

# [partner:]

Schwerpunkt Nachfolgeregelung

## Nachfolge mit [pma:] planen

[pma:] bietet Maklern Kauf und Betreuung des Kundenbestands

Bau des neuen Bürogebäudes schreitet planmäßig voran

Jahresendgeschäft: Basis- und Riester-Renten, biometrische Produkte, bAV

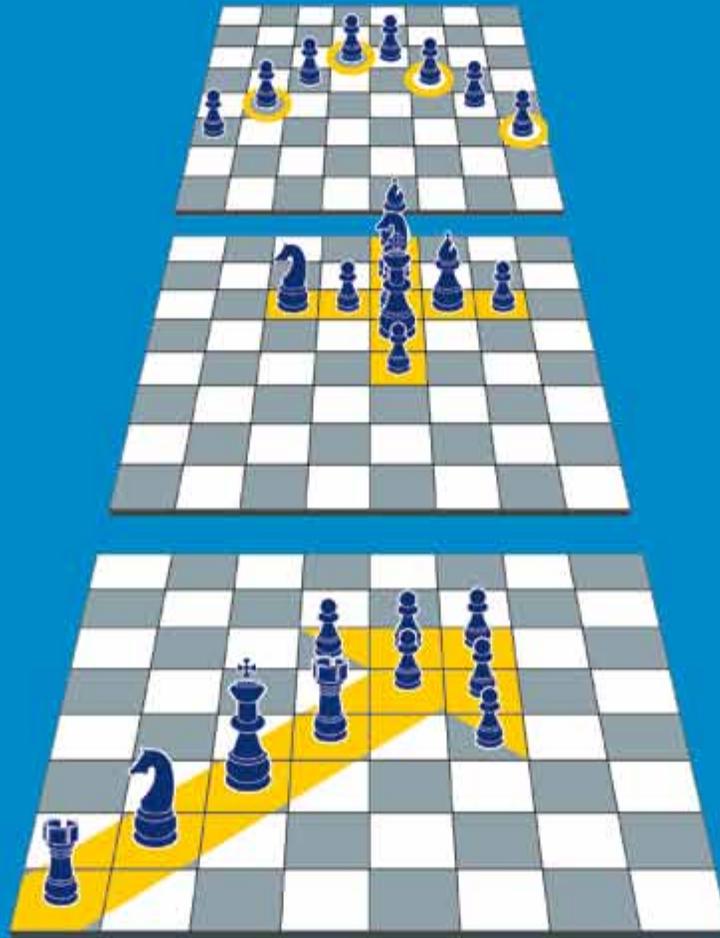
Checkliste Krankenversicherungen: Kunden für 2014 fit machen

Besserer Schutz vor schleichender Enteignung





# Für jede Marktsituation perfekt aufgestellt: der GARS



Mehr als ein geschickter Zug: der Global Absolute Return Strategies Fonds (GARS). Er streut das Risiko nicht nur über verschiedene Anlageklassen, sondern über rund 30 vollwertige Anlagestrategien. Mit diesem Multi-Strategie-Ansatz streben unsere Standard Life Investments-Fondsmanager langfristig eine Rendite ähnlich der eines Aktieninvestments an – jedoch bei einem Bruchteil der Volatilität im Vergleich zu internationalen Aktien. Mehr über unseren Erfolgsfonds, zum Beispiel im Rahmen der fondsgebundenen Rentenversicherung Maxxellence Invest, unter [www.standardlife.de](http://www.standardlife.de)

# Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

ehe man sich versieht, ist man schon mitten im sogenannten Jahresendgeschäft. 2013 ist das nicht anders als die Jahre davor. In Politik, Wirtschaft und Gesellschaft ist wieder einiges passiert. Deutschland hat einen neuen Bundestag gewählt, Koalitionsverhandlungen über die Bildung einer großen Koalition sind zurzeit im vollen Gange. Zum Dauerthema hat sich der Berliner Großflughafen entwickelt. Allerdings nicht das einzige Bauvorhaben, das zum großen Gesprächsthema wurde.

Auch für die [pma:] war 2013 bisher ein ereignisreiches Jahr: Wir haben mit Ihnen im großen Stil unser dreißig-jähriges Firmenjubiläum gefeiert. Die Jahresauftakttagung sowie die Feier sind heute noch vielen in guter Erinnerung.

