Eine Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit ist möglich. Zusätzlich wendet Standard Life für Frauen ab sofort die günstigeren Rechnungsgrundlagen der Männer für die Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit sowie den garantierten Rentenfaktor der Männer an. Damit können sich Frauen eine höhere garantierte Rentenzahlung im Alter sichern. Es gibt für Kundinnen und Kunden keinen Grund, mit dem Abschluss zu warten. Denn sie verlieren dadurch wertvolle Zeit und Rente.

Ebenfalls bis zum 21.12.2012 bietet Standard Life eine vereinfachte Gesundheitserklärung für die Absicherung gegen Berufsunfähigkeit (BU) an: Statt zahlreicher Detailfragen müssen Neukunden nur noch eine einfache Erklärung zu ihrem Gesundheitszustand abgeben. Der BU-Schutz umfasst eine monatliche Rente bis zu 500 EUR und eine Beitragsbefreiung, sollte der Fall einer Berufsunfähigkeit eintreten. Der Tarif ist für mehr als 5.000 kaufmännische und akademische Berufe sowie für die meisten Studenten gültig. Für Kunden, die sich gegen das Risiko der Berufsunfähigkeit absichern wollen, ist die vereinfachte Gesundheitserklärung eine deutliche Verbesserung. Dieses Angebot wird viele Kunden überzeugen.



Sven Enger  
CEO  
Standard Life  
Deutschland

# Die Stuttgarter erhält Financial Advisors Award

Am 28. September 2012 wurde zum zehnten Mal in Folge in Hamburg der Financial Advisors Award vom Verlagshaus Cash verliehen. Der Preis gehört zu den begehrtesten Branchenauszeichnungen und prämiert jedes Jahr die besten Versicherungs- und Kapitalanlageprodukte in unterschiedlichen Kategorien. Die Stuttgarter konnte sich mit der Stuttgarter FlexRente *performance-safe* in der Kategorie Fondspolice erfolgreich gegenüber dem Wettbewerb durchsetzen.



## Gute Gründe für die Stuttgarter FlexRente *performance-safe*

- Ein Leben lang flexibel: Anpassungen des Versicherungsschutzes jederzeit möglich
- Innovatives Produktkonzept verknüpft starke Performance mit verlässlicher Sicherheit
- Unendlich viele Möglichkeiten: Fondsauswahl reicht von sicherheitsorientiert bis risikofreudig
- Ausgezeichnet: Cash. Financial Advisors Award und Bestnote von Franke & Bornberg bestätigen hervorragende Produktqualität

## Gute Gründe für die Stuttgarter

- Tradition: Einer der führenden Versicherer Deutschlands mit über 100 Jahren Erfahrung
- Ausgezeichnete Finanzstärke: Exzellente Finanz- und Unternehmenskennzahlen sichern Ihren Kunden attraktive und für die Zukunft verlässliche Leistungen
- Kontinuierliche Investitionen in die Weiterentwicklung von Produkten und Services
- Exzellente Vertriebsunterstützung: Optimale Vorsorgeberatung mit den Stuttgarter Beratungstools



Für weitere Informationen zu den ausgezeichneten Hybrid-Produkten und der aktuellen Stuttgarter Heldenkampagne ([www.helden.stuttgarter.de](http://www.helden.stuttgarter.de)) steht Ihnen gern Hans-Georg Reubold, Tel. 0177 7107052, E-Mail: [hans-georg.reubold@stuttgarter.de](mailto:hans-georg.reubold@stuttgarter.de), zur Verfügung.



**Canada Life™**

Frischer Wind. Klare Flüsse. Feste Wurzeln.

GENAU RICHTIG FÜR MICH:

**Schon zu Beginn  
wissen, wie hoch  
meine Rente später  
sein wird.**

”

**MIT EINER GARANTIERTEN RENTE** ist Ihr Einkommen im Alter sicher – egal wie alt Sie werden. Unsere fondsgebundenen Renten geben Ihnen zudem die Chance, eine höhere Rente zu erhalten, als bereits garantiert ist.

Schon ab 40 € monatlich mit dem Garantierten Rentenplan oder als Sofortrente mit der GARANTIE INVESTMENT RENTE\* – eine Garantie schließt Flexibilität nicht aus.

**Informieren Sie sich jetzt bei Ihrem  
vertrieblichen Ansprechpartner  
Markus Wulfange  
Tel.: 0173/5478105**

\* Kann als Sofortrente mit 20.000 € oder als aufgeschobene Rente mit 10.000 € abgeschlossen werden.

# BU-Schutz zum halben Preis

Eine Berufsunfähigkeitspolice lässt sich auch in eine betriebliche Altersversorgung einbauen. Das spart Steuern und Sozialversicherungsbeiträge.

Eine Betriebsrente ist in vielen Unternehmen heute üblich: Mehr als jeder zweite Arbeitnehmer kann darauf vertrauen, dass er im Ruhestand nicht allein von seiner gesetzlichen Rente leben muss. Bis es so weit ist, gehen für den Einzelnen aber zumeist noch viele Jahre oder gar Jahrzehnte ins Land. Niemand kann allerdings sicher damit rechnen, dass er sein Rentenalter auch gesund erreicht. Statistisch gesehen, schaffen das von fünf Berufstätigen nur vier.

## Gesetzliche Erwerbsminderungsrente nur äußerst schlanke Grundversorgung

Arbeitnehmer, die vorzeitig aus dem Erwerbsleben ausscheiden müssen und mit einer Betriebsrente ausgestattet sind, haben dann ein doppeltes Problem: Zum einen gelten für sie die üblichen Bedingungen der Deutschen Rentenversicherung. Demnach dürfen ihre Versicherten überhaupt nur dann eine Erwerbsminderungsrente beanspruchen, wenn sie täglich nur noch weniger als sechs Stunden arbeiten können. Die volle Rentenleistung gibt es, wenn die Gesundheitsverhältnisse weniger als drei Stunden Arbeit zulassen, oder wenn bei einer Arbeitsfähigkeit von drei bis unter sechs Stunden der Arbeitsmarkt keine entsprechende Stelle bietet. In den übrigen Fällen zahlt die Deutsche Rentenversicherung nur die halbe Erwerbsminderungsrente.

Bei nach dem 01.01.1961 Geborenen spielt auch der vorherige berufliche Status keine Rolle mehr. Es geht allein darum, ob noch irgendeine Erwerbstätigkeit möglich ist. Hochqualifizierte müssen somit auch einfache Arbeiten mit einer entsprechend geringen Bezahlung akzeptieren. Im Jahr 2010 lag die durchschnittliche Erwerbsminderungsrente (bei den Neurentnern der Jahre 2000 bis 2010) West von Männern bei monatlich 639 EUR. Frauen erhielten 562 EUR. Im Osten beliefen sich die Renten auf 574 EUR bzw. 607 EUR.

## Wer nicht mehr arbeiten kann, gefährdet seine Betriebsrente

Schwierigkeit Nummer zwei: Bei einer Invalidität schwinden auch die Aussichten auf die ursprünglich berechnete Betriebsrente. Die ist natürlich immer so kalkuliert, dass der jeweilige Arbeitnehmer bis zu seinem Rentenalter aktiv ist. Geht er vorher, bleibt ihm die Betriebsrente – wenn überhaupt – nur anteilig erhalten. Für die Gesamtversorgung kann das durchaus dramatische Konsequenzen haben: Die gesetzliche Erwerbsminderungsrente tritt an die Stelle

des bisherigen Einkommens. Dementsprechend sinken die Rentenanwartschaften im Alter, und die erhoffte Betriebsrente gibt es auch nicht mehr, zumindest nicht im ursprünglich kalkulierten Umfang. Eine Berufsunfähigkeitsversicherung gehört deswegen unbedingt in den Versicherungsordner eines jeden, der von seiner Arbeitskraft lebt. Auch Verbraucherschützer raten nachdrücklich zu dieser Police.

Der Fiskus gewährt für die betriebliche Berufsunfähigkeitsversicherung dieselben Vorteile bezüglich Steuer und Sozialabgaben wie bei einer betrieblichen Altersrente



## Versicherungsschutz zum halben Beitrag

Die drohende Versorgungslücke kennt auch der Fiskus. Deshalb gewährt er für die betriebliche Berufsunfähigkeitsversicherung dieselben Vorteile bei der Steuer und den Sozialabgaben wie bei einer betrieblichen Altersrente: Die Beiträge bis zu insgesamt 2.688 EUR p.a. dürfen aus dem un versteuerten Bruttoeinkommen finanziert werden; sie sind obendrein sozialversicherungsfrei. Darüber hinaus ist ein weiterer steuerfreier Versicherungsbeitrag von 1.800 EUR möglich. Im Ergebnis beträgt der Netto-Aufwand für eine betriebliche Alters- und Berufsunfähigkeitsversorgung in etwa die Hälfte des tatsächlich zu zahlenden Beitrags. Auf der Versicherungsseite bieten sich die bekannten zwei Varianten an: Die „Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit“ sichert die betriebliche Altersrente ab. Bei der anderen Variante kommt zur Beitragsbefreiung eine BU-Rente hinzu. Wer für die betriebliche Berufsunfähigkeitsversicherung finanziell aufkommt, entscheidet natürlich das jeweilige Unternehmen. Auch eine Entgeltumwandlung kommt in Betracht. Bei den Sozialabgaben sparen immer Chef und Mitarbeiter gemeinsam.



Norbert Dierichsweiler  
Leiter Maklervertrieb Köln  
Allianz Lebensversicherungs-AG



Verlässlicher, schneller,  
echt freundlich.  
100% für Sie da.

Max Winterberg  
Unternehmenskommunikation/Produkt-Manager

**Besser Barmenia.  
Besser leben.**

Sie brauchen für Ihre Kunden individuelle Angebote, ausgezeichnete Leistungen und einen erstklassigen Service? Haben wir! Und für Sie selbst außerdem: schnelle und komfortable Prozesse, eine gute Betreuung vor Ort, kompetente Ansprechpartner in den Fachbereichen ... **alles für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit.** Und zwar echt freundlich! Wir sind 100% für Sie da.

**Aufgepasst! Ab dem 21.12. gelten die neuen Unisex-Tarife.** Als Mann lohnt es sich, noch vorher den Versicherungsschutz zu überprüfen und ggf. zu ergänzen.

Informieren Sie sich jetzt:  
[www.maklerservice.de](http://www.maklerservice.de) oder Telefon **0202 438-3648**  
Barmenia Krankenversicherung a. G.



**Barmenia**  
Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach

## Rechtsschutz und Haftpflicht

# Neue Leistungen – neue Produkte

Die Produktwelten der ALTE LEIPZIGER Versicherung AG und ihrer Marke RECHTSSCHUTZ UNION werden diesen Herbst um viele exzellente Leistungen und Produkte erweitert.

Im Bereich Rechtsschutz wurden die Leistungen ausgebaut, neue Individualisierungsmöglichkeiten konzipiert und ein neues Produkt hinzugefügt.

Bei der Haftpflichtversicherung gibt es einen neuen Tarif für das Baugewerbe mit Deckungskonzepten für Unternehmen

des Bauhauptgewerbes und des Bauhandwerks. Dieser Tarif ist seit dem 26.11.2012 abschließbar und berücksichtigt die besonderen Anforderungen dieser Zielgruppen. Zudem können verschiedene Erweiterungen vereinbart werden, wie die Erhöhung der Deckungssumme oder der Abschluss einer Asbestdeckung optional zur *comfort*-Deckung.

ALTE LEIPZIGER Versicherung AG



### Neues beim Rechtsschutz

#### Obliegenheitsverletzungen „einkassiert“

Im Verkehrsbereich und bei den Meldeobliegenheiten zur Prämienberechnung wird in Zukunft auf die verschuldensabhängige Kürzung von Leistungen bei grobfahrlässigen Obliegenheitsverletzungen verzichtet.

#### Steuerrechtsschutz leistet früher

Im privaten Bereich greift der Steuerrechtsschutz mit einer Versicherungssumme von 1.000 EUR ab sofort bereits im Einspruchsverfahren.

#### Photovoltaikanlagen – Limit gestrichen

Die Begrenzung auf Photovoltaikanlagen mit maximal 10 kWp entfällt. Hier wird vorausgesetzt, dass auch das entsprechende Haus bei uns im Immobilienbereich mit erweiterten Leistungen versichert ist.

#### Großschadendeckung für solvente Kunden

Der außergerichtliche Bereich kann gegen einen Abschlag von 28 Prozent abgewählt werden. Versicherungsschutz besteht dann nur für die Kosten der gerichtlichen Interessenwahrnehmung. Unverändert besteht die Möglichkeit, im außergerichtlichen Bereich über die Rechtsanwalts-Hotline Rat einzuholen oder die telefonische Mediation zu nutzen.

#### Neues Rechtsschutz-Produkt: TOP 150

- Feste Selbstbeteiligung von 150 EUR
- Privat-, Berufs-, Verkehrs- und Immobilienbereich sind identisch mit TOP-STAR. Nicht enthalten: Spezial-Straf-Rechtsschutz und erweiterte Leistungen. Einzige Abwahlmöglichkeit ist der Verkehrsbereich
- Monatsprämien 23 EUR bzw. 19,55 EUR (ohne Verkehrsbereich)
- Spezieller Einfachantrag

### Neuer Haftpflicht-Tarif für das Baugewerbe

#### Zwei leistungsorientierte Deckungskonzepte

- Haftpflicht-Schutz für das Bauhauptgewerbe
- Haftpflicht-Schutz für das Bauhandwerk

#### Für jedes dieser Deckungskonzepte werden zwei Varianten angeboten.

##### classic-Schutz

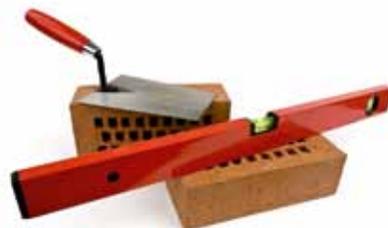
Bietet eine sehr umfangreiche Deckung mit neuen Leistungserweiterungen und Leistungserhöhungen, wie beispielsweise:

- Erhöhung der Regeldeckungssumme auf 3 Mio. EUR pauschal für Personen-, Sach- und Vermögensschäden
- Einbau neuer Deckungsinhalte, wie z.B. die Aktive Werklohnklage
- Erhöhung von Sublimits und Reduzierung von Selbstbeteiligungen bei vielen Deckungsinhalten
- Einschluss vieler bisher beitragsrelevanter Zusatzrisiken, wie z.B. Arbeitsmaschinen

##### comfort-Schutz

Bietet den sehr umfangreichen *classic*-Schutz plus weitere attraktive Versicherungsleistungen, wie z.B.:

- Aus- und Einbaukosten gemäß EuGH-Urteil
- Obhutsschäden
- Nachbesserungsbegleitschäden für das Bauhandwerk





## Schutz und Sicherheit für Handwerker:

Erschließen Sie eine neue Zielgruppe  
und bauen Sie auf uns.

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

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

**NÜRNBERGER**

VERSICHERUNGSGRUPPE

seit 1884



# Risikoleben – kennt doch jeder, oder?

Die Risikolebensversicherung (RLV) ist ein einfaches Produkt, mit dem man günstig seine Familie, Geschäftspartner oder eine Hypothek absichern kann. Das haben die Kunden „gelernt“. Das denken viele Vermittler. Doch weit gefehlt. Einem großen Teil der Deutschen ist der Sinn und Zweck dieser Risikovorsorge unklar. Für Vermittler bietet die RLV damit einen guten Ansatzpunkt für einen Einstieg in den Kundendialog, wenn Produkt und Preis stimmen.

Rund jeder zweite Deutsche unter 40 Jahren weiß nicht, wofür eine RLV gedacht ist, jeder Dritte schließt sogar aus, dass sie sich zur Absicherung einer Hypothek eignet. Mit 55 Prozent kann nur etwas mehr als die Hälfte der Befragten ausschließen, dass sich eine Risikolebensversicherung nicht zur Altersvorsorge eignet. Dass sie im Todesfall einen Geldbetrag bereitstellt, um Darlehens- oder Finanzierungsbelastungen für die Hinterbliebenen abzusichern, ist 43 Prozent aller Deutschen nicht bekannt. Dies ergab eine Studie des Direktversicherers Hannoversche.

Ob bewusst oder unbewusst – Familien, die sich nicht mit dem Thema Todesfall-schutz auseinandersetzen, gehen ein hohes Risiko ein. Stirbt ein (Ehe-)Partner, stehen die Hinterbliebenen schnell vor großen finanziellen Problemen. Vor allem dann, wenn eine Hypothek abzuzahlen ist. Denn auch die staatliche Hinterbliebenenabsicherung reicht in der Regel nicht. Nur knapp 40 Prozent der Deutschen sind sich bewusst, dass die durchschnittliche Hinterbliebenenrente nur 535 EUR im Monat beträgt.

## Für den perfekten Einstieg: Risikoversicherung *Kompakt* der Hannoverschen

Die Hannoversche bietet mit der Risikoversicherung *Kompakt* den idealen Einstieg in ein Beratungsgespräch. Kunden müssen nur drei Gesundheitsfragen beantworten und können damit eine Risikoabsicherung von 50.000 EUR über bis zu zehn Jahren erhalten. Ideal für eine Basis- oder Zusatzabsicherung. Von einem Extraschutz, insbesondere geeignet für Familien, profitieren Kunden bei der Premiumvariante, der Risikoversicherung *Kompakt Plus*.

Mit der *Best-Preis-Garantie* garantiert die Hannoversche den Kunden rückwirkend den für sie günstigsten Beitrag nach der Umstellung auf Unisex-Tarife – kostenlos und ohne erneute Gesundheitsprüfung.

## Risikoversicherung *Kompakt Plus*

- **Verlängerungsoption:** In den ersten zehn Jahren nach Vertragsabschluss um bis zu zehn weitere Jahre ohne erneute Gesundheitsprüfung.
- **Vorgezogene Todesfallleistung:** Die Risikoversicherung *Kompakt Plus* leistet auf Wunsch des Kunden bereits bei einer 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.
- **Bau-Bonus:** Für einen Zeitraum von bis zu neun Monaten erhöht sich im Leistungsfall beim Bau oder Erwerb einer selbstgenutzten Immobilie die Versicherungssumme um 10 Prozent (bis zu 5.000 EUR).

## Für die perfekte Beratung: Infomaterial der Hannoverschen

Die Infobroschüre ist zugleich auch Tarif-tabelle und Antrag. Damit ist sie nicht nur eine gute Beratungsunterlage; sie eignet sich damit sehr gut für Mailingaktionen. Die Broschüren können auch in größeren Mengen beim Vermittlerservice der Hannoverschen bestellt werden.

Wie einfach die Risikoversicherung der Hannoverschen funktioniert, können Vermittler ihren Kunden auch gleich auf ihrem Laptop zeigen. In einem *SimpleShow*-Film wird verständlich und humorvoll das Thema Risikovorsorge erklärt. Der Film kann auf der Internetseite [www.hannoversche-partner.de](http://www.hannoversche-partner.de) heruntergeladen werden. *SimpleShows* sind animierte Erklärvideos, die auf einfachste Art Dinge veranschaulichen.



**Oliver Blau**  
Leiter Vertriebspartner  
Hannoversche Lebens-  
versicherung AG

## Dreifachgarantie der Hannoverschen

### Vertrauensgarantie

Der Erfolg von Deutschlands ältestem Direktversicherer beruht auf über 135 Jahren Erfahrung und solidem Wirtschaften. Das bestätigt Focus Money (Ausgabe 42/2012) 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 08/2012). Zudem wurde die Hannoversche als bester Versicherer im Wettbewerb „Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister 2012“ (Handelsblatt, 03/2012) ausgezeichnet.

**Kontakt:**  
Tel.: (0511) 9565-806  
E-Mail: [vmsservice@hannoversche.de](mailto:vmsservice@hannoversche.de)  
Internet: [vmsservice@hannoversche.de](mailto:vmsservice@hannoversche.de)

# Es ist soweit: Aus der BBV wurde ...

Wie sie heißt? Wie sie aussieht?  
Wofür sie steht? Viele Fragen  
– die Antworten finden sie in dieser Ausgabe!



Bayerische Beamten Versicherungen

# Unternehmensberater

## Eine Zielgruppe will entdeckt werden

Auftraggeber, Kunden und Unternehmen überdenken in Zeiten der Globalisierung und Transparenz durch Neue Medien jede Investition und Entscheidung. Der Trend zur Hilfe durch Spezialisten wächst und mit ihr die Erwartungshaltung an das Ergebnis. Doch nicht immer geht die Rechnung, einen Unternehmensberater zu engagieren, auf – weder für das Unternehmen noch für den Unternehmensberater.

Der Markt der Unternehmensberater ist mit einem Umsatzvolumen von ca. 20 Mrd. EUR riesig. In über 75.000 Beratungsunternehmen in Deutschland werden verschiedene Beratungsbereiche abgedeckt. Interessant hierbei ist vor allem, dass über 90 Prozent der Beratungsunternehmen bis zu einem Umsatz von eine Mio. EUR segmentiert sind. Die Tätigkeitsbereiche innerhalb der Unternehmensberaterbranche sind sehr vielfältig. Sie reichen von Strategie- und Organisationsberatung über Coaching und Schulungen bis hin zu hochspezialisiertem Consulting bei Merger & Acquisitions, Turnaround-Management und Due Diligence.

Immer mehr Kunden erwarten durch den Einsatz von Unternehmensberatern konkrete und messbare Ergebnisse. Der Übergang vom Dienstleistungsvertrag zum Werkvertrag ist fließend, und so verstärkt sich die Tendenz immer mehr, die Berater für die finanziellen Folgen selbst kleinster Fehler zur Verantwortung zu ziehen. Jedes dritte Projekt erfüllt nicht die Vorstellungen des Auftraggebers. Hauptursachen für Schadenersatzansprüche sind hierbei meist mangelhaftes Projektmanagement sowie unzureichende Vertragsgestaltung. Die richtige Planung, Organisation und Absprache innerhalb eines Projektes ist für den Unternehmensberater bereits die halbe Miete.

### Vermögensschadenshaftpflicht

Einer Schätzung von Hiscox zufolge sind 70 Prozent der kleinen und mittelständischen Unternehmensberatungen nicht ausreichend gegen Haftungsansprüche versichert und leben mit dem Risiko, finanzielle Folgen einer Falschberatung tragen zu müssen. Das Deckungskonzept *Consult by Hiscox* versichert alle typischen Tätigkeiten eines Unternehmens- und Personalberaters im Rahmen einer offenen Deckung. Sorglosigkeit hinsichtlich dieser Risikoabsicherung kann eine Unternehmensberatung teuer zu stehen kommen. Nimmt im Fall einer Falschberatung der Auftraggeber den Unternehmensberater für die finanziellen Folgen in die Pflicht, so kann der Anspruch leicht im siebenstelligen Bereich liegen. Entwicklungen in dieser Höhe können neben dem Reputationsverlust der Unternehmensberatung schnell auch den finanziellen Ruin bedeuten.

### Woran Beratungsprojekte scheitern können

Zahlreiche Fälle aus der Praxis verdeutlichen beispielhaft, aufgrund welcher Gefahren ein Unternehmensberatungsprojekt Schiffbruch erleiden kann und warum eine Berufshaftpflichtversicherung zwingend notwendig ist:

- Änderung des Projektziels
- Unklare Erwartung und Projektziele
- Fehlende Unterstützung durch den Auftraggeber
- Unklare Organisation
- Keine Unterstützung durch das Top-Management
- Unzureichende Definition der Aufgaben der Berater

Weitverbreitete Irrtümer von Unternehmensberatern	
Irrtum:	Richtig ist:
<i>Ich hafte nicht, weil ich umfassende Haftungsbegrenzungen vereinbart habe!</i>	Das AGB-Recht steht dem häufig im Wege.
<i>Ich bin ausreichend versichert, weil meine Betriebs-Haftpflichtversicherung neben Personen und Sachschäden auch die Vermögensschäden umfasst!</i>	Die Allgemeinen Haftpflicht-Bedingungen (AHB) schließen den Versicherungsschutz für Dienstleistungen weitgehend aus; darüber hinaus gelten echte Vermögensschäden meist nicht als versichert.
<i>Ich habe kein Problem, denn ich hatte noch nie Ansprüche vom Kunden!</i>	Die Klagebereitschaft hat sich geändert und auch wenn Sie bisher gute Erfahrungen gemacht haben, ist das keine Gewähr für die Zukunft.
<i>Mit einem Dienstleistungsvertrag hat man kein Risiko!</i>	Zum einen besteht auch bei Dienstleistungsverträgen eine Haftung, zum anderen ist die Grenze zum Werkvertrag fließend.

### Schadenbeispiele

1) Ein Jungunternehmer beauftragte einen Unternehmensberater, ihm Starthilfe bei der Firmengründung zu geben. Leider versäumte es der Berater, den Auftraggeber über die Möglichkeiten eines staatlichen Förderprogramms für Firmengründer zu informieren. Als der Unternehmer den Fehler bemerkte, reichte er umgehend die notwendigen Anträge ein. Doch da

die Frist bereits abgelaufen war, wurde der Antrag abgelehnt. Als Entschädigung für die finanziellen Folgen verlangte der Unternehmer 80.000 EUR von seinem Berater. Dieser hatte keine ausreichende Berufs-Haftpflichtversicherung und musste die Kosten aus eigener Tasche tragen.

2) Ein Unternehmensberater wird mit einer Standortanalyse für den Bau

eines Logistiklagers beauftragt. Beim Vergleich verschiedener Standorte vergisst der Berater, die Verkehrssituation vollständig zu durchleuchten. Die Autobahnanbindung des gewählten Standortes wird wegen Umbauarbeiten für 12 Monate gesperrt, was trotz bereits begonnener Bauarbeiten einen Standortwechsel nach sich zieht. Der Schaden durch verzögerte Abwicklung: 750.000 EUR.

### Antrag unkompliziert

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



### Über Hiscox

Seit 1901 auf dem Markt aktiv, hat sich Hiscox als ein führender 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:

- *Consult by Hiscox* Versicherung für Unternehmens- und Personalberater
- *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
- *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

### Consult by Hiscox

Der Versicherer Hiscox verfügt als Spezialist auf dem Gebiet der Vermögensschadenhaftpflicht über 15 Jahre Erfahrung mit der Zielgruppe Unternehmensberater. Diese Erfahrung, vom Abschluss des Versicherungsvertrages bis hin zur Schadenabwicklung, spiegelt sich in unseren Produkten und unserem Service wider. Wenn es zum Ernstfall kommt, helfen u.a. folgende Deckungselemente der *Consult by Hiscox* Police:

- Umfassender Versicherungsschutz für Erfüllungsfolgeschäden, wie z.B. entgangener Gewinn, vergebliche Aufwendungen
- Versicherungsschutz für vertragliche Haftpflichtansprüche, wie z.B. Verzugschäden
- Eigenschaden bei berechtigtem Rücktritt des Auftraggebers (Return of Project Costs)
- Tätigkeiten weltweit versichert
- Tochtergesellschaften und Niederlassungen im europäischen Wirtschaftsraum gelten als mitversichert
- D&O-Baustein für die Tätigkeit als Interimsmanager
- Subsidiäre Rückwärtsversicherung
- Ansprüche auf Schadenersatz wegen der Verletzung von Schutz- und Urheberrechten

Hiscox bietet im Rahmen dieses Deckungskonzeptes auch Versicherungsschutz für den Berufsstand der Personaldienstleister. Hierbei zeigt die Erfahrung, dass diese Branche mit ähnlichen Fallstricken gegenüber ihren Geschäftspartnern umgehen muss.



**Florian Salm**  
*Underwriter berufliche Risiken*  
*Hiscox-Niederlassung Köln*

florian.salm@hiscox.de  
Tel.: 0221 65068855

## Neukundengewinnung im Internet: Die Umsetzung (Teil 3)

# Leads gewinnen durch Web-Formulare

In den ersten Teilen haben wir uns mit der Gewinnung von Leads (Kundenkontakten) beschäftigt. Heute zeigen wir Ihnen den ersten Teil des Umgangs mit eingegangenen Leads und deren Nutzung.

### Erstellen von Lead-Listen

Der Aufbau von Listen mit Leads ist ein wichtiger Teil des Marketings. Ob Sie Kundenkontakte über Ihre Webseite, eingehende Anrufe, persönliche Kontakte oder über Ihre Visitenkarten gewinnen – Leads sind das, was letztendlich Verkäufe einbringt. Die folgenden Tipps helfen Ihnen, eine umfangreiche Lead-Liste mit Interessenten zu erstellen, die Ihre Kundenansprache akzeptieren und Ihre Produkte bzw. Dienstleistungen nachfragen.



**Web-Formulare einrichten**  
**Benutzer belohnen**  
**Kontaktdaten Organisieren**  
**Empfehlungen vermehren**

## Kontakt-Management

Wie auch immer Sie an Ihre Kontaktdaten gelangen, irgendwie müssen Sie diese organisieren. Organisation ist der Schlüssel zu einem effektiven Marketing. Die Organisation Ihrer Leads kann auf vielfältige Weise erfolgen. Sie können ein Tabellenkalkulationsprogramm benutzen, wie z.B. Excel, um Ihre Kontaktdaten aufzulisten und ein paar wichtige Informationen hinzuzufügen. Sie können ebenso gut ein Organisations-Tool benutzen. Outlook oder der G-Mail Kontaktmanager bieten sich an. Wofür auch immer Sie sich entscheiden, Sie werden Ihre Daten organisiert und leicht zugänglich verwalten wollen.

## Web-Formulare

Sobald Sie ein System für die Organisation Ihrer Kontaktdaten eingerichtet haben, ist es Zeit, weitere Leads zu generieren. Die beste Möglichkeit, einen Lead aus dem Internet zu generieren, ist ein Web-Formular. Formulare, die normalerweise nach dem Namen des Besuchers und seiner E-Mail-Adresse fragen, ermöglichen es Ihnen, eine Liste mit Kontakten derer zu erstellen, die Ihnen die Erlaubnis gegeben haben, Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung an sie zu vermarkten.

Ihr Web-Formular sollte in der oberen Hälfte Ihrer Webseite platziert sein. Ist es leicht zu übersehen oder schwer zugänglich, wird es eher selten ausgefüllt werden. Also, verlinken sie es gut sichtbar schon auf der Startseite. Außerdem sollte das Web-Formular so wenige Felder zum Ausfüllen wie möglich haben. Herr, Frau, Nachname und E-Mail-Adresse reichen für den Anfang. Besucher, die ein Formular vorfinden, mit Feldern wie Anschrift, Telefonnummer oder weiteren Details, die für eine erste Kontaktaufnahme überflüssig wären, sind irritiert. Halten Sie also das Formular einfach und für Ihre Zwecke relevant.

Sie sollten gleichzeitig die Zielsetzung an Ihre Marketing-Maßnahmen festlegen und erklären, dass Sie die über Ihr Webformular eingesammelten Kontaktdaten nicht zu anderen Zwecken verwenden. So wird man eher bereit sein, Ihnen Informationen anzuvertrauen. Möchten Sie bei der Erstellung Ihres Web-Formulars keinen Webmaster zu Rate ziehen, können Sie auch selber ein Formular erstellen. Diese Möglichkeiten bieten kostenlos [www.wufoo.com](http://www.wufoo.com) und [www.emailmeform.com](http://www.emailmeform.com). Die Eingabefelder lassen sich flexibel anlegen. Überdies kann eingerichtet werden, dass Sie einen automatischen Bericht über hinzugekommene Kontaktdaten erhalten.

Sie können ein Web-Formular zur Event-Registrierung und Newsletter-Anmeldung nutzen, für Wettbewerbe, Übersichten, Umfragen, Freundschaftswerbungsprogramme, Kommentare und sonstiges, das Ihnen hilft, Informationen zu sammeln. Web-Formulare brauchen sich nicht auf Ihre Homepage beschränken. Sie können ebenso gut ein Web-Formular auf Ihre Facebook-Fan-Seite stellen, um Leads zu gewinnen.

## Anreize setzen

Die Nutzung Ihres Web-Formulars durch einen Besucher Ihrer Webseite sollten Sie mit einer kleinen „Belohnung“ verbinden, die Sie im Austausch für die Adresse, die Ihnen vertrauensvoll gesendet wurde, spendieren. Ein Anreiz ist etwas von Wert, das Sie Besuchern Ihrer Webseite anbieten, aber nur dann, wenn diese das Web-Formular ausfüllen. Den Anreiz können verschiedene Dinge darstellen: Ein exklusives Video, ein E-Book, ein Whitepaper oder eine freie Beratung. Es muss nur einen Wert darstellen. Nehmen Sie sich Zeit, etwas zu kreieren, das Ihre Zielgruppe wirklich anspricht. Gestalten Sie den Anreiz für die Lead-Gewinnung so ansprechend und Ihr Web-Formular so einfach, dass Besucher sich diese Gelegenheit nicht entgehen lassen können (und es auch nicht tun). Ihre Lead-Liste wird in Nullkommanichts überfüllt sein.

## Freundschaftswerbungsprogramm

Eine gute Möglichkeit, Ihre Lead-Liste zu ergänzen, ist neben einem Web-Formular ein Programm für Freundschaftswerbungen. Andere zu motivieren, für Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu werben, erweitert Ihre Reichweite. Zusätzlich wächst Ihre Glaubwürdigkeit, wenn Ihre gegenwärtigen Kunden Sie weiterempfehlen.

Ein gutes Empfehlungsprogramm sollte es für den Empfehler lohnenswert machen, Ihre Adresse in Ihrem Sinne weiterzureichen. (Kostenlose Produkte, „Provisionen“ oder andere Belohnungen bieten einen kleinen besonderen Anreiz.) Außerdem sollten Sie ein System installieren, das die neuen Leads speichert und auch diejenigen mit Namen ausweist, die sich mit einer Empfehlung eine Belohnung verdient haben.

Besonders wichtig zur Kontaktbetreuung ist ein System, das Ihre Kundenbeziehungen verwaltet und zu managen hilft: ein CRM-System (CRM steht für Customer Relationship Management). Mit der Verwendung von CRM-Systemen werden wir uns in der nächsten Ausgabe intensiv beschäftigen. Zu einzelnen Themen bieten wir Ihnen exklusiv im Rahmen unserer Zusammenarbeit mit [pma:] kostenlose Webinare an. Bei Interesse senden Sie mir kurz eine E-Mail an [peter.lahrmann@t-online.de](mailto:peter.lahrmann@t-online.de)



**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](mailto:peter.lahrmann@tomas-consulting.com)

# Wettbewerbsvorteil betriebliche Versorgung

## Mit betrieblicher Alters- und Krankenversorgung unternehmerischen Herausforderungen begegnen

Der demografische Wandel in Deutschland stellt nicht nur Bund und Länder, sondern auch Unternehmen vor große Herausforderungen: Der Altersdurchschnitt der Belegschaft steigt und damit die Anforderungen an das betriebliche Gesundheitsmanagement sowie an die Schaffung altersgerechter Arbeitszeitmodelle. Zusätzlich erfordert der akute Fachkräftemangel und der anhaltende

„War for talents“ unternehmerische Maßnahmen, um qualifizierte neue Mitarbeiter zu gewinnen und wertvolle Arbeitnehmer langfristig zu binden. Die betriebliche Altersversorgung (bAV) und Krankenversorgung (bKV) sind sowohl für Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer attraktive Instrumente, um diesen Herausforderungen wirkungsvoll zu begegnen.

### bAV: Arbeitgeber und Arbeitnehmer profitieren

Durch die Kürzung der Leistungen in der gesetzlichen Rentenversicherung wird eine zusätzliche Altersversorgung immer wichtiger, um die Versorgungslücke im Alter adäquat zu schließen. Private Vorsorgeformen wie eine klassische Rentenversicherung oder eine Riester-Rente ziehen viele in Betracht. Vernachlässigt werden dagegen oft die Möglichkeiten einer bAV. Dabei bietet diese Vorsorgeform über den Betrieb bzw. die Firma eine einfache und attraktive Möglichkeit, staatlich gefördert für das Alter vorzusorgen. Der Vorteil: Die Aufwendungen sind im gesetzlichen Rahmen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer steuer- und sozialabgabenfrei. Die Leistungen werden erst beim Rentenbezug besteuert – zu einem dann meist geringeren Steuersatz. Ein weiterer Vorteil für Arbeitgeber ist, dass attraktive bAV-Angebote Loyalität und Zufriedenheit steigern und so die Bindung ihrer Mitarbeiter an das Unternehmen festigen.

AXA bietet Lösungen im Rahmen aller fünf möglichen Durchführungswege an – von der Direktversicherung über die Pensionskasse, die Unterstützungskasse bis zu Direktzusage oder Pensionsfonds. Möglich sind dabei sowohl arbeitnehmer- als auch arbeitgeberfinanzierte Versorgungskonzepte und deren Kombinationen. Langjährige Erfahrung in der bAV, umfassendes Know-how und Unterstützung eines erfahrenen Anbieters stellen sicher, dass der Verwaltungsaufwand für Arbeitgeber sehr gering bleibt.

### bKV: Im Wettbewerb differenzieren

Der Erfolg eines Unternehmens hängt entscheidend von den Mitarbeitern ab. Doch angesichts des anhaltenden Fachkräftemangels sind High-Potentials und hochspezialisierte Mitarbeiter auf dem Arbeitsmarkt hart umkämpft. Zusätzlich müssen Arbeitgeber aufgrund der wachsenden Alterung der Firmenbelegschaften in die Gesundheit und Gesunderhaltung der Mitarbeiter investieren. Mit Lösun-

gen im Bereich der bKV können sich Unternehmen über den üblichen sozialen Rahmen hinaus für ihre Mitarbeiter engagieren, indem sie einzelne Zusatzleistungen oder kompletten Rundum-Schutz als attraktive Boni mit spürbarem Mehrwert einsetzen – entweder für die gesamte oder Teile der Belegschaft. Mögliche Leistungen sind z.B. Zuzahlungen für Sehhilfen, Zahnbehandlungen oder ergänzende Vorsorgeleistungen. Arbeitgeber können Top-Mitarbeitern zudem den Status eines Privatpatienten ermöglichen.

AXA – einer von wenigen Anbietern im Bereich der betrieblichen Krankenversorgung – stellt Arbeitgebern passende Lösungen bereit: Seit 2010 ist neben klassischen Gruppenverträgen in der privaten Krankenversicherung die Produktfamilie *FlexMed* auf dem Markt. Sie kombiniert verschiedene Kranken-Zusatzleistungen in Form einzelner, frei wählbarer Gesundheitsbausteine: Von Vorsorgeleistungen, Sehhilfen, Zahnersatz bis hin zu stationären Zusatzversicherungen, Krankentagegeld und Auslandsschutz. Die insgesamt 16 Bausteine können individuell an die Anforderungen und das vorhandene Budget des Unternehmens angepasst werden. Dafür ist keine Gesundheitsprüfung der einzelnen Mitarbeiter notwendig.

Zusätzlich bietet AXA mit *FlexMed Premium* ein auf dem Markt einzigartiges Produkt für gesetzlich versicherte Top-Mitarbeiter an, die den Status eines Privatpatienten erhalten sollen. Als einziger Anbieter im deutschen Markt bietet AXA für den Versicherten die gesamte Kostenregulierung mit der gesetzlichen Krankenversicherung an.

### Bedarfsgerechte Beratung als Basis

AXA bietet maßgeschneiderte Lösungen für die betriebliche Versorgung an, die individuell auf die jeweiligen Anforderungen zugeschnitten werden können.

AXA Konzern AG

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

Maxxellence Invest. Ändert alles.



Film ansehen?

**Standard Life**  
The Way Forward

# Ertragsteuerliche Erfassung des betrieblichen Kfz bei Versicherungsmaklern

Die steuerliche Absetzbarkeit des betrieblich genutzten Kfz bzw. die Privatnutzung ist grundsätzlich Thema bei der Jahresabschlussstellung und immer wieder ein kritischer Punkt in den Betriebsprüfungen. Für den Versicherungsmakler ist die Nutzung des Pkw unabdingbar und in den meisten Fällen eine der höchsten Betriebsausgaben. Im Folgenden wird die steuerliche Erfassung erläutert, um zukünftig böse Überraschungen seitens der Finanzämter zu vermeiden.

## Betriebliche Nutzung des Kfz

Die Zuordnung des Kfz zum Betriebsvermögen richtet sich nach den allgemeinen steuerlichen Grundsätzen. Diese besagen, dass ein Kfz, welches zu mehr als 50 Prozent betrieblich genutzt wird, zum notwendigen Betriebsvermögen gehört. Entspricht dies den tatsächlichen Gegebenheiten (wird bei Versicherungsmaklern durch das Finanzamt unterstellt) sind alle Kosten, die im Zusammenhang mit dem Kfz entstehen, als Betriebsausgaben anzusetzen. Hierzu gehören folgende Kosten: Leasingkosten, bei Finanzierungen Abschreibungen und Finanzierungszinsen, Benzin-kosten, Autowäsche und Parkgebühren, Zubehör, Reparaturen und Inspektionen, Kfz-Steuer und Kfz-Versicherungen.

## Private Nutzung des Kfz

Da jedoch das Kfz in der Regel auch für private Zwecke verwendet wird, muss dieser private Nutzungsanteil ermittelt werden. Die bloße Behauptung, der Pkw werde nicht für Privatfahrten genutzt oder Privatfahrten würden ausschließlich mit anderen Kraftfahrzeugen durchgeführt, reicht nicht aus. Für die Ermittlung des privaten Nutzungsanteils wird zwischen zwei Methoden unterschieden: Die 1-Prozent-Regelung und die Fahrtenbuchmethode.

## 1-Prozent-Regelung

Der private Nutzungsanteil des Pkw ist für jeden Kalendermonat mit einem Prozent des inländischen Listenneupreises im Zeitpunkt der Erstzulassung zzgl. der Kosten für Sonderausstattung einschließlich Umsatzsteuer zu bewerten und als Betriebseinnahme anzusetzen. Der Umfang der betrieblichen Nutzung ist grundsätzlich vom Steuerpflichtigen darzulegen (Fahrtenbuch ähnliche Aufzeichnungen über einen repräsentativen Zeitraum von drei bis sechs



Tagung  
Termin  
Mandant  
250 km  
Autobahn  
Steuer  
Nutzungsanteil  
45816 km  
Inspektion  
Kfz-Haftpflicht  
%

Monaten). Auf einen Nachweis der betrieblichen Nutzung kann verzichtet werden, wenn sich bereits aus Art und Umfang der Tätigkeit des Steuerpflichtigen ergibt, dass der Pkw zu mehr als 50 Prozent betrieblich genutzt wird. Dies kann in der Regel bei Versicherungsmaklern angenommen werden. Diese Vermutung gilt, wenn der Steuerpflichtige mehrere Pkw im Betriebsvermögen hält, nur für den Pkw mit der höchsten Jahreskilometerleistung. Wünscht der Steuerpflichtige den Betriebsausgabenabzug für weitere Kfz, muss er deren Nutzungsumfang nachweisen.

Neben der 1-Prozent-Regelung dürfen die Aufwendungen für Wege des Steuerpflichtigen zwischen Wohnung und Betriebsstätte mit 0,03 Prozent des inländischen Listenpreises je Kalendermonat für jeden Entfernungskilometer den Gewinn nicht mindern. Demgegenüber kann der Steuerpflichtige auch hierfür nur die gesetzlich zugelassenen 0,3 EUR pro Entfernungskilometer in Abzug bringen.

Die 1-Prozent-Regelung ist für alle Steuerpflichtigen ohne viel Aufwand anzuwenden und deswegen auch die am häufigsten verwendete Ermittlungsmethode. Nachteil: Umso höher der Listenpreis des Pkw bzw. die Entfernung zwischen Wohnung und Arbeitsstätte, umso höher sind die fiktiv anzusetzenden Betriebseinnahmen für die private Nutzung.

#### Ermittlung des privaten Nutzungsanteils bei Ausschluss der 1-Prozent-Regelung

Beträgt der Umfang der betrieblichen Nutzung weniger als 50 Prozent, darf der private Nutzungsanteil nicht nach der 1-Prozent-Regelung bewertet werden. Der Ansatz von lediglich 0,3 EUR pro gefahrenen betrieblichen Kilometer wäre, und auch nur dann möglich, nicht also bei Maklern für den Betriebs-Pkw.

#### Fahrtenbuchmethode

Bei der Fahrtenbuchmethode werden sämtliche getätigte Fahrten chronologisch, zeitnah, handschriftlich in ein gebundenes Exemplar eingetragen. Das Fahrtenbuch muss mindestens folgende Angaben enthalten: Datum, Kilometerstand zu Beginn und Ende jeder einzelnen Fahrt, Reiseziel und -zweck und aufgesuchte Geschäftspartner. Für Versicherungsmakler gibt es berufsbedingte Erleichterungen: Zu Reisezweck, Reiseziel und aufgesuchtem Geschäftspartner ist anzugeben, welche Kunden an welchem Ort besucht wurden. Daraus lässt sich am Jahresende der Anteil der beruflichen und privaten Nutzung ermitteln. Die Kosten, die demnach auf die privaten Fahrten entfallen, dürfen den Gewinn nicht mindern.

#### Elektronisches Fahrtenbuch

Ein elektronisches Fahrtenbuch ist anzuerkennen, wenn sich daraus dieselben Erkenntnisse wie aus einem manuell geführten Fahrtenbuch gewinnen lassen. Beim Ausdrucken von elektronischen Aufzeichnungen müssen nachträgliche Veränderungen der aufgezeichneten Angaben technisch ausgeschlossen, zumindest aber dokumentiert werden.

Wird die Ordnungsmäßigkeit der Führung des Fahrtenbuchs von der Finanzverwaltung nicht anerkannt, ist der private Nutzungsanteil nach der 1-Prozent-Regelung zu ermitteln.



**Timo Skowronek**  
Dipl.-Betriebswirt (BA), Steuerberater  
ECOVIS Grieger Mallison Steuerberater

?  
Stadtfahrten Fahrrad  
;-)

Urlaub hinbringen  
abholen

Fahrtenbuch  
10 km  
Wochenende  
Feierabend  
EIN KAUFEN  
Kinder  
garten

Der ECOVIS Standort Hannover hat sich 2003 auf die steuerliche Beratung von Versicherungsvermittlern spezialisiert. Als Deutschlands einziger Spezialist für Versicherungsvermittler und Finanzberater werden aus Hannover bundesweit mehr als 900 Versicherungsvermittler in jeglicher Rechtsform beraten. Seit 2012 besteht eine Kooperation mit [pma:], die Ihnen als [pma:]-Partner diverse Vorteile bei ECOVIS einräumt.

Sollten Sie Interesse an einem persönlichen Beratungsgespräch haben wenden Sie sich bitte direkt an Timo Skowronek (Steuerberater und Partner bei ECOVIS in Hannover): timo.skowronek@ecovis.com Telefon: 0511/ 89767 100.

ECOVIS ist ein Beratungsunternehmen für den Mittelstand und zählt zu den Top-10 der Branche. In den mehr als 130 Büros in Deutschland sowie den 60 internationalen Partnerkanzleien arbeiten etwa 2.700 Mitarbeiter.

# Überraschung!

## Gewerbliche Schadenversicherung (Teil 3)

Die Teile 1 und 2 erschienen in den [partner:]-Ausgaben 18 und 19.

*Willkommen zu Teil 3 unserer Artikelserie über allerlei Überraschungen – kleinere und größere, scheinbar banale oder manchmal komplexe, jedenfalls aber für Ihre Kundenwerbung wirksame Überraschungen. Diesmal dreht sich (fast) alles um die Geschäftsinhaltsversicherung, die Hausratversicherung der Gewerbetreibenden. Steigen wir also ein, denn es gibt, wenn Sie sich noch an die Inhalte des letzten Beitrags über die Gewerbegebäude erinnern, zunächst einmal Parallelen.*

Erstes Prüfkriterium ist die angegebene Betriebsart. Entspricht diese nicht mehr den aktuellen Anforderungen des Risikos, muss nachgebessert werden. Denn auch scheinbar gängige Anpassungen des Geschäftsbetriebes (z.B. hat sich der Dachdecker zu Photovoltaik und Solarthermie weiterentwickelt) können zu einer Veränderung der Tarifierung und zu einem anderen Summenbedarf führen. Dies kann zum Vorteil des Kunden führen, wichtiger ist es aber, dass es im Schadenfall keine Diskussionen gibt.

Auch die Pauschaldeklarationen haben sich über die Jahre zum Positiven verändert. Schon haben wir erneut einen der Erfolg versprechenden Ansatzpunkte, denn veraltete, schlecht ausgestattete Deklarationen dürfen Sie bitte schon aus Haftungsgründen nicht übersehen. Aktuelle Tarife bieten in der Regel viel umfassendere, versicherte Kosten bei nicht wesentlich veränderten Prämiensätzen.

Wie schon bei unseren Überlegungen über die Gewerbegebäude, kommt es auch bei den Inhaltsversicherungen natürlich auf die korrekte Summe an. Sie werden schon festgestellt haben, wie viele Verträge sehr offensichtlich „über den Daumen“ mit einer Versicherungssumme ausgestattet wurden. Lassen Sie sich bitte nie dazu verleiten, diese Summe auch noch selbst zu schätzen, oder beim Schätzen mitzuhelfen.

Viele Kunden stapeln gerne tief, weil sich die Prämienlast mit der richtigen Summe vermeintlich erdrückend erhöht. Das ist nun wirklich der verkehrte Weg, denn die Risiken für alle Beteiligten steigen massiv an, angefangen mit der drohenden Unterversicherung, über die daraus resultierenden Auseinandersetzungen im Schadenfall, bis hin zur Finanzierungslücke, die in Form der Differenz zwischen Entschädigungsleistung und tatsächlichem Schaden klafft.

Mit der geschäftlichen Weiterentwicklung, mit Neu- oder Ersatzinvestitionen steigt das Risiko für Ihre Mandanten. Erinnern Sie sich dabei bitte auch an die Summen, die für die Ausrüstung von gepachteten Räumlichkeiten und Gebäuden für den Geschäftsbetrieb investiert wurden. Alle diese Summen finden Ihre Mandanten recht vollständig in ihrem Anlagenverzeichnis vor. Verweisen Sie auf die Spalte AHK (Anschaffungs- und Herstellungskosten), also die tatsächlichen Gestehungskosten vor Abschreibungen.

Für ein Steuerberatungsbüro bedeutet diese Rückfrage einen schnellen Blick in die Aufzeichnungen, und Sie sind der richtigen Versicherungssumme schon recht nahe gekommen. Erlauben Sie sich den Hinweis, dass Firmenfahrzeuge dabei bitte herauszurechnen sind. Die frischen Karossen der Firmenleitung verzerren Ihnen das gewünschte Ergebnis. Fragen Sie nun noch fremde Sachen in Obhut der Mandanten ab, geleaste oder gemietete Sachen, und wenden Sie sich schließlich der Frage nach Waren und Vorräten, bei Herstellern noch den halbfertig- und fertiggestellten Produkten zu.

Schon haben Sie mit kurzen Wegen ein recht genaues Ergebnis erzielt, das jedem Mandanten einleuchtet. Und wo Sie gerade die Kommunikation zwischen Ihren Mandanten und deren Steuerberatern so angenehm intensiviert haben, prüfen Sie noch die Summe für die Betriebsunterbrechung ab. Diese ist bei sehr vielen Inhaltsversicherungen unzureichend eingedeckt. Also bitte einfach Ihre Interessenten nach dem Rohertrag oder den fixen Kosten zzgl. Unternehmerlohn/Unternehmensgewinn fragen. Für die Steuerberater bedeutet diese Frage lediglich einen Blick oder Klick mehr. Die sich ergebende Summe passt nämlich in aller Regel ebenfalls nicht zur bestehenden Police und kann den Versicherungsnehmer ruinieren.

Sie kennen die Einwände Ihrer Mandanten vor den drohenden Neukalkulationen schon auswendig? „Wie teuer soll das denn wieder werden? Brauchen wir das überhaupt in dieser Höhe? Der Totalschaden ist doch unwahrscheinlich! Unsere bisherigen Ansprechpartner haben sich nicht so angestellt ...“ Sie dürfen sicher sein, dass viele Schäden einfach ohne Prüfung und Abzüge reguliert werden, weil das genauere Hinsehen für die Versicherer wirtschaftlich unverträglich wäre. Bei höheren Schäden aber hört diese entspannte Haltung definitiv auf und die Überraschung beginnt.

Weitere, gute Argumente liefert Ihnen die Interaktion mit den Banken der Mandanten. Multiplizieren Sie doch einfach einmal die Diskrepanzen zwischen Versicherungssummen und tatsächlichem Bedarf mit einem gängigen Schuldzinssatz – ganz abgesehen davon, dass die Verhandlungsposition eines Unternehmens mit einem rauchenden



Haufen Schutt als Kreditsicherheit kein besonderes Entgegenkommen der Banken erwarten lässt. Nun legen Sie Ihre neue, korrekte Kalkulation vor. Sie werden gemeinsam feststellen, dass die Gefahrtragung durch einen guten Versicherer ungleich günstiger ist, als nur die Finanzierungslücke zu schließen.

In diesem Zusammenhang eine Bemerkung zur Betriebsunterbrechungsversicherung: Diese kostet nur einen geringeren Anteil der Prämiensätze, wodurch selbst eine „auf Zuwachs“ ausgerichtete Summe nicht wesentlich zu Buche schlägt. Machen Sie Ihren Mandanten bitte deutlich: Diese Summe ist für die gesamte Haftzeit, also die versicherte, maximale Dauer der Berufsunfähigkeit, in der Regel ab 12 Monate, aber auch 18 oder 24 Monate, gedacht. Ein Beispiel: Lassen Sie den schadenbedingten Betriebsstillstand drei Monate dauern. Bei 60.000 EUR zu geringer BU-Summe fehlen - bei 12 Monaten Haftzeit - je Monat 5.000 EUR, womit wir schon wieder beim Thema unangenehme Bank-Verhandlungen wären.

Legen Sie bitte immer Wert auf die Elementarschadendeckung! Die Anzahl der Schadenereignisse ist in den vergangenen Jahren massiv gestiegen, wie die Schadenaufwendungen auch. In unseren Breiten sind Schneelasten, Schneedruck oder Starkregen die wohl häufigsten Schadenursachen, vor denen es kein Entrinnen gibt. Die Rechtsprechung hat uns insofern noch zusätzlich sensibilisiert, als Vermittler, die diese Gefahr nicht nachweislich vorstellen und anbieten, mit den finanziellen Folgen für den Kunden im (dann nicht versicherten) Schadenfall belastet werden können. Die Überraschung läge dann ganz auf Ihrer Seite und wäre eindeutig vermeidbar.

Jeder Betrieb hängt in irgendeiner Form von der EDV ab. Das Funktionieren aller elektronischen Systeme, von

der Rechnerausstattung über Telefonanlage, Sicherheitseinrichtungen etc., ist mittlerweile eine der betrieblichen Lebensadern, auf die es besonders zu achten gilt. Werfen Sie bitte einen Blick in die bestehenden Firmenversicherungen, und sie werden oftmals noch auf alte Policen treffen, in denen Anlagen und Geräte aufgeführt werden, die schon lange museumsreif wären, wenn man sie nicht gleich vernichtet hätte.

Viel zeitgemäßer und letztlich günstiger ist die pauschale Versicherungsform ohne Nennung der Einzelgeräte. Das muss nicht zwingend in einem separaten Vertrag erfolgen. Für Betriebe, bei denen die kaufmännisch genutzte Elektronik per Allgefahrendeckung mit eingeschlossen werden soll, bietet unser Haus die charmante Lösung des Einschlusses in die Geschäftsinhaltsversicherung. Dieser Einschluss vereinfacht und vergünstigt die Sache, und macht die alt-hergebrachte Versicherungskombination aus klassischer Inhalts- und separater Elektronikversicherung angreifbar.

Wer nun doch noch ein bisschen unsicher ist und keine wichtigen Fragen vergessen möchte: Die Risikoerfassungsbögen sind ein überaus bewährtes Werkzeug, um alle wesentlichen Punkte vollständig zu erfassen, die Gesprächsinhalte zu protokollieren und die Ausschreibung vorzubereiten. Viel Erfolg bei der Umsetzung!



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

# Unisex sells!



Der Countdown läuft – ab dem 21.12.2012 gilt bei Versicherungen die Gleichberechtigung von Mann und Frau. Geschlechtsspezifische Tarife weichen den neuen Unisex-Tarifen. Es wird also höchste Zeit, Kunden über die Auswirkungen zu informieren. Im Schwerpunkt finden Sie noch einmal alle Vorteile, die sich Verbraucher durch rechtzeitiges Handeln sichern können.

## Wer profitiert von Unisex-Versicherungen?

Frauen zahlen bislang bei Versicherungen gegen Berufsunfähigkeit und Krankheit sowie bei privaten Rentenversicherungen mit Todesfallschutz oft mehr als Männer. Frauen leben in Deutschland durchschnittlich fünf Jahre länger als Männer. Deshalb sind die Beiträge für Frauen in der Rentenversicherung höher. Welche Vorteile es in diesen Bereichen für weibliche Versicherungskunden gibt und ob Frauen beispielsweise zukünftig beim Abschluss einer privaten Rentenversicherung sparen: Antworten liefern Ihnen unsere [pma:] Support-Teams.

Männer haben ein höheres Todesfallrisiko als Frauen. Sie verursachen, statistisch betrachtet, vor allem in jungen Jahren mehr Verkehrsunfälle. Deshalb zahlen Männer bisher höhere Beiträge für eine Risiko-Lebensversicherung und für die Kfz-Haftpflicht. Ob Kfz-Policen für Männer jetzt günstiger werden oder die Beiträge für Frauen an die vorher höheren Männer-Tarife angeglichen werden, lesen Sie auf den folgenden Seiten.

**Nicht länger abwarten, jetzt Gas geben. PKV-Unisex: Diese Empfehlungen sollten Makler ihren Kunden unbedingt geben**

S. 29

**Schlussverkauf bevor Unisex kommt. Vertriebsaktivitäten steigern, Anträge perfekt abwickeln lassen**

S. 30-31

**Unisex-Tarife in der Unfallversicherung**

S. 32

**Unisex-Tarife in der Kfz-Versicherung**

S. 32

**HDI: Vorteile sichern mit der Unisex-Umtausch-Option**

S. 34

# Nicht länger abwarten, jetzt Gas geben

## PKV-Unisex: Diese Empfehlungen sollten Makler ihren Kunden unbedingt geben

### Für Männer

Für Männer unter 50 Jahren wird es nie wieder so preisgünstig werden, sich zu versichern, wie jetzt. Sie sollten einen Vertrag zur privaten Krankenvollversicherung, Krankenzusatzversicherung oder sogar auch zur Pflegezusatzversicherung abschließen, indem sie sich noch vor dem 21.12.2012 die rechtzeitige Annahmeerklärung zum Vertrag sichern. Wechselt ein Mann unter 50 heute aus der gesetzlichen Krankenkasse zu Bisex-Konditionen in die PKV-Vollversicherung, entspricht seine hochgerechnete Ersparnis gegenüber den nach dem 21.12.2012 gültigen Unisex-Tarifen dem Wert eines Kleinwagens. Da lohnt es sich, einen Vertrag rechtzeitig vor dem Stichtag zu schließen.

### Für Frauen

Was ist mit den Frauen? Die Beiträge der meisten Unisex-Tarife werden nahe beim aktuell gültigen Frauenbeitrag liegen. Frauen können sich durch einen Vertragsschluss vor dem 21.12.2012 das in diesem Jahr für sie noch günstigere Eintrittsalter und die Gesundheitsprüfung sichern. Sofern sich ein Unisex-Tarif als attraktiver herausstellt, haben Frauen, die ihren Vertrag vor dem 21.12.2012 bereits geschlossen haben, selbstverständlich die Möglichkeit zu einem Tarif-Tausch.

### Das richtige Timing

Die Annahmestätigung muss zum Stichtag 21.12.2012 vorliegen. Es wird keine Ausnahmen geben. Der Vertragsbeginn spielt für die Fristeinholung keine Rolle. Er kann, wie bisher auch, bis zu sechs Monaten vordatiert werden. Selbstverständlich gilt der Vertragsschluss nur für Anträge im Antragsmodell.

Aus Erfahrungen mit dem einen oder anderen Produktions-Hype der letzten Jahre melden die privaten Krankenversicherer bereits jetzt, dass es einen nachvollziehbaren Engpass im Dezember geben wird. Sobald alle GKV- und PKV-Kunden sich dieser Frist

erst richtig bewusst werden, wird es eine extreme Nachfrage geben. Also immer daran denken: Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben! Daher unsere alljährliche Bitte an Sie: Anträge sorgfältig ausfüllen und vollständig auf den Weg bringen. Nur vier Prozent aller PKV-Anträge sind vollständig ausgefüllt und ergänzt. Je höher hier Ihre persönliche Quote liegt, umso schneller hat Ihr Kunde die wertvolle rechtzeitige Annahmestätigung zum Vertrag vorliegen.

Auch für jetzt noch Versicherungspflichtige gibt es eine Möglichkeit, sich die Bisex-Tarife zu sichern. Man muss dazu eine sogenannte Bisex-Anwartschaftsversicherung vor dem 21.12.2012 abschließen. Ein Optionstarif erfüllt die Voraussetzungen hierfür nur, sofern der konkrete Zieltarif im Kleingedruckten der Tarifbedingungen exakt benannt ist.

Jeder Makler und jeder Kunde sollte seinen Antrag, anders als in anderen Jahren, bis spätestens zur ersten Dezemberwoche gestellt haben, damit bei den erwarteten Antragsmassen eine noch fristgerechte Annahme rechtzeitig erfolgen kann. Zwar werden alle Risikoprüfungsabteilungen, wie in jedem Jahr, rund um die Uhr prüfen und entscheiden. Trotzdem ist am 21.12.2012 irgendwann abends auch die letztmögliche Annahme geschrieben.

Nutzen Sie unbedingt die [pma:]-Hotlines zur telefonischen Risikoprüfung. Schriftliche Risikovorfragen würden nur zu unnötigen Verzögerungen führen. Effizienz gewinnt ebenso wie ein freundliches Wort zu den fleißigen Menschen, die in der Risikoprüfung für Sie und uns ihr Bestes geben.



Claudia Willeke  
Teamleiterin KV  
[pma:]



### Die erste Pfl egetagegeldversicherung mit integrierter Familienpflegezeitversicherung:

- > Weltweite Pflegeleistung
- > Leistung auch bei Demenz (Pflegestufe 0)
- > Nur bei der VPV: Integrierte Familienpflegezeitversicherung
- > 100% Leistung auch bei Pflege zu Hause und durch Angehörige

Vertrauen Sie einem der ältesten Lebensversicherer Deutschlands:

VPV VERSICHERUNGEN – Der Vorsorgeberater seit 1827. Mehr erfahren Sie unter:

02 21/93 66-10 90 oder [www.vpv-makler.de](http://www.vpv-makler.de)

Hier geht's zum Video



In Kooperation mit:



# Schlussverkauf bevor Unisex kommt

## Vertriebsaktivitäten steigern, Anträge perfekt abwickeln lassen

Seit Monaten beraten Sie erfolgreich Ihre Kunden in Sachen Unisex-Tarife und sichern ihnen die heutigen Rentenvorteile, die Beitragsvorteile in den Bereichen Berufsunfähigkeit, Pflege und Risikoabsicherung. Denn Sie wissen, die Umstellung auf Unisex kann für den Einzelnen noch größere Auswirkungen auf die Rentenhöhe und die Beiträge haben als beispielsweise die Absenkung der Garantiezinsen zum Beginn des Jahres 2012.

Dennoch gibt es noch viele Kunden, die entweder unentschlossen oder zu sorglos auf den Stichtag 21.12.2012 warten und noch zögern, diejenigen Entscheidungen zu treffen, welche die Unisex-Umstellung nahelegt. Signalisieren Sie den Unentschlossenen, dass es für die individuell optimalen Tarife eine Deadline gibt. Erklären Sie, dass jetzt, im Zuge der Tarif-Umstellung auf Unisex, ein echter Schlussverkauf herrscht, nach dessen Ende nur verpasste Chancen bleiben, wenn man nicht rechtzeitig reagiert. Zeigen Sie die Männer- bzw. Frauenvorteile der später nicht mehr machbaren Bisex-Tarife, soweit diese für den Kunden wirtschaftlicher sind als neue Unisex-Konditionen.

Sprechen Sie alle Kunden (nochmals) an, denn jeder Ihrer Kunden sollte über die Auswirkungen der zukünftigen Unisex-Kalkulation informiert sein. Überlassen Sie es nicht dem Grundrauschen der Massenmedien, die Kunden pauschal zu informieren. Ihre Kunden könnten Sie später fragen, warum Sie sie im Rahmen Ihres Maklerauftrages nicht rechtzeitig mit maßgeschneiderten Vorschlägen beraten haben. Ein kurzes, gut vorbereitetes und protokolliertes Beratungsgespräch - ein Schlussverkaufsgespräch - zum Thema Unisex nutzt Ihnen und Ihren Kunden.

Stellen Sie die Interessen Ihrer Kunden in den Mittelpunkt. Ein gut informierter Kunde ist sicher bereit, über die Folgen der



**Männer-Vorteile durch Unisex-Tarife**



**Frauen-Chancen durch Unisex-Tarife**



Alters-Rentenvorteil bei gleichem Beitrag	Beitragsvorteil für gleichen Todesfallschutz
BU-Rentenvorteil bei gleichem Beitrag	BU-Rentenvorteil durch geringeres Eintrittsalter (Umtauschoption sichern)
Beitragsvorteil bei Pflegerenten absicherung	Altersrentenvorteil durch geringeres Eintrittsalter und Zinseszinsseffekte (Umtauschoption sichern)

Vor der Unisex-Einführung (bis 21.12.2012) wirtschaftlicher als nachher		
Versicherung:	für Männer:	für Frauen:
Berufsunfähigkeitsversicherung	Ja	Nein
Private Rentenversicherung	Ja	Nein
Risikolebensversicherung	Nein	Ja
Basis-Rente (Rürup)	Ja	Nein
Kapitallebensversicherung	Nein	Ja

Unisex-Kalkulation für seine private Vorsorgesituation genau nachzudenken und mit Ihrer Unterstützung die notwendigen Maßnahmen zu treffen. Empfehlen Sie Ihren Kunden jetzt, bevor die Unisex-Realität eintritt, noch einen Vertragsabschluss zu besseren alten Konditionen,

- wenn ER sowieso eine private Altersvorsorge plant
- wenn ER eine Absicherung seines Pflegefallrisikos benötigt
- wenn ER eine Absicherung des Berufsunfähigkeitsrisikos benötigt
- wenn für SIE eine Todesfallabsicherung fehlt.

Bis zum Stichtag können Verträge nach Bisex-Tarifen abgeschlossen werden. Für das wirksame Zustandekommen eines Bisex-Vertrages ist der Zugang der Police

oder der Zugang einer Annahmeerklärung erforderlich. Die Gesellschaften bemühen sich zu Zeit, ihre Policierungszeiten so kurz wie möglich zu halten. Unterstützen Sie dieses Vorhaben mit lückenlosen Antragsunterlagen. Anträge, die den Gesellschaften vollständig und fehlerfrei vorliegen, keine Besonderheiten in den Risikoangaben enthalten, keine Nachfragen bei Ärzten notwendig machen und überdies keine vermeidbaren Rückfragen aufwerfen, gelten als sofort policierungsfähig und können von den Gesellschaften zügig bearbeitet werden. Bitte reichen Sie daher gemeinsam mit den Antragsunterlagen immer alle erforderlichen Zusatzserklärungen (Legitimationsunterlagen etc.) ein. Bei Anträgen mit erweiterten Risikoangaben oder sonstigen Rückfragen kann es in den nächsten Wochen zu Verzögerungen bei

der Policierung kommen. Um auch hier die Annahme zum 21.12.2012 sicher zu stellen, stehen vielfach Annahmeerklärungen zur Verfügung.

Als Nachweis der Annahme verwenden viele Gesellschaften Annahmegarantien in Form von Zusatzserklärungen, die dem Kunden bereits bei Vertragsschluss vom Vermittler ausgehändigt werden. Nutzen Sie diese Möglichkeiten, um Ihren Kunden in jedem Fall die bisherigen Kalkulationen zu sichern. Der Antrag kann dann mit aller Sorgfalt fristgerecht geprüft werden und mit Vertragsbeginn bis spätestens zum 01.03.2012 nach den Annahmerichtlinien poliziert werden.

Bei bereits eingereichten Anträgen, denen entsprechende Zusatzserklärungen noch fehlen, prüfen die Gesellschaften häufig, ob nachträgliche Annahmeerklärungen erforderlich sind, und stellen Ihren Kunden diese zur Verfügung. Wir empfehlen, die Annahmeerklärungen, sofern der Versicherer sie fordert, den Antragsunterlagen direkt beizufügen.

Die Gesellschaften regeln die Annahmefristen und Annahmeerklärungen eigenständig. Einen Überblick der einzelnen Regelungen erhalten Sie im Infosystem im Bereich [pma:] Unisex-Infopool unter „Unisex: Fristen und Termine – mit Annahmeerklärungen die Bisex-Welt sichern“ (PSC Code: 5249A). Hier erfahren Sie je Gesellschaft,

- bis wann Anträge eingehen müssen
- ob eine Annahmeerklärung erforderlich ist
- wie die Anträge zu übermitteln sind
- ob die Originale nachgereicht werden müssen.

Bis zum 21.12.2012 können noch geschlechtsspezifische Tarife abgeschlossen werden. Sichern Sie Männern die bisherigen Vorteile der geschlechtsspezifischen Kalkulation und bieten Sie Frauen die Chance, sich heute noch alle Optionen offen zu halten. Das [pma:] Team LV unterstützt Sie gerne.



**Theo Storkamp**  
Teamleiter LV  
[pma:]

## Unisex-Tarife in der Unfallversicherung

Körperlich berufstätige Frauen, die zuvor, unabhängig von ihrer beruflichen Tätigkeit, in der günstigeren Gefahrengruppe A eingestuft wurden, werden ab dem Stichtag 21.12.2012 (mit dem neuen Unisex-Tarifwerk) in die Gefahrengruppe B eingegliedert. Somit genießen die körperlich berufstätigen Frauen in den aktuellen Tarifen noch einen Beitragsvorteil.

Für Verträge, die vor dem Stichtag abgeschlossen werden, bleibt alles beim alten. Hier greift noch der Männer- bzw. der Frauen-Tarif. Somit sollten handwerklich berufstätige Frauen über einen Vertragsabschluss noch vor dem 21.12.2012 nachdenken. Denn mit dem neuen Unisex-Tarif werden handwerklich tätigen Frauen wie die Männer nach ihrer beruflichen Tätigkeit eingestuft. Die Prämie wird dann deutlich höher ausfallen als bisher.

Bestehende Verträge können nur dann in einen Unisex-Tarif geändert werden, wenn der Versicherungsnehmer einen gesetzlichen Anspruch auf die gewünschte Vertragsänderung hat, oder ihm das Recht auf die gewünschte Vertragsänderung in den Versicherungsbedingungen eingeräumt wurde.



Weitere Informationen von den Gesellschaften zu dem Thema Unisex bei Unfallversicherungen finden Sie im Infosystem [pma:] unter Unisex-Infopool, Quicklinks.



**Nadine Greve**  
Team HUKR-Sach Partnerinfosystem  
[pma:]

## Unisex-Tarife in der Kfz-Versicherung

Im Bereich der Kfz-Versicherung kommt selbstverständlich auch das Thema Unisex zum Tragen. Die Versicherer haben in diesem Jahr im Rahmen ihrer neuen Tarife die unterschiedlichen Zuschläge für weibliche bzw. männliche Nutzer vereinheitlicht. Gleiches gilt auch für die grundsätzliche Bewertung von Frauen oder Männer als Versicherungsnehmer.



Dies führt in der Regel nicht zu einer Beitragsersparnis für männliche Versicherungsnehmer bzw. Nutzer, sondern lediglich zu einem höheren Beitragsaufwand für weibliche Versicherungsnehmerinnen bzw. Nutzer. Hier wurden die Beiträge für Frauen den höheren Beiträgen der Männer angeglichen.

Der Annahmeschluss für Alttarife zum 21.12.2012 kommt bei der Kfz-Versicherung nicht zum Tragen, da die Gesellschaften im Rahmen ihrer neuen Tarife dieses bereits berücksichtigt haben und ein Abschluss von Alttarifen im Bereich der Neuversicherung bzw. eines Fahrzeugwechsel generell nicht möglich ist.

Bestehende KFZ-Versicherungen, die in Alttarifen geführt werden, bleiben von der Unisex-Regelung bis zu einer Tarifumstellung bzw. eines Fahrzeugwechsel unberührt.



**Michael Droste**  
Team HUKR-Sach Kraftfahrtversicherungen  
[pma:]

ganz automatisch – ohne Aufwand  
**Unisex-Umstellungsgarantie**



**Nicht nötig!** Statt dessen jetzt BU-Schutz und Altersrente abschließen und im nächsten Jahr automatisch in günstigere Unisex-Tarife wechseln!

Mit der VOLKSWOHL BUND-Umstellungsgarantie sichern sich Frauen

- ausgezeichnete BU- und Rentenprodukte
- einen sofortigen Versicherungsschutz
- die aktuelle Gesundheitsprüfung
- das günstige Eintrittsalter

Unisex-Lösungen

# HDI: Vorteile sichern mit der Unisex-Umtausch-Option

Damit Kunden ihre Altersvorsorgeentscheidung nicht auf das kommende Jahr vertagen, hat HDI die Unisex-Umtausch-Option auf den Markt gebracht. Für die Kunden von HDI bedeutet dies: Für alle Versicherungsverträge, die 2012 abgeschlossen werden, gibt es auf Wunsch des Kunden die Möglichkeit, den Vertrag umzustellen. Der Kunde sichert sich somit in diesem Jahr bereits bei Vertragsabschluss das Recht, seinen Vertrag ohne Kosten oder erneute Gesundheitsprüfung rückwirkend zum ursprünglichen Versicherungsbeginn auf den neuen Unisex-Tarif umzustellen, sollte sich ab dem 21.12.2012 herausstellen, dass der Unisex-Tarif günstiger ausfällt.

Aus Sicht von HDI ist eine Umtauschoption sowohl für Kunden als auch Vertriebspartner wesentlich sinnvoller als wenn für eine kurze Zeitspanne Übergangslösungen in Form von Zwischentarifen gestaltet werden.

## Vorteile der erhöhten Anfangsdynamik sichern

Kunden, die noch in diesem Jahr einen Versicherungsvertrag abschließen, können sich ferner eine erhöhte Anfangsdynamik sichern. Das bedeutet: Zu den ersten fünf Dynamisierungsterminen der Vertragslaufzeit können Beitragserhöhungen von je 20 Prozent vereinbart werden, danach mit einem individuell vereinbarten Satz von einem bis zehn Prozent. Dies ist besonders für Männer interessant, sichern sie sich mit diesen Dynamikätzen doch die für sie derzeit günstigeren geschlechtsspezifischen Konditionen für die gesamte Vertragslaufzeit. Hierdurch bieten sich langfristig höhere Rentenleistungen und bei Abschluss einer Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung auch Erhöhungsmöglichkeiten für die BU-Rente ohne erneute Gesundheitsprüfung. Dies kann insbesondere für Berufseinsteiger interessant sein. HDI bietet die erhöhte Anfangsdynamik für die Tarife *TwoTrust* und *TwoTrust Klassik* in der Basisrente und der privaten Vorsorge an.

## Unisex-Tarife in der betrieblichen Altersversorgung

In der betrieblichen Altersversorgung (bAV) bietet HDI die Unisex-Umtausch-Option in der Direktversicherung (nach § 3 Nr. 63 EStG) und der Unterstützungskasse an. Sofort beginnende Rentenversicherungen sind von dieser Regelung ausgeschlossen.



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

### Nur Neugeschäft betroffen

Das Urteil des Europäischen Gerichtshofes (EuGH) gilt nur für Neuverträge. Bestehende Verträge bleiben von der Änderung grundsätzlich unberührt.

### Unisex-Verordnung auch für die betriebliche Altersversorgung?

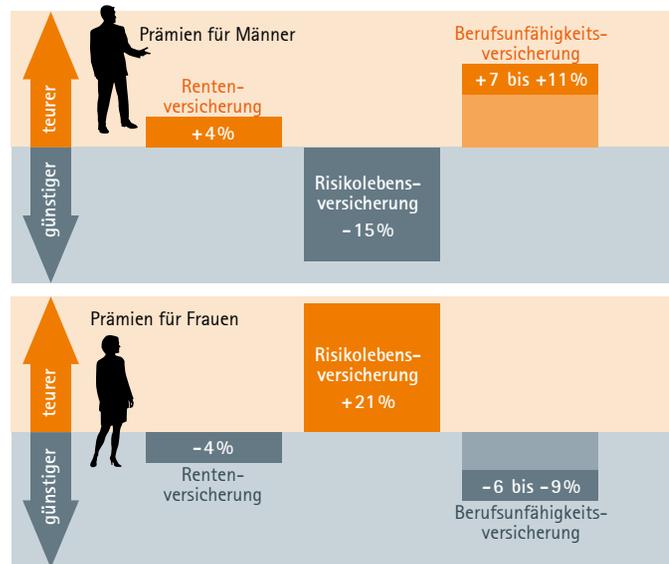
Ob das EuGH-Urteil auch für betriebliche Altersversorgung (bAV) gilt, ist derzeit noch unklar. Fakt ist: HDI stellt auch seine bAV-Tarife zum Stichtag auf Unisex um und empfiehlt Arbeitgebern, die Haftungsrisiken vermeiden wollen, ab dem 21.12.2012 für Neuzugänge in der bAV nur noch Unisex-Verträge abzuschließen.

Durchschnittliche Lebenserwartung von heute 20-jährigen in Deutschland



Quelle: Statistisches Bundesamt 2011

### Auswirkungen der Unisex-Kalkulation in 2013 am Beispiel BU, Renten- und Risikolebensversicherung



Bei den dargestellten Werten handelt es sich um vorläufige Berechnungen für den Unisex-Tarif unter der Annahme eines Mischverhältnisses 50% Männer / 50% Frauen. Der tatsächliche Anteil zum 21.12.2012 kann höher oder niedriger sein. Änderungen zum 21.12.2012 aufgrund von Kalkulationsanpassungen und Festlegung der Deklaration sind vorbehalten.

**Rentenversicherung:** *TwoTrust Klassik* Privatrente (RW12), 35 Jahre, Laufzeit und Prämienzahlung bis Endalter 67 Jahre, 300 EUR monatliche, garantierte Rente, Rentengarantiezeit 10 Jahre.

**Risikoversicherung:** KL7 PL, 35 Jahre, Laufzeit 15 Jahre, 100.000 EUR Versicherungssumme, Versicherte Person = Nichtraucher und Akademiker, Gewinnform Bonussumme

**Berufsunfähigkeitsversicherung:** Abhängig von der Berufsgruppe am Beispiel *EGO Classic*, 35 Jahre, Laufzeit und Prämienzahlung bis Endalter 67 Jahre, 1.000 EUR Berufsunfähigkeitsrente, Gewinnform Prämienreduzierung

Quelle: HDI 2012



## Der bayerische Handschlag. Worauf Sie sich verlassen können.

Eine Versicherung mit Reinheitsgebot? Für uns ist das konsequent. Es sagt:  
Nur wenn wir uns auf das Wesentliche konzentrieren, können wir für Sie und unsere Kunden immer  
besser werden. Und was ist wesentlich - zusätzlich zum Versicherungs-Know-how?  
Möglichst immer 100 Prozent zu geben. **Die BBV ist jetzt die Bayerische.**



[diebayerische-makler.de](http://diebayerische-makler.de)



**die Bayerische**

Versichert nach dem Reinheitsgebot

# Betriebliche Krankenzusatzversicherung

## Ein vielversprechendes Angebot

Immer mehr [pma:]-Partnerinnen und -Partner wenden sich dem interessanten Bereich der betrieblichen Krankenzusatzversicherung zu. Und das mit großem Erfolg.

Anfänglich sei es eine Umstellung im Beratungsgespräch, betriebliche Krankenzusatzversicherungen anzubieten, berichten [pma:]-Partner aus ihrem Beratungsalltag. Die Zielgruppe des neuen Angebotes ist eben nicht mehr der Privatkunde, sondern der Unternehmer, Geschäftsführer oder Personalverantwortliche. Gespräche finden mit den verantwortlichen Entscheidern der Unternehmen statt. Sie müssen beraten und überzeugt werden. Die Interessen der Arbeitgeber unterscheiden sich klar von denen eines einzelnen Arbeitnehmers und auf diese Tatsache muss der Berater im Gespräch zwingend eingestellt sein.

So gerät bei solchen Beratungsgesprächen das sonst so wichtige auffüllende Krankentagegeld schon mal in den Hintergrund. Hierfür gibt es aus Sicht der Arbeitgeber auch eine klare Begründung: Es ist nicht in ihrem Interesse, dass arbeitsunfähige Angestellte so lang wie möglich zu Hause bleiben. Manchmal spielen auch persönliche Präferenzen des Entscheiders eine Rolle und machen aus der betrieblichen Krankenzusatzversicherung im letzten Moment dann doch noch eine individuelle Gruppenversicherung im Pflegezusatztarif. Dies vor dem Hintergrund, dass es dem Familienunternehmer zum Beispiel wichtig ist, dass alle Mitarbeiter eine Pflegeversicherung haben.

Es geht um Themen wie Wettbewerbsfähigkeit, altersbedingter Know-how-Verlust, Jahresbruttolohnsummenprozente, Steuerpauschale zur betrieblichen Krankenzusatzversicherung und zur Sachlohnvergütung.

[pma:]-Partner mit dem Schwerpunkt der betriebliche Altersversorgung (bAV) tun sich leicht mit der Denkweise von Personalverantwortlichen und Arbeitgebern. Es geht um Themen wie Wettbewerbsfähigkeit, das Durchschnittsalter im Betrieb, Fluktuation, Know-how-Verlust durch altersbedingt ausscheidende Mitarbeiter, Jahresbruttolohnsummenprozente, Steuerpauschale zur betrieblichen Krankenzusatzversicherung und zur Sachlohnvergütung. Die Auswahl des Versicherers rangiert häufig

vor der Auswahl des Produktes und der Auswahl von Rabatten und bzw. oder dem Kontrahierungszwang. All das ist während der Beratungsgespräche natürlich auch unter dem Gesichtspunkt der Cross-Selling Ansätze zur bAV zu berücksichtigen.

Die Interessen eines Arbeitgebers unterscheiden sich von denen eines einzelnen Arbeitnehmers. Auf diese Tatsache muss der Berater im Gespräch eingestellt sein.



Gemeinsam mit dem exklusiven Support der [pma:] ist die Abwicklung für unsere Partner verblüffend einfach. Die privaten Krankenversicherungen bieten online Lösungen zum Meldeverfahren über Excel-Listen und spezielle Roll-Out-Programme an. Auch Anzeigengestaltung oder Mailings zur Verbreitung der Neuigkeiten innerhalb des Betriebes, sind zielführend. Unsere [pma:]-Partner erhalten selbstverständlich zur betrieblichen Krankenzusatzversicherung den gewohnt guten Support des [pma:]-KV-Teams. Gerne begleiten wir Sie auch persönlich bis zum Abschluss. Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg!



Claudia Willeke  
Teamleiterin KV  
[pma:]

A man and a woman are smiling and holding several colorful shopping bags. The man is wearing glasses and a white shirt, and the woman is wearing a red top. They are standing in front of a modern building with a glass facade.

Unisex:  
jetzt zugreifen und  
alle Vorteile eintüten.



Wer jetzt handelt, sichert sich mit unseren passgenauen Angeboten alle Vorteile der geschlechterspezifischen Tarife. So profitieren Ihre Kunden bei Risiko- und Berufsunfähigkeitsversicherungen von ihrem aktuellen Gesundheitszustand und erhalten auf Wunsch bei der Rentenversicherung zu den ersten fünf Erhöhungsterminen eine 20 % Anfangsdynamik. Das alles mit Umtausch-Option, wenn es im nächsten Jahr günstiger sein sollte. Mehr darüber erfahren Sie von Ihrem Maklerbetreuer Jürgen Schallenberg, Tel.: 0178 2780749.

**HDI**

[www.hdi.de](http://www.hdi.de)

Incentive-Reise 03. bis 05.05.2013

# Schloss Reinhartshausen im Rheingau



Ihre nächste Reise beim [pma:] Incentive-Wettbewerb 2012 führt Sie in der Zeit vom 03. bis 05.05.2013 in den Rheingau. Der Rheingau ist landschaftlich, historisch und kulturell eine der vielseitigsten, bedeutendsten und attraktivsten Regionen Deutschlands. An einem geschichtsträchtigen Ort, ganz in der Nähe der Stadt Eltville, steht das Schloss Reinhartshausen Kempinski, das einzige deutsche Fünfsterne-Superior-Hotel mit einem eigenen Weingut. Als Weinregion genießt der Rheingau national und international einen hervorragenden Ruf. Keine andere Weinlandschaft der Welt hat ihren wirtschaftlichen Erfolg so mit einer einzigen Rebsorte verbunden, wie der Rheingau mit dem Riesling. Auf 80 Prozent der rund 3.200 Hektar Weinbergfläche wird die Rebsorte von den Winzern angebaut. Einige Weinkeller und Weinschlösser öffnen Besuchern und insbesondere Weinliebhabern ihre Türen um einen Einblick in die Tradition und die romantische Welt des Weinherstellens zu vermitteln.





## Schloss Reinhartshausen

### Vom Ritterstammsitz zum Fünfsterne-Kempinski

An der Stelle des heutigen Schloss Reinhartshausen stand ursprünglich der Stammsitz der Ritter zu Erbach, die von 1189 bis 1275 im Rheingau herrschten. Danach gehörte das Anwesen etwa vier Jahrhunderte lang den Rittern von Allendorf, die es 1797 an das Geschlecht der Langwerth von Simmern weitergaben.

1801 wurde der Rittersitz abgerissen und das Schloss in seiner heutigen Form erbaut. Marianne von Preußen, geborene Prinzessin der Niederlande, war fasziniert von der Umgebung und den klimatischen Vorzügen. 1855 erwarb sie das Anwesen.

Die unkonventionell und fortschrittlich denkende Marianne von Preußen machte das Schloss Reinhartshausen zu einem kulturellen Anziehungspunkt am Rhein. Für ihre Sammlung von 600 Kunstwerken erbaute Prinzessin Marianne ein an das Schloss angrenzende Museum. 180 Gemälde, 110 Zeichnungen und verschiedene Skulpturen befinden sich auch heute noch im Hotel.

In Gedenken an ihren Sohn Johannes stiftete Marianne im Jahre 1861 den Erbachern 60.000 Gulden sowie ein Stück Land, woraufhin die heutige evangelische Kirche errichtet wurde. In den Jahren 1987 bis 1991 wurde das Hotel restauriert, um den Westflügel erweitert und in ein Fünf-Sterne Hotel umgewandelt. Seit 2001 wird es durch die Kempinski Gruppe geführt und feierte im Jahr 2005 sein 150. Mariannenjubiläum. Im Mai 2006 wurde es in den erlauchten Kreis der Fünfsterne-Superior-Hotels aufgenommen und im September 2007 durch das Herrenhaus mit weiteren neun Zimmern und Suiten eröffnet.





→ Die Spuren des Weinanbaues lassen sich im Schloss Reinhartshausen bis in das Mittelalter zurückführen. Heute werden in den Kellern des Schlosses traditionelle und moderne Methoden der Weinherstellung zugleich angewendet und aufeinander abgestimmt, um qualitativ sehr hochwertige Weine zu erzeugen. Das 200 Hektar umfassende Weinanbaugebiet liegt in dem besten Rieslinganbaugebiet der Welt und wird privat geführt. Die dazugehörige Insel Mariannenaue ist die längste Insel im Rhein und steht unter Naturschutz.

Zwar basiert die Bekanntheit des Rheingaus zum großen Teil auf seiner Bedeutung als Weinregion. Doch findet sich hier auch eine Vielzahl historischer Bauten, Burgen, Schlösser, Kirchen und Klöstern auf engstem Raum, wie es in Deutschland wohl in kaum einer anderen Region der Fall ist. Zahlreiche Burgen und Schlösser, wunderschöne Villen sowie gemütliche Restaurants und Schänken zieren die umliegenden Berge des Rheintales. Erleben Sie es selbst und lassen Sie sich von dem einzigartigen Charme dieser Region überzeugen!

Viele kleine Weingüter, welche Weinproben anbieten, findet man entlang des Weges. Eltville, bekannt als die Stadt des Weines, des Champagners und der Rose, ist nur einen 20-minütigen Spaziergang entlang des Rheins vom Schloss Reinhartshausen entfernt. Das historische Stadtzentrum der ältesten Stadt des Rheingaus lässt sich, mit seinen hübschen Gebäuden, am besten bei einem gemütlichen Stadtbummel erkunden.

Das Mittelrheintal, welches seit 2002 unter dem Schutz der UNESCO steht und als Weltkulturerbe bekannt ist, bietet Besuchern an jeder Ecke greifbare Geschichte. Einige der historischen Gebäude sind nur noch als Ruinen zu erkennen, andere wiederum haben die vergangenen Jahrhunderte unglaublich gut überstanden. Bei einer Schifffahrt, welche die Gäste von Rüdesheim nach Koblenz bringt, werden einige berühmte Landschaften, Schlösser, Festungen und beispielsweise auch der sagenumwobene Loreley-Felsen passiert.



Katarina Orlovic  
Marketing und Veranstaltungsmanagement  
[pma:]

**Viele Arbeitnehmer haben Angst  
vor finanziellen Einbußen im Alter.**



**Renten**



**Aufbau**

**Mit der bAV von AXA bieten Sie Ihren  
Kunden einen gesicherten Ruhestand.**

Viele Menschen haben Angst, im Ruhestand finanziell nicht ausreichend abgesichert zu sein. Hinzu kommt das steigende Renteneintrittsalter. Positionieren Sie sich mit der betrieblichen Altersversorgung von AXA und den erstklassigen Produktlösungen in der Beratung von Arbeitgebern und Arbeitnehmern. Leistungsstarke Garantien, eine hohe Überschussbeteiligung sowie die attraktive staatliche Förderung bieten Arbeitnehmern einen finanziell gesicherten Ruhestand. Arbeitgeber erhalten ein attraktives Instrument für ein sicheres Personalmanagement.

Informationen zur betrieblichen Altersversorgung von AXA  
finden Sie unter [www.AXA-Makler.de](http://www.AXA-Makler.de).

Maßstäbe / neu definiert



# VALEXX Finanzkonzepte bündeln

exklusiv für [pma:]-Partner

## beste Vermögensverwalter Europas

unter einem Dach

Wer sein Vermögen professionell anlegen möchte, Wert auf eine konsequente Risikoabsicherung und Vermögenssicherung legt, dem jedoch die Zeit, das Interesse oder die Detailkenntnis fehlt, um sich selbst um die Vermögenslage zu kümmern, der ist bei der Value Experts Vermögensverwaltungs AG (VALEXX AG) richtig aufgehoben.

Die VALEXX AG bündelt die besten Vermögensverwalter Europas unter einem Dach in ihren VALEXX Finanzkonzepten. Die 1996 entwickelte Idee ist klar strukturiert. Zur Erzielung fundierter und erstklassiger Anlageergebnisse, nachhaltig und erfolgserprobt, bündelt die VALEXX AG die erfolgreichsten Vermögensverwalter Europas mit dem Ziel, erstklassige Anlageergebnisse durch deutlich optimiertes Chancen-Risikoverhältnis zu erzielen. Die Umsetzung erfolgt durch professionelle Selektionsprozesse der führenden Vermögensverwalter und zusätzliches proaktives Management durch die VALEXX AG.

Professionalität wird groß geschrieben. Als Spezialist im Privat Banking kennt die VALEXX AG sich mit den Bedürfnissen ihrer Kunden aus. Die Ausrichtung auf die Entwicklung individueller Vermögensstrategien steht im Vordergrund. Dabei haben Musterdepots und Strategien von der Stange keinen Platz. Bessere Anlagerenditen, geringere Risiken, weniger Steuern und Einsparungen bei Schuldzinsen sind die Resultate und der messbare Erfolg der Finanzdienstleistungen.

Auch die Finanzkonzepte sind klar strukturiert (Tab. 1). Bei den Vermögensverwaltenden Fonds-Strategien (VFS) geht man von einer Einmalanlage ab 500 EUR aus, einem Sparplan ab 50 EUR und dem Entnahmeplan ab 150 EUR. Ein weiteres Finanzkonzept ist die Vermögensverwaltung in Fonds (VVF). Voraussetzung hierfür: Einmalanlage ab 20.000 EUR, Sparplan ab 100 EUR und Entnahmeplan ab 250 EUR. Weiter bietet die VALEXX AG eine Vermögensverwaltung ab der Einmaleinlage von 250.000 EUR an. Hierzu ist jedoch eine Kreditwesengesetz-Lizenz notwendig.

Das „imi“-Fazit zu dem VFS Fonds Valexx Advantage Dynamisch (WKN AORHD8) ist eindeutig und lautet: „Weltweit investierender Dachfonds mit freiem Managementansatz und einem sehr ausgewogenen Investmentprozess. Aufgrund der durchdachten Konzeption und der moderaten Kosten halten wir den Fonds als Basisinvestment für geeignet.“

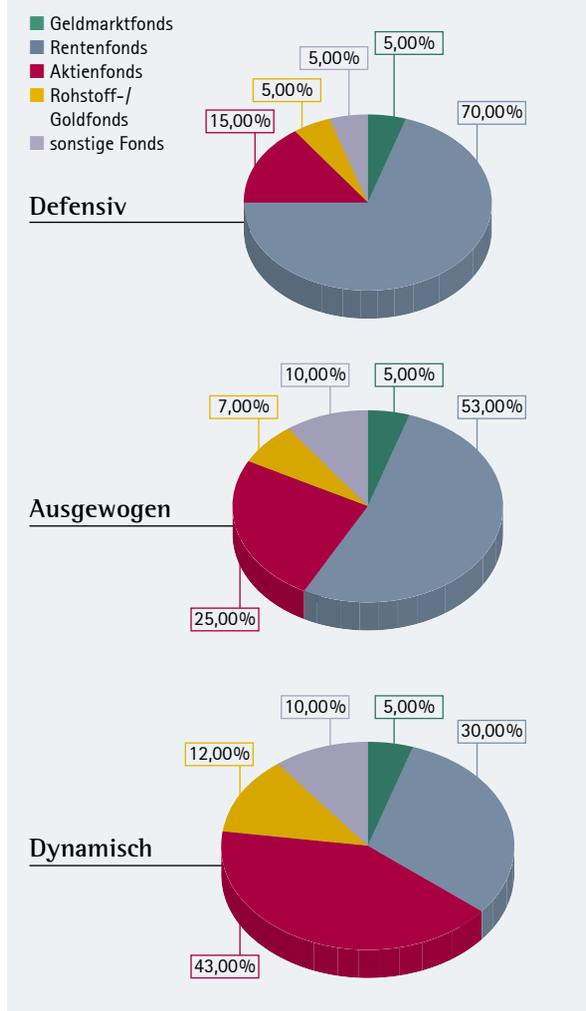
Auch die Finanzkonzepte der VF bieten drei Möglichkeiten: Eine defensive mit maximaler Risikoquote von 30 Prozent und einer Verlustschwelle von 7,5 Prozent. Eine ausgewogene mit einer maximalen Risikoquote von 50 Prozent und einer Verlustschwelle von 10 Prozent sowie eine dynamische Strategie, bei der die maximale Risikoquote bei 75 Prozent und die Verlustschwelle bei 12,5 Prozent liegen (Diagramme rechts). Somit gibt es Angebote für alle Interessen.

Kernkompetenzen der VALEXX AG	Vermögensverwaltung	Vermögensbetreuung	Vermögensberatung	Honorarberatung
	Strategische Finanzplanung	Nachfolgeregelung und Stiftungsmanagement	Family Office Lösungen	Absicherung/Assekuranz

Tabelle 1

Finanzkonzept	Einmalanlage ab	Sparplan ab	Entnahmeplan ab
Vermögensverwaltende Fonds-Strategien (VFS)	500 EUR	50 EUR	150 EUR
Vermögens-Verwaltung in Fonds (VVF)	20.000 EUR	100 EUR	250 EUR
Vermögens-Verwaltung (KWG)	250.000 EUR	./.	./.

	Defensiv	Ausgewogen	Dynamisch
Maximale Risikoquote	30%	50%	75%
Verlustschwelle	7,5%	10,0%	12,5%



Der Anlageprozess der VALEXX AG folgt einer klaren Struktur. Die zunehmende Komplexität der Finanzmärkte in Verbindung mit den hohen Kundenansprüchen bedingt eine sorgfältige Planung und Analyse. Um nachhaltig zu guten Anlageergebnissen zu gelangen, unterliegt jede einzelne Anlageentscheidung einem klar strukturierten Prozess. Laufend werden Auswertungen des Research von vier bis sechs renommierten und weltweit agierenden Privat Banking Häusern gefahren. Die aktuelle Situation am Markt wird konkret analysiert. Eine Fundamental-Analyse der jeweiligen Asset-Klassen sowie der Länder- und Branchenaufteilung ist zwingend und selbstverständlich. Auch die ausführliche technische Analyse der aktuellen Investitionen geht voraus. Diese selbstredend nach den Erkenntnissen der modernen Portfoliotheorie. Für den Ausschuss wird ein konkreter Soll-/Ist-Strukturvergleich gefahren. Die da-

raus resultierende Umsetzungsempfehlung ist Grundlage für die Festlegung der einzelnen Umsetzungsschritte im Anlageausschluss.

Erst die Kombination verschiedener Fonds mit vermögensverwaltendem Ansatz bringt das beste Ergebnis. Auf der obersten Management-Ebene steuert die VALEXX AG je nach Marktlage die Gewichtung der einzelnen Anlageklassen und selektiert in einem aufwendigen Prozess die besten vermögensverwaltenden Fonds, die in die Zieldepots aufgenommen werden. Auf der unteren Ebene, in den Einzelfonds, wählt eine Vielzahl von Vermögensverwaltern Aktien, Renten und Alternative Investments aus. Dabei kommen verschiedene Analyseverfahren und Investmentstile zum Tragen, die in der Summe zu einem differenzierten Investmentprozess führen.

Kapitalanlage ist heute schwieriger denn je. Der Anleger muss etliche Dinge beachten, wenn er selbst eine Einzelfondsauswahl treffen möchte. Fragen wie: Wann steige ich wo ein? Welches sind die erfolgreichsten Vermögensverwalter und kann man neben der Rendite auch das Risiko richtig bewerten? Wie stabil ist das Management in den Fonds? Welche Markteinschätzung liegt vor? Wie kann man seine Werte und die weltweiten Kapitalmärkte rund um die Uhr beobachten, um im Bedarfsfall schnell die richtige Entscheidung zu treffen?

Bei all diesen Fragen darf nicht vergessen werden, dass auch eine vergangene gut Wertentwicklung noch lange kein Garant für eine positive Zukunft ist. All diese Faktoren müssen in Summe berücksichtigt werden. Nur dann kann eine Anlage erfolgreich sein. Die VALEXX AG bietet genau diese Lösungen an. Die Kundenvorteile liegen klar auf der Hand:

- Sicherung der gesamten Expertise der besten Vermögensverwalter Europas
- Sämtliche Investments unterliegen einem professionellen unabhängigen Investments- und Controlling-Prozess
- Nur die konsequent und nachhaltig besten Investments in den Zieldepots (Best-of-Prinzip)
- Bequeme, professionelle und kostengünstige Kapitalanlage mit geringen Einstiegssummen
- Marktbeobachtung und rationale Anlageentscheidung durch die VALEXX AG
- Neutrales Management reagiert schnell und flexibel auf Änderungen am Kapitalmarkt

Investieren Sie in die „Vermögensverwaltenden Fonds-Strategien“ managed by Value Experts Vermögensverwaltungs AG und sichern Sie sich die gesamte Expertise der erfolgreichen Vermögensverwalter in nur einer Anlage. Ihr [pma:]-Team berät Sie gerne.



Peter Sommer  
Vorstand  
VALEXX AG



Klaus Ummen  
Teamleiter  
Kapitalanlagen  
[pma:]

# 13 neue Fonds im Angebot

## Zahlreiche Fonds beliebter Anbieter in der Auswahl

---

Die VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a. G. hat ihre Fondspalette um 13 attraktive Neuzugänge erweitert. Insgesamt können die Vertriebspartner jetzt unter 75 Fonds auswählen.

Aktien aus den USA	Threadneedle American Fund
Aktien aus Schwellenländern	Comgest Magellan First State Global Emerging Markets Leaders
Rohstoff-Aktien	Franklin Natural Resources Fund
Global-Aktien	DJE - Dividende & Substanz M&G Global Basics Warburg Value DWS Top Dividende
Rentenfonds	Schroder ISF Euro Bond
Mischfonds	Flossbach von Storch SICAV - Multiple Opportunities M & W Privat ARERO - Der Weltfonds Invesco Balanced-Risk Allocation

Die Neuzugänge stammen von renommierten Anbietern, darunter Flossbach von Storch, Franklin Templeton, Mack & Weise, Schroders, DJE, Comgest und Warburg.

Bereits zum Jahresanfang hatte der VOLKSWOHL BUND auf die steigende Nachfrage nach fondsgebundenen Versicherungsprodukten reagiert und sechs Fonds, zwei Sachwerte-Fonds und vier Exchange Traded Funds (ETF), neu aufgenommen.

Alle Fonds stehen den Vertriebspartnern und ihren Kunden zur freien Auswahl und können, angepasst an das Renditeziel, die Risikoneigung und die Anlagepräferenzen des Versicherten, mit den Fondspolizen der VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a. G. kombiniert werden.



**Simone Szydlak**  
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit  
VOLKSWOHL BUND Lebens-  
versicherung a.G.



K O N Z E P T®

*Maßbekleidung*  
KONFEKTION NACH MASS

HARALD FIRMENICH

Konzept-Massbekleidung Münster – Himmelreichallee 73 – 48149 Münster

Telefon 02 51/1 34 08 50





# Neubau des Elefanten-Parks im Allwetterzoo Münster



Elefanten gehören zu Münster – seit 1899

Die Haltung von Elefanten hat in Münster eine lange Tradition. Schon 1899 bezog der erste Elefant das Elefanten-gehege im münsterschen Zoo. August hieß das bewunder- te Tier. Trotz seines männlichen Namens handelte es sich eigentlich um eine Elefantendame. Das Elefantenhaus im orientalischen Stil galt den Münsteranern als schönstes seiner Art weltweit und war der Stolz der Stadt. Auch nach dem Umzug des Allwetterzoos 1974 blieb das Ele- fantengehege ein Mittelpunkt des Zoos und die Elefanten ein besonderer Publikumsmagnet.

Auch die Zucht von Elefanten blickt auf eine fast 20-jährige Tradition zurück. 1994 kam der Elefantenbulle Alexander für vier Jahre nach Münster. Einige Jahre spä- ter wurde das erste Elefantenbaby geboren, das leider we- nige Stunden später starb. Seitdem hofft man in Müns- ter erneut auf die Geburt eines Elefantenbabys, denn die Zucht von Elefanten ist die Grundvoraussetzung für deren langfristige Haltung. Der neue Elefanten-Park schafft die Voraussetzungen dafür, diese mehr als 110 Jahre alte Tra- dition erfolgreich weiterzuführen.

„Mäzene gesucht und gefunden“, so lau- tete eine Überschrift in den Westfälischen Nachrichten vom 02.05.1974. An der Pro- menade in Münster, wo sich heute die Zentrale einer bekannten Bausparkasse befindet, befand sich bis 1974 Münsters

Zoo. Doch schon in den 1960er Jahren hatten Planer, Po- litik und Öffentlichkeit eine Verlagerung des Zoos von der Innenstadt in den Außenbereich diskutiert. Der Umzug bot die Chance, die Fläche deutlich zu vergrößern und Anlagen neuesten Standards zu bauen. Mitte 1974 öffne- te der neue Allwetterzoo seine Pforten. Die Eröffnung des Allwetterzoos wurde zur Nagelprobe für die Verbunden- heit zwischen Münster, Münsterland und Zoo. Denn der Zoo rief die Bürgerinnen und Bürger auf, für die Anschaf- fung von 266 Tieren zu spenden.

Die Liste der Spender war lang. Sie reichte vom großen Unternehmen bis zur Grundschulklasse. Mehr als 625.000 Mark kamen damals zusammen. Viele Spender wählten dabei das Ziel ihres Einsatzes mit Humor und Augenzwin- kern: Der Baugewerbeverband spendierte einen „Baulö- wen“, ein Optiker aus der Salzstraße stiftete „Brillenpin- guine“ und ein Einrichtungsgeschäft vom Prinzipalmarkt gar einen Elefanten, vielleicht mit Blick auf den sprich- wörtlichen „Elefanten im Porzellanladen“.

## Bullenhaus, Freianlage, Badebecken und Fütterungsstelle

Bereits Mitte Dezember 2011 wurde die Baustraße fertig- gestellt, über die schwere LKW das Gelände im Zentrum des Allwetterzoos erreichen können. Wo sich bisher der sogenannte Elefantenhügel befand, wird ein neues Bul-



lenhaus mit drei geräumigen Ställen entstehen. Dafür wird der Hügel abgetragen und der Besucherweg verlegt. Die Elefanten-Freianlage wird von etwa 1.500 Quadratmetern auf rund 5.000 Quadratmeter erweitert. Wichtige Neuerung und neues Highlight im Elefanten-Park ist das große Badebecken im Nordwesten der Anlage. Hier können die Elefanten im tiefen Wasser baden und sich im Schlamm suhlen. Direkt am Badebecken wird ein sogenanntes asiatisches Langhaus errichtet. Hier können die Besucher den Park einsehen und haben direkten Blick auf badende Elefanten, dabei haben sie gleichzeitig ein Dach über dem Kopf. Im Langhaus können künftig auch Veranstaltungen stattfinden. An der Cafeteria des Zoo-Restaurants wird eine neue Terrasse mit Blick auf die Elefantenanlage entstehen.

Natürlich wird es weiter die täglichen Fütterungen durch die Besucher geben. Sie sind deutschlandweit einzigartig und eine wichtige Attraktion des Allwetterzoos. Die Fütterungsstelle wird allerdings verlegt: Sie befindet sich dann am Eingang zum Elefantenhaus in Richtung der Gehege für Leoparden und Tiger. Das Elefantenhaus selbst bleibt in seiner bisherigen Form erhalten.

#### Der Elefanten-Park sichert die Zukunft der Elefantenhaltung in Münster und ist eine Investition in den Artenschutz

In der freien Natur sind Asiatische Elefanten gefährdet! Das einst riesige Verbreitungsgebiet des Asiatischen Elefanten ist heute auf fleckenartige, viel zu kleine Waldstücke in landwirtschaftlich wenig genutzten Regionen zusammengeschrumpft. Der für einen gesunden Elefantenbestand notwendige natürliche Austausch von Tieren zwischen den übrig gebliebenen wilden Herden findet nicht mehr statt. Von den vielen Millionen Asiatischen Elefanten in der Vergangenheit leben nach Angaben der Welt-Naturschutz-Union (IUCN) nur noch etwa 30.000 bis 50.000. Die Wilderei und der Landhunger einer rasch wachsenden menschlichen Bevölkerung, die die natürlichen Lebensräume der Elefanten zerstören, sind die Hauptbedrohung für den Asiatischen Elefanten.

Angesichts dieser Situation ist die Zucht und Haltung von Asiatischen Elefanten in Zoos ein wichtiges Projekt des Artenschutzes. Das Europäische Erhaltungszuchtprogramm (EEP) koordiniert und fördert die Zucht in zoologischen Gärten. Zugleich wurden Standards für Haltung und Zucht von Elefanten definiert.

Auch der Gesetzgeber präziserte – EU-Vorgaben folgend – die Anforderungen an die Haltung von Wildtieren. Zoos, die diesen Standards nicht genügen, dürfen nicht mehr züchten und bekommen keine neuen Elefanten. In diesen Zoos wird die Haltung von Elefanten zu einem Auslaufmodell. Die Elefantenanlage in Münster, deren Zuschnitt Anfang der 1970er Jahre geplant wurde, entspricht nicht mehr diesen Vorgaben. Münster hat also die Wahl: den mehr oder weniger langsamen Ausstieg aus der Elefantenhaltung oder eine Anpassung der Rahmenbedingungen an neue Standards.



## Auch Kleinspenden helfen dem Elefanten-Park

Wenn Sie helfen wollen: Kleinspenden sind willkommen. Sie können einfach einen Betrag in jeder beliebigen Höhe auf das Spendenkonto des Allwetterzoos überweisen.

**Spendenkonto Allwetterzoo**  
Stichwort „Elefanten-Park“  
Kontonummer 2000990  
BLZ 400 501 50  
Sparkasse Münsterland Ost

#### Via Handy spenden

Wenn Sie für den Elefanten-Park spenden möchten, geht das auch ganz einfach und schnell per Handy. Schicken Sie eine SMS mit dem Kennwort „ELEFANT“ an die Kurzwahl 81190.

- Sie erhalten sofort eine kostenlose Bestätigung, sobald Ihre SMS eingegangen ist.
- Pro SMS werden Ihnen 5 Euro zzgl. der Standard-SMS-Versandkosten über Ihre nächste Handyrechnung bzw. Ihr Prepaid-Guthaben berechnet.
- Für jede 5-Euro-SMS erhält der Allwetterzoo Münster 4,83 Euro für den Bau des Elefanten-Parks.

#### Via Internet spenden

Wenn Sie für den Elefanten-Park spenden möchten, geht das auch ganz einfach und schnell online ... Schauen Sie unter: [www.elefanten-park.de](http://www.elefanten-park.de)

Durch den Bau des Elefanten-Parks wird ein indirekter Beitrag für den Artenschutz geleistet und somit der Erhalt einer geschützten Population Asiatischer Elefanten im Zoo ermöglicht. Damit ist der neue Elefanten-Park ein Muss!



**Katarina Orlovic**  
*Marketing und Veranstaltungsmanagement*  
[pma:]

Starke Partner in neuem Konzept

# Lebensplandepot

Als Antwort auf die Anforderungen der heutigen Zeit (Finanzkrisen, Vermittlerhaftungen) wurde aus Vertriebs- und Kundensicht das Lebensplandepot kreiert. Flexible Sparraten, kostengünstige Verwaltung und langfristige Erfolgsaussichten eines lebensbegleitenden Depots stehen für den Anleger mit im Vordergrund für eine Produktauswahl. Schnelle Provisionsflüsse, zielsummenorientiert wie aus der Versicherung, kurze oder ganz vermiedene Stornohaftung ohne Stornoreserven und Bestandssicherungselemente sieht der Vertrieb als zielführend für eine Produktaufnahme an. Beide Anforderungen stehen nicht im Widerspruch zu einander. Kunden- und vertriebsorientierte Elemente finden daher gleichermaßen Eingang in das neue Konzept.

“Somit begleitet das Lebensplandepot den Anleger ideal durch sein Investmentleben.

Das Lebensplandepot ist konzipiert als Basisinvestment von der Geburt bis zur Erbrechtung.

Einen erweiterten verbraucherorientierten Schutz bietet das Investmentfondsgesetz. Hier werden u.a. die Provisionsbelastungen zum Schutz des Anlegers geregelt. Und dabei lassen gerade diese Möglichkeiten auch Lösungen zu, die eine Zielsummenvereinbarung auch schon bei Abschluss des Lebensplandepot ermöglichen. Sparrate und Laufzeit werden zur Ermittlung einer vereinbarten Sparzielsumme ermittelt und dabei bleibt diese höchst flexibel und erlaubt dem Anleger auch einmal Sparpausen einzulegen, oder zwischendurch über das Kapital zu verfügen. Auch größere einmalige Raten sind möglich. Somit begleitet das Lebensplandepot den Anleger ideal durch sein Investmentleben. Das Lebensplandepot ist konzipiert als Basisinvestment von der Geburt bis zur Erbrechtung.

Der Vertriebspartner profitiert dabei doppelt. Zum einen hat er einen langfristigen Kunden, der sogar von Treueprämien profitiert und auch in Krisenzeiten an seinem Sparziel festhalten kann. Zum anderen sichern der Provisionsfluss am Beginn des Lebensplandepots und eine dauerhafte Bestandsprovision bei entsprechender Betreuung des Lebensplandepot dazuerwartete Einkünfte ohne schmerzhaftes Einbrechen und Beschränkungen.



Bei der Anlage wird auf eine Einzeltitelauswahl verzichtet. Die VALEXX AG als bekannter Vermögensverwalter bündelt bei der Ausgestaltung des von Warburg Invest verwalteten Dachfonds VALEXX Advantage die europaweit erfolgreichsten Strategien für das Lebensplandepot. Damit entfällt für den Berater die Qual der Wahl einer Investmentauswahl, er bedient sich der unabhängigen Auswahl des anerkannten Vermögensverwalters und kann sich auf die Wünsche, Ziele und Bedürfnisse des Anlegers konzentrieren.

Weitere Informationen sowie Antragsunterlagen zu diesem vordiskontierten Sparplan sind beim Team Kapitalanlagen von [pma:] erhältlich.



**Bernd Müller**  
Geschäftsführender Gesellschafter  
Trust Service Center Celle GmbH  
Produktinitiator des Lebensplandepot



Bettina Schmitz – Allianz Maklerbetreuerin

1

*Ein Tipp:*

*Wer auch in Zukunft  
erfolgreich sein will,  
der muss wissen,  
was heute gefragt ist.*

### Die betriebliche Altersversorgung der Allianz: Deutschlands Nummer 1.

Als Komplettanbieter verfügen wir über besondere Expertise in allen Formen der betrieblichen Altersversorgung. Von A wie Ablösung von Pensionsverpflichtungen bis Z wie Zeitwertkonten – zum Thema betriebliche Altersversorgung bleibt bei Allianz Leben keine Frage offen. Dabei profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung und Kompetenz sowie von unseren hochqualifizierten Maklerbetreuern und effizienten Services. Vertrauen Sie bei Produkt und Partner auf regelmäßig ausgezeichnete Leistung und Qualität. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Maklerbetreuer oder unter <https://makler.allianz.de>

**Zum zweiten Mal in Folge Nummer 1 in allen Kategorien  
des AssCompact Award bAV – vielen Dank für Ihr Vertrauen!**

**Allianz** 





## Garantieprodukte mit Top-Performance und Erleichterungen zum Jahresende

Das nahende Jahresende ist eine gute Zeit, um zu schauen, wie das vergangene Jahr lief. Canada Life konnte hier bereits ein schönes Zwischenfazit ziehen: Besonders die *Generation*-Tarife mit UWP-Prinzip sowie die *Garantie Investment Rente* als Sofortrente gegen Einmalbeitrag haben eine TOP-Performance abgelegt. Ein guter Anlass Kunden – besonders im Hinblick auf die Unisex-Umstellung zum 21.12.2012 – darauf aufmerksam zu machen und zu einem Abschluss zu motivieren. Hierfür sowie für Zuzahlungen zu bestehenden Basisrenten-Tarifen bietet Canada Life Geschäftspartnern einige Erleichterungen.

### Einmalbeitragsprodukt mit Top-Performance

Eine attraktive Lösung, um den Ruhestand finanziell abzusichern, bieten Sofortrenten gegen Einmalbeitrag wie die *Garantie Investment Rente* von Canada Life. Je nach Risikoneigung können sich Kunden zu Beginn für eines von drei wählbaren Anlageportfolios mit unterschiedlich hoher Aktienquote entscheiden, in welches ihr Geld über die gesamte Vertragslaufzeit investiert bleibt. Da der Mindestbeitrag für die Sofortrente bei 20.000 EUR liegt, eignet sich die *Garantie Investment Rente* besonders gut für Kunden, die bereits über Kapital wie etwa aus abgelaufenen Lebensversicherungen oder Erbschaften verfügen. Aus diesem Einmalbeitrag errechnet sich direkt zu Beginn die garantierte Rente, diese kann nur steigen. Wenn ein gestiegener Fondswert zu entsprechenden Rentensteigerungen führt, ist die erhöhte Rente wieder lebenslang garantiert. Auch Börsenschwankungen können der garantierten Rente nichts anhaben, diese wird nur bei Entnahmen angepasst.

### Rentensteigerungen von rund 15 Prozent nach einem Jahr

Jedes Jahr erfolgt ein automatischer Check: Bei ausreichender Fondsperformance wird die Rente erhöht und wieder lebenslang garantiert. Über eine um rund 15 Prozent gesteigerte Rente konnte sich zum Beispiel eine Frau

mit dem Eintrittsalter 69 Jahren freuen, die 240.000 EUR Einmalbeitrag für eine Sofortrente ins Portfolio *Chance* eingezahlt hat: Zum Vertragsbeginn am 26.08.2011 betrug ihre Anfangsrente 1.000 EUR. Bereits ein Jahr später wurde diese Monatsrente auf 1.150 EUR erhöht. Das entspricht einer Rentensteigerung von rund 15 Prozent.

### UWP-Policen: Gut aufgestellt für die Rente

Auch mit den Unitised-With-Profits-Policen (UWP) der Canada Life gegen laufenden Beitrag sind Kunden gut aufgestellt. Diese bietet Canada Life seit über zehn Jahren erfolgreich auf dem deutschen Markt an. Die fondsgebundenen Rentenversicherungen investieren in Fonds mit einem Aktienanteil von derzeit rund 60 Prozent. Das schafft höhere Ertragschancen als ein Aktienanteil von durchschnittlich unter 5 Prozent, der zurzeit bei klassischen kapitalbildenden Lebensversicherungen die Regel ist. Bei Kurseinbrüchen greifen wiederum robuste Garantien.

### Robuste Garantien

Herzstück der UWP-Garantie ist ein Glättungsverfahren. Diese Glättung ermöglicht für das Anteilguthaben des Kunden einen gleichmäßigen Wertzuwachs, so dass Kurseinbrüche insbesondere gegen Ende der Laufzeit ausgeglichen werden. Den Prozentsatz, mit dem das geglättete Kunden-Guthaben wächst, deklariert der Versicherer jährlich. Er ist zum Rentenbeginn garantiert und kann nicht unter durchschnittlich 1,5 Prozent p.a. fallen. So ist der Kunde mit UWP-Policen vor negativen Kapitalmarkt-Szenarien geschützt. Seit dem 01.04.2012 bis zum 31.03.2013 gilt ein geglätteter Wertzuwachs von 2,2 Prozent. Die geglättete Wertentwicklung für die letzten zehn Jahre lag zum 30.09.2012 bei durchschnittlich 3,4 Prozent p.a.

### Von Börsenhochs profitieren

Auch für Börsenhochs sind UWP-Versicherte vorteilhaft aufgestellt. Denn wenn zum Ende der Laufzeit die tatsächliche Wertentwicklung ihres Anteilguthabens höher

ist als dessen geglätteter Wert, wird ihnen bei Erfüllung der Voraussetzungen die positive Differenz aus beiden Werten als Schlussbonus ausbezahlt. Im umgekehrten Fall ist ihnen der geglättete Wert des Anteilguthabens sicher. Die Kunden erhalten also entsprechend der Versicherungsbedingungen immer den höchsten Wert als Ablaufleistung. Die tatsächliche Wertentwicklung für die letzten zehn Jahre lag zum 30.09.2012 bei durchschnittlich 5,6 Prozent p.a. Bei Verträgen mit laufender Beitragszahlung gewährt Canada Life den Versicherten in der aktuellen Tarifgeneration nach dem sechsten Versicherungsjahr zusätzliche Anteile als Treuebonus auf das Anteilguthaben.

#### Für Jeden der passende Tarif

In der ersten Schicht der Altersvorsorge steht Sparer *Generation basic plus* als aufgeschobene, lebenslange Rentenversicherung zur Verfügung. *Generation business* ist die Canada Life-Lösung für die betriebliche Altersversorgung, die in den Durchführungswegen Direktversicherung, rückgedeckte Unterstützungskasse und rückgedeckte Pensionszusage zur Wahl steht. In der dritten Schicht steht Sparer *Generation private* als reine Rentenversicherung mit Kapitalwahlrecht offen.

#### Zehn neue Fonds

Die Fondspalette der Canada Life wurde erst vor Kurzem durch zehn Fonds ergänzt. Sie stammen von renommierten Anbietern wie Carmignac Gestion, Flossbach von Storch, Mack & Weise, Ethenea Independent Investors S.A., M&G Investments sowie Invesco. Insgesamt stehen Kunden jetzt über 30 Fonds zur Auswahl.

#### Reduzierte Zuzahlungen zu Basisrenten-Tarifen

Mit geringem Aufwand können Geschäftspartner mit der Zuzahlungsaktion für die Canada Life-Basisrenten *Generation basic* und *Generation basic plus* zusätzliches Geschäft generieren. Speziell für diese UWP-Verträge hat Canada Life personalisierte Zuzahlungsanträge für Geschäftspartner vorbereitet. Zum Jahresende stehen vielen Kunden zusätzliche Gelder zur Verfügung, z.B. aus Gratifikationen und Bonuszahlungen. Mit einer Zuzahlung zu ihren Basisrenten-Verträgen können sich Ihre Kunden zum Jahresende selbst beschenken und Steuerersparnisse voll ausnutzen.

Hinzu kommt, dass die Zuzahlungsaktion noch nie so attraktiv war wie dieses Jahr – denn der Countdown für Unisex läuft. Eine Zuzahlung ab 500 EUR sichert allen Männern – aber auch Jungen, die bisher noch keine Zuzahlung gemacht haben – „ihre Männer-Rente“. Nur mit einer Erstzuzahlung bis zum 20.12. stellen Sie sicher, dass Männer und Jungen auch danach immer wieder zu der für sie höheren geschlechtsspezifischen Rentenversicherung zuzahlen können. Aber auch Frauen profitieren von einer Erstzuzahlung: Sie gehen dank der Canada Life-Unisex-Umtauschgarantie kein Risiko ein, wenn sie sich durch eine Zuzahlung noch die Steuervorteile für die Basisrente sichern wollen. Der gesenkte Mindestzuzahlungsbetrag

## Vorteile einer Zuzahlung

- *Männer, die noch keine Zuzahlung gemacht haben, sichern sich bei einer Zuzahlung bis zum 20.12.2012 langfristig ihre höhere „Männerrente“.*
- *Frauen profitieren bei einer Erstzuzahlung ebenfalls: Sie gehen dank unserer Unisex-Umtauschgarantie kein Risiko ein, wenn sie sich durch eine Zuzahlung noch die Steuervorteile 2012 für die Basisrente sichern wollen.*
- *Zehn neue renditeorientierte Topseller-Fonds stehen Ihren Kunden ab sofort für Zuzahlungen in die Basisrente zur Auswahl.*
- *Steuerersparnisse im Jahr 2012 können Ihre Kunden mit einer Zuzahlung voll ausnutzen.*
- *Ihre Kunden stocken ihre Rente noch einmal kräftig mit zusätzlichen Geldern zum Jahresende auf, z.B. aus Gratifikationen oder Bonuszahlungen.*

gilt zudem für alle Canada Life-Altersvorsorgeprodukte, die seit dem 01.01.2005 abgeschlossen wurde und gilt für Zuzahlungen bis zum 20.12.2012.

#### Umtauschgarantie sichert günstigsten Tarif

Wer bis zum 20.12.2012 einen Vertrag abschließt oder seinen bestehenden Vertrag erhöht, erhält mit einer Unisex-Umtauschgarantie auf die jeweils vorteilhaftere Tarifvariante größtmögliche Flexibilität für die weitere Vertragslaufzeit. Canada Life tauscht die meisten ihrer Versicherungen automatisch auf den Unisex-Tarif um, falls dieser günstiger ist. Dies gilt für die Rentenversicherungen *Generation private*, *Generation basic plus*, *Generation business*, *Flexibler Rentenplan plus*, *Flexibler Kapitalplan* und *Garantierter Rentenplan*. Auch für den Risikoschutz Schwere Krankheiten Vorsorge gilt die Umtausch-Garantie. Wenn der Unisex-Tarif günstiger ist, steht den Versicherten eine höhere Versicherungsleistung zu, obwohl die Prämie gleich bleibt. Auf eine erneute Gesundheitsprüfung verzichtet Canada Life. Die vor Kurzem optimierte Grundfähigkeitsversicherung bietet Canada Life nur noch in der Unisex-Variante an, da diese für Frauen und Männer in so gut wie allen Berufsgruppen günstiger als vorher ist.



**Markus Wulftange**  
Bezirksdirektor  
Canada Life

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

# Kapitalanlage-Seminar in München

## Fachlicher Input und Oktoberfeststimmung inklusive

Auch in diesem Jahr lud die [pma:] interessierte Kundenberater zum Kapitalanlage-Seminar, einem Gemeinschaftsprojekt mit der VALEXX AG, ein. Als Veranstaltungsort wählte man Oberschleißheim bei München. Da die Veranstaltung in die Zeit des Münchener Oktoberfestes fiel, stand das Rahmenprogramm natürlich im Zeichen der „Wiesn 2012“. Doch bevor die Teilnehmer fröhlich feierten, absolvierten sie zwei stramme Seminartage mit hochwertigen Programmpunkten, interessanten Vorträgen und ergiebigen Workshops.

Die diesjährigen Seminarschwerpunkte lagen bei den Themen § 34 f, Haftungsdach, VALEXX-Finanzkonzepte und Vermögensverwaltung. Die Teilnehmer zeigten großes Interesse und arbeiteten aktiv und wissbegierig mit. Als Moderator und Referenten konnte [pma:] den Vorstand der Dr. Maasjost & Collegen AG, Klaus Hoffmann, und als weiteren Referenten den Vorstand der VALEXX AG, Mirko Albert, gewinnen.

Weite Anreisen scheuten die Teilnehmer nicht. Sie kamen aus ganz Deutschland nach Oberschleißheim. Auch ein Gipsbein war für einen der Teilnehmer kein Grund, der Veranstaltung fern zu bleiben.

Den ersten Seminartag am 26.09. bestimmten Fachvorträge zu den Themen § 34 f, Haftungsdach, VALEXX-Finanzkonzepte und -Vermögensverwaltung sowie ein Vortrag von Christian Bunk, Oppenheim Fondstrust GmbH, zu den Schwerpunkten OFT-Plattform und verschiedene OP-Fonds. Auch der Vortrag des Referenten Dieter Fischer, Finanzen Advisor Services, stieß auf reges Interesse. Fischer referierte über technische Analyse- und Angebotsmöglichkeiten und Vergleichsprogramme mit der Fondssoftware FVBS. Die Teilnehmer zeigten sich während aller Vorträge sehr interessiert und stellten viele detaillierte Fragen, sodass eine angeregte und produktive Grundstimmung herrschte.

Im Anschluss an den ersten wirklich anstrengenden Seminartag ging es direkt zum gemütlichen Teil der Veranstaltung über. Ein deftiges bayerisches Abendessen stand auf dem Programm. Auch dort nutzten die Teilnehmer die Zeit und diskutierten mit den Referenten die Themen des Tages in zünftiger Atmosphäre bei ordentlichem Weißbier und herzhaftem Essen.

Der zweite Seminartag am stand ganz im Zeichen der Praxis. Die Referenten Albert und Hoffmann erarbeiteten mit den Anwesenden in zwei Workshops die Themen § 34 f, Haftungsdach, VALEXX Finanzkonzepte und Fondsvermögensverwaltung. Hierbei richteten sie ihr Hauptaugenmerk



Klaus Hoffmann,  
Dr. Maasjost & Collegen AG



Mirko Albert, Value Experts  
Vermögensverwaltungs AG



Christian Bunk,  
Oppenheim Fondstrust GmbH



Dieter Fischer, Finanzen Advisor  
Services GmbH

auf aktuelle, praktische Situationen im Alltag der [pma:]Berater. Die Gruppenergebnisse fassten die Beteiligten zusammen und trugen sie im Anschluss in der großen Runde vor. Mit einem Vortrag über den OP-Überlauftopf, einer Kombination aus mehreren Fonds, rundete Bunk den zweiten Seminartag gekonnt ab.

Nachdem alle Anwesenden genug fachlichen Input bekommen hatte, hieß es Tracht anlegen und auf mit Münchener Oktoberfest. Dort ließ man bei Händel und Maß den Tag und die gelungene Veranstaltung genussvoll ausklingen.



Klaus Ummen  
Teamleiter Kapitalanlagen  
[pma:]

Wer **Schuhgröße 134** hat,  
braucht einen etwas größeren  
Vorgarten.



Spenden Sie  
für den  
Elefanten-Park!

[www.elefanten-park.de](http://www.elefanten-park.de)

# «Dosis facit venenum» – Die Dosis macht das Gift

## Eine Betrachtung der richtigen Portfoliomischung im Monat September

Wovor haben die Marktauguren im September gewarnt: politische Risiken wohin man auch schaut, Parlamentswahlen in den Niederlanden, die entscheidende EZB Sitzung, das Urteil des Bundesverfassungsgerichtes bezüglich der Zulässigkeit des ESM, die jährliche Ansprache des Präsidenten der amerikanischen Fed in Jackson Hole, der Bericht der Troika zu Griechenland, die Ergebnisse des Stresstests der spanischen Banken und zu guter Letzt die Möglichkeit eines Verlustes des Investment Grade Ratings von Spanien durch Moodys.

Und was blieb am Ende übrig von all dem Was-wäre-wenn-Risiko? Nichts! Ganz im Gegenteil: Die Parlamentswahlen in den Niederlanden haben den Pro-Euro Kräften den Rücken gestärkt, die EZB hat das OMT-Programm angekündigt und das Bundesverfassungsgericht hat den ESM (unter Auflagen) als endgültig verfassungsgemäß erklärt. Außerdem kündigte Ben Bernanke (oder „Ben Lightyear“, wie er mittlerweile augenzwinkernd genannt wird) das lang erhoffte QE3 (auch als „QEternity“ verballhornt) an. Währenddessen fiel der Bericht der Troika über Griechenland und auch der spanische Bankenstresstest aus wie vom Markt erwartet. Und schlussendlich hat Moodys Spanien dann doch nicht herabgestuft. Vor allem die Entscheidung des deutschen Bundesverfassungsgerichts zum ESM war kritisch für die zukünftige Stabilität des Euros – zumindest für die Kapitalmärkte in Europa.

Alles in allem war der September 2012 dadurch viel freundlicher zum Risiko als der September 2011. Die Politik überlagert die wirtschaftlichen Fundamentaldaten. Obwohl überall von Rezessionsgefahr zumindest geredet wird und sich einige Ökonomien bereits in der Rezession befinden, agieren die Aktienmärkte, als würde die wirtschaftliche Expansion kein Ende nehmen. Alles aufgrund der Politik?

Der September war durchweg freundlich zum Außenwert des Euros, die Kreditaufschläge engten sich auf breiter Front weiter ein und die Aufschläge der Anleihen „risikobehafteter“ Peripheriestaaten waren auch durchweg rückläufig. In diesem Umfeld ist weiter auf sinkende Kreditaufschläge von guten Unternehmensanleihen zu setzen und es besteht noch Einengungspotential. In der derzeitigen Situation, einer Mischung aus Politik und Ökonomie, fällt es insgesamt schwer, an bald steigende Zinsen zu glauben.

Das Zitat „Dosis facit venenum“ wird dem Schweizer Universalgenie Paracelsus zugeordnet, der mit bürgerlichem

Namen Theophrastus Bombastus von Hohenheim hieß und damit mehr als ausreichend Gründe hatte, sich als einer der Ersten einen Künstlernamen zuzulegen. Übersetzt bedeutet es „Die Dosis macht das Gift“ und ist eine Erkenntnis, die man als Grundlage auf die moderne Portfoliotheorie übertragen kann, die von Harry Markowitz allerdings erst 400 Jahre später entwickelt wurde. Auch hier geht man davon aus, dass Diversifikation vorteilhaft ist: Indem man durch geschickte Mischung von Einzelrisiken (Gifte) das Portfoliorisiko reduzieren kann. Zuviel Einzelrisiko birgt hohes Verlustpotential. Die Mischung macht's!

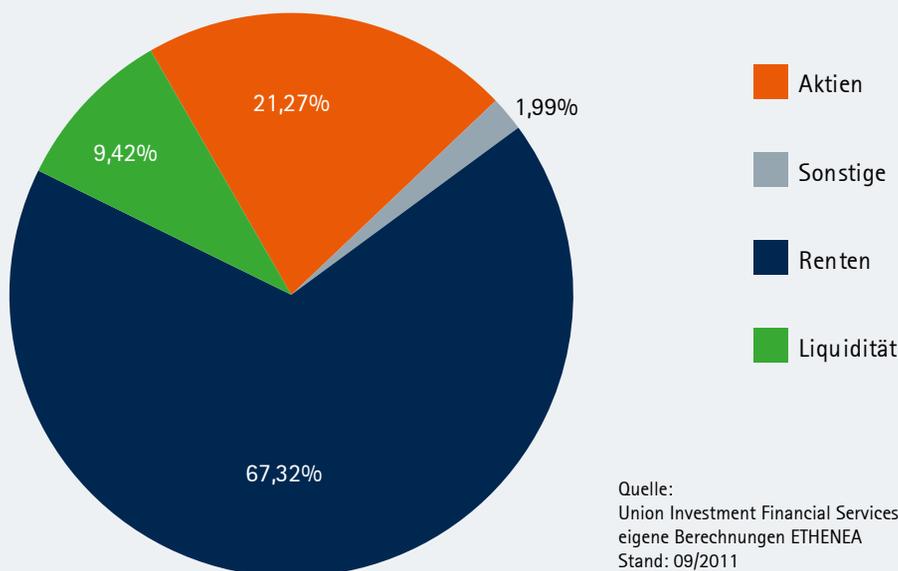
### Stärkerer Aufbau der Aktienquote im Ethna-AKTIV E und Ethna-GLOBAL Dynamisch.

Entgegen der in der Vergangenheit zurückhaltenden Aktiendosis und trotz des scheinbaren Widerspruchs zum ökonomischen Umfeld, hat sich das Portfoliomanagement der Ethna Funds entschieden, die Aktienpositionen im Ethna-AKTIV E und Ethna-GLOBAL Dynamisch stärker aufzubauen.

Eine Mischung mit einer höheren Aktienquote ist unter anderem auf sehr positiven Entscheidungen der Notenbanken zurückzuführen: Zum einen stützt die Federal Reserve durch den Kauf von Hypothekenanleihen die US-Wirtschaft und gibt so zusätzliche Liquidität in den Markt. Zum anderen hat die EZB durch den angekündigten Kauf von Staatsanleihen das Risiko eines Auseinanderbrechens des Euros beseitigt. So wurde sehr viel Unsicherheit aus dem Markt genommen und das Wohlbefinden der Investoren gegenüber Aktien deutlich gesteigert.

Aktien besitzen gegenüber anderen Anlageklassen ein attraktives Risiko-Ertrags-Profil. Hinzu kommen die historisch gesehen durchaus interessanten Bewertungslevel der europäischen und amerikanischen Aktienmärkte. Die Unternehmen des deutschen Aktienindex DAX bieten auf dem aktuellen Kursniveau eine Dividendenrendite von 3,6 Prozent und somit eine deutlich höhere Ausschüttung als die Couponzahlungen einer zehnjährigen deutschen Staatsanleihe. Dieser Renditeunterschied ist momentan attraktiv, da die Volatilität der Aktienmärkte in den letzten Wochen kontinuierlich gefallen ist und sich derzeit auf historischen Tiefstkursen bewegt.

## Asset Allocation des Ethna-AKTIV E



Auch die Tatsache, dass der Optimismus der Investoren noch nicht besonders angestiegen zu sein scheint, bietet Raum für steigende Kurse. Folglich sind die Investoren mit großer Wahrscheinlichkeit in ihren Fonds nicht voll investiert. Eine Gruppe der „Nicht-Investierten“ und somit zukünftigen Käufer ist also vorhanden. Gestützt wird dies durch einen Blick auf das AAI Investor Sentiment Survey, welches wöchentlich die Anzahl der positiv gestimmten Marktteilnehmer misst (Quelle: <http://www.aai.com/sentimentsurvey>; Stand 03.10.2012). Die Teilnehmer der Umfrage werden gebeten, ihre Sicht auf die Aktienmärkte in den nächsten sechs Monaten anzugeben. Befindet sich der Umfrage-Index auf einem hohen Stand, signalisiert er, dass viele Marktteilnehmer optimistisch in die Zukunft blicken und der Markt Gefahr läuft zu überhitzen. Dies ist aber zurzeit nicht der Fall. Bei dem aktuellen Indexstand von 36,1 Prozent gegenüber dem langfristigen Durchschnitt von 39,0 Prozent ist der Optimismus der Marktteilnehmer begrenzt – und das trotz der Tatsache, dass sowohl die europäischen als auch die amerikanischen Märkte in den letzten Wochen deutlich gestiegen sind.

Durch die Handlungen der Notenbanken rund um den Globus, welche eine strauchelnde Weltwirtschaft stabilisieren und das Systemrisiko deutlich reduzieren sollen, werden Marktteilnehmer optimistischer und sind bereit, mehr Risiken einzugehen. Diese verbesserten Rahmenbedingungen in Kombination mit einer attraktiven Dividendenrendite, einer Bewertung der Märkte, die noch Raum nach oben lässt und einer vorsichtigen Grundeinstellung der Investoren, sollte die Nachfrage für Aktien über dieses Jahr hinaus stützen.

Ein auf die jeweilige Marktsituation angepasstes Portfolio liefert auch in diesen immer noch unsicheren Gewässern eine gute Performance. Allerdings wird es bei Portfolioentscheidungen, mehr denn je, auf die entsprechende Allokation der unterschiedlichen Anlageklassen und der jeweiligen Sektoren im Aktienbereich ankommen – eben auf die richtige Dosis.

### Guido Barthels

Fondsmanager der Ethna Funds

ETHENEA Independent Investors S.A.



Guido Barthels blickt zurück auf mehr als 25 Jahre Berufserfahrung an den internationalen Kapitalmärkten und hat sich insbesondere als Rentenspezialist einen Namen gemacht. Seit 2008 ist er Fondsmanager der erfolgreich etablierten Ethna Funds und gestaltet deren aktives Vermögensverwaltungskonzept maßgeblich mit.



**„Vorsorgestrategien sind dann modern,**

**wenn man auch zukünftig genug Geld hat.“**

Götz Schünemann,  
Organisationsdirektor

Zukunft machen wir aus Tradition.



**Die Stuttgarter**  
Der Vorsorgeversicherer

# Vorgeschmack auf den 2013er Rheingau-Incentive

Anfang Mai 2013 geht die Incentive-Reise von [pma:] in den Rheingau – ins Fünfsterne-Hotel Schloss Reinhartshausen (siehe Seite 38). Darauf möchten wir Sie auch kulinarisch einstimmen. Natürlich mit Spezialitäten der Region. Also: Töpfe und Pfannen herausholen, Familie und Freunde einladen!

## Rheingauer Zwiebelkuchen



### Zutaten

400 g Mehl	400 g Speck, geräuchert
20 g Hefe	250 g Käse (Gouda)
250 ml Wasser, lauwarm	200 g Sahne
1 TL Salz	2 Eigelb
3 EL Öl	Öl
800 g Zwiebeln	Pfeffer, frisch gemahlen

### Zubereitung

Hefeteig herstellen. Die Zwiebeln in Ringe schneiden und in Öl andünsten. Etwas abkühlen lassen. Den Speck würfeln, den Käse reiben. Die Sahne mit den beiden Eigelb verquirlen. Den Teig ausrollen. Darauf die Zwiebeln verteilen. Mit Pfeffer würzen. Den Speck und den Käse in einer Schüssel miteinander vermischen. Auf die Zwiebeln verteilen.

Die Sahne darüber geben. Bei 50° im Backofen bei geöffneter Tür ca. 15- 20 Minuten gehen lassen. Das Blech herausnehmen und den Backofen auf 200° aufheizen. Die Backzeit beträgt etwa 30 Minuten. Zubereitungszeit: ca. 45 Minuten.

## Winzergulasch



### Zutaten

500 g gemischtes Gulasch	1 Lorbeerblatt
Fett	1 Prise Oregano
Pfeffer	1 Prise Estragon
Salz	0,2l Wasser
500 g Zwiebeln	0,2l Rheingauer Riesling
1 Stange Lauch	250 g Rheingauer Trauben
1 große Möhre	Beilage: Knödel

### Zubereitung

Das Gulasch in Fett kräftig anbraten und mit Pfeffer und Salz würzen. Die Zwiebeln schälen, in kleine Würfel schneiden und kurz mit anbraten. Den Lauch und die Möhre putzen, den Lauch in Ringe, die Möhre in kleine Würfel schneiden und zugeben. Das Lorbeerblatt, Oregano, Estragon, Wasser und Wein zugeben und circa 45 Minuten schmoren lassen. Die Trauben heiß waschen, zugeben, 10 Minuten mitkochen lassen und abschmecken.



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

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

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Key-Account-Manager  
Thomas Ramscheid unter Telefon 0177 2467564 bzw. E-Mail [thomas\\_ramscheid@gothaer.de](mailto:thomas_ramscheid@gothaer.de)

**Gothaer**

# Tarifwechselberatung in der privaten Krankenversicherung durch Experten Bernhard Lüneborg

Lesen Sie auch den Artikel zum selben Thema in der [partner:] Nr. 20, S. 58-59.

So ziemlich alle lamentieren über das Thema Tarifwechselberatung. Auch die Versicherer und Makler. Tarifwechselberatung ist langweilig und man verdient kein Geld. Berater müssen sehr viel Kleingedrucktes lesen, analysieren, auswerten, protokollieren. Sie dürfen nichts übersehen: Keine Brille, keinen Zahnersatz, kein Rezept und erst Recht nicht die bereits angesparten Altersrückstellungen, die offenen und geschlossenen Tarife. Die wenigsten



Versicherer sind technisch so ausgerüstet, dass ein Tarifwechsel reibungslos über die Bühne geht. Stattdessen kann es schon einmal zwei bis vier Monate dauern, bis z.B. Wechselberechnungen, Risikozuschlagsberechnungen oder sonstiges einschließlich Alternativen und Möglichkeiten entscheidungsreif auf dem Tisch liegen.

Aktuell gibt es Anbieter am Markt, die ihre Kunden an Vermittler „verkaufen“. Diese Kunden zahlen ein Honorar an den Tarifwechselberater in Höhe von acht oder neun Monatsbeiträgen des ersparten Beitrags. Die Idee ist gut. Alle verdienen Geld im Vertrieb. Nur aus unserer Sicht und auch aus der Sicht des BaFin ist dieses Prozedere nicht haltbar. Insbesondere nicht für seriöse Bestandsbetreuer langjährig aufgebauter Bestände.

Der Verkauf von Bestandskunden zu einer Beratung, die ohnehin aufgrund der vergleichsweise hohen Bezüge aus Abschluss- und Bestandsprovisionen eines PKV-Betreuers zu dessen Verpflichtungen zählt, ist sicher nicht im Kundeninteresse. Das Modell, ein Honorar einzig auf der Höhe des eingesparten Monatsbeitrags aufzubauen, kann zu gefährlichen Verwicklungen führen. Versteht der Kunde innerhalb des Beratungsprozesses, dass „billiger“ seinem Behandlungsbedarf nicht so sehr entspricht, wie die kostenneutrale Optimierung seines Vertrages, was ist dann? Wer setzt sich letztendlich durch? Die optimale Beratung?

Aus diesem Grund bieten wir Ihnen bei [pma:], außerhalb dieser grenzwertigen Betrachtungen, unabhängig und transparent ein optimales Highlight für Sie und Ihre Kunden an. Wir haben in Bernhard Lüneborg ([www.pkv-versicherungsberater.de](http://www.pkv-versicherungsberater.de)) einen Spezialisten auf dem Gebiet der privaten Krankenversicherungen gefunden, der mit [pma:] eine langjährige gute Geschäftsbeziehung pflegt und gemeinsam mit uns erfolgreiche Projekte realisiert hat. Lüneborg wird ein festes Honorar für seine KV-Beratungen in Rechnung stellen. Die Beratung beinhaltet eine höchstkomplexe Dienstleistung und Ausarbeitungen bis ins kleinste Detail. Das Angebot gilt für [pma:]-Bestandskunden und beläuft sich auf 600 EUR zuzüglich der Mehrwertsteuer pro Gesamtfall bis inklusive zur endgültigen Beratung, Entscheidung und Umstellung des Vertrages. Durch dieses Fixum gibt es keine Gefahr der Orientierung am Billigsten, sondern eine ausschließliche Ausrichtung an der neuen Qualität und Nachhaltigkeit der Vertragsgestaltung. Wir freuen uns, dass wir Bernhard Lüneborg zur Realisierung dieses Angebotes gewinnen konnten. Vielen Dank und herzlich willkommen bei [pma:].



Claudia Willeke  
Teamleiterin KV  
[pma:]



## DREI WERTVOLLE SÄULEN.

So wie ein solides Bauwerk auf seinen starken Pfeilern ruht, basieren unsere Investmentfonds auf tragfähigen Anlagekonzepten, als deren Architekten wir uns verstehen.

Wertbeständigkeit, Ausgewogenheit und Wachstum bilden die Schwerpunkte von Ethna-GLOBAL Defensiv, Ethna-AKTIV E und Ethna-GLOBAL Dynamisch – unabhängig von kurzfristigen Börsen- und Markttrends. Ihre Anlageziele und Ihr Vertrauen sind uns Verpflichtung und Maßstab für die Gestaltung aktiver Vermögensverwaltungskonzepte.

Erfahren Sie mehr über die Ethna Funds unter [www.ethnafunds.com](http://www.ethnafunds.com).

ETHENEA Independent Investors S. A. | [www.ethnafunds.com](http://www.ethnafunds.com)



**ETHNA | FUNDS**

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

Ralf-Peter Prack, André Czerwionka

**Verkauf von Versicherungen und Finanzdienstleistungen ist (k)eine Magie: Wie Sie mit zielführenden Zaubersprüchen beim Kunden Verträge abschließen**



■ In keinem anderen Berufsgebiet ist die Kluft zwischen guten und schlechten Verkäufern so stark ausgeprägt, wie in der Versicherungsbranche. Hier stellt sich die Frage, was die erfolgreichen Vermittler anders machen? Sind sie alle Magier?

Die Autoren lüften in diesem Buch die „Zaubertricks“ der erfolgreichen Finanz-Vertriebler. Sie erläutern, mit welchem Selbstverständnis Verkaufsmagier ihren Kunden gegenüber treten, mit welchen „Zutaten“ und „Zaubersprüchen“ sie Kunden im Verkaufsgespräch zu einer bedarfsorientierten Kaufentscheidung führen und erfolgreich Verträge abschließen. Tipps für zielführendes Cross-Selling zeigen den Weg zur Könnerschaft des „Meistermagiers“ - zum Topverkäufer.

Ralf-Peter Prack, Versicherungskaufmann und Diplom-Ökonom, begleitet Agenturen und Angestellte im Verkauf und hält Seminare für Vertriebsmitarbeiter. André Czerwionka, ausgebildeter Versicherungsfachwirt (IHK), ist Vorsorgespezialist und als freiberuflicher Dozent in der Erwachsenenbildung tätig.

#### Tipp von Claudia Willeke

Taschenbuch: 216 Seiten  
Verlag: Gabler Verlag  
Auflage: 1 (2011)  
Sprache: Deutsch  
ISBN-10: 3834926566  
ISBN-13: 978-3834926562

Avinash K. Dixit, Barry J. Nalebuff

**Spieltheorie für Einsteiger. Strategisches Know-how für Gewinne**



■ Dixit und Nalebuff bringen dem Leser durch anschauliche und leicht nachvollziehbare Beispiele zahlreiche Anwendungen der Spieltheorie näher. Dass auf diese Weise kein wissenschaftlicher Zugang zur Thematik erreicht wird, liegt auf der Hand, doch bietet sich so dem Einsteiger die Möglichkeit, sich erst einmal mit der Denkweise und den Fachausdrücken der Spieltheorie vertraut zu machen und sich auf die Lektüre von weiterführender Literatur vorzubereiten.

Die Beispiele reichen von Backgammon und Charly Brown bis hin zur nuklearen Abschreckung während des „Kalten Krieges“. Egal ob zur Erklärung von sequentiellen und simultanen Spielen, ob zur Demonstration von strategischen Zügen oder gemischte Strategien, immer finden die Autoren ein aus dem Leben gegriffenes Beispiel, an dem das spieltheoretische Vorgehen in logisch demonstriert wird. Dabei wird vor allem Wert darauf gelegt, dass der Leser sich auch selbst Gedanken über eine mögliche Lösung des Problems macht und nicht nur einfach die vorgegebenen Antworten als gottgegeben ansieht; diesem Zweck soll auch eine umfangreiche Sammlung von Fallbeispielen am Ende des Buchs dienen.

#### Tipp von Michael Menz

Gebundene Ausgabe: 371 Seiten  
Verlag: Schäffer-Poeschel  
Auflage: 1 (2000)  
Sprache: Deutsch  
ISBN-10: 3791009133  
ISBN-13: 978-3791009131

Frank Baumann, Matthias Beenken, Hans-Ludger Sandkühler

**Maklermanagement. Maklerbetriebe erfolgreich gründen, führen und organisieren**



■ Das Buch vermittelt klar strukturiert das gesamte Managementwissen zur Führung eines erfolgreichen Maklerbetriebs. Dabei gehen die Autoren ausführlich auf betriebswirtschaftliche, rechtliche und steuerliche Gesichtspunkte ein. Das Handbuch ist auf dem neusten Stand und gibt Expertentipps zur effizienten Betriebsorganisation und strategischen Weiterentwicklung einer Versicherungsagentur.

Inhalte: Antworten auf alle juristischen und betriebswirtschaftlichen Fragen; alle Fakten zum Thema Finanzen und Steuern; so regeln Sie als Versicherungsmakler die Nachfolge und den Berufsausstieg.

Neu in der 2. Auflage: Alles zu den Themen Aus- und Weiterbildung sowie zum Thema Personalentwicklung; Konsequenzen aus der Vermittlerrichtlinie für das Finanzvermittlerrecht; Aktuelles zum Datenschutz; Fakten zur Verbraucherschutzdiskussion rund um das Thema Honorarberatungrecht.

#### Tipp von Claudia Willeke

Broschiert: 316 Seiten  
Verlag: Haufe-Lexware  
Auflage: 2 (2011)  
Sprache: Deutsch  
ISBN-10: 3648024086  
ISBN-13: 978-3648024089

»Fesselnd«: Noch bessere Leistungen,  
Sparpotenzial 28%, neues Produkt!

  
**RECHTSSCHUTZ UNION**

Marke der Sparte Rechtsschutz der  
ALTE LEIPZIGER Versicherung AG



RECHT

**TOP-Rechtsschutz!**

RECHTSSCHUTZ UNION - für alles was Recht ist.



Fesselnde Argumente auf [www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/rechtsschutz](http://www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/rechtsschutz)

**Herausgeber**

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

**Geschäftsführer**

Dr. Bernward Maasjost, Markus Trogemann

**Redaktion**

Katarina Orlovic [korlovic@pma.de]

**Anzeigenleitung**

Katarina Orlovic [korlovic@pma.de]

**Adresse der Redaktion und Anzeigenleitung**

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

**Art-Direction, Layout, Grafik**

msi design, Münster

**Druck**

Digi Print Document Center Münster GmbH

**Bildnachweis**

Titelseite: Tonis Pan. S. 3: Carsten Bender. S. 4: Tonis Pan. S. 10: Siro. S. 14: Andre, Nik. S. 18: Womue. S. 20: Andres Rodriguez. S. 24-25: HFNG. S. 27: Norbert Zeller. S. 28: Tonis Pan. S. 30: Knut Wiarda. S. 31: Jonas Glaubitz. S. 32: Maridav, Ljupco Smokovski. S. 36: Foto Edhar. S. 38-40: F. Steck, M. Balzer, E. Glanzer, T. Bender. S. 46: Architekturbüro Rasbach. S. 50: Stauke. S. 57: Ars Ulrikusch, Victoria P. S. 59: Robert Kneschke. S. 63: Foto Edhar, IA64, Graja.

**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:] 21.4.2012.1T



## Der Unisex-Retter der Continentale

Wer sich heute noch die Vorteile einer geschlechtsspezifischen Beitragsberechnung sichert, der möchte auch in Zukunft davon profitieren.

Der Unisex-Retter der Continentale sorgt 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-rette](http://www.contactm.de/unisex-rette)