

[partner:]

Schwerpunkt 30 Jahre [pma:]

[pma:] feiert Geburtstag

Interview mit Werner Raves
und Dr. Bernward Maasjost

Langjährige [pma:] -
Partner im Gespräch

1983 bis 2013: Schlaglichter
auf die Firmengeschichte

30

Lebensversicherungen:
Aktuelle Vertriebs-
chancen erkennen

Pflege-Bahr:
Potenzial für
Cross-Selling

Kapitalanlagen:
Experten empfehlen Aktien-
fonds und Sachwerte

**Sie wollen als Unternehmen attraktiv
für gute Mitarbeiter sein?**



**Betriebliche Krankenversorgung von AXA.
Das intelligente Personalinstrument, um Top-Kräfte
an Ihr Unternehmen zu binden.**

Ein Unternehmen ist so gut wie seine Mitarbeiter. Doch in Zeiten des zunehmenden Fachkräftemangels wird es immer schwieriger, gute Mitarbeiter zu finden. Und zu halten. Ein neues Instrument, um die Attraktivität Ihres Unternehmens für Top-Kräfte zu steigern, ist die betriebliche Krankenversorgung von AXA. Hiermit können Sie allen Mitarbeitern einen attraktiven Mehrwert bieten. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.AXA.de/bkv, per E-Mail bkv@axa.de oder unter Tel. 0221/148-36271.

Kommen Sie zur Versicherung, die neue Maßstäbe setzt.

Maßstäbe / neu definiert



Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

im Leben eines Menschen ist der Dreißigste eine nicht ganz unkritische Marke. Fragen wie „Karriere oder Familie?“ tauchen auf. Noch einmal etwas „Verrücktes“ wagen oder solide werden? Und wieso eilt die Zeit einem davon?

Ganz anders dagegen der Dreißigste eines Unternehmens. Da hat das Alter eine völlig andere Bedeutung: nach 30 Jahren hat man sich längst etabliert, etwas geschaffen und sich einen Namen gemacht. Und man blickt stolz zurück.

Auch wir sind stolz darauf, in diesem Jahr unser dreißig-jähriges Firmenbestehen begehen zu können. In einer so schnelllebigen Zeit, wie der unseren heute, ist dies sicherlich etwas Besonderes. Aber wir werden uns nicht ausruhen, sondern die anstehenden Herausforderungen annehmen und unsere Entwicklung vorantreiben und die Erfolgsgeschichte weiterschreiben. Denn: Wir fangen gerade erst an. Für uns ist dies der richtige Anlass, das Schwerpunktthema dieser Ausgabe unserem Jubiläum zu widmen.



30 Jahre Partner für Finanzdienstleister

Wir möchten auch an dieser Stelle die Gelegenheit ergreifen, im Namen der [pma:] allen Weggefährten der letzten 30 Jahre zu danken: unseren Kooperationspartnern, Geschäftspartnern und Geschäftsfreunden sowie allen Mitarbeitern. Dank der Zusammenarbeit und durch Ihre Unterstützung haben wir heute Grund zu feiern. Ohne die richtigen Personen an seiner Seite wird kein Unternehmen dauerhaft bestehen können. Den folgenden Satz haben wir mal irgendwo gelesen und finden ihn sehr passend: „Wer sich selbst etwas wert ist, wem der Erfolg der eigenen Sache am Herzen liegt, der ist auch für sein Umfeld ein verlässlicher Geschäftspartner und Freund.“

Für das Jubiläum am 1. Februar wünschen wir allen Beteiligten ein gutes Gelingen und allen Besuchern und Gästen viel Freude bei der Jahresauftakttagung und der anschließenden Feier. Allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der [pma:], die mit ihrem Einsatz zu diesem Fest beigetragen haben, sagen wir ein herzliches Dankeschön.



Und was bringt uns das Versicherungsjahr 2013 sonst noch? Die letzten Neuerungen durch gesetzliche Veränderungen sind gerade erst umgesetzt worden, die vertriebliche Umsetzung folgt nun Schritt für Schritt. Unsere Support-Teams haben den Markt beobachtet und sich Gedanken gemacht. Lesen Sie in den Artikeln unserer LV- und KV-Spezialisten, welche Perspektiven sie für 2013 aufzeigen.

Und nun viel Spaß beim Lesen der ersten Ausgabe des [partner:] Magazins in unserem Jubiläumsjahr!

Dr. Bernward Maasjost

Markus Trogemann



Schwerpunkt 30 Jahre [pma:]

[pma:] feiert Geburtstag

- 29 **Informationstechnologie bietet beste Chancen**
Interview mit Werner Raves und Dr. Bernward Maasjost
- 32 **Langjährige Partner der [pma:] im Gespräch mit dem Partnermagazin**
Peter Kreuzhuber, Sabine Lenherr, Dietmar Neuhäuser, Dirk Osterland und Thomas Seidenkranz

[pma: intern]

- 40 **Mobilfunk-Rahmenvertrag für [pma:]-Partner**
Interview mit Michael Menz, Mitglied der Geschäftsleitung bei [pma:], Andreas Bröker und Jörg Stündl, beide Geschäfts-kundenvertrieb, Telekom Deutschland GmbH

Lebensversicherungen

- 6 **Ein Prozent Umlaufrendite – aber Sie wünschen sechs Prozent Durchschnittsverzinsung?**
Thomas Potthoff, Subdirektor, Nürnberger Versicherungsgruppe
- 8 **Investment-Stabilitäts-Paket (ISP) von HDI. Der Autopilot für die Fondspolice**
Martin Stenger, Produktmanager Investment, HDI
- 10 **Digitale Unterschrift für Diagnose X. Deutschland-Premiere: der komplett digitale Vertragsabschluss**
Die Bayerische
- 14 **Altersvorsorge im Niedrigzinsumfeld. Höhere Aktienquote, Investitionen in Unternehmensanleihen und Wachstums-länder, Swaptions**
Thomas Potthoff, Subdirektor, Nürnberger Versicherungsgruppe

- 18 **Es geht auch anders. Innovative und leistungsstarke Vorsorgelösungen**
Markus Wulftange, Bezirksdirektor, Canada Life
- 24 **Erfahrung – Kompetenz – Erfolg. Gothaer gratuliert zu 30 Jahren [pma:] und freut sich auf die Fortsetzung der erfolgreichen Partnerschaft**
Thomas Ramscheid, Key Account Manager, Gothaer Lebensversicherung AG
- 26 **Jetzt die Weichen für die Zukunft stellen**
Sven Enger, CEO, Standard Life Deutschland
- 44 **Die neue Volkswahl Bund-BU Plus – und ein Pflege-Schutzbrief ist gleich mit drin**
Interview mit Jennifer Klösel, Produktmanagerin für Berufsunfähigkeits- und Pflegeversicherungen, Volkswahl Bund
- 46 **Perspektiven für ihr Geschäft in 2013. Aktuelle Vertriebschancen erkennen**
Theo Storkamp, Teamleiter LV, [pma:]
- 53 **Der privaten Pflegerente gehört die Zukunft**
Stephanie Rettig, Produktmanagerin, Ideal Lebens-versicherung a.G.

36 [pma:] 1983 bis 2013: Schlaglichter auf die Firmengeschichte

Katarina Orlovic, Marketing und Veranstaltungsmanagement, [pma:]

40 Hinter den Kulissen bei [pma:]
„Wie ich zu [pma:] gekommen bin“
und andere Mitarbeiter-Stories

42 Danke für Ihre Glückwünsche

Eine Auswahl der Gratulationen
zum Dreißigsten

Krankenversicherungen

12 AXA Krankenversicherung mit neuen Unisex-Tarifen. Mehr Übersichtlichkeit, Leistung und Kundenorientierung

AXA Konzern AG

54 Marktbeobachtungen mit Blick auf 2013.
Private Krankenversicherung gewinnt nochmals an Attraktivität

Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]

59 Pflege-Bahr hat Riesenpotenzial für Cross-Selling rund um das Thema Pflege

Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]

60 Unisex-Tarifumstellung. Ein guter Anlass für weitere Verbesserungen

Burkhard Hödtke, Leiter Maklervertrieb Kranken Nord, Allianz Private Krankenversicherungs AG

48 Betriebshaftpflicht. Zielgruppe IT-Dienstleister explodiert

Florian Salm, Underwriter für berufliche Risiken, Hiscox

Kapitalanlagen

62 Abwarten keine Lösung. Experten empfehlen Investments in Aktienfonds und Sachwerte

Klaus Ummen, Teamleiter Kapitalanlagen, [pma:]

[pma: bizz]

20 Neukundengewinnung im Internet: Die Umsetzung (Teil 4). Customer Relationship Management

Peter Lahrmann, Partner von Thomas Consulting

65 Neue Finanzplanungs-Software für Finanzdienstleister

Interview mit Hubertus Schmidt, Geschäftsführer, FinanzPortal24 GmbH

Sachversicherungen

17 Solide gebaut: Haftpflichtversicherungen der Alte Leipziger für das Baugewerbe

Alte Leipziger

22 Neuer Tarif der ÖRAG Rechtsschutz.
Gutes wird noch besser

ÖRAG Rechtsschutzversicherung

Rubriken

3 Editorial

63 Bücher

64 Impressum

65 [pma:] Terminkalender

Ein Prozent Umlaufrendite – aber Sie wünschen sechs Prozent Durchschnittsverzinsung?

Der Konzept-Tarif ist einer der Verkaufsschlager der Nürnberger Versicherungsgruppe. Innerhalb weniger Jahre entwickelten die Konzepttarife eine Bestandsgröße von drei Mrd. EUR. Was macht den Reiz dieses erfolgreichen Finanzproduktes aus?

Viele Menschen setzen bei ihrer Altersvorsorge auf die hohe Sicherheit konventioneller Versicherungsprodukte. Doch auf eine ansehnliche Rendite möchte dennoch niemand verzichten. Dass beides miteinander vereinbar ist, belegen die Konzept-Tarife der Nürnberger Versicherungsgruppe.

Schon in den Neunzigerjahren erkannte die Nürnberger, dass zwischen der klassischen Kapitallebensversicherung und der fondsgebundenen Lebensversicherung mit ihren deutlich höheren Chancen, aber auch Risiken, noch Raum ist für eine Zwischenform. Die Lücke füllte sie 1995 mit dem Konzept-Tarif und platzierte sich damit in der goldenen Mitte.

Einzigartig auf dem Markt

Die Kapitalanlagen werden beim Konzept-Tarif zu ca. 70 Prozent in sichere und lang laufende Anleihen mit hoher Bonität sowie zu ca. 30 Prozent in Aktien angelegt. Die Nürnberger nutzt damit die Höchstgrenze für die Aktien weitestgehend aus, was die Konzept-Tarife einzigartig auf dem deutschen Versicherungsmarkt macht. Die garantierte Verzinsung des Sparanteils beträgt in der Ansparphase 1,25 Prozent und in der Rentenbezugsphase 1,75 Prozent.



Jährliche Gesamtverzinsung der Sparbeiträge seit Einführung der Nürnberger Konzept-Tarife

1996	8,16%	2005	8,00%
1997	13,30%	2006	13,10%
1998	24,30%	2007	7,10%
1999	10,50%	2008	10,50%
2000	1,20%	2009	- 7,20%
2001	9,00%	2010	6,20%
2002	- 9,70%	2011	6,20%
2003	- 6,10%	2012	- 2,60%
2004	9,40%	2013	13,00%

Quelle: Nürnberger Versicherungsgruppe

Die Rechnung ist aufgegangen: Mit dem Konzept-Tarif bietet die Nürnberger eine Lösung, die sich bis heute bestens bewährt hat. Für dieses Jahr wurde eine jährliche Verzinsung der Sparbeiträge in Höhe von 13,0 Prozent festgelegt.

Übrigens: Auch gerade im Feld der betrieblichen Altersvorsorge, in dem höchste Sicherheit und Qualität von Produkt und Produktgeber gefordert werden, erleben die für Arbeitgeber und Arbeitnehmer attraktiven Konzepttarife einen kontinuierlichen Siegeszug.



Thomas Potthoff
Subdirektor
Nürnberger Versicherungsgruppe

Ansprechpartner und vertriebliche Unterstützung:
Thomas Potthoff
Mobil: (0151) 53841215
Fax: (0251) 509281807
E-Mail: thomas.potthoff@nuernberger.de



Canada Life™

Frischer Wind. Klare Flüsse. Feste Wurzeln.

**Ich brauche
finanzielle Sicherheit,
wenn mir etwas
zustößt.**

”

**DAS LEBEN BIETET VIELE ÜBER-
RASCHUNGEN** und leider nicht immer
nur positive. Doch körperliche Einschrän-
kungen müssen nicht zum finanziellen
Engpass werden. Unsere innovativen
Lösungen zur Risikovorsorge helfen Ihren
Kunden einen Gehaltsausfall oder zusätz-
liche Behandlungskosten zu finanzieren –
für eine Zukunft ohne finanzielle Sorgen.

**Sie sind interessiert? Dann wenden Sie
sich an Ihren vertrieblichen Canada Life-
Ansprechpartner: Markus Wulftange,
Tel.: 0173-5478105 oder
markus.wulftange@canadalife.de**

Investment-Stabilitäts-Paket (ISP) von HDI

Der Autopilot für die Fondspolice

Wie kann ich mein Geld sicher anlegen und dabei eine angemessene Rendite erzielen? Verbrauchern fällt es immer schwerer, auf diese Frage eine Antwort zu finden. Die Zinsen für Fest- und Tagesgeld liegen unter der Inflationsrate. Aktien und Aktienfonds sind starken Wertschwankungen unterworfen. Darunter leiden auch fondsgebundene Lebensversicherungen. Konventionelle Lebensversicherungen hingegen haben wegen des niedrigen Garantiezinses an Attraktivität verloren. Bloß: Was könnte die Alternative sein?

Das Investment-Stabilitäts-Paket (ISP) von HDI bietet eine innovative Lösung. Das ISP dient zur Kapitalanlage in fondsgebundenen Lebensversicherungen. Insgesamt stehen sieben ISP-Portfolios zur Verfügung, aus denen der Kunde passend zu seiner Risikotragfähigkeit wählen kann. Dem vorgegebenen Risikomaß entsprechend begrenzt das ISP mögliche Wertverluste des Vertragsguthabens auf einen jährlichen Prozentsatz – unabhängig davon, was an den Märkten passiert. Gleichzeitig bietet das ISP dem Kunden eine angemessene Erwartungsrendite, die seiner Risikotragfähigkeit entspricht.

Dreifacher Paradigmenwechsel

Dieser Ansatz steht für einen Paradigmenwechsel in dreifacher Hinsicht. Als erster Versicherer macht HDI die Risikotragfähigkeit des Kunden zur Basis der Anlageempfehlung. Damit dreht HDI die bisher gängige Vorgehensweise um, bei der die Renditeerwartung den Ausgangs- und das Risiko den Endpunkt des Auswahlprozesses markierte.

Die Regel, nach der höhere Renditechancen stets mit einem höheren Risiko einhergehen, gilt auch für das ISP. Beim ISP stellt HDI dem Kunden jedoch immer nur soviel Rendite in Aussicht, wie voraussichtlich erzielt werden kann. Ein Beispiel: Das ISP *Smart* ist für einen Kunden geeignet, dessen Risikotragfähigkeit zwei Prozent beträgt. Das heißt: In einem Jahr, in dem die Märkte extrem schlecht laufen, akzeptiert der Kunde in seinem Portfolio einen Wertverlust von maximal zwei Prozent. Folglich stellt ihm HDI eine Rendite zwischen 1,5 und 3,7 Prozent in Aussicht – sie entspricht der Risikotragfähigkeit des Kunden und kann mit hoher Wahrscheinlichkeit erwirtschaftet werden. Andere Portfolios, zum Beispiel die ISP *Sportiv* oder *Sprint*, gehen von einer höheren Risikotragfähigkeit aus. Sie können folglich Renditen zwischen sieben und acht Prozent in Aussicht stellen.

Ebenfalls neu: Der HDI argumentiert bei der Vermarktung der ISP nicht mit historischen Renditen. Die letzten Jahre haben gezeigt, dass Werte aus der Vergangenheit nicht

ohne Weiteres in die Zukunft fortgeschrieben werden können. Wenn das Fact Sheet zu einem Vorsorgeprodukt eine durchschnittliche Jahresrendite von acht Prozent in die Erwartungshaltung des Kunden rückt, die dann aber deutlich verfehlt wird, reagiert der Kunde zu Recht enttäuscht. Um das zu vermeiden, richtet HDI mit dem ISP den Blick nach vorn. Die wichtigste Frage an den Kunden lautet, wie viel Risiko er künftig zu tragen bereit ist. Die Antwort von HDI ist ein an diesem Wert ausgerichtetes ISP-Portfolio. In diesem Anlagekonzept sieht HDI die Zukunft der Fondspolice.

Langfristige Stabilität, auch in schwierigen Phasen

Für den Kunden ist das ISP durch seine Risikoadjustierung nicht nur sicherer und rentabler, sondern auch bequemer als ein gängiges Publikumsinvestment. Das Produkt bleibt auf die einmal angegebene Risikotragfähigkeit des Kunden ausgerichtet – unabhängig davon, wie die Märkte sich entwickeln. Nun sind aber in einem aufstrebenden Markt andere Asset-Klassen und Anlagen erforderlich als in einem krisengeschüttelten Markt, um ein bestimmtes Risikomaß einzuhalten. Intelligente Steuerungsmechanismen sorgen dafür, dass die Risikotragfähigkeit des ISP unabhängig von äußeren Faktoren über die gesamte Laufzeit konstant bleibt.

Der Kunde muss sich also um nichts kümmern. Auch in diesem Punkt hat das ISP, zum Beispiel gegenüber Aktien und Aktienfonds, wichtige Vorteile: Profis kümmern sich um die Geldanlage und sorgen dafür, dass der Kunde sein Ziel erreicht. Der Kunde macht mit seiner Risikotragfähigkeit eine Vorgabe, die für die gesamte Laufzeit gilt. Die Aufgabe des Portfoliomanagements ist nun, Asset-Klassen und Anlagen zu identifizieren, die dem Risikomaß des Kunden im jeweils aktuellen Markt entsprechen. Während die Risikotragfähigkeit konstant bleibt, können sich die geeigneten Asset-Klassen und Anlagen signifikant verändern. Waren für sicherheitsbewusste Kunden gestern noch Staatsanleihen das Investment der Wahl, kauft der Profi heute eher Sachwerte wie Immobilien, Rohstoffe und Gold. Ändert sich die Risikotragfähigkeit des Kunden jedoch während der Laufzeit, kann er sein ISP-Portfolio jederzeit wechseln.

Auch als Inflationsschutz geeignet

Für Kapitalanleger besonders anspruchsvoll sind Phasen mit steigenden Inflationsraten. Derzeit fürchten viele Menschen eine schleichende Entwertung ihres Geldes. Speziell für die-

Die sieben IPS im Überblick

Portfolioname	Risiko- tragfähigkeit	Derzeitige Erwartungsrendite	Anlageschwerpunkt
ISP <i>Smart</i> (AmpegaGerling)	2 %	1,1 – 3,7 %	Wert erhaltend durch konservativ ausgerichtete Anlage vor allem in Geldmarktfonds, Kurzläufer-Rentenfonds und Total-Return-Strategien
ISP <i>Komfort</i> (AmpegaGerling)	5 %	2,0 – 4,5 %	Stabile Verzinsung durch breite Streuung der Anlage, insbesondere im Bereich von Anleihefonds unterschiedlicher Segmente, Regionen und Laufzeiten unter Beimischung anderer Marktsegmente
ISP <i>Substanz</i> (AmpegaGerling)	10 %	2,3 – 6,0 %	Konzentration auf Investments in reale Werte (z.B. Immobilien, Rohstoffe, Aktien, Gold) und inflationsgesicherte Anleihen, angestrebt ist eine positive Wertentwicklung über einen rollierenden Drei-Jahres-Zeitraum oberhalb der Inflationsgrenze
ISP <i>Trend</i> (AmpegaGerling)	10 %	2,8 – 5,5 %	Attraktive Verzinsung durch breite Streuung der Anlage, insbesondere im Bereich von Anleihefonds bei signifikanter Beimischung anderer Marktsegmente wie Aktien-, Total-Return- oder Immobilienfonds
ISP <i>Dynamik</i> (AmpegaGerling)	15 %	3,3 – 6,2 %	Langfristiges Kapitalwachstum auf Basis eines breit diversifizierten und aktiv geführten Wertpapierportfolios
ISP <i>Sportiv</i> (Feri)	20 %	3,0 – 6,2 %	Möglichst hohe Rendite durch Verteilung risikobehafteter Investment-Instrumente, wie Aktien-, Hochzinsanleihen- oder Rohstofffonds. Ggf. Beimischung von z.B. Staatsanleihen- oder konservativen Absolute-Return-Fonds. Aktive Steuerung des Risikozielwerts
ISP <i>Sprint</i> (Feri)	25 %	3,7 – 7,7 %	Hohe Rendite durch die Allokation von z.B. Schwellenländeraktien-, Nebenwerte-, Branchen- oder Rohstoffwertfonds, jedoch aktive Steuerung des Risikozielwerts

ses Szenario hat HDI das ISP *Substanz* entwickelt. Es investiert in Anlagen mit Wert erhaltendem Charakter. Dazu zählen zum Beispiel Immobilien, Rohstoffe, Aktien und Gold. Das Anlageziel ist, dem Kunden eine positive Wertentwicklung nach Abzug der Inflation über einen rollierenden Drei-Jahres-Zeitraum zu bieten. HDI hat das ISP *Substanz* mit einem Frühwarnsystem ausgestattet, das ständig die aktuelle Inflationserwartung, das Verhalten der Zentralbanken und den Verbraucherpreisindex beobachtet. Verändert sich einer dieser Indikatoren, schichtet das Portfoliomanagement die Anlage automatisch um. Das ISP *Substanz* generiert in jeder Marktsituation stabile Erträge, kann seine vollen Stärken aber bei höherer Inflation ausspielen. Damit können ISP-Kunden ihr Kapital komfortabel und ohne Wertverlust durch inflationäre Phasen bringen.

Im Portfoliomanagement kooperiert HDI mit zwei starken Partnern – Feri und AmpegaGerling. Dabei agiert AmpegaGerling auch als Master-Kapitalanlagegesellschaft (Administration). Gleichzeitig ist AmpegaGerling Advisor für die fünf defensiveren ISP. Feri agiert als Advisor für die beiden offensiveren ISP. Die beiden Aufgaben (Administration

und Advisor-Tätigkeit zur Allokation) werden also von zwei verschiedenen, auch rechtlich eigenständigen Anbietern übernommen. Beide Anbieter sind von der HDI Lebensversicherung AG beauftragt und berichten an diese. Der Vorteil dieses Modells: Sollte es einmal erforderlich werden, den Advisor zu wechseln, so ist dies ohne Eingriff in die bestehenden ISP möglich. Für die Kunden und ihre Kapitalanlage würde sich nichts ändern. Kunden und Vermittler müssten an dem Wechsel auch nicht aktiv mitwirken.



Martin Stenger
Produktmanager Investment
HDI

Für weitere Informationen
HDI Servicemanagement
Tel.: (0221) 144 7777
E-Mail: 7777@hdi.de

Digitale Unterschrift für *Diagnose X*

Deutschland-Premiere: der komplett digitale Vertragsabschluss

Die Bayerische bietet jetzt allen Partnern ein neu entwickeltes Tool, mit dem Versicherungsberater erstmals in Deutschland den Prozess des Vertragsabschlusses einschließlich Unterschrift komplett digital abwickeln können. Damit werden Berater in die Lage versetzt, direkt beim Kunden vor Ort einen rechtsverbindlichen Vertrag abzuschließen, denn die digitale Unterschrift wird direkt online an die Bayerische übermittelt. Das neue Tool der Bayerischen kommt zunächst bei dem ganzheitlichen Baustein-Angebot *Diagnose X* zur Einkommenssicherung zum Einsatz.

Mit der digitalen Unterschrift geht die Bayerische ihren Weg zum digitalen Vertragsabschluss nun konsequent weiter. Mit der *Quick-Check-Software* zu den Kranken-Zusatztarifen und dem *BestSeller-Tool* zur *Diagnose X* hat die Bayerische einen ganz neuen Beratungsansatz eröffnet. Beide Online-Tools erlauben die Angebotserstellung, Risikoprüfung und Annahmeentscheidung direkt am Point of Sale.

Noch einfacher und schneller

Auch wenn schon vieles online lief, musste bisher der Antrag aber immer noch vom Kunden auf einem speziellen Papiervordruck unterschrieben werden: „Wir sind stolz, dass es uns nun gelungen ist, den komplexen Prozess der digitalen Vertragsabwicklung mit einer Softwarelösung zur rechtssicheren Dokumentation der Kundenunterschrift abzubilden,“ so Thomas Wolf, Vorstand beim Technikpartner iS2. Die rechtsverbindliche Unterschrift wird jetzt mit einem Stift auf einem Tablet-PC oder Smartphone geleistet und gleichzeitig digital dokumentiert.

Für Martin Gräfer, Vertriebsvorstand der Bayerischen, ist dies ein weiteres Zeichen der gelebten neuen Marke: „Das Angebot ist ein weiterer Beweis für unser Kundenversprechen persönlich und schnell. Versicherungsberater können nun ihren Kunden nicht nur gleich vor Ort eine verbindliche Tarifauskunft und Online-Risikoprüfung geben – die Versicherungsnehmer erhalten ihre Unterlagen jetzt auch wesentlich schneller.“

Das neue Tool der Bayerischen kommt zunächst beim ganzheitlichen Baustein-Angebot *Diagnose X* zur Einkommenssicherung zum Einsatz. Die Produktlinie *Diagnose X-Income Protect* besteht aus drei Komponenten, die über eine neu entwickelte Software je nach den individuellen Bedürfnissen der Kunden frei kombiniert werden können:



Digitale Signatur

Der Versicherungsnehmer leistet seine rechtsverbindliche Unterschrift mit einem Stift auf einem Smartphone oder Tablet-PC.

BU Protect, unsere bewährte Absicherung bei Berufsunfähigkeit; *Multi Protect*, eine erweiterte Unfallversicherung, die auch im Falle von krankheitsbedingter Invalidität oder Pflegebedürftigkeit mit einer lebenslangen Rente hilft; und die *Premium Protect*, eine Schwere-Krankheiten-Versicherung, die schon kurz nach der *Diagnose X* von 38 definierten Krankheiten wie Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall, Alzheimer oder Parkinson die Rekonvaleszenz mit einer einmaligen Kapitalleistung finanziell absichert.

Damit schließt die Bayerische nicht nur die Lücke bei biometrischen Risiken, wie sie die übliche Absicherung alleine mit einer BU hinterlässt: Darüber hinaus wird dem Kunden mit der *Diagnose-X*-Produktlinie erstmals als integrierte Lösung eine Rund-um-Sicherung für deren Existenz und die Familie angeboten. Mit dem *BestSeller-Tool* der Bayerischen steht ein Werkzeug zur Verfügung, mit dem der Kunde geführt und interaktiv bei der Angebotserstellung eingebunden wird und schon beim ersten Beratungsgespräch eine Entscheidung über die Annahme seines Versicherungsantrags erhält. Mit der digitalen Unterschrift ist jetzt auch der direkte Vertragsabschluss möglich.

Die Bayerische

Mehr zum Thema *Diagnose X* unter: http://www.diebayerische.de/makler/unser_angebot/von_a_bis_z/diagnose-x/

BU PLUS – die „neue“ BU

Jetzt mit doppeltem Schutz



Lebensabsicherung

AXA Krankenversicherung mit neuen Unisex-Tarifen

Mehr Übersichtlichkeit, Leistung und Kundenorientierung

Die AXA Krankenversicherung hat die Einführung von Unisex genutzt, um ihr Produktportfolio gezielt zu überarbeiten und weiter zu verbessern: Die bisherige Tarifvielfalt wurde in allen Bereichen übersichtlicher gestaltet und das Leistungsspektrum zielgruppenspezifisch ausgebaut und optimiert.