Seit Mitte des Jahres kooperiert [pma:] mit Defino Deutsche Finanz Norm und bietet seinen Partnern als erstes Unternehmen dieser Art ein neues, zukunftsweisendes Dienstleistungsangebot. [pma:]-Partner haben die Möglichkeit, ihre Kunden nach dem Regelwerk und mit der Analysesoftware von Defino Deutsche Finanz Norm zu beraten. Das Deutsche Institut für Normung wird voraussichtlich noch im Dezember 2013 die entsprechende DIN Spezifikation 77222 veröffentlichen und damit dieses Regelwerk zu einem wichtigen Standard für unsere Arbeit erheben. Nutzen Sie durch den Einsatz dieser Norm die Chance, Beratungsqualität und Kundennutzen in den Mittelpunkt Ihrer Arbeit zu stellen.

Im September wurde der Spatenstich für unser neues Firmengebäude getätigt. Ein Ereignis, an dem auch die [pma:]-Mitarbeiter ihre große Freude hatten. Dass dieses Bauprojekt schnelle Fortschritte macht, können Sie auch auf unserer Homepage über die Baustellen-Webcam verfolgen. Ab Februar 2014 sitzen dann alle [pma:]-Mitarbeiter wieder gemeinsam an einem Standort.

Vom Standort schlagen wir schnell eine Brücke zum Veranstaltungsort der nächsten Jahresauftakttagung. Diese verspricht wieder etwas Besonderes zu werden. Wir laden am 21. Februar 2014 in unser neues „Zuhause“ ein. Freuen können Sie sich auch am Veranstaltungsort Wilhelm-Schickard-Straße auf zahlreiche Aussteller sowie Partner, Berater und Mitarbeiter der [pma:]. Tragen Sie diesen Termin fest in Ihrem Kalender ein und kommen Sie nach Münster. Wir freuen uns auf Sie!



Bleibt uns am Ende nur noch eins: Ihnen, unseren Mitarbeitern und auch allen Geschäftsfreunden, wünschen wir ein friedvolles Weihnachtsfest, einen fröhlichen Jahreswechsel sowie ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2014. Wir wünschen Ihnen nun viel Spaß beim Lesen der neuen [partner:] und ein erfolgreiches Jahresendgeschäft!

Dr. Bernward Maasjost

Markus Trogemann

P.S. Zu guter Letzt noch eine Eilmeldung, die uns unmittelbar vor Redaktionsschluss erreichte: In intensiven und sehr angenehmen Gesprächen ist es gelungen, eine einzigartige Kooperation zwischen der Charta Börse für Versicherungen AG in Düsseldorf und [pma:] zu vereinbaren. Wir werden Sie sehr zeitnah detaillierter über dieses außergewöhnliche Projekt informieren.



Schwerpunkt

## Nachfolgeregelung Herausforderungen und Lösungen

### 33 Nachfolge mit [pma:] planen

[pma:] bietet Maklern Kauf und Betreuung des Kundenbestands

Fabian Jahr, Technischer Underwriter Gewerbe/Industrie, [pma:]

#### [pma:intern]

- 12 «Der Vergleich hat's gezeigt»  
Interview mit [pma:]-Partner Norbert Schmidt
- 14 Bau des neuen Bürogebäudes schreitet planmäßig voran. Wetterfeste Gebäudehülle steht, Innenausbau startet  
Goldbeck GmbH
- 30 Vertriebstage. Sternstunden mit Teilnehmerrekord  
Matthias Köster, Partnerbetreuer, [pma:]
- 50 [partner:] portraitiert Partner: Beruf, Familie und Handball fest im Griff  
Interview mit [pma:]-Partner Friedel Schulenberg
- 55 Hirn an Beine: «Weiterlaufen!» Der erste Marathon  
Yves Gelhard, Team Buchhaltung, [pma:]
- 56 Der Name ist Programm. Zur 25. Ausgabe der [partner:]  
Dr. Klaus Irle, Geschäftsführer, MSI Design
- 58 Durchgeschüttelt und auf den Kopf gestellt. Betriebsausflug in den Movie Park  
Katarina Orlovic, Marketing und Veranstaltungsmanagement, [pma:]
- 8 Jahresendgeschäft: Basis- und Riester-Renten, betriebliche Altersvorsorge, biometrische Produkte  
Theo Storkamp, Prokurist, Mitglied der Geschäftsleitung, [pma:]
- 10 Aussicht auf mehr  
Norbert Dierichsweiler, Leiter Maklervertrieb Köln, Allianz Lebensversicherungs-AG
- 13 *TwoTrust* von HDI jetzt noch flexibler  
HDI Lebensversicherung AG
- 16 Moderne Fondspolizen bieten Rendite und Sicherheit. Klasse statt Masse bei der Fondsauswahl  
Marco Ambrosius, Head of Sales, Standard Life Deutschland
- 22 Pensionszusagen steuerunschädlich sanieren. Möglichkeiten zur Umgestaltung von Zusagen nach dem BMF-Schreiben vom 14.08.2012  
Daniel Pazanin, Aktuar DAV, IVS Sachverständiger für Altersvorsorge, Nürnberger Lebensversicherung AG
- 26 Volkswohl Bund *BU Plus* für alle. Bestehenden BU-Vertrag einfach optimieren  
Jennifer Klösel, Produktmanagerin Berufsunfähigkeits- und Pflegeversicherungen, Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G.

#### Lebensversicherungen

- 6 *VorsorgePLANER*. Wiederanlage braucht Top-Beratung und Top-Produkte  
Markus Wulftange, Bezirksdirektor, Canada Life

#### Krankenversicherungen

- 20 Die neuen Tarife der Barmenia *BusinessClass*. Erste Klasse für Mitarbeiter  
Frank Lamsfuß, stellv. Vorstand, Barmenia Krankenversicherung a.G. und Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG

- 51 **Checkliste Krankenversicherungen. Kunden für 2014 fit machen**  
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]
- 52 **Die neuen Sozialversicherungsgrößen 2014**  
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]
- 53 **Beitragsentlastung im Alter immer wichtiger**  
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]
- 54 **Von Panikmache wegen Stornohaftung nicht anstecken lassen. PKV-Vermittlung weiterhin lukrativ und nachgefragt**  
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]

---

### Sachversicherungen

- 25 **D&O Haftpflichtversicherung wichtiger denn je. Risiko der Pflichtverletzung absichern**  
Andreas Neugum, Vertriebsleiter für Schadenversicherungen, Nürnberger Allgemeine Versicherungs-AG
- 36 **Veränderungen beim Bestseller der Rechtschutz Union**  
Interview mit Kai Waldmann, Mitglied des Vorstands der Alte Leipziger Versicherung AG
- 42 **Hilfe im Notfall. Die neue Anwalts-Notruf-APP der ÖRAG**  
ÖRAG
- 46 **Die neue Hausrat-Police Optimal der Bayerischen. Baustein-Prinzip ermöglicht individuellen Versicherungsschutz mit hoher Flexibilität**  
Die Bayerische
- 48 **EuGH-Urteil: Händler müssen bei mangelhafter Ware Aus- und Einbaukosten erstatten**  
Michael Ledwina, Key Account Manager, Gothaer Allgemeine Versicherung AG

---

### Kapitalanlagen

- 17 **Mehr Termine und Umsatz mit der ertragsstarken grünen E.M.E. FundPolice**  
Marita Gödden, Vorsitzende im Verwaltungsrat, E.M.E. Vertriebs- & Service AG
- 38 **Value Experts Vermögensverwaltungs AG. Veranstaltung zur Eröffnung der Niederlassung Bielefeld**  
Valex AG
- 40 **Besserer Schutz vor der schleichenden Enteignung. Was die Experten der Valexx AG angesichts der finanziellen Repression empfehlen**  
Interview mit Mirko Albert, Vorstandsmitglied der Valexx AG

---

### [pma: bizz]

- 18 **Defino auf dem Weg zur Norm. Arbeitskreis beschließt DIN Spezifikation 77222 im Konsens**  
Defino – Gesellschaft für Finanznorm mbH
- 24 **Erhöhter Prüfungs- und Dokumentationsaufwand nicht nur für Vermittler nach § 34f**  
Thomas Volkmer, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- 28 **Brancheninitiative *Gut beraten*. Fach- und Beratungskompetenz steigern, Weiterbildungspunkte sammeln**  
Norbert Lamers, Geschäftsführer, Deutsche Makler Akademie
- 44 **Geldwäscheprävention. Eine Verpflichtung, der wir uns stellen müssen**  
Thomas Gutte, Geschäftsführer, CDC Compliance und Datenschutz Consulting UG
- 60 **Online-Marketing für Finanz- und Versicherungsmakler. Unübersehbar werden durch lokales Online-Vertriebsmarketing**  
Interview Sasa Krec, [pma:]-Partner, und René Strauß, Vertriebschef bei Winlocal

---

### [pma: panorama]

- 62 **Fahrräder von [pma:] zu tollen Konditionen**
- 62 **Buchtipp: «Kaufen für die Müllhalde. Das Prinzip der geplanten Obsoleszenz»**

---

### Rubriken

- 3 **Editorial**
- 63 **Impressum**
- 63 **[pma:] Terminkalender**

## VorsorgePLANER

# Wiederanlage braucht Top-Beratung und Top-Produkte

Eine Vielzahl an Vorsorge-Lösungen und regulatorischen Vorgaben macht es schwer, passende Produkte für den Kunden zu finden. Moderne Beratungstechnologien, wie der *VorsorgePLANER* von Canada Life, erleichtern dem Vermittler die Arbeit. Eine neue Funktion mit viel Potenzial ist der Wiederanlagemanager. Mit der *Garantie Investment Rente* bietet Canada Life auch ein passendes Produkt für alle, die Gelder wieder anlegen wollen.

Mit dem *VorsorgePLANER* bietet Canada Life eine fachlich fundierte Beratungssoftware, die den Vermittler unterstützt, den genauen Bedarf des Kunden zu ermitteln. Die mit dem Institut für Vorsorge und Finanzplanung entwickelte Software ist für den Einsatz im Beratungsgespräch gedacht. Das neueste Modul des *VorsorgePLANERs*, der Wiederanlagemanager, rückt dabei den Übergang ins Rentenalter in den Fokus. Damit ist es möglich, den Kunden bei der Neuanlage freiwerdender Gelder zu beraten und ihm die Vorteile der Wiederanlage leicht verständlich nahe zu bringen. So können alle auslaufenden Kundenverträge – auch die des Ehepartners – erfasst und entsprechende Angebote berechnet werden.

### Auch ab 50 noch richtig vorsorgen

Die Generation 50+ profitiert von auslaufenden Lebensversicherungen. Allein 2012 zahlten die deutschen Lebensversicherer laut dem Gesamtverband der Deutschen



Versicherungswirtschaft e.V. über 38 Mrd. EUR an Kapitalleistungen aus. Flexibilität ist dann Trumpf. Denn wahrscheinlich will der Sparer etwas für den kurzfristigen Konsum wie eine Reise ausgeben, etwas für die finanzielle Unterstützung der Enkelkinder und einen Teil zur Aufbesserung der eigenen Rente in einigen Jahren sinnvoll anlegen. Hier bieten sich Sofortrenten an. Dieses Rentenmodell nutzt das Ersparte aus einer auslaufenden Lebensversicherung, einer Erbschaft oder Bonuszahlung im Job sinnvoll für die Altersvorsorge. Bei der Sofortrente fließt die Rente lebenslang – auch dann noch, wenn das eingezahlte Geld längst aufgebraucht ist. Das gibt angehenden Ruheständlern Planungssicherheit. Bankprodukte hingegen bieten das nicht.

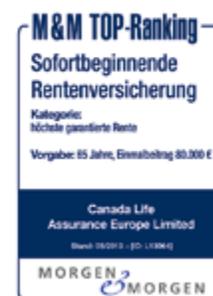
### **Garantie Investment Rente: sicher, gute Renditechancen und flexibel**

Canada Life bietet mit der *Garantie Investment Rente* beispielsweise eine moderne Sofortrente, die wesentliche Kundenwünsche ab 50 vereint: große Flexibilität, Sicherheit und einen guten Renditemotor. Die fondsgebundene Sofortrente gegen Einmalbeitrag kann auch als aufgeschobene Variante abgeschlossen werden und eignet sich sehr gut, wenn eine größere Summe zur Wiederanlage bereit steht. Das Beste: Die Kunden sind bestens abgesichert und ihre Rente kann sogar weiter steigen. Hierfür bleibt das Angesparte auch während der Rentenbezugsphase in Fonds investiert. So erhalten die Kunden auch während des Ruhestandes Renditechancen. Entwickelt sich die Fondsanlage positiv, kann die Rente steigen. Die neue, höhere Rente wird dann wieder garantiert – und das lebenslang! Auch bei Marktturbulenzen kann sie nicht fallen. Sicherheit bietet die Garantie Investment Rente ebenso in der aufgeschobenen Variante. Jedes Jahr wird die Berechnungsgrundlage, die für die Rente ursprünglich zur Verfügung steht, um 1,5 Prozent erhöht. Zuwächse in den hinterlegten Fonds sorgen nach der vereinbarten Aufschubdauer auch hier für eine höhere Rente.

### **VorsorgePLANER kann auch bAV Kollektiv-Angebots-Rechner**

Mit dem ebenfalls neu entwickelten bAV Kollektiv-Angebots-Rechner lassen sich schnell automatisch bAV-Vorschlagsberechnungen für eine beliebige Anzahl von Mitarbeitern und Mitarbeitergruppen durchführen. Die veränderte individuelle Gehalts-situation wird zudem je Mitarbeiter dargestellt. Mit nur einem Klick können die individuellen Angebote der Canada Life bAV-Tarife *Generation business* und *Garantierter Rentenplan bAV* erzeugt werden.

Neben der Sicherheit muss der Rentner von morgen nicht auf Flexibilität verzichten. Da er nach dem ersten Jahr jederzeit an sein Geld kommt, bleibt genug Spielraum, um sich auch im Ruhestand etwas zu gönnen. Nach jeder Entnahme wird die Rente jeweils neu berechnet. Im Todesfall erhalten die vom Kunden Begünstigten alles, was noch an Kapital im Vertrag ist – abzüglich aller Entnahmen und Rentenzahlungen. Bei guter Fondsperformance kommt auch dem Begünstigten das angestiegene Vertragskapital zugute. Jeder ab dem 40. Lebensjahr kann die *Garantie Investment Rente* abschließen. Die Sofortrente kann frühestens mit dem 60. Lebensjahr beginnen.



### **Finanzstärke belegt**

Die besten Beratungsunterstützungen nutzen allerdings nichts ohne verlässliche Produkte. Um attraktive Versicherungslösungen anbieten zu können, rückt die Bonität eines Versicherers in den Fokus. Jüngst erst bescheinigte die Assekuranz-Rating-Agentur Assekurata der Canada Life eine sehr starke Finanzkraft (AA-) mit stabilem Ausblick.



**Markus Wulftange**  
Bezirksdirektor  
Canada Life



Den **VorsorgePLANER** können Sie unter <https://www.canadalife.de/> download-beratungs-und-berechnungssoftware kennenlernen.

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

# Jahresendgeschäft

## Basis- und Riester-Renten, betriebliche Altersvorsorge, biometrische Produkte

Die vergangenen drei Jahreswechsel waren geprägt von starken Veränderungen bei Finanz- und Versicherungsprodukten. Ende 2012 wurden die Unisex-Tarife eingeführt; ein Jahr zuvor nahte eine Rechnungszinssenkung; 2010/11 war die Überprüfung der Finanzierung betrieblicher Altersversorgungen vom Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) betroffen. Sowie diese Veränderungen bevorstanden, beeinflussten sie das Jahresendgeschäft der Finanz- und Versicherungsmakler. Alles in allem kurbelten die Neuerungen das Geschäft an oder sorgten für zusätzliche Beratungsanlässe.

Aber was ist mit dem Jahresendgeschäft 2013? Herrscht Flaute? Aktuelle Gesetzesänderungen mit gravierenden Auswirkungen auf die Vorsorge- oder Absicherungssituationen stehen nicht an. Eine gesellschaftliche Grundstimmung, die bei der Ansprache von Versicherungsfragen hilft, fehlt. Auch die Medien forcieren zurzeit kein bestimmtes Thema, das Impulse für den Vertrieb setzen könnte. Wenn also gesetzlich so gut wie alles klar ist und keine Nebengeräusche stören, warum nicht einmal wieder vollends auf die Kunden konzentrieren? Bedarf an fundierter Beratung über Absicherungsprodukte gibt es jetzt erst recht:

- **Basis- und Riester-Renten:** Sichern Sie Ihren Kunden die staatlichen Förderungen und die Steuervorteile.
- **Betriebliche Altersvorsorge (bAV):** Optimieren Sie die persönliche Einkommenssituation Ihrer Kunden im Rahmen der bAV, insbesondere durch Sonderzahlungen oder durch die Umwandlung Vermögenswirksamer Leistungen (VL) in eine bAV.
- **Biometrische Produkte:** Nutzen Sie die Verbesserungen bei biometrischen Produkten. Bieten Sie Ihren Kunden bedarfsgerechte und attraktive Absicherungslösungen.
- **Vermögensschutz:** Heben Sie die Potenziale der Erben- generation und begleiten Sie Ihre Kunden z.B. bei der Vermögensübertragung oder der Vermögenssicherung (Pflegeschutz).

Wenn Sie als Berater bereits Nutzer der Analysesoftware *Defino* sind, können Sie auch mit dieser bei Ihren Kunden punkten. Stellen Sie Ihren Kunden vor, wie Sie mit dieser verbraucherorientierten Finanzberatungssoftware arbei-

ten. Nutzen Sie *Defino*, den Kundenbedarf zu erfassen und anschaulich darzustellen. *Defino* erleichtert die strukturierte Beratung und Umsetzung.

### Finanzberatungssoftware *Defino*

*Defino* definiert wissenschaftlich fundierte, nachvollziehbare und ökonomisch sinnvolle Standards für die Priorisierung und für Zielgrößen von Absicherungs-, Vorsorge- und Vermögensplanungsmaßnahmen.

*Defino* gibt keine Empfehlungen für einzelne Produkte bestimmter Produzenten. Die Auswahl liegt in der Verantwortung der Finanzberater.

*Defino* ist unabhängig. Die Möglichkeit der *Defino*-Zertifizierung und des Erwerbs einer Lizenz steht allen qualifizierten Finanzberatern in Maklerunternehmen, Pools, Banken und Versicherungsgesellschaften offen.

### Basis- und Riester-Renten

Bei der Basis-Rente bestehen Steuervorteile durch die Absetzbarkeit der Beiträge (in 2013 zu 76 Prozent) und durch die nachgelagerte Besteuerung im Rentenbezug (in 2013 zu 66 Prozent). Zudem kann hier der Berufsunfähigkeitsschutz steuerlich gefördert werden. Erinnern Sie Ihre Kunden (erneut) an diese Steuervorteile; weisen Sie auf die Möglichkeit hin, steuereinsparende Zuzahlungen für 2013 zu tätigen. Beachten Sie die betreffenden Informationen der Gesellschaften. Das Team LV bei [pma:] unterstützt Sie hierbei gern.

Denken Sie auch an die rentennahen Jahrgänge. Die Konstellation aus steuerbegünstigten Beiträgen und Steuersätzen im Rentenbezug bietet den Kunden weiterhin interessante Anlagemöglichkeiten, insbesondere im Rahmen der Vermögensplanung oder bei der Wiederanlage ausgezahlter Lebensversicherungen. (Ein Beispiel zeigt *Tabelle 1*.)

Im Rahmen der Riester-Förderung erhalten Ihre Kunden staatliche Zulagen, wenn sie vertragliche Mindestvoraussetzungen erfüllen (*Tabelle 2*). Mit einer Riester-Rente erreichen insbesondere Familien mit Kindern eine hohe staatliche Förderquote. Im Einzelfall kann die Förderwilligkeit des Staates noch effektiver eingesetzt werden, z.B. für Mütter in der Erziehungszeit oder in Minijob-Arbeitsverhältnissen.

*Tabelle 1*

60-jähriger Selbstständiger, aktueller Steuersatz 42 %, Steuersatz während des Rentenbezugs 30 %

Basis-Rentenbeiträge (vor Steuern) 2013-17:	5 x 10.000 €
Steuerersparnis 2013-17:	16.800 € (33,6 %)
Rente (vor Steuern) ab 2018:	ca. 3.480 € p.a.
Steuern während der Rentenbezugszeit:	793 € (22,8 %) p.a.

Eigene Berechnungen auf Grundlage eines durchschnittlichen Rentenleistungsbeispiels

### Vertriebsansätze für [pma:]-Partner

[pma:]-Partnern finden die Vertriebsansätze zum Jahresendgeschäft 2013 und weitere Ideen für erfolgreiche Vertriebsaktivitäten im [pma:] Infosystem unter den Quick-Links.

Nicht vergessen: Bei Bestandskunden sollten die aktuelle Beitragssituation bei Riester-Rentenverträgen regelmäßig überprüft werden, damit die vollen Zulagen auch bei geändertem Einkommen oder veränderten Familienverhältnissen erhalten bleiben (PSC Code: 3241A). Außerdem bieten Riester-Verträge die Möglichkeit, den Anbieter zu wechseln. Prüfen Sie daher regelmäßig, ob die gewählte Absicherung noch dem Anlageverhalten Ihrer Kunden entspricht. Beachten Sie die Innovationen, die den Produkten der ersten Generation noch fehlen.

### Betriebliche Altersvorsorge

Offen für neue Ideen, die sein Einkommen optimieren, ist ein Arbeitnehmer eigentlich jederzeit. Zum Jahresende steigt die Bereitschaft, das eigene Ein- und Auskommen zu bilanzieren und daraufhin ein paar finanzielle Stellschrauben zu drehen, für gewöhnlich nochmals an. Eine willkommene Idee kann die bAV durch Entgeltumwandlung sein. Denken Sie hierbei auch an Sonderzahlungen und an die Möglichkeit, VL durch bAV zu ersetzen (bAV statt VL). Ein Beispiel, das den lohnenden Effekt verdeutlicht, zeigt *Tabelle 3*.

bAV-Sonderzahlungen müssen oftmals bereits im November erfolgen, wenn der Betrag für das gesamte Jahr berechnet werden soll! Also ist Eile geboten. Erkundigen Sie sich bei den Vertragsgebern; sprechen Sie bei [pma:] das

*Tabelle 2*

Voraussetzungen	max. jährl. Zulage	
Seit 2008 Förderberechtigung und Zahlung von 4% des sozialversicherungspflichtigen Vorjahreseinkommens oder der Beamtenbezüge des Vorjahres (max. 2.100 €, also 2160 € inkl. Sockelbetrag) abzgl. Zulagen, aber mindestens 60 € Sockelbetrag/ Mindestbeitrag	Grundzulage:	154 €
	Kinderzulage:	185 €
	Kinderzulage für ab 2008 geborene Kinder:	300 €
Einmalige Zulage Voraussetzungen wie oben und sofern Förderberechtigte zu Beginn des Beitragsjahres das 25. Lebensjahr noch nicht vollendet haben	Berufseinsteiger-Bonus:	200 €

*Tabelle 3*

	VL	bAV statt VL
Mtl. Bruttogehalt (inkl. VL)	3.040,00 €	3.040,00 €
Mtl. Beitrag bAV	–	80,00 €
Verbleibendes Bruttogehalt	3.040,00 €	2.960,00 €
Lohnsteuer inkl. Soli, Kirchensteuer	543,58 €	518,76 €
Sozialversicherungsbeiträge	620,92 €	604,58 €
Überweisung VL-Vertrag	40,00 €	–
Nettogehalt	1.835,50 €	1.836,66 €
Anlagebetrag	40,00 €	80,00 €

Eigene Berechnungen

Team LV an oder informieren Sie sich vorab im Infosystem bei den Vertriebsansätzen bAV (PSC Code: 5739 A).

### Biometrische Produkte

Die Kalkulation eines biometrischen Produkts beruht in der Regel auf dem Eintrittsalter des Versicherten. Folglich werden biometrische Produkte, wie Risikoabsicherungen und Berufsunfähigkeitsschutz, zum Jahreswechsel für jeden einzelnen Kunden teurer. In den vergangenen Monaten haben sich die Annahmerichtlinien der Gesellschaften verändert, insbesondere die Berufsgruppeneinstufungen wurden für einige Berufsbilder wesentlich vorteilhafter. Sichern Sie Ihren Kunden diese aktuellen Verbesserungen. Eine Überprüfung der Angebote lohnt sich. Sprechen Sie Ihre Kunden mit Absicherungsbedarf zeitnah an.

Gesundheitliche Einschränkungen können schnell zