

# [partner:]

Schwerpunkt Beratung

## Beratung heute

Neue Anforderungen, Methoden und Technologien

Vorsorgeberatung aktuell  
Defino im Dauereinsatz  
Erweiterte Prüfungspflichten  
Elektronische Beratungsdokumentation  
Pensionszusagen durchleuchten  
Online-Marketing für Versicherungsmakler

Valex AG: Mehrwert für [pma:]-Partner

Neues Bürogebäude für [pma:] in 2014

Incentive für die gesamte Familie

Vertriebstage in besonderer Location



**ALTE LEIPZIGER**

ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



# BU-KONZEPTE

*Einjährig kalkulierte BU*  
*BU für Schüler*  
*Steueroptimierte BU*  
*BU gegen Einmalbeitrag*

**Wasserdichte Konzepte für Ihre BU-Beratung.**

Ob einjährig kalkuliert, steueroptimiert, gegen Einmalbeitrag oder für Schüler – hier können Sie aus dem Vollen schöpfen.

Mehr gute Argumente auf [www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/bu-konzepte](http://www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/bu-konzepte)

## Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

neue gesetzliche Anforderungen an Beratung und Dokumentation, neue Rahmenbedingungen, Reglementierungen oder Umstrukturierungen – dies alles sind Faktoren, die die gewohnte Welt der Berater und Vermittler in mittlerweile immer kürzer werdenden Abständen auf den Kopf stellt. Seit 02.07.2013 ersetzt nun der § 34f GewO den § 34c für Investmentfonds, Geschlossene Fonds und sonstige Vermögensanlagen. Für den Erwerb dieser Lizenz muss einiges getan werden. Gesetzliche Auflagen und die Komplexität des Geschäftes führen dazu, dass sich auch die Art und Weise der Beratung heute ändert. Aber auch neue Technologien haben Einfluss auf die tägliche Arbeit eines Vermittlers. Neue Anforderungen, Technologien und Methoden in der Beratung bilden daher das Schwerpunktthema dieser Ausgabe.

Ganz große Schritte gehen wir auch mit dem neuen, gemeinsamen Firmensitz der [pma:] mit der Dr. Maasjost & Collegen AG und Valexx AG. Auf den Seiten 24–25 bekommen Sie einen ersten Eindruck des neuen Domizils. Gegen den allgemeinen (Negativ-)Trend wird bei [pma:] weiter in den Ausbau des Geschäftes investiert und erfolgreich gehandelt. Was liegt da näher, als auch das „Zuhause“ für die weitere Expansion vorzubereiten. Die nachhaltige und erfolgreiche Entwicklung der [pma:] erfordert dieses Investment und alle Beteiligten sind davon überzeugt, dass die hier investierten 4 Mio. EUR gut angelegt sind.

Vor neue Anforderungen hat uns auch die Planung der Vertriebstage gestellt. Der Ruf nach mehr regionalen Veranstaltungen war ein Ergebnis der Beraterbefragung, die wir am Jahresanfang durchgeführt haben. Obwohl die [pma:] auch die letzten Jahre regelmäßig Vertriebstage in den Regionen veranstaltet hat, war die Teilnehmezahl gering. Daher haben wir zum Frühjahr unser Konzept umgestellt und haben offensichtlich mit der Mischung aus guten Beiträgen und einer ausgefallenen Location die Vertriebstage zu einem gern besuchten Event gewandelt. Mehr als 100 Berater nahmen an der ersten Veranstaltungsreihe, die in Fußballstadien in fünf Städten stattfand, teil. Aktuell finden die Sommer-Vertriebstage statt. Unter dem Motto „Tierisch gut“ laden wir wieder in fünf Städten in zoologische Gärten und bieten den Teilnehmern einen informativen und abwechslungsreichen Tag. In den Städten Köln, Münster und München nahmen bisher fast 90 Teilnehmer teil. Diese waren einstimmig von dem neuen Konzept begeistert und berichteten uns von einem interessanten Tag. Während diese Ausgabe in den Druck



geht, stehen noch die Städte Berlin und Hannover aus. Wir freuen uns, unsere Berater dort im August zu begrüßen. Einen Eindruck von den bisherigen Veranstaltungen finden Sie auf den Seiten 58–59.

Sommerzeit ist Ferienzeit. Bei uns in Nordrhein-Westfalen haben die Ferien gerade begonnen. Bei unseren Beratern aus Niedersachsen gehen Sie gerade zu Ende. Wenn Sie sich noch auf den Weg in den wohlverdienten Urlaub machen, wünschen wir Ihnen und Ihren Familien einen schönen Sommer und eine erholsame Zeit. Genießen Sie die schönen Tage, ob zu Hause oder an einem Ferienort.

Und nun viel Spaß beim Lesen der Sommer-Ausgabe des [partner:] -Magazins!

Dr. Bernward Maasjost

Markus Trogemann



Schwerpunkt Beratung

## Beratung heute

### Neue Anforderungen, Methoden und Technologien

- 29 **Vorsorgeberatung aktuell: Wie läuft es, wohin geht es, wer geht mit?**  
Theo Storkamp, Prokurist, Mitglied der Geschäftsleitung, [pma:]
- 32 **Defino im Dauereinsatz**  
Interview mit den [pma:]-Partnern Doris Hoffmann und Frank Hoppe, Finanzagentur

### [pma:intern]

- 24 **Neues Bürogebäude für [pma:]**  
Goldbeck GmbH
- 56 **M-Cup meets [pma:] Golf Trophy und Sommerfest**  
Katarina Orlovic, Marketing und Veranstaltungsmanagement, [pma:]
- 58 **[pma:] Vertriebstage: "Stadion-Tour" und "Tierisch gut"**  
Katarina Orlovic, Marketing und Veranstaltungsmanagement, [pma:]
- 62 **Drei Tage Programm der Extra-Klasse. Incentive für die gesamte Familie**  
Almir Kardasevic, Partnerbetreuer, [pma:]
- 70 **Firmenräder von [pma:] zu tollen Konditionen**  
Katarina Orlovic, Marketing und Veranstaltungsmanagement, [pma:]

### Lebensversicherungen

- 10 **Mehr als eine Unfallversicherung: Diagnose X-Multi Protect**  
Kai Stecker, Direktionsbeauftragter Maklerdirektion Nord, Die Bayerische
- 15 **Führende Biometrielösung auch bei schweren Krankheiten**  
Thomas Ramscheid, Key Account Manager, Gothaer Lebensversicherung AG

- 20 **Der Nürnberger Konzept-Tarif in der betrieblichen Altersversorgung**  
Dirk Klein, Direktionsbevollmächtigter LK-Firmen/Verbände, Nürnberger Versicherungsgruppe
- 22 **Großer Schutz für kleine Zwerge. Berufsunfähigkeit kann jeden treffen**  
Frank Kettner, Vorstand Vertrieb/Marketing, Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.
- 26 **Unitised-With-Profits. Garantien und Rendite clever kombiniert**  
Markus Wulftange, Bezirksdirektor, Canada Life
- 44 **Klassische Rente mit garantiert nachhaltiger Kapitalanlage. Volkswohl Bund punktet mit transparente**  
Interview mit Robert Linnemann, Volkswohl Bund-Produktmanager für klassische Altersvorsorge, und Andreas Hartweg, Geschäftsführer der transparente GmbH
- 46 **Pflegevorsorge – ein kommender Megatrend**  
HDI Lebensversicherung AG
- 54 **Fondspolizen. Risikoreduzierung gewinnt an Bedeutung**  
Marco Ambrosius, Head of Sales, Standard Life Deutschland

### Krankenversicherungen

- 12 **Der KV-Support für [pma:]-Partner. Das ganze Programm**  
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]
- 65 **Betriebliche Krankenversicherung. Jetzt auch stationär bestmöglich versorgt**  
Allianz Private Krankenversicherungs-AG

**34 Die elektronische Beratungsdokumentation im Bereich Kapitalanlagen**

Klaus Ummen, Teamleiter Kapitalanlagen, [pma:]

**36 Erweiterte Prüfungspflichten nach § 34f GewO in Verbindung mit § 24 FinVermV für Finanzanlagenvermittler**

Thomas Volkmer, Wirtschaftsprüfer Steuerberater, BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

**38 Pensionscheck durchleuchtet Pensionszusagen**

Dr. Björn Achter, Leiter Geschäftsfeld bAV, AXA

**40 Lassen Sie sich finden. Online Marketing für Versicherungsmakler**

WinLocal GmbH

**67 Deutsche-Förder-Pflege-Versicherung. Der Pflege-Bahr der Barmenia**

Barmenia Krankenversicherung a.G.

---

**Sachversicherungen**

**9 Private Unfallversicherung. Haushalt, Sport, Kinder, Senioren**

Julia Hebben, Team HUKR-Sach, Fachreferentin Privatkunden, [pma:]

**42 Kunstwerke sammeln und versichern. Die Kunstversicherung nach Maß**

Nationale Suisse

**48 Bauherren aufgepasst! Bei Sowieso-Schäden keine Deckung durch Bauherren-Haftpflichtversicherung**

Julia Hebben, Team HUKR-Sach, Fachreferentin Privatkunden, [pma:]

**68 Letzte Chance: Zielgruppenoffensive 2013. Sach-, Haftpflicht-, Transport- und Rechtsschutzversicherungen**

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

**69 Warum guter Rechtsschutz jetzt noch wichtiger geworden ist. Es kommt nicht nur auf den Kostenschutz an**

ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG

---

**Kapitalanlagen**

**6 Vorsorge mit gutem Gewissen**

Marita Gödden, Geschäftsführerin E.M.E. Services GmbH, Vorsitzende im Verwaltungsrat, E.M.E. Vertriebs- & Service AG

**16 Valexx Finanzkonzepte. Mehrwert für [pma:]-Partner**

Interview mit den [pma:]-Partnern Michael Fraund und Stephan Hinzen

**18 Next Level bei Valexx. Neuigkeiten von Ihrem unabhängigen Vermögensverwalter**

Valexx AG

**19 60. Geburtstag von Valexx-Gründer Willi Rickmann**

Valexx AG

---

**[partner:] portraitiert Partner**

**50 Mit Freu(n)den genießen. Werner Beforth, Geschäftsführer der [pma:] consult GmbH und Mitinhaber von Münsters Weinkontor**

Katarina Orlovic, Marketing und Veranstaltungsmanagement, [pma:]

---

**[pma: panorama]**

**52 Der Elefanten-Park im Allwetterzoo Münster**

Allwetterzoo Münster

**60 [pma:] ist dabei: „Mein Papa liest vor ... und meine Mama auch!“ Eine Initiative der Stiftung Lesen**

Uwe Feudel, Teamleiter Antrags- und Vertragsservice, [pma:]

---

**Rubriken**

**3 Editorial**

**71 Impressum**

**71 [pma:] Terminkalender**

# Vorsorge mit gutem Gewissen

Eine Rentenversicherung mit ethisch-ökologischem Ansatz, dazu noch mit Raten ansparbar. Der neue Anbieter E.M.E. bietet das jetzt an. E.M.E steht für Energie Medien Equity, die Zielmärkte des E.M.E. Fund. Auf der Sommer-Roadshow der [pma:] wird das Produkt vorgestellt.

Anleger und Anlageberater haben das gleiche Problem: Die klassische deutsche Kapitallebens- und die Rentenversicherung haben ihre besten Jahre hinter sich. Die garantierten Renditen sinken von Jahr zu Jahr und die Garantien sind nach einer Gesetzesänderung nicht mehr viel wert. Wie also kann der Anleger fürs Alter vorsorgen, was also soll der Anlageberater seinen Kunden anbieten?

Der Ausweg Investmentfonds oder an Investmentfonds gekoppelte Fondsgebundene Lebensversicherungen ist riskant, denn die Erträge folgen dem Auf und Ab der Börsen. Die Offenen Immobilienfonds spielen fast keine Rolle mehr, seit sie unvermutet vor wenigen Jahren in Liquiditätsschwierigkeiten gerieten. Geschlossene Fonds werden seit dem Niedergang der weltweiten Schiffsmärkte von Anlegern verschmäht, viele neuartige Produkte wie Genuss-scheine sind riskant und für Anleger wie Berater nur schwer zu beurteilen.

## Anleger sind bereit

Der Bedarf an Kapitalanlage- und Vorsorgeprodukten ist unverändert groß. Aber nach der Finanz- und Wirtschaftskrise horten Anleger ihr Geld lieber zu Minizinsen auf Sparbüchern. Aus Angst falsch zu investieren, investieren sie gar nicht. Auf die Minizinsen muss auch noch Kapitalertragssteuer gezahlt werden, der Wert des Guthabens sinkt durch die Inflation. Anleger zahlen also für ihre Untätigkeit einen hohen Preis, sie vernichten Vermögen.

Dabei ist längst klar, dass die Mehrzahl der Deutschen von der staatlichen Rente nicht viel zu erwarten hat. Sie ist niedriger als in früheren Jahrzehnten und wird später ausgezahlt werden. Die Rente mit 67 kommt, die Rente mit 70 wird auch noch kommen. Ein früherer Ausstieg aus dem Arbeitsleben wird mit kräftigen Abschlägen bestraft.

Zwar wird immer wieder die Unwissenheit und Sorglosigkeit der Deutschen in Sachen Altersvorsorge beklagt, aber das täuscht. Wer nur ein geringes Einkommen besitzt, hat keine Möglichkeit und auch keinen Grund, sich um Geldanlagen zu kümmern. Wie die Gesellschaft für Konsumforschung nach einer Umfrage im Mai 2013 berichtete, haben sich fast 60 Prozent aller Personen mit einem monatlichen Einkommen über 2.000 EUR mit dem Thema Altersvorsorge beschäftigt. Von allen Befragten wusste aber nur rund ein Viertel, wie hoch der Anteil des Nettoeinkommens sein sollte, der für den Erhalt des aktuellen Lebensstandards im Alter investiert werden muss. (Die richtige Antwort lautet 11 bis 20 Prozent.)

Geld ist da, es wird aber nicht gewinnbringend angelegt. Die klassische deutsche Kapitallebens- und Rentenversicherung lässt sich nicht mehr verkaufen. Der private Vorsorgebedarf wird gegenüber früheren Jahrzehnten immer wichtiger; drei Fünftel der Menschen mit Einkommen über 2.000 EUR denken nach eigenem Bekunden „intensiv“ über Altersvorsorge nach.

## Sicher und ökologisch investieren

Umweltbewusstes Handeln und Investieren steht bei den Deutschen aller Altersklassen hoch im Kurs. Dementsprechend sind in den letzten Jahren viele Anlagen für regenerative Energien von deutschen Anlegern finanziert worden. Viele werden noch jahrelang davon profitieren, denn



der Staat hat durch das Erneuerbare Energien Gesetz die Stromabnahme zu lukrativen Festpreisen für 20 Jahre garantiert. Ähnlich ist es bei Anlagen, die Strom aus Wind oder Biomasse erzeugen. Auch manche Anlagen die Energie einsparen helfen, werden durch das EEG gefördert; Strom kann nur in geringem Maße gespeichert und transportiert werden. Deshalb soll der *E.M.E. Fund* bevorzugt in solche Anlagen investieren, die grundlastfähige Energie (Strom und Wärme) produzieren, denn das ist der größte

Zukunftsmarkt. Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen können mit CO<sub>2</sub>-neutralen Rohstoffen gespeist werden und lösen die regionalen Probleme, saubere Energie in Gemeinden, Krankenhäusern, Schulen und anderen öffentlichen und privaten Einrichtungen zur Verfügung zu stellen. Die Amortisation (ROI) dieser Anlagen erfolgt oft in ganz kurzer Zeit und ermöglicht dem *E.M.E. Fund* auf diese Weise die Erzielung von zweistelligen Renditen.

### Stabiler Markt Musik und Medien

Menschen aller Altersklassen hören Musik, kaufen Musik-CDs oder bezahlen Downloads, sie gehen in Clubs, Konzerthallen, Kirchen und genießen das Live Event. In jedem deutschen Wohnzimmer stehen oder liegen CDs herum. Deutschland ist nach den USA, Japan und Großbritannien weltweit der größte Markt für Audio-CDs und einer der größten Live-Märkte. Internationale Stars kommen nach Deutschland, Open-Air-Konzerte feiern Besucherrekorde



in allen Musikgenres. Von Rock am Ring zu klassischen Sommerfestivals. Offensichtlich ist Musik ein Geschäftszweig, mit dem in Deutschland gutes Geld zu verdienen ist. Und zwar in guten wie in schlechten Zeiten.

Das weitgehend konjunkturunabhängige Geschäft mit Musikproduktionen und Konzertveranstaltungen ist ein weiteres Investitionsziel des *E.M.E. Fund*. Die wirtschaftliche Auswertung von Konzerten, Tourneen und auch CDs erfolgt in ganz kurzer Zeit von oftmals unter einem Jahr. Hierdurch entstehen für den *E.M.E. Fund* sehr lukrative Renditechancen.

### Liechtensteiner Investmentfonds

Lebens- und Rentenversicherungen, die in völlig börsenunabhängige Investmentfonds für qualifizierte Anleger nach Liechtensteiner Recht investieren, waren lange der

Geheimtipp für vermögende deutsche Anleger, die sich nicht mit der Standardware der deutschen Anbieter abspeisen lassen wollten. Denn in die Fonds konnten ganz unterschiedliche Vermögenswerte eingebracht werden; viele gesetzliche Beschränkungen der deutschen Lebens- und Rentenversicherungen und Investmentfonds gab es hier nicht. Trotz umfangreicher europäischer Harmonisierung hat sich daran im Grundsatz nichts geändert. Hinzu gekommen ist aber eine erhöhte Transparenz, eine verbesserte Finanzmarktaufsicht und die Möglichkeit, Produkte nach Liechtensteiner Recht bei ordnungsgemäßer Zertifizierung auch in Deutschland anbieten zu können.

Ein in Liechtenstein ansässiger Investmentfonds für qualifizierte Anleger, der durch eine Fondsgebundene Rentenversicherung gespeist wird, braucht einen in Liechtenstein zugelassenen Fondsverwalter und eine Depotbank. Diese Kombination ist mittlerweile mehrfach von Nischenanbietern erprobt worden und hat sich bewährt.

Im Fall der *E.M.E. FundPolice* übernimmt das renommierte Unternehmen Caiac Fund Management das Asset Management des *E.M.E. Fund* gegenüber der liechtensteinischen Finanzmarktaufsicht. Caiac verfügt über eine Mio. CHF Stammkapital und betreut seit Jahren erfolgreich zahlreiche Fonds. Die Vienna-Life Lebensversicherung AG besorgt die Rentenversicherung. Sie ist Tochterunternehmen der österreichischen Vienna Insurance Group, einem der größten mitteleuropäischen Versicherer mit über 25.000 Mitarbeitern und neun Mrd. Prämienvolumen.

### Vermögensaufbau in Raten

Anleger können in die *E.M.E. FundPolice* in drei Formen investieren: Mit einer Einmalanlage ab 5.000 EUR, mit einer Einmalanlage ab 2.500 EUR und Ratenzahlungen von monatlich 75 EUR und mit reinen Ratenzahlungen ab 100 EUR. Die Renditen des zugrundeliegenden *E.M.E. Fund* sind mit sechs Prozent im Base Case und mit neun Prozent im Good Case kalkuliert.

### Fazit

Mit der *E.M.E. FundPolice* haben Anleger und Vertriebe ein attraktives Produkt zur Altersvorsorge. Es ist geeignet für Anleger aller Einkommensschichten, die gleichzeitig ethisch-ökologisch investieren wollen und eine überdurchschnittliche Rendite bei hoher Sicherheit anstreben. Auf der [pma:]-Roadshow „Tierisch gut“ wird das deutsche Management von E.M.E. das Produkt in allen Details vorstellen.



**Marita Gödden**

Geschäftsführerin *E.M.E. Services GmbH*  
Vorsitzende im Verwaltungsrat  
*E.M.E. Vertriebs- & Service AG*

[www.eme-police.de](http://www.eme-police.de)

## Nachhaltige Altersvorsorge



# Private Unfallversicherung

## Haushalt, Sport, Kinder, Senioren

Die meisten Unfälle ereignen sich während der Freizeit und im Haushalt. Arbeitnehmer sind über die gesetzliche Unfallversicherung u. a. bei Arbeitsunfällen oder Wegeunfällen versichert. Was aber, wenn beispielsweise einer Hausfrau bzw. einem Hausmann zuhause ein Unfall zustößt? Wer versorgt dann die Kinder und den Haushalt? Hier sieht der Gesetzgeber keinen Versicherungsschutz vor.

Um diese Deckungslücke zu schließen, empfiehlt sich eine private Unfallversicherung. Die meisten Unfallversicherer bieten zusätzlich sogenannten Assistance-Leistungen an (Hilfe im Haushalt etc.), um die vorübergehenden Konsequenzen eines Unfalls abzufedern. Diese zusätzlichen Leistungen entlasten und unterstützen die Familie im Alltag. Bei der Unfallversicherung sollten folgende Leistungen versichert sein:

- Todesfallsumme (wenn nicht anders versichert)
- Invaliditätsgrundsumme mit einer Progression (350 Prozent/600 Prozent)
- Kosmetische Operationen (min. 20.000 EUR, beitragsfrei)
- Bergungskosten (min. 20.000 EUR, beitragsfrei)

Zusätzlich zu diesem Grundschatz empfehlen sich weitere Tarifmerkmale:

- Eigenbewegung
- Gute Gliedertaxe

Tagegelder sollten über die private Krankenzusatzversicherung abgeschlossen werden. Besondere Zielgruppen der privaten Unfallversicherung sind Kinder und Senioren, weil bei beiden spezielle Unfallfolgen zu bedenken sind:

### Kinder

- Absicherung gegen schwere Krankheiten (Kinderinvaliditätsversicherung über diverse Gesellschaften)
- Rente bzw. Kapitalleistungen nach einem Leistungsfall
- Schulausfall bzw. Kindergartenausfallgeld
- Nachhilfeunterricht während eines Krankenhausaufenthaltes

### Senioren

- Unfallrente
- Leistungen bei einer unfallbedingte Pflegebedürftigkeit
- Einschluss von Assistance-Leistungen (Mahlzeitendienst, Fahrdienst)

Die Unfallversicherung versichert u. a. auch den Freizeitsport (ohne Lizenzen). Nicht jede freizeitsportlich Aktivität erfordert den Einschluss besonderer Leistungen. Doch manche Sportarten sind mit speziellen Unfallrisiken und -folgekosten verbunden. So sehen die Versicherer beispielsweise



beim Tauchsport eine höhere Unfallgefahr. Bei Unfallversicherungen für Sporttaucher sollte auf Druckkammerkosten, höhere Bergungskosten und Absicherung der tauchertypischen Gesundheitsschäden geachtet werden.

Eine Reihe von Artikel zum Bedarf an privaten Unfallversicherungen und deren Leistungen finden [pma:]-Partner im [my.pma].



**Julia Hebben**  
Team HUKR-Sach  
Fachreferentin Privatkunden  
[pma:]

[my.pma 2.0]	Artikel zu Unfallversicherungen
PSC-Code 5192A	Sportinvaliditätsversicherung für Profihandballer / Profifußballer
PSC-Code 3719A	Kinderunfallversicherung
PSC-Code 1512A	Unfallversicherungen für Humanmediziner / Heilberufe
PSC-Code 5469A	Bauhelferunfallversicherung
PSC-Code 3802A	Seniorenunfallversicherung

# Mehr als eine Unfallversicherung: *Diagnose X-Multi Protect*

Eine private Unfallversicherung allein reicht oft nicht aus, um sich gegen die finanziellen Folgen von Unfällen und Krankheiten abzusichern. Neben den persönlichen Folgen einer schweren Krankheit oder eines Unfalls entstehen oft erhebliche finanzielle Einbußen.

Wenn der Hauptverdiener plötzlich ausfällt, steht schnell die Existenz einer Familie auf dem Spiel. Dann hilft die *Diagnose X-Multi Protect* der Bayerischen, das Leben im Ernstfall zusammenzuhalten. Nach einer *Diagnose X* erhalten Ihre Kunden eine monatliche Rente, in vielen Fällen ein Leben lang. Damit können zum Beispiel laufende Rechnungen oder wichtige Medikamente bezahlt werden. Verschaffen Sie Ihren Kunden *Diagnose X-Multi Protect* den nötigen finanziellen Freiraum, im Notfall in Ruhe wieder gesund zu werden.

In diesen Situationen sind Ihre Kunden abgesichert: Schwere Unfälle, Psychische Erkrankungen, Organschäden, Verlust von Grundfähigkeiten, Pflegebedürftigkeit und Krebs. Damit geht der Schutz der Bayerischen weit über eine herkömmliche private Unfallversicherung hinaus.

Eingebunden in das Gesamtkonzept der *Diagnose X-Income Protect* der Bayerischen haben Sie sogar die Möglichkeit Ihren Kunden eine umfassende Absicherung aller biometrischen Risiken nach den ganz individuellen Bedürfnissen anzubieten.

Mit dem Beratungstool *Diagnose X* der Bayerischen können Berater und Kunden den Antragsprozess einschließlich Gesundheitsprüfung auch bequem papierlos via Internet erledigen – und zwar direkt am Point of Sale. Sogar die Unterschrift lässt sich mit unserem Tool *InSign* auf einem handelsüblichen Android- oder Apple-Smartphone haftungssicher leisten. Bequemer und schneller geht es nicht.



**Kai Stecker**  
Direktionsbeauftragter  
Maklerdirektion Nord  
Die Bayerische

Vergleich Absicherung Funktionaler Invaldität							
Gesellschaft und Tarif	Die Bayerische: Multi Protect	Allianz: KörperSchutzPolice	Axa: Existenzschutzversicherung	Barmenia: Opti5Rente / Opti5Plus	Cardea Life: Safetyfirst	Janitos: Multi-Rente	VPV: Vital-Rente
Die Auswahl erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, Aktualität und inhaltliche Richtigkeit. Je nach Präferenz des Kunden können auch andere Kriterien entscheidend sein. Die verwendete Symbolik nimmt keine Bewertung vor, sondern signalisiert das Vorhandensein bzw. Fehlen einer bestimmten Produkteigenschaft.							
Stand der Bedingungen	12/12	01/13	04/11	12/12	01/13	11/12	10/11
<b>Unfallrente</b>	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓
- Leistung rückwirkend	✓	-	✓	✓	✓	✓	✓
- verbesserte Gliedertaxe	✓	-	✗	✓	✗	✓	✗
- keine Meldepflicht zunächst geringfügig erscheinender Unfallschäden	✓	-	✗	✓	✗	✓	✗
- Mitwirkungsanteil: Minderung unterbleibt bis 50% oder besser	✓	-	✗	✓	✓	✓	✗
<b>Organrente</b>	✓	(✗)	✓	✓	(✗)	✓	✓
- Leistung bis zu 6 Monate rückwirkend	✓	-	✓	✓	-	✓	✓
<b>Pflegerente</b>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
- Leistung rückwirkend	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓
- Leistung ab Pflegestufe I	✓	(✗)	✓	✓	✓	✓	✓
<b>Grundfähigkeitsrente</b>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
- Leistung bis zu 6 Monate rückwirkend	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>Krebsrente</b>	✓	(✗)	✓	✓	-	✓	✓
- Leistung bis zu 6 Monate rückwirkend	✓	-	✓	✓	✗	✓	✓
- Leistung ab Stadium I nach TNM-Klassifikation	✓	-	✗	✓	-	✗	✗
Wartezeiten für Organrente und Grundfähigkeitsrente entfallen, wenn Leistungsanspruch durch Unfall verursacht wurde	✓	✓	✗	✗	✓	✓	✓
Dynamik 0%, 3% oder 5% möglich (Aktivdynamik)	✓	✗	✗	✗	✗	✓	✓
Leistungsdynamik (Passivdynamik)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Nachversicherungsoption	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Abschluss bis Eintrittsalter 60 möglich	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Versicherungsdauer bis Alter 67 möglich	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓
Lebenslange Leistungsdauer möglich	✓	✗	✓	✓	✗	✓	✓
Abgekürzte Lebensdauer möglich	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✗
Keine Nachprüfung nach 3 Jahren dauerhaftem Leistungsanspruch; Rentenanspruch dann dauerhaft	✓	✗	✓	✓	✗	✓	✓
Kündigungsfrist 1 Monat oder weniger	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✗
Innovationsklausel	✓	✗	✗	✓	✗	✓	✗
Beitragsübernahme bei Arbeitslosigkeit für bis zu 12 Monate	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗

Quelle: Infima Institut für Finanz-Markt-Analyse GmbH

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Mehr erfahren Sie unter [diebayerische-makler.de](http://diebayerische-makler.de) direkt über das M-Dienstleistungs-Center [mdc@diebayerische.de](mailto:mdc@diebayerische.de) oder telefonisch unter (089) 6787-9232.



## 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 sich Ihre Kunden 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 Gesundheits-

prüfung in einen leistungsstärkeren Vollversicherungstarif der Barmenia zu wechseln. Natürlich sind nicht nur Ihre Kunden bei der Barmenia gut aufgehoben. Auch für Sie sind wir 100 % da! Und zwar verlässlicher, schneller und echt freundlich.

**Informieren Sie sich jetzt:**

[partnervertrieb@barmenia.de](mailto:partnervertrieb@barmenia.de) oder  
**Telefon 0202 438-3648**



**Barmenia**  
Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach

# Der KV-Support für [pma:]-Partner

Das Team KV von [pma:] mit seinem über Jahrzehnte angesammelten Fach-, Produkt- und Vertriebswissen ist ein Garant dafür, dass [pma:]-Partner für ihre Kunden optimale Kranken- und Pflegeversicherungslösungen finden. Beim Team KV können Sie auf die Berufserfahrung bauen, die beim Umgang mit der an Reformen reichen Gesetzgebung für Kranken- und Pflegeversicherungen notwendig ist.