Für Privatkunden bietet AXA die Tarife *Vital 300/900-U* sowie Elementar *Bonus-U* an. Im Segment Öffentlicher Dienst stehen die aktualisierten Tarife der Tarifgruppe *B-U* sowie der Komforttarif *Vision B-U* zur Verfügung. Im Segment Ärzte/Heilweisen hat AXA auf die *VA100/2*-Tarife aufgesetzt, die nun als *VA Med*-Reihe frei mit allen Zahn-tarifen kombinierbar sind. Deutliche Leistungsverbesserungen gibt es beispielsweise in den Bereichen Haushaltshilfe, Hospiz und operative Sehschärferkorrektur. Die Allgemeinen Versicherungsbedingungen wurden optimiert und für Kunden transparenter gestaltet. Alle Unisex-Tarife erfüllen die Empfehlung des PKV-Verbands zum Leistungsspektrum, wie zum Beispiel ein offener Hilfsmittelkatalog. Außerdem können alle Krankenvollversicherten von AXA und der DBV kostenfrei den *gesundheitservice360°* nutzen. Für gesetzlich Versicherte bietet AXA weiterhin ihr erfolgreiches und von unabhängigen Stellen ausgezeichnetes Produktangebot im Bereich der Zusatzversicherungen an, u.a. mit den Tarifen Pflegevorsorge *Flex* und Zahnvorsorge *Dent Premium*. Für Firmenkunden stehen mit *FlexMed* attraktive Produkte der betrieblichen Krankenversorgung bereit.

Tarife für Gesundheits- und Preisbewusste

Der Tarif *Vital-U* ist wahlweise mit einem Selbstbehalt von 300 oder 900 EUR abschließbar (für Kinder jeweils die Hälfte). Vorteile sind unter anderem die Beitragsrückerstattung und Verhaltensboni bei kosten- und gesundheitsbewusster Lebensweise sowie eine sechsmonatige Beitragsfreiheit in der Elternzeit. Ambulante und stationäre Leistungen werden über die Höchstsätze der Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ) hinaus erstattet. Die Kosten für gesetzliche Vorsorgeuntersuchungen werden unabhängig vom Alter in voller Höhe übernommen. Stationär werden Chefarztbehandlung sowie Zweibettzimmer erstattet – nach Unfall auch ein Einbettzimmer. Durch Umwandlungsoptionen ist der Tarif flexibel gestaltet.

Der überarbeitete Tarif Elementar Bonus-U mit Primärarztprinzip richtet sich an Kunden, die mit 360 EUR Selbstbehalt (bei Kindern und Jugendlichen die Hälfte) für ambulante und stationäre Leistungen an einer überschaubaren

Selbstbeteiligung interessiert sind. Die Kosten für gesetzliche Vorsorgeuntersuchungen werden altersunabhängig in voller Höhe erstattet, fallen nicht unter den Selbstbehalt und wirken sich nicht auf eine Beitragsrückerstattung aus. Zusätzlich wurde die Erstattung für ambulante psychotherapeutische Behandlungen aufgenommen. Kunden profitieren von attraktiven Beiträgen durch Beitragsrückerstattung bei Leistungsfreiheit und Verhaltensboni für gesunde Lebensweise. Umwandlungsoptionen garantieren eine maximale Flexibilität. AXA erstattet in diesem Tarif Leistungen bis zum Höchstsatz der GOÄ.

Leistungsstarke Tarife für Beamte und Ärzte

Die DBV Deutsche Beamtenversicherung Krankenversicherung bietet als Spezialist für den Öffentlichen Dienst Beihilfeberechtigten und ihren Angehörigen die Tarife *Vision B-U* sowie die Tarifgruppe *B-U* an. Beide Tarifreihen bieten mit Optionsrechten eine hohe Flexibilität, den Versicherungsschutz bedarfsgerecht anzupassen. In den Tarifen der Tarifgruppe *B-U* sind Kinder im ersten Jahr nach der Geburt beitragsfrei mitversichert. Außerdem profitieren Versicherte von einem hochwertigen Versicherungsschutz bei stationären Aufenthalten. Kürzungen der Beihilfe für ambulante, stationäre oder zahnärztliche Leistungen, die über die Höchstsätze der GOÄ oder die GOZ hinaus gehen, werden nun auch erstattet. Im Segment Ärzte/Heilwesen hat AXA für Humanmediziner die Tarife *VA Med* und *VA Med Komfort* entwickelt – bestehende Tarife wurden dazu ausgebaut und optimiert. Vorsorgeuntersuchungen und Schutzimpfungen wirken sich nicht mehr auf Beitragsrückerstattungen aus. AXA übernimmt nun bis zu 100 Prozent für ambulante Psychotherapie sowie im Komfort-Tarif darüber hinaus bis zu 90 Prozent für Zahnersatz.

Betriebliche Krankenversorgung

Auch im Firmenkundengeschäft hat AXA langjährige Erfahrungen, so im Bereich betriebliche Krankenversorgung. Die Nachfrage ist hier deutlich gestiegen. Gründe sind der drohende Fachkräftemangel sowie ein begrenztes Arbeitskräfteangebot. Arbeitgeberfinanzierte Sozialleistungen sind ein beliebtes Mittel zur Gewinnung und langfristigen Bindung von Mitarbeitern. Mit *FlexMed Privat Premium* ermöglicht der Arbeitgeber seinen Mitarbeitern den Privatpatientenstatus (ambulant, stationär, Zahnbereich.) Mit den Bausteinen von *FlexMed* können Unternehmen zudem auch kleinere, auf die Belegschaft zugeschnittene Leistungspakete in ihr Anreizsystem integrieren.

Über alle Bereiche hinweg präsentiert sich die AXA Krankenversicherung somit mit ihrem Produktportfolio als kundenorientierter Experte. Die übersichtlichen und leistungsstarken Policen ermöglichen maßgeschneiderten Versicherungsschutz für jeden Bedarf.

AXA Konzern AG

Maklervertrieb der AXA Krankenversicherung

Postanschrift: 50592 Köln, E-Mail: axa-kv@axa.de

Internet: www.axa-makler.de, Sparte Krankenversicherung

Neu! Jetzt informieren.

Die neue KV-Voll-Tariflinie: einsA

Max Winterberg
Unternehmenskommunikation/Produkt-Manager

**Besser Barmenia.
Besser leben.**

Für ein einsA Leben! Fünf Kranken-Vollversicherungstarife, die starke Leistungen in allen Gesundheitsfragen bieten: Mit den Barmenia einsA-Tarifen und einem umfassenden Leistungsspektrum von A wie ambulant bis Z wie Zahnbehandlung. Das heißt: Egal, für welchen Sie sich entscheiden – die neuen einsA-Tarife sind immer ein Gewinn! Und weil sich Ansprüche im Laufe der Zeit ändern, enthalten die einsA-Tarife

die Option, zu bestimmten Zeitpunkten ohne Gesundheitsprüfung in einen leistungsstärkeren Vollversicherungstarif der Barmenia zu wechseln. Wir sind 100 % für Sie da! Und zwar verlässlicher, schneller und echt freundlich.

Informieren Sie sich jetzt:

partnervertrieb@barmenia.de oder
Telefon 0202 438-3648



Barmenia
Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach

Altersvorsorge im Niedrigzinsumfeld

Höhere Aktienquote, Investitionen in Unternehmensanleihen und Wachstumsländer, Swaptions



In den vergangenen Jahren fielen die Leitzinsen der wichtigsten Leitbanken sehr deutlich auf unter 1 Prozent. Viele Volkswirte und Analysten rechnen auch nach den jüngsten Ankündigungen der US Notenbank mit einer Stabilisierung des gegenwärtigen Zinsniveaus mindestens auf mittlere Sicht. Obwohl auch für 2013 im Euroraum eine Inflationsrate von nur 2 Prozent erwartet wird, droht bei kurz laufenden Geldanlagen ein Realzinsverlust.

Was zusätzlich die Ertragssituation einiger Versicherungsgesellschaften nicht einfacher gestaltet, ist die notwendige Ausrichtung auf Solvency II. Diese erschwerte vielen Versicherungsgesellschaften in den letzten Jahren eine ausreichende Teilhabe an steigenden Aktienmärkten. Denn für diese Anlagen wird eine deutlich höhere Eigenkapitalunterlegung erforderlich als bei (scheinbar) sicheren Staatsanleihen. Ist die versicherungsförmige private Altersvorsorge damit weiterhin attraktiv?

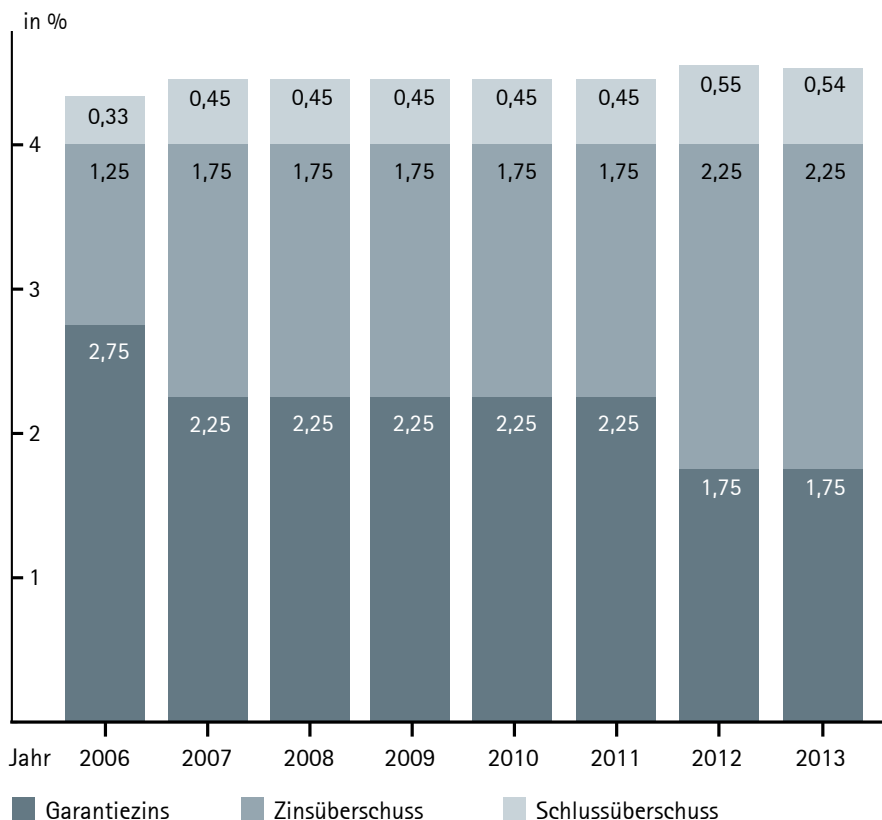
Der demografische Wandel in Deutschland hat massive Auswirkungen auf unsere Gesellschaft mit der Folge, dass die umlagefinanzierten Sozialversicherungssysteme zwangsläufig an ihre Grenzen stoßen. Zur zusätzlichen kapitalgedeckten privaten Vorsorge für die elementaren Lebensrisiken Langlebigkeit und Altersarmut gibt es keine Alternative. Wichtig ist allerdings, für den langfristigen Kapitalaufbau einen nachhaltig finanz- und ertragsstarken Versicherungspartner zu finden.

Atypisches Geschäftsmodell der Nürnberger

Schon seit mehreren Jahrzehnten konzentriert sich das Geschäftsmodell der Nürnberger nicht allein auf die konventionellen Lebens- und Rentenversicherungen, sondern auch auf fondsgebundene und Berufsunfähigkeitsversicherungen. Jeder dieser Produktbereiche ist heute im Bestand der Nürnberger mit nahezu gleichem Anteil im Beitragsaufkommen vertreten. Die aus der gesunden Bestandsmischung resultierenden geringeren Eigenkapitalerfordernisse ermöglichen der Nürnberger einen deutlich größeren Spielraum für Aktienkäufe und chancenreiche Kapitalmarktengagements. Dieser Spielraum wird konsequent und erfolgreich ausgenutzt. So konnte die Nürnberger in den letzten Jahren brillante Anlageentscheidungen treffen:

- deutlich höhere Aktienquote als der Wettbewerb
- Investitionen in Unternehmensanleihen und Wachstumsländern mit Leistungsbilanzüberschuss anstelle von Anlagen in Griechenland und Portugal
- frühzeitige Ergänzung des Nürnberger Anlageportfolios um Kaufrechte (Swaptions) für Anleihen in Milliardenhöhe mit Zinssatz 3,5 Prozent bzw. 4 Prozent.

Positiver Verlauf der Überschussbeteiligung (ohne Bewertungsreserven)



(Quelle: Nürnberger Lebensversicherung AG; Stand: 12.2012)

Die Nürnberger Lebensversicherung AG (NLV) zählt zu den finanzstärksten und größten Lebensversicherungsunternehmen in Deutschland. Die Substanzkraftquote der NLV, ein Maß für Stabilität und finanzielle Stärke, ist seit mehreren Jahren mehr als doppelt so hoch wie der Marktdurchschnitt. Hinsichtlich der maßgeblichen Sicherungsmittel (Eigenkapital, freie Rückstellung für Beitragsrückerstattung) erweist sich die NLV als marktführend, wie die Ratingagentur Morgen & Morgen im Belastungstest mit der Höchstbewertung „ausgezeichnet“ (Stand 10.2012) bestätigt hat. Fitch Ratings hat am 12.10.2012 das Finanzstärkerating der NLV von A auf A+ (stark) heraufgestuft und den Ausblick mit stabil bewertet.

Darüber hinaus wird die Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB), quasi das Kundensparkonto für künftige Überschüsse, konsequent ausgebaut. Weit über die Anforderungen der Mindestzuführungsverordnung hinaus glänzte die Nürnberger in den letzten Jahren, in dem sie Gewinne aus Kapitalanlagen, Risikogewinne und Kostengewinne je zu mehr als 90 Prozent den RfB zugeführt hat. Der so aufgebaute Überschussreservefaktor liegt inzwischen als Spitzenwert oberhalb von 350 Prozent. Mit anderen Worten: Die Nürnberger ist in der Lage, auf Basis der jetzigen RfB – ohne jede weitere zusätzliche Zuführung – mehr als 3,5 Jahre die aktuellen Überschussätze zu halten. Diese ausgeprägte Finanzstärke der Nürnberger Lebensversicherung hat Konsequenzen.

Nürnberger mit stabiler Überschussbeteiligung

Die Nürnberger folgt im Gegensatz zur Mehrzahl der Versicherer nicht dem Trend zu sinkenden Verzinsungen: Die Überschussbeteiligung (einschließlich garantierter Zins) für Verträge mit laufender Beitragszahlung bleibt als Folge der Stabilität und Finanzstärke der Gesellschaft auch im Jahr 2013 unverändert bei 4,0 Prozent.

Berücksichtigt man noch den Schlussüberschuss, so beträgt die Gesamtverzinsung der Sparbeiträge einer Renten- oder Kapitallebensversicherung bei der Nürnberger etwa 4,5 Prozent. Damit werden wieder die Werte der Vorjahre

erreicht. Hinzu kommt die aufgrund der aktuellen Gesetzesinitiative in der Höhe unklare Beteiligung an den Bewertungsreserven.

Fazit

Die Nürnberger Lebensversicherung AG (NLV) gehört heute nach Bestand zu den Top 4 unter den rund 100 Lebensversicherern in Deutschland (Versicherungssumme). Ihre hervorragende Finanzkraft kommt ihren Kunden in Form günstiger Beiträge, stabiler hoher Verzinsung und insbesondere langfristiger Sicherheit zugute. Selbst bei einem mehrjährigen Niedrigzinsumfeld bleibt die private Altersvorsorge mit der Nürnberger attraktiv.



Thomas Potthoff
Subdirektor
Nürnberger Versicherungsgruppe

Ansprechpartner und vertriebliche Unterstützung:
Thomas Potthoff
Mobil: (0151) 53841215
Fax: (0251) 509281807
E-Mail: thomas.potthoff@nuernberger.de



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



die Bayerische

Versichert nach dem Reinheitsgebot

Solide gebaut: Haftpflchtversicherungen der Alte Leipziger für das Baugewerbe



In Deutschland gibt es rund 73.000 Unternehmen im Bauhauptgewerbe. Der größte Teil davon zählt zu den Klein- und mittelständischen Unternehmen. Im Bauhandwerk gibt es ca. 244.000 Betriebe, die insgesamt einen Umsatz von knapp 102 Mrd. EUR generieren.

Die Alte Leipziger hat ihren Haftpflchttarif für das Baugewerbe inhaltlich wesentlich verbessert und auf kleine und mittlere Unternehmen bis zu einer Umsatzsumme von rund drei Mio. EUR zugeschnitten. Der neue Tarif ermöglicht durch unterschiedliche Deckungskonzepte für das Bauhauptgewerbe und das Bauhandwerk eine individuelle Absicherung dieser Kunden. Innerhalb der beiden Deckungskonzepte kann wiederum zwischen zwei Produktvarianten, dem *classic*-Schutz und dem *comfort*-Schutz, gewählt werden.

Die *classic*-Deckung bietet eine Regeldeckungssumme von drei Mio. EUR für Personen-, Sach- und Vermögensschäden sowie eine Mio. EUR für sonstige Bearbeitungsschäden. Desweiteren wurden im neuen Tarif bisher beitragsrelevante Zusatzrisiken sowie viele neue Klauseln eingeschlossen, z.B. zu selbstfahrenden und nicht selbstfahrenden Arbeitsmaschinen sowie zur aktiven Werklohnklage, Energieberatung und Internethaftung.

Die *comfort*-Deckung baut auf der *classic*-Deckung auf und beinhaltet zusätzliche Versicherungsleistungen, wie beispielsweise die Mitversicherung von Aus- und Einbaukosten, Obhutsschäden sowie Nachbesserungsbegleitschäden im Bauhandwerk.

Außerdem gibt es weitere Individualisierungsmöglichkeiten, wie die Zuwahl einer Asbestdeckung in der *comfort*-Deckung. Bei beiden Produktvarianten besteht jeweils die Möglichkeit, die Feuerhaftungsversicherung einzuschließen.

Bezüglich der Aus- und Einbaukosten gibt es ein Urteil des EuGH vom Juni 2011. Seither müssen Bauunternehmer und Bauhandwerker, die als Händler auftreten, bei Mängeln an der von ihnen gelieferten und durch den Verbraucher eingebauten Ware alle Ein- und Ausbaukosten übernehmen. Dabei ist es unerheblich, ob den Verkäufer ein Verschulden trifft. Ein Beispiel zur Veranschaulichung: Ein Fliesenleger verkauft Fliesen an einen Kunden, der diese selbst verlegt. Nachdem die Fliesen verlegt sind, zeigen sich Mängel, deren Beseitigung nicht möglich ist. Der Fliesenleger wird auf Ersatz der Aus- und Einbaukosten in

Anspruch genommen. Mit der neuen *comfort*-Deckung der Alte Leipziger ist der Handwerker in solchen Fällen abgesichert.

Der folgende Fall zum Thema Nachbesserungsbegleitschäden ist bei der Alte Leipziger im *comfort*-Schutz des Bauhandwerks ebenfalls versichert: Ein Installateur verlegt Warmwasserleitungen unsachgemäß. Der Fehler wird noch rechtzeitig, bevor ein Schaden eintritt, bemerkt. Da bereits die Nachfolgearbeiten anderer Bauhandwerker, wie die Verlegung von Fliesen, durchgeführt wurden, müssen bei der Mängelbeseitigung die neu verlegten Fliesen wieder entfernt und nach Reparatur der Warmwasserleitungen neu verlegt werden.

Alte Leipziger

Mehr zum neuen Bau-Tarif der Alte Leipziger finden Sie unter: www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/bauhaftpflcht

Es geht auch anders

Innovative und leistungsstarke Vorsorgelösungen

Dass Altersvorsorge auch anders geht, beweist Canada Life seit über zehn Jahren in Deutschland. Als erster Anbieter stattete der Versicherer renditeorientierte Fondspolizen mit robusten UWP-Garantien aus. Für zukunftsweisende Lösungen steht Canada Life auch beim Risikoschutz. Die optimierte Grundfähigkeitsversicherung bietet jetzt attraktive Extras.

Die klassische Lebensversicherung steckt in der Bredouille. Fast 90 Prozent ihrer Kapitalanlagen stecken in festverzinslichen Wertpapieren. Nach den volatilen Aktienmärkten der letzten Jahre schien dies die richtige Strategie. In der aktuellen Niedrigzinsphase werfen Bundesanleihen & Co. aber kaum noch Erträge ab.

Das Finanzministerium hält es bei dauerhaft niedrigen Zinsen sogar für möglich, dass einige Anbieter in Schieflage geraten. Auch für Neukunden verspricht die Entwicklung nichts Gutes: Der Garantiezins ist mit 1,75 Prozent auf einem historischen Tief angelangt. Und einige Anbieter haben ihre Überschussbeteiligung bereits gesenkt.

Es wird immer deutlicher, wie sehr die klassische Lebensversicherung unter ihrer konservativen und vermeintlich sicheren Anlagepolitik leidet. Nicht zuletzt bekommen das die Kunden zu spüren. Auf lange Sicht schmälert auch die Inflation ihr Vermögen. Dabei gibt es Investitionsmöglichkeiten, die auch im derzeit schwierigen Kapitalmarktumfeld Erträge erwirtschaften. Aktien zum Beispiel. Langfristig gehören sie zu den ertragsstärksten Anlageklassen überhaupt. Während sich die Rendite zehnjähriger deutscher Staatsanleihen seit einiger Zeit unterhalb der offiziellen Inflationsrate bewegt und Anleger damit sogar Verluste machen, verbuchte der Aktienmarkt seit Beginn der Finanzkrise 2008 in drei von fünf Jahren zweistellige Kursgewinne. Wer sich nicht über niedrige Zinsen ärgern will, setzt deshalb auf Aktien. Denn wer auf sie verzichtet, verpasst einiges an Rendite. Auch als Sachwerte sind Aktien seit der Eurokrise wieder verstärkt in den Blickpunkt gerückt, da sie als langfristiger Inflationsschutz geschätzt werden.

Viele Sparer finden es anstrengend im Alleingang in Aktien zu investieren, denn kurzfristig kann es hier zu Kursschwankungen kommen. Wer die Renditechancen von Aktien für die Altersvorsorge dennoch nutzen möchte, kann auf spezialisierte Versicherer wie Canada Life zurückgreifen. Der Versicherer stattete als erster Anbieter Fondspolizen mit innovativen Garantien aus.

Starke Wertentwicklung: Die *Generation*-Tarife mit UWP-Prinzip

Fürs langfristige Sparen haben sich die *Generation*-Tarife der Canada Life bewährt, die in der privaten und betrieblichen Altersvorsorge sowie als Rürup-Tarif zu haben sind. Sie alle investieren in den renditeorientierten *Unitised-With-Profits-Fonds* (UWP-Fonds). Der Aktienanteil liegt derzeit bei rund 50 Prozent. Die Gelder der Kunden sind dabei durch umfangreiche Sicherheitsmechanismen geschützt. Kernstück ist ein Glättungsverfahren, das ein gleichmäßiges Wachstum des Kunden-Guthabens ermöglicht und es vor Kurseinbrüchen schützt. Zusätzlichen Schutz bietet die Mindestwertentwicklung von 1,5 Prozent p.a. zum Rentenbeginn. Hat sich das Anteilguthaben darüber hinaus positiv entwickelt, kann der Kunde daran durch den Schlussbonus teilhaben. Ihm stehen zudem bei Verträgen mit laufender Beitragszahlung nach dem zwölften Versicherungsjahr Treueboni zu.

Erfolgreich: Die *Garantie Investment Rente*

Das Besondere an der *Garantie Investment Rente*: Nur wenige Sofortrenten nutzen die Renditechancen der Kapitalmärkte so effizient für die Rente der Kunden und

Wenig Gesundheitsfragen und besondere Nachversicherungsgarantie bei der Grundfähigkeitsversicherung

Praktisch für den Kunden ist der einfache Zugang zum Versicherungsschutz. Statt der vielfach üblich langen Fragebögen genügen hier nur neun Gesundheitsfragen, für eine beabsichtigte Rente ab 2.500 EUR elf. Wer lediglich eine Rente von bis zu 1.000 EUR im Monat vereinbaren möchte, kann sogar eine vereinfachte Gesundheitsprüfung mit nur sieben Fragen in Anspruch nehmen.

Bei Canada Life können Kunden ihren Versicherungsschutz nicht nur zu bestimmten Ereignissen wie Heirat oder Geburt eines Kindes, sondern auch zum 5. und 10. Jahrestag des Vertrags ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöhen. Diese Option erleichtert es Kunden, ihren Risikoschutz an ihre Bedürfnisse anzupassen. Canada Life hat Kunden als erster Versicherer in Deutschland diese Möglichkeit angeboten.

schützen sie gleichzeitig vor Börsentiefs. Die fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag sichert Kunden dabei eine sehr attraktive, lebenslang garantierte Mindestrente. Je nach Risikoneigung können sie sich zu Beginn für eines von drei wählbaren Anlageportfolios mit unterschiedlich hoher Aktienquote entscheiden, in welchem ihr Geld über die gesamte Vertragslaufzeit investiert bleibt. Das Vertragsguthaben kann bei günstiger Entwicklung der Aktienmärkte sogar weiter steigen. Die neue, höhere Rente wird dann wieder lebenslang garantiert. Ein einmal erreichtes Rentenniveau kann nicht wieder sinken, sofern der Kunde nichts entnimmt. Die *Garantie Investment Rente* kann sofort bezogen oder aufgeschoben werden. Bei Wahl einer aufgeschobenen Rente erhöht sich die ursprüngliche Rentenbasis – der Wert des Anteilguthabens, der bei Versicherungsbeginn zur Berechnung der Rente zur Verfügung steht – jährlich um 1,5 Prozent. Kunden können die *Garantie Investment Rente* auch als steuerlich geförderte Basisrente abschließen.

Besonders sicher: Der *Garantierte Rentenplan*

Die fondsgebundene Rentenversicherung *Garantierter Rentenplan* basiert auf dem bewährten UWP-Prinzip und eignet sich für besonders sicherheitsorientierte Kunden. Hierfür wurde die Anlage-Strategie der Police auf kontinuierlichen Wertzuwachs mit wenig Volatilität ausgerichtet. Ein hoher Rentenanteil wird von 25 bis 30 Prozent Aktien ergänzt, damit Kunden auch von Börsenhochs profitieren können. Kunden können den Garantierten Rentenplan als Privat-, Betriebs- oder Rürup-Rente abschließen.

In der Ansparphase sind die Kunden durch eine Mindestwertentwicklung ihres Kapitals von 1,5 Prozent p.a. gegen Marktrisiken abgesichert. Aus dieser Wertentwicklung wird ihre Garantie-Rente berechnet. Ist ihr Kapital im Vertrag stärker als 1,5 Prozent p.a. angestiegen, fällt ihre spätere Rente höher aus als die Garantie-Rente. Während Kunden ihre Rente beziehen, genießen sie weitere Sicherheiten.

Bedarfsgerecht: Die Grundfähigkeitsversicherung

Neue Wege hat Canada Life auch im Risikoschutz beschritten. Durch Lösungen wie die schon im Jahr 2000 eingeführte Grundfähigkeitsversicherung. Diese wurde mit dem zweiten Platz beim Capital-Innovationspreis ausgezeichnet. Die Grundfähigkeitsversicherung sieht eine monatliche Rente für Kunden vor, die alltägliche

Fähigkeiten wie Sehen, Hören oder Auto fahren verloren haben. Anders als bei der Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherung können Kunden ihre Arbeitskraft hier völlig unabhängig von einer Erwerbstätigkeit absichern.

Jetzt auch geistige Fähigkeiten abgesichert

Das Leistungsspektrum wurde nun erweitert. Ab sofort können Kunden die vereinbarte Rente auch erhalten, wenn ihre geistige Leistungsfähigkeit beeinträchtigt wurde. Zum Beispiel durch den Verlust von Konzentration und Aufmerksamkeit, Gedächtnis oder der Fähigkeit, sich zu orientieren. Im Rahmen der Grundfähigkeitsversicherung gilt eine Beeinträchtigung ebenfalls als erfüllt, wenn die versicherte Person die Pflegestufe 1 in der gesetzlichen Pflegeversicherung oder in einer diese ersetzenden privaten Pflegeversicherung erreicht hat.

Schutz für einen breiten Personenkreis

Die Police eignet sich für einen sehr breiten Personenkreis – von akademischen bis hin zu vorwiegend körperlich ausgeübten Berufen wie zum Beispiel im Handwerk. Gerade hier stellt die Grundfähigkeitsversicherung einen bedarfsgerechten Schutz dar, denn physisch Tätige müssen ihre körperlichen Fähigkeiten besonders schützen. Zudem sind Berufsunfähigkeitsversicherungen für sie mitunter nur schwer und oft nur sehr teuer zu bekommen.

Auch kaufmännische Angestellte profitieren von der Grundfähigkeitsversicherung. Sie erleiden eher selten Beeinträchtigungen, die ihnen die Arbeit in ihrem Beruf zu 50 Prozent unmöglich machen. Aber genau das ist die Voraussetzung, damit eine Berufsunfähigkeitsversicherung greift. In einigen Fällen verweist der jeweilige Versicherer auch auf Tätigkeiten mit ähnlichem Kenntnisstand. Für Hausfrauen, Schüler und Studenten kann die Grundfähigkeitsversicherung daher eine echte Alternative sein.



Markus Wulfange
Bezirksdirektor
Canada Life

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

Neukundengewinnung im Internet: Die Umsetzung (Teil 4)



In der [partner:] Nr. 21 haben wir uns mit der Nutzung von Leads beschäftigt, die über die eigene Website gewonnen werden. Darauf aufbauend geht es heute um ein gutes Customer Relationship Management (CRM).

Kontakt Management

Sie investieren viel Zeit in all die Maßnahmen, die dazu führen, dass Ihre Website ansprechend wirkt und dass Interessenten, die auf Ihre Website gelotst wurden, motiviert sind, Kontaktdaten zu übermitteln. Doch solange Sie keinen guten Ablageort für diese Kontaktdaten einrichten, verlieren Sie leicht, was Sie vorher erwirtschaftet haben. Die gesammelten Kontaktdaten sollten gezielt und sortiert gespeichert werden, damit sie jederzeit auffindbar und verfügbar sind.

In vorangegangenen Teilen unserer Artikelserie haben wir es bereits angesprochen: Sie werden eine Datenbank benötigen, die Ihre Leads organisiert. Wenn Ihr Unternehmen wächst, empfiehlt sich ein Organisations-Tool, ein Manager für Kundenbeziehungen (Customer Relationship Management, kurz CRM). Dies ist ein Muss für die meisten Unternehmen. CRM-Systeme speichern Kundeninformationen, erleichtern den Zugriff auf und ermöglichen

genaue Reports. Sie können Anmerkungen, Aufgaben und eine Vielzahl von Detail-Infos zufügen, die Ihnen helfen, Interessenten durch den Verkaufszyklus zu führen.

Leichter Datenzugang

Ein gutes CRM-System sollte es Ihnen ermöglichen, Daten einfach hinzuzufügen. Es sollte mit Ihrem Webformular verlinkt sein, z.B. um das manuelle Dateneintragen zu minimieren. Ein CRM-System ist grundsätzlich eine praktische Ablage für Kundendaten. Doch zuvor sollte der Dateninput in das CRM-System und das Datenabrufen aus dem CRM-System optimal laufen. Die manuelle Eingabe von Informationen ist für den Anfang in Ordnung, doch sobald Ihre Listen länger werden, wird die Schreibarbeit zum Zeitfresser. Viele Spezialisten für das E-Mail-Marketing ermöglichen es Ihnen, Datenlisten zu erstellen. Das könnte einen guten Anfang darstellen.

Mehr Details erfahren

Achten Sie darauf, dass Ihr CRM-System offen ist für möglichst detaillierte Informationen über Ihre Kunden und Interessenten. Was Ihnen hilft, Personen besser kennenzulernen bzw. in Erinnerung zu behalten, gehört auch

Ein CRM-System nimmt alle Informationen auf, die Sie über Ihre Kunden brauchen. Nutzen Sie es beispielsweise, um Ihre Kunden in Zielgruppen zu segmentieren.

ship

in Ihr CRM-System: Selbstverständlich Alter, Geschlecht, Familienstand, Wohnort, aber E-Mail-Lesebestätigungen, Kaufhistorie, Verweildauer auf Ihrer Webseite, Besuch von Webinaren u.v.m. Je mehr Details Sie über jemanden in Erfahrung bringen, desto besser wird Ihr Marketing. Doch wie sammeln Sie mehr Daten über Ihre Kaufinteressenten und Kunden? Hier ein paar Vorschläge:

- Übersicht erstellen
- Umfrage durchführen
- Wettbewerb durchführen
- Geschenke
- Stichworte/Gesprächsnotizen
- E-Mail mit der Bitte, Kontaktdaten zu aktualisieren

Auch Echtzeit-Informationen können beim Marketing sehr hilfreich sein. Stellen Sie sich vor, Sie sind darüber im Bilde, sobald ein Interessent ein Online-Dokument, z.B. ein Demo, von Ihnen öffnet. Oder Sie sind auf dem Laufenden, welche auf Ihrer Website verzeichneten Produkte bzw. Dienstleistungen bei wem besonderes Interesse hervorgerufen haben? Überlegen Sie, was Sie mit solchen Echtzeit-Informationen anfangen können. Und genau hier kommt ein starkes CRM-System ins Spiel.

Organisation

Ein CRM-System nimmt alle Informationen auf, die Sie über Ihre Kunden brauchen. Ein CRM-System lediglich als reine Kundenliste zu benutzen, schöpft bei weitem nicht die Möglichkeiten aus, die ein CRM-System bietet. Nutzen Sie es beispielsweise, um Ihre Kunden in Zielgruppen zu segmentieren. Das wird Ihren Marketingprozess unterstützen. So sind Sie in der Lage, Ihre Kunden in Kategorien zu unterteilen, je nachdem welche Aktion welcher Kunde bzw. Interessent durchgeführt hat (z.B. Online-Demo geschaut oder E-Book bestellt), was er bei Ihnen beauftragt hat, wann Sie das letzte Mal mit ihm gesprochen haben, was zu seinem Lebensstil gehört etc. Mittels dieser Informationen können Sie ganz einfach kleinere zielgerichtete Marketing-Kampagnen fahren, die den einzelnen direkt ansprechen.

Gezieltes Marketing

Sobald Sie genaues über Ihre Interessenten wissen, ist es an der Zeit, gezielte Nachrichten zu versenden. Nutzen Sie diese Informationen, um E-Mails zu schicken, direkte Post, Einladungen, Coupons oder was sonst noch zur Handlung bewegt. Installieren Sie automatische Sequenzen, die auf Interessenten ausgerichtet sind, die gewisse Kriterien erfüllen.

Keine Massen-Mails nach dem Gießkannenprinzip

Mit einem guten CRM wissen Sie, was Ihre potentiellen Kunden interessiert, aber auch welche Informationen sie bereits von Ihnen erhalten haben. Sie müssen keine generischen E-Mail-Kampagnen oder Postkarten an Ihre vollständige Liste schicken. Arbeiten Sie daran, unterschiedliche Nachrichten zu versenden – je nach Zielgruppe oder maßgeschneidert für einzelne Kunden. Ihr Marketing zielgenau auszurichten, wird den Erfolg Ihrer Bemühungen deutlich vergrößern. Mit dem Thema E-Mail-Marketing werden wir uns in der nächsten Ausgabe intensiv auseinandersetzen.

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.lahrman@tomas.consulting.com.



Peter Lahrman
Partner von
Thomas Consulting

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

Neuer Tarif der ÖRAG Rechtsschutz

Gutes wird noch besser

Die ÖRAG Rechtsschutzversicherung hat mit ihrem neuen Tarif 2013 bisher Gutes noch weiter verbessert. Damit gibt sie Versicherungsmaklern weitere überzeugende Verkaufsargumente an die Hand.

„Schon bislang hat unser Tarif den Wünschen unserer Kunden nach einem unkomplizierten Produkt mit frei kombinierbaren Bausteinen und das für Versicherungsmakler stets interessante gute Preis-Leistungs-Verhältnis entsprochen“, erklärt Jens Kramarczyk, Leiter Produkt- und Bestandsmanagement bei der ÖRAG Rechtsschutz, „daran halten wir auch mit unserem Tarif 2013 fest.“ Das Unternehmen habe vielmehr das Gute verbessert und dem aktuellen Marktbedarf angepasst. Je nach Baustein gibt es zusätzliche Leistungen und Services. Manche der Neuerungen sind besonders für Familien mit Kindern von Vorteil. Denn die private Rechtsschutzkombination schließt nun auch die Fahrzeuge und die Wohnungen aller mitversicherten Kinder ein. So braucht der volljährige Nachwuchs, wird er mobil, selbst keinen eigenen Rechtsschutzvertrag abzuschließen. Wird er flügge und bezieht zum Beispiel die Studentenbude in einer anderen Stadt, so ist auch das eingeschlossen.

Für Unternehmer und Selbstständige ist interessant, dass der im Firmen-Rechtsschutz bisher ausgeschlossene Verwaltungs-Rechtsschutz vor Gericht nun mitversichert ist. Denn nicht selten haben Unternehmer Streit mit Behörden, weil diese zum Beispiel eine für den Betrieb wichtige Genehmigung nicht erteilen wollen. „Einen unserer besonders erfolgreichen Services, das Mediationsverfahren, bieten wir darüber hinaus nun für alle Privat- und Firmenkunden an“, erläutert Kramarczyk. Ab 2013 haben auch Ärzte, Landwirte und Vermieter Versicherungsschutz, wenn sie Streit außergerichtlich über einen Mediator klären wollen. Ähnliches gilt für diese Kundengruppe beim Forderungsservice der ÖRAG. Hier vermittelt die ÖRAG ein erfahrenes Inkassounternehmen für die außergerichtliche Zahlungsaufforderung, das gerichtliche Mahnverfahren und auch die Zwangsvollstreckung.

INFOSTEL bleibt wichtiges Argument

Eines der nach wie vor wichtigsten Argumente für den Privat- und Firmen-Rechtsschutz der ÖRAG bleibt der telefonische Service INFOSTEL. Rund 100 versierte Mitarbeiter kümmern sich nicht nur um Fragen zum Vertrag, sondern helfen sofort, wenn es konkret wird: INFOSTEL klärt, ob Rechtsschutz besteht, vermittelt auf Kundenwunsch eine telefonische Erstberatung durch einen externen niedergelassenen Rechtsanwalt oder benennt einen qualifizierten Anwalt in der Nähe und macht sogar einen Termin ohne Wartezeit. Die Erstberatung per Telefon ist ohne Aufpreis in jedem Vertragsbaustein enthalten. Neben



JENS KRAMARCZYK, Leiter Produkt- und Bestandsmanagement bei der ÖRAG Rechtsschutz: „Schon bislang hat unser Tarif den Wünschen unserer Kunden nach einem unkomplizierten Produkt entsprochen, daran halten wir auch mit dem Tarif 2013 fest.“

den etablierten Kundenservices bietet die ÖRAG zudem noch eine Vielzahl an Vordrucken, wie Miet- oder Kaufverträge, kostenlos zum Download an.

Strategie ist goldrichtig

Dass die ÖRAG mit ihrer ganzheitlichen Strategie goldrichtig liegt, belegen unter anderem die Kennzahlen: So wurden beim Düsseldorfer Rechtsschutzversicherer allein im Jahr 2011 rund 191.000 neue Verträge abgeschlossen. Der bis dato größte Kundenzuwachs in der Geschichte der ÖRAG zeigt, dass die Zusammenarbeit mit den öffentlichen Versicherern und Sparkassen bestens funktioniert.

ÖRAG Rechtsschutzversicherung

Weitere Informationen zum neuen Tarif gibt es unter: www.oerag.de

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

Maxxellence Invest. Ändert alles.



Film ansehen?

Standard Life
The Way Forward

Erfahrung – Kompetenz – Erfolg

Gothaer gratuliert zu 30 Jahren [pma:] und freut sich auf die Fortsetzung der erfolgreichen Partnerschaft

Die Partnerinnen und Partner der [pma:] dürfen auch in 2013 auf hervorragende Produkte der Gothaer vertrauen, ebenso wie auf die kompetente Unterstützung des Gothaer Vertriebsteams – auf Wunsch auch

gerne vor Ort! Dies gilt sowohl für den Kompositbereich als auch für das Personenversicherungsgeschäft Lebens- und Krankenversicherungen. Ihre Ansprechpartner finden Sie im [pma:] Infosystem.

Wer nach einem spannenden Bisex-Schlussverkauf Ende letzten Jahres seinen Erfolg im Neuen Jahr nahtlos fortsetzen will, ist auch in der Uni-Sex-Welt mit der Gothaer Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) bestens gerüstet. Die Gothaer hat in 2012 mit einer neuen selbstständigen BU den Markt dank wichtiger Alleinstellungsmerkmale, hervorragender Verkaufsansätze und eines excellenten Pricings ordentlich aufgemischt! Überzeugen Sie sich selbst.

Erkrankungen von Psyche und Kreislauf

Statistisch gesehen wird jeder vierte Arbeiter und jeder fünfte Angestellte vor dem regulären Renteneintrittsalter berufsunfähig. Die Hauptursachen der Berufsunfähigkeit liegen nicht, wie vielleicht vermutet, in Rückenleiden oder Krankheiten des Kreislaufsystems, sondern in psychischen Erkrankungen. Laut einer Statistik der deutschen Rentenversicherung machen diese Erkrankungen bereits 39,5 Prozent der Berufsunfähigkeitsfälle aus. Einen weiteren großen Anteil stellen Erkrankungen des Kreislaufsystems mit 12,7 Prozent. Man sieht: Es sind eher die vermeintlich harmlosen Krankheiten, die schnell 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 und kann seinen gewohnten Lebensstandard bei weitem nicht mehr halten. Was viele nicht wissen: Für alle nach dem 01.01.1961 geborenen Erwerbstätigen wurden die gesetzlichen Leistungen drastisch gekürzt. Die Bezeichnung Berufsunfähigkeit und auch den Schutz des ausgeübten Berufes gibt es nur noch in der privaten Versicherungswirtschaft.

Die gesetzliche Regelung unterscheidet nur noch zwischen teilweiser oder vollständiger Erwerbsminderung. Dabei wird nur noch auf den Gesundheitszustand und nicht mehr auf den ausgeübten Beruf abgestellt. Konkret heißt das, Einkommen, Karriere und beruflicher Status werden nicht mehr geschützt. Die Betroffenen können auf alle Tätigkeiten des allgemeinen Arbeitsmarktes verwiesen werden. Die volle Erwerbsminderungsrente bekommt, wer nur noch unter drei Stunden am Tag arbeiten kann. Wer maximal drei bis unter sechs Stunden am Tag arbeiten kann, egal in welcher Tätigkeit, erhält als Erwerbsminderungsrente nur rund 17 Prozent des letzten Bruttoeinkommens. Daraus ergibt sich kaum mehr als eine Absicherung auf Hartz IV-Niveau.

Die Lösung liegt auf der Hand: Der rechtzeitige Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) als Ergänzung zu einem Altersvorsorgevertrag in möglichst jungen Jahren verhindert den finanziellen Absturz ins Bodenlose.

Führend im Markt

Die Gothaer bietet seit 2012 eine selbstständige BU an, die sich sogleich in der Spitzengruppe des Marktes positionieren konnte. Besonders an Familien und junge Leute hat das Kölner Unternehmen gedacht: So werden die Prämien für Familien im Rahmen des Familienbonus deutlich gesenkt. Weiter leistet die Gothaer Hilfe für Eltern schwer erkrankter Kinder. Diese erhalten eine BU-Jahresrente von maximal 24.000 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.



Berufsunfähigkeitsschutz: Wichtig für jeden

Berufsunfähigkeit (BU) – gehört hat Jeder schon einmal davon, aber die Vorstellung, einmal selber davon betroffen zu sein, weist man gerne weit von sich. Die Gefahr, berufsunfähig zu werden, wird vor allem von jungen und gesunden Menschen deutlich unterschätzt. Die Folge: Nur rund jeder sechste Erwerbstätige sorgt vor und schließt eine Berufsunfähigkeitspolice ab. Doch das subjektive Empfinden täuscht gewaltig. Die Wahrscheinlichkeit, persönlich von einer BU betroffen zu sein, ist gar nicht so gering.

Highlights

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

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 Einkommen bezahlbar wird. Die BU wird den Lebensverhältnissen des Versicherten angepasst, die wichtige Absicherung des BU-Risikos ist immer in vollem Umfang gegeben. Zusätzliche Leistungen wie Maßnahmen zur Prävention, Wiedereingliederungshilfen oder Reha-Leistungen werden ebenso von der Gothaer-BU getragen. Durch eine Ausdehnung der Berufsgruppensystematik auf acht Berufsgruppen folgt die Gothaer dem allgemeinen Trend, trotzdem bleibt die Systematik überschaubar. Durch sehr attraktive Top-Berufsgruppen ist man im Marktvergleich ganz vorn.

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

Berufsunfähigkeit – das unterschätzte Risiko

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

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

Argumente gegen einen zusätzlichen Berufsunfähigkeitsschutz gibt es nicht. Damit liegen die Verkaufsargumente auf der Hand.



Thomas Ramscheid
Key Account Manager
Gothaer Lebensversicherung AG

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

Jetzt die Weichen für die Zukunft stellen

Zum Jahreswechsel trat in Großbritannien eine neue Finanzmarktrichtlinie in Kraft, die als eine der weitreichendsten Regulierungen in der britischen Finanzindustrie seit Jahrzehnten gilt: die *Retail Distribution Review* (RDR). Kern der RDR ist das grundsätzliche Verbot von Provisionszahlungen der Produk-

tanbieter an Finanzberater und Makler. Deutsche Makler sollten sich die Entwicklung in Großbritannien genau anschauen. Auch auf dem Kontinent ist der Zug zu größerer Transparenz und höherer Professionalität längst ins Rollen gekommen. Vermittler sollten sich darauf bereits jetzt aktiv vorbereiten.

Die britische Finanzaufsicht *Financial Services Authority* (FSA) begann bereits im Jahr 1988 mit der consequenten Regulierung des Versicherungs- und Maklermarktes. Damals forderte die FSA erstmals die Offenlegung der Produktkosten. 1995 folgte dann auch die harte Offenlegung der Vermittlungskosten in Pfund und Pence sowie die Einführung umfangreicher Qualifizierungsstandards für Vermittler. Weitere Schritte wie die Einführung eines Infoblatts für Kunden und des Standards *Treating customers fairly* folgten.

Die Einführung der RDR ist ein weiterer Meilenstein: Seit dem Jahreswechsel dürfen alle neu abgeschlossenen Verträge für Versicherungs- und Investmentprodukte nur noch auf Basis einer unabhängigen, vom Kunden zu zahlenden Beratung zustande kommen. Die bislang üblichen Provisionen sowie alle anderen Zuwendungen der Produktgeber sind damit Vergangenheit.

Wenn die Finanzberater nicht in der Lage sind, eine völlig unabhängige Beratung zu bieten (etwa, weil sie Angestellte einer Bank sind), müssen sie dies dem Kunden vor Beginn des Beratungsgesprächs erklären. Die Höhe der unabhängigen Beratungskosten sollen zwischen Kunde und Berater frei vereinbart und schriftlich festgelegt werden.

Standard Life hat in Großbritannien bereits 2004 damit begonnen, von provisionsbasierten auf Nettotarife für Versicherungsmakler umzustellen und gilt als RDR-Pionier. Seitdem hat sich Standard Life intensiv auf die RDR-Einführung vorbereitet und Hunderte von Finanzvermittlern auf die bevorstehenden Änderungen hin ausgebildet. Die frühzeitige Abkehr von Provisionszahlungen hat zu Beginn zwar Geschäft gekostet, mittlerweile hat Standard Life in Großbritannien aber wieder mehr Neugeschäft als vor der Umstellung auf Honorarberatung. Standard Life ist gegenüber vielen Wettbewerbern in einer guten Position, die jetzt erst nachziehen.

Standard Life hat auch in Deutschland eine Vorreiterrolle in Sachen Transparenz übernommen. Als erster Anbieter in Deutschland haben wir mit der *Reduction in Yield-Methode* eine Gesamtkostenquote ausgewiesen – ein Vorstoß, dem sich erst drei Jahre später Marktführer Allianz und der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) in einer Empfehlung an seine Mitglieder angeschlossen haben.

Mehr Transparenz, weniger Vermittler

Die consequente Regulierung hat auf dem britischen Markt zu einer Konzentration des dortigen Maklermarktes geführt. Gab es vor ihrem Beginn 1988 noch 185.000 abhängige Vermittler im Königreich, so ist deren Zahl 20 Jahre später auf 15.000 geschrumpft. Mittlerweile spielen abhängige Vermittler nahezu keine Rolle mehr. Dafür ist im selben Zeitraum die Anzahl der unabhängigen Finanzberater von 25.000 auf 45.000 gestiegen. Aber auch hier ist in den letzten Jahren ein deutlicher Rückgang zu verzeichnen. RDR wird nach Meinung vieler Experten auch

Die Entwicklungen im britischen Maklermarkt sind auch für deutsche Vermittler von großer Bedeutung.

die Anzahl unabhängiger Berater schrumpfen lassen: Die britische Finanzaufsicht FSA geht davon aus, dass von den derzeit rund 37.000 unabhängigen Finanzberatern nach Implementierung von RDR nur noch etwa 30.000 übrig bleiben werden.

Großbritannien kann den Titel „Europäischer Vorreiter in Sachen Transparenz“ für sich in Anspruch nehmen. Die Entwicklungen im britischen Maklermarkt sind auch für deutsche Vermittler von großer Bedeutung. Zwar hat der Ausschuss für Wirtschaft und Währung des EU-Parla-



ments Ende September 2012 einen Entwurf für die neue Versicherungsvermittlerrichtlinie verabschiedet, ohne darin ein Provisionsabgabeverbot zu fordern. Der Druck wird aber in den kommenden Jahren auf europäischer Ebene weiter zunehmen – nicht zuletzt weil in anderen Ländern wie den Niederlanden, Norwegen, Finnland, Dänemark und Schweden Provisionen ebenfalls der Vergangenheit angehören und hohe Qualifikationsstandards für Makler längst verpflichtend sind. Es ist nur eine Frage der Zeit, bis auch in Deutschland der Versicherungs- und der Maklermarkt stärker reguliert werden.

Profitieren Sie von unserer Erfahrung

Vermittler sollten nicht zu lange abwarten, sondern sich bereits jetzt auf die anstehenden Veränderungen aktiv vorbereiten und sich professioneller aufstellen. Nur so werden die neuen regulatorischen Anforderungen zu bewältigen sein. Die Entwicklung in Großbritannien zeigt, dass Versicherern dabei eine entscheidende Rolle zukommt. Sie sind nicht mehr reiner Produktlieferant, sondern Berater der Makler, die sie auf ihrem Weg zu mehr

Wir werden einen besonderen Schwerpunkt auf die betriebswirtschaftliche Beratung der Vermittler legen.

Europäische Länder, in denen Provisionen an Finanzberater und Makler der Vergangenheit angehören

Professionalität umfassend unterstützen. Diese Richtung wird Standard Life künftig auch in Deutschland stärker einschlagen und das Beratungsangebot für die Vertriebspartner deutlich ausweiten. Das Angebot wird dabei über Weiterbildungen hinaus gehen. Wir werden einen besonderen Schwerpunkt auf die betriebswirtschaftliche Beratung der Vermittler legen. Für den künftigen Erfolg der Makler ist eine betriebswirtschaftlich effiziente Unternehmensführung unerlässlich.

Aufgrund unserer Erfahrungen aus Großbritannien können wir unseren Vermittlern in diesem Bereich weitreichende Unterstützung anbieten und sie hervorragend auf die künftigen Herausforderungen vorbereiten.



Sven Enger
CEO
Standard Life Deutschland

[pma:] feiert Geburtstag



Am 1. Februar 2013 feiert die [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH ihr dreißigjähriges Bestehen. Damit ist [pma:] eine der „dienstältesten“ Finanzdienstleister im Markt. Was 1983 aus bescheidenen Anfängen begann, hat sich im Laufe der letzten dreißig Jahre zu einem leistungsfähigen und zuverlässigen Finanzdienstleister für Berater entwickelt.

Rückwirkend betrachtet kann [pma:] mit Stolz behaupten, dass der Erfolg stetig gewachsen ist und weiter wächst. Was das Erfolgsrezept ist? Zum einen sicherlich Erfahrung, Besonnenheit und Unternehmergeist. Zum anderen die [pma:]–Mitarbeiter, die mit ihrer täglichen Arbeit und ihrem Engagement dafür sorgen, dass die [pma:]–Partner sicher und zuverlässig betreut werden. 30 Jahre Kompetenz und Erfahrung – Sie können sich auf sie verlassen und mit ihnen rechnen.

[pma:] wurde auf ihrem Weg von vielen Menschen begleitet und geprägt. Auf den folgenden Seiten kommen langjährige Partner und Mitarbeiter zu Wort. Und in unserer Chronik lassen wir Bilder sprechen.

Informationstechnologie bietet beste Chancen

Interview mit Werner Raves und Dr. Bernward Maasjost

S. 29–30

Langjährige Partner der [pma:] im Gespräch mit dem Partnermagazin

Peter Kreuzhuber, Sabine Lenherr, Dietmar Neuhäuser, Dr. Dirk Osterland und Thomas Seidenkranz

S. 32–35

[pma:] 1983 bis 2013

Schlaglichter auf die Firmengeschichte

S. 36–39

Hinter den Kulissen bei [pma:]

„Wie ich zu [pma:] gekommen bin“ und andere Mitarbeiter-Stories

S. 40–41

Danke für Ihre Glückwünsche

Eine Auswahl der Gratulationen zum Dreißigsten

S. 42–43

Informationstechnologie bietet beste Chancen

Die [pma:] hat einen guten Grund zum Feiern: Am 1. Februar dieses Jahres begeht sie ihr dreißigjähriges Bestehen. Drei Jahrzehnte bewegte Firmengeschichte in einem Markt und Umfeld, die man durchaus als Herausforderung betrach-

ten kann. [partner:] sprach mit Werner Raves, Gründer der [pma:], und Dr. Bernward Maasjost, dem heutigen Vorsitzenden der Geschäftsführung, über die Entwicklung des Unternehmens und der Finanzdienstleistungsbranche.

HERR RAVES, Sie haben [pma:] gegründet. Was hat Sie damals dazu bewogen? Worin haben Sie Anfang der Achtzigerjahre den Vorteil für Finanzdienstleister gesehen?

Raves: Ich bin 1982 mit einigen meiner Kollegen bei einem Finanzdienstleister ausgestiegen. Aufgrund der gesammelten Erfahrungen war ich der Auffassung, dass Ein- und Verkauf getrennt werden sollten, um eine höhere Effizienz zu erreichen.

Warum sind Sie, Herr Dr. Maasjost, bei [pma:] eingestiegen bzw. haben [pma:] übernommen?

Maasjost: Nach meiner Rückkehr 1999 nach Münster habe ich zuerst als Makler die Leistungen der [pma:] in Anspruch genommen und mich so von der Leistungsfähigkeit des Unternehmens überzeugt. Als sich dann im Jahr 2000 die Gelegenheit bot, bei [pma:] zu investieren, habe ich keinen Moment gezögert.