Längst haben sich die Kollegen aus dem KV-Team bundesweit einen exzellenten Ruf als Spezialisten in allen relevanten Fragen und Problemstellungen erarbeitet. Täglich schlagen bei [pma:] rund 100 Anfragen zu den 44 verschiedenen PKV-Anbietern auf – zu deren Produkten, zur gesetzlichen Krankenversicherung, zu Risikoeinschätzungen, zur Verkaufs- und Beratungslogik. Wenn man die

Support-Modell, das unter Mitwirkung von Spezialisten der Techniker Krankenkasse (TK) in Münster, vorrangig von Christoph Havestadt, konzipiert wurde. Es öffnet [pma:]-Partnern die Tür, versicherungspflichtige Kunden an die TK zu vermitteln. Diese Kooperation bietet die TK exklusiv für [pma:]-Partner. Im Rahmen des Supports prüft die TK, ob der Kunde der Versicherungspflicht unterliegt. Das Ergebnis wird von anderen Krankenkassen anerkannt.

## Neu: GKV-Vergleichstool

Eine Krankenversicherung muss jeder haben – sein Leben lang – und jeder möchte „richtig“ versichert sein. Deshalb gibt es für [pma:]-Partner im Infosystem das neue GKV-Vergleichstool. Denn trotz Einheitsbeitrag aller gesetzlichen Krankenkassen bieten diese dennoch unterschiedliche Leistungen. [pma:]-Partner können mit dem neuen GKV-Vergleichstool helfen, für gesetzlich Versicherte den individuell vorteilhaftesten Anbieter herauszufiltern. Wir wünschen viel Erfolg bei der Arbeit mit diesem neuen Tool, welches uns der anerkannte GKV-Experte Michael Adolph zur Verfügung stellt.

Ist die GKV bei Versicherungspflichtigen erst optimal platziert, sollten immer auch die vier wichtigsten Zusatzversicherungen Bestandteil der Beratung sein: Krankentagegeld, Zahnzusatz-, Krankenhauszusatz- und Pflegezusatzversicherung. Ausgehend vom Thema Pflege lassen sich schließlich auch die Themen Berufsunfähigkeit und Altersvorsorge anstoßen.

Stellt sich heraus, dass der Anfragende bezüglich der Krankenversicherung versicherungsfrei ist, folgt die Auswahl des PKV-Tarifs mit passendem Krankentagegeld, dann Pflegezusatz und wiederum Berufsunfähigkeitsabsicherung sowie Altersvorsorge.

# DAS

Kollegen auf ihr Pensum anspricht, lachen sie: „KV-Support zu geben, ist Grippe-Training pur. Man lernt nie aus und außerdem ist es schön, in einem so guten, auch extern super aufgestellten Team gemeinsam mit unseren Partnern erfolgreich zu sein.“ Sollte doch mal eine Frage offen bleiben: Kein Problem, das Team KV von [pma:] ist bestens vernetzt, um auch noch so komplizierte Sachverhalte zur optimalen Zufriedenheit zu lösen. Darauf sind wir stolz, denn Qualität sorgt für Nachhaltigkeit. Und die ist selbstverständlich gerade im Bereich der Kranken- und Pflegeversicherungen wichtig.

## Kooperation mit der Techniker Krankenkasse

Bereits vor vielen Jahren haben wir erkannt, dass Versicherungsmakler, wann immer eine korrekte Einschätzung von Versicherungspflicht bzw. Versicherungsfreiheit besonders schwierig wird, Unterstützung gebrauchen können. So entstand auf Initiative des KV-Teams ein einzigartiges

# GAN

### Courtage-Limitierung kein Problem

[pma:]-Partner achten auf Nachhaltigkeit bei der Beratung Ihrer Kunden und setzen nicht einfach nur auf hohe Courtagen oder das schnelle Geschäft mit Zielgruppen, die nicht in die PKV gehören. Das wird [pma:]-Partnern nachweislich gedankt durch Empfehlungen, langjährige Kundenbeziehungen, eine hohe Cross-Selling-Quote und geringste Stornoquoten bundesweit.

Die gesetzliche Limitierung der Courtage traf innerhalb kürzester Zeit auf Akzeptanz bei allen [pma:]-Partnern, zumal [pma:] schon vor der Limitierung vernünftig ausgehandelte Courtagesätze bot. Dass die Limitierung speziell bei der PKV-Vollversicherung greift, aber nicht bei der Vergütung von Zusätzen, schädigt die stetige Vermittlung von passenden PKV-Zusatztarifen ohnehin nicht.

Dass bei einem PKV-Wechsel die Stornohaftungsfrist nun bei fünf Jahren Versicherungszeit liegt, beeinträchtigt die hochwertigen PKV-Abschlüsse bei [pma:] nicht, da die Qualität des vermittelten Versicherungsschutzes bereits seit vielen Jahren durch sorgfältige Analyse und Auswahl bestimmt wird. Bei eintreten der Versicherungspflicht liegt die Haftung weiter bei 12 Monaten. Dies wird allgemein als gerecht empfunden.

Besonders aggressive Vertriebsmodelle und Courtage-Exzesse (bei der Umdeckung von geringverdienenden Selbständigen von einer PKV zur nächstbilligeren, die womöglich „blendende“ Einsteiger-Tarife aufgelegt hat) haben einigen PKV-Versicherungsgesellschaften mehr geschadet als genützt. Zunächst sind solche Turbo-Courtage verlockend für die Vermittler und im Hintergrund auch für die Versicherer, die damit weitere Vertriebspartner anziehen wollen. Es lässt sich jedoch leicht ausrechnen, dass ein Vertrag auf Null läuft, wenn bei einer Stornohaftung von 12 Monaten ganze 12 oder mehr Monatsbeiträge an Abschlusscourtage gezahlt wurden. Da fragt man sich, aus welchen Motiven solche Modelle ausgehandelt wurden. So sägt man am eigenen Ast – und an dem des Kunden.

Der dadurch angerichtete Schaden hat den beteiligten PKV-Unternehmen eine hohe Anzahl Beitragsnichtzahler beschert. Die beteiligten PKV- und Vermittlerunternehmen stöhnen intern über hohe Stornoquoten. Und wer in diesen vergünstigten Tarifen oder in solchen mit hohem Selbstbehalt versichert ist, leidet unter den rapiden Beitragsanpassungen. Diese, obwohl sie nur bei den Lock-Tarifen

### KV-Support für [pma:]-Partner in Stichworten

- GKV inklusive Sozialversicherungsrecht
- PKV Voll- und Zusatzversicherungen inklusive Privatversicherungsrecht
- Beihilfe inklusive Beihilferecht
- Freie Heilfürsorge inklusive Verordnungen zu Polizei oder Feuerwehr
- Betriebliche Krankenzusatzversicherung
- Gruppenverträge
- Zielgruppen-Produkt und Beratungslogik, z.B. für Ärzte/Zahnärzte
- Krankenversicherungslösungen bei Auslandsaufenthalten
- Unternehmensratings und -rankings
- Bilanzkennzahlenanalyse

zweistellig ausfallen, geben dann den Panikmachern pauschalen Anlass, sich in Horrormeldungen über hochschnellende PKV-Beiträge hineinzusteigern.

### Tarifwechselrecht für PKV-Versicherte

Wer in der PKV berät und verkauft, ist sich bewusst, dass er zusätzlich zur Abschlussvergütung eine Bestandspflegevergütung zur regelmäßigen Betreuung und Beratung während der gesamten Vertragslaufzeit erhält. Zur Betreuung gehört selbstverständlich auch die (optimaler Weise jährliche) Tarifwechselberatung, um den Vertrag jederzeit den aktuellen Bedürfnissen des Kunden anzupassen. Dazu gehören die Anpassung des Krankentagegeldes, die Vertragsänderung bei eintretender Versicherungspflicht, die Zuvorsicherung von Beitragsentlastungsbausteinen im Alter, die Angehörigen-Mitversicherung oder die Beihilfeanpassung und der Tarifwechsel.

Dass ein PKV-Vollversicherter gut beraten ist, seiner PKV treu zu bleiben, damit er über die Jahre ein gutes Rückstellungspolster ansparen kann, um stabile Beiträge im Alter zu erreichen, ist Fakt und selbstverständlicher Bestandteil jeder qualifizierten PKV-Beratung und -Betreuung.

Die Tarifwechselberatung bei der PKV-Vollversicherung wird immer komplexer. Sei es, weil der bestehende Tarif noch aus dem Bisex-Zeitalter stammt, oder weil für Bisex- und Unisex-Tarife unterschiedliche Rechnungszinssätze zugrundeliegen. [pma:]-Partner nutzen dazu einerseits die Service-Anfragen im Rahmen des Vertragsabschlusses und andererseits den direkt eingerichteten Kontakt zu den PKV-Gesellschaften. So werden die Kundenwünsche abgestimmt: Bestmöglicher weiterer Versicherungsschutz wird organisiert, angesammelte Rückstellungen mitgenommen.

Die Key-Accounts und Maklerbetreuer seitens der Gesellschaften ziehen mit dem KV-Team und den [pma:]-Partnern am selben Strang, um eine kundenorientierte Vertragsgestaltung zu erreichen und die Maklerberatung zu unterstützen. Zusätzlich sorgen Bestandsaktionen, die

# NZFE

zwischen [pma:] und den Versicherern vereinbart werden, für stetige Vertragsoptimierung. Kein Kunde sollte sich wegen eines Tarifwechsels an einen neuen Vermittler wenden müssen und dabei Gefahr laufen, zu einem Tarif mit schlechteren Leistungen zu wechseln oder seine Rückstellungen zu verlieren. Vielmehr sollte Bewusstsein dafür geschärft werden, dass der Tarifwechsel eine Beratungs- und Betreuungsleistung darstellt, die vom Versicherer und vom Bestandsbetreuer kostenfrei gewährt werden muss und zur Vertragsbetreuungspflicht gehört.

# PRO GRAMM MM

## Tarifwechsel-Service

Mit dem Tarifwechsel-Service erfüllt [pma:] einen Bedarf auf einer fachlich sehr hohen Ebene. Ein Tarifwechsel zwecks Vertragsoptimierung kann zudem ziemlich arbeitsintensiv ablaufen. Zwei Ursachen hierfür treten häufig auf. Mal kann die gewünschte Selbstbehaltänderung nicht ohne weiteres vorgenommen werden, mal gelingt der Wechsel in einen anderen verkaufsoffenen Tarif nicht reibungslos.

Für [pma:]-Partner, die sich von der Einarbeitung in geschlossene oder alte bzw. neue Tarife entlasten möchten, haben wir ein bundesweit einzigartiges Service-Angebot

für Tarifwechselrecht nach § 204 VVG konzipiert und in die kompetenten Hände des PKV-Spezialisten Bernhard Lüneborg gelegt (ausführlicher Artikel in der [partner:] Nr. 21, S. 59). Lüneborg ist eingetragener freier Honorarberater. Im Auftrag von Ihnen als [pma:]-Partner – in kompletter Abstimmung mit Ihnen und Ihrem Kunden – analysiert und optimiert er den bestehenden PKV-Vertrag beim bisherigen Versicherer. Dabei erfasst er auch bereits bestehender Vorerkrankungen des Kunden, dazu die zu berücksichtigenden Medikamente und notwendigen Behandlungsmaßnahmen. Schließlich empfiehlt er einen neuen Tarif für den Kunden. Sein Honorar (besondere Kondition für [pma:]-Partner) beträgt 600 EUR zzgl. MwSt.

Der Service zum Tarifwechselrecht nach § 204 VVG umfasst die Vertragsgestaltungsempfehlung, die begründete Optimierungsempfehlung, die Erläuterung und Entscheidungsfindung gemeinsam mit dem Kunden sowie – in allen Einzelheiten – die Verhandlungen mit dem jeweiligen PKV-Versicherer. Überdies gibt Lüneborg Steuerspar-Tipps bezüglich des Selbstbehaltes und Empfehlungen für die langfristige Gestaltung der PKV im Alter. Alles wird von ihm sorgfältig und datengeschützt protokolliert. Der Kunde bleibt im Bestand des [pma:]-Partners.

[pma:]-Partner, die diesen Service mit ihren Kunden bereits in Anspruch genommen haben, sind begeistert. Übrigens: Ob Lüneborgs Honorar vom Kunden, vom [pma:]-Partner oder von beiden übernommen wird, kann frei vereinbart werden.

## Betriebliche Krankenzusatzversicherung

Selbstverständlich erhalten Sie unseren vollen Support auch bei der Vermittlung von betrieblichen Krankenzusatzversicherungen. Sie schöpfen aus dem vollen bundesweiten Angebot, mit oder ohne Arbeitgeberbeteiligung, mit oder ohne finanzamtliche Anerkennung der Sachwertkostenerstattung.

Der Bereich der betrieblichen Krankenzusatzversicherungen erweist sich als interessante Option für Berater mittelständischer und größerer Unternehmen einschließlich ihrer Inhaber und Führungskräfte. Die nachteiligen Folgen der demografischen Entwicklung sind in spezialisierten Unternehmen längst angekommen, in manchem Wettbewerb oder in mancher Region sind zusätzliche Arbeitgeberleistungen für qualifizierte Arbeitnehmer an der Tagesordnung, um dem Fachkräftemangel entgegenzutreten und gute Leute an das Unternehmen zu binden (mehr dazu in [partner:] Nr. 21, S.36). Nutzen Sie den umfangreichen [pma:]-KV-Support auch zu diesem Thema für Ihren Erfolg.



Claudia Willeke  
Teamleiterin KV  
[pma:]

# Führende Biometrielösung auch bei schweren Krankheiten

**Gothaer Perikon: Sowohl als alleinige Lösung, aber auch in Ergänzung zu Ihren BU-Beständen ein lohnender Vertriebsansatz. Im Kollektiv sogar ohne Gesundheitsprüfung möglich**

Die Zahlen sprechen für sich: Nach Angaben des Robert Koch Instituts erkranken in Deutschland jährlich rund 340.000 Menschen an Krebs, fast 280.000 erleiden einen Herzinfarkt, und rund 200.000 Personen bekommen einen Schlaganfall. Die individuellen Folgen für die Erkrankten sind schwer. Auch das Umfeld muss sich auf entscheidende Veränderungen einstellen: In einem Unternehmen fällt eine entscheidende Arbeitskraft, wenn nicht gar der Inhaber eines kleinen Unternehmens auf Dauer aus, in Familien fehlt plötzlich der Hauptverdiener.

## Rechtzeitige Absicherung

Die Gothaer bietet Lösungen für 50 schwere Krankheiten. Ganz wichtig ist: Je nach Situation muss man rechtzeitig an die Absicherung des persönlichen und des beruflichen Umfeldes denken. Dazu gehören Partner, Familie und Kinder im privaten Umfeld, Schlüsselkräfte im Unternehmen sowie Geschäftspartner mit wechselseitiger Absicherung im unternehmerischen Umfeld.

Eine solche Absicherung war früher kaum zu bekommen, mittlerweile bieten wenige deutsche Versicherer für diese Risiken eine Lösung an. Einer der Pioniere auf dem Gebiet ist die Gothaer Lebensversicherung, die über das innovative Produkt Gothaer *Perikon* (Persönliches Risiko Konzept) mit einem breiten Leistungsspektrum verfügt: Gothaer *Perikon* bietet eine Absicherung für den Todesfall, für den Fall einer von 50 schweren Krankheiten, Berufsunfähigkeit, Erwerbsunfähigkeit oder Pflegebedürftigkeit.

Leibliche und adoptierte Kinder im Alter von unter achtzehn Jahren sind bei Eintritt bestimmter schwerer Krankheiten über den Vertrag der Eltern ohne zusätzlichen Beitrag automatisch mitversichert. Gothaer *Perikon* bietet ein umfangreiches Leistungspaket als flexibel wählbares, zeitgemäßes Bausteinsystem und wird so der individuellen Situation der Kunden gerecht. Dazu gehören:

- Kapitalzahlung im Todesfall
- steuerfreie Kapitalzahlung bei Eintritt einer der definierten 50 schweren Krankheiten
- Kapitalzahlung bei Invaldität (Erwerbsunfähigkeit oder Pflegebedürftigkeit)
- Rentenzahlung bei Berufsunfähigkeit

## Flexibler Gestaltungsrahmen

Der flexible Gestaltungsrahmen bietet maßgeschneiderte Lösungen, die durch die Nachversicherungsgarantie mit-

wachsen. Das bedeutet für den Kunden: Bei bestimmten Anlässen, wie zum Beispiel Geburt, Adoption eines Kindes, Heirat, Aufnahme einer Selbständigkeit in gewissen Berufen oder erstmalige Finanzierung einer selbstgenutzten Immobilie kann der Versicherungsschutz unter bestimmten Voraussetzungen ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöht werden.

Ein zusätzlicher Mechanismus, die Leistungen aus der Versicherung im Laufe der Zeit zu steigern, ist die Vereinbarung einer Dynamik. Dahinter verbirgt sich ein Prozentsatz, um den Beitrag und Versicherungssumme jährlich, alle zwei oder alle drei Jahre ansteigen. Auch hier ist keine weitere Gesundheitsprüfung nötig.

## Innovative Kapitalanlage

In der Kapitalanlage geht die Gothaer mit *Perikon* als fondsbasierendem Produkt einen innovativen Weg. Mit den Beiträgen zahlt der Kunde in erstklassige Fonds ein, die er selbst auswählen kann. Durch deren Renditestärke hat der Kunde die Chance nach Ablauf des Vertrages über ein Fondsguthaben zu verfügen.

## Kollektivvertrag

Und das Beste zum Schluss: Die Gothaer bietet *Perikon* auch als Kollektivvertragslösung, z.B. für Firmen, Gesellschafter Geschäftsführer und deren Mitarbeiter, vergünstigt an. Und das unter gewissen Voraussetzungen sogar ohne Gesundheitsprüfung – nur mit einer Dienst-Obliegenheitserklärung (DOE). Ein hervorragender Beratungsansatz, nicht nur in der Neuakquise sondern auch und besonders in Ihren bAV-Beständen.

Zögern Sie nicht und nutzen Sie als [pma:]-Partner unseren Angebotsservice. Buchen Sie für Ihr Team eine eigene Webkonferenz oder einen Schulungstermin vor Ort bei Ihnen. Wir werden gerne für Sie tätig.



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

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

# Valexx Finanzkonzepte

## Mehrwert für [pma:]-Partner

Seit 17 Jahren ist die Value Experts Vermögensverwaltungs AG (kurz: Valexx AG) als unabhängiger Berater und Manager für große Vermögen erfolgreich am Markt. Heute zählt die Valexx AG zu den größten Häusern dieser Branche und verfügt über ein exzellentes Netzwerk.

Seit über einem Jahr nutzen auch [pma:]-Partner das Know-how der Valexx AG. Die enge Kooperation von der Valexx AG und [pma:] wurde vorangetrieben, um Ihnen als [pma:]-Partner und Ihren Kunden mit maßgeschneiderten Kapitalanlagelösungen zur Verfügung stehen zu können. Dabei entscheiden Sie selbst, ob Sie allein den Beratungsprozess durchführen, oder ob Sie einen Mitarbeiter der Valexx AG zu Ihren Kundengesprächen hinzuziehen. (In diesem Fall übernimmt die Valexx AG die Beratungsdokumentation.) Die Finanzkonzepte wurden so konzipiert, dass Sie diese sowohl zum Vermögensaufbau (ab 50 EUR/100 EUR) oder zur Vermögensanlage (ab 500 EUR/20.000 EUR) für Ihre Kunden nutzen können.

Dass die Valexx die erfolgreichsten Vermögensverwalter Europas unter einem Dach bündelt, ist in dieser Konstellation derzeit einmalig in Deutschland. Die Anlage selbst schlägt dank der zu Grunde liegenden Systematik regelmäßig die Benchmark und ist die logische Antwort auf den derzeitigen Anlagenotstand in Deutschland.

In der [partner:] wurden die Valexx AG und ihre Finanzkonzepte detailliert vorgestellt (Heft 17, 18 und 20). Seitdem nutzen mehr und mehr [pma:]-Partner die Chance, in Zeiten rückläufiger Provisionserträge im klassischen Versicherungsgeschäft mit den Finanzkonzepten der Valexx AG attraktive Zusatzeinkünfte zu erzielen und gleichzeitig noch mehr Expertise gegenüber ihren Kunden zu zeigen. Lesen Sie hierzu auch das anschließende Interview mit den [pma:]-Partnern Michael Fraund und Stephan Hinzen. Beide arbeiten erfolgreich mit der Valexx AG zusammen.

Auch Ihnen stehen wir gern zur Verfügung und sind sicher, dass viele Ihrer Kunden und Geschäftspartner ein hohes Interesse an einer bankenunabhängigen Beratungsleistung haben. Denn immer mehr vermögende Privatkunden wenden sich enttäuscht von Groß- und Privatbanken ab. Hier können Sie als [pma:]-Partner ab sofort professionell und individuell helfen.

### *Valexx AG und [pma:]*

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

**Die Valexx Finanzkonzepte bieten konkrete Beratungsansätze, mit der die nachhaltigen, erfolgreichen Leistungen der Valexx in die Praxis umgesetzt werden können. Über ihre Erfahrungen im Geschäftsfeld Kapitalanlage und die Zusammenarbeit mit der Valexx AG sprach [partner:] mit Michael Fraund aus Marburg und Stephan Hinzen aus Münster.**

[partner:] Herr Fraund, haben Sie sich als langjähriger Partner der [pma:] schon immer mit dem Thema Geld- und Vermögensanlage beschäftigt?

**Michael Fraund (MF):** Ja, bereits vor meinem Wechsel zu [pma:] im Jahr 2004 habe ich mich für die Anlage in Investmentfonds, KG-Beteiligungen und auch die individuelle Vermögensanlage interessiert und fachlich weitergebildet. Dies war kein Selbstzweck, sondern entsprach meiner Überzeugung, meine Kunden auch in Zukunft bedarfsgerecht und umfassend beraten und betreuen zu wollen.

[partner:] Herr Hinzen, für Sie, als ehemaliger Banker und MLP-Berater, stellt wohl kaum die Frage, ob, sondern lediglich wie Sie das Angebot von Valexx nutzen wollen?

**Stephan Hinzen (SH):** Ja, das ist sicherlich richtig! Bereits bei meinem Wechsel zu Dr. Maasjost & Collegen AG vor fünf Jahren habe ich mich mit der Valexx Expertise in der Vermögensverwaltung und den verwalteten Investmentfonds vertraut gemacht. Im Interesse meiner Kunden (überwiegend Ärzte und Zahnärzte) bin ich gefordert, geeignete und geprüfte Anlagealternativen in der Beratung zu ergänzen.

**[partner:]** Welche konkreten Erfahrungen haben Sie mit den Valexx Finanzkonzepten sammeln können?

**MF:** Die Idee der Valexx Finanzkonzepte, nämlich die erfolgreichsten Vermögensverwalter Europas in einem Fonds zu bündeln, finde ich hervorragend. Mit den angebotenen Strategien *defensiv*, *ausgewogen* und *dynamisch* kann ich zudem den unterschiedlichen Risikoprofilen meiner Kunden gerecht werden. So konnte ich bereits im letzten Jahr erste Umschichtungen von Kunden erfolgreich durchführen!

**SH:** Auch ich habe sofort – nach Vorstellung im letzten Jahr – die fondsorientierte Vermögensverwaltung aufgegriffen und meine Kunden von den Vorteilen schnell überzeugen können! Die Nachteile einer fehlenden langjährigen Performance (track record) der Valexx Finanzkonzepte wurde vom Kunden selten thematisiert. Vielmehr sind die fünfzehnjährige, nachgewiesene Expertise, die erfolgreiche Verwaltung des Vermögens und die Unabhängigkeit die ausschlaggebenden Argumente.

**[partner:]** Welche Anlagestrategie bevorzugen Ihre Kunden und welche Unterstützung von Valexx haben Sie erfahren?

**MF:** Vor dem Hintergrund des niedrigen Zinsniveaus und der Chancen am Aktienmarkt habe ich überwiegend die Anlagestrategie *ausgewogen*, in wenigen Fällen auch eine Mischung von *ausgewogen* und *dynamisch* empfohlen. Die Unterstützung in fachlicher und abwicklungstechnischer Hinsicht durch das Valexx Team um Herrn Sommer in Münster ist uneingeschränkt positiv! Gerade bei den Depotübertragungen von anderen Instituten z.B. zur Oppenheim Fonds Trust war dies eine wichtige Hilfestellung.

**SH:** Auch meine Kunden präferieren die ausgewogene Strategie und die dynamische Alternative kommt eher



**Michael J. Fraund,**  
Inhaber der Detala GmbH -  
Financial Services in Marburg,  
[pma:]-Partner seit 2004



**Stephan Hinzen,**  
[pma:]-Partner seit 2009,  
in eigener Wirkungsstätte,  
der Hellweg & Hinzen Wirtschafts-  
und Finanzberatung  
Münster, tätig

Die Value Experts Vermögensverwaltung AG wurde 1996 in Beckum gegründet und unterliegt wie eine Bank der strengen Aufsicht und Prüfung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) in Frankfurt. Als bankenunabhängiger Vermögensverwalter verfolgt die Valexx AG seit ihrer Gründung für ihre Privatkunden eine Anlagepolitik der ruhigen Hand, bei der die Sicherheit und Mehrung des Vermögens ihrer Kunden im Fokus steht.

**“Das strategische Ziel unserer Gruppe ist es, dem Thema Vermögen im Dreiklang mit Versichern und Vorsorge mehr Aufmerksamkeit und Bedeutung beizumessen, um den anspruchsvollen Anforderungen an eine qualifizierte, umfassende Beratung gerecht zu werden! Und um unseren Partnern Mehrwert zu verschaffen.”**



Dr. Bernward Maasjost

bei meinen jüngeren Kunden zum Tragen. Soweit ich eine Unterstützung benötige, haben mir sowohl die Herren in Münster als auch Herr Albert und sein Team in Hannover die erforderlichen Hinweise gegeben.

**[partner:]** Sehen Sie die Valexx Finanzkonzepte als wesentliche Ergänzung des Produkt- und Leistungsspektrums von [pma:]?

**MF:** Ja, auf jeden Fall! Auch wenn das Sach- und Gewerbegeschäft sowie die bAV in meinem Firmenkundengeschäft die wesentliche Rolle spielen, so möchte ich meinen Courtageanteil im Geschäftsfeld Vermögensanlage auf 25 Prozent ausbauen! Hierbei sehe ich die Valexx Finanzkonzepte und die Zusammenarbeit mit Valexx als ideale Voraussetzung an.

**SH:** Selbstverständlich bin ich vom Angebots- und Dienstleistungsspektrum der Valexx überzeugt, denn andernfalls hätte ich mich nicht als Vermittler nach § 32 KWG gebunden. Allerdings bin ich auch der Ansicht, dass jene Berater, die ihre Kunden in Anlage- und Vermögensfragen alleine lassen, mittelfristig in der Kundenbindung eher verlieren werden. Das Geschäftsmodell eines kompetenten Maklerbüros sollte m.E. von den Säulen Versichern, Vorsorge und Vermögen getragen werden, um im Wettbewerb dauerhaft Erfolg zu haben. Die Valexx Finanzkonzepte sind ein Mehrwert für die [pma:] und vor allem für jeden Partner!

# NEXT LEVEL bei VALEXX

## Neuigkeiten von Ihrem unabhängigen Vermögensverwalter

Die Marktpositionierung der Valexx AG belegt, wie wichtig und richtig in diesen Zeiten ein werteorientierter Ansatz ist. Dieses dokumentieren unter anderem die Ergebnisse unserer Vermögensverwaltung des Jahres 2012 und der ersten Monate dieses Jahres eindrucksvoll. Mit diesen Ergebnissen setzen wir unseren seit vielen Jahren stabilitätsorientierten Ansatz konsequent weiter fort, denn ein Großteil unserer Mandanten legt vor allem Wert auf Vermögenssicherung. Dieser Verantwortung stellen wir uns bereits seit 1996. Jahr für Jahr.

### **Konsequentes Wachstum und positives Mittelaufkommen**

Mehr und mehr Kunden erkennen offensichtlich die systematischen Vorteile einer bankenunabhängigen Beratung. Das Mittelaufkommen unseres Hauses hat sich sowohl im Jahr 2012 als auch in den ersten Monaten des Jahres 2013 fortgesetzt sehr positiv entwickelt. „Ihr Mehrwert bestimmt unser Handeln“ ist nicht nur unser Unternehmensmotto, sondern unsere gelebte Praxis, die unsere Mandanten vom ersten Moment an spüren.

### **Personelle Verstärkung durch Berater mit Privatbank-Erfahrung**

Auch auf der Personalseite wachsen wir qualitativ weiter. So haben wir unser Team in den letzten Monaten durch drei neue Berater signifikant verstärkt. Alle drei verfügen über eine jahrzehntelange Erfahrung in der Betreuung vermöglicher Privatkunden und waren zuvor langjährig bei sehr namhaften Instituten tätig. Mit einem Wechsel zur Valexx AG haben nun auch sie den Grundstein für eine nachhaltig partnerschaftliche und von Fairness und Professionalität geprägte Betreuung ihrer Kunden in Vermögensfragen gelegt.