Was waren die ersten Vereinbarungen? Mit welchen Produktpartnern startete die [pma:]?

Raves: Erste Courtage-Zusagen wurden mit Equity & Law, Albin-gia, VHV, Victoria und Lübecker Hypothekenbank geschlossen.

1983 gestartet, beschäftigt die [pma:] heute 65 Mitarbeiter im Innendienst und zählt zu den wichtigsten Maklerpools in Deutschland. Hätten Sie sich das träumen lassen?

Raves: Realistisch betrachtet, wäre ich nie auf die Idee gekommen. Im Nachhinein deuteten eine Philosophie für das Unternehmen und erste anwaltliche Vertragsgrundlagen für Partner darauf hin, dass sehr große Marktchancen bestanden.

Welche Ereignisse in der Unternehmensgeschichte erachten Sie als besonders wichtig?

Raves: Von besonderer Bedeutung war die Begleitung des Unternehmens seitens der Deutschen Bank durch Herrn Alfuth in seinen verschiedenen Geschäftsbereichen. Ein Banker mit exzellentem Durchblick bei Unternehmensstrukturen und Finanzen.

Maasjost: Aus meiner Sicht war es sicherlich der Schritt, die amerikanische Prudential als Investor zu gewinnen. Eine sehr einschneidende und spannende Erfahrung. Getoppt wurde dies allerdings durch die Chance, die sich 2011 dann realisieren ließ, als wir die [pma:] zurückholen konnten.



Was sind die markantesten zwei bis drei Meilensteine für Sie?

Raves: Der Einstieg von Dr. Maasjost als Gesellschafter, die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft und der Verkauf an Prudential.

Sie haben Viele kommen und gehen sehen. Was ist das Erfolgsrezept der [pma:]?

Raves: [pma:] hatte immer den Menschen im Mittelpunkt seines Handelns. Das betraf die Mitarbeiter genauso wie die Mandanten. Die persönlichen Kontakte sind das Geheimnis jeder gut funktionierenden Partnerschaft.

Maasjost: [pma:] hat sich immer an die Veränderungen angepasst, ihr Geschäftsmodell modernisiert und sich um die Belange der Kooperationspartner und Mitarbeiter gekümmert.

Wo sehen Sie Wachstumsmöglichkeiten für [pma:]?

Raves: Die letzten 30 Jahre waren revolutionär im Bereich der Kommunikation. Wenn man die technischen Hilfsmittel nicht nur als Spielkonsolen missbraucht, steckt in der Weiterentwicklung ein ungeahntes Wachstumspotenzial. Der Anbieter, der den Beratern in ihrem Geschäft die bestmögliche Unterstützung bietet, wird die Nase vorn haben.

Maasjost: Hier schließe ich mich gerne an und kann nur unterstreichen, dass die Nutzung der modernen Technologien die wohl besten Chancen bietet, uns erfolgreich weiter zu entwickeln. →



→ **[pma:] ist in zwei Geschäftsbereichen zuhause. Versicherungen und Geldanlage. Ist einer von beiden bedeutender?**

Raves: Versicherungen werden auf lange Sicht das Basisgeschäft bleiben. Alle anderen Geschäftsbereiche gehören bei einer ganzheitlichen Beratung mit dazu und bieten die Chance, ein auskömmliches Geschäft ertragreicher zu machen.

Maasjost: Ein Blick in unsere Zahlen zeigt eindeutig auf, dass der Versicherungsbereich der wesentliche Teil unseres Geschäftes ist. Abgerundet wird unsere gesamte Aktivität durch den Geldanlagebereich und die Vermittlung von Finanzierungen.

EU-Vermittlerrichtlinie, Beratungsprotokoll, Unisex-Tarife – die Branche erlebt ständige Veränderungen. Wer sind die Gewinner, wer die Verlierer? Wie stellt sich [pma:] immer wieder neu auf diese Veränderungen ein?

Maasjost: Jede Veränderung bringt Gewinner und Verlierer. Ich glaube ganz fest, dass die hohe fachliche Qualität unserer Kooperationspartner und unserer Supportleistung uns Gewinnerchancen einräumen. Qualität wird sich durchsetzen und daran können wir gemeinsam arbeiten.

Raves: [pma:] und ihre Partner müssen Hand in Hand arbeiten. Die Berater haben tausendfachen Kontakt zu Mandanten und entwickeln ein Gefühl für deren Befindlichkeiten. [pma:] muss diese Erfahrungen verstehen wollen. In gemeinsamen Kolloquien müssen beide Seiten darauf hin arbeiten, abgestimmte Strategien zu entwickeln.

Sehen Sie für unsere Branche ein bestimmtes (großes) Zukunftsthema? Was erwartet uns in den nächsten Jahren?

Maasjost: Unser Geschäft hat sich in den zurückliegenden 30 Jahren enorm entwickelt. Dieses ständige Wachstum wird sich so nicht fortsetzen, und wir müssen die Konsequenzen der enormen gesetzlichen Regulierungen und Einschränkungen verdauen. Die Ansprüche an uns und unsere Partner werden steigen und uns einiges abverlangen. Jeder einzelne unserer Partner wird dies zu spüren bekommen und die Entwicklung der [pma:] hängt davon ab, welche Lösungen wir aus der Gesamtheit für die einzelnen unserer Partner

anbieten können. Dabei bin ich mir sicher, dass unsere gemeinsamen Qualitäten uns dabei helfen werden, diese Herausforderung erfolgreich zu meistern, vielleicht sogar erfolgreicher zu werden.

Raves: Das Thema Demographie bewegt uns seit mehr als 30 Jahren und das wird auch noch lange der Fall sein. Daran anhängen Themen wie Altersvorsorge, Erben und Schenken ebenso wie das Thema Pflege.

Mal angenommen, Sie könnten fünf bis zehn Jahre in die Zukunft blicken: Welche Entwicklung nimmt [pma:] bzw. wo sehen Sie [pma:]?

Maasjost: Auch in Zukunft wird qualifizierte Beratung und Betreuung ein interessantes Geschäftsfeld bleiben. Anpassungen an Veränderungen werden aber notwendig sein, und nur wer mit der Zeit geht, hat Chancen; ewig Gestrige nicht. An erster Stelle steht hier die Entwicklung der Kommunikationsmedien und der Entwicklung des Internets.

Raves: [pma:] hat unter den großen im Vergleich stehenden Gesellschaften eine hervorragende Ausgangsposition. Es werden mutige Schritte erforderlich sein, um den Veränderungen am Markt gerecht zu werden. Morgen ist heute gestern. Die Schnelligkeit unseres Umfeldes verlangt vorausschauendes Denken und den Instinkt für Marktentwicklungen. Sind die gegeben, sollte [pma:] zu den führenden Unternehmen gehören, die den Beratermarkt unterstützen.

Wie feiern Sie das dreißigjährige Jubiläum?

Raves: Die diesjährige Jahresauftaktveranstaltung hebt sich nochmals positiv von allen früheren Events ab. Den Termin habe ich seit langer Zeit im Kalender, weil ich dort sehr viele Partner wiedersehe, die mit mir und [pma:] schon über 30 Jahre zusammenarbeiten. Und darauf freue ich mich.

Maasjost: Mit einer sicherlich anderen, dem Jubiläum gebührenden Jahresauftakttagung und der entsprechenden Gala und in dem Bewusstsein, dass wir in der starken Gemeinschaft der [pma:] viele Chancen haben, uns erfolgreich weiter zu entwickeln.



Wir gratulieren

zum 30-jährigen Jubiläum der
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH
und danken für die erfolgreiche Zusammenarbeit.

NÜRNBERGER

VERSICHERUNGSGRUPPE

seit 1884

Rückblicke, Einblicke, Ausblicke

Langjährige Partner der [pma:] im Gespräch mit dem Partnermagazin

30 Jahre [pma:] steht nicht nur für traditionelle Firmengeschichte als Finanz- und Versicherungsmakler. 30 Jahre [pma:] steht ganz besonders für langjährige und vertrauensvolle Partnerschaften, die das Unternehmen geprägt und voran gebracht haben. Im Gespräch mit Thomas Seidenkranz (Seidenkranz Consil GmbH), Dr. Dirk Osterland (die makler.), Dietmar Neuhäuser, Sabine Lenherr und Peter Kreuzhuber ([pma:] concept München) wagen wir einen Blick zurück, sprechen über die Anfänge, Fortschritte und Highlights während der Zusammenarbeit und Blicken in die Zukunft.

Sie alle begleiten unser Unternehmen schon seit langer Zeit, können Sie sich noch an die Anfänge erinnern? Seit wann sind Sie Partner der [pma:]?

Thomas Seidenkranz: Ich erinnere mich noch ziemlich genau. Ende 1992, mit der Vorgängerfirma der Seidenkranz Consil GmbH, der fimar GmbH, wurden wir Partner der damals – im Vergleich zu heute – noch jungen [pma:]. Seit über 20 Jahren arbeiten wir zusammen.

Peter Kreuzhuber: Ich bin seit 1993 Partner und habe in der langen Zeit viele Veränderungen und Neuerungen miterlebt und mitgestalten dürfen.

Dietmar Neuhäuser: 1985 lernte ich Werner Raves kennen, da war die pma ein Team enthusiastischer Berater mit gutem Gespür für die Zukunft.

Erinnern Sie sich denn auch noch, wie Sie damals zum ersten Mal von unserem Unternehmen erfahren haben? Was waren damals Ihre Beweggründe [pma:] auszuwählen?

Dietmar Neuhäuser: Selbstverständlich, ich bin durch einen Maklerbetreuer der Gothaer auf Werner Raves und die [pma:] aufmerksam gemacht worden. Ich hatte viele vertriebliche Kontakte zu Steuerberatern, meine Kenntnisse im Finanzdienstleis-

stungswesen waren jedoch recht begrenzt, und ich wollte die Basis meines Finanzdienstleistungswissens erweitern.

Dr. Dirk Osterland: Ich kann mich auch noch bestens erinnern. Durch Zufall habe ich im Internet erfahren, dass über einen mir unbekannten Pool in Münster namens [pma:] die Mannheimer eine Berufsunfähigkeitsversicherung faktisch ohne Gesundheitsfragen anbot. Zu diesem Zweck habe ich dann den Kontakt zur [pma:] aufgenommen und dieses Angebot für vier bis fünf Kunden ausgenutzt, die bis dahin nicht versicherbar waren.

Thomas Seidenkranz: Ich bin auf Umwegen zu [pma:] gelangt. Damals war ich bei einer überregionalen Wirtschaftsberatungsgesellschaft für Mediziner und andere Akademiker, die ihren Hauptsitz in Münster hat, beschäftigt. Dort stieg ich aus, nachdem das Unternehmen 1992 an einen Versicherungskonzern veräußert wurde. Der damalige Gesellschafter-GF der [pma:], Werner Raves, war früher auch bei diesem Unternehmen beschäftigt und mir persönlich bekannt. So entstand der erste Kontakt. Meine Beweggründe waren klar definiert: Ich wollte gemeinsam mit meinem damaligen Geschäftspartner sicher stellen, dass wir unser hochkarätiges Klientel, was überwiegend aus Medizinern bestand, nahtlos sowohl in der Breite, als auch in der Tiefe der Produktauswahl unabhängig weiter beraten können. Dies konnte uns [pma:] bieten, so dass wir dafür nicht mit etlichen Gesellschaften einzelne Kooperationsvereinbarungen treffen mussten. Das poolen von Umsätzen mehrere Makler erschien uns sinnvoll, um so von Beginn an höhere Provisionssätze und Umsätze generieren zu können, als junge Einzelkämpfer. Die Verteilungsquote war angemessen für die Leistung (Support und Innendienst) und das Verhältnis zum



Dietmar Neuhäuser
und Dr. Bernward Maasjost

Mehrwert durch das Poolen der Umsätze durch mehrere Makler.

Wie hat sich [pma:] in dieser Zeit verändert? Hat sich unsere Dienstleistung für Sie verbessert, verschlechtert oder ist sie gleich geblieben?

Sabine Lenherr: Ich erinnere mich noch an die Anfänge. Zu Beginn war [pma:] hauptsächlich dafür da, durch Kooperationen mit vielen Gesellschaften, Verträge für den einzelnen Makler einzureichen. Durch Kooperationen mit mehreren Maklern gab es hier natürlich einen Vorteil gegenüber dem Einzelmakler. Im Laufe der Zeit hat sich der Pool zu einem richtigen Dienstleister für den jeweiligen Makler entwickelt. Das ist schon eine große Verbesserung und positive Entwicklung für jeden Einzelnen.

Peter Kreuzhuber: Die Dienstleistung hat sich aus meiner Sicht schon sehr verändert. Am Anfang war es noch aufs „Geschäft einreichen“ beschränkt, da die [pma:] mit viel mehr Gesellschaften in Kontakt stand. Es gab Kooperationen unter Maklern. Heute bietet [pma:] eine echte Dienstleistung an. Einen Pool ohne den ein Einzelmakler fast nicht mehr überlebensfähig ist.

Dr. Dirk Osterland: [pma:] hat sich über die Jahrzehnte grundlegend verändert. Natürlich zum einen durch den technologischen Fortschritt, der generell die tägliche Büroarbeit verändert hat. So gab es am Anfang zum Beispiel [pma:] privat als Blockpolice zum Durchschreiben. Die Software der Gesellschaften wurde auf CDs per Post an die Makler verschickt. Die gesamte Post wurde noch in den Briefumschlag gesteckt und auf diese Weise zwischen Makler und Pool befördert. Zum anderen hat sich die gesamte Poolstruktur verändert. Größere Wandlungen gab es nach meiner Wahrnehmung mit dem Einstieg vom Prudential bei [pma:]. Zu diesem Zeitpunkt wurde erheblich in die Abwicklung und die Software investiert, so dass ich mich entschlossen habe, mein gesamtes Geschäft über [pma:] abzuwickeln. Vorher war [pma:] für mich nur ein Anbieter von vielen.

Jetzt haben wir bereits viel über unser Unternehmen gesprochen. Was ist eigentlich das Geheimnis Ihres Erfolges bzw. des Erfolges Ihres Unternehmens?



Thomas Seidenkranz: Schwierige Frage. Meine Kunden sagen mir gelegentlich, dass sie meine Authentizität sehr schätzen. Ehrlichkeit, Verbindlichkeit und Nachvollziehbarkeit der Beratung ist wichtig; der tatsächliche Kundennutzen steht im Vordergrund der Beratung. Dies, so denke ich, führt bei meiner Firma zum Erfolg und zur Zufriedenheit, dokumentiert durch niedrige Stornoquoten, die von Beginn an gegen Null tendierten.

Dietmar Neuhäuser: Neugier und stetige Weiterbildung und der Wunsch, mindestens auf einem Gebiet eine herausragende Expertise zu erlangen. Das ist mein Rezept, mit dem ich seit Jahren gute Ergebnisse erziele.

Sabine Lenherr: Ganz kurz und knapp: Über 15 Jahre aufrichtige, zuverlässige und beständige Beratung unserer Kunden, das führt am Ende zum Erfolg.

Wie hängt dieser Erfolg aus Ihrer Sicht mit Ihrer Kooperation mit [pma:] zusammen?

Sabine Lenherr: Durch die Rückendeckung der [pma:] und ihre Leistungen bei der Abwicklung können wir uns zu 100 Prozent auf den Kunden und die Beratung konzentrieren. So ist es natürlich einfacher, erfolgreich zu sein, denn wir können unseren Blick auf das Wesentliche richten, unsere Kunden.

Dr. Dirk Osterland: Ich reiche mein komplettes Geschäft über [pma:] ein. Daher funktioniert der Pool als echtes Back-Office für mich. Die Abrechnung der Provision wurde vereinheitlicht und ausgelagert, die Führung der Vertragsdatenbank läuft ebenfalls komplett über [pma:]. Dadurch hat sich der Aufwand für den Innendienst schätzungsweise um 30 Prozent verringert. Dies alles gegenüber dem Zustand mit zuvor ungefähr 40 Einzelanbindungen bei den Gesellschaften. Außerdem hat sich mein Horizont erweitert, ich bin aus dem eigenen „Mustopf“ ein wenig herausgekommen. Hier helfen auch die Kontakte zu den Kollegen, die man über [pma:] kennenlernen konnte.

Thomas Seidenkranz: [pma:] hilft mir und unterstützt mich bei meinem Unternehmenserfolg durch die Produktvielfalt und den fachlichen, sowie technischen Support in den einzelnen Fachdisziplinen. Ohne diese Unterstützung wäre die Konzentration auf und die Umsetzung der Kernaufgaben meines Unternehmens nicht so reibungslos darstellbar.

Wie unterstützt [pma:] Sie in Ihrer täglichen Arbeit, damit Sie sich voll auf Ihre Kunden konzentrieren können?

Peter Kreuzhuber: Ich brauche mich nicht um Courtage-Zusagen, Courtage-Zahlungen und ähnliches zu kümmern. Auch die Vertragserfassung und Vertragsverwaltung



Thomas Seidenkranz



Ich erinnere mich noch ziemlich genau. Ende 1992, mit der Vorgängerfirma der Seidenkranz Consil GmbH, der fimar GmbH, wurden wir Partner der damals – im Vergleich zu heute – noch jungen [pma:]. Seit über 20 Jahren arbeiten wir zusammen.

überlasse ich der [pma:]. Und genau deshalb, kann ich mich voll auf meine Kunden konzentrieren.

Dietmar Neuhäuser: Durch die vielfältigen Dienstleistungen der [pma:] habe ich im Wesentlichen die Möglichkeit, mich auf die Beratung von Kunden und den Vertrieb von Finanzprodukten zu konzentrieren.

An dieser Stelle möchte ich noch einmal genau nachhaken: Welche Vorteile beim Fachlichen und bei der Administration hat die Zusammenarbeit mit der [pma:] für Sie genau?

Thomas Seidenkranz: In der fachlichen Kompetenz der Support-Teams liegt ein ganz wesentlicher Vorteil, da ich nicht in allen Fachdisziplinen 100-prozentiges Fachwissen aus eigenen „Kopf-Ressourcen“ abrufen kann. Interdisziplinäres Fachwissen ist aber dringend nötig und muss auch zeitnah abrufbar sein. Wie bereits vorher gesagt, liegt auch im administrativen Bereich ein wesentlicher, insbesondere zeitlicher Nutzen, den man gar nicht groß genug bewerten kann. Und das spreche ich sicher auch für viele andere Makler.

Sabine Lenherr: Für mich ist der Austausch und das persönliche Treffen von Kollegen auf regionalen Partner-Vertriebstagen, Kongressen und Veranstaltungen der

[pma:] immer sehr informativ und lehrreich. Die persönliche Beratung und Betreuung am Telefon, sowie die aktuellen Informationen im Info-System des Pools, sind fachlich sehr wichtig für die tägliche Arbeit.

Dietmar Neuhäuser: Die Vorteile liegen meines Erachtens klar auf der Hand: [pma:] bietet notwendiges und darüber hinaus interessantes Wissen auf einer Plattform. Ständiger Kontakt zu Kollegen zum Wissenstransfer und die Möglichkeit, mich persönlich von der Last der typischen Verwaltungsarbeit zu befreien.

Was sind Ihre persönlichen Highlights mit der [pma:]?

Dr. Dirk Osterland: Der persönliche Kontakt mit den Mitarbeitern, die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit allen bei [pma:] ist mein persönliches Highlight, wenn Sie es so nennen möchten. Ich habe immer das Gefühl, dass ich als Makler bestmöglich unterstützt werde.

Peter Kreuzhuber: Für mich gibt es zwei Highlights, die jährlich wiederkehren: die Jahresauftakttagung und die Veranstaltung im September in München.

Thomas Seidenkranz: Mein Highlight: Langjährige, nachhaltige und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Man kennt sich,

schätzt und respektiert sich gegenseitig. Gelegentliche persönliche Treffen und Austauschmöglichkeiten – auch über die Arbeitsinhalte hinaus – machen immer wieder Spaß! Und der darf ja auch gern mal dabei sein!

Sicherlich haben Sie im Laufe der Jahre schon andere Pools kennengelernt: Was unterscheidet [pma:] von anderen? Warum arbeiten Sie mit uns zusammen?

Dr. Dirk Osterland: Man ist bei [pma:] nicht irgendeine „Nummer“. Solche Er-



Sabine Lenherr



Dr. Dirk Osterland

fahrung hatte ich bei BCA oder Maxpool gesammelt. Bei [pma:] gibt es derzeit aus meiner Sicht eine gesunde Mischung zwischen Automatisierung und individueller Betreuung und genau das benötige ich für meine Arbeit.

Sabine Lenherr: Natürlich schauen wir auch ab und an über den Tellerrand hinaus. Da [pma:] aber einen vollumfänglichen Service für den Makler bietet, mit dem wir über die ganzen Jahre sehr zufrieden sind, bleiben wir dabei. Ein Blick in andere Pools hat uns gezeigt, dass [pma:] für uns der beste Partner ist.

Thomas Seidenkranz: Der Markt ist vielfältig. Gelegentlich treten natürlich auch mal Wettbewerber auf den Plan. Meine Einstellung dabei ist grundsätzlich: Never change a winning team.

Mit ihrem Erfahrungsschatz von heute: was empfehlen Sie jungen Kollegen, die sich als Vermittler selbstständig machen möchten?

Peter Kreuzhuber: Das ist eine schwierige Frage. Ich bin kein Unternehmensberater. Ich glaube aber, junge Kollegen sollten sich einem Verband (BMFV) und einem Pool anschließen, damit sie möglichst viel Input bekommen und ihre Arbeit kontinuierlich und zielgerichtet erledigen können.

Dr. Dirk Osterland: Ich stimme Peter Kreuzhuber zu. Ich glaube, dass es heute

wesentlich schwieriger ist, sich selbstständig zu machen als Anfang der Neunzigerjahre. Auf jeden Fall sollten Neueinsteiger keine Einzelverbindungen mit Gesellschaften eingehen, sondern einen Pool wie [pma:] nutzen, um die Bürokratie und die Kosten klein zu halten. Ansonsten gilt wie immer in unserer Branche: Termine, Termine, Termine. Der Umsatz hängt immer von der Anzahl der Termine ab.

Dietmar Neuhäuser: Ich empfehle Berufsanfängern neugierig zu sein und vor allem zu bleiben, sich ständig weiterzubilden und sich unbedingt einem Pool anzuschließen.

Können sie uns drei Dinge nennen, die für Sie persönlich [pma:] ausmachen?

Thomas Seidenkranz: Vertrauen, Kompetenz, Persönlichkeiten

Sabine Lenherr: Partnerschaft, langjährige Verbundenheit und Verlässlichkeit

Dietmar Neuhäuser: Es lässt sich eigentlich nicht nur an drei einzelnen Punkten festmachen. Aber um die Frage zu beantworten: Kollegialer Umgang, Vertriebsunterstützung und Unterstützung im administrativen Bereich.

Würden Sie [pma:] uneingeschränkt weiterempfehlen?

Peter Kreuzhuber: Ich habe [pma:] 25 Jahre lang weiterempfohlen und werde das auch weiterhin tun.

Sabine Lenherr: Ja, ich schließe mich an. Wir haben [pma:] bisher immer empfohlen und werden es auch weiterhin guten Gewissens tun.

Dr. Dirk Osterland: Ganz klar: Ja

Thomas Seidenkranz: Mir bleibt auch nichts anderes zu sagen als: Ja!

Was wünschen Sie sich für die Zukunft mit Blick auf unsere Zusammenarbeit?

Dietmar Neuhäuser: Dass der Vermittler im Mittelpunkt allen Strebens steht.

Thomas Seidenkranz: Es sollte weiter gehen wie bisher. Mit Fairness und Ver-

trauen, respektvollem Miteinander und der Anerkennung der Leistung jedes einzelnen „Rädchens“ für das Ganze und die individuelle Zielsetzung.

Sabine Lenherr: Ich wünsche mir, dass die Beständigkeit und Verlässlichkeit bestehen bleibt, so wie wir es seit über 15 Jahren kennen.

Dr. Dirk Osterland: Die Umstrukturierungen im Zusammenhang mit dem Ausstieg der Amerikaner und dem Kauf durch die Dr. Maasjost & Kollegen AG haben bei [pma:] während der letzten zwei Jahre ziemlich viel Kapazitäten gebunden. Ich wünsche mir, dass mit voller Kraft neben den täglichen Routine-Aufgaben ständig an der strategischen Ausrichtung von [pma:] gearbeitet wird, damit [pma:] den immer neuen Anforderungen des Marktes gewachsen bleibt.

Peter Kreuzhuber: Dass man sich weiterhin auf die [pma:] verlassen kann, wie in den letzten 25 Jahren.

Was wünschen Sie [pma:] zum dreißig-jährigen Bestehen?

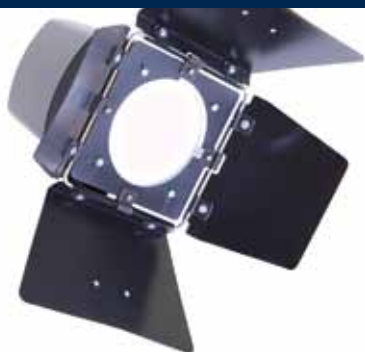
Sabine Lenherr: Natürlich alles Gute und dass die Gründer und langjährigen Führungspersonen der [pma:] auch in Zukunft dabei bleiben, um das Unternehmen weiter voranzubringen und zukunftsorientiert auszubauen.

Peter Kreuzhuber: Meine Wünsche für [pma:] : Dass die Personen, die [pma:] über die Jahre und Jahrzehnte hinweg geprägt haben, ihren Weg konsequent fortsetzen.

Dr. Dirk Osterland: Mindestens weitere 30 Jahre als profitables Unternehmen am Markt wünsche ich [pma:]. Denn geht es [pma:] gut, geht es auch mir gut.

Thomas Seidenkranz: Was bleibt mir dann noch zu wünschen? Eine riesige, tolle Party und die Kraft und Größe, das „[pma:]-Schiff“ auch in schwereren Zeiten und rauerem Gewässern erfolgreich auf Kurs zu halten!

Dietmar Neuhäuser: Meine Glückwünsche sind kurz und bündig: Weitere 30 erfolgreiche Jahre!



[pma:] 1983 bis 2013

Schlaglichter auf die Firmengeschichte



1993



01.02.1983

Gründung der [pma:]

1999

- Umwandlung der [pma:] in eine Aktiengesellschaft (bis 2002)
- Gründung der [pma:] software + systeme GmbH
- [pma:] teilt den Support nach Sparten (mit einzelnen Teamleitern) auf
- Das interne Info-System geht online
- Gründung der [pma:] industry GmbH; Geschäftsführer ist Dr. Bernward Maasjost.



Münstersche Zeitung, 30.01.1993



Münstersche Zeitung, 10.07.1999

pma übertrefft eigene Erwartungen

Auf das bislang beste Geschäftsjahr in ihrer 15-jährigen Unternehmensgeschichte kann die pma Finanz- und Versicherungsmakler AG aus Münster zurückblicken. Trotz teilweise schwieriger Marktlage konnte sie ihre eigenen Erwartungen übertreffen. Der Provisionsumsatz stieg um 35 Prozent von rund 10,5 auf 14,6 Millionen DM. Der Jahresüber-

IHK Wirtschaftsspiegel 10/99

Kundenzeitung der PMA



2000



Firmenzeitschrift [pma:] aktuell, Okt. 2000



2002



Firmenzeitschrift [pma:] aktuell, Nov. 2001



2000

Neuer Standort:
Münsterstraße 111 in Wolbeck

2001

Erste Jahresauftakttagung

2002

Umwandlung der [pma:] in eine GmbH;
Prudential Financial inc. wird (bis 2011)
Inhaber der [pma:]



Firmenzeitschrift [pma:] aktuell, Okt. 2000



Firmenzeitschrift [pma:] aktuell, Okt. 2000



Firmenzeitschrift [pma:] aktuell, Nov. 2001



2005



Fortsetzung von S. 36-37

2004

Einführung des Maklerbetreuertages

2005

Erster Spendenlauf für karitative Einrichtungen in Deutschland

2007

Dr. Bernward Maasjost verlässt [pma:] und gründet die Dr. Maasjost & Kollegen AG

pma erzielt deutliches Plus im Fondsgeschäft
(wmd) Die pma Finanz- und Versicherungsmakler GmbH blickt auf ein erfolgreiches erstes Halbjahr im Bereich Kapitalanlagen zurück: Im Bereich Investmentfonds wurde ein Plus von 260% auf 12,2 Mio. € im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erzielt. Insgesamt erhöhte sich das durch die pma betreute Investmentanlagevolumen auf 82 Mio. €. Die Umsätze aus Beteiligungen wuchsen im gleichen Zeitraum um 301% auf 4,6 Mio. €. ID 42734

Ass Compact Okt. 2004

Mehr als ein Pool

Die Finanzwirtschaft ist im Maklermarkt zu verorten. In das andere Teil des Marktes gehen die Banken ein. Bernward Maasjost ist ein Finanzmakler, der sich langfristig gegen die 90 Prozent der Banken durchsetzen will.

Felix: In der Branche ist der Maklermarkt zu verorten. In das andere Teil des Marktes gehen die Banken ein. Bernward Maasjost ist ein Finanzmakler, der sich langfristig gegen die 90 Prozent der Banken durchsetzen will.

Felix: In der Branche ist der Maklermarkt zu verorten. In das andere Teil des Marktes gehen die Banken ein. Bernward Maasjost ist ein Finanzmakler, der sich langfristig gegen die 90 Prozent der Banken durchsetzen will.

Felix: In der Branche ist der Maklermarkt zu verorten. In das andere Teil des Marktes gehen die Banken ein. Bernward Maasjost ist ein Finanzmakler, der sich langfristig gegen die 90 Prozent der Banken durchsetzen will.

Cash 7-8/2005



„Die Erfolgsfaktoren: Finanzstärke, Image, Technik“

Die Erfolgsfaktoren: Finanzstärke, Image, Technik. Die Erfolgsfaktoren: Finanzstärke, Image, Technik. Die Erfolgsfaktoren: Finanzstärke, Image, Technik.

Cash 4/2005



Finanz Business 4/2006



2006-10



2011

Übernahme der [pma:] durch die Dr. Maasjost & Collegen AG;
Geschäftsführer sind Dr. Bernward Maasjost und Markus Trogemann

2011-12

Umsatzstärkstes
Geschäftsjahr seit
Unternehmensgründung

2013

[pma:] feiert
dreißigjähriges
Bestehen

Maasjost holt sich PMA zurück



Bernward Maasjost, Dr. Maasjost & Collegen

Die Dr. Maasjost & Collegen AG (MAG) ist neuer alleiniger
Gesellschafter der PMA Finanz- und Versicherungsmakler
GmbH und hat diese zu 100 Prozent erworben. Der bisherige
alleinige Gesellschafter, die amerikanische Prudential Financial
Inc., hat sich von dem Makepool getrennt. Im Rahmen einer
Neustrukturierung der europäischen Vertriebsaktivitäten im Bereich
der Finanzdienstleistungen wollen die Amerikaner auf ein anderes
unternehmerisches Konzept setzen, heißt es.

Damit schließt sich der Kreis: Bernward Maasjost, Vorstand der
MAG AG, der nunmehr als neuer Gesellschafter der PMA auch
die Geschäftsführung übernimmt, ist alles andere als ein
Unbekannter. 2002 führte Maasjost als PMA-Geschäftsführer
die Verhandlungen mit der Prudential in Bezug auf die
Übernahme der PMA durch den US-Versicherer. Nach der
Übernahme verließ Maasjost die PMA im Mai 2007 und
gründete noch im Dezember desselben Jahres die Dr. Maasjost
& Collegen AG.

Das Investment, 14.06.2011



"[pma:] stellt sich künftig deutlich breiter auf"

Interview mit Dr. Bernward Maasjost,
Geschäftsführer der Dr. Maasjost & Collegen AG



Welche Auswirkungen hat die
Eigenübernahme auf die
zukünftige Entwicklung des Konzerns?

Dr. Bernward Maasjost: Ich bin
auf der [pma:] tätig seit einem
wichtigen Schritt in eine neue
zukünftig getragene Zukunft mit
der [pma:] einen neuen
Entwicklungspfad einschlagen
wird. Ich werde mir die
Entwicklung der [pma:]

Welche Aufgaben und Verantwortlichkeiten
übernehmen Sie nach der
Übernahme? Ich werde die
Geschäftsführung der [pma:]
übernehmen und die [pma:]
deutlich breiter aufstellen.

Wie sieht sich die [pma:] in
Zukunft an?

Dr. Bernward Maasjost: Die [pma:]
wird sich deutlich breiter aufstellen.

2011-12



wmd Brokerchannel Okt. 2011

Für die Mitarbeiter der [pma:] ist es nicht nur ein Arbeitsplatz oder eine 40 Stunden-Woche. Jeder hat mittlerweile seine eigene Geschichte, die ihn mit [pma:] verbindet. Zum Teil sind Freundschaften entstanden oder Hobbies werden geteilt. [partner:] ist über die Flure und durch die Büros gegangen und hat ganz persönliche Zeilen einiger Mitarbeiter zusammengestellt, die einen Blick auf die private Seite des beruflichen Alltags geben.

Hinter den Kulissen bei [pma:]

Klaus Ummen, Leiter Team Kapitalanlagen

Wie ich zu [pma:] gekommen bin

1998 lernte ich meine Frau kennen, die in Münster wohnte. Ich wohnte in Ahlhorn und war dort bei einer Volksbank beschäftigt. Da ich meine Frau möglichst oft sehen wollte, nahm ich zwei bis drei Mal die Woche ein Strecke von ca. 150 km auf mich, was auf Dauer erstens sehr teuer wurde (obwohl die Spritpreise vor 15 Jahren noch human waren) und zweitens mich sehr viel sinnlose Zeit auf der Autobahn verbringen ließ.

Schnell kam da für mich die Überlegung, vielleicht mal den Wohnort und Arbeitgeber zu wechseln. Ende 1999 half ich einer Freundin meiner Frau beim Umzug in ihre WG und lernte dabei Kristin Perk kennen. Kristin war bereits bei der [pma:] beschäftigt und warb stark für sie als tollen Arbeitgeber mit Zukunftsperspektiven. Und wie es der Zufall wollte, war die [pma:] auf der Suche nach einem Bankkaufmann.

Nach einem zweitägigen „Probearbeiten“ und einigen Gesprächen mit der damaligen Geschäftsführung (Werner Raves, Frank Altmeyer, Thomas Meyer) wurde man sich einig, dass ich zum April 2000 bei der [pma:] anfang.

Hier lernte ich neue Kollegen kennen, einige wurden zu Freunden. Mit Peter Sommer teile ich u.a. die Leidenschaft für den Fußball. Als Dauerkarteninhaber gehen wir nun seit einigen Jahren gemeinsam mit unseren Frauen zu den Spielen des SC Preußen Münster oder gucken gerne gemeinsam Spiele des SV Werder Bremen.

Corinna Pohlmann-Thiele, Team Partnerbetreuung

Alles besser mit Sam

Da Dr. Maasjost und Markus Trogemann sehr tierlieb sind, darf auch ich meinen Hund Sam mit zur Arbeit bringen. Darüber sind wir beide sehr froh und möchten uns dafür auch mal recht herzlich bei den tollen Chefs bedanken. Wir wissen das sehr zu schätzen. Über Streicheleinheiten von den Kollegen ist er sehr dankbar und nimmt diese gerne an. Natürlich ist er ganz versessen auf diverse Hundesnacks, die manche Kollegen gebunkert haben. Da ist dann von Schüchternheit nichts mehr zu spüren. Sam und ich sind einfach nur glücklich hier.

Yves Gelhard, Buchhaltung

ZWEI HERREN SKURRIL AUF DER COUCH

„Das Leben ist wie eine Schachtel Pralinen. Man weiß nie, was man kriegt.“ Mit Filmen ist es manchmal genauso, insbesondere wenn man einen Hang weg vom Mainstream hin zu Skurrilem hat. Oder sogar einen Arbeitskollegen kennt, der diesen Hang teilt.

Der erste Termin – ein „Angebot, dass ich nicht ablehnen konnte“ – erfüllte die Vorgaben in Sache Skurrilität allemal: Der Film „Watchmen“ im englischen Original. Die Filmabende wurden regelmäßiger, die Abstände kürzer und schließlich ein fester Termin alle 14 Tage daraus. „Es kann nur einen geben?“ Quatsch, wir schaffen auch schon mal zwei Filme am Abend. Außerdem: „Morgen ist auch noch ein Tag.“

Bei gefühlten 3.000 Filmen (Anmerkung des Verfassers: gerade mal 2.500) im Regal und einem geschätzten Zuwachs von drei Filmen pro Woche glaube ich außerdem nicht, dass uns irgendwann einmal die Filme ausgehen. „Louis, ich glaube dies ist der Beginn einer wunderbaren Freundschaft.“



Und dann ist da ja auch noch der riesige Fernseher, der zu sagen scheint: „Schau mir auf den Bildschirm, Kleiner.“ Im Klartext: Die ehrenwehrtten Herren Kathmann und Gelhard treffen sich alle 14 Tage zur Afterwork-Filmsichtung.

GELHARD UND KATHMANN

Christin Kern, Auszubildende

Wir haben zuhause eine [pma:]-WG

Als ich Karina Sieg in der Berufsschule kennenlernte, war sie eine Klassenkameradin, mit der ich mich beratschlagt habe, ob nun die Antwort A oder B in der Klausur richtig gewesen sei und mit der man ab und an ein Pläuschchen über das kurz bevorstehende Wochenende halten konnte. Vor einigen Monaten baute sie sich dann vor meinem Schreibtisch auf, einen Collegeblock unter den Arm geklemmt, in den Händen eine dampfende Tasse Kaffee: „Hallo! Ich werde dir in den nächsten Wochen mal ein wenig auf die Finger schauen, um die [pma:]-Systeme und Arbeitsvorgänge kennenzulernen!“

„Na toll!“, dachte ich. Man sieht sich doch schon eineinhalbmal pro Woche in der Berufsschule. Nun arbeiten wir die nächsten paar Wochen auch noch Hand in Hand zusammen? Will sie nicht gleich bei mir einziehen?

Genau das hat sie zum 01.08.2012 getan. Durch die Zusammenarbeit haben Karina und ich viele Gemeinsamkeiten entdeckt und damit begonnen, auch nach der Arbeit etwas miteinander zu unternehmen. Als in meiner WG ein Zimmer frei wurde und sich die Wände in Karinas alter Wohnung ohnehin mit Wasser vollsogen, dauerte es nicht lange, bis der Mietvertrag unterschrieben wurde.

Nachdem der Umzug in den fünften Stock (nein, wir haben keinen Aufzug) zügig erledigt war, durften wir schon einige [pma:]- und MuC-Kollegen in unserem Domizil begrüßen. Sei es auf einen Besuch am Wochenende, als Notschlafstätte, wenn Kollegen nach der Weihnachtsfeier den letzten Zug verpasst hatten oder als Umkleidekabine nach dem Neupartnerseminar im Mercure Hotel. Karina und ich freuen uns jedenfalls immer wieder über Gäste, die uns in unserer niedlichen Wohnung über den Dächern Münsters einen Besuch abstatten. Nachdem sie die Stufen in den 5. Stock erfolgreich bezwungen haben.

Sabine Bathke, Buchhaltung

Quaxel bellt, und ich springe

Seit gut einem Jahr sitzen wir mit unserer Buchhaltung in der Anette-Allee. Unsere [pma:]-Chefs kennt ja jeder. Aber ein bestimmter „Chef“ steht nicht auf dem [pma:] Briefpapier. Kleiner Tipp: Dieser „Chef“ ist kleinwüchsig, haarig, unheimlich süß und kann sehr laut und bestimmend werden, wenn ihm was nicht passt. Von wem ich rede? Von Quaxel, dem Rauhaardackel einer Kollegin. Quaxel bellt, und ich springe. Jeden morgen gegen 8:10 Uhr bekommt er ein Knäckebrot mit Kalbsleberwurst. Und wehe, es ist nicht fertig, wenn der gnädige Herr erscheint. Theater ist vorprogrammiert. Ich renne dann zum Kühlschrank und er bellend neben mir her, schnappe mir die Wurst, einen Teller und ein Messer und renne schnell wieder zurück zu meinem Platz – von Quaxels lautem Organ begleitet. Während ich dann sein Brot schmiere, sitzt er ungeduldig neben mir und wartet.



Jens Greven, EDV

Auf den Hund gekommen

Als die Überlegung in mir heranreifte, mir einen Hund anzuschaffen, habe ich mich erst einmal im hiesigen Tierheim informiert. Dort ist für eine Vermittlung an alleinstehende Personen eine Voraussetzung, dass der Arbeitgeber es erlaubt, den Hund mit zur Arbeit zu nehmen, und so wandte ich mich an Markus Trogemann, der diesem Thema gegenüber sehr offen war. Um Ärger von vornherein aus dem Wege zu gehen, ließ ich mir von den Kollegen auf dem Flur noch bestätigen, dass niemand etwas gegen einen Hund einzuwenden hat, und schon stand nichts mehr im Wege.

So begleitet mich seit Anfang Juli meine Iskra (polnisch für „Funke“) auf nahezu all meinen Wegen. Morgens haben wir schon den ersten Spaziergang hinter uns, bevor es zur Arbeit geht, was wacher macht als jeder Kaffee. Mittags heißt es dann auch: Nach dem Essen sollst Du Tausend Schritte tun. So bekommen wir unseren Auslauf. Dank der Frischluft bin ich anschließend topfit und kann in Höchstform in den Nachmittag starten. Ich merke richtig, wie es meiner Gesundheit, aber auch meiner Arbeit gut tut.

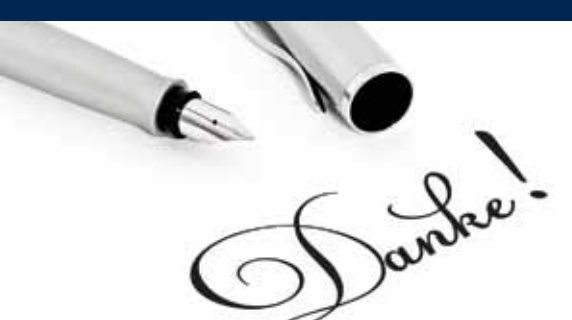
[pma:] profitiert natürlich auch indirekt davon, denn Iskra lockert die Atmosphäre ungemein auf. Sei es, dass sich jemand in mein Büro verirrt, um sie zu knuddeln, oder ich sie mitnehme, wenn ich heruntergehe ins Erdgeschoß, wo die Kolleginnen sie mindestens so freundlich empfangen wie mich. Ihre Knopfaugen zaubern einfach ein Lächeln auf jedes Gesicht.

Nicol Hölscher, Auszubildende

Ein Snickers geht immer

Gitta und ich teilen die Leidenschaft des Snickers-Essens und Chai-Latte-Trinkens. Kennengelernt haben wir uns 2011, als ich meine Ausbildung bei [pma:] angefangen habe. Die erste Zeit saß ich mit ihr in einem Büro, und wir hatten nicht nur die Arbeit miteinander, sondern auch viel Spaß. Deshalb beschlossen wir nach einiger Zeit, die gemeinsam zu uns genommenen Kalorien auch gemeinsam wieder verschwinden zu lassen. (Was nicht heißen soll, dass wir dick sind.) Inzwischen gehen wir mehr oder weniger regelmäßig nach der Arbeit gemeinsam ins Fitness-Studio.

Aber was soll ich sagen, ich liebe den kleinen Kerl. Seit längerem nerve ich sein Frauchen damit, dass er doch mal über Nacht zu mir kommen soll. (Meinen Uwe hat Quaxel übrigens voll im Griff.) Nach einem Probeschlafen kommt er jetzt eine Woche zu uns als Übernachtungsgast, da sein Frauchen in den Urlaub fährt. Wir freuen uns tierisch, und Quaxel kann sich auch darauf freuen! So gibt es bei pma nicht nur Freundschaften zwischen Menschen, sondern auch solche zwischen Mensch und Tier.



Danke!

für Ihre Glückwünsche!

“Lieber Herr Dr. Maasjost,
liebe Mitarbeiter und Partner von [pma:],
30 Jahre [pma:], eine Geschichte des Erfolges, zu der wir heute unsere ganz besonderen Glückwünsche aussprechen. AXA und [pma:] verbindet über viele Jahre eine nicht nur fachliche und kompetente Zusammenarbeit sondern auch eine partnerschaftlich-freundschaftliche Verbundenheit, die wir auch in Zukunft weiter verfolgen werden.

AXA Konzern AG
Wolfgang Hanssmann
Vorstand Leiter Makler

Kai Kuklinski
Partnervertrieb

“Die Geburtsstunde des Maklers PMA GmbH im Sentmaringer Weg im Jahr 1983 konnte das Haus Barmenia noch nicht begleiten. Seit 1988 aber verfolgen wir die sehr positive Entwicklung Ihres Unternehmens [pma:] zu einem der etabliertesten und modernsten Maklerpools mit exzellentem Service für alle Ihre Vertriebs- und Produktpartner. Über all diese Jahre und jederzeit hat die Barmenia die spezielle Unternehmensphilosophie sowie die persönliche Unterstützung mit ausgezeichnetem Service des Hauses [pma:] beeindruckt. Mit großem Geschick und Weitsicht wurde die [pma:] zu einem modernen und erfolgreichem Unternehmen entwickelt. Sicherlich wird sich die Erfolgsstory [pma:] auch in Zukunft positiv weiterentwickeln. Die Barmenia und ihre Mitarbeiter/innen werden Ihnen dabei stets ein verlässlicher Partner sein.

Ihre Barmenia

“Seit vielen Jahren dürfen wie die pma auf ihrem Erfolgsweg begleiten. Darauf sind wir stolz und es macht uns viel Freude, zumal die [pma:] mit einem ausgewählten und hervorragend qualifizierten Vertriebspartnernetz zusammenarbeitet. Die langjährige Partnerschaft unserer beiden Häuser ist jederzeit durch ein offenes, menschlich geschätztes und partnerschaftliches Klima geprägt. Zum dreißigjährigen Bestehen sende ich Ihnen daher unsere herzlichsten Glückwünsche! Wir bedanken uns für alles und freuen uns auf die kommende gemeinsame Zeit!

Michael Jäger
Vertriebsdirektor Volkswohl Bund Versicherungen

“Zum dreißigjährigen Firmenjubiläum sprechen wir Ihnen herzliche Glückwünsche aus. Unsere über zwanzigjährige Zusammenarbeit in den Sparten Leben und Kranken ist geprägt von konstruktivem Miteinander und persönlichen Verbindungen und wir freuen uns auf weitere produktive Jahre auf vertrauensvoller Basis.»

Allianz Lebensversicherungs-AG
Allianz Private Krankenversicherungs-AG
Maklervertriebe Nord
Norbert Dierichsweiler und Burkhard Hödtke

“30 Jahre [pma:] – wir gratulieren! Als Ihr langjähriger Partner freuen wir uns mit Ihnen über dieses Jubiläum und möchten uns für die gute Zusammenarbeit bedanken. Wir stoßen auf viele weitere gemeinsame erfolgreiche Jahre an!

Günther Soboll
Hauptbevollmächtigter Canada Life Deutschland

“Sehr geehrter Herr Dr. Maasjost,
sehr geehrter Herr Trogemann, liebes [pma:] Team,
heutzutage ist es ein Zeichen von Vertrauen und Kontinuität, wenn eine Firma ein Jubiläum feiert. Deshalb gratuliert Ihnen die Haftpflichtkasse Darmstadt ganz herzlich zu Ihrem dreißigjährigen Bestehen. Wir bedanken uns bei der Geschäftsführung und dem gesamten [pma:] Team für die partnerschaftliche, langjährige Zusammenarbeit und wünschen alles Gute für die Zukunft.

Ihre Haftpflichtkasse Darmstadt

“Wir gratulieren zum dreißigjährigen Jubiläum sehr herzlich!

Nationale Suisse

“Es ist kein Zufall, wenn ein Unternehmen 30 Jahre im Bereich der Finanzen erfolgreich besteht. Es ist vielmehr das Resultat aus fundiertem Marktwissen, nachhaltigen Entscheidungen, einer innovativer Ausrichtung und einem dynamischen Team, welches jeden Tag aufs Neue Qualität und persönliche Nähe transportiert – eine anspruchsvolle Kombination, die bei [pma:] zu einer harmonischen Einheit verbunden ist.

Wir gratulieren zu diesem eindrucksvollen Jubiläum, danken dem [pma:] Team für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit und freuen uns auf noch viele gemeinsame Erfolge und eine weiterhin faire und zuverlässige Partnerschaft!

Allin Gasparian und Peter Diessenbacher
Geschäftsführer der WeGrow GmbH

“Als Produktpartner der ersten Stunde gratulieren wir [pma:] sehr herzlich zum 30. Jubiläum. Die Geschäftsbeziehung zwischen unseren beiden Häusern geht auf den 1. November 1982 zurück und ist damit genauso alt wie [pma:] selbst. Im Rückblick können wir sagen: [pma:] hat sich mit einer Kontinuität entwickelt, die in der Branche ihres gleichen sucht. Wir schätzen die professionelle Zusammenarbeit und den persönlichen Kontakt. Besonders freut uns, dass [pma:] das Geschäftsjahr 2011/2012 mit einem Rekordergebnis abgeschlossen hat. Wir wünschen dem Unternehmen, dass es diesen Erfolg im Jubiläumsjahr wiederholen und vielleicht sogar toppen kann. Auf weiterhin gute Zusammenarbeit!

Kai Müller
Vorstand Maklervertrieb HDI Versicherungen

“Happy Birthday [pma:]!

30 Jahre Maklerpoolservice auf höchstem Niveau! Ob Jahresauftaktveranstaltung oder Kapitalmarkt-Seminar, [pma:] verbindet Makler und Maklerbetreuer in einer großen Familie. Besonders positiv empfinde ich den intensiven und sehr persönlichen fachlichen Austausch, der immer in äußerst angenehmer Atmosphäre stattfindet. Ich freue mich auf die nächsten 30 Jahre guter und erfolgreicher Zusammenarbeit.

Christian Bunk
Vertrieb Kooperationspartner, Oppenheim Fonds Trust GmbH

“Im Namen von Standard Life darf ich der [pma:] sehr herzlich zum dreißigjährigen Bestehen gratulieren. Wir arbeiten seit vielen Jahren erfolgreich mit der [pma:] zusammen und haben [pma:] als zuverlässigen und kompetenten Partner zu schätzen gelernt. Besonders hervorheben möchte ich die exzellente Servicequalität Ihres Hauses, die es den Maklern, aber auch uns als Produktpartner sehr einfach macht, mit Ihnen zusammenzuarbeiten. Ich wünsche der [pma:] weitere erfolgreiche 30 Jahre und freue mich auf die weitere Zusammenarbeit.

Sven Enger
CEO bei Standard Life Deutschland

“Herzlichen Glückwunsch von der Bayerischen! Beständigkeit, Verlässlichkeit und Vertrauen sind auch heute noch die Werte, die eine Firma zu einem erfolgreichen Unternehmen machen. 30 Jahre im Finanzdienstleistungssektor – es spricht für ein solides Konzept und höchste Qualität, wenn ein Unternehmen ein solches Jubiläum begehen kann. Wir bedanken uns bei der [pma:] für die vertrauensvolle und für beide Seiten gewinnbringende Zusammenarbeit und hoffen, dass wir unsere erfolgreiche Geschäftsbeziehung noch weiter ausbauen können.

Martin Gräfer
Vorstand Service und Vertrieb, Die Bayerische

“Ein Unternehmen 30 Jahre lang sicher durch die Höhen und Tiefen der Versicherungswirtschaft zu führen ist kein Zufall, sondern das Ergebnis engagierter Mitarbeiter, verlässlicher Services und kluger Entscheidungen. Im Namen aller Hiscox Mitarbeiter möchte ich Ihnen herzlich zu Ihrem Firmenjubiläum gratulieren und mich gleichzeitig für die sehr gute Zusammenarbeit bedanken.

Robert Dietrich
Hiscox Partner und Hauptbevollmächtigter von Hiscox

“30 Jahre [pma:] – eine Zeit, in der wir nicht nur Vertraute, sondern Freunde gefunden haben. Besten Dank!

Uwe Stratenberg
Bezirksdirektion Münster M/MAG

“Am 15.3.2013 blicken wir auf die dreißigjährige Zusammenarbeit mit der [pma:] zurück. Es ist in der heutigen Zeit nicht selbstverständlich, dass Partner über einen so langen Zeitraum vertrauensvoll und erfolgreich zusammenarbeiten. In den letzten Jahren hat sich viel getan, bei Swiss Life und im gesamten Lebensversicherungsmarkt, und die Veränderungen gehen weiter. Umso wichtiger ist es, in Zeiten des ständigen Wandels verlässliche Partner zu haben. Wir wünschen der [pma:] weiterhin viel Erfolg und freuen uns auf die Fortsetzung unserer guten Zusammenarbeit.

Swiss Life AG	
Ulrich Lorei	Thomas A. Fornol
Organisationbüro West, Dortmund	Filialdirektion Bielefeld

“Zu Ihrem Jubiläum gratulieren wir Ihnen ganz herzlich! Gemeinsam konnten wir in den vergangenen Jahren viele Immobilienwünsche Ihrer Kunden erfüllen. Diese ausgezeichnete und langjährige Zusammenarbeit haben wir sehr zu schätzen gelernt. Wir freuen uns auf viele weitere erfolgreiche Jahre mit Ihnen.

Stefan Hillbrand
Geschäftsführer Prohyp GmbH

“Herzlichen Glückwunsch zum dreißigjährigen Bestehen! Wir freuen uns mit Ihnen über Ihre Erfolge und bedanken uns für die stets sehr gute Zusammenarbeit. Gern gestalten wir weiterhin mit Ihnen vertrauensvoll die Zukunft und sind jederzeit gern für Sie da. Alles Gute auch für die nächsten erfolgreichen Jahre.

Christoph Havestadt
Vertriebsleiter TK Münsterland

Die neue Volkswohl Bund-BU Plus – und ein Pflege-Schutzbrief ist gleich mit drin

Interview mit der Volkswohl Bund-Produktmanagerin für Berufsunfähigkeits- und Pflegeversicherungen, Jennifer Klösel

Die neue Volkswohl Bund-BU Plus sorgt gleich zu Beginn des neuen Jahres für große Aufmerksamkeit auf dem Maklermarkt. Was haben Sie gemacht?

Jennifer Klösel: Wir haben eine Berufsunfähigkeitsversicherung entwickelt, die den Kunden auch im Pflegefall absichert. Lassen Sie mich aber zuerst feststellen: Die neue BU Plus hat ausgezeichnete Bedingungen, Top-Prämien und den erstklassigen Volkswohl Bund Service – ganz, wie Sie es von uns gewöhnt sind. Dazu kommt jetzt ein integrierter Pflege-Schutzbrief, der dem Kunden einen sofortigen Pflegegeschütz während der BU-Versicherungsdauer bietet sowie – nach Ablauf der Versicherungszeit – den Anspruch auf eine Anschluss-Pflegeversicherungsversicherung ganz ohne neue Gesundheitsprüfung.

Egal, wie alt der Kunde dann ist?

Jennifer Klösel: Ja, das Alter spielt keine Rolle. Uns ist es auch egal, ob der Kunde dann möglicherweise Vorerkrankungen hat oder bereits berufsunfähig ist. Jeder, der bei Ablauf seiner BU Plus keine Pflegerente erhält, kann eine Anschluss-Pflegeversicherungsversicherung ohne eine neue Gesundheitsprüfung abschließen.

Schutz bei Berufsunfähigkeit, solange man arbeitet, und Schutz im Pflegefall, solange man lebt?

Jennifer Klösel: Genau. Und zwar mit Brief und Siegel. Der Kunde erhält einen echten Pflege-Schutzbrief als Teil seines Angebots und später in der Versicherungspolice.

Wie hoch ist die Pflege-Rente?

Jennifer Klösel: Der Kunde erhält seine vereinbarte Leistung bei Berufsunfähigkeit. Wird er während der BU-Versicherungsdauer zum Pflegefall, bekommt er eine zusätzliche lebenslange Pflegerente in Höhe der aktuell vereinbarten BU-Rente. Wir zahlen ihm also, wenn Sie so wollen, die doppelte Leistung.

Und die Konditionen für die Anschluss-Pflegeversicherung?

Jennifer Klösel: Die kann er, wenn er bis dahin keine Pflege beansprucht hat, bis zur Höhe seiner zuletzt vereinbarten BU-Rente vereinbaren. Den Beitrag berechnen wir nach dem dann gültigen Anschlussstarif.

Mit welchen Mehrkosten muss der Kunde bei Abschluss der BU Plus rechnen?

Jennifer Klösel: Ein dreißigjähriger Industriekaufmann, der sich bis 65 gegen Berufsunfähigkeit versichert und eine BU-Rente von 1.000 EUR vereinbart, zahlt bei der BU Plus 7,67 EUR netto monatlich mehr. (Siehe Tabelle)

Zwischen dem Abschluss der BU Plus und der Anschluss-Pflegeversicherung können 40 Jahre und mehr liegen. Wer will sich das auf Wiedervorlage legen?

Jennifer Klösel: Darum kümmert sich der Volkswohl Bund. Unser Service beinhaltet ein automatisches Angebot zur rechten Zeit. Konkret: Falls der Kunde zum Ende der BU-Versicherungsdauer noch Beiträge zahlt, wandeln wir die BU-Versicherung automatisch in eine Anschluss-Pflegeversicherung um. Basis dafür ist der bisher gezahlte BU-Beitrag. Natürlich kann der Kunde den Vertrag in seiner Höhe und im Umfang noch individuell anpassen. Oder ihm ganz widersprechen.

Was spricht für die BU Plus aus Maklersicht?

Jennifer Klösel: Dem Makler bietet die BU Plus ganz klar durch ihre attraktive Kombination ein hohes Neugeschäftspotential, mehr Bestandssicherheit und eine hohe Haftungssicherheit.

Absicherung von 1.000 € BU-Rente	mtl. Beitrag „normaler“ BU-Schutz (Tarif SBU)	mtl. Mehrbeitrag BU Plus (Tarif SBU+)	mtl. Beitrag eigenständige Pflegerente (PflegeVorsorge Exklusiv)
Dipl.-Betriebswirt (30/65)	34,88 €	7,41 € (42,29)	34,23 €
Industriekaufmann (30/65)	43,03 €	7,67 € (50,70)	34,23 €
Erzieherin (30/60)	50,83 €	7,36 € (58,19)	34,23 €
Friseurmeisterin (30/60)	65,53 €	7,44 € (72,97)	34,23 €

Quelle: eigene Berechnungen, Nettoprämien (nicht garantiert, Stand 2013), Tarif SBU/ Tarif SBU+, Eintrittsalter 30 Jahre; eigenständige Pflegerente, Tarif PflegeVorsorge Exklusiv (100/75/50), Versicherungsdauer und Beitragszahlungsdauer lebenslang



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

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

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

Gothaer

Perspektiven für ihr Geschäft in 2013

Aktuelle Vertriebschancen erkennen

Das noch junge Jahr hat einige durchgreifende Neuregelungen gebracht. Tabelle 1 gibt einen Überblick dieser gesetzlichen Veränderungen und ihren Einfluss auf den Bereich Lebensversicherungen. Im Folgenden möchten wir Ihnen, unseren Partnern, einige Anregungen geben, wie diese Neuerungen in Vertriebsfolge umgemünzt werden können.

Die Absicherung der existenziellen Risiken und der Arbeitskraft gewinnt weiter an Bedeutung. Neben den bekannten Absicherungen der Berufsunfähigkeit und Erwerbsunfähigkeit, deren Tarife zum Jahreswechsel modifiziert und optimiert wurden, rücken die Produkttypen wie z.B. Körperschutzpolicen, Existenzschutz und Multi-Risk-Policen in den Vordergrund. Diese bieten vielen Kunden in körperlich tätigen Berufen echte Alternativen zum herkömmlichen Berufsunfähigkeitsschutz. Ebenso stellen Dread Disease-Policen und Grundfähigkeitsabsicherungen einen wachsenden Anteil an der Absicherung der Arbeitskraft. Mit Cardea.Life steht seit kurzem ein Anbieter eines neuartigen Risikoprodukts zur Verfügung. Im Rahmen dieses Multirisk-Produkts werden verschiedene Existenzrisiken zugleich abgesichert: Todesfall, Pflegebedürftigkeit, schwere Krankheiten, Grundfähigkeiten und Unfallinvalidität.

Es ist davon auszugehen, dass Produkte, die Basisschutz bieten und mit ergänzenden Modulen erweitert werden können, zunehmend auf Nachfrage stoßen. Nutzen Sie die sich bietenden Chancen und sprechen Sie insbesondere ihre handwerklich und körperlich tätigen Kunden auf dieses Thema an.

Auch bei der Pflegeabsicherung sind 2013 umfangreiche Veränderungen eingetreten. Mit dem Pflege-Bahr bieten sich Vertriebschancen im Bereich Krankenversicherungen. Weisen Sie Ihre Kunden überdies auf die neuartigen Pflegerentenversicherungen hin und zeigen Sie hier die vielfältigen Vorteile im Vergleich auf.

Zukunft der Altersvorsorge

Die Finanz- und Kapitalmarktkrise, verbunden mit den Staatsschuldenkrisen schwächelnder Euro-Länder, hat auch das Thema Altersvorsorge schwierig gemacht. Anleger und Sparer sind stark verunsichert. Kapitalversicherungen als Altersvorsorge werden in Zweifel gezogen. Helfen Sie Ihren Kunden, hierüber nicht nur einseitig negativ zu denken. Zeigen Sie ihnen die wichtige Rolle der Lebensversicherungsgesellschaften im Kapitalmarktsystem; sie beein-

flussen als institutionelle Kapitalanleger einen gewichtigen Teil des Kapitalmarkts. Insbesondere sorgen sie aufgrund ihrer langfristig ausgelegten Anlagepolitik für Stabilität an den Kapitalmärkten. Der Lebensversicherungsbranche ist es gelungen, in den vergangenen Jahren eine stabile Rendite von rund 4 Prozent zu erwirtschaften. Welche anderen Anlageprodukte können hiermit heute bei gleicher Sicherheit konkurrieren?

Zeigen Sie ihren Kunden die Attraktivität frühzeitig geplanter Altersvorsorge, betonen Sie die Individualität und Rentabilität aktueller Altersvorsorgeprodukte. Bei der jüngeren Generation droht ein Nachlassen der Vorsorgebereitschaft, obwohl aktuelle Prognosen hinsichtlich Altersarmutsgefahr zeigen, wie wichtig private Vorsorge ist. Positionieren Sie sich gerade jetzt als Ansprechpartner in Fragen der Altersvorsorgeplanung (inkl. Absicherung existenzieller Risiken) auch für die Ausbildungs- und Berufstarter, die, sofern sie mit der Altersvorsorge früh beginnen, am meisten vom „achten Weltwunder“, dem Zinseszins, profitieren.

Als Makler besitzen Sie die größtmögliche Freiheit, Ihren Kunden alle Alternativen der Lebens- und Rentenversicherung für den Vermögensaufbau anzubieten.

Rentenversicherungen

Begleiten Sie ihre Kunden bezüglich der privaten Vorsorgeplanung bei der Auswahl der richtigen Vorsorgestrategien. Verdeutlichen Sie Ihren Kunden die Langfristigkeit der Altersvorsorgeplanung, die schließlich zur Absicherung des Langlebkeitsrisikos führen sollte. Die lebenslange Verrentung der Kapitalleistung ist der wichtigste Punkt in der Altersvorsorge. Eine angemessene Absicherung der Langlebigkeit können derzeit nur Rentenversicherungskonzepte bieten. Hier muss Ihr Kunde keine Angst haben, sein Vermögen zu überleben und dann den Angehörigen zur Last zu fallen, denn die Versichertengemeinschaft sichert sein Einkommen lebenslang.

Manche Rentenversicherungen bieten außerdem ergänzende Produktleistungen durch Einbeziehung von Leistungen bei Pflegebedürftigkeit oder schwerer Krankheit während der Aufschubzeit. Steuerlich interessant ist für viele Kunden sicher die Basisrente. Hier erhöht sich 2013 erneut die Ansetzbarkeit der Beitragszahlungen auf nunmehr 76 Prozent. Durch Kombination mit BU-Rentenbausteinen lassen sich gerade auch für jüngere Kunden interessante Absicherungskonzepte umsetzen.

Tabelle 1: Neuregelungen ab 2013 und Auswirkungen auf den Bereich Lebensversicherungen (ohne Anspruch auf Vollständigkeit).

Neuregelung	Änderung	Auswirkung
Anhebung der Geringfügigkeitsgrenze/Minijobber grundsätzlich rentenversicherungspflichtig	Neu: 450 € Befreiung von der Rentenversicherungspflicht nur auf Antrag	Mehr Spielraum für bAV (durch Entgeltumwandlung) bei Minijobbern
Sonderausgabenabzug (Basisrente) § 10 Abs. 3 Satz 6 EStG	76 %	Größere Abzugsmöglichkeiten für Basisrentenbeiträge
Höchstbeiträge bAV § 3 Nr. 63 EStG	2.784 € p.a. 232 € p.m.	Mehr Spielraum für bAV (durch Entgeltumwandlung)
Pflege-Bahr	Staatlich geförderte Pflegeversicherung im Bereich KV	Thema Pflege wird dringender, bessere Akzeptanz ihrer Vertriebsbemühungen
Schweigepflichtentbindungs-Erklärung und SEPA-Zahlungsverfahren	Gesetzlich vorgeschriebene Veränderungen zur Einbeziehung der Schweigepflichtentbindungs-Erklärung in die Anträge und zum internationalen Zahlungsverfahren SEPA (verbindlich ab 2014)	Neue Antragsformulare und zusätzliche verbindliche Ankreuzfelder in Antragsformularen

Tabelle 2: Neue Zahlen bei den Sozialversicherungen

Gesetzliche Rentenversicherung	West	Ost
Beitragsbemessungsgrenze	5.800 € mtl. / 69.600 € p.a.	4.900 € mtl. / 58.800 € p.a.
Beitragssatz	18,9 %	18,9 %
Geringfügigkeitsgrenze (mtl.)	450 €	450 €
bAV-Höchstbeitrag § 3 Nr. 63 EStG	232 € mtl. / 2784 € p.a.	

Formale Veränderungen

Aufgrund geänderter gesetzlichen Anforderungen an die Erklärung der Schweigepflichtentbindung werden seit 2013 vielfach neue Antragsunterlagen notwendig. Bitte beachten Sie die neuen Ankreuzfelder in der Erklärung der Schweigepflichtentbindung. Vermeiden Sie unnötige Nachbearbeitungsaufträge der Gesellschaften.

Einige Gesellschaften beginnen bereits mit der Einführung des SEPA-Zahlungsverfahrens. Bitte beachten Sie auch hier die daraus folgenden Veränderungen.

Hier können Sie mit ihren Kunden abwägen, ob Teile der Wiederanlagesumme als Geldanlage verplant werden, die in jedem Fall auch als Erbe zur Verfügung steht, und verbleibende Anteile im Rahmen einer Rentenversicherung zur Einkommenssicherung des Kunden dienen. Fördern Sie durch strukturierte Wiederanlageberatung ein entspanntes Verhältnis zwischen Erblasser und Angehörigen, denn die Erbschaftshöhe kann unabhängig vom Todeszeitpunkt gestaltet werden.

Betriebliche Altersversorgung

Weisen Sie ihre Kunden außerdem auf die Vorteile der steuerbegünstigten und abgabefreien betrieblichen Altersversorgung (bAV) hin. Seit 2013 gelten 232 EUR als begünstigter Höchstbeitrag. Ergänzend bieten sich im Rahmen der bAV umfangreiche Vertriebschancen aus Tarifvertragsvereinbarungen für Ärzte, Apotheker, Arzthelfer und viele weitere Branchen, z.B. im Bereich Metallrente. Auch die Neuordnung der Schornsteinfegerversorgung bietet Beratungsansätze für die Altersvorsorge.

Wiederanlage

Wer seine Altersvorsorge außerdem zum Vererben einplant, kommt ebenfalls kaum an den Produkten der Lebensversicherungsgesellschaften vorbei.

Strukturieren Sie mit ihren Kunden die Gestaltung der Altersvorsorge. Sehr gute Vertriebschancen bietet z.B. die Wiederanlage auslaufender Versicherungsverträge.

Generationenübergreifende Vermögenssicherung

Oder Sie punkten durch kompetente Beratung in Fragen der generationsübergreifenden, planbaren Vermögensübertragung und Vererbung. Hier bieten Ihnen die Produkte der Lebensversicherungsgesellschaften hervorragende Möglichkeiten einer generationsübergreifenden Vermögenssicherung für Familien (steuergünstige Vererbung und profitable Geldanlage), ohne den Einfluss auf die Erbfolge oder die Kontrolle über das Vermögen (Kapitalentnahmen, Zuzahlungen etc.) zu verlieren. Ergänzend bieten gesplante Versicherungsnehmereigenschaften interessante Gestaltungsmöglichkeiten.



Theo Storkamp
Teamleiter LV
[pma:]

Betriebshaftpflicht

Zielgruppe IT-Dienstleister explodiert

Unser heutiges Zeitalter wird von Computern, Softwareprogrammen, Datensätzen und dem Medium Internet bestimmt; und der Einfluss der IT-Branche wächst weiter. Immer mehr Dienstleistungsunternehmen, vor allem Neugründungen entstehen in der IT-Branche. Der Konkurrenzkampf ist groß – und mit ihm wächst auch die Gefahr von Fehlern, Schadenersatzforderungen und gescheiterten Projekten bei IT-Dienstleistern.

Vor Jahrzehnten haben sehr viele Menschen die IT-Branche noch mit verrückten Tüftlern in Garagen oder Freaks in vereinsamten Kellern verbunden. Diese Ansicht gilt jedoch längst nicht mehr. Der erwirtschaftete Umsatz im ITK-Sektor (Informations- und Telekommunikationstechnologie) in Deutschland betrug im Jahr 2011 rund 152 Mrd. EUR (BITKOM-Verband), Tendenz steigend. Ebenfalls ein schwerwiegendes Argument sind die rund 875.000 Beschäftigten der ITK-Branche.

Die Tätigkeitsbereiche innerhalb der IT-Branche sind sehr unterschiedlich, was auch mit der hohen Innovationskraft dieses Bereiches zu begründen ist. Von klassischen Systemhäusern und Softwareentwicklern über Hosting- und Provider-Dienstleister bis hin zu Webdesignern, Datenbearbeitungsunternehmen und Rechenzentren bietet die IT-Branche sehr vielen Berufsgruppen ein Zuhause. Zu den Unternehmen der o. g. Berufe zählen sowohl selbstständige Freelancer und Start-ups als auch kleine und mittelständische Unternehmen bis hin zum multinationalen Konzern.

Natürlich herrscht innerhalb der Boom-Branche IT auch harter Konkurrenzkampf, welcher gnadenlos auf Fehler, Service und Qualität reagiert. Der zunehmende Druck mündet oft im Scheitern oder in einer Verzögerung von IT-Projekten. Einer Capgemini-Studie zufolge werden 96 Prozent aller IT-Projekte nicht im Zeitplan abgeschlossen, was zu Unmut beim Auftraggeber und einer Nichtlieferung oder mangelhafter Qualität führt. Ursachen für Zeitverzögerungen sieht der Spezialversicherer Hiscox u.a. in fehlerhafter Kommunikation der einzelnen Parteien bezüglich der Aufgaben und gegenseitigen Erwartungen. Die richtige Planung, Organisation und Absprache innerhalb eines Projektes sind für den IT-Dienstleister bereits die halbe Miete.

Betriebshaftpflichtversicherung Bestandteil des Risikomanagements

Viele IT-Dienstleister unterschätzen die finanziellen Folgen, die sie aufgrund ihrer Dienstleistungsverträge treffen

können. Vor allem Freelancer sowie kleine und mittelständische Unternehmen schenken der Absicherung durch die Betriebshaftpflichtversicherung nicht ausreichend Aufmerksamkeit. Zwar schließen einige Unternehmen eine Betriebshaftpflichtversicherung ab, diese deckt aber oft die am häufigsten auftretenden Schadenfälle, wie Erfüllungsfolgeschäden oder Verzugsschäden, nicht ab.

Für IT-Dienstleister spielt vor allem der Vermögensschaden eine entscheidende Rolle und folglich auch die Unterscheidung zwischen „echten“ und „unechten“ Vermögensschäden (folgend aus einem Sach- oder Personenschaden). Bei vielen Betriebshaftpflichtdeckungen ist aber genau der wichtige und entscheidende „echte“ Vermögensschaden nicht mitversichert, und dies sorgt im Schadenfall für viel Unmut.

Das Deckungskonzept Net IT by Hiscox versichert alle typischen Tätigkeiten eines IT-Dienstleisters im Rahmen einer offenen Deckung. Die offene Deckung von Hiscox hat in ihrem Bedingungswerk den Vorteil, dass keine abschließende Aufzählung versicherter Risiken erfolgen muss, sondern alle Tätigkeiten eines IT-Dienstleisters generell mitversichert sind, sofern sie nicht in den Ausschlüssen aufgezählt sind. Die Betriebshaftpflichtversicherung der Hiscox deckt sowohl den reinen Vermögensschaden als auch die Personen- und Sachschäden des IT-Unternehmens ab.

Die Praxis zeigt, dass immer mehr Auftraggeber den Nachweis einer IT-Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung des IT-Dienstleisters fordern. Eine Lücke dieses Versicherungsschutzes führt immer häufiger zu einem Wettbewerbsnachteil gegenüber Mitbewerbern.

Versicherte Tätigkeiten sind insbesondere folgende Tätigkeitsbereiche innerhalb eines Telekommunikations- oder IT-Unternehmens:

- Herstellung von und Handel mit Soft- und Hardware
- Reparatur, Wartung, Modifizierung, Implementierung von Soft- und Hardware
- Beratung, Schulung und Analyse
- Einrichtung und Organisation von Netzwerken
- Internet-Providing-Dienste
- Webdesign und Webpflege
- Betrieb von Rechenzentren
- Datenerfassung und Datenverarbeitung

Wie bereits erwähnt, handelt es sich hierbei nicht um eine abschließende, sondern nur um eine exemplarische Aufzählung häufiger Tätigkeitsgebiete.

Details zu Hiscox-Highlights

Versicherung von Verzugschäden

Beispiel: Der Versicherungsnehmer kann nicht innerhalb der vereinbarten Frist die bestellte Software liefern.

Versicherung von Erfüllungsfolgeschäden

Beispiel: Aufgrund eines Datenverlustes müssen verlorene Daten neu ins EDV-System eingegeben werden, wodurch dem Auftraggeber zusätzliche Kosten entstehen.

Die Erfahrung von Hiscox zeigt, dass knapp 70 Prozent aller Versicherungsansprüche aus Unstimmigkeiten bezüglich der Verletzung von Vertragspflichten entstehen.

Über 15 Jahre Erfahrung in Kombination mit einem hochprofessionellen Underwriting- und Schadenteam statten Hiscox mit einem einmaligen Verständnis für die speziellen Risiken der IT-Branche aus. Hiscox versichert weltweit große Software-Unternehmen, eine Vielzahl von kleinen und mittelständischen Unternehmen bis hin zum Freelancer.

Schadenbeispiele für Dienstleister im IT-Bereich

Ein kleines IT-Unternehmen schließt einen Software-Wartungsvertrag (Betreuung des Datenbankprogramms) mit einer Steuerkanzlei ab. Bei einem Softwareupdate werden sämtliche firmeneigenen Daten (Buchhaltungsdaten und Archiv mehrerer Jahre) gelöscht. Das zuvor erstellte Backup ist unbrauchbar, was dazu führt, dass die Daten manuell wieder ins System eingegeben werden müssen.

Der Aufwand für die Wiederherstellung der Daten beläuft sich auf 185.000 EUR.

Ein Elektronikteilehändler bestellt bei einem IT-Dienstleister ein komplettes Paket aus Hardware und einer speziellen Lagerverwaltungssoftware. Der IT-Dienstleister ist für die fachgerechte Installation der Software verantwortlich und überschreitet die ihm gesetzten Fristen zur Fertigstellung mehrfach. Zusätzlich kommt es aufgrund ständiger Anpassungen der Programmierung zu erheblichen Fehlfunktionen des Systems, da aus Zeitgründen die Programmänderungen nicht getestet werden können. Dadurch werden Waren falsch ausgeliefert, Aufträge müssen manuell nachbearbeitet werden. Es werden Mehrkosten für Personal notwendig, um die Warenerfassung und -Warenauslieferung manuell zu erfassen. Geltend gemachter Vermögensschaden: 750.000 EUR.

Über Hiscox

Seit 1901 auf dem Markt aktiv, hat sich Hiscox als einer der führenden Spezialversicherer Europas etabliert. Als einer der ersten Versicherer setzt Hiscox auf spezielle Policen für einzelne Berufe. Denn so, wie Berufe und Branchen sich unterscheiden, 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 Hacker-Angriff 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

Die IT-Dekung von Hiscox bietet als Haftpflichtversicherung natürlich auch den Baustein Abwehrschutz bzw. „passiven Rechtsschutz“. Im Klartext bedeutet dies, dass die IT-Police der Hiscox auch für die Abwehr unbegründeter Ansprüche Dritter und die damit verbundenen Kosten eintritt, wie auch für die letztendlich begründete Schadenzahlung.

Deckungsbausteine und Highlights der Net IT by Hiscox

Die Net IT Police der Hiscox bietet Ihnen als Makler den Vorteil, sich abzuheben und mit speziellem Wissen und folgenden Deckungshighlights beim Versicherungsnehmer aufzuwarten:

- Vertragliche Haftungsvereinbarungen
- Urheberrechtsverletzungen
- Verzugschäden
- Eigenschaden bei berechtigtem Rücktritt des Auftraggebers (Return of Project Costs)
- Erfüllungsfolgeschäden
- Weltweite Deckung
- Virenschäden
- Keine rückwirkende Prämienabrechnung
- Versicherung für verschuldensunabhängige Haftung bei Dauerschuldverhältnissen
- Keine versteckten Obliegenheiten, wie z.B. Erprobungsklausel oder zeitliche SB
- Vermögensschäden
- Personen- und Sachschäden

Versicherungsschutz beantragen

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



Florian Salm
Underwriter für berufliche Risiken
Hiscox

Florian Salm
Underwriter berufliche Risiken, Hiscox-Niederlassung Köln
Tel.: (0221) 650 688 55, E-Mail: florian.halm@hiscox.de

Mobilfunk-Rahmenvertrag für [pma:]-Partner

[pma:] und die Telekom Deutschland GmbH haben im Dezember eine Kooperation im Bereich Mobilfunk geschlossen. [pma:] ist an die Telekom herangetreten und hat sich nach ausgiebigen Gesprächen für das mehrfach ausgezeichnete Netz der Telekom entschieden. Das Telekom-Mobilfunknetz wurde aktuell von führenden Fachzeitschriften mit Bestnoten bewertet und ist aus Tests der Stiftung Warentest als Sieger hervorgegangen. Sie ist Vor-

reiter in den Bereichen Innovation und Netzausbau. Zudem ist die Telekom der einzige Anbieter, der die neue LTE-Highspeed Technologie exklusiv für das iPhone 5 anbietet.

Über den Mobilfunk-Rahmenvertrag sprachen wir mit Michael Menz, Mitglied der Geschäftsleitung bei [pma:], Andreas Bröker und Jörg Stündl, beide aus dem Geschäftsbereich Vertrieb und Service für Geschäftskunden bei Telekom Deutschland GmbH.



Michael Menz, [pma:]

Warum wurde ein Mobilfunk-Rahmenvertrag angestrebt?

Menz: In der heutigen Welt ist die mobile Kommunikation unabdingbar. Unsere Berater nutzen bei Ihren Kundenbesuchen das Webportal der [pma:]. Dies ist neben der Telefonie das wichtigste Medium für den Berateralltag. Somit war uns wichtig auch für den Bereich Mobilfunk eine ansprechende Lösung anzubieten.

Die [pma:] ist eine Kooperation mit der Telekom eingegangen. Wie kam es dazu?

Menz: Das Netz der Telekom ist ein ständig wachsendes Netz mit einer hervorragenden Qualität. Die Telekom hat sich in unserem Hause gegenüber schon mehrfach als ein starker Partner bewiesen. Mit unseren langjährigen Ansprechpartnern standen uns äußerst kompetente Fachleute zur Seite, die unsere Kooperation unterstützten.

Was ist das Besondere an diesem Konstrukt?

Stündl: Die Berater der [pma:] profitieren von den günstigen Konditionen und Rahmenbedingungen der [pma:], die sie als Einzelpersonen alleine nicht genießen könnten. Zudem schließen die Berater ihre Verträge nicht mit der [pma:] ab, sondern direkt mit der Telekom. Der Vorteil ist, dass sie selbst über ihren Vertrag und individuelle Zusatzoptionen bestimmen können.

Für wen gelten diese Konditionen?

Bröker: Die Konditionen gelten für alle [pma:]-Partner sowie für deren Mitarbeiter.

Welche Konditionen wurden konkret vereinbart?

Stündl: Die Telekom und die [pma:] haben sich auf zwei besonders rabattierte Vertragsmodelle geeinigt. Im Einzelnen sind das der *Business Complete Mobil L-pma Spezial* als klassischer Smartphone-Tarif und der *Business Profi-pma Spezial* als einfacher Sprachtarif ohne Datennutzung.

Was sind die Besonderheiten am Business Complete Mobil L?

Bröker: Der *Business Complete Mobil L-pma Spezial* beinhaltet eine Festnetz-Flat, eine Telekom Mobilfunk-Flat, sowie 420 Minuten in alle anderen deutschen Mobilfunknetze. Weiterhin ist eine Highspeed-Datenflat mit 1 GB Datenvolumen enthalten, sowie eine SMS-Flat in alle deutschen Mobilfunknetze. Hierzu gibt es für Berater, die einen Neuvertrag abschließen, ein attraktives Startguthaben. Der Grundpreis in den ersten zwei Monaten entfällt. Interessante Zusatzoptionen für noch mehr Highspeed im Internet und höhere Datenvolumina runden dieses Angebot ab.

Kann der Vertrag für mehrere Geräte gleichzeitig genutzt werden?

Stündl: Das ist der große Vorteil bei diesem Tarif! Zwei weitere Sim-Karten sind zusätzlich zu diesem Vertrag eigenständig nutzbar, ohne das monatliche Zusatzkos-



Andreas Bröker, Telekom



Jörg Stündl, Telekom

Mobilfunkgeräte im Rahmenvertrag für [pma:]-Partner



Apple iPhone 5



Samsung S3 LTE

ten entstehen. Diese können gleichzeitig in weiteren Geräten eingesetzt werden (z.B. Autotelefon, iPad, Notebook oder Surfstick).

Welche Mobilfunkgeräte sind möglich?

Menz: Wir haben die Geräte gewählt, die von den Tarifen optimal unterstützt werden. Hier haben wir uns für das Apple iPhone 4s, das Apple iPhone 5 und das Samsung S3 LTE entschieden. Wir haben mit der Telekom vereinbart, immer die aktuellsten Geräte anzubieten.

Besteht für Berater der [pma:], die schon einen Vertrag bei der Telekom nutzen die Möglichkeit, diese Konditionen zu übernehmen?

Stündl: Wenn Sie von einem bestehenden Telekomvertrag in den pma Rahmenvertrag wechseln möchten, kann dies leider erst nach Ablauf der Bindefrist (in der Regel 24 Monate) erfolgen.

Weitere Informationen zum Mobilfunk-Rahmenvertrag im [pma:] Infosystem, PSC-Code: 5374A

Telekom-Mobilfunknetz

Perfekter Netzausbau

- 86 % der Bevölkerung werden über HSPA+ mit bis zu 42Mbit/s versorgt.
- Über 100 Städte und 2.000 ländliche Regionen sind mit 100 Mbit/s versorgt. Bereits jetzt ist LTE in allen deutschen Großstädten verfügbar.

Maximales Tempo

- Die Telekom bietet das einzige deutsche Netz mit bis zu 100 Mbit/s.
- Hohe Kapazität aufgrund des engmaschigen Netzes.
- Mit der Speed Option LTE in allen *Business Complete Mobil* Tarifen maximaler Speed
 - In LTE-versorgten Gebieten bis zu 100 Mbit/s
 - In HSPA+ versorgten Gebieten bis zu 42 Mbit/s
 - Verdoppelung des Highspeed-Volumens

Hohe Netzstabilität

Das Netz der Telekom bietet durchgängig höchste Stabilität und Leistungsfähigkeit, wie Tests und Leserbefragungen bestätigen.

LTE-Vorteile für alle

- In allen *Business Mobile Data* und *Business Complete Mobil* Tarifen besseres Kundenerlebnis durch die LTE-Vorteile.
- Geringere Latenz und bessere Verfügbarkeit (bei Nutzung eines LTE-fähigen Endgeräts).
- Alle *Business Mobile Data* und *Business Complete Mobil* Tarife sind LTE-fähig. LTE ist direkt und ohne Anmeldung nutzbar.





72



B105
600 m



Neu: Der Autopilot für Vorsorge-Investments

Ab jetzt gibt es bei HDI sieben gemanagte Portfolios mit Investment-Stabilitäts-Paket. Ihre Kunden entscheiden selbst, wie hoch Ihre Risikobereitschaft ist und welche Rendite sie erwarten können. Mit modernsten Instrumenten sorgen wir dafür, Risiken kontinuierlich zu steuern und Werte konstant aufzubauen – in allen Börsenphasen.

HDI

Mehr unter
0221 144-7777

Investment-Stabilitäts-Pakete:
für alle Tarife mit freier Fondsauswahl
www.hdi.de/intelligentes-investment

Der privaten Pflegerente gehört die Zukunft

„Mama, Du kommst nicht ins Heim. Wir sorgen für Dich.“ Was gut gemeint und leicht gesagt ist, kann schnell zum finanziellen und psychischen Fiasko führen – und genau das ist leider der Regelfall.

Ob nur die Pflegepflichtversicherung oder der neue Pflege-Bahr oder auch beides zusammen, am Ende wird es finanziell nicht reichen. Pflege ist teuer und kann schnell alles Ersparte aufzehren. Nur eine private Pflegeversicherung verhindert das, doch gerade die haben die wenigsten Deutschen.

Es macht keinen Sinn, den Menschen etwas vorzumachen. Ähnlich wie die Riester-Rente ist der Pflege-Bahr bestenfalls eine Teillösung. Gut, um das eigene Gewissen zu beruhigen, schlecht, wenn der Pflegefall tatsächlich eintritt. Und genau das wird bei einer alternden Gesellschaft für jeden immer wahrscheinlicher. Der Pflegefall ist kein Scheinrisiko, sondern die größte tickende Zeitbombe in Deutschland. Inzwischen haben das auch Verbraucherschützer erkannt und zählen eine private Pflegeversicherung nach der Haftpflicht- und der Berufsunfähigkeitsversicherung zu den wichtigsten Policen für Privatpersonen. Denn die längere Lebenserwartung geht eben auch mit der Tatsache einher, dass immer mehr Menschen auf Pflegeleistungen angewiesen sind. In Deutschland sind das derzeit 2,4 Millionen Pflegebedürftige. Die Tendenz ist weiter steigend. Bis zum Jahr 2030 rechnet das Statistische Bundesamt mit einem Anstieg auf 3,4 Millionen pflegebedürftige Personen. Frauen sind vom Pflegefallrisiko doppelt so oft betroffen.

Vor diesem Hintergrund muss die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ergänzt werden um die Vereinbarkeit von Pflege und Beruf. Hier ist die Politik gefordert. Doch nicht nur für die Betroffenen selbst und deren Angehörige – auch für die sozialen Sicherungssysteme wird die Pflege zu einer Herausforderung. Das Jahr 2050 liegt zwar noch in weiter Ferne. Dennoch ist es stets präsent. Der Grund: Zahlreiche Studien richten ihre Forschung auf die Mitte des 21. Jahrhunderts aus, da zu diesem Zeitpunkt die Überalterung der Gesellschaft in Deutschland ihren Höhepunkt erreichen wird. Und damit wird uns auch das heutige umlagenfinanzierte Sozialversicherungssystem „um die Ohren fliegen“.

Da die gesetzliche Pflegeversicherung, die seit ihrer Einführung im Jahr 1995 fast nur Defizite erwirtschaftet, und der neue Pflege-Bahr wieder nur eine Teilkaskoversicherung ist, hat die Ideal Lebensversicherung schon sehr

früh reagiert und private Pflegeversicherungen in ihr Angebot aufgenommen. Inzwischen ist die Ideal nicht nur als Seniorenversicherer bekannt, sondern hat sich auch als Marktführer im Bereich der Pflegerentenversicherungen etabliert.

Zahlreiche Ratings und Auszeichnungen bestätigen die Qualität des Produktes und das nachhaltige Produktdesign. So ist die Pflegerente nicht nur Testsieger bei

Pflegerente der Ideal mehrfach Testsieger und top-bewertet

Finanztest und in den Umfragen der AssCompact Trends Studien, sondern erreicht auch Höchstwertungen im Rating von Morgen & Morgen sowie dem des Institutes für Vorsorge und Finanzplanung.

Aber auch wir hatten anfangs zu kämpfen. Der eigene Pflegefall ist ein unangenehmes Thema, über das die wenigsten Menschen freiwillig reden. Hier ist gesellschaftlich noch viel Überzeugungsarbeit zu leisten. Auch seitens der Makler hat es gedauert, bis die Pflege als Verkaufschlager erkannt wurde. Heute ist das Thema durch die

Das Thema Pflege ist präsent. Darin liegt die Chance für den Vertrieb

Diskussion in der Politik um die Einführung des Pflege-Bahr schon viel präsenter bei den Menschen als vorher. Und genau darin liegt die Chance für den Vertrieb. Der Markt für Pflegeprodukte ist eindeutig vorhanden, das hat uns der Erfolg im Jahr 2012 gezeigt. Dennoch wird er aber immer noch stiefmütterlich behandelt. Wenn es im Vertrieb für viele Jahre eine eindeutige Chance für Neuabschlüsse gibt, dann im Bereich der Pflegeversicherungen.



Stephanie Rettig
Produktmanagerin
Ideal Lebensversicherung a. G.

Marktbeobachtungen mit Blick auf 2013

Private Krankenversicherung gewinnt nochmals an Attraktivität

Sowohl die gesetzlichen als auch privaten Krankenversicherer unternehmen derzeit umfangreiche Maßnahmen, um gleichzeitig der Finanzkrise, dem Wettbewerbsdruck und dem demografischem Wandel die Stirn zu bieten. Bei den Gesetzlichen erleben wir derzeit, dass erfolgreich wirtschaftende Ersatzkassen wie die Techniker Krankenkasse und die Hanseatische Krankenkasse ihren Mitgliedern lieber Rendite auszahlen, als die Überschüsse zur Stütze ihrer finanziell notleidenden GKV-Zunft abzugeben. Der scheidende Chef der Techniker Krankenkasse, Norbert Klusen, spielte sogar öffentlich mit dem Gedanken, aus der Techniker Krankenkasse einen Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit zu machen, um auf diesem Wege gegebenenfalls aus dem Umlagesystem der gesetzlichen Krankenkassen auszusteigen. Das ist verständlich angesichts der wirtschaftlichen Verhältnisse, wie sie z.B. bei der DAK herrschen. Ihr Haushaltsvolumen beträgt 19,9 Mrd. EUR bei einer Mitgliederzahl von 6,6 Millionen Versicherten, welche zwar Anspruch auf Leistungen besitzen, aber längst nicht sämtlich Beitragszahler sind.

GKV versus PKV

Seit Einführung des Gesundheitsfonds 2009 leiten alle Krankenkassen die Beitragseinnahmen direkt an diesen Fonds weiter. Insgesamt wird er finanziert aus den festgesetzten einheitlichen Mitgliedsbeiträgen, durch Erstattungen des Bundes (Geld der Steuerzahler) und durch eine weitere pauschale Beteiligung des Bundes für das Jahr 2011. Die Mittel des Gesundheitsfonds werden an die einzelnen Kassen zur Deckung ihrer Ausgaben verteilt, wenn sie diese nicht selbst decken können. Die DAK – unser Beispiel – erhielt auf diesem Wege in 2011 satte 16,3 Mrd. EUR. Hinzu kamen 404,2 Mio. EUR aus dem ganzjährig erhobenen Zusatzbeitrag.

Durch die Umlage fließt also richtig Geld in die gesetzlichen Krankenkassen. Aber reicht das auch für die gesetzlichen Versicherten? Das darf bekanntlich bezweifelt

3.000 EUR pro Mitglied p.a.

werden. 19,9 Mrd. EUR, wie im Fall der DAK, verteilt auf deren 6,6 Mio. Mitglieder ergibt nur rund 3.000 EUR mögliche Ausgaben pro Kopf pro anno. 3.000 EUR darf ein DAK-Mitglied in einem gesamten Jahr an Krankheitskosten verursachen, abgesehen von den Verwaltungskosten im Hause seiner Krankenkasse etc.

Die privaten Krankenversicherer richteten sich infolge der globalen Finanzkrise wettbewerbsfähiger ein, indem sie den bisherigen garantierten Zins bzw. Rechnungszins von bisher 3,5 Prozent auf 2,75 Prozent gesenkt haben. Dazu muss man wissen, dass der bei gutem Wirtschaften einer PKV erzielte Überzins ohnehin zu 90 Prozent den Versicherten zugutekommt. Bisher war es trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds möglich, einen Zins oberhalb von 4 Prozent im Marktdurchschnitt zu erreichen. Private Krankenversicherer, die über 4 Prozent

Bilanzstärke hat Vorrang

Zinsen erreichen, stehen bei Maklern und ihren Kunden im Fokus der Produkt- und Produktgeberauswahl. Makler sollten ihre Empfehlungen zunehmend auf bilanzstarke Versicherer ausrichten. Die Bilanzstärke hat Vorrang, denn schließlich geht es bei privaten Krankenversicherungen um langfristige Vertragsbindungen. Erst in zweiter Hinsicht fällt der Blick auf Preis und Leistung der Tarife.

Bezüglich der Entscheidung über den neuen Rechnungszins gibt es zwei Versicherer, die von den üblichen 2,75 Prozent nach oben bzw. unten abweichen: die Hanse Merkur (3 Prozent) und die Hallesche (2,5 Prozent). Da ein zu hoch angesetzter neuer Rechnungszins eine Beitragsanpassung quasi automatisch auslöst, wünschen wir der Hanse Merkur und ihren Kunden, dass die Rechnung aufgeht. Die konservativer vorgehende Hallesche dagegen kalkuliert kaufmännisch vorsichtig und geht davon aus, dass ihre Krankenversicherten dies wie bisher honorieren.

Qualität statt Storno

Die [pma:]-Partnerinnen und -Partner haben sich sehr schnell auf die neuen Vorgaben eingestellt. Auf besonders geringe Stornoquoten im Gesamtmarktvergleich ist [pma:] immer schon besonders stolz. Die geringe Stornoquote ist und bleibt ein guter Parameter für eine hochqualifizierte Beratung und Betreuung. Sowohl die Kunden als auch die PKV-Unternehmen honorieren diese Qualität. Der Verkauf von hochwertigen PKV-Produkten von bilanzstarken Anbietern wird weiterhin Fahrt aufnehmen. Daneben wird die Kündigungsnachbearbeitung effektiver, und die Möglichkeiten zur Anwartschafts- und Weiterversicherung werden verbessert, um von vornherein Kündigungen zu vermeiden. So wird die Beratungsqualität insgesamt angehoben.

Unisex und Produktverbesserungen

Seit 21.12.2012 leben wir versicherungstechnisch in der Unisex-Welt. Massen von Daten wurden umgestellt, Server liefen heiß, die Parallelwelt von Bisex-Tarifen im Bestand und Unisex-Tarifen im Neuverkauf ist erschaffen. Ob die Verursacher dieser dermaßen kosten- und arbeitsintensiven Gleichstellung von Mann und Frau wohl jemals daran gedacht haben, was ihr Ansinnen an technischen und strategischen Maßnahmen verursacht?

Sämtliche privaten Krankenversicherer kalkulierten jeden jemals zum Verkauf stehenden Tarif in jedem Einzelalter neu. Annahmefähige Anträge in der Bisex-Welt wurden von Risikoprüfern bis spät in die Nacht in Schichtarbeit massenweise policiert, um Männern in einzelnen Produkten bis zu 60 Prozent höhere Beiträge zu ersparen.

[pma:] und Partner gut vorbereitet

Nahezu alle [pma:]-Partnerinnen und Partner waren durch unsere Vorgehensempfehlungen vorbereitet und organisierten ihre Anträge wie empfohlen schon innerhalb der ersten Dezemberwoche. Eine vernünftige und äußerst erfolgreiche Vorgehensweise. Was nicht rechtzeitig vollständig entscheidbar war, wurde stapelweise zur Seite gelegt, um der Antragsflut Herr zu werden. Erbarungslos lief die Zeit auf den 20.12.2012, 24:00 Uhr, zu. Wer nicht rechtzeitig war, muss seitdem einen völlig neuen Antrag nach neuem Antragsrecht aufnehmen und den Unisex-Tarif akzeptieren, wenn der gewünschte Abschluss zustande kommen soll.

Nahezu alle privaten Krankenversicherer nutzten die neue Unisex-Kalkulation dazu, um deutliche Moderni-

Leistungserweiterungen

sierungen, Verbesserungen und Leistungserweiterungen einzuführen. Hospiz-Behandlung oder Suchtbehandlung finden wir nun als bedingungsmäßig garantierte Leistungen. Auch ambulante und stationäre Rehabilitation gehören dazu, und ein deutlich höherer Mindestumfang an psychologischen Behandlungen wird angeboten.

So ist das Angebot der privaten Krankenversicherer seit der Unisex-Einführung auch attraktiver geworden. Die allgemeinen Versicherungsbedingungen (MB/KK) der Unisex-Tarife enthalten ein Leistungsspektrum, welches eine Kundschaft mit gutem Auskommen anspricht. Kunden, die hohe Leistungen erwarten und auf eine nachhaltige Rückstellungs- und Beitragskalkulation setzen. Wer bisher gern und viel PKV-Vollversicherung verkauft hat, wird die neu konzipierten Produkte überwiegend begrüßen.

Nicht beirren lassen

Im Wahljahr 2013 werden wir uns vor Gerüchten, Meinungsmachern und Wahlversprechen wie so oft nicht retten können. Lassen Sie sich möglichst wenig beirren, ganz gleich welche Parteien das Rennen machen. Selbst wenn es zur Diskussion über irgendeine Art von

Bürgerversicherung kommt, müssen deren Kosten (und Reformkosten) erst einmal plausibel hochgerechnet werden, was jedoch bisher nicht geschehen ist.



Das [pma:] KV-Team engagiert sich dafür, dass Sie als [pma:]-Partner für Ihre Kunden exakt die individuell richtige Krankenversicherung finden. Dies kann bei der Techniker Krankenkasse mit passenden Zusätzen aus der PKV sein oder ein Vollversicherungstarif. Nur wer überhaupt in der privaten Krankenvollversicherung aufgehoben ist,

Rückstellungen garantiert

wird seine Rechte und Rückstellungen bewahren können. Laut EU-Rechtsprechung sind den privat Versicherten ihre Rückstellungen garantiert. Die gesetzlichen Krankenkassen besitzen hingegen keine Rückstellungen. Das wird auch kein deutscher Politiker ändern.



Claudia Willeke
Teamleiterin KV
[pma:]

Neue Finanzplanungs-Software für Finanzdienstleister

Der *FinanzPlaner-PROfessional* ist ein Beratungsinstrument speziell für den Berater, Certified Financial Planner oder Makler mit Beratungsanspruch im Bereich der qualifizierten Altersvorsorgeberatung. Bei

[pma:] haben sich ca. 100 Berater für den Einsatz dieser Software entschieden. Ein Grund, näher hinzusehen. Ein Gespräch mit Hubertus Schmidt, Geschäftsführer der FinanzPortal24 GmbH.

Welche Neuheiten bietet die Software?

Schmidt: Der neue *FinanzPlaner-PROfessional* (FP-PRO) ermöglicht die mehrdimensionale Kundenberatung, d.h. losgelöst von Produkten und dem ruinösen Billigverkauf, neutral und unabhängig in die Strategieberatung aufzusteigen. Das Programm enthält eine Zusammenstellung von Rechnern, die alle gesprächsbegleitend und verkaufsorientiert die Beratung fördern. So stehen mehr als 35 Finanz-, Präsentations- und Rechen-Tools zur Verfügung, die ein Akquise- und Abschlussgespräch zum Erfolg führen.

Welche Tools sind das Beispielsweise?

Schmidt: Um einen kleinen Überblick zu geben, möchte ich hier kurz auf folgende Tools eingehen:

- **Versorgungsstatus:** Nach nur wenigen einzugebenden Fakten werden sämtliche Versorgungslücken auf einer Seite dargestellt (Kranken-Tagegeld, volle/halbe Erwerbsminderungsrente, BU-Rente, gesetzliche und Freizeit-Unfallrente, Pflegerente, Hinterbliebenenrente, Altersrente).
- **Ruhestandsplaner:** Zeigt die Vermögensformel Ihres Kunden/Ehepaares mit Berücksichtigung aller bestehenden Verträge. Grafische Darstellungen bauen sich mit den Realdaten gesprächsbegleitend auf. Optimierte Ermittlung von Spar- und Anlageaufwand nach Inflation, Steuern, KvD und der persönlich erforderlichen Altersvermögensrendite.
- **Schichtenvergleich:** Direkt aus der Ruhestandsplanung heraus wird optimiert ermittelt, welcher Durchführungsweg der Schichten 1 bis 3 in welcher Reihenfolge der wirtschaftlich effektivste Weg ist. Optional für die gesamte Versorgungslücke oder ausgehend von einem gewünschten Brutto- oder Nettoaufwand nach Steuern und KvD.
- **Anforderungsprofil:** Losgelöst von Zahlen wird ermittelt, welcher Durchführungsweg für die individuellen Wünsche und Anforderungen Ihrer Kunden am besten geeignet ist.
- **Rürup-Rechner:** Das Alterseinkünftegesetz und Bürgerentlastungsgesetz bieten enorme Liquidität. Sie ermitteln z.B. die steuerfinanzierte Basisrente zum „Nulltarif“ und zeigen die mögliche Vorteilhaftigkeit einer Basis-Rente gegenüber einer privaten Leibrente.

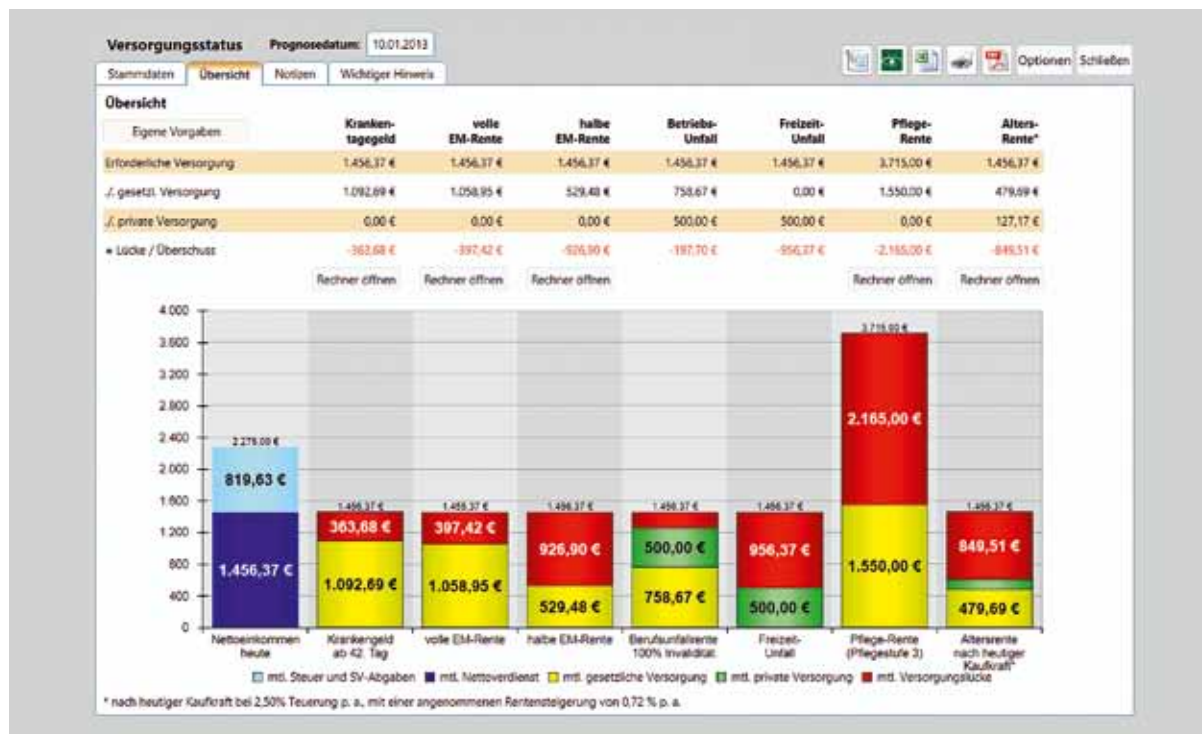
- **Gehaltsrechner/bAV:** Datev-konforme Gehaltsabrechnung mit Optimierung des Gehalts über Sachbezüge und Arbeitnehmervergünstigungen. Darstellung der optimierten bAV mit bis zu drei Durchführungswegen in Kombination, z.B. bestehende DV nach § 40b plus neue Direktversicherung nach § 3.63 plus U-Kasse. Gegenüberstellung und Ausdruck der Datev-konformen Vorher-/Nachher-Abrechnung.

- **Vermögensstrukturanalyse:** Zeigt die Übergewichtung von inflationsgefährdeten Geldwerten in der Vermögensstrukturierung, da die vorhandenen Anwartschaften gegenüber gesetzlichen Rententrägern mit berücksichtigt werden.

Weitere Rechentools für die Bereiche Steuer und Sozialversicherung, Finanzrechner sowie Tabellen und Charts runden das Programm ab.

Die Vielzahl an Funktionen hilft mir in der Kundenberatung?

Schmidt: Ja, diese Profi-Tools sind erfolgsentscheidend. Die qualifizierte Kundenberatung ist aufgrund sich ändernder Gesetze und Rahmenbedingungen anspruchsvoll geworden. Kunden, die Sie heute mit Vergleichsrechnern über Produktvorteile und den Preis gewinnen, werden Sie aufgrund der kurzen Halbwertszeit von Alleinstellungsmerkmalen und der Preistransparenz im Internet wieder verlieren. Entscheidend sind die wirkungsvolle Kombination unserer Tools für die Entwicklung einer finanziellen Risiko- und Lebensplanung. Mit den Profi-Tools klären sich alle Fragen, denn der Berater entwickelt eine Strategie an die sich der Kunde halten kann. Sachverhalte lassen sich einfach erklären und die entsprechenden Ergebnisse, seien es die steuerlichen-, fördermäßigen als auch sozialrechtlichen Konsequenzen überzeugend und nachhaltig vermitteln. Für den erfolgreichen Berater bzw. Makler geht es um Abgrenzung vom sonstigen Mitbewerberumfeld durch den Aufbau des Expertenstatus. Erfolgreiche Altersvorsorgeberatung definiert sich nicht über den Preis der Produkte, sondern über Ihre Beratungsqualität. Als Experte planen Sie mit finanzieller Weitsicht die individuelle Vermögenssituation Ihrer Kunden, so sind sensibilisierte Kunden schneller überzeugt.



Wie werde ich mit dem FP-PRO erfolgreicher?

Schmidt: Die beste Beratungssoftware allein verkauft nichts. Verkaufen kann nur der Berater, der die Software einsetzt. Aufgrund des modularen Aufbaus liegt es völlig in der Hand des Anwenders, welche Tools er nutzt. Den Einstieg findet jeder Fachmann durch Learning by doing und durch die neuen Anwendungsvideos. Wenn Sie mit dem Programm virtuos umgehen möchten, nutzen unsere Seminarangebote. Wir bieten Workshops in kleinen Gruppen mit bis zu 15 Teilnehmern – an verschiedenen Veranstaltungsorten – an. Lernen Sie den FP-PRO und seine Möglichkeiten genauer kennen.

Kaufe ich die Katze im Sack?

Schmidt: Nein, Sie können den FP-PRO an zehn unterschiedlichen Tagen auf Herz und Nieren testen. Wir stellen Ihnen hier die voll lauffähige Demoversion kostenlos zur Verfügung. Nutzen Sie für die Installation der Demoversion den Download von unserer Webseite.

Wie können [pma:] Partner den FP-PRO bei FinanzPortal 24 erwerben?

Schmidt: Die [pma:] ist ein renommiertes Unternehmen mit hohen Qualitätsstandards. Es freut uns sehr eine Rahmenvereinbarung mit der [pma:] getroffen zu haben; hier stehen Sonderkonditionen zur Verfügung.

Ein Blick in die Zukunft: Wird es eine Webanwendung für FP-PRO geben?

Schmidt: Die Online-Version des FP-PRO befindet sich bereits in der Entwicklung und zwar auf Basis der neuen Rechenkerne. Demnach besteht völlige Datenkompatibilität zwischen den Datensätzen der Online- und Offlineversion des FP-PRO. Die Freigabe erster Online-Tools wird Ende des zweiten Quartals 2013 erwartet.