### **Branche weiterhin in Bewegung**

Wechsel von guten Beratern aus Banken zu unabhängigen Instituten, bei denen der Kunde mit seinen Interessen anstatt der Share-Holder-Gedanke oder kurzfristige Profitgedanken im Vordergrund stehen, ist in Deutschland schon seit einigen Jahren zu beobachten. Die Bankenbranche befindet sich weiterhin im Umbruch. Viele Institute sind stark mit sich selbst beschäftigt. Die Deutsche Bank erfindet sich gerade neu. Die Commerzbank, Sal. Oppenheim und Credit Suisse bauen Personal ab oder ziehen sich vollständig aus einzelnen Standorten zurück. Viele Institute versuchen, die

Margen und damit die Erträge zu erhöhen. Dies erkennen wir mitunter an den Depots von Mandanten, die uns mit einem neutralen Gutachten ihrer aktuellen Vermögenswerte beauftragen.

### **Neue Repräsentanz in Bielefeld**

Wir denken, dass es gerade in diesen Zeiten wichtig ist, für die Kunden da zu sein – unabhängig und partnerschaftlich, fair, kompetent und vor allem nachhaltig. Daher ziehen wir uns nicht zurück, sondern expandieren weiter und werden noch in diesem Jahr eine Filiale in Bielefeld (zusätzlich zu den vorhandenen Standorten Hannover, Münster und Beckum) eröffnen.

### **Auszeichnung und schweizer Gütesiegel**

Die Valexx Value Experts Vermögensverwaltungs AG wird mit dem Gütesiegel von einem schweizer Institut für Transparenz und Seriosität ausgezeichnet. „Das erzielte Endergebnis ist hervorragend“, beginnt der Bericht. „Bei den folgenden Merkmalen“, heißt es im Einzelnen, „erreicht die Value Experts Vermögensverwaltungs AG gute Ergebnisse: Finanzielle Situation des Unternehmens, Kontinuität, Soziales Umfeld, Bonität Unternehmen und Medienresonanz. (...) Durchweg exzellente Ergebnisse weist Valexx bei den Kriterien Risikoprävention, Referenzen, Ausbildung, Finanzielle Situation des Entscheiders, Bonität Entscheider, Juristische Merkmale, Georing und Branchenvergleich nach.“ Wir freuen uns über das Gütesiegel sowie das erzielte Ergebnis, denn auch das ist eine schöne Bestätigung unserer nachhaltigen Arbeit.

### **Kooperation mit Wirtschaftshaus AG**

Die Wirtschaftshaus AG ist ein erfahrener Finanzdienstleister mit den Schwerpunkten Immobilien, Versicherungen und Finanzierungen. In den vergangenen Jahren hat das Wirtschaftshaus auch Kapitalanlagen in Form von Investmentfonds (§ 34 d) vermittelt. Nicht zuletzt aufgrund der Neuregulierung sowie dem Fokus auf die Kernkompetenzen (Immobilien- und Versicherungsgeschäft) hat sich das Wirtschaftshaus dazu entschieden, die gesamten Anlagebestände zukünftig von der Valexx AG betreuen zu lassen. Ein gegenseitiger Kooperationsvertrag wurde erfolgreich zum Abschluss gebracht.

Valexx AG

## 60. Geburtstag von Valexx-Gründer Willi Rickmann



Über 80 Kunden und Geschäftspartner folgten der Einladung des Aufsichtsratsvorsitzenden der Valexx AG, Dr. Bernward Maasjost (links im Bild), und sorgten am 26.06.2013 für einen würdigen Empfang anlässlich des 60. Geburtstages des Firmengründers der Valexx AG, Wilhelm Rickmann (rechts). Gefeiert wurde in den Geschäftsräumen in Beckum.



# Der Nürnberger *Konzept-Tarif* in der betrieblichen Altersversorgung

## Chancenreich und sicher

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) ist heute wichtiger denn je. Gerade die Entgeltumwandlung mit ihrem gesetzlich verankerten Rechtsanspruch spielt als wesentlicher Bestandteil der Altersversorgung eine besondere Rolle. Durch die steuerliche Förderung und die Sozialabgabenfreiheit der Beiträge ist die Betriebsrente in vielen Fällen der effizienteste Weg zum gewünschten Vorsorgeziel.

Von den Kunden werden dabei vorwiegend konventionelle Versicherungstarife mit einer Garantieverzinsung von 1,75 Prozent pro Jahr gewählt. Damit geht meist eine geringe Aktienquote von durchschnittlich vier bis fünf Prozent einher. Die Folge ist eine sichere, aber begrenzte Gesamtverzinsung des Sparanteils.

Für chancenorientierte Kunden, die gleichwohl nicht auf Sicherheit verzichten mögen, bietet sich hier bereits seit 1995 eine interessante Alternative: Der Nürnberger *Konzept-Tarif*. Hierbei handelt es sich um Renten- oder Kapitalversicherungen mit einem speziellen Anlagekonzept. Diese verbinden die Vorteile einer klassischen, garantierten Vorsorge mit der Chance auf eine attraktive Rendite durch verstärkte Anlage in Aktien.

Die Kapitalanlage der Sparbeiträge erfolgt zu 70 Prozent in verschiedene festverzinsliche Wertpapiere. Dabei handelt es sich unter anderem um Kommunalobligationen, Pfandbriefe, Namensschuldverschreibungen und Bundesanleihen. Die restlichen 30 Prozent der Kapitalanlage erfolgen indexorientiert auf Basis des DAX und bilden so die Entwicklung der 30 größten und umsatzstärksten

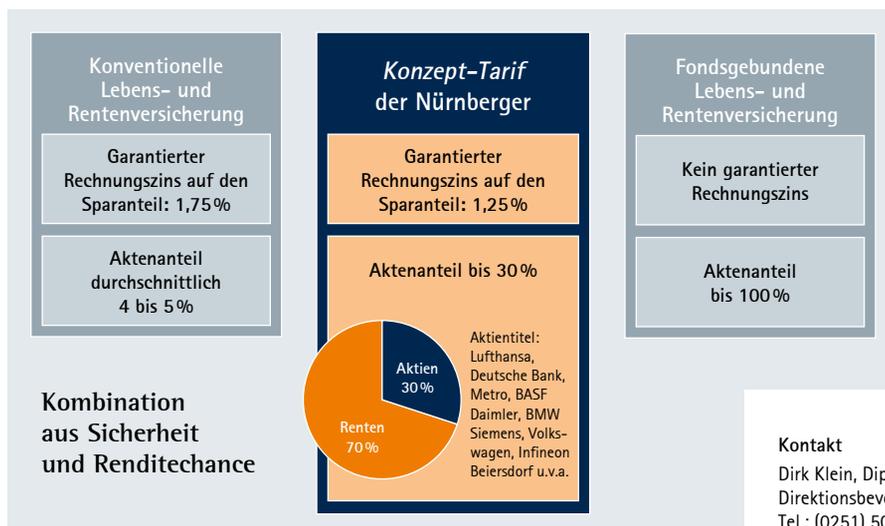
deutschen Aktienwerte ab. So besteht die Chance auf eine deutlich höhere Überschussbeteiligung. Ergänzend schützt die garantierte Mindestverzinsung von 1,25 Prozent zuverlässig vor Kapitalverlust.

In der Vergangenheitsbetrachtung betrug die durchschnittliche Wertsteigerung je nach Zeitraum bis zu 6,10 Prozent im Jahr. Für das Jahr 2013 ist sogar eine Gesamtverzinsung von 13,00 Prozent deklariert.

Im Rahmen der bAV bietet die Nürnberger den *Konzept-Tarif* in der Direktversicherung sowie über die Unterstützungskasse und zur Rückdeckung einer Pensionszusage an. Dabei kann bedarfsgerecht der einzelne Arbeitnehmer (Tarif NR2761V) oder zusammen mit seinem Ehe- oder Lebenspartner (Tarif NR2765V) versorgt werden. Wahlweise ist auch der Einschluss garantierter Rentensteigerungen möglich. So können die staatliche Förderung und die Ertragschancen der Konzepttarife optimal genutzt werden.

Spezielle Vorteile bietet der Nürnberger *Konzept-Tarif* aufgrund seiner besonderen Struktur auch bei der gesetzlichen Insolvenzsicherung. Die Beiträge für den Pensions-Sicherungs-Verein bemessen sich nur an den garantierten Werten, etwaige Zuwächse durch Wertsteigerungen bleiben unberücksichtigt. Daher fallen die PSV-Beiträge für Konzeptrenten im Rahmen der Unterstützungskasse deutlich geringer als bei konventionellen Tarifen aus.

Wird der Nürnberger *Konzept-Tarif* zur Rückdeckung einer Pensionszusage eingesetzt, wirkt sich dessen besondere Struktur sogar steuerstundend aus. Während die Beiträge in voller Höhe als Betriebsausgabe abzugsfähig sind, bleiben bereits erwirtschaftete Zuwächse beim Aktivwert unberücksichtigt und somit steuerneutral. Die so gewonnene Liquidität kann z.B. zur Finanzierung der Beiträge dienen.



**Dirk Klein**  
 Direktionsbevollmächtigter  
 LK-Firmen/Verbände  
 Nürnberger Versicherungsgruppe

### Kontakt

Dirk Klein, Dipl.-Kaufmann (FH), Betriebswirt bAV (FH),  
 Direktionsbevollmächtigter, Nürnberger Versicherungsgruppe,  
 Tel.: (0251) 509-243 oder mobil: 0151 12136334

# Viele Strategien, ein Ziel: stabiles Wachstum. Der GARS

Der Global Absolute Return Strategies Fonds (GARS), managed by Standard Life Investments. Sein Ziel ist eine Rendite ähnlich der eines Aktieninvestments – jedoch bei einem Bruchteil der Volatilität. Unser Ansatz? Multi-Strategie: Risikostreuung nicht nur über verschiedene Anlageklassen, sondern über rund 30 vollwertige Anlagestrategien. Sichern Sie sich die Vorteile unseres Erfolgsfonds – zum Beispiel im Rahmen der fondsgebundenen Rentenversicherung Maxxellence Invest. Mehr erfahren Sie unter [www.standardlife.de](http://www.standardlife.de)

# Großer Schutz für kleine Zwerge

## Berufsunfähigkeit kann jeden treffen

Die **Berufsunfähigkeitsversicherung** ist ein Schutz, dessen Bedeutung Sie kaum noch einem Kunden erklären müssen. Die Sensibilität, sich vor diesem Risiko zu schützen, ist vorhanden und die Abschlussbereitschaft hoch. Diese Kunden sind jedoch meist zwischen 20 und 30 Jahren alt und stehen im Berufsleben. Da ist der Bedarf greifbar und die Angst, irgendwann aus gesundheitlichen Gründen arbeitsunfähig zu werden, spürbar.

### Wunschtraum Feuerwehrmann

Wie sieht es aber mit Kindern aus? Ein Kind selbst wird sich kaum mit diesem Thema beschäftigen. Jungen z.B. träumen häufig davon, Feuerwehrmann zu werden. Allerdings hält sich bei den meisten der ursprüngliche Wunschtraum nicht lange. Mit zunehmendem Alter konkretisieren sich die Berufswünsche: Arzt, IT-Entwickler, Banker, Pilot, Mechaniker – so vielfältig sind die Möglichkeiten. Und der richtige Beruf will gut überlegt sein. Egal für was sich ein Kind letztendlich entscheidet: Summiert man das Einkommen über die Berufslaufbahn, kommen schnell ein paar Millionen zusammen.

### Der Staat schaut nur zu

Leider kann schon ein kleiner Zeckenbiss oder eine schwere Krankheit alle Träume platzen lassen und der kleine Liebling kann seine Schulausbildung nicht mehr fortsetzen, geschweige



Früher Einstieg lohnt sich			
Schüler, 1.000 € mtl. BU-Rente, Schlussalter 65	Berufsgruppe	Zu zahlender mtl. Beitrag <sup>1</sup>	Gesamtaufwand des Vertrages <sup>1</sup>
Einstieg als Schüler, 10 Jahre	BG 2+	42,52 €	28.063,20 €
Wechsel zum Schreiner-Azubi, 17 Jahre	Da keine Rückstufung in eine schlechtere Berufsgruppe erfolgt, bleibt die günstigere Berufsgruppe bis Vertragsende erhalten!		
Einstieg als Schreiner-Azubi, 17 Jahre	BG 3+	79,83 €	45.982,0 €

<sup>1</sup> Leistungen aus Überschüssen (2013) können nicht garantiert werden. Sie sind trotz der exakten Darstellung nur als unverbindliches Beispiel anzusehen.

#### Beispiel

Zehnjähriger Schüler, ALfonds (Tarif FR10) mit 1.000 EUR monatlicher BU-Rente, Fonds AL FT Chance, 5% beitragsfreie Dynamik im BU-Fall, Schlussalter 65, Rentengarantiezeit 10 Jahre

Fondsrente ALfonds mit BUZ			
Tarif	Zu zahlender Beitrag <sup>1</sup>	Gesamt <sup>1</sup>	Gesamtkapital zu Rentenbeginn <sup>2</sup>
FR10 + BUZ	62,42 €	41.197,20 €	150.489 €

<sup>1</sup> Leistungen aus Überschüssen (2013) können nicht garantiert werden. Sie sind trotz der exakten Darstellung nur als unverbindliches Beispiel anzusehen.

<sup>2</sup> Leistungen aus Überschüssen (2013) sind aus der Fondsanlage (AF FT Chance mit einer angenommenen Wertentwicklung von 6%) können nicht garantiert werden. Sie sind trotz der exakten Darstellung nur als unverbindliches Beispiel anzusehen.

denn seinen Traumberuf jemals antreten. Mit einer gesetzlichen Absicherung ist dabei nicht zu rechnen. Weil sie noch nicht in die Sozialkassen eingezahlt haben, verfügen Schüler über keinen gesetzlichen Berufsunfähigkeits- bzw. Erwerbsminderungsschutz. Eine private Absicherung kann die Folgen einer Berufsunfähigkeit bei Schülern abfangen. Dazu kommt, dass eine entsprechende Versicherung in jungen Jahren besonders preisgünstig ist und Eltern so frühzeitig die Zukunft ihrer Kinder absichern können (hierzu die Tabelle *Früher Einstieg lohnt sich*).

#### Die Highlights

Den Berufsunfähigkeitsschutz der Alte Leipziger gibt es für Schüler bereits ab zehn Jahren mit einer monatlichen BU-Rente bis 1.500 EUR. Es handelt sich hierbei um einen echten Berufsunfähigkeitsschutz, d.h. es gibt keine Erwerbsunfähigkeitsklausel und keine Schulunfähigkeitsversicherung. Der Versicherungsschutz kann bis Alter 67 abgeschlossen werden. Ganz wichtig ist die Sicherheit in der Berufsgruppe: Die Beiträge für eine Berufsunfähigkeitsversicherung richten sich generell nach dem ausgeübten Beruf. Schüler versichert die Alte Leipziger in der günstigen Berufsgruppe 2+, ab Jahrgangsstufe 11 sogar in der Berufsgruppe 1. Auch beim Wechsel in eine risikoreichere Berufsgruppe nach dem Schul-

abschluss, wie in unserem Beispiel in den Beruf des Schreiners, behalten wir die ursprüngliche Berufsgruppe bei. Im Leistungsfall wird zudem nicht auf einen anderen Schulzweig verwiesen!

Top-Highlight: Den Beruf des Schreiners (siehe oben genanntes Beispiel) können wir nur bis Alter 65 versichern. Durch den Abschluss als Schüler bis zum Alter 67 erhält der künftige Schreiner somit einen zwei Jahre längeren Versicherungsschutz.

Durch eine umfangreiche Ausbau- und Nachversicherungsgarantie kann der Berufsunfähigkeitsschutz später ohne erneute Risikoprüfung angepasst werden.

#### BU-Schutz plus Vorsorge

Kombinieren Sie den Berufsunfähigkeitsschutz für die Kinder Ihrer Kunden am besten gleich mit einer Altersvorsorge. Wählen Sie z.B. die Kombination mit ALfonds, unserer fondsgebundenen Rentenversicherung. So können Eltern für den gleichen Beitrag noch eine zusätzliche Altersrente für ihr Kind aufbauen (hierzu ein Beispiel in der Tabelle Fondsrente ALfonds mit BUZ).

#### Vorteile bei Kombination

Der Beitrag ist besonders günstig durch das frühe Eintrittsalter. Hier gilt das Motto: Je früher desto günstiger! Zusätzlich kann durch eine Dynamik (bis zu 10 Prozent) der Inflation ent-

gegengewirkt werden. Wird auch noch eine beitragsfreie Dynamik im BU-Fall eingeschlossen, ist der Schutz nahezu perfekt. Gerade wenn junge Leute frühzeitig berufsunfähig werden, ist die beitragsfreie Dynamik besonders wichtig. So steigt der Beitrag für die Altersvorsorge stetig weiter an und das Versorgungsziel im Alter wird erreicht - trotz Berufsunfähigkeit.

#### Setzen Sie auf Erfahrung

Die BU-Absicherung Ihrer kleinen Kunden vertrauen Sie am besten einem erfahrenen Versicherer im Bereich Berufsunfähigkeitsabsicherung an. Die Alte Leipziger Lebensversicherung blickt auf eine über 85-jährige Erfahrung im Berufsunfähigkeitsschutz zurück.

Die aktuellen Ratings belegen unseren exzellenten Schutz: Sehr gut (0,9) von Stiftung Warentest und erneut die Bestnote für die Bedingungen (vgl. Finanztest, Ausgabe 07/2013); FFF von Franke und Bornberg (01/2013); erster Platz bei den AssCompact Awards 2013 und fünf Sterne von Morgen & Morgen (04/2013).



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

# Neues Bürogebäude für [pma:]

## Mit Dr. Maasjost & Collegen AG und Valexx AG in 2014 an neuem Standort

Ab 01.02.2014 werden [pma:], die Dr. Maasjost & Collegen AG und die Valexx AG an einen gemeinsamen Standort umziehen. Er befindet sich auf einem ca. 4.000 m<sup>2</sup> großen Grundstück in der Wilhelm-Schickard-Straße im Nordwesten von Münster. An dem neuen Standort werden die beiden Betriebsstandorte (Münsterstraße 111 und Annette Allee 41) zusammengeführt. Durch die konsequente Weiterentwicklung der Vertriebs- und Unternehmenskonzepte können weitere Synergieeffekte in der Unternehmensgruppe unter einem Dach genutzt und ausgebaut werden.

Geplant wurde das Bürogebäude durch das Unternehmen Goldbeck, einem Generalbauunternehmen, das sich auf den Gewerbebau spezialisiert hat. Im Mittelpunkt der Planungsphase standen die Überlegungen zur Errichtung eines sehr energieeffizienten und gleichzeitig hoch flexiblen Bürogebäudes. Das Gebäude wird künftig mittels Geothermie (Nut-

zung von Erdwärme) mit Wärme und Kälte versorgt. Durch Dreifachverglasungen wird der Wärmeeintrag ins Gebäude im Sommer reduziert. Damit ein behagliches Raumklima entsteht, wird zusätzlich eine Lüftungsanlage installiert, die für einen entsprechenden Luftwechsel im Gebäude sorgt. Hierdurch entstehen hochwertige Arbeitsplätze, die zu allen Jahreszeiten gute Arbeitsbedingungen schaffen.

Das Gebäude erstreckt sich über drei Ebenen mit einer Länge von ca. 46,0 m und einer Breite von ca. 17,3 m, so dass insgesamt ca. 2.100 m<sup>2</sup> Büro- und Konferenzflächen entstehen. In der obersten Ebene ist eine Dachterrasse mit ca. 95,0 m<sup>2</sup> geplant, die für verschiedenste Veranstaltungen genutzt werden kann.

Die Architektur zeichnet sich durch einen modernen und zeitlosen Charakter aus, die dem Gebäude eine hohe Wertbeständigkeit gibt. Der Innenraum erhält eine offene Struktur,





die sich an Veränderungen schnell anpassen kann. Hierdurch ist auch im Inneren des Gebäudes eine atmosphärische und flächeneffiziente Innengestaltung möglich. Nach aktueller Planung ist es möglich, in der angedachten Immobilie bis zu 180 Arbeitsplätze entstehen zu lassen.

Von der Gesamtfläche werden zunächst ca. 950 m<sup>2</sup> durch die Dr. Maasjost & Collegen AG, die [pma:] GmbH und die Valexx AG genutzt. Die anderen Flächen werden zuvermietet und dienen langfristig als Expansionsfläche.

Der Standort Wilhelm-Schickard-Straße wurde aus verschiedenen Gründen gewählt, u.a. wegen der Erreichbarkeit für Mitarbeiter, Kooperations- und Geschäftspartner. Die Anschlussstelle Münster Nord an der A1 liegt nur drei Kilometer entfernt. Die Anbindung an das öffentliche Verkehrssystem der Stadt Münster ist ebenfalls hervorragend.

*Goldbeck GmbH*



Neue Adresse ab 01.02.2014 für  
[pma:], Dr. Maasjost & Collegen AG  
und Valexx AG:  
Wilhelm-Schickard-Straße  
48149 Münster

# Unitised-With-Profits Garantien und Rendite clever kombiniert

Die klassischen deutschen Lebensversicherungen leiden zunehmend unter dem starken Zinsrückgang am Kapitalmarkt. Neue Garantie-Modelle rücken in den Fokus.

Canada Life bietet zukunftsorientierte Altersvorsorgelösungen, die sich schon in Krisenzeiten bewährt haben: fondsgebundene Versicherungen mit Garantien wie die *Generation-Tarife*.

Diese Policen nach dem UWP-Prinzip (Unitised-With-Profits) haben bereits das, was neue Garantie-Modelle jetzt suchen: Renditechancen und Sicherheit.

Die Durchschnittsrendite von Festzinspapieren wie Bundesanleihen liegt aktuell bei 1,2 Prozent. Das liegt deutlich unter der Inflationsrate, die in Deutschland derzeit auf einem Stand von 1,8 Prozent notiert. Dabei wird offensichtlich: Sparer verlieren mit Bundesanleihen derzeit Geld. Die Anbieter klassischer Lebensversicherungen konzentrierten sich aber nach Dotcom-Blase, Finanz- und Eurokrise genau auf solche festverzinslichen Wertpapiere.

#### Ebbe bei Erträgen

Bereits jetzt fällt es manchen deutschen Versicherern schwer, ausreichend Erträge zu erwirtschaften. Dies gilt insbesondere für Alt-Verträge mit ihren hohen Garantien. Aber auch der Neukunde ist betroffen. Der Garantiezins wurde in letzten Jahren immer weiter abgesenkt. So werden klassische Lebensversicherungen mit ihrer niedrig garantierten Verzinsung zunehmend unattraktiver, um fürs Alter vorzusorgen.

#### Erfolgsfaktor Unitised-With-Profits

Wie notwendig die private Altersvorsorge ist, zeigt die letzte Jahresstatistik der Deutschen Rentenversicherung. Laut dieser liegt jede zweite Rente unter Hartz IV-Niveau von rund 700 EUR. Die fondsgebundene Rentenversicherung kann hier helfen. Das Unitised-With-Profits-Prinzip von Canada Life macht's vor. Die fondsgebundenen Generation-Tarife nach dem UWP-Prinzip kombinieren, was wichtig für die Altersvorsorge ist – Rendite und Garantien.

#### Die Chancen auf mehr

Der renditeorientierte UWP-Fonds investiert viel stärker in Sachwerte als klassische Policen. Der Aktien-Anteil liegt hier derzeit bei rund 50 Prozent und damit stehen dem

## Fondsgebundene Rentenversicherung mit Kapitalgarantie (Auswahl)

Monatlich 150 € sparen – später 700 € mögliche Rente kassieren

Anbieter	Tarif	mögliche Rente pro Monat im 1. Jahr	mögliches Kapital	garantiertes Kapital
Canada Life	GNP – Generation private	734 €	189.336 €	80.277 €
Friends Provident	FP private mit Garantie	683 €	185.703 €	63.000 €
Standard Life	Freelax	628 €	170.116 €	67.586 €
Generali PE	Rente Fonds safe	587 €	178.521 €	53.853 €
Allianz	IndexSelect	584 €	176.235 €	63.000 €
LV 1871 PA	RTp	584 €	167.632 €	75.839 €
Die Bayerische	Strategie-Rente XXL	579 €	177.087 €	92.483 €

Modellfall: Mann/Frau; Alter 30, Versicherungsbeginn 01.05.2013, mtl. Beitrag 150 €, dynamischer Rentenbezug, Vertragslaufzeit 35 Jahre bis 01.06.2048 mit 65 Jahren, 6% Wertentwicklung unterstellt, Todesfallschutz mit Beitragsrückgewähr/Guthaben in der Ansparzeit und Rentengarantiezeit 5 Jahre

Datenbasis: Morgen & Morgen. Stand: 27.05.2013

Versicherten auch ertragsorientierte Anlage-Klassen offen, die die Chance auf mehr schaffen. In den letzten zehn Jahren erwirtschaftete der UWP-Fonds einen tatsächlichen Wertzuwachs von durchschnittlich starken 6,6 Prozent p.a. (Stand 30.04.2013) nach Fondskosten.

### Garantien, wann der Kunde sie braucht

Kunden, die von den Aktienmärkten profitieren möchten, wünschen sich auch gleichzeitig Sicherheitskomponenten in Ihrer Anlage und Profis, die ihre Anlage aktiv managen. Genau hier setzen die *Generation*-Tarife von Canada Life an. Statt der dauerhaft abrufbaren Garantien klassischer Versicherer halten die UWP-Policen die Garantien zu Rentenbeginn bereit. So wird es möglich, die Kundenbeiträge verstärkt in renditeorientierte Anlage-Klassen wie Sachwerte zu investieren. Ein umfassendes Garantie-Modell sichert dabei das Ersparte des Kunden ab. Kernstück ist ein Glättungsverfahren. Jährlich deklariert Canada Life hierfür den geglätteten Wertzuwachs, um den das Anteilguthaben des Kunden jeweils wächst. Dieser kann nie negativ ausfallen und gilt jeweils für die kommenden zwölf Monate. Durchschnittlich lag der geglättete Wert in den letzten zehn Jahren bei 3,3 Prozent p.a. (Stand 30.04.2013). Bei starken Kursschwankungen an den Märkten schützt die Mindestwertentwicklung von 1,5 Prozent das Kundenguthaben.

Das Beste: Bei guter Fondsperformance profitiert der Kunde davon. Neben der Absicherung gegen Kursstürze erhält der Kunde auch eine Garantie für den Fall, dass die reale Wertentwicklung des UWP-Fonds über der geglätteten Wertentwicklung liegt. Der Kunde erhält als Schlussbonus die Differenz aus beiden Werten gutgeschrieben. Dadurch hat er ein Rundum-Paket: die Chance, vom Erfolg der Kapitalmärkte zu profitieren, plus die Sicherheit durch Garantien.

### Belegt, worauf es ankommt: Finanzstärke

Jüngst kürte das Charta-Qualitätsbarometer 2013 Canada Life zu Deutschlands Lebensversicherer Nummer Eins. Weitere Auszeichnungen für die Vorsorge-Lösungen des Unternehmens folgten: In einer aktuellen Analyse von Morgen & Morgen belegt die Privatrente Generation private Platz Eins. Die Betriebsrente *Generation business* von Canada Life wurde vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung mit „sehr gut“ bewertet.

Canada Life selbst bietet eine hervorragende Finanzstärke. Die kanadische Muttergesellschaft, The Canada Life Assurance Company, wird immer wieder mit Bestnoten von den führenden Ratingagenturen bewertet. Es gibt wenige deutsche Unternehmensgruppen, die eine ähnlich gute Finanzstärke aufweisen. Das sind sehr gute Nachrichten für Canada Life-Kunden und alle, die sich eine ertragsstarke und sichere Altersvorsorge wünschen.



**Markus Wulfange**  
Bezirksdirektor  
Canada Life

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

# Beratung heute

## Neue Anforderungen, Methoden und Technologien



### Finanzberatung im Wandel

Finanzkrise, Regulierungsmaßnahmen und verändertes Kundenverhalten: Faktoren, die die Arbeit des Finanz- und Versicherungsmaklers in den letzten Jahren deutlich beeinflusst haben.

Die gesetzlichen Änderungen und Regulierungsmaßnahmen für Finanz- und Versicherungsmakler verfolgen das Ziel, den Verbraucherschutz zu stärken. Im Fokus der steigenden Anforderungen und Erwartungen der Kunden steht primär die eigene Absicherung. Diese und der Verbraucherschutz nehmen starken Einfluss auf die Finanzberatung und den Vertrieb.

Die ganzheitliche Beratung durch Finanz- und Versicherungsmakler ist für die Kunden von heute wichtiger denn je. Aber wie kann der Beratungsprozess optimiert werden? Welche Chancen bringen neue Technologien? Im Wandel der Zeit führen neue Wege zum Ziel. Einige zeigen wir im Rahmen der folgenden Seiten auf.

**Vorsorgeberatung aktuell: Wie läuft es, wohin geht es, wer geht mit?**

S. 29-30

**Defino im Dauereinsatz**

S. 32-33

**Die elektronische Beratungsdokumentation im Bereich Kapitalanlagen**

S. 34

**Erweiterte Prüfungspflichten nach § 34f GewO in Verbindung mit § 24 FinVermV für Finanzanlagenvermittler**

S. 36-37

**Pensionscheck durchleuchtet  
Pensionszusagen**

S. 38-39

**Lassen Sie sich finden. Online-Marketing für Versicherungsmakler**

S. 40-41

# Vorsorgeberatung aktuell: Wie läuft es, wohin geht es, wer geht mit?

In den vergangenen Wochen haben verschiedene Gesellschaften Produktneuerungen vorgestellt, die insbesondere dem Verlust an Vertrauen in die kapitalbildenden Versicherungen entgegenwirken und den Gesellschaften

neuen Spielraum bei ihren Anlageentscheidungen verschaffen sollen. Für Ihre Kunden können diese Produktinnovationen zu flexibleren Vertragsgestaltungen und zu höheren Ertragschancen führen.

Die erfolgreiche Umsetzung neuer Vorsorgestrategien fängt bereits bei der Beratung an. Die Ausrichtung des Beratungsgesprächs auf eine prognostizierte Rendite von so und so viel Prozent könnte ganz einfach daran scheitern, dass sie fragwürdig bleibt. Wie hoch kann derzeit eine realistische Prognose ausfallen? Sechs, vier, zwei oder doch acht Prozent Rendite?

Die Schwierigkeiten einer langfristig vorhersehbaren Wertentwicklungsprognose sind heute auch Ihren Kunden bekannt. Jeder hat Möglichkeiten, sich über Kapitalanlagen, Renditen, Risiken und Chancen etc. zu informieren. Trotzdem sind Sie als Berater gefragt wie nie. Denn auch der aktuellste Börsenkurs oder etwa die neuesten Informationen zum Immobilienmarkt nützen wenig, wenn der Blick auf das Ganze fehlt. Ordnen Sie mit Ihrem Kunden die individuellen Ziele. Zeigen Sie ihm die Möglichkeiten, seine Wünsche mit den verfügbaren Mitteln und Wegen zu erreichen. Unterstützt werden Sie dabei durch vielfältige Beratungs-Tools, Beratungsiniciativen, Ratings und nicht zuletzt auch durch [pma:]. Wir zeigen Ihnen Vertriebsansätze und Entscheidungshilfen, die wir durch zielgerichtete Auswertungen der am Markt vorhandenen Möglichkeiten vorbereiten.

## Produktzentriert beraten ist out

Die typische Lebens- oder Berufsunfähigkeitsversicherung für „den Handwerker“ oder für „den Kunden mit kaufmännischer Ausbildung“ gibt es nicht mehr. Ebenso wenig gibt es „den bestimmten Versicherer“ oder „das gängige Produkt“ für einen bestimmten Kundentyp, der irgendwie sozio-demografisch festzulegen wäre.

Die am Markt vorhandenen Produkte sind mittlerweile hinsichtlich ihres Bedingungswerks weitestgehend homogen, so dass eine Differenzierung häufig nur noch anhand sehr ausgewählter und häufig eher nebensächlicher Argumente erfolgen kann. Zudem ist die Spannweite der erforderlichen Beiträge immer öfter eher gering.

Demgegenüber sind die Anforderungen des einzelnen Kunden immer individueller. Es gibt nicht mehr den klassischen Lebenslauf mit vorhersehbarer Verkettung von Schule, Ausbildung, Einstieg in

Schuldenkrise, Niedrigzins, Bankenkrise und nun auch noch Wahlversprechen: In der Folge schwirren den Verbrauchern viele Fragen durch den Kopf, auch zum Thema Altersvorsorge:

*Wie dringend ist für mich das Thema Altersvorsorge?*

*Muss ich vorsorgen? Wenn ja, wie Sorge ich vor?*

*Lohnen kapitalbildende Versicherungen noch?*

*Welche Alternativen habe ich?*

*Wo liegen die Chancen und Risiken?*

den (einen) Beruf und langfristiger Tätigkeit in einem Unternehmen bis zur Rente. Lebensläufe sind heute weniger geradlinig und eingleisig. Neben längeren Ausbildungszeiten (z.B. Zweitstudium, Umschulung) und späterem Berufseinstieg sind Berufswechsel und häufigere Arbeitgeberwechsel fast die Regel geworden. Dies erfordert mehr Flexibilität bei der Beratung und Konzeptplanung. Ein Produkt ist auch nicht einfach gut oder schlecht, es passt nur in mancher Situation nicht zum Kunden oder seinen Bedürfnissen. Jeder Kunde und jede Beratung verlangt eine individuelle, kundenspezifische Ausrichtung.

Im Risikobereich haben die Gesellschaften größere Berufsgruppen feiner eingeteilt und zusätzliche Risikokriterien eingeführt. Dementsprechend wurden die Tarifwerke angepasst. Unterstützt durch Analyse-Tools, können Sie als Berater hier für Ihre Kunden individuell passende Angebote finden. Grundsätzliche Unterscheidungskriterien finden sich z.B. in den Anforderungen an die Berufsunfähigkeit bei Selbständigen und Angestellten. Hier stellt sich insbesondere die Frage nach der Umorganisation.

## Kriterien für die Auswahl von Gesellschaften

Neben den produktspezifischen Besonderheiten gewinnen die allgemeinen Kriterien bei der Auswahl der Gesellschaften an →

→ Bedeutung. Notwendig sind genaue Kenntnisse der Bilanzierungskennzahlen und -spielräume, aber auch Informationen über Storno- und Prozessquoten, Ablehnungs- oder Leistungsquoten. Diesbezüglich unterstützen wir Sie mit den [pma:] Bilanzanalysechecks (PSC Code 5449A) oder mit Hinweisen zu entsprechenden Quoten. Auf jeden Fall sind Mindeststandards bei der Auswahl der Gesellschaft zu berücksichtigen, um qualitäts- und haftungssicher zu beraten.

### Ganzheitliche Beratung

Der Wandel von einer produktbezogenen Beratung zu einer anlassbezogenen und kundenindividuellen Bedarfsberatung ist in allen Bereichen bereits vollzogen und immer mehr rückt eine ganzheitliche Beratung in den Fokus. Mit Defino bieten sich neue Möglichkeiten (PSC Code 5630A). Ganzheitliche Beratung berücksichtigt Veränderungen im Leben des Kunden mit Bezug auf mögliche Risiken und Chancen. Beratern bieten sich hier viele Cross-Selling-Ansätze, die den Mehraufwand im einzelnen Beratungsgespräch in jedem Fall ausgleichen.

Zusätzlich erhalten Sie von [pma:] einen zusammenfassenden, spartenübergreifenden Überblick der unterschiedlichen Vertriebsansätze (PSC Code: 5687A). Wer die verschiedenen Lösungsansätze und Möglichkeiten des Marktes kennt, kann für seinen Kunden die im Einzelfall optimale Lösung umsetzen.

### Antragsprüfung

Ist die Gesellschaft und das gewünschte Produkt ausgewählt, kommt die letzte Hürde: Ihr Kunde muss die Antragsprüfung durchstehen. Diese beginnt mit dem sorgfältigen Ausfüllen der Risikofragen (unabhängig davon ob, diese online oder handschriftlich erfasst werden) und führt, wenn alles glatt läuft, letztendlich zur Zustellung der Police.

Dies ist der Idealfall. Im alltäglichen Geschäft gibt es aber unzählige Herausforderungen. Immer häufiger zeigen sich im Rahmen der Gesundheitsfragen erkennbare Gründe für einschränkende Entscheidungen der Versicherer. Auch in diesen schwierigen Absicherungsfragen dem Kunden eine tragfähige und risikoadäquate Lösung anbieten zu können, ist die hohe Kunst der Versicherungsberatung.

### Risikovorfrage

In begrenztem Umfang lassen sich Lösungen bei Gesellschaften mit eingeschränkten Gesundheitsfragen finden (PSC Code: 4584A). Zudem haben Sie als [pma:]-Partner ein weiteres Ass im Ärmel: die Risikovorfrage (PSC Code 3318A). Im Rahmen Ihres Maklerauftrages besteht in der Regel die Verpflichtung, Ihre Kunden auch bei der Deckung schwieriger Risiken zu unterstützen, d.h. Sie müssen verschiedene Möglichkeiten des Versicherungsschutzes überprüft haben.

Lassen Sie im Rahmen der Risikovorfrage über [pma:] die Versicherbarkeit der gesundheitlichen, sportlichen und beruflichen Risiken überprüfen, ohne in der weiteren Entscheidung zur Antragsstellung beeinflusst zu werden. Der Risikovorfrage-Service steht Ihnen nicht nur bei Berufsunfähigkeitsversicherungen zur Verfügung. Auch die ergänzenden und alternativen Absicherungsformen – Erwerbsunfähigkeit, Dread Disease oder Grundfähigkeit, Körperschutz und Existenzschutz – können Sie

**Eine transparente und konsequente Risikobewertung sichert auskömmliche Beiträge und stabile Überschüsse. Daher steckt in einer konsequenten Annahmepolitik auch ein Vorteil für den Versicherungsnehmer.**

von [pma:] vorab prüfen lassen. Ein zusätzlicher Vorteil: Über [my.pma] werden die Risikovorfragen dokumentiert. Nutzen Sie diesen Service für ihre haftungssichere Beratung.

### Risikoausschlüsse kommunizieren

Wie geht's weiter, wenn Ihrem Kunden nur Versicherungsschutz gegen Risikoausschluss angeboten werden kann? Risikoausschlüsse sichern die Handlungsfähigkeit einer Gesellschaft gegenüber dem Versichertenkollektiv. Mag sein, dass dies einen von Risikoausschlüssen Betroffenen nicht tröstet. Doch auch er kann erkennen, dass eine transparente und konsequente Risikobewertung auskömmliche Beiträge und stabile Überschüsse sichert. Daher steckt in einer konsequenten Annahmepolitik auch ein Vorteil für den Versicherungsnehmer.

Schließen gleich mehrere Gesellschaften dieselben Risiken aus, muss der Kunde anerkennen, dass er bestimmte Risiken mitbringt, die nur schwer versicherbar sind. Sollten sich gar keine Möglichkeiten bieten, die ausgeschlossenen Risiken über alternative Produkte (Dread Disease, Grundfähigkeiten, Körperschutzpolen o. ä.) abzusichern, können Sie als Berater Ihrem Kunden zumindest aufzuzeigen, in welchen Umfang der Versicherungsschutz dennoch besteht. Ein Beispiel: Einerseits sind Gelenk- und Rückenleiden häufig von Ausschlüssen betroffen. Andererseits bleiben (in der Regel) die psychischen, neurologischen, Krebs- und Herz-Kreislaufkrankungen, also die statistisch häufigsten Erkrankungen, im Leistungsumfang.

### Ausblick

Die nächsten Jahre bleiben spannend. Es wird weiterhin Neuerungen bei den Produkten geben. Neue Rahmenbedingungen werden die Versicherungsgesellschaften, Vermittler und Kunden herausfordern. Wer sich darauf einstellt und eine vom Produkt losgelöste Beratung umsetzt, gewinnt mehr Chancen, seine Kunden erfolgreich zu betreuen. In jedem Fall bietet Ihnen Ihr [pma:] Team LV die bestmögliche Unterstützung. Fordern Sie uns! Wir freuen uns auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit.



**Theo Storkamp**  
Prokurist, Mitglied der Geschäftsleitung  
[pma:]



**GANZ ENTSPANNT ZU BLEIBEN.**  
HDI – 100 Jahre Kompetenz und Erfahrung.

Wir wissen nicht, was morgen ist. Aber wir wissen, wie Sie Ihre Kunden auf alles vorbereiten: mit der richtigen Kombination aus Versicherung und Vorsorge. Wir beraten Sie dazu gerne. Setzen Sie bei der Absicherung Ihrer Kunden auf über ein Jahrhundert Kompetenz und Erfahrung.

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

**HDI**

Das ist Versicherung.



Frank Hoppe und Doris Hofmann,  
Kollegen in der Finanzagentur und  
[pma:]-Partner seit 2011

## Defino im Dauereinsatz

In Kaarst am Niederrhein, auf halber Strecke zwischen Düsseldorf und Mönchengladbach, betreiben die [pma:]-Partner Doris Hofmann und Frank Hoppe ihre gemeinsame Finanzagentur ([www.finanz-agentur.info](http://www.finanz-agentur.info)). Sie und ihre Kolleginnen Gunda Fischer und Maria Steffens arbeiten sehr

erfolgreich, sozusagen im Dauereinsatz, mit dem Regelwerk von Defino. Das hat unser Interesse geweckt. Partnerbetreuer Matthias Köster, der mit Doris Hoffmann und Frank Hoppe per Du ist, führte ein Gespräch mit den beiden Finanz- und Versicherungsmaklern.

**Matthias Köster (MK):** Euer Büro in Kaarst gab es bereits vor der Zusammenarbeit mit [pma:]. Wann war die Eröffnung?

**Doris Hofmann (DH):** Hier in Kaarst habe ich Anfang 2008 eröffnet. Damals noch als Mitarbeiterin und Führungskraft einer Vertriebsorganisation, die eine Vorgängerversion von Defino einsetzte. Wir hatten damals, in der Startphase, sogar ein wenig Einfluss auf die Entwicklung.

**Frank Hoppe (FH):** Ich war hier der Azubi! Doris hat mich ausgebildet und mir seit August 2008 alles beigebracht. Heute betreiben wir gemeinsam unsere Finanzagentur.

**DH:** Nach dem Ende von Franks Ausbildung und der bestandenen Prüfung kam 2011 der Kontakt zu [pma:]. Da haben wir uns entschlossen, gemeinsam Maklerpartner zu werden.

**MK:** Wie viele Kunden betreut Ihr zurzeit?

**FH:** Ich selber habe gut 100 eigene Kunden.

**DH:** Bei mir sind es deutlich mehr, aber ich mache das ja auch jetzt schon seit 1997.

**MK:** Seit wann nutzt Ihr das Regelwerk von Defino?

**DH:** Wie gesagt, wir kennen Defino schon aus Zeiten, als es noch in den Kinderschuhen steckte. So richtig ausgereift für unsere Zwecke ist es etwa seit 2011, als wir uns mit unserem eigenen Unternehmen aufgestellt haben.

**MK:** Habt Ihr Euch außer mit Defino noch mit ähnlichen Programmen befasst?

**FH:** Am Anfang unserer Zusammenarbeit mit [pma:] haben wir uns mit dem von [pma:] angebotenen Programm beschäftigt. Das ist einerseits klasse, aber auch ziemlich kompliziert.

**DH:** Ich kannte schon vorher verschiedene Analyse-Programme. Den meisten fehlte jedoch so etwas wie Bedienkomfort. Überhaupt schienen sie für unser Geschäftsmodell und unsere Kunden nur bedingt geeignet. Darum haben wir uns an die Defino – Gesellschaft für Finanznorm mbH gewandt und waren froh zu hören, dass sie auch mit Finanz- und Versicherungsmaklern zusammenarbeitet.

**MK:** Nutzt Ihr Defino vorwiegend für Neukunden oder auch für Bestandskunden?

**DH:** Auch bzw. gerade für die Bestandskunden bringt Defino offensichtliche Vorteile.

**FH:** Die Bestandskunden schätzen es, zu sehen, wie sich im Laufe der Zeit eine Entwicklung einstellt.

**DH:** Wir nutzen Defino für unsere Jahresgespräche mit den Kunden, aber auch bei einer Änderung des Bedarfs, wenn sich die Lebenssituation des Kunden geändert hat. Gerade in der Anfangsphase unserer Finanzagentur haben wir es bei den Bestandskunden eingesetzt. Und, das kann ich unumwunden sagen, wir sind immer mit zusätzlichem Umsatz von der Beratung zurückgekehrt, weil für den Kunden durch Defino offensichtlich wurde, wie die eigene Situation aussieht und wie sich durch die vorgeschlagenen Maßnahmen der Finanz-Score erhöht. Gerade in schwierigen Bereichen, z.B. bei der Pflegevorsorge, bei der wir in der Vergangenheit nur mit großer Mühe Produkte vermitteln konnten, war durch den Einsatz von Defino plötzlich alles ganz leicht! Bei der Absicherung der Be-

rufsunfähigkeit ist es ähnlich: Hier wollen die Kunden jetzt die ganze Lücke schließen und nicht nur einen Teil.

**FH:** Durch die Objektivität von Defino setzt man sich, bildlich gesprochen, neben den Kunden. Man schaut gemeinsam eine wissenschaftlich fundierte Auswertung der Situation an. Die Kunden fragen dann ganz von selbst, wie sie diese Situation optimieren können.

**MK:** Erleichtert Defino also den Beratungsprozess für beide Seiten?

**DH:** Absolut! Man befreit sich von der Rolle des Verkäufers und füllt den Beraterstatus hundertprozentig aus.

**MK:** Und bei neuen Kunden? Erklärt Ihr generell, wie und warum Ihr so arbeitet?

**DH:** Wir arbeiten mit einer kleinen selbstgemachten Präsentation, die die Neutralität des Defino-Regelwerks erläutert. Danach stellen wir einem neuen Kunden eine Reihe von Fragen, z.B. ob er seine bestehende Versorgungssituation genau kennt; ob er einen Überblick hat, welche Finanzprodukte er benötigt und was diese kosten; ob er weiß, was seine bestehenden Verträge genau leisten. In der Regel werden diese Fragen verneint. Viele Kunden fügen hinzu, dass sie zu den Fragen der Vorsorge zu viele unterschiedliche Meinungen gehört haben und mit ihrer Entscheidung schließlich doch allein da stehen.

**FH:** Auf der Homepage von Defino gibt es einen sehr gut gemachten kurzen Image-Film, der bei meinen jüngeren Kunden extrem gut ankommt. Den nehme ich, je nach Situation, auch anstelle unserer Präsentation.

**DH:** Danach erläutern wir den Status der unabhängigen Makler. Da die Kombination aus der wissenschaftlicher Bedarfsermittlung und professionell unabhängiger Finanzberatung die Kunden in der Regel überzeugt, beginnt meistens gleich anschließend die Datenaufnahme.

**MK:** Der ganze Vorgang dauert dann ungefähr wie lange?

**DH:** Etwa 15 bis 20 Minuten für das Vorgespräch. Je nachdem, wie oft man mit

den Kunden vom Thema abschweift. Dann folgt die Datenaufnahme. Wir gehen hier bewusst den klassischen Weg und bringen alles zu Papier, anstatt mit einem Laptop eine Wand zwischen uns und dem Kunden aufzubauen.

**FH:** Unabsichtlich vergessen Kunden hierbei schon einmal zwei, drei Angaben. Das klärt sich aber quasi automatisch im zweiten Gespräch, wenn die Auswertung besprochen wird. Spätestens dann fällt es den Kunden von selbst auf.

**MK:** Meine nächste Frage wird wahrscheinlich nicht ganz leicht zu beantworten sein, da Ihr Defino im Dauereinsatz habt. Wie hoch schätzt Ihr den unternehmerischen Mehrerlös durch den Defino-Einsatz ein?

**DH:** Bei meiner früheren Arbeitsweise – ohne Defino – musste ich mich vor jedem Beratungstermin stundenlang hinsetzen und ein Konzept ausdenken. Das war sehr aufwendig, und ständig befürchtete man, etwas vergessen zu haben. Seit wir jedoch Defino konsequent einsetzen, stellen wir eine deutliche Zeitreduzierung bei der Beratungsvorbereitung und auch eine Umsatzsteigerung fest. Weniger Zeitaufwand, mehr Geld. Und die Kunden sind begeistert.

**MK:** Also erhöht sich die Arbeitseffizienz und es stellt sich ein zügiger Return of Investment ein ...

**DH:** Die Lizenzgebühr für die Software ist, unter uns gesagt, ein Schnäppchen.

**FH:** Dadurch, dass es den Kunden viel leichter fällt, Entscheidungen zu treffen, refinanziert sich die Software wie von selbst. Obendrein profitieren wir von der höheren Haftungssicherheit, da wir die Kundensituation anhand objektiver Kriterien bewerten.

**DH:** Der Defino-Report ist bei uns ein fester Bestandteil der Beratungsdokumentation geworden. Außerdem erheben wir von allen Kunden eine angemessene Pauschale für die Erfassung der Daten und den Ausdruck der Auswertung. Die Kunden akzeptieren dies gern. Auch hierüber refinanzieren wir die Lizenzkosten.

**MK:** Gibt es Kundensituationen, bei denen Ihr selbst mit Defino an Grenzen stoßt?

**DH:** Ich habe einige ältere Kunden, die bereits aus dem Erwerbsleben ausgeschieden sind. Sie benötigen generell eine andere Beratung. Außerdem arbeitet Defino noch daran, die Patchwork-Familien einfacher darzustellen.

**FH:** Ich habe einige jüngere, noch unverheiratete Paare unter meinen Kunden. Hier muss ich jeden einzeln betrachten. Bis auf diese Ausnahmen setze ich Defino bei allen Kunden ein.

**MK:** Was haltet Ihr davon, dass Defino jetzt beim Deutschen Institut für Normung e.V. in Berlin geprüft wird, um aus dem Regelwerk eine echte deutsche Norm (DIN) zu machen?

**DH:** Das ist großartig. Zumal in dem Gremium, das über die spätere Zulassung entscheidet, auch Verbraucherschützer und die Stiftung Warentest sitzen sollen.

**FH:** Das Deutsche Institut für Normung e.V. würde Defino noch mehr Geltung verleihen – sowohl bei den Maklern als auch bei den Kunden.

**MK:** Vielen Dank für das Interview. Damit habt Ihr anderen [pma:]-Partnern die nützlichen Seiten der Defino-Software näher gebracht. Seid Ihr einverstanden, wenn sich Partner mit ihren Fragen zu Defino auch an Euch wenden.

**DH:** Na klar, davon lebt die Zusammenarbeit. Da sind wir auskunftsfreudig und unbürokratisch. Am einfachsten geht es telefonisch, wenn es nicht ausfert. Wer möchte, kann ein persönliches Coaching bei uns buchen. Wir finden vorab heraus, wie aufwendig das Coaching wäre und würden uns bestimmt einig werden. Abschließend noch eine Bitte an [pma:]: Verfolgt das Thema weiter, informiert insbesondere über das Defino-Regelwerk. Beim Einsatz der Software ist es von großem Vorteil, sich mit dem zugrundeliegenden Finanznorm-Regelwerk gut auszukennen. Eigentlich sollte sich jeder Finanz- und Versicherungsmakler bei Defino zertifizieren lassen, um optimal mit der Software umgehen zu können.

# Die elektronische Beratungsdokumentation im Bereich Kapitalanlagen

## Beratung nach § 34g GewO

Gemäß § 16 Abs. 1 bis 3 FinVermV (Finanzanlagenvermittlungsverordnung) ist der Berater verpflichtet, vor einer Anlageberatung „vom Anleger Informationen über seine Kenntnisse und Erfahrungen in Bezug auf Geschäfte mit bestimmten Arten von Finanzanlagen einzuholen, soweit diese Informationen erforderlich sind, um die Angemessenheit der Finanzanlage für den Anleger beurteilen zu können.“

Deshalb hat [pma:] ihren Partnern seit Anfang des Jahres ein Beratungsprotokoll in Papierform zur Verfügung gestellt, das die gesetzlichen Vorgaben bereits erfüllt. Im Juli 2013 hat [pma:] dieses Protokoll als elektronische Beratungsdokumentation umgesetzt, um die Beratung noch sicherer und werthaltiger und nach der Erstberatung auch einfacher zu machen.

Die Umsetzung hat mehr Zeit in Anspruch genommen als geplant, doch nun können wir unseren Partnern, die in der Kapitalanlageberatung tätig sind, die ideale Lösung bieten: das [pma:]-CRM-light. Ohne ins Detail zu gehen, stellen wir hier vorrangig die Protokollnutzung vor.

Im CRM-light finden [pma:]-Partner alle Fondsbestände ihrer Kunden zum Stichtag 01.07.2013. Die Bestände von OPFT werden per Schnittstelle einmal wöchentlich aktualisiert. Diesen Dienst kann [pma:] aufgrund der Premium-Partnerschaft mit der OPFT GmbH verwirklichen.

CRM Light für PMA - Version: 1.0.2.20

**Benutzer**

Titel	Dipl. Psych.	Telefon (privat)	030 555 555 55
Vorname	Max	Telefon (geschäftlich)	030 555 555 55
Nachname	Müller	Mobilefon	0000 00 00 000
		Fax	030 777 777 77
		E-Mail	maxmuel@maxmuel.de

**Persönliche Informationen / Berufliche Informationen**

Seitensname	Müller	Position	Position 1
Geburtsdatum	30.04.2018	Teilzeit	Beitrag
Geburtsort	Berlin	Rolle	Entscheidungsgeber
Staatsangehörigkeit	Deutsch	Berufstyp	Selbstständig
Familienstand	Ledig	Arbeitgeber	Arbeitgeber 1
Güterstand	Zugewinnungsgemeinschaft		

**Anschrift**

Adresse 1: Straße 1    Musterweg 12    Adresse 1: Ort    Berlin

### Protokollnutzung

Neben der Protokollierung von Wertpapiergeschäften können [pma:]-Partner auch ihre Vertriebsbemühungen im Bereich geschlossene Beteiligungen protokollieren. Hierfür gibt es, anders als bei der Papiervorlage, ein gesondertes Protokoll, was dem Risiko im Beteiligungsgeschäft besonders Rechnung trägt.

Es bieten sich zwei Wege an, die Protokollfunktion zu nutzen: Das Protokoll kann während der Beratung komplett online ausgefüllt und abgesendet werden. Oder es wird noch vor dem Beratungsgespräch zunächst teilweise ausgefüllt und ausgedruckt mitgenom-

men. Im Beratungsgespräch wird noch Fehlendes handschriftlich ergänzt und später in der Protokollfunktion nachgetragen, bevor es an die [pma:] gesendet wird.

Das umfangreiche Programm übernimmt viele effektive Verwaltungs- und Dokumentationsaufgaben. Probieren Sie es aus!



**Klaus Ummen**  
Teamleiter Kapitalanlagen  
[pma:]



**Canada Life™**

Frischer Wind. Klare Flüsse. Feste Wurzeln.

GENAU RICHTIG FÜR MICH:  
**Sicherheit  
auch in turbulenten  
Zeiten.**

”

**DAS UNITISED-WITH-PROFITS-PRINZIP (UWP)** ist eine bewährte Form der Altersvorsorge aus dem angelsächsischen Raum und speziell auf das Auf und Ab an den Kapitalmärkten zugeschnitten. Es bietet Ihren Kunden Renditechancen durch positive Entwicklungen an der Börse, ohne dass sie auf Sicherheit verzichten müssen.

**Sie sind interessiert? Dann wenden Sie sich an Ihren vertrieblichen Canada Life-Ansprechpartner: Markus Wulfange, Tel.: 0173-5478105 oder [markus.wulfange@canadalife.de](mailto:markus.wulfange@canadalife.de)**

# Erweiterte Prüfungspflichten nach § 34f GewO in Verbindung mit § 24 FinVermV für Finanzanlagenvermittler

## Effiziente und kostengünstige Prüfung durch die BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Mit dem am 12.12.2011 verkündeten Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts wurden die Anforderungen an gewerbliche Vermittler von Finanzanlagen mit umfassenderen Pflichten in § 34f GewO neu geregelt. Die vom Gesetzgeber beabsichtigte Stärkung des Verbraucher- und Anlegerschutzes führt zu einer Neuregelung des gewerblichen Vertriebsrechts mit der inhaltlichen Übernahme der Regelungen des Wertpapierhandelsgesetzes in die Gewerbeordnung bzw. die diese konkretisierende Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV). Handelsvertreter und Makler werden nunmehr im Zuge der Gesetzesnovellierung hinsichtlich der Erbringung von Beratungs- und Vermittlungsleistungen mit Kreditinstituten und Banken weitgehend gleichgestellt.

### Neue Prüfungspflicht mit erweitertem Umfang

Der § 34f GewO sieht ab 2013 neue Zulassungs- und Erlaubnispflichten für Finanzanlagenvermittler vor. Weiterhin wurden umfangreiche Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten bei der Vermittlung von Finanzanlagen definiert, die analog zu den Regelungen in § 16 Makler- und Bauträgerverordnung ab 2013 verpflichtend durch einen geeigneten Prüfer jährlich zu prüfen sind.

Art und Umfang der Prüfung nach § 24 FinVermV sind im Vergleich zu § 16 MaBV deutlich gewachsen, da der vom Gesetzgeber intendierte stärkere Anlegerschutz mit einer Reihe von zusätzlichen Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten für den einzelnen Finanzanlagenvermittler einhergeht, deren Beachtung durch den Prüfer zu bestätigen ist. Der einzelne Finanzanlagevermittler muss der für ihn zuständigen Erlaubnisbehörde für jedes Kalenderjahr seiner Beratungs- bzw. Vermittlungstätigkeit bis zum 31. Dezember des jeweiligen Folgejahres einen Prüfungsbericht über die Einhaltung der Verpflichtungen nach der FinVermV vorlegen. Mit der jährlichen Vorlage von Prüfungsberichten bei der zuständigen Erlaubnisbehörde soll die Einhaltung der Verhaltenspflichten im Sinne der FinVermV sichergestellt werden. Der fristgerechte Eingang der Prüfungsberichte wird durch die Erlaubnisbehörde überwacht. Bei Missachtung der Frist kann ein Bußgeld drohen. Eine wiederholte Versäumung lässt Zweifel an der gewerberechtlichen Zuverlässigkeit des Finanzanlagenvermittlers aufkommen.

Für den Sonderfall, dass der Gewerbetreibende im Berichtszeitraum keine erlaubnispflichtige Tätigkeit nach § 34f Abs. 1 GewO ausgeübt hat, kann er innerhalb der oben genannten Frist der zuständigen Behörde eine Negativklärung zukommen lassen.

Regelungsbereich	Alte Rechtslage	Neue Rechtslage
Erlaubnispflicht	§ 34c GewO und MaBV	§ 34f GewO und FinVermV
Anlageberatung	i.S.d. Bereichsausnahme des § 2 Abs. 6 Satz 1 Nr. 8 KWG	i.S.d. Bereichsausnahme des § 2 Abs. 6 Satz 1 Nr. 8 KWG und nach § 1 Abs. 1a Nr. 1a KWG
Anlagenvermittlung von ...	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anteilscheinen einer Kapitalanlage- oder Investmentaktiengesellschaft und ausländische Investmentanteile nach InvG</li> <li>• Sonstigen öffentlich angebotenen Vermögensanlagen, die für gemeinsame Rechnung der Anleger verwaltet werden</li> <li>• Öffentlich angebotenen Anteilen oder verbrieften Forderungen an eine KAG oder KG</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anteilscheinen einer Kapitalanlage- oder Investmentaktiengesellschaft und ausländische Investmentanteile nach InvG</li> <li>• Anteilen an geschlossenen Fonds in Form einer Kommanditgesellschaft</li> <li>• Sonstigen Vermögensanlagen i.S. des § 1 Abs. 2 VermAnlG</li> </ul>
Berufszugangsvoraussetzungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zuverlässigkeit und geordnete Vermögensverhältnisse</li> </ul>	<p>Jetzt drei verschiedene Arten der Erlaubnis geteilt nach Bereichen der Erlaubnispflicht, Einzelerlaubnis möglich</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zuverlässigkeit und geordnete Vermögensverhältnisse</li> <li>• Berufshaftpflichtversicherung</li> <li>• Sachkundeprüfung mit IHK-Testat oder bestimmte dokumentierte Qualifikationsvoraussetzungen</li> <li>• Registrierungspflicht bei der IHK</li> <li>• Einbeziehung verantwortlicher Mitarbeiter in die Erlaubnisvoraussetzungen</li> <li>• Delegationsverbot</li> </ul>
Ausübung der Tätigkeit	<p>Geschäftsführungsregelungen nach MaBV</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rechnungslegung und Mitarbeiterüberwachung</li> <li>• Ordnungsgemäße Buchführung</li> <li>• Informationspflichten zu den Produkten</li> <li>• Regelmäßige Prüfberichte durch Wirtschaftsprüfer oder Negativklärung</li> </ul>	<p>Geschäftsführungsregelungen nach FinVermV</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Detaillierte Vorinformationen für Anleger mit Nachweis durch Beratungsprotokoll</li> <li>• Aufbewahrungspflicht für Nachweise</li> <li>• Regelmäßige Prüfungsberichte durch Wirtschaftsprüfer oder andere qualifizierte Prüfer</li> <li>• Negativklärung zulässig</li> <li>• Offenlegungspflicht für Provisionsregelungen und anderweitige Zuwendungen Dritter</li> <li>• Bußgeldregelungen für Verstöße</li> </ul>

## Was ist Gegenstand der Prüfung?

Für eine sachgerechte Durchführung der Prüfung sind zahlreiche formale, dem Prüfer vorzulegende Unterlagen, wie z.B. der Nachweis der Sachkundeprüfung gemäß § 1 Abs. 1 FinVermV oder § 4 FinVermV sowie die statusbezogenen Informationspflichten von großer Bedeutung. Im Rahmen des Beratungs- und/oder Vermittlungsgesprächs sind zudem insbesondere die Beratungs- und Vermittlungsprotokolle einschließlich aller dem Kunden zur Verfügung gestellten Informationsbroschüren u.ä. unerlässlich. Der Prüfer hat sich zu vergewissern, dass im Rahmen der Geeignetheitsprüfung nach § 16 FinVermV ausreichende Informationen vom Kunden über seine bisherigen Erfahrungen mit einzelnen Kapitalanlageformen, seine Anlageziele, seine Risikobereitschaft sowie über seine finanzielle Vermögenslage eingeholt worden sind. Die Einholung dieser Informationen stellt die Voraussetzung für eine bedarfsgerechte Beratung dar. In diesem Zusammenhang muss durch den Vermittler im Rahmen des Abgleichs zwischen Anlegeranalyse und Anlegerempfehlung hinreichend dokumentiert werden, aus welchen Gründen er die gewählten Produkte für den Kunden hinsichtlich dessen Risikobereitschaft und verfolgter Anlagestrategie als geeignet einschätzt. Werden IT-gestützte Systeme genutzt, um anhand der Kundenangaben ein für ihn passendes Produktportfolio zu erstellen, so ist auch dieses (IT-gestützte) Selektionsmodul im Rahmen der Prüfung gemäß § 34f GewO i.V.m. § 24 FinVermV Gegenstand der Prüfung.

### Prüfungsinhalte im Einzelnen

- die Einhaltung der statusbezogenen Informationspflichten (§ 12 FinVermV)
- die dem Anleger mitgeteilten Informationen über Risiken, Kosten und Nebenkosten (§ 13 FinVermV)
- die Überprüfung, ob der Vermittler redlich, eindeutig, nicht irreführend informiert und geworben hat (§ 14 FinVermV)
- der Umgang mit dem Produktinformationsblatt (§ 15 FinVermV)
- die korrekte Einholung von Angaben über den Anleger und die Einhaltung der Verpflichtung zur Empfehlung geeigneter Finanzanlagen (§ 16 FinVermV)
- die Offenlegung von Zuwendungen (§ 17 FinVermV)
- die Erstellung und Übergabe der Beratungsprotokolle (§ 18 FinVermV)
- die Sicherstellung der ordnungsgemäßen Überwachung der Mitarbeiter (§ 19 FinVermV)
- ob die Grundsätze über die Unzulässigkeit der Annahme von Geldern und Anteilen von Anlegern (§ 20 FinVermV) eingehalten wurden
- ob die besonderen Anzeigepflichten (§ 21 FinVermV) beachtet wurden
- Einhaltung der Aufzeichnungs- und Aufbewahrungspflichten (§§ 22, 23 FinVermV)

Nach erfolgter Risikoklassifizierung muss der Kunde explizit auf die Risiken der zur Auswahl stehenden Finanzanlageprodukte hingewiesen werden. Aus Prüfersicht ist hierbei wesentlich, dass im Rahmen eines vergangenheitsorientierten Best-Case-/Worst-Case-Szenarios mögliche zukünftige Wertentwicklungen dargestellt werden. Darüber hinaus ist dem Kunden zwingend vor Geschäftsabschluss eine Informationsbroschüre über das gewählte Anlageprodukt auszuhändigen. Sollten in einem bestehenden Kundenverhältnis erneut Beratungsprotokolle anzufertigen sein, z.B. aufgrund verringerter oder erhöhter Risikobereitschaft des Kunden, sind diese ebenfalls prüfungspflichtig, selbst wenn es hierbei zu keinem Neuabschluss gekommen ist.

## Das BDO-Prüfungsvorgehen

Unabhängig davon ob Sie Ausschließlichkeitsvermittler oder Mehrfachmakler sind, bleibt unser Prüfungsvorgehen gleich, nur die Anzahl der durchzuführenden Einzelfallprüfungen erhöht sich für den Fall, dass Sie über mehrere Pools Ihr Geschäft einreichen. Bei einer Vielzahl von eingereichten Geschäften des einzelnen Vermittlers können wir nicht jedes einzelne Geschäft prüfen. Daher benötigen wir von Ihnen vorab über Ihren Maklerpool oder direkt über Sie eine Aufstellung sämtlicher Beratungs- und Vermittlungsprotokolle (alternativ: Provisionsabrechnungen im Erlaubnisbereich des § 34f GewO). Von dieser Grundgesamtheit ausgehend werden wir anhand mathematisch statistischer Verfahren eine Stichprobe ermitteln, die es uns mit hinreichender Sicherheit erlaubt eine Gesamtaussage für alle getätigten Geschäfte zu treffen. Voraussetzung für eine effiziente und damit kostengünstige Prüfung nach § 24 FinVermV ist die vollständige elektronische Vorlage der erforderlichen Informationen und Unterlagen. Durch die elektronische Zurverfügungstellung der in einem umfassenden Anforderungskatalog dezidiert beschriebenen Informationen und Daten führen wir die Prüfung in unseren Räumlichkeiten durch, ohne Sie vor Ort zeitlich beanspruchen zu müssen. Anhand unseres IT-gestützten Prüfungsvorgehens mit automatisierten Prüfungsprogrammen, Checklisten und Dokumentationsstandards ist dabei größtmögliche Effizienz bei höchster Qualität garantiert.

### Unsere Honorare für die Prüfung nach § 24 FinVermV

Erlaubnisbereich	Voraussichtl. Honorar	Vermittlerstatus
§ 34f I Nr.1 und 2 GewO	350 € p.a. zzgl. USt*	Ausschließlichkeit
§ 34f I Nr.1 GewO	650 € p.a. zzgl. USt*	Freier Vermittler
§ 34f I Nr.1 und 2 GewO	750 € p.a. zzgl. USt*	Freier Vermittler
§ 34f I Nr.1, 2 und 3 GewO	850 € p.a. zzgl. USt*	Freier Vermittler

\*Richtwerte bei ordnungsgemäßer Dokumentation



**Thomas Volkmer**  
Wirtschaftsprüfer Steuerberater  
BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

#### Kontakt

BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Im Zollhafen 22  
50678 Köln  
www.bdo.de

Thomas Volkmer  
Wirtschaftsprüfer Steuerberater  
Telefon: (0221) 97357-137  
thomas.volkmer@bdo.de

Die BDO zählt zu den führenden Gesellschaften für Wirtschaftsprüfung und prüfungsnahen Dienstleistungen, Steuer- und wirtschaftsrechtliche Beratung sowie Advisory Services. An 25 Standorten in Deutschland betreuen wir national und international agierende Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Größen. Bundesweit sind über 1.900 Mitarbeiter bei der BDO beschäftigt.

# Pensionscheck durchleuchtet Pensionszusagen

Selten werden Pensionszusagen und deren Rückdeckung nach der Einrichtung regelmäßig überprüft. Deshalb können sich im Laufe der Jahre größere Deckungslücken aufbauen. Ob eine Un-

terfinanzierung besteht, wie hoch sie ist und wie sie geschlossen werden kann, zeigen Sie Ihren Kunden mit dem neu entwickelten Pensionscheck der AXA.

Bei Einrichtung der Pensionszusage wird in der Regel die Finanzierung so gestaltet, dass mit Erreichen des Endalters ausreichende finanzielle Mittel zur Verfügung stehen. Die Risiken Berufsunfähigkeit und Tod werden durch Risiko-Zusatzversicherungen abgedeckt.

Vornehmlich Versorgungen aus den Neunzigerjahren wurden Heubeck-Barwert (Sterbetafel 1983) und der Ablaufleistung der Lebensversicherung einschließlich Überschüsse rückgedeckt. Aufgrund der damaligen Rahmenbedingungen – hohe Gesamtrendite der Lebensversicherungen gepaart mit deutlich geringerer Lebenserwartung – war der finanzielle Aufwand zur Rückdeckung relativ gering. Doch auch bei weniger optimistischen Annahmen wurde eine Unterdeckung der Leistungszusagen bei unverändertem Aufwand für die Rückdeckung aus zwei Gründen unvermeidlich:

- Die Umlaufrendite sank von 6,1 Prozent im Jahre 1995 unter 1,5 Prozent im Jahre 2012. Dementsprechend fiel die durchschnittliche Gesamtrendite der Lebensversicherungen von 7,4 auf 3,94 Prozent.
- Die durchschnittliche Rentenzahlungsdauer ab 67 Jahre stieg entsprechend den jeweils aktuellen Heubeck Sterbetafeln von 21,53 auf 27,98 Jahre. Das ist eine Verlängerung um 30 Prozent.

Für diese beiden Effekte, sinkendes Zinsniveau und längere Lebenserwartung, tragen weder die Versicherer noch die Vermittler Verantwortung. In der Konsequenz müssen die Firmen jedoch einen höheren Aufwand zur Finanzierung der bestehenden Zusagen betreiben, für deren Erfüllung sie als Arbeitgeber haften.

Kompetente Beratung hilft dem Kunden, seine Situation zu analysieren und nach Lösungswegen zu suchen. Zeigen Sie auf, wie hoch die aktuellen Deckungslücken tatsächlich sind und was der Arbeitgeber bzw. die Firma machen kann – besser gesagt: machen muss – um die zugesagte betriebliche Altersversorgung zu finanzieren. AXA unterstützt Sie hierbei mit dem eigens für diese Problematik entwickelten Pensionscheck.

## Checkliste für das Erstgespräch

Nach der Eingabe der persönlichen Daten übertragen Sie die Rahmendaten der Pensionszusage in die Checkliste. In der Regel wird das die Pensionszusage eines beherrschenden Gesellschafter-Geschäftsführer (GGF) sein. Sie können jedoch Pensionszusagen auch von anderen Versorgungsberechtigten, einschließlich die von Angestellten, überprüfen.

Bei der Abbildung der Pensionszusage können Sie neben den Leistungen auch Anwartschafts- und Rententrends sowie das Alter mehrerer waisenberechtigter Kinder berücksichtigen. Aus den Daten der Pensionszusage wird in der folgenden Analyse der notwendige Finanzierungsbedarf ermittelt. Welche Finanzierungsmodelle dabei berücksichtigt werden sollen, geben Sie vor. Sie können wählen zwischen: Heubeck 2005G, Versicherer-Barwert, BilMog-Wert, Entnahmeplan-Barwert und zugesagten Renten (*Tabelle 1*).

Entsprechend den Daten der Pensionszusage wird der Kapitalbedarf in den einzelnen Finanzierungsmodellen berechnet und mit den vorhandenen Absicherungen verglichen. Ebenso können Sie bei

Tabelle 1

Finanzierungslücken (Beispielrechnung)					
	Heubeck 2005G	Versicherer-Barwert	BilMog-Wert (Zins 4,98%)	Entnahmeplan-Barwert	Rentenbetrachtung
<b>Notwendiges Kapital/Rente in €</b>					
Altersrente	527.509	1.178.569	750.228	872.651	3.000
Witwenrente	377.914	1.026.808	432.025	708.387	1.800
BU-Rente	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
<b>Verfügbare Positionen (finanzielle Mittel) in €</b>					
Kapital/Altersrente	425.000	425.000	425.000	425.000	425.000
Todesfallleistung/Hinterbliebenenrente	130.000	130.000	130.000	130.000	361
BU-Rente	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
<b>Finanzielle Lücken in €</b>					
Kapital/Altersrente	102.509	753.569	325.228	447.651	1.589
Todesfallleistung/Hinterbliebenenrente	247.914	896.808	302.025	578.387	1.439
BU-Rente	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
<b>Zusätzlicher jährlicher Finanzierungsbedarf in €</b>					
	12.295,12	73.363,32	32.444,41	44.609,26	48.739,53

Tabelle 2

Ermittlung der Finanzierungslücken nach Versichererkalkulation				
	Altersrente	BU-Rente	Witwenrente	Waisenrente
Versicherer-Barwert	1.178.569 €	3.000 €	1.026.808 €	0 €
abzüglich bestehender Rückdeckungen	425.000 €	1.000 €	130.000 €	0 €
zu schließende Finanzierungslücke	753.569 €	2.000 €	896.808 €	0 €

Zusätzlicher jährlicher Finanzierungsaufwand zur Schließung der Finanzierungslücken				
	Altersrente	BU-Rente	Witwenrente	Waisenrente
Versicherer-Barwert	62,239,46 €	7.140,68 €	3.983,18 €	
abzüglich bestehender Rückdeckungen				73.363,32 €

Anschaulicher als die reinen Zahlen stellen Grafiken die Versorgungslücken dar

Einzelheiten zum Finanzierungsaufwand können den Beispielberechnungen in Tabelle 1 entnommen werden.

den vorhandenen Versorgungen nicht nur Versicherungen aufnehmen, sondern auch sonstige Kapitalanlagen, die zur Altersversorgung eingesetzt werden sollen. Das können zum Beispiel Festgelder oder Investmentfondsdepots sein.

Keine Überprüfung einer Pensionszusage wäre ohne Berechnung des Past- und Future-Service komplett. Der Pensionscheck berechnet diese Anteile, einmal bezogen auf das Diensteintrittsdatum und das Zusagedatum für beherrschende GGF.

Die Checkliste fragt nach allen Daten, die für eine umfassende Analyse relevant sind – Nachfragen wegen ergänzender Informationen werden hiermit ausgeschlossen. Entsprechend den Daten der Pensionszusage wird der Kapitalbedarf in den einzelnen Finanzierungsmodellen berechnet und mit den vorhandenen Absicherungen verglichen.

### Alle Lösungen auf einen Blick

Senden Sie die Checkliste an Ihren Maklerbetreuer. Von Ihm erhalten Sie die Analyse als ausdrückbare PDF-Datei. Die Finanzierungsmodelle und die sich aus den Modellen ergebenden Finanzierungslücken werden zu Anfang der Analyse in einer Kurzübersicht zusammengefasst (Tabelle 2).

Ausgehend von den zugesagten Leistungen und vorhandenen Absicherungen werden das notwendige Kapital, mögliche Finanzierungslücken und der jährliche Aufwand zum Schließen der Lücken berechnet.

Schon diese Kurzübersicht bietet eine gute Diskussionsgrundlage für das Gespräch mit Ihrem Kunden. Weitere Informationen, einschließlich grafischer Darstellungen, liefern die Folgeseiten. Auch das zusätzliche Ausdrucken von Beispielberechnungen mit Details zu den verwendeten Tarifen ist möglich.

### Neutraler Druck der Analyse möglich

Bis auf eine Ausnahme ist der gesamte Pensionscheck neutral gehalten. Sie können sogar wählen, ob Sie den Ausdruck im AXA-Layout oder neutral möchten! Die Ausnahme betrifft die Berechnung der Rückdeckung. Die wählen Sie aus den Tarifen der AXA Lebensversicherung aus. Neben Kollektivtarifen und Rahmenvereinbarun-

gen wie dem VFHI können Sie die Berechnung von Bisex-Tarifen vorgeben. Welche Berechnungen und Auswertungen Sie tatsächlich ausdrucken möchten, können Sie am Ende der Checkliste in Bereich „Druckoptionen“ wählen.

### Aufschieben wird teuer

Manch ein GGF wird bei dem notwendigen, zusätzlichen finanziellen Aufwand zum Erreichen seines Versorgungszieles die Idee haben auf die Rentenzahlungen zu verzichten (Kapitalabfindung). Oder seine Versorgung auf den Teil zu reduzieren, der mit dem bereits erreichten Kapital erreicht werden kann (Teilverzicht). Die finanziellen Folgen dieser Alternativen können Sie mit dem Pensionscheck ebenfalls berechnen. Für viele Kunden dürfte bei dem Vergleich dieser beiden Alternativen mit den Ausfinanzierungs-Optionen der finanzielle Aufwand zur Schließung der Deckungslücke das kleinere Übel sein.

Mehr Informationen zum Pensionscheck und die Checkliste erhalten Sie von Ihrem Maklerbetreuer Herrn Thomas Hackenholz. Oder Sie senden uns eine Mail an [vorsorgemuenster@axa.de](mailto:vorsorgemuenster@axa.de). Dort erfahren Sie auch, wie Sie bestehende Pensionszusagen von der Kölner Spezial GmbH, einer auf Arbeits- und Steuerrecht spezialisierten Beratungs-GmbH, überprüfen lassen können.

### Fazit

Fast alle längere Zeit bestehenden Pensionszusagen haben Deckungslücken. Mit dem Pensionscheck ermitteln Sie diese Deckungslücken und stellen Lösungsmöglichkeiten übersichtlich gegenüber. Damit ist der Pensionscheck das ideale Instrument, um wieder mit GGF ins Gespräch zu kommen. Seien es die im eigenen Bestand oder die, die noch nicht von Ihnen betreut werden.



Dr. Björn Achter  
Leiter Geschäftsfeld bAV  
AXA

# Lassen Sie sich finden

## Online-Marketing für Versicherungsmakler

Wer sich erfolgreich im Internet vermarkten möchte, steht vor allem vor der Herausforderung, die richtigen Instrumente zu entdecken. Die eigene Webseite als digitale Visitenkarte ist ein erster Schritt, doch die nächste Frage ist, wie macht man darauf aufmerksam? Unsere Antwort darauf ist so simpel wie zielführend: Lassen Sie sich finden!

Potenzielle Neukunden benutzen im Internet Suchmaschinen. Da Google die höchsten Marktanteile aller Suchmaschinen hält (96 Prozent!), wird neudeutsch von „googeln“ gesprochen, wenn das Suchen mittels Suchmaschinen gemeint ist. Rechnen Sie als Finanz- und Versicherungsmakler fest damit, dass die Suche nach Ihnen und Ihren Wettbewerbern bei Google beginnt.

### Google verstehen

Die größte Leistung Googles ist zweifellos das Crawling. Mittlerweile nutzt Google Tausende von Index-Servern, um den Index täglich zu aktualisieren. Für das Crawling werden sogenannte Spiders verwendet. Dabei handelt es sich um kleine Programme, die bei einer Handvoll Webseiten mit ihrer Suche beginnen und von dort aus jedem weiteren Link zu anderen Seiten folgen.

Jedes Dokument, das im Internet gefunden wird, erhält eine laufende Nummer (Index-Nummer). Gleichzeitig werden die Dokumente auf Keywords durchsucht. Jedem Keyword wiederum wird eine Liste zugeordnet, in der sich alle Dokumente befinden, in denen der Suchbegriff vorkommt. Wird nun eine Suchanfrage gestellt, durchsuchen unzählige Index-Server gleichzeitig den Index, um innerhalb einer halben Sekunde die besten Ergebnisse zu finden.

**Google-Marktanteil 96 Prozent:** Die Suchmaschine Google hat einen Marktanteil von 95,9 Prozent erreicht (03/2012). Tendenz steigend. Konkurrenten wie Bing und Yahoo spielen praktisch kaum eine Rolle

### Google Adwords als Werbeanzeige

Ziel des Suchmaschinenmarketings (SEM) ist die Verbesserung der Sichtbarkeit innerhalb der Ergebnisliste von Google. Man unterscheidet zwischen den organischen Suchresultaten, die durch eine Suchmaschinenoptimierung (SEO) beeinflusst werden können, und den gekauften Werbeeinblendungen, die den eigentlichen Anteil des Suchmaschinenmarketing darstellen. Suchmaschinenmarketing-Maßnahmen führen dazu, dass eine Werbeanzeige auf einem der obersten Plätze der Suchergebnislisten erscheint.

Gerade für Versicherungsmakler ist der Wettbewerb um die ersten Plätze bei Google besonders stark. Es ist schwierig, bei den umkämpften Keywords der Versicherungsbranche von Google auf einem der vorderen Plätze aufgelistet zu werden. Durch gezielte Werbeanzeigen auf Google sichern Sie sich eine Position auf der ersten Seite.

### Empfehlungsmarketing mit Google

88 Prozent der Deutschen vertrauen den Empfehlungen von Bekannten; 77 Prozent vertrauen den Konsumentenbewertungen im Internet. Potentielle Neukunden verlassen sich auf die Empfehlungen anderer. Dienstleister mit Empfehlungen werden

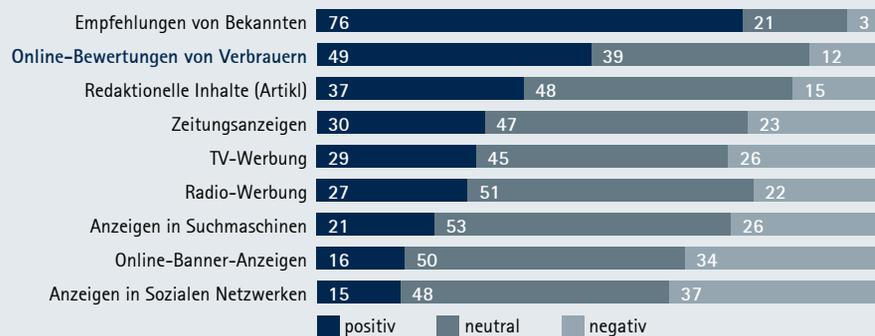
von Google als relevanter erachtet und somit höher gerankt. Das größte Empfehlungsportal für lokale Dienstleister in Deutschland ist [www.kennstduen.de](http://www.kennstduen.de). Weit über 1.000 Versicherungsmakler und Finanzberater nutzen dieses Portal erfolgreich, um mit den Empfehlungen ihrer zufriedenen Kunden eine Position auf Googles erster Seite in den organischen Ergebnissen zu erzielen. Empfehlungen von zufriedenen Kunden sind die beste Form der Werbung – auch im Internet bei Google!

### Google+ Local

Wer googelt, bekommt unter anderem auch einen „Lokalteil“ angezeigt, in dem bis zu sieben Unternehmen sehr prominent mit Kontaktdaten und dem zur Adresse gehörenden Straßenkarte von Google Maps angezeigt werden. Vor allem dann, wenn der Eintrag bei Google+ Local optimiert ist. Der Suchende gelangt direkt von den Suchergebnissen zu dem Brancheneintrag von Google, welcher wiederum mit den Google Maps verknüpft ist.

Ein Eintrag bei Google+ Local ist mit einer Online-Visitenkarte zu vergleichen. Mit der Erstellung und Optimierung einer eigenen Google+ Local-Seite erhöhen sich die Chancen, bei relevanten Sucheingaben

### Welchen Werbeformen die Deutschen vertrauen



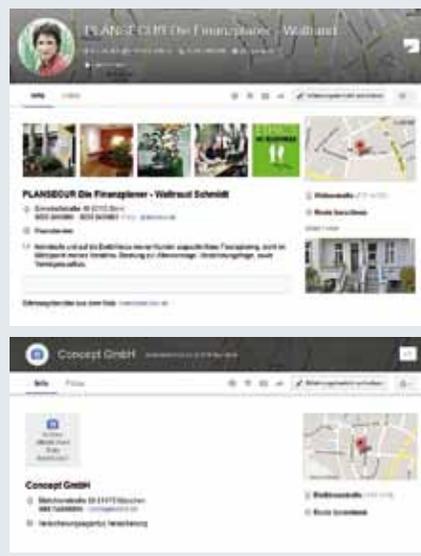
„Völliges“ oder „teilweises Vertrauen in diese Werbeformen, Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen zuverlässig  
Quelle: Nielsen Company, Global Online Survey 2011

## WinLocal optimiert Ihren Eintrag bei Google+ Local

Rechts: Beispiel eines von WinLocal optimierten Eintrags bei Google+ Local und eines nicht optimierten Eintrags (unten)

### Vorteile von Google+ Local

- Ermöglicht Präsenz mit Web-Visitenkarte auf der Google-Trefferliste
- Sorgt für lokale Auffindbarkeit mit allen relevanten Informationen
- Schafft Vertrauen und aktiviert Kontaktaufnahme
- Optimierte Google+ Local-Einträge werden dreimal so oft ausgeliefert wie nicht optimierte Einträge
- Google+ Local-Einträge mit Bewertungen werden sechsmal so oft ausgeliefert
- Google+ Local nimmt bis zu 50 Prozent der ersten Suchergebnisseite ein



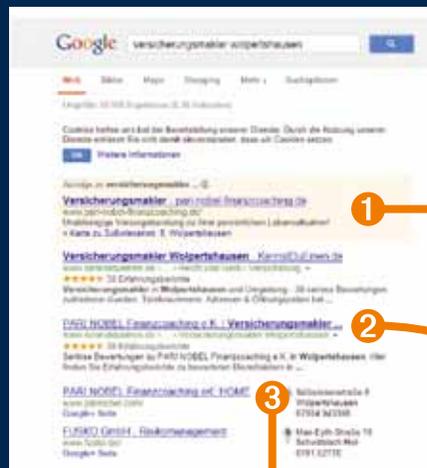
**Wir denken nicht, wir googeln!** Monatlich wird in Deutschland über sieben Mio. Mal auf Google nach „Versicherungsmakler“, „Finanzberater“, „Finanzberatung“, „Versicherungsberatung“ und ähnlichem „in der Nähe“ gesucht. Umso wichtiger ist es für Finanz- und Versicherungsmakler auf Google gefunden zu werden und zwar idealerweise auf der ersten Seite in allen drei Bereichen:

**1 Google Adwords:** Werbeanzeigen, meist farbig hinterlegt, die auf der ersten Seite oben rechts positioniert sind. Das Nutzen von Adwords ist ein Bereich Ihres Suchmaschinenmarketings (SEM).

**2 Organischer Bereich:** Auffindbarkeit der Homepage bzw. des Dienstleisters. Für die Auffindbarkeit sorgt Ihre Suchmaschinenoptimierung (SEO).

**3 Google+ Local:** Eine Art Virtuelle Visitenkarte eines Unternehmens.

Marketing mit Google bedeutet Neukunden gewinnen und Zielgruppen erreichen. Je öfter ein Finanz- und Versicherungsmakler bei Google auf der ersten Seite auffindbar ist, umso höher die Wahrscheinlichkeit, dass der Suchende ihn als relevant erachtet und Kontakt aufnimmt.



(Ihre Branche, Ihre Stadt oder Region) auf der ersten Seite dabei zu sein.

## Dreifache Präsenz bei Google

Neukundengewinnung und Lead-Generierung findet heutzutage hauptsächlich im Internet statt. Eine Präsenz auf Google ist für Finanz- und Versicherungsmakler enorm wichtig, denn genau dort gehen potenzielle Neukunden auf die Suche. Online gefunden zu werden und online Kunden zu gewinnen, setzt eine effektive Präsenz bei Google voraus. Ein Versicherungsmakler, der seine Präsenz auf der ersten Suchergebnisseite optimiert und alle drei Bereiche der Suchmaschine ausschöpft, erreicht eine sehr hohe Wahrscheinlichkeit, von potentiellen Neukunden erstens vorrangig wahrgenommen und zweitens gegenüber einer Vielzahl weiterer Suchtreffer bevorzugt zu werden.

Am Beispiel dieses Versicherungsmaklers wird klar, dass er durch seine Präsenz bei Google die Konkurrenz aussticht. Die Suchwortkombination „versicherungsmakler wolpertshausen“ (also Profession und Region) ist typisch. Die Google-Trefferliste nennt unseren Beispiel-Makler dreifach: Erstens ganz oben als Adword-Anzeige; zweitens taucht sein Eintrag bei www.kennstduenein.de (wo auch Kundenempfehlungen zu lesen sind) im organischen Google-Bereich auf; drittens erscheint sein Google+ Local-Eintrag.

Steigern Sie Ihren Umsatz ohne Leads! Setzen Sie auf die Empfehlungen Ihrer zufriedenen Kunden! Die WinLocal GmbH (Anbieter von www.kennstduenein.de) ist spezialisiert auf den lokalen Online-Verkauf von Produkten und Dienstleistungen. Die Lösungen von WinLocal liefern messbar mehr Umsatz, indem sie alle Online-Bereiche kombinieren: Online Anzeigen, Suchmaschinenoptimierung, Google+ Local, Google Maps und Online Empfehlungsmarketing.

## WinLocal GmbH

Ihre Ansprechpartner

René Strauß  
Diplom-Betriebswirt (BA) / Head of Sales  
Tel.: (069) 9778459-140  
E-Mail: rene.strauss@winlocal.de

Manuela Büdenbender  
Marketing Managerin / Assistentin René Strauß  
Tel.: (069) 9778459-156  
E-Mail: manuela.buedenbender@winlocal.de

Defino-Partner erhalten Sonderkonditionen!



## Kunstwerke sammeln und versichern Die Kunstversicherung nach Maß

**Kunst, Antiquitäten und andere mobile Preziosen brauchen Schutz – ob zu Hause, unterwegs oder im Feriendomizil. Nationale Suisse weiß um die Gefährdung von wertvollen Mobilien. Mit der *Artas Kunstversicherung* hat Nationale Suisse deshalb die Kunstversicherung für alle Fälle entwickelt. Dieses flexible Konzept schützt optimal gegen finanzielle Folgen bei Beschädigung oder Verlust; für Privathaushalte ebenso wie Galerien oder Museen.**

*Artas* ist eine sogenannte Allgefahrdeckung und deckt nahezu alle denkbaren Schadenfälle ab, die entstehen können durch Feuer, Einbruchdiebstahl, Vandalismus, Leitungswasser und Sturm sowie Beschädigung, Zerstörung und einfachen Diebstahl. Versichert sind auch solche Schäden, die durch Elementarereignisse wie Starkregen, Überschwemmung, Grundwasser, Lawinen, Schneedruck, Erdfall oder Erdbeben entstehen. Damit geht der Versicherungsumfang

weit über den einer Standard-Hausratversicherung hinaus.

Versicherungsschutz besteht für Kunstobjekte auch im erweiterten Sinn: Neben Gemälden, Grafiken, Plastiken und Skulpturen, ethnografischer Kunst, Antiken sowie klassischen Antiquitäten können auch hochwertiger Hausrat und darin enthaltene Wertsachen eingeschlossen werden.

Räumlich flexibel gilt der Versicherungsschutz an allen versicherten Standorten weltweit. Ob in der Privat- oder Ferienwohnung, im Büro, beim vorübergehenden Aufenthalt in der Restauratorenwerkstatt oder im Rahmenatelier. Die entsprechenden Transporte sind ebenfalls mitversichert.

Ebenso weltweit gilt Außenversicherungsschutz. Damit sind wertvolle Gegenstände wie Reisegepäck, Foto- und Filmapparate, Ferngläser, Laptops, Handys oder Musikinstrumente auch auf Reisen versichert. Eine Deckungserweiterung schließt das Tragerisiko von Pelzen und Schmucksachen ein.

Sportgeräte wie Golfausrüstungen oder Jagd- und Sportwaffen sind ebenfalls weltweit versichert.

Ein weiteres Plus ist das individuelle Risk Management von Nationale Suisse. Kunstsachverständige schätzen, inventarisieren und dokumentieren die Kunstsammlung oder den gesamten Hausrat. Periodische Überprüfungen der Versicherungswerte stellen sicher, dass weder unter- noch über-versichert wird.

*Artas*-Kunden profitieren außerdem von einem ausgedehnten Netzwerk in Kunstkreisen. Ob es um Transport, Sicherheitsberatung, Schadenseinschätzung oder das Art Loss Register für gestohlene Kunstobjekte geht: Nationale Suisse kennt die richtigen Ansprechpartner. Weitere Informationen unter [www.nationalesuisse.de](http://www.nationalesuisse.de).

*Nationale Suisse*



## Weil das Leben kein Spiel ist, sollten Sie für den Ernstfall vorsorgen: Mit Gothaer Perikon.

- Individueller Risikoschutz für die wichtigsten Lebensrisiken
- Finanzielle Absicherung bei schweren Krankheiten
- Auch Absicherung von wichtigen Personen im Unternehmen

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

**Gothaer**

## Klassische Rente mit garantiert nachhaltiger Kapitalanlage

# Volkswohl Bund punktet mit transparente

Seit Juni 2013 bietet die Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G. ihre klassischen Tarife auch als transparente an. Was das ist und für welche Kunden eine transparente interessant ist,

darüber sprach [partner:] mit Robert Linnemann, Volkswohl Bund-Produktmanager für klassische Altersvorsorge, und transparente-Geschäftsführer Andreas Hartweg.

[partner:] Können Sie das Konzept der transparente in zwei Sätzen beschreiben?

hat der VAV die nachhaltige Altersvorsorge transparente entwickelt und kooperiert nur mit ausgezeichneten Versicherern wie dem Volkswohl Bund.

**Andreas Hartweg (AH):** Sicher vorsorgen, rentabel anlegen und nachhaltig Umwelt und Gesellschaft stärken – das sind die Vorteile der transparente. Sie kombiniert klassische Vorsorge mit der Anlage in nachhaltige Projekte.

[partner:] Wie funktioniert das genau?

[partner:] Die drei transparente-Pluspunkte heißen also sicher, rentabel und nachhaltig. Wer von Ihnen sorgt für sicher, wer für rentabel und wer übernimmt die Nachhaltigkeit?

**RL:** Eingehende Beiträge legt der Volkswohl Bund im Einklang mit den VAV-Richtlinien sicher, rentabel und zugleich nachhaltig in seinem Sicherungsvermögen an. Der Beirat des VAV berät bei der Anlage in nachhaltige Projekte und erstellt den regelmäßig erscheinenden Anlagebericht für die Kunden.

**Robert Linnemann (RL):** Der Dreiklang der transparente-Pluspunkte ergibt sich aus der Kooperation mit der Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G., einem sicheren und leistungsstarken Anbieter klassischer Altersvorsorgeprodukte, und dem Verein für alternative Versorgungskonzepte (VAV e.V.) unter dem Dach der transparente GmbH.

[partner:] Welche Kosten entstehen den Kunden für diese Vorteile?

**AH:** Der VAV mit Sitz in Hamburg wurde nach einer Idee von meinem Kollegen Andreas Wietholz und mir 1996 gegründet. Der Verein entwickelt nachhaltige Vorsorge- und Finanzkonzepte und unterstützt sozial- und umweltverträgliche Projekte finanziell und beratend. Bereits 1996

**RL:** Alle Vorteile der transparente erhält der Kunde ohne Nachteile, das heißt, die Tarife kosten im Vergleich zu unseren normalen Tarifen keinen Cent mehr, und die Rente ist genauso hoch. Die "Eintrittskarte" für die transparente ist die Mitgliedschaft im VAV (16 EUR Jahresgebühr für den Versicherungsnehmer).

**AH:** Wir bieten Maklern auch ein Modell an, bei dem sie ihre Kunden von der Beitragszahlung befreien können. Bitte kontaktieren Sie uns bei Interesse.

### Das transparente-Konzept

Beiträge der transparente-Altersvorsorge fließen zu 100 Prozent in nachhaltige Projekte und Geldanlagen. Das transparente-Konzept wurde 1996 vom Verein für alternative Versorgungskonzepte (VAV) entwickelt. Bei der Anlage der Beiträge kooperiert der Verein mit Versicherungsgesellschaften, die sich verpflichtet haben, die transparente-Beiträge nach den Richtlinien des Vereins anzulegen. Der VAV recherchiert die konkreten Anlageprojekte. Maßgebliches Kriterium ist dabei eine nachhaltige Entwicklung.

[partner:] Aus welchem Grund hat sich der Volkswohl Bund für eine Zusammenarbeit mit der transparente GmbH entschieden?

**RL:** Schon seit 2008 bietet der Volkswohl Bund bei Fondspolice den Einschluss von geprüften Nachhaltigkeitsfonds an. Mit der transparente ergänzen wir unser nachhaltiges Produktangebot jetzt im klassischen Bereich.

[partner:] Warum haben Sie den Volkswohl Bund als Produktpartner gewählt?



**AH:** Wir haben nach einem verlässlichen Partner gesucht, der über eine lange Tradition, eine stabile Finanzstärke über Jahrzehnte und schon über eine starke Kultur der Nachhaltigkeit verfügt. Es wird Sie nicht wundern, dass wir direkt auf den Volkswohl Bund gekommen sind.

**[partner:]** Wie steht der Volkswohl Bund als Unternehmen zum Thema Nachhaltigkeit?

**RL:** Wir berücksichtigen bei unseren gesamten Kapitalanlageentscheidungen soziale, ethische und ökologische Kriterien. Halbjährlich lassen wir dies durch eine unabhängige Nachhaltigkeits-Ratingagentur (IMUG) überprüfen. Als einer von nur zwei Versicherern in Deutschland verzichten wir komplett auf Nahrungsmittelspekulationen.

**Durch verschiedene Beteiligungen an Fonds, die sich in den Bereichen Wind, Photovoltaik und Solarthermie engagieren, erwirtschaften wir derzeit Renditen von 4,5 bis 6,0 Prozent pro Jahr.**

**[partner:]** Wie passen Niedrigzinsphase und nachhaltige Kapitalanlage zusammen?

**RL:** Renditen brauchen nachhaltiges Wirtschaften – gegenwärtig wie zukünftig. Nachhaltigkeit in finanzökonomischer Hinsicht ist dauerhaft und zukunftsorientiert angelegt und auf langfristige Gewinnorientierung ausgelegt. Durch verschiedene Beteiligungen an Fonds, die sich in den Bereichen Wind, Photovoltaik und Solarthermie engagieren, erwirtschaften wir derzeit Renditen von 4,5 bis 6,0 Prozent pro Jahr.

**AH:** Nachhaltige Kapitalanlagen sind ein Zukunftsmarkt mit hohem Wachstumspotential.

**[partner:]** Können Sie ein paar Beispielinvestitionen aufzählen, die der Volkswohl Bund entsprechend den *transparente*-Kriterien in den letzten Monaten getätigt hat?

**RL:** Nicht erst seit dem Einläuten der Energiewende in Deutschland sind für uns Investitionen im Bereich regenerativer Energien attraktive Alternativen. Aktuelle Beispiele sind der European Sustainable Power Fund II und die Beteiligung am Projekt Onshore Wind Portfolio Deutschland.

**[partner:]** Welche Projekte und Investitionen könnten zukünftig getätigt werden?

**AH:** Satzungsgemäßer Zweck des VAV ist die Entwicklung von modellhaften Projekten zu gesellschaftspolitischen Themen im Zusammenwirken mit sozialen Einrichtungen. Die Beteiligung an alternativen Wohn- und Lebensformen, zum Beispiel altersgerechtes Wohnen, oder auch die Finanzierung von Kitas sind denkbare neue Projekte der nahen Zukunft.

**[partner:]** Welche Altersvorsorge kann ich als *transparente* beim Volkswohl Bund abschließen?



**RL:** Als *transparente* können Sie die klassischen Volkswohl Bund-Tarife abschließen: *Riester*-, *Basis*- und *Privatrente* sowie die betriebliche Altersvorsorge. Auch der Abschluss als *Rente Plus* ist möglich. *Rente Plus* bietet die doppelte Absicherung: erstens Altersrente und zweitens erhöhte Altersrente im Pflegefall.

Als zusätzlicher Leistungsauslöser für die erhöhte Altersrente gilt seit neuestem auch Autonomieverlust infolge von Demenz.

**[partner:]** Für welche Kunden eignet sich die *transparente*?

**AH:** Grundsätzlich für alle, die eine sichere, rentable und nachhaltige Altersvorsorge wollen. Besonders interessant ist sie aber für Kunden, die eine nachhaltige Lebensführung bevorzugen. Von der Einzelfirma bis zum börsennotierten Unternehmen genießt die *transparente* darüber hinaus als betriebliche Altersvorsorge eine starke Nachfrage – insbesondere bei Betrieben, die sich nachhaltiges Handeln auf die Fahne geschrieben haben. Außerdem eröffnet sie ein breites Akquise-Potential, weil sie sich auch ergänzend zu bestehenden betrieblichen Versorgungsmodellen installieren lässt.

**[partner:]** Wie kann ich die *transparente* beantragen?

**RL:** Es reicht ein Kreuz im Antrag! Wichtig ist, dass dem Versicherungsantrag der ausgefüllte und unterschriebene Mitgliedsantrag für den VAV beiliegt oder eine Mitgliedschaft nachgewiesen wird. Wenn Sie Angebote über unser Angebotsprogramm rechnen, wird die *transparente* bereits im Angebot berücksichtigt.

**Sprechen Sie Ihren regionalen Ansprechpartner auf die *transparente* an! Er versorgt Sie mit wichtigen Unterlagen und steht Ihnen bei Fragen zur Verfügung.**

# Pflegevorsorge – ein kommender Megatrend

**Privatkunden wünschen Beratung zum Thema Pflegebedürftigkeit. Dies zeigt eine aktuelle YouGov-Vermittlerumfrage im Auftrag der HDI Lebensversicherung AG. Zwar kann fast jeder Makler seine Kunden bei Pflege Themen unterstützen. Aber jeder Vierte tut dies nur auf Nachfrage. Ein Hauptgrund: Das Produktangebot der Versicherer ist in der Vermittlerschaft zu wenig bekannt.**

Im Thema Pflege schlummert großes, bislang ungenutztes Vertriebspotenzial. Jeder vierte Vermittler kann seine Kunden zwar zu Pflege Themen beraten, tut dies aber nur auf Nachfrage. Weitere fünf Prozent boykottieren das Thema komplett. Insgesamt lässt also ein Drittel aller Makler das existenzielle Risiko Pflegebedürftigkeit im Kundengespräch ganz oder teilweise außen vor. Dies ist ein Kernergebnis der repräsentativen Studie, die das Meinungsforschungsinstitut YouGov im Mai 2013 im Auftrag der HDI Leben unter 203 selbstständigen Vermittlern aus ganz Deutschland durchführte.

„Beim Thema Pflege gilt es, ein existenzielles Risiko abzusichern. Makler sollten hier im Interesse ihrer Kunden noch mehr Eigeninitiative entwickeln. Als Lebensversicherer unterstützen wir sie dabei mit neuen, attraktiven Produkten“, sagt Gerhard Frieg, Vorstand für Produktmanagement und Marketing bei HDI Leben. Der Markt für Policen, die bei einer späteren Pflegebedürftigkeit leisten, ist schon heute groß und wird in den kommenden Jahren rasant weiterwachsen: Nach Schätzungen des Statistischen Bundesamtes wird die Zahl der Pflegebedürftigen von 2,4 Mio. im Jahr 2010 auf 3,4 Mio. im Jahr 2030 steigen – und damit um rund 40 Prozent.

## Offene Türen beim Kunden

Einen Einstieg ins Thema zu finden, ist für Makler nicht schwer. Mehr als zwei Drittel der von YouGov befragten Vermittler geben an, dass ihre Kunden sich mit fortschreitendem Alter zunehmend den Kopf darüber zerbrechen, wer sie künftig einmal pflegen soll. Knapp 40 Prozent erleben am Beispiel ihrer Eltern, was Pflegebedürftigkeit bedeutet – und wollen später einmal selbst besser abgesichert sein.

Angesichts solcher Voraussetzungen stellt sich die Frage, warum manche Vermittler bei der Pflegevorsorge noch so zurückhaltend agieren. Von denen, die Pflege Themen im Kundengespräch komplett außen vor lassen, gab je ein Drittel als Grund an: „Das Thema wirkt auf den Kunden abschreckend“, „Andere Risiken sind für den Kunden relevanter“ und „Ich kenne mich mit dem Thema nicht hinreichend aus“.

## Produktinnovationen unbekannt

Außerdem stellte YouGov fest, dass viele Vermittler die neuesten Produktinnovationen in der Pflegevorsorge noch nicht kennen. 95 Prozent ordnen Pflegeprodukte eindeutig der privaten Krankenversicherung (PKV) zu. Sie assoziieren damit zum Beispiel die Pflegerentenversicherung,

die Pflegetagegeldversicherung oder den Pflege-Bahr. Nur zehn Prozent würden ihren Kunden einen Pflegebaustein vom Lebensversicherer beim Abschluss einer Altersvorsorge anbieten. Dabei sind gerade hier in letzter Zeit attraktive Produkte entstanden.

Ein Beispiel ist *Extra* von HDI Leben. *Extra* ergänzt die Altersvorsorge-Produktlinien *TwoTrust* und *TwoTrust Klassik* um eine leistungsstarke Absicherung bei Pflegebedürftigkeit. Als einfaches und transparentes Produkt bietet es Verbrauchern eine solide Basis.

## „Der Markt hat auf *Extra* gewartet“

„Die YouGov-Umfrage bestätigt unsere Entscheidung, *Extra* auf den Markt zu bringen. Denn die Studie zeigt: Ein Viertel der Vermittler wünscht sich eine einfache Altersvorsorgelösung, die das Pflegerisiko mit abdeckt. Nur zehn Prozent arbeiten bereits mit solchen Produkten. Mit anderen Worten: Der Markt hat auf *Extra* gewartet“, so Frieg. Zudem seien die ersten Rückmeldungen aus der Vermittlerschaft zu *Extra*, das seit Anfang Mai auf dem Markt ist, durchweg positiv. Erhältlich ist *Extra* in der Basis-, der Riesterrente sowie in der privaten Altersvorsorge. Unter unveränderten Kalkulationsbedingungen und den derzeit deklarierten Überschüssen (Deklaration 2013) verdoppelt sich die Altersrente bei Eintritt der Pflegebedürftigkeit. Eine Erhöhung der Altersrente um 50 Prozent ist in jedem Fall garantiert. Das Besondere: Nach Rentenbeginn steigen die Leistungen weiter an.

„Je früher Makler beginnen, sich mit dem Thema ‚Pflege‘ vertraut zu machen, desto besser – denn hier entsteht gerade ein Megatrend“, führt Frieg weiter aus. Im Grunde wissen dies auch die Vermittler. Mehr als 90 Prozent von ihnen sagen, die Pflegevorsorge werde in den nächsten fünf Jahren an Relevanz gewinnen. Knapp 60 Prozent gehen sogar von einer stark steigenden Bedeutung aus. Bestätigt wird diese Einschätzung von offiziellen Demografie-Prognosen.

HDI Lebensversicherung AG

### Umfangreichstes Gesamtpaket am Markt

Nach einem Wettbewerbsvergleich des Instituts für Finanz-Markt-Analyse (Infinma) im März 2013 bietet *Extra* das umfangreichste Gesamtpaket am Markt an. Darüber hinaus bietet *Extra* Vorteile wie zum Beispiel: einfacher Vertragsabschluss, Leistung auch bei Demenz, zusätzlicher Schutz für die Hinterbliebenen.



Allianz Private Krankenversicherungs-AG

## Für den entscheidenden Vorteil als Arbeitgeber – die betriebliche Krankenversicherung

Einfach, transparent und fair

### Neun starke Module der betrieblichen Krankenversicherung der Allianz

Ab 10 Mitarbeiter abschließbar (Ausnahme Krankenhaus)

<b>Vorsorge</b>	<b>Zahnersatz</b>	<b>Zahnvorsorge und -behandlungen</b>
100 % für ausgewählte Vorsorgeuntersuchungen (alle 2 Jahre)	40 % der insgesamt entstandenen Kosten (inkl. Implantate und Inlays), zuzüglich GKV-Leistung	Füllungen, Prophylaxe, Parodontalbehandlung, Wurzelbehandlung
<b>Krankenhaus bei Unfall</b>	<b>Krankenhaus (ab 50 Mitarbeiter)</b>	<b>Krankentagegeld</b>
Stationäre Zusatzversicherung mit Zweibettzimmer bei Auslöser Unfall	Stationäre Zusatzversicherung mit Zweibettzimmer bei Auslöser Unfall oder Krankheit	Private Ergänzungen zum gesetzlichen Krankengeld ab der 7. Woche der Arbeitsunfähigkeit
<b>Heilpraktiker</b>	<b>Sehhilfe</b>	<b>Reise</b>
70 % für Heilpraktikerbehandlungen (inkl. Arzneimittel), max. 400 EUR pro Jahr	100 % für Brillen und Kontaktlinsen, max. 150 EUR innerhalb von 24 Monaten	Reisekrankenversicherung inkl. Rücktransport bei bis zu 8 Wochen Reisedauer

Mehr Informationen unter [www.business.allianz.de/bkv](http://www.business.allianz.de/bkv)

**Allianz** 

Bauherren aufgepasst!

## Bei Sowieso-Schäden keine Deckung durch Bauherren-Haftpflichtversicherung

Die Hypothekenzinsen sind niedrig, der Hausbau hat Konjunktur. Dies gibt Anlass, auf eine oftmals übersehene Deckungslücke hinzuweisen, die den Hausbau zwischen zwei bereits bebauten Grundstücken betrifft (Lückenbau), also eine Situation, die häufig auftritt. Dennoch ist die Deckungslücke wenig bekannt.

Ein Beispiel: Viele Baufahrzeuge fahren während der Bauphase gelegentlich auch über die Nachbargrundstücke. Während der Bauzeit liegt zunächst Schnee auf den Grundstücken. Erst nachdem der Schnee taut, sind die Schäden

Vorfeld durch den Planer bzw. Architekten eingerechnet werden. Dies wird jedoch gerne im Zuge der Kostenminimierung unterlassen.

Handwerker besitzen zwar in der Regel eine Betriebshaftpflichtversicherung. Hier kann es aber schwierig werden, denn Handwerker geben sich beim Hausbau buchstäblich die Klinke in die Hand und der tatsächliche Verursacher wird in der Regel nicht ermittelt. Somit kann auch niemand für den Schaden verantwortlich gemacht werden. Versicherungstechnisch kann möglicherweise eine KFZ-Versicherung herangezogen werden, sofern der Schaden durch einen LKW und nicht durch eine Arbeitsmaschine verursacht wurde. Die Beweislast hierfür trägt jedoch der Geschädigte.

Wie oben erwähnt, sollten mögliche Kosten für vorhersehbare Schäden einkalkuliert werden. Häufig werden diese Kosten übergangen, um den Vergabepreis des Gewerkes niedriger zu halten. In diesem Fall sollte der Architekt oder Planer in die Pflicht genommen werden. In jedem Versicherungsfall ist immer eine Einzelfallprüfung notwendig, da jeder Fall anders gelagert ist.



in ihrem tatsächlichen Ausmaß zu erkennen: Hofeinfahrt- und Gartenpflasterungen wurden verschoben, sind zum Teil gebrochen. Ein Meter Zaun ging zu Bruch.

Ein klassischer Schadenfall für eine Bauherren-Haftpflichtversicherung (BHV)? Leider nein. Beim Lückenbau sind solche Schäden (z.B. auch die Senkung des Nachbargrundstückes) nicht über eine BHV zu versichern. Es handelt sich um sogenannte Sowieso-Schäden; Schäden die vorhersehbar sind und eben nicht plötzlich eintreten. Diese vorhersehbaren Sowieso-Schäden werden in den Versicherungsbedingungen für die Haftpflichtversicherung (AHB) von der Deckung ausgeschlossen.

Der Geschädigte bleibt allerdings nicht unbedingt auf dem Schaden sitzen. Die Kosten müssen richtigerweise im

Insbesondere beim Lückenbau sind Sowieso-Schäden auf den Nachbargrundstücken kaum zu vermeiden. Weisen Sie innerhalb Ihrer BHV-Angebote ausdrücklich auf die Deckungslücke bei Sowieso-Schäden hin, damit Ihr Kunde beim Hausbau nicht von zusätzlichen Kosten überrascht wird.



Julia Hebben  
Team HUKR-Sach  
Fachreferentin Privatkunden  
[pma:]

**24**  
STUNDEN  
ANWALTS  
NOTRUF



**Leistungsstarker ÖRAG-Rechtsschutz:  
Anrufen, fragen, fertig.**

**ÖRAG**  
RECHTSSCHUTZ

INFOSTEL 0800 4636835: der deutschlandweit gebührenfreie Rechtsschutz-Service für Kunden und Vermittler.

Ein Angebot der ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG, Hansaallee 199, 40549 Düsseldorf, [www.oerag.de](http://www.oerag.de)

# Mit Freu(n)den genießen

Das Leben ist viel zu kurz, um schlechten Wein zu trinken. Das dachten sich wohl auch die Freunde von Hans Peter Ries, niedergelassener Rechtsanwalt in Münster, und Werner Beforth, Geschäftsführer [pma:] consult GmbH. Offenbar bewiesen beide immer wieder als Gastgeber bei der Wahl ihrer Weine einen guten Geschmack, der bei Familie und Freunden großen Anklang fand. Wieder und wieder wurden die beiden von vielen Freunden gefragt, ob sie eine Weinempfehlung für sie hätten.

2006 war die Ursprungsidee geboren: „Warum Familie, Freunden oder Mandaten nicht das weitergeben, was wir beide so gerne mögen und lieben?“ erklärt Werner Beforth den Beginn des Weinkontors Münster. Zunächst hatten die beiden nicht an ein Geschäft gedacht, sondern an



*"Weil in jedem Menschen er das erweckt,  
was im Unterbewusstsein in ihm steckt,  
drum trinkt mit Vorsicht das köstliche Nass.  
Wein ist Wahrheit. In vino veritas!"*



Bei Weinliebhabern aus Münster und der Region ist Münsters Weinkontor längst kein Geheimitipp mehr: Wer Qualitätsprodukte aus der Welt der Weinspezialitäten sucht, wird hier fündig. Die Inhaber, Rechtsanwalt Hans Peter Ries und [pma:]-Partner Werner Beforth, laden herzlich ein, in ihrem Weinkontor erlesene Tropfen zu verkosten. Foto (v.l.n.r.): Markus Schneider (Weingut Markus Schneider), Werner Beforth und Hans Peter Ries.

## Münsters Weinkontor

Biederlackweg 5a  
48167 Münster

Inhaber: Hans Peter Ries und Werner Beforth

Telefax: 0251 / 4 82 94 34

E-Mail: [muensters.weinkontor@t-online.de](mailto:muensters.weinkontor@t-online.de)

Internet: <http://www.muenstersweinkontor.de>

Öffnungszeiten: Samstag 11:00 bis 15:00 Uhr



### Empfehlung für diesen Sommer

*Rosé Saigner,  
Weingut Markus Schneider  
(ideal zum Grillen)*

### Genießer-Tipp

*Wein muss schmecken! Man sollte nicht zu viel hineininterpretieren. Jeder sollte für sich herausfinden, was ihm gut schmeckt. Einen Wein, der jedem schmecken sollte oder müsste, gibt es nicht.*

einen kleinen Handel. Immerhin gehen beide einem zeitintensiven Hauptberuf nach. Angefangen hat alles mit Telefon-Akquise. Zuerst wurde für Freunde und Bekannte Wein bestellt und dann ging es recht schnell über Mund-zu-Mund Propaganda. Es wurde ein kleines Lager in einem Gewerbegebiet in Münsters Hafen angemietet. Dieses war ein reines „Abhollager“ und wurde auch schnell zu klein. Am heutigen Standort des Weinkontors fand man dann die idealen Räumlichkeiten.

Mit den Weinen des Weinguts Schneider fing alles an. Der mittlerweile erfolgreiche und bekannte Winzer Markus Schneider aus der Pfalz war erst vor kurzem Gast einer Sonderveranstaltung in Münsters Weinkontor. Und dann kamen immer mehr Weine dazu. Nicht nur deutsche, sondern auch Weine aus Italien, Spanien, Frankreich und sogar aus Südafrika und Chile. Inzwischen bietet Münsters Weinkontor ein sehr gutes deutsches, aber auch inter-

nationales Sortiment an. Das meiste wird direkt von den Weingütern über Großhändler bezogen, deutsche Weine sowieso. Beforth und Ries sind regelmäßig unterwegs zu entsprechenden Weinproben und Verkostungen. Immerhin ist ihr guter Geschmack der Ursprung für Münsters Weinkontor.

Trotz des hohen Zeitaufwandes ist der Weinhandel für Ries und Beforth ein Hobby. Damit die beiden Weinliebhaber alles in einem überschaubaren und für sie realisierbaren Rahmen halten können, ist es nicht möglich, das Weinkontor täglich zu öffnen. Daher ist es nur samstags von 11-15 Uhr und nach Vereinbarung geöffnet. Kunden können direkt vor Ort kaufen, regional wird auch zum Käufer geliefert. Einen Internethandel gibt es bisher nicht. Ob Weiß- oder Rotwein, Crémants, Perlwein oder Champagner: Münsters Weinkontor ist gut sortiert.

Neben den Öffnungszeiten gibt es regelmäßige Sonderveranstaltungen: Während der jährlichen Frühjahrsmesse finden an drei Tagen Weinverkostungen mit neuen Weinen und Weinen aus dem Bestand statt. Im Herbst sind Rotweinproben beliebt. Sonderveranstaltungen, Weinproben und Themenabende können individuell nach Absprache vereinbart werden.



Katarina Orlovic  
Marketing und Veranstaltungsmanagement  
[pma:]

# Der Elefanten-Park im Allwetterzoo Münster

## Größtes Zoo-Projekt in NRW 2013



Elefanten leben in Münster seit mehr als 100 Jahren. 1899 wurde das erste Elefantenhaus im alten Zoo gebaut, das einer Moschee glich. 1974 zogen vier Elefantenkühe in den damals neuen Allwetterzoo ein. 1994 wurde das ursprüngliche Elefantenhaus um die Tropenhalle für Asiatische Elefanten erweitert. Im selben Jahr traf der erste Elefantenbulle ein, der sich auch fortpflanzte. Leider lebte das erste in Münster geborene Elefantenkalb nur 30 Stunden. Seitdem hoffte man erneut auf Nachwuchs, der sich nun endlich ankündigt: Im Juli erfreute Elefantenkuh Corny (Anfang des Jahres noch wegen schwerer Erkrankung in äußerst kritischem Zustand) ihre Pfleger und Zoodirektor Adler mit einem positiven Schwangerschaftstest. Nach der 22-monatigen Tragzeit soll das Kalb 2015 zur Welt kommen.

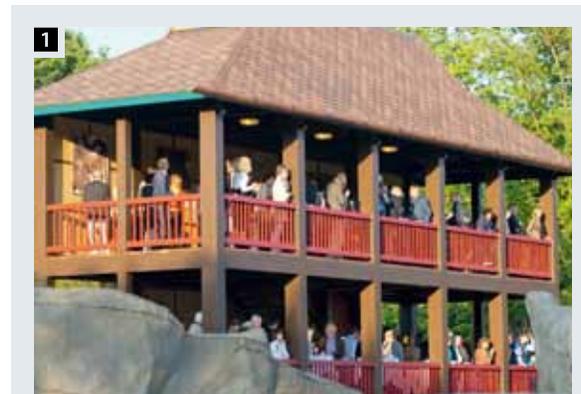
Im neuen Elefanten-Park haben die Dickhäuter eine Bewegungsfläche von rund 5.000 m<sup>2</sup>; vorher maß das weithin von Beton dominierte Gehege rund 1.500 m<sup>2</sup>. Die neue Anlage bietet ein völlig anderes Bild: Viel Holz, natürlich anmutende Fassaden und Kunstfelsen, unaufdringliche, aber schöne Farben sowie eine üppige Vegetation in der Anlage, an Wegen und Gebäuden und sogar auf dem Dach des Bullenhauses!

### Spender und Sponsoren

Für den Elefanten-Park hat der Zoo 4,95 Millionen Euro aufgewendet. Ein Teil der Baukosten, 1,2 Millionen, wurde aus dem Sparkassen-Fonds finanziert, der Großteil wurde durch eigene Mittel aufgebracht und mit über 1,2 Millionen Euro beteiligten sich Spender und Sponsoren. Unzählige Bürger aus Münster und weit darüber hinaus sowie Vereine und Organisationen, Kaufleute und Unternehmen haben sich für den Elefanten-Park begeistert und dem Zoo geholfen.

Im Januar 2012 startete der Zoo eine groß angelegte Spender- und Sponsorenkampagne mit professioneller Unterstützung. Zuvor war im November 2011 mit Christoph Nientiedt ein Fundraiser befristet eingestellt worden, der mit dem Umsetzen der Kampagne betraut war. Den Erfolg der Kampagne zeigt eine Wand voller farbiger Täfelchen mit Nennung sämtlicher Förderer am Elefantenhaus.

In prominenten Münsteranern fand der Zoo Botschafter für den Elefanten-Park. Olympiasiegerin Ingrid Klimke und Entertainer Götz Alsmann zählten zu einem Kreis von Menschen, die sich in besonderer Weise für die Errichtung des Elefanten-Parks einsetzten. Sportler und Fans engagierten sich ebenfalls: der SC Preußen 06 e.V. Münster, der USC



1



2



3

1 Das zweigeschossige Langhaus im Elefanten-Park des Allwetterzoos Münster

2 Zoodirektor Jörg Adler (rechts) mit NRW-Wissenschaftsministerin Svenja Schulze und Entertainer Götz Alsmann bei der Eröffnung des Elefanten-Parks

3 [pma:] auf der Tafel, die Sponsoren und Spender des Elefanten-Parks nennt

Münster e.V. oder die Betreiber der Hafenarena GmbH, die während öffentlicher Übertragungen der Fußball-EM 2012 um SMS-Spenden für den Elefanten-Park warben.

### Der neue Elefanten-Park

Die Freianlage kann von der gesamten derzeit siebenköpfigen Elefantenherde genutzt werden. Die Fläche lässt sich aber auch in Teilbereiche trennen, wenn dies aus tiergärtnerischen Gründen notwendig ist. Es gibt fest installierte Tore sowie eine Seilabtrennung.



Ein neues Badebecken nach Maß für die sieben Elefanten in Münsters Allwetterzoo

Das zweigeschossige Langhaus ist eindeutig das auffälligste Gebäude im Elefanten-Park. Seine Farben, die Dachform und das Bambus-Fachwerk muten asiatisch an und erinnern an die Heimat der Elefanten. Das obere Stockwerk erlaubt einen wunderschönen Blick auf das zweigeteilte Badebecken und den gesamten Elefanten-Park. Übrigens kann das Langhaus, sicher einer der schönsten Event-Plätze in Münster, am Abend für diverse Veranstaltungen genutzt werden.

Die Außenbadebecken sind zweigeteilt, so dass der Bulle sein Becken auch allein nutzen könnte. Sie haben ein Fassungsvermögen von insgesamt 585 Kubikmeter Wasser und sind direkt unterhalb des Asiatischen Langhauses 2,60 Meter tief, so dass die Elefanten sogar untertauchen können.

Direkt vor der Freianlage des Elefanten-Bullen und in unmittelbarer Nähe des Zoo-Restaurants wurde eine neue Terrasse eingerichtet. Hier kann man bequem sitzen, Kaffee trinken oder einen Imbiss einnehmen und dabei die Elefanten beobachten. Kleine Kinder können sich derweil auf dem Spielplatz am Rand der Terrasse austoben.

Der Elefantenbulle bewohnt ein separates Haus mit eigener Freianlage. Von hier aus hat er sogar einen eigenen Zugang zum zweigeteilten Badebecken. Das Haus befindet sich Elefantenhaus und Terrasse und wird rückwärts durch einen bepflanzten Hügel verborgen. Der dazugehörige Kral ist vom Langhaus aus sehen: Hier findet der Bulle einen abgeschirmten Rückzugsort, sollte er in der Musth sein, einem hormonell bedingten Ausnahmezustand.

Der Weg hinter dem Bullenhaus, das durch den bepflanzten Hügel verborgen wird, schlängelt sich an einem Teich

vorbei auf die Flamingo-Anlage zu. Durch Bambus und Büsche auf der linken Seite des Weges sind die Mauern zum Hof des Bullenhauses zu erkennen. Dort gibt es Lagerflächen für die gewaltigen Futtermengen, die der Bulle verspeist, und einen Platz für den Mist, der Tag für Tag anfällt.

Vom Allwettergang in der Nähe der Tiger und Leoparden ist der neue Elefanten-Futterplatz bereits zu sehen: Geschützt durch ein großes Dach dürfen hier die Zoobesucher die Dickhäuter füttern. Möhren, Äpfel oder Gurken in portionsgerechten Stücken stellen die Tierpfleger bereit. Zweimal

am Tag, in der Regel um 12 und 16 Uhr, findet das Elefantenfüttern durch Besucher statt.

Wie ein kleiner Allwettergang aus Holz schützt die Pergola am Rande des Elefanten-Parks vor Regen und heißer Sonne. Von dort hat man eine gute Sicht auf die Elefanten und das Bullenhaus. Dieses neue Gebäude, dessen Front optisch wie eine Abbruchkante an einem Fluss gestaltet ist, fällt wenig auf. Seine Rückseite „verschwindet“ sogar komplett in einem aufgeschütteten, bepflanzten Hügel.

### Aussichtsbucht und Tropenhalle

In der Nähe des Asiatischen Langhauses lädt eine Aussichtsbucht zum Verweilen ein. Sie bietet einen schönen Blick auf die gesamte Freianlage. Übrigens ist der Baum, der quer über dem Trockengraben liegt, ebenso aus Beton wie die Felsen in der Anlage.

Vom neuen Futterplatz aus gelangt man durch die Nashornhalle in den Bereich der Elefanten. Das ursprüngliche, 1974 errichtete Elefantenhaus wurde 1994 durch eine geräumige Tropenhalle mit lichtdurchlässigem Foliendach und attraktiver Felskulisse erweitert. Tropische Pflanzen und ein Teich für Kois trennen den Besucherbereich von der Elefanten-Anlage, in der die Tiere sich auf rund 500 m<sup>2</sup> Fläche frei bewegen können. Eine Berieselungsanlage sorgt für eine relativ hohe Luftfeuchtigkeit. Bis unter das Dach rankender Wein beschattet an sonnigen Tagen die Anlage.

*Allwetterzoo Münster*



## Fondspolice Risikoreduzierung gewinnt an Bedeutung

Angesichts konstant niedriger Zinsen fragen sich Kunden, Makler und Produkthanbieter, welche Zukunft die klassische Lebensversicherung mit ihren starren Garantien noch hat. Zumal Garantien, über die gesamte Vertragslaufzeit gewährt, für viele Gesellschaften in Zukunft nicht mehr finanzierbar sein werden. Deshalb wird 2013 für den deutschen Versicherungsmarkt ein Jahr des Umbruchs: Neue, innovative Konzepte sind gefragt, die Kunden vor fallenden Kursen schützen und sie dennoch an den Chancen aufstrebender Märkte beteiligen.

Gerade bei Fondspolice gibt es innovative Anlage- und Sicherungskonzepte, die das Risiko in der Kapitalanlage minimieren und für mehr Sicherheit sorgen. Wie eine solche moderne Lösung aussehen kann, hat Standard Life vor gut einem Jahr mit der Einführung von *Maxxellence Invest* gezeigt. Bereits im Geschäftsjahr 2012 hatte das neue Produkt einen wesentlichen Anteil am Ausbau des Ergebnisses und der Steigerung im Fondspolicegeschäft um über 40 Prozent.

Auf der Renditeseite ist *Maxxellence Invest* mit derzeit 43 langfristig ertragreichen Investmentfonds renommierter Gesellschaften ausgestattet. Hinzu kommen drei aktiv gemanagte Portfolios, die *MyFolio Fonds*, mit unterschiedlich hoher Volatilität und verschiedenen Risiko-Ertragsprofilen. Risiko zu minimieren hat auch der *Global Absolute Return Strategies Fonds (GARS)* zum Ziel: Der von Standard Life Investments gemanagte *Absolute-Return-Fonds* ist einer der wesentlichen Bausteine der *Maxxellence Invest*.

*GARS* strebt an, unter allen Marktbedingungen positive Renditen zu erwirtschaften. Er versucht dies über eine Diversifikation in viele Anlageklassen und vielfältige Variationen der Anlagestrategien zu erreichen. Durch diese Streuung auf voneinander unabhängige Strategien können aktienähnliche Renditen erzielt, die Schwankungen des Fonds aber gleichzeitig niedrig gehalten werden. Seit Auflage im Juni 2006 erreichte der Fonds eine jährliche Bruttorendite von 8,5 Prozent bei einer Volatilität von 5,8 Prozent (Stand: 31.05.2013).

### CSM sorgt für Sicherheit – ohne Garantie

Vor allem aber hat *Maxxellence Invest* ein neuartiges Sicherungskonzept zu bieten. Und zwar eines, das ohne Garantien auskommt. Die Fondspolice stützt sich dafür auf das Sicherungssystem *Capital Security Management (CSM)*. CSM reduziert die Auswirkungen länger anhaltender Abwärtsbewegungen an den Kapitalmärkten auf das individuelle Investment der Kunden und nutzt die Chancen unterschiedlicher Märkte aus.

Grundlage ist ein automatisiertes Trendfolgesystem, das monatlich Kapitalmarktdaten auf Einzelfondsbasis analysiert, die Ergebnisse der Fonds überprüft und die Zusammensetzung des Portfolios gegebenenfalls anpasst. Signalisieren diese Daten eine länger anhaltende Abwärtsbewegung, wird das Kundengeld aus den betroffenen Fonds in einen sicheren Geldmarktfonds umgeschichtet.

### Die neue Lösung *Freelax private* wird, so viel steht bereits fest, sich mit einer Kombination von flexiblen Garantien und attraktiven Renditechancen von den bekannten Modellen abheben.

Deuten die Marktdaten auf einen anhaltenden Aufwärtstrend hin, wird das geparkte Geld in die ursprüngliche Fondsauswahl zurück investiert, und der Kunde profitiert wieder von höheren Renditechancen der Aktienmärkte. Mit dieser kontrollierten Offensive bietet CSM die Möglichkeit, das Kapital vor Abwärtstrends zu schützen und verspricht dadurch eine stabilere Performance.

### Neues Garantiekonzept: flexibel und transparent

Natürlich wird es auch weiterhin viele Kunden geben, die auf Garantien bestehen. Daher arbeitet Standard Life aktuell an einem innovativen Garantiekonzept. Die neue Lösung *Freelax private* wird, so viel steht bereits fest, sich mit einer Kombination von flexiblen Garantien und attraktiven Renditechancen von den bekannten Modellen abheben. Die Höhe der Garantie wird an einen branchenüblichen Referenzzinssatz gekoppelt und für jeden einzelnen Beitrag des Kunden individuell festgelegt. Der Kunde bekommt zum Zeitpunkt der Einzahlung immer den Zinssatz gewährt, der zur jeweiligen Laufzeit dieses Beitrags passt. Wenn das Zinsniveau steigt, partizipiert der Kunden an den hohen Zinsen. Wenn es auf niedrigem Niveau bleibt, wird nur eine niedrige Garantie gutgeschrieben. Vor negativen Zinsen muss sich der Kunde nicht fürchten: Zum Vertragsende bekommt er mindestens seine investierten Beiträge ausgezahlt. Das neue Konzept besticht auch durch Transparenz: Die Garantie wird nicht vom Unternehmen oder von Aktuarien festgelegt, sondern an einen branchenüblichen, für den Kunden jederzeit einsehbaren und damit nachvollziehbaren Zinssatz gekoppelt. Dieser Referenzwert kann vom Unternehmen

### Gleichzeitig wird das Portfolio nach klar definierten Volatilitätsvorgaben gemanagt. Bei einer renditeorientierten Anlageform ist es wichtig, dass die einmal erreichte Performance am Vertragsende auch tatsächlich zur Verfügung steht und nicht von kurzfristigen Schwankungen an den Märkten beeinflusst wird.

nicht verändert werden und gilt für die gesamte Vertragslaufzeit. Damit weiß der Kunde, welche Garantie er zu erwarten hat.

### Performancesicherung macht Rente planbar

Für eine erfolgreiche Altersvorsorge ist es aber mindestens ebenso wichtig, dass das Vorsorgeprodukt eine ausreichend hohe Rendite erwirtschaftet. Hier zeigt sich ein weiterer Vorteil der flexibel gestalteten Garantie. Sie lässt dem Versicherer die nötige Investmentfreiheit, das Geld für den Kunden renditeorientiert, auf unterschiedlichste Anlageklassen verteilt anzulegen.

Der neue von Standard Life Investments aktiv gemanagte *Freelax Fonds* investiert in ein solches breit gestreutes Portfolio und bietet damit dem Kunden Chancen aus unterschiedlichsten Anlageklassen. Gleichzeitig wird das Portfolio nach klar definierten Volatilitätsvorgaben gemanagt. Bei einer renditeorientierten Anlageform ist es wichtig, dass die einmal erreichte Performance am Vertragsende auch tatsächlich zur Verfügung steht und nicht von kurzfristigen Schwankungen an den Märkten beeinflusst wird. Um dies sicherstellen zu können, hat Standard Life bei den *Freelax Fonds* eine Performance-Sicherung integriert. Der Kunde weiß dadurch genau, welche erwirtschaftete Performance ihm zum Ablauf garantiert zur Verfügung stehen wird. Dies erhöht seine Planungssicherheit.

Neben den Renditechancen ist es vielen Kunden wichtig, bei ihrer Altersvorsorge kein zu hohes Risiko einzugehen. Standard Life bietet bei der Fondspolice *Maxxellence Invest* unterschiedliche Konzepte, die das Risiko für den Kunden deutlich reduzieren und dabei auch in schwierigen Zeiten eine stabile Performance erwirtschaften können. Für Versicherungskunden, die Rendite mit Sicherheit verbinden wollen, ist *Maxxellence Invest* die passende Lösung.



Marco Ambrosius  
Head of Sales  
Standard Life Deutschland

# M-Cup meets [pma:] Golf Trophy und Sommerfest

Diesen Sommer gab es ein Two-in-One-Event bei der [pma:]. Das Golfturnier M-Cup wurde mit dem jährlichen Sommerfest zusammengelegt. Geladen wurde am 28.06. in den Golfclub Münster-Tinnen. Zum Turnier fanden sich 40 Golfer ein. Gespielt wurde Einzel-Strokeford als vorgabewirksames Wettspiel.

Bereits in den frühen Morgenstunden schlugen die Flights ab. Ebenso viele Nicht-Golfer nutzten bei den angebotenen Schnupperkursen die Möglichkeit, einen kleinen Einblick in den Golfsport zu bekommen. Für Kinder wurde extra ein Kindergolflehrer gebucht.

Das nicht ganz sommerliche Wetter wollte zwar nicht sein bestes geben, konnte jedoch die gute Laune der Teilnehmer nicht trüben. Wie heißt es doch so schön bei Outdoor-Aktivitäten: Es gibt kein schlechtes Wetter, nur schlechte Kleidung ...

Neben dem Golfsport wurden u.a. Kinderschminken und Kutschfahrten angeboten. Die kleinen Gäste nahmen beides mit sichtlichem Vergnügen in Anspruch: Als Feen oder Tiger geschminkt ging es mit der Kutsche durch die Bauernschaften rund um den Golfclub.

Wie bereits im letzten Jahr wurde die Siegerehrung auf lockere Art ins abendlichen Barbecue integriert. **Die Siegerin bei den Brutto Damen wurde Dagmar Friggemann; bei den Brutto Herren Christoph Städler.**



Plätze 1 bis 3 in den Nettoklassen

Netto A: Paul Immerglück, Dr. Helmut Kurz, Werner Beforth

Netto B: Markus Gedigk, Barbara Homann, Heinz-Peter Clodius

Netto C: Corinna Pohlmann-Thiele, Christian Saul, Gerhard Jussen

Insgesamt folgten 180 Berater, Geschäftspartner und Mitarbeiter der Einladung der [pma:] Geschäftsführung und kamen nach Münster, um am Golfturnier und Sommerfest teilzunehmen. Berater und Mitarbeiter der [pma:] nutzten die Gelegenheit, sich in gelöster Atmosphäre auszutauschen. Das Geschäftliche blieb an diesem Abend außen vor. Das Fest fand sein Ende zu später Stunde. Wir freuen uns schon auf 2014.



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





# [pma:] Vertriebstage: "Stadion-Tour" und "Tierisch gut"

Die zum Ende des letzten Jahres durchgeführte Online-Befragung hat unter anderem ergeben, dass für unsere Partner die regionale Nähe der Vertriebstagsveranstaltungen eine wichtige Rolle spielt. Neben dem persönlichen Austausch, der für alle Beteiligten besonders wichtig ist, legen die Partner bei den Vertriebstagen viel Wert auf die Behandlung aktueller Themen im kleinen Kreis. Mit den Befragungsergebnissen im Kopf haben wir von neuem überlegt, wie wir die Vertriebstage in Zukunft optimal umsetzen können. Herausgekommen sind die neuen Vertriebstage 2013: praxisnähere Vorträge, beratungsorientiertere Inhalte und die Möglichkeit, mehr über neueste Trends zu erfahren.

## In fünf verschiedenen Fußballarenen

Im Mai waren wir in Berlin, München, Leverkusen, Münster und, ganz neu für die Region im Norden, in Hannover. Neu war auch die Wahl der Location: wir haben uns in Fußballstadien getroffen. Die Teilnehmer konnten nach der Mittagspause an einer Stadionführung teilnehmen und einen Blick hinter die Kulissen von Union Berlin, FC Bayern München, Bayer Leverkusen, SC Preußen Münster und Hannover 96 werfen. Mehr als 100 Partner nahmen an den insgesamt fünf Veranstaltungen statt.

## Besuch im Zoo

Im Juli und August finden unsere Sommer-Vertriebstage statt. Unter dem Motto „Tierisch gut“ fiel die Wahl auf Zoologische Gärten als Veranstaltungsort. Auch hier erwartet die Teilnehmer eine besonderer Höhepunkt: eine einstündige Highlight-Zooführung.

## Sternstunden

Auch im Oktober kommt [pma:] zu ihren Partnern in die fünf Städte Münster, München, Köln, Berlin und Hannover. Das nächste Motto lautet „Sternstunden“. Lassen Sie sich überraschen, wohin wir diesmal einladen. Die genauen Termine finden Sie zeitnah im [pma:] Infosystem unter dem Punkt Veranstaltungen.



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



Oben: Von diesen sportlichen Sitzen in der BayArena ist schon so mancher Welt- oder Europameister aufs Feld gestürzt, z.B. Rudi Völler oder Bernd Schuster, oder auch die Vizewelt- und Vizeeuropameister Michael Ballack und Bernd Schneider.

Rechts: Neue Gesichter beim Werksclub Bayer 04 Leverkusen während einer Pressekonferenz? Nein, die [pma:] -Partner Doris Hofmann, René Strauß und Maria Steffens haben Spaß bei den [pma:] -Vertriebstagen!

## Folgende Themen und Gesellschaften stehen im Juli/ August u.a. auf der Agenda unserer Vertriebstage in Münster, München, Köln, Berlin und Hannover

Bernd Müller Lebensplandepot	Die Vermögensverwaltung für ein ganzes Leben
Thomas Potthoff Nürnberger	Der Nürnberger <i>Konzept-Tarif</i> , einzigartig am deutschen Versicherungsmarkt und goldener Mittelweg im Spannungsfeld Sicherheit versus Rendite
Bernhard Lüneborg Versicherungs-berater	Das Gemeinsame an Wettverorsager und PKV-Beitrag, erzählt am Beispiel von Konrad Müller-Lüdenscheidt
Markus Stromenger E.M.E. FundPolice	Die grüne Marktinnovation ab 75 EUR Monatsbeitrag mit hohen staatlichen Förderungen

Hier, irgendwo unter den Tribünen der Allianz-Arena, werden die Trikots für Schweinsteiger, Neuer,

Lahm und die anderen Spieler des FC Bayern München bereitgelegt. Man bekommt den Verdacht, dass

die "Jungs" schnell durcheinander geraten könnten, wenn nicht alles genau an seinem Platz liegt.



Unten und rechts: "Tierisch gut" fanden die [pma]-Partner die Vertriebstage in den Zoos von Münster, Köln und München im Juli 2013.



[pma:] ist dabei:

## „Mein Papa liest vor ... und meine Mama auch!“

### Eine Initiative der Stiftung Lesen

Vor dem Hintergrund, dass nur 8 Prozent der Väter in Deutschland ihren Kindern vorlesen, hingegen aber 86 Prozent aller befragten Eltern das Vorlesen als wichtig für die Entwicklung ihrer Kinder ansehen, kam es zur Initiative „Mein Papa liest vor ... und meine Mama auch!“ der Stiftung Lesen. Vor drei Jahren, zunächst als Pilotprojekt in Hessen, inzwischen auch in Niedersachsen, Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen gestartet, übertrifft das Projekt die kühnsten Erwartungen. Mittlerweile beteiligen sich bereits über 400 Unternehmen. Die Intention von „Mein Papa liest vor ... und meine Mama auch“: Lesefreude bei den Kindern vermitteln und auch die Zielgruppe Väter erreichen.

Lesen ist die Schlüsselqualifikation für Bildung und Wissen. Lesekompetenz ist eine Grundlage für Verstehen, Denken und Kommunikationsfähigkeit. Damit Kinder all diese Fähigkeiten entwickeln können, ist es notwendig, sie schon früh mit geeigneten Büchern und regelmäßigem Vorlesen in Kontakt zu bringen. Besonders wichtig ist dabei die sogenannte Lesesozialisation im Elternhaus, denn dort werden die entscheidenden Grundlagen für die Lesefreude der Kinder und die damit verbundenen Bildungschancen gelegt.

Gerade Väter sind hier gefragt, denn sie haben, vor allem für Jungen, eine wichtige Vorbildfunktion. Laut der Vorlesestudie 2010 der Deutschen Bahn, der Tageszeitung Die Zeit und der Stiftung Lesen gaben jedoch nur acht Prozent der befragten Kinder an, regelmäßig von ihren Vätern vorgelesen zu bekommen. Einer der Hauptgründe, den die befragten Väter für ihr geringes Vorlese-Engagement nannten, war Zeitmangel.

Bei der Vorlese-Initiative der Stiftung Lesen handelt es sich um einen Service für Väter und Mütter. Allen Unternehmen und Arbeitgebern, die sich am Projekt beteiligen, stellt die Stiftung Lesen ein Vorlese-Dossier mit Informationen und Tipps zum Vorlesen sowie wöchentlich eine neue Geschichte zur Verfügung, beides als Download-Möglichkeiten für das Intranet.

Die Geschichten – zumeist von bekannter Autoren – haben in der Regel eine Vorleselänge von zehn Minuten, sprechen verschiedene Altersgruppen (Kinder von drei bis 12 Jahren) an und bieten von Woche zu Woche eine große



thematische Bandbreite, um den Interessen von Jungen und Mädchen gerecht zu werden. Unterschiedliche Anspruchsniveaus in Sprache und Inhalt zielen auf die Lesebedürfnisse der Kinder und die Leseerfahrungen der Eltern ab. Die Geschichten stehen als PDF zur Verfügung und werden durch die dazugehörigen Illustrationen veranschaulicht, so dass sich bereits beim Vorlesen vielfältige Gesprächsanlässe ergeben.

[pma:] ist dabei! Wir beteiligen uns an der Initiative. Bereits kurz nach Veröffentlichung im internen Wikipedia gab es regen Zuspruch und ein hohes Interesse an den wöchentlichen Vorlesegeschichten. Ausgedruckt oder besser noch auf dem E-Book-Reader, Tablet-PC oder Smartphone können diese bebilderten Geschichten den eigenen Kindern, Nichten, Neffen oder Patenkindern vorgelesen werden.



**Uwe Feudel**  
Teamleiter Antrags- und Vertragsservice  
[pma:]

Vorlesepaten Uwe Feudel liest seit 2006 in der Stadtbibliothek Greven Vorschulkindern regelmäßig Geschichten vor.



# Artas®

Schönes will behütet sein  
Artas® – Kunstversicherung  
[www.nationalesuisse.de](http://www.nationalesuisse.de)

Nationale Suisse  
Querstraße 8 – 10  
60322 Frankfurt am Main  
Tel. +49 69 256 15 0  
[service@nationalesuisse.de](mailto:service@nationalesuisse.de)  
[www.nationalesuisse.de](http://www.nationalesuisse.de)

die Kunst des Versicherns

**nationale**  
**suisse**



**A**uch wir stellten uns bereits vor knapp zwei Jahren angesichts der massiven – und berechtigten – Negativberichterstattung über Incentive-Reisen die Frage, welche Alternativen es geben könnte. Trotzdem wollten wir unseren Top-Beratern, wie in der Vergangenheit, einen zusätzlichen Anreiz bieten, erfolgreich mit uns zusammenzuarbeiten. Außerdem wissen wir, dass der Erfolg vieler unserer Top-Berater erst durch den Rückhalt der Familie möglich wird. Was liegt da näher, als aus einem Incentive für Berater ein Familien-Incentive zu machen? So erschien es uns möglich, das Thema Incentive für unsere Berater attraktiv zu halten, ohne in die Nähe negativer Nachrichten geraten zu können.

Doch wo sollte es 2013 hingehen? Die Frage war, welches Ziel erfüllt sowohl die Wünsche unserer Partner als auch die ihrer Familien? Nach ausgiebiger Recherche stießen wir auf den Ort Eltville. Eine malerische Kleinstadt im Rheingau, auch als Wein-, Sekt- und Rosenstadt bekannt. Am Rande des Örtchens gelegen das Schloss Rheinhartshausen Kempinski, das wir als Domizil für unsere Gäste ausgesucht hatten. Unsere Wahl fiel auf dieses 5-Sterne-Superior Hotel, da es neben geschmackvoll eingerichteten Zimmern im klassischen Stil, exzellenter Küche und umfangreichem Wellnessangebot das einzige Hotel dieser Klasse mit einem eigenen Weingut ist. Somit konnten sich unsere Incentive-Gewinner und ihre Familien auf drei Tage Verwöhn-Programm der Extraklasse im Eldorado der Weinkenner freuen.

Nachdem alle [pma:]-Partner und ihre Familien im Hotel eingetroffen waren und sich etwas akklimatisiert hatten, ging es dann um 15 Uhr gemeinsam los gen Weinberg. Auf dem Programm stand eine Weinbergbegehung inklusive Verköstigung. Begleitet von zwei Sommeliers des Hotels wurden wir in zwei Gruppen eingeteilt. Unter fachmännischer Leitung erklärten uns die beiden Profis die verschiedenen Rebstöcke mit ihren diversen Traubensorten und daraus resultierende, unterschiedliche Weine. Da nicht alle, wie z.B. Werner Beforth, der in Münster einen eigenen Weinhandel betreibt, ein solcher Profi sind, waren diese Eindrücke für alle Teilnehmer hoch interessant. Die kleinen Gäste unseres Incentive wurden derweil natürlich nicht vergessen. In der Zwischenzeit spielten sie zwischen den





Rebstöcken hatten alle viel Spaß, z.B. beim Pflücken und Flechten von Gänseblümchen. Nach diesem ereignisreichen Nachmittag kamen um 19 Uhr alle zum Abendessen im Wintergarten des Hotels zusammen.

Bei einem reichhaltigen Buffet unterhielt man sich angeregt über die Eindrücke des Tages.

Am nächsten Tag, nach einem reichhaltigen Frühstück, ging es bei schönem Wetter los zu einer Tour auf dem Rhein mit der FMS Willy Schneider. Dies war natürlich auch für unsere kleinen Gäste ein tolles Erlebnis, wobei der von Anneli Brockmann mitgebrachte, bisweilen bellende Vierbeiner Fiene doch einen großen Teil der Aufmerksamkeit der Kleinen in Anspruch nahm. So hatten diese, wie bereits am Vortag auch, ihren Spaß und die Erwachsenen konnten bei strahlendem Sonnenschein und einem gepflegten Glas Wein die Bootsfahrt und die idyllische Landschaft genießen. Am Ziel der Bootstour in Eltville angedockt, empfingen uns dann gleich zwei Stadtführerinnen. Auch diesmal wurden wir in zwei Gruppen aufgeteilt. Die eine Dame nahm sich der Kinder an, während die andere uns „ältere Generation“ durch die malerische Stadt Eltville führte. Die Tour begann mit den Rosengärten der kurfürstlichen Burg, dann folgte ein Spaziergang durch die jahrhundertealten engen Gassen der eindrucksvollen Altstadt.



Nach diesem ereignisreichen Tag freuten sich alle auf das angekündigte Abenddinner im Schlosskeller. Dies enttäuschte die Erwartung unserer Gäste nicht. In dem besonderen Ambiente des alten Gemäuers überzeugten nicht nur die Speisen, sondern auch der spezielle Charakter des uralten Weinkellers. Am folgenden Sonntagmorgen hatte jeder [pma:]-Partner mit seiner Familie noch Zeit, auf eigene Faust die Gegend zu erkunden. Die Zeit zum Antritt der Heimreise blieb jedem selbst überlassen.



Nach vielen Gesprächen mit unseren Incentive-Teilnehmern im Nachgang der Reise konnten wir feststellen, dass unser Konzept, ein Familien-Incentive für Groß und Klein zu organisieren, den Nerv der Zeit getroffen hat. Wir danken allen Teilnehmern und ihren Familien für diese schöne gemeinsame Zeit und hoffen, dass wir auch in Zukunft als [pma:]-Familie zusammen arbeiten werden.



Almir Kardasevic  
Partnerbetreuer  
[pma:]



**EUROPÄISCHER HOF**  
**Bad Gastein**

## 5-Sterne-Sportgenuss

Erleben Sie unvergesslichen Aktiv- und Erholungsurlaub, ob bei einer Runde auf dem idyllisch gelegenen 18-Loch-Platz des Golfclubs Gastein, einem Match auf unseren WTA-erprobten Tennisplätzen oder bei Rad- und Wandertouren jeden Schwierigkeitsgrads durch die hochalpine Landschaft des Gasteinertals.

**Partner der [pma:] genießen im 5-Sterne Hotel EUROPÄISCHER HOF Sonderpreise.  
Ihr persönliches Angebot erhalten Sie unter Angabe  
der [pma.] Agenturnummer 142 063 778.**

**Hotel EUROPÄISCHER HOF**

Miesbichlstraße 20, 5640 Bad Gastein, Österreich, Telefon +43 6434 2526-267, Fax -262 office@europaeischerhof.at  
www.europaeischerhof.at

## Betriebliche Krankenversicherung

# Jetzt auch stationär bestmöglich versorgt

Neuerdings bietet die Allianz Private Krankenversicherung (APKV) auch für den stationären Bereich Module im Rahmen der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) an. Mit den beiden neuen Stationärbausteinen können Arbeitgeber ihren Mitarbeitern und deren Familienangehörigen nun je nach Bedarf neben den beiden großen Leistungsbereichen Ambulant und Zahn auch im stationären Bereich umfassenden Krankenversicherungsschutz ermöglichen.

Der Tarif *Krankenhaus* greift, wenn der Versicherte aufgrund einer Krankheit oder eines Unfalls stationär behandelt werden muss; der Tarif *Krankenhaus bei Unfall*

### Arbeitnehmer und Arbeitgeber profitieren

Mit jedem der beiden Stationärmodule ist der Mitarbeiter optimal versorgt, wenn es darauf ankommt. Er profitiert von freier Krankenhauswahl, Chefarztbehandlung, Unterbringung im Zweibettzimmer und Kostenerstattung über die Höchstsätze der Gebührenordnung für Ärzte hinaus. Verzichtet der Versicherte auf eine Wahlleistung, erhält er ein Krankenhaustagegeld in Höhe von 25 EUR. Bei beiden Stationärmodulen stehen selbstverständlich auch die bewährten Services wie beispielsweise der Patientenbegleiter oder das Gesundheitstelefon zur Verfügung.

### Neun starke bKV-Module der betrieblichen Krankenversicherung der Allianz Schon ab zehn Mitarbeitern. Alle Tarife ohne Gesundheitsprüfung und Wartezeiten

<b>Vorsorge<sup>1</sup></b> 100 % für ausgewählte Vorsorgeuntersuchungen (alle 2 Jahre)	<b>Zahnersatz</b> 40 % der insgesamt entstandenen Kosten (inkl. Implantate und Inlays), zuzüglich GKV-Leistung	<b>Zahnvorsorge u. -behandlungen</b> Füllungen, Prophylaxe, Parodontalbehandlung, Wurzelbehandlung	<sup>1</sup> Modul auch für privat versicherte Arbeitnehmer abschließbar <sup>2</sup> bKV-Krankenhaus und bKV-Krankenhaus bei Unfall sind nicht zusammen für einen Mitarbeiter abschließbar <sup>3</sup> Nur abschließbar mit mindestens einem weiteren der Tarife Vorsorge, Zahnersatz, Zahnvorsorge und -behandlungen, Krankenhaus bei Unfall, Krankenhaus, Krankentagegeld, Heilpraktiker oder Sehhilfe <sup>4</sup> Nur mit mindestens einem weiteren Tarif abschließbar
<b>Krankenhaus bei Unfall<sup>2</sup></b> stationäre Zusatzversicherung mit Zweibettzimmer bei Auslöser Unfall	<b>Krankenhaus<sup>2</sup> (ab 50 Mitarbeiter)</b> stationäre Zusatzversicherung mit Zweibettzimmer bei Auslöser Unfall oder Krankheit	<b>Krankentagegeld</b> Private Ergänzungen zum gesetzlichen Krankengeld ab der 7. Woche der Arbeitsunfähigkeit	
<b>Heilpraktiker<sup>3</sup></b> 70 % für Heilpraktikerbehandlungen (inkl. Arzneimittel), max. 400 EUR pro Jahr	<b>Sehhilfe<sup>3</sup></b> 100 % für Brillen und Kontaktlinsen, max. 150 € innerhalb von 24 Monaten	<b>Reise<sup>1,4</sup></b> Reisekrankenversicherung inkl. Rücktransport bei bis zu 8 Wochen Reisedauer	

hingegen speziell dann, wenn ein Unfall einen stationären Aufenthalt erforderlich macht. Dabei bietet der Tarif *Krankenhaus bei Unfall* mit einem monatlichen Beitrag von 4,94 EUR ein sehr attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis und zugleich den Einstieg in die private Absicherung im stationären Bereich.

Beide Stationärbausteine können ohne Gesundheitsprüfung abgeschlossen werden, zudem gibt es keine Wartezeiten. Der Tarif *Krankenhaus* kann ab 50 Mitarbeitern und der Tarif *Krankenhaus bei Unfall* – wie alle anderen bKV-Tarife – schon ab zehn Mitarbeitern gewählt werden. Auch Familienangehörige haben die Möglichkeit, Tarife mit identischem Leistungsspektrum zu wählen.

Der Versicherte erhält damit vom Beginn der stationären Behandlung an umfassende Leistungen. So kann die Zeit bis zur Genesung positiv beeinflusst werden – was dem Arbeitnehmer und dem Arbeitgeber zugute kommt. Nicht zuletzt bleibt auch der steuerliche Vorteil für den Arbeitgeber meist gewahrt. Denn preislich unterschreitet die Kombination einer der beiden Stationärbausteine mit einem weiteren bKV-Baustein in den meisten Fällen die steuerliche Freigrenze von 44 EUR.

Allianz Private Krankenversicherungs-AG



**NAME:** Marius Hartinger + Ben  
**WOHNORT:** Stralsund  
**ZIEL:** Die richtige Entscheidung treffen.  
**PRODUKT:** Diagnose X  
MultiPROTECT

Die Kraft, zusammen zu halten!



## Ich will viel Schutz zum kleinen Preis. Multi PROTECT

Neben den persönlichen Folgen einer schweren Krankheit oder einem Unfall entstehen oft erhebliche finanzielle Einbußen. Wenn der Hauptverdiener plötzlich ausfällt, steht schnell die Existenz einer Familie auf dem Spiel. Wer hilft dann im Ernstfall weiter?

Die Lösung: viel Schutz zum kleinen Preis. Das bietet die Multi PROTECT der Bayerischen mit fünf Absicherungs-Bausteinen.

Die Kraft, zusammen zu halten! Ob schwere Unfälle, Organschäden, Verlust von Grundfähigkeiten, Pflegebedürftigkeit oder eine Krebserkrankung: die Multi PROTECT der Bayerischen sichert umfassend und berufsunabhängig ab.



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

 **die Bayerische**  
Versichert nach dem Reinheitsgebot

Die staatlich geförderte Pflegezusatzversicherung ist ein voller Erfolg. Bereits in den ersten vier Monaten nach ihrer Einführung entschieden sich 70.000 Menschen für das

neue Vorsorgeangebot. Das zeigt, dass sich die Menschen mit der Finanzierungslücke im Falle einer Pflegebedürftigkeit durchaus auseinandersetzen.

# Deutsche-Förder-Pflege-Versicherung

## Der Pflege-Bahr der Barmenia

Mit dem Pflege-Neuausrichtungs-Gesetz reagiert die Bundesregierung auf den demographischen Wandel und die steigenden Herausforderungen der Pflege. Denn schon heute sind in Deutschland ca. 2,4 Mio. Menschen pflegebedürftig, Tendenz steigend. Hochrechnungen gehen davon aus, dass die Anzahl der Pflegebedürftigen bis 2020 auf ca. 2,9 Mio. und bis zum Jahr 2050 sogar auf ca. 4,5 Mio. steigen wird (Quelle: Statistisches Bundesamt).

Pflegebedürftigkeit entsteht in der Regel auf Grund von Erkrankungen, wie Schlaganfall oder Demenz. Da mit fortschreitendem Alter Krankheiten häufiger auftreten, erhöht sich gleichzeitig auch das Risiko, irgendwann einmal auf Pflege angewiesen zu sein. Durch verbesserte medizinische Behandlungsmöglichkeiten steigt unsere Lebenserwartung. So positiv dies auch ist, es entsteht das Problem, dass mit zunehmendem Alter immer mehr Menschen pflegebedürftig werden. Während es in der Altersgruppe der 60- bis 80-Jährigen "nur" vier Prozent sind, ist es bei den ab 80-Jährigen schon jeder Dritte (Quelle: Bundesministerium für Gesundheit).

### Pflege-Lücke

Zum persönlichen Schicksal, pflegebedürftig zu sein, kommen die finanziellen Herausforderungen hinzu. Gute Pflege ist kostenintensiv. So sind z.B. für einen Platz in einem Pflegeheim in Deutschland durchschnittlich rund 3.200 EUR monatlich zu zahlen. Demgegenüber steht eine Leistung der Pflegepflichtversicherung von bis zu 1.550 EUR in Pflegestufe III. Es verbleiben somit rund 1.650 EUR pro Monat, die der Betroffene selbst zu tragen hat. Auf mehrere Jahre hochgerechnet, summiert sich das schnell auf mehrere Zehntausend EUR. Wenn das Einkommen oder die Rente nicht ausreicht, werden die Ersparnisse und somit das Erbe aufgebraucht. Im schlimmsten Fall muss die Sozialhilfe einspringen, die sich das Geld nach Möglichkeit bei Kindern und Ehepartner zurückholt.

### Pflege-Bahr

Seit Januar 2013 werden Pflegegeldversicherungen mit 5 EUR pro Monat vom Staat gefördert, wenn sie bestimmte gesetzliche Vorgaben erfüllen:

- Nicht pflegebedürftige Personen ab 18 Jahren müssen ohne Risikoprüfung versichert werden.
- Der Versicherte zahlt einen Eigenbeitrag von mindestens 10 EUR monatlich, d.h. der Gesamtbeitrag muss mindestens 15 EUR pro Monat (inklusive staatlicher Förderung)

betragen. Die Beiträge sind abhängig vom Eintrittsalter und unisex kalkuliert.

- Die Verwaltungs- und Abschlusskosten sind per Rechtsverordnung begrenzt.
- Bei Pflegestufe III muss mindestens ein Pflegegeld von insgesamt 600 EUR pro Monat ausgezahlt werden. Auch in den Pflegestufen 0 (z.B. Demenz), I und II müssen Leistungen vorgesehen sein. In den Musterbedingungen, die den Krankenversicherern vom PKV-Verband zur Verfügung gestellt werden, sind auch für diese Pflegestufen Mindestleistungen enthalten.
- Eine Dynamisierung der Leistungen in Höhe der allgemeinen Inflationsrate ist möglich.
- Die Wartezeit für Leistungen darf maximal fünf Jahre betragen.

Beim Pflege-Bahr handelt es sich nicht um ein branchenweit einheitliches Produkt. In gewissen Grenzen können die Krankenversicherer den Tarif individuell gestalten (z.B. Höhe der Leistungen in den Pflegestufen 0, I und II, Dynamik, Wartezeit). Der Pflege-Bahr ist keine Pflichtversicherung. Jeder nicht pflegebedürftige Erwachsene entscheidet eigenverantwortlich, ob er sich durch einem staatlich geförderten Tarif versichern möchte.

### Barmenia von Anfang an dabei

Die Barmenia Krankenversicherung bot die *Deutsche-Förder-Pflege* als erster Versicherer auf der Grundlage dieser gesetzlichen Voraussetzungen an. Interessenten können sich das Komplettpaket *Deutsche-Förder-Pflege* mit wenigen Klicks über die Internetseite [www.barmenia.de](http://www.barmenia.de) sichern und von der staatlichen Förderung profitieren. **Das Komplettpaket beinhaltet:** 1.) Die Staatliche Förderung in Höhe von 5 EUR pro Monat bzw. 60 EUR pro Jahr. 2.) Private Pflegegeldversicherung der Barmenia zur finanziellen Absicherung im Pflegefall. 3.) Service aus einer Hand: Die Barmenia übernimmt alle Formalitäten zur Erlangung der Förderzulage. Weitere Informationen unter [www.foerderpflege.barmenia.de](http://www.foerderpflege.barmenia.de)

### Barmenia Krankenversicherung a. G.

Barmenia Krankenversicherung a.G.  
Partnervertrieb  
Barmenia-Allee 1, 42119 Wuppertal  
Tel.: 0202 438-3648  
Fax: 0202 438-2951

E-Mail: [partnervertrieb@barmenia.de](mailto:partnervertrieb@barmenia.de)  
Internet: [www.maklerservice.de](http://www.maklerservice.de)  
[www.facebook.de/barmenia](https://www.facebook.de/barmenia)

# Letzte Chance: Zielgruppenoffensive 2013

## Sach-, Haftpflicht-, Transport- und Rechtsschutzversicherungen

Mit unserer Zielgruppenoffensive für gewerbliche Sach-, Haftpflicht-, Transport- und Rechtsschutzversicherungen bieten wir Ihnen als Versicherungsmakler ein seit Jahren sehr erfolgreiches Vertriebsinstrument, das Ihnen ganze Kundengruppen zu besten Prämien bei hervorragender Qualität des Versicherungsschutzes zu erschließen hilft: Durch unsere umfangreichen Leistungsextras, wie die neuen branchenspezifischen Leistungsbeschreibungen zum Nürnberger *ProfilLine* Unternehmensschutz oder unsere in 2012 nochmals verbesserten Deckungskonzepte in der Betriebs-Haftpflichtversicherung, erhalten Sie umfassende Produktvorteile, die sonst teuer erkaufte werden müssen.

Darüber hinaus runden wir für ältere Betriebs-Haftpflichtpolicen überholte DM-Deckungssummenkombinationen auf unsere EURO-Standarddeckungssummen (drei Mio. EUR oder fünf Mio. EUR pauschal für Personen- und Sachschäden) auf. Falls notwendig, gehen wir mit unserem Beitrag auch noch einen Tick unter die Wettbewerbsprämie (maximal 3 Prozent).

Damit verfügen Sie über schlagende Argumente bei der Neu- und Bestandskundenansprache. Ein paar Kriterien müssen dabei beachtet werden.

- 1 Es handelt sich um eine Geschäftsinhalts-, Glas-, Haftpflicht-, Warentransport- oder Rechtsschutzversicherung.
- 2 Die Betriebsart entspricht einer der Zielgruppenbetriebsarten.
- 3 Der zu versichernde Betrieb war nachweislich seit mindestens drei Jahren bei einem Mitbewerber schadenfrei versichert (Warentransport: bis 60 Prozent SQ).
- 4 Die maximale Tarifunterschreitung beträgt 50 Prozent einschließlich aller Tarifrabatte.
- 5 Als Nachweis wird den Antragsunterlagen eine Kopie des Mitbewerberangebotes oder Versicherungsscheins mit aktueller Beitragsrechnung beigelegt.
- 6 Der Konditionsvergleich anhand Beitrag, Versicherungssummen, Selbstbeteiligungen oder versicherter Gefahren/Sparten basiert auf den Mitbewerber- bzw. Vorversichererdaten.
- 7 Alle tariflich möglichen Nachlässe wurden bereits ausgeschöpft

Die Aktion Zielgruppenoffensive 2013 gilt für Neugeschäft, das bis zum 31.12.2013 bei der Nürnberger eingereicht wird. Ihre Anträge dürfen dabei maximal ein Jahr vordatiert werden. Spätester Versicherungsbeginn wäre also 31.12.2014. Den Terminalservice übernehmen wir für Sie. Planen Sie Ihr Neugeschäft und Ihre Umdeckungen!

Die Zielgruppenoffensive 2013 der Nürnberger bringt Ihnen neue Geschäftsmöglichkeiten mit gezielter Kundenansprache und hohen Erfolgsquoten. Hier ein Auszug aus unserem Zielgruppenkatalog:

### Handelsbetriebe

- Buch- und Zeitschriftenhandel (ohne Tabak, Spirituosen)
- Papierwaren/Schreibwaren-Handel (ohne Tabak, Spirituosen)
- Blumen- und Pflanzenhandel
- Schuhhandel
- Sanitätshäuser (Handel)
- Stoff- und Wollhandel
- Tapeten-, Farben- und Lackhandel
- Elektrowaren/-geräthandel (ohne Unterhaltungselektronik)
- Porzellanwaren-Handel
- Besteckhandel
- Glaswarenhandel
- Haushaltswarenhandel
- Kristallwarenhandel
- Kupfer-, Zinn oder Töpferwarenhandel
- Gartenartikel-/Gartenbedarfshandel

### Schönheitspflege

- Friseur
- Kosmetiksalon
- Fußpflegestudio

### Handwerksbetriebe

- Bäckereien
- Konditoreien
- Metzgereien, Fleischereien, Fleischwarenhandel
- Friseure
- Schuhmacher
- Änderungsschneiderei
- Raumausstatter (ohne Orientteppiche)
- Gärtnereien

### Heilwesen

- Physiotherapeuten
- Krankengymnastiker
- Medizinische Massageinstitute
- Psychologen

### Sonstige Dienstleistungsbetriebe

- Annahme- und Vorverkaufsstellen (ohne Tabakwaren)
- Bestattungsunternehmen
- Fotolabors
- Hundesalon

Den vollständigen Zielgruppenkatalog und weitere Infos erhalten Sie "auf Zuruf" von uns.



Andreas Neugum  
Vertriebsleiter für Schadenversicherungen  
Nürnberger Allgemeine Versicherungs-AG

# Warum guter Rechtsschutz jetzt noch wichtiger geworden ist

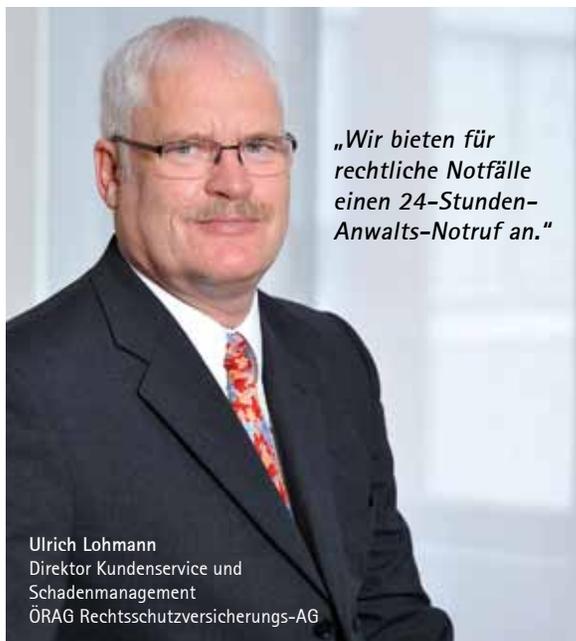
## Es kommt nicht nur auf den Kostenschutz an

**Bundestag und Bundesrat haben das 2. Kostenrechtsmodernisierungsgesetz beschlossen. Damit sind zum 01.08.2013 die Gebühren u. a. für Anwälte und Gerichte gestiegen. Gut, wenn eine Rechtsschutzversicherung vor diesen Kosten schützt. Und ihren Kunden darüber hinaus noch mehr zu bieten hat.**

Mit dem Gesetz wurde das Gebühren- und Kostenwesen umfassend überarbeitet und zugleich der wirtschaftlichen Entwicklung angepasst. Die Gebührenerhöhungen sollen zu einer Verbesserung der Kostendeckungsquote in der Justiz führen, wie das Bundesministerium für Justiz in seiner Pressemitteilung vom 05.07.2013 schreibt. Neben Anwalts- und Gerichtskosten wurden auch die Abrechnungsentgelte für Notare, Sachverständige, Dolmetscher und Übersetzer erhöht. Fazit: Auf Verbraucher kommen dadurch höhere Kosten im Falle eines Rechtsstreits zu.

Eine Forsa-Studie<sup>1</sup> im Auftrag des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) hat ergeben, dass zwei Drittel der Deutschen aus Angst vor den Kosten eines solchen Rechtsstreits auf ihr Recht verzichten würden. Mit 81 Prozent sind sogar die jungen Leute (18 bis 29 Jahre) die Personen mit der größten Furcht vor den Kosten einer rechtlichen Auseinandersetzung. Die Studie kommt darüber hinaus zu dem Schluss, dass die finanzielle Absicherung für diesen Fall immer wichtiger wird. Dabei liege die Jahresprämie einer Rechtsschutzpolice häufig unter dem Stundenhonorar eines Anwaltes. Neben dem Kostenschutz wünschen Verbraucher aber vor allem Orientierung bei Rechtsstreitigkeiten. Hier gibt es eine Erwartungshaltung den Rechtsschutzversicherungen gegenüber, in dieser Situation ein Lotse zu sein.

Diesen Anspruch erfüllt die ÖRAG-Rechtsschutzversicherungs-AG seit Jahren und kann daher eine hohe Kundenzufriedenheit vorweisen. „Als erste Anlaufstelle ist der telefonische Rechtsschutz-Service INFOSTEL rund um die Uhr für unsere Kunden erreichbar“, sagt Ulrich Lohmann, Hauptabteilungsleiter des ÖRAG-Kundenservices. „Wir bieten für rechtliche Notfälle sogar einen 24-Stunden-Anwalts-Notruf an.“ INFOSTEL gewährleistet eine von Beginn an professionelle und effiziente Abwicklung des Schadens und gibt fachkundig Auskunft zu Fragen rund um Rechtsschutz.



Ulrich Lohmann  
Direktor Kundenservice und  
Schadenmanagement  
ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG

Möchte man eine Streitfrage zunächst nicht vor Gericht bringen, sondern auf sanfte Art lösen, bietet sich hierfür die Mediation an. Ein neutraler Dritter, der Mediator, vermittelt zwischen dem Kunden und der anderen Partei mit dem Ziel, dass beide Parteien gemeinsam eine akzeptable Lösung finden. „Wenn der Kunde es wünscht, vermittelt INFOSTEL einen Mediator und stellt den Kontakt her“, so Lohmann.

Auf Wunsch können auch fachlich versierte Anwälte empfohlen werden. Kunden und Vermittler erreichen den INFOSTEL-Service deutschlandweit gebührenfrei.

Schon in der Vergangenheit zeichneten unabhängige Institute den Rechtsschutzversicherer der Sparkassen-Finanzgruppe regelmäßig für seine Produkte und seinen Service aus. Zudem wurde im vergangenen Jahr erneut die hervorragende Dienstleistungs- und Schadenmanagementqualität durch eine unabhängige Zertifizierungsstelle bestätigt. Das Institut ZDH-Zert verlieh dem Kundenservice der ÖRAG, einem Großteil des Rechtsanwaltsnetzes und der das Netzwerk organisierenden D.R.S. GmbH das Zertifizierungssiegel nach DIN EN ISO 9001.

<sup>1</sup> Ängste und Erwartungen von Verbrauchern bei rechtlichen Auseinandersetzungen“ (Juni 2013)

# Firmenräder von [pma:] zu tollen Konditionen

Das [pma:]-Firmenrad ist das perfekte Mobilitätskonzept, ausgestattet mit einem nicht alltäglichen Fahrkomfort. Eine Besorgung in der Stadt, ein Nachmittag im Café oder der Weg zur Arbeit, sie müssen keinen Parkplatz suchen und kommen sehr viel entspannter an. Die ideale Wahl für den täglichen Einsatz im Ort oder auch für eine ausgiebige Radtour. Die hochwertige Ausstattung mit Suntour-Federgabel, Leichtlaufnabendynamo und Shimano-Schaltung lassen jeden Ausflug zum puren Vergnügen werden.



- Wartungsarme Shimano 11-Gang-Nabenschaltung
- Einstellbare Suntour Federgabel
- Shimano Nabendynamo
- Stabiler Gepäckträger

Durch die aufrechte und entspannte Sitzposition ist es sehr bequem und damit auch auf langen Strecken ermüdungsfrei zu fahren. Ausgestattet mit Komfort orientierten Komponenten gleiten Sie geradezu über Fahrbahnebenheiten oder schlechte Wegstrecken hinweg. Zuverlässig bringen Sie die [pma:]-Firmenräder an Ihr Ziel.



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



**nur 599 EUR**  
(empf. Händler-VK: 999 EUR)

## [pma:]-Firmenräder

Rahmen	Alu Cityrahmen
Gabel	Suntour Nex mit Lockout-Funktion
Bremsen	Magura HS11
Kurbel	Sintec 38 Zähne
Kette	KMC
Bereifung	Schwalbe City Lite 40-622
HR-Nabe	Shimano Alfine 11-Gang
VR-Nabe	Shimano Nabendynamo DH72
Beleuchtung	Axa Pico 30 Lux LED Sensor LED Rücklicht mit Standlicht
Gepäckträger	Pletscher Athlete Systemgepäckträger
Pedale	Alu City Pedale
Sattel	Selle Royal Country
Farbe	Weiß
Rahmenformen	Herren: 48, 53, 57, 61, 64 New Wave: 45, 48, 53, 57
Gewicht	17,6 Kg

Weitere Informationen sowie Bestellungen über Katarina Orlovic,  
E-Mail: korlovic@pma.de, Tel.: (0251) 70017-140.



**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: Alphaspirit. S.3: Carsten Bender. S.4: Alphaspirit. S.6: BDO. S.7: Anton Gvozdikov. S.9: Peter Atkins. S.10: E.M.E. S.22: Kobold. S.24-25: Goldbeck GmbH. S.29: Alphaspirit. S.34: Contrastwerkstatt. S.42: Nationale Suisse. S.48: Stauke. S.50-51: Münsters Weinkontor. S.52-53: MünsterView/Witte. S.54: Stephan Baur. S.56-59: Katarine Orlovic, Matthias Köster. S.60-61: WavebreakMediaMicro. S.62-63: Katarine Orlovic, Matthias Köster. S.69: ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG. S.71: Foto Edhar, IA\_64.

**Erscheinungsweise**

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

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

[partner:]24.3.2013.1T

2013

# 5. SEPTEMBER



[pma:] Maklerbetreuertag

2013

# 6. SEPTEMBER



[pma:] Betriebsausflug

2013

# 19./20. SEPTEMBER



[pma: kompakt] Neupartner-Seminar

2013

# OKT.

## VERTRIEBSTAGE

in Münster, Köln, Hannover, Berlin und München. Termine und Anmeldung im Infosystem

[pma:] Vertriebstage

2013

# NOV.



[partner:] Heft Nr. 25

2014

# 28. FEBRUAR



[pma:] Jahresauftakttagung 2014

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



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

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

**Informationen zur betrieblichen Altersversorgung von AXA sowie  
Ihren persönlichen Ansprechpartner in der Nähe finden Sie unter  
[www.AXA-Makler.de](http://www.AXA-Makler.de).**

Maßstäbe / **neu definiert**