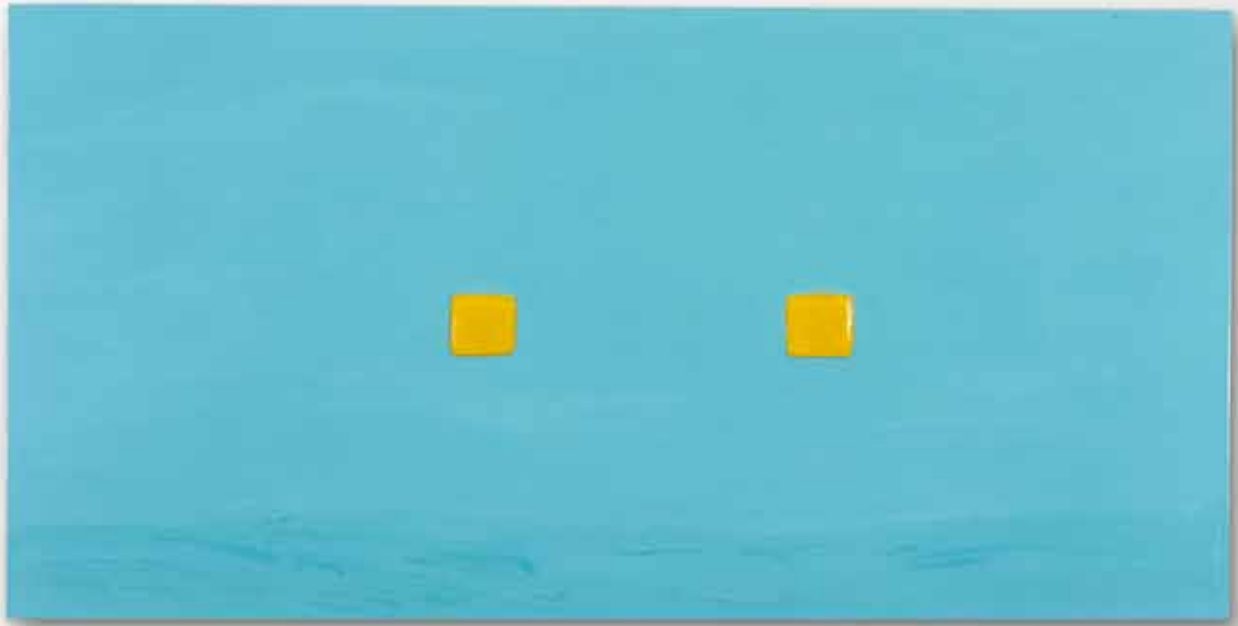
Wie sieht es mit Schnittstellen zu anderen Programmen und CRM-Systemen aus?

Schmidt: Um doppelte Dateneingaben zu vermeiden sind Schnittstellen zu Bestandsführungs- und CRM-Systemen selbstverständlich gewünscht und grundsätzlich zu Online- und Offlinesystemen möglich.

Mehr Informationen zum FinanzPlanner-PROfessional im Internet unter: <http://finanzportal24.de> und im [pma:] Partnerservice mit dem PSC-Code: 2879A

FinanzPortal 24

Die FinanzPortal24 GmbH wurde gegründet im Oktober 2002. Kernkompetenz ist die Entwicklung und der Vertrieb von Finanzsoftware für Finanzdienstleister. 2004 wurde auf der DKM in Dortmund die FinanzPlanner-Software Classic vorgestellt. Die verkaufsorientierte FinanzPlanner-Software mit mehr als 35 Präsentations-, Verkaufs- und Berechnungstools wurde speziell entwickelt für den unabhängigen Finanzdienstleister, Anlageberater und Versicherungsmakler mit Beratungsanspruch im Bereich der Altersvorsorgeberatung. Mehr als 6.500 Anwender aus der Finanz- und Versicherungsbranche setzen die Softwarelösungen von Finanzportal24 täglich erfolgreich ein.



Helio Orlan, «Slinken», Acryl, Lack, Aluminium, 2002, 121 x 250

Schönes will behütet sein. Artas – Kunstversicherung

Nationale Suisse
Querstrasse 8-10
60322 Frankfurt am Main
Telefon: 069 25615 148
www.nationalesuisse.de

die Kunst des Versicherns

nationale
suisse

Pflege-Bahr hat Riesenpotenzial für Cross-Selling rund um das Thema Pflege

Der Staat belohnt seit 2013 die Versicherungsnehmer einer privaten Pflegezusatzversicherung mit einem staatlichen Zuschuss von 60 EUR jährlich. Diese Förderung der Pflegezusatzversicherung, markig etikettiert als Pflege-Bahr, ist nicht nur ein Geschenk an die Versicherten, sondern auch eines an die Versicherungsmakler, vor allem an jene, die beim Cross-Selling in Kombination mit Krankenversicherung, Pflegeversicherung, Berufsunfähigkeit und Altersversorgung erfolgreich sind.

Für das Schlagwort Pflege-Bahr stand bekanntlich der Name des Bundesgesundheitsministers Daniel Bahr (Wahlkreis: Münster) Pate. Sein Ministerium entwarf das neue Gesetz, welches ab 01.01.2013 durch den staatlichen Obolus von monatlich fünf EUR einen ersten Anreiz zum Abschluss der unbedingt empfehlenswerten Ergänzungsversicherungen zur Pflegepflichtversicherung setzt. Vorbild für die Bezuschussung waren die Riester-Rentenverträge, weshalb auch der Begriff Pflege-Riester kursiert. Die Bundesregierung rechnet im ersten Jahr mit 1,5 Mio. Neuabschlüssen.

Doch nicht jeder Vertrag wird bezuschusst, sondern nur Tarife, welche die ab 01.01.2013 gesetzlich geforderten Mindestkriterien erfüllen: Der obligatorische Mindestbeitragsanteil liegt bei monatlich zehn EUR pro Versichertem. Damit beträgt der Mindestbeitrag gemeinsam mit dem Zuschuss 15 EUR. Außerdem ist die Pflegegeldpolice an bestimmte Mindestleistungen gebunden. So muss der Tarif ein versichertes Tagesgeld von mindestens 20 EUR (monatlich 600 EUR) in der Pflegestufe III vorsehen.

Der Beitrag richtet sich geschlechtsunabhängig nach den versicherten Leistungen. Wer mehr als die Mindestleistungen zu einem entsprechend höheren Eintrittsbeitrag versichert, muss nur die folgenden prozentualen Vorgaben einhalten: In Pflegestufe 0 (Demenz) müssen 10 Prozent des Betrags aus Pflegestufe III versichert sein, in Pflegestufe I 20 Prozent dieses Betrags und in Pflegestufe II 30 Prozent dieses Betrags. Für die Leistungsaufstockung wird also der in Pflegestufe III versicherte Betrag erhöht, so dass die niedrigeren Pflegestufen-Leistungen nach oben angepasst werden. Der Monatsbeitrag erhöht sich entsprechend.

Einen zuschussfähigen Vertrag erhält jede Person über 18, ohne Gesundheitsprüfung, ohne Risikozuschlag. Nicht versicherbar sind Personen, die bereits pflegebedürftig sind oder waren.

Alle Marktteilnehmer sind einig: Der Pflege-Bahr ist ein wirksamer Anreiz, die mangelhaften Pflicht-Pflegeversi-

cherung zu ergänzen, um im Pflegefall drohender Armut vorzubeugen. Ab sofort gibt es sogenannte geförderte Pflege-Bahr-Produkte, mit dazu passenden Ergänzungsbausteinen, die die gesetzlichen Mindestforderungen decken. Diese Bausteine ergänzen die gesetzlichen Mindestforderungen prozentual.

Die Vergütung des Vertriebs eines Pflege-Bahr-Produktes ist gesetzlich auf maximal zwei Monatsbeiträge Abschlussprovision gedeckelt. Das ist ein kleiner Wermutstropfen, allerdings werden viele erfolgreiche Vermittler im Zuge der Pflege-Bahr-Beratung einen anderen deutlich leistungsstärkeren Pflege-Tarif aus der Zusatzproduktpalette der PKV auswählen und somit eine auf der Hand liegende Cross-Selling-Chance nutzen. Der staatliche Zuschuss weckt Interesse und motiviert Hunderttausende, diese wichtige Eigenvorsorge zu treffen. Nutzen Sie den Pflege-Bahr – auch als Türöffner, als Gesprächseinstieg in die unmittelbar zusammenhängenden Beratungsthemen Pflege, Krankentagegeldabsicherung, Berufsunfähigkeit und Altersvorsorge.

Die bisherige Empfehlung, pro Pflegestufe ein Minimum von 50 EUR Tagessatz bzw. 1.500 EUR monatlich nicht zu unterschreiten, um Unterversicherung zu vermeiden, gilt weiterhin. Dies legt eine Auswertung der bundesweit veröffentlichten Pflegekostensätze der Kostenträger und Pflegeeinrichtungen nahe. Ebenso empfiehlt [pma:] weiterhin die bisher bekannten verkaufsoffenen und sehr viel leistungsstärkeren Top-Pflegezusatzprodukte wie z.B. AXA Flex, Allianz PZT Best, Hallesche OLGA Extra etc. Diese bieten nach wie vor optimale Absicherungen der Pflegebedürftigkeit. Hier kann der Pflege-Bahr nicht mithalten, auch nicht mit Zusatz-Bausteinen. Eine Beitrags- und Leistungsgegenüberstellung lohnt also.

Nutzen Sie den Pflege-Bahr zum Einstieg in ein sehr erfolgreiches Produktionsjahr 2013! Das Team KV unterstützt Sie wie gewohnt in Beratungslogik, Anbieter- und Produktübersichten. Danke, Herr Minister, für unzählige für unzählige Gelegenheiten, das Thema Pflege zum Beratungsgespräch zu machen.



Claudia Willeke
Teamleiterin KV
[pma:]



Unisex-Tarifumstellung

Ein guter Anlass für weitere Ver- besserungen

Auch die Allianz Private Krankenversicherung (APKV) hat am 21.12.2012 auf Unisex-Tarife umgestellt. Preisunterschiede aufgrund des Geschlechts gehören nun der Vergangenheit an, d.h. jetzt abgeschlossene Krankenversicherungsverträge sind für Frauen und Männer einheitlich kalkuliert. Im Zuge der damit verbundenen Produktanpassungen hat die APKV zahlreiche Verbesserungen und Neuerungen im gesamten Produktangebot der Voll- und Zusatzversicherung vorgenommen.

AktiMed mit Primärarzttarif

Dies gilt insbesondere für die Tarifserie *AktiMed*, der Vollversicherung für Arbeitnehmer und Selbständige. Eine deutlich längere Geltung im Ausland, höhere Leistungen bei der ambulanten Psychotherapie und ein offener Hilfsmittelkatalog in allen *AktiMed*-Tarifen sind nur einige Beispiele für erfolgte Verbesserungen.

Für preis- und qualitätsbewusste Kunden platziert die APKV den Primärarzttarif *AktiMed Plus 70 P* neu. Das Produkt beinhaltet die umfängliche Absicherung der bereits bekannten *Plustarife* und ist durch die 30 Prozent Selbstbeteiligung in Höhe von maximal 1.000 EUR pro Person und Jahr erheblich günstiger.

Die Allianz Private Krankenversicherungs-AG
hat die Gesetzesänderung zum Anlass genommen,
ihre Produkte zu modifizieren



Anlässlich der Umstellung auf Unisex-Tarife hat die Allianz Private Krankenversicherung zahlreiche Verbesserungen und Neuerungen im gesamten Produktangebot der Voll- und Zusatzversicherung vorgenommen.

Anpassen ohne speziellen Nachweis

Die APKV erzielt mit ihrer erstmals angebotenen *AktiMed WechselOption* ein Alleinstellungsmerkmal am Markt. Sie ermöglicht dem Versicherten, sich innerhalb der Tarifwelt *AktiMed* zu bewegen. Je nach Lebenssituation kann hierbei der Versicherungsschutz ohne erneute Gesundheitsprüfung und Wartezeiten mehrfach angepasst werden. Außergewöhnlich dabei: Die Anpassungen sind ohne spezielle Nachweise möglich.

Anpassung des Rechnungszinses

Auch die Allianz Private Krankenversicherung (APKV) hat auf die anhaltende Situation auf dem Kapitalmarkt reagiert und den Rechnungszins von bisher 3,5 Prozent auf nun 2,75 Prozent angepasst. Damit senkt die Allianz den Rechnungszins aus einer Position der Stärke heraus, um höhere Zinsen zu generieren. Neben der Berücksichtigung der Entwicklung der zu erwartenden Kosten des medizinischen Fortschrittes sollen ebenfalls langfristig bezahlte Beiträge sichergestellt und die Anpassungen im Alter gedämpft werden. Je mehr Überzinsen das Unternehmen erwirtschaftet, desto mehr Mittel stehen zur Verfügung, um Beitragsanpassungen zu mildern. Die Kunden der APKV werden nun noch stärker von deren erfolgreichen Anlagestrategie profitieren. So betrug in 2011 die Nettoverzinsung 4,3 Prozent (Markt 4,1). Die Rückstellungen für die Beitragsrückerstattung lagen mit 44,9 Prozent deutlich über dem Markt (29,0 Prozent).

Höherversicherungsoption für Mediziner

Für Ärzte bietet die APKV als größter Ärzteversicherer seit Jahrzehnten traditionell – auch nach Einführung der Unisex-Tarife – spezielle Produkte an. Mit den Kompakttarifen *Ärzte Plus 100* und *Ärzte Best 100* können Mediziner ihren Versicherungsschutz auf ganz unterschiedliche Art gestalten. Dies erfolgt mit einer auf Arznei-/Verbandsmittel begrenzten Selbstbeteiligung oder einer integrierten Höherversicherungsoption, die auf spezielle Bedürfnisse von Ärzten ausgerichtet ist. Auch für Mediziner in Ausbildung und für Beihilfeberechtigte stehen diese neuen, optimierten Tarife zu besonders günstigen Beiträgen bereit.

Service, den Kunden wünschen

Mit dem Allianz Exklusiv-Service stellt die APKV allen Vollversicherten der Unisex-Welt unter anderem einen persönlichen Ansprechpartner zur Seite. Dieser unterstützt den Kunden telefonisch. Schnell und professionell werden alle Fragen rund um die Krankenversicherung beantwortet und bei medizinischen Anliegen wird dem Kunden weitergeholfen. Dem Versicherten ist sein Ansprechpartner namentlich bekannt und er kann mit diesem jederzeit wieder in Kontakt treten. Weitere Besonderheiten der APKV im Rahmen des Exklusiv-Service:

- Bei schweren Erkrankungen wird die Zweitmeinung eines führenden Spezialisten durch die APKV vermittelt.
- Bei Verdacht auf einen Behandlungsfehler steht die APKV ihren Kunden unterstützend zur Seite. Erhärtet sich der Verdacht, so wird der Fall medizinisch und juristisch im Detail geprüft.
- Bei im Ausland eintretenden Krankheitsfällen sucht die APKV den passenden Arzt oder die passende Klinik für den Kunden. Ferner stimmt sie mittels telefonischem Dolmetscher-Service (in allen gängigen Weltssprachen) die Behandlung vor Ort ab.

Optimierung auch bei Pflege und Krankentagegeld

Bereits mehrfach wurde die Pflegezusatzversicherung der APKV ausgezeichnet. Sie ist jetzt noch leistungsstärker. Die Allianz zahlt aktuell bei Pflegestufe III einmalig einen Betrag in Höhe des fünfzigfachen Tagessatzes. Bei der Krankenhaustagegeldversicherung, die den Verdienstausschlag bei längerer Krankheit absichert, ist nun eine Dynamik Vertragsbestandteil. Somit kann die Verdienstausschlagversicherung als Schutz vor möglicher Inflation an die allgemeine Einkommensentwicklung des Versicherten angepasst werden.



Burkhard Hödtke
Leiter Maklervertrieb Kranken Nord
Allianz Private Krankenversicherungs-AG

Abwarten keine Lösung

Experten empfehlen Investments in Aktienfonds und Sachwerte

Sicherlich kennen Sie die Situation, dass Ihre Kunden nicht wissen, wie sie angesichts der täglichen Meldungen über die gegenwärtigen Finanzkrisen (Wirtschafts-, Staatsschulden- und Euro-Krise) überhaupt entschlossen handeln sollen. Aber soll der Anleger einfach abwarten und Däumchen drehen? Wir glauben nicht! Sie als Berater sind gefragt, Ihren Kunden die Entscheidungen leichter zu machen oder gegebenenfalls abzunehmen. Denn gar keine Anlageentscheidung zu treffen, ist keine Lösung. Schon heute hat ein Kunde, der sich als Anleger passiv verhalten hat, einiges an Renditen liegen lassen, die im Jahr 2012 zum Beispiel im Bereich der Aktienfonds zu erzielen waren. So hat beispielsweise der DAX im Jahr 2012 fast 28 Prozent zugelegt. Auch der EuroStoxx 50 hat 11 Prozent hinzu gewonnen.

Rentenkassen

Natürlich dürfen Sie bei der Geldanlage nicht alles auf nur wenige Karten setzen. Ausgewogenheit ist gefragt. Aber eines ist sicher, und das ist nicht die gesetzliche Rente, sondern die private Vorsorge. Aktuelle Hochrechnungen gehen davon aus, dass die Staatsrente bereits in 2030 auf Sozialhilfeniveau ist. Viele Kunden haben das Thema verdrängt oder zur Seite geschoben, da Sie Angst haben, falsche Entscheidungen bei Ihrer Geldanlage zu treffen. Wie bereits oben beschrieben, kommen genau an dieser Stelle Sie als Partner der [partner:] und Betreuer Ihres Kunden ins Spiel.

Es ist gewiss, dass die Rentenkassen immer weniger Einnahmen haben. Der Generationsvertrag versagt eben an der Stelle, wo es immer weniger Erwerbstätige und immer mehr Rentner gibt. Nur durch staatliche, also aus Steuereinnahmen finanzierte, Subventionen kann der Rententopf auf einem gewissen Niveau gehalten werden. Solches Subventionieren widerspricht allerdings der erklärten Absicht der Bundesregierung, die Staatsschulden sukzessive zurückzuführen.

Prognosen für Wachstum und Inflation

Auch wenn die Wachstumserwartung der Wirtschaft in Deutschland von der Deutschen Bundesbank Ende 2012 für das Jahr 2013 nach unten korrigiert wurde und somit unter 0,5 Prozent liegt, wird für 2014 ein Wachstum von über einem Prozent bis zu zwei Prozent erwartet. Doch die Inflationsrate wird für 2013 moderat mit 1,5 Prozent prognostiziert. Tendenz steigend. Die Realrenditen in vielen Anla-

geformen (Geldmarktfonds, Festgelder, Bundesschatzbriefe etc.) sind viel zu gering, um die Inflation auszugleichen. Somit ist das Vermögen Ihrer Kunden bedroht.

Viele Experten (u.a. Dr. Bert Flossbach vom Kölner Vermögensverwalter Flossbach von Storch und Robert Halver, Chefanalyst Baader Bank und der BVI – deutscher Fondsverband) empfehlen daher auch für 2013 einen breiten Mix in verschiedene Anlageklassen. Hierzu gehören auf jeden Fall Investments in Aktienfonds und Sachwerte. Dieser Empfehlung können wir uns nur anschließen.

Vermögensverwaltung in Fonds

Eine Lösung der Problematik ist zunächst ein gut diversifiziertes Depot. Hier haben wir mit Finanzkonzepten unseres Kooperationspartners, der Value Experts Vermögensverwaltungs AG (VALEXX AG), den erfahrenen Vermögensverwalter (Gründung 1996) gefunden. Die VALEXX AG bietet Ihnen mit den Finanzkonzepten ein exklusives Produkt in drei Varianten: *defensiv*, *ausgewogen* und *dynamisch* (ausführlich vorgestellt in der [partner:] Nr. 21, S. 42-43). Diese Produkte sollen das Vermögen Ihrer Kunden schützen und sind ab einem Anlagevolumen von 20.000 EUR zu erwerben.

Investment intern

über die Finanzkonzepte der VALEXX AG

„Im Gegensatz zu den angeblichen Alleskönnern, z.B. der Deka, erhalten Sie bei VALEXX ein Depot, das sich tatsächlich an den Besten orientiert. Ob *defensiv*, *ausgewogen* oder *dynamisch*, in jedem Depot finden sich Produkte von mehr als einem halben Dutzend Top-Vermögensverwaltern, die allesamt unter Dauerbeobachtung stehen.

Anstatt den Anlegern mit seinem einmal erworbenen Portfolio allein zu lassen und ihm einmal im Jahr einen Depotauszug zukommen zu lassen, finden hier bei Bedarf Anpassungen statt, um das Portfolio auf die jeweiligen Marktsituationen abzustimmen. Dass VALEXX sich auf das Management versteht, zeigen die Ergebnisse des vermögensverwaltenden Mischfonds *Valex Advantage dynamisch*, der zuletzt in unserer Beilage ‚Fonds im Fokus‘ mit der Höchstnote ausgezeichnet wurde.“



Investment in Fonds

Ebenso bzw. noch dringlicher ist die Altersvorsorge für junge Leute. Auch hier hat die VALEXX AG ein Produkt im Angebot, das schon ab einer Sparrate von nur 50 EUR zu erwerben ist. Der Name des Fonds lautet bis jetzt noch *Valex advantage dynamisch* (WKN AORHD8); eine Namensänderung ist bei der BaFin bereits beantragt. Der Fonds wird zukünftig unter der Bezeichnung *Advantage Balance VV* verzeichnet sein.

Investment intern

über den Font *VALEXX advantage dynamisch* (demnächst: *Advantage Balance VV*)

„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.“

Die Zeitschrift *Investment intern* informiert institutionelle Anleger, Finanzdienstleister und vermögende private Anleger darüber, wo es sich zu investieren lohnt und welche Fonds-Gesellschaften für optimale Produkte und Transparenz stehen. Die Zeitschrift gehört zum Brancheninformationsdienst-Verlag *Markt intern*.

Sachwerte

Im Bereich der Sachwerte werden unserer Meinung nach die Themen Immobilien und nachhaltige Investments in 2013 noch stärker in den Mittelpunkt rücken. Das Biongold – als eines der Mittel gegen die Inflation – wird auch zukünftig ein interessanter Markt bleiben, wenn Objekte an Standorten außerhalb überhitzter Märkte gefunden werden. Hier werden wir Ihnen in 2013 einige Produkte renommierter Anbieter präsentieren können.

Nachhaltige Investments sind gefragter denn je. Die Politik setzt zunehmend auf das Thema Umwelt. Die Energiewende schreitet allmählich doch voran. Die Welt denkt zunehmend „grüner“: Wasserkraftwerke, Windkraftanlagen, Sonnenenergie, nachwachsende Rohstoffe. Auch hinsichtlich nachhaltiger Investments wird es unsererseits weiterhin sehr gute Angebote für Sie und Ihre Mandanten geben.



Klaus Ummen
Teamleiter Kapitalanlagen
[pma:]

Für alle oben genannten Angebote benötigen Sie seit dem 01.01.2013 die Genehmigung nach § 34f GewO. Haben Sie hierzu noch Fragen, sprechen Sie mich gerne an:

Klaus Ummen, Tel. (0251) 70017-116
E-Mail: kummen@pma.de

Martin Limbeck

Nicht gekauft hat er schon.
So denken Top-Verkäufer



„So erfolgreich das professionelle Kuscheln auf Xing in manchen Fällen sein kann: Es ist trotzdem nur der Kakao auf dem Cappuccino. Für die ganze Tasse muss der Kaffee noch gemahlen und gebrüht werden und die Milch auch geschäumt sein. Und du musst wissen, wie. Gefragt sind die Basics. Verkaufen heißt verkaufen. Gerade heute: Akquise, Erstkontakt, Terminvereinbarung, Erstgespräch, Bedarfs- und Motivermittlung, Angebotspräsentation, Einwandbehandlung, Preisgespräch, Abschluss, Kundenbindung, Empfehlung.“ (Seite 34)

Wie der Titel bereits verrät, dreht sich der Inhalt hauptsächlich um die „richtige Denke“ beim Verkauf. Was sind Eigenschaften eines Top-Verkäufers und wie wird man dazu? Dies ist die wichtige Leitfrage, der sich Limbeck widmet.

Tipp von Almir Kardasevic

Gebundene Ausgabe: 200 Seiten
Verlag: Redline Verlag
Auflage: 1 (2011)
Sprache: Deutsch
ISBN-10: 3868812881
ISBN-13: 978-3868812886

Andreas Buhr

Vertrieb geht heute anders.
Wie Sie den Kunden 3.0 begeistern



Andreas Buhr beschreibt in „Vertrieb geht heute anders“ anschaulich, wie sich in den letzten Jahren das Verhalten von Kunden in puncto Information, Kommunikation und Kaufentscheidung verändert hat. Und was dieses veränderte Kaufverhalten vor allem für Verkäufer bedeutet.

Buhr zeigt auf, wie der Vertrieb heute immer schneller auf wichtige Trends reagieren muss und auch kann. Im Mittelpunkt stehen dabei langfristige, harmonische Kundenbeziehungen. Buhr setzt dabei auf Kundenverständnis und einen authentischen Kommunikationsstil. Denn nach wie vor gilt: „Verkauft wird von Mensch zu Mensch“ (S. 231).

Tipp von Katarina Orlovic

Gebundene Ausgabe: 250 Seiten
Verlag: Gabal
Auflage: 4 (2011)
Sprache: Deutsch
ISBN-10: 3869362308
ISBN-13: 978-3869362304

Wolfgang Kuckertz u.a. (Hrsg.)

Finanzanlagenfachmann/-frau IHK:
Zur Vorbereitung auf die
IHK-Sachkundeprüfung für
die Finanzanlagenvermittlung
nach § 34 f Gewerbeordnung



Eine 2013 in Kraft getretene Änderung der Gewerbeordnung sieht eine fachliche Berufszugangsregelung für Finanzanlagenvermittler vor. Diese müssen ihre Sachkunde durch eine entsprechende Prüfung oder eine gleichgestellte Berufsqualifikation nachweisen. Durch die Sachkundeprüfung nach § 34f der Gewerbeordnung erbringt der Anlagenvermittler den Nachweis, über diejenigen fachspezifischen Produkt- und Beratungskennnisse zu verfügen, die zur Ausübung der in § 34f Absatz 1 der GewO genannten Tätigkeiten erforderlich sind.

Diese Änderung der Gewerbeordnung war der Anlass für das Buch von Wolfgang Kuckertz, Vorstand der Going Public AG & Co. KG und Spezialist für Personalentwicklung im Finanzdienstleistungsbe- reich. Finanzanlagenvermittler, die den Sachkundenachweis durch die IHK-Sachkundeprüfung erbringen wollen, sind mit Kuckertz' Buch bestens gerüstet.

Tipp von Klaus Ummen

Broschiert: 500 Seiten
Verlag: Wolters Kluwer
Auflage: 1 (2012)
Sprache(n): Deutsch
ISBN-10: 3896994212
ISBN-13: 978-3896994219

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: Mozzz. S.3: Carsten Bender. S.4: Mozzz. S.6: Bernhard Richter. S.10: Artzenter. S.14: Fovito. S.17: JWS. S.20-21: Doc Rabe Media. S.25: Stillkost. S.27: Artists Work. S.28: Mozzz. S.29-30: Katarina Orlovic. S.32: Carsten Bender. S.36: By-Studio. S.42: Motorrad CBR. S.51: Telekom Deutschland GmbH. S.55: Goodluz. S.61: Pressmaster. S.63: Alphaspirt. S.67: msi design, Foto Edhar, IA_64.

Die [partner:]-Redaktion dankt den Kollegen und [pma:]-Partnern, die uns mit Fotomaterial für den Schwerpunkt dieser Ausgabe unterstützt haben. Unser besonders herzlicher Dank gilt Werner Raves, der Fotos und Dokumente zur Verfügung gestellt hat, die die Chronik (S.36-39) spannender und informativer werden ließen.

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:]22.1.2013.1T

2013	1. FEBRUAR	
[pma:] Jahresauftakttagung		
2013	21./22. FEBRUAR	
[pma: kompakt] Neupartner-Seminar		
2013	23./24. MAI	
[pma: kompakt] Neupartner-Seminar		
2013	7. JUNI	
M-Cup meets [pma:] Golftrophy in Münster-Tinnen		
2013	28. JUNI	
Sommerfest f. alle [pma:]-Mitarbeiter u. -Partner (m. Begleitung)		
2013	5. SEPTEMBER	
Maklerbetreuerstag		
2013	6. SEPTEMBER	
Betriebsausflug		
2013	19./20. SEPTEMBER	
[pma: kompakt] Neupartner-Seminar		

Sie haben die Wahl –
classic- oder comfort-Schutz



ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

BAU- HAFTPFLICHT



**Haftpflichttarif für das Baugewerbe:
Das Fundament für Ihre Geschäftsbeziehung.**

Dem Bauhauptgewerbe und Bauhandwerk können Sie mit unseren zielgruppenspezifischen Lösungen den passenden Anstrich geben.

www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/bauhaftpflicht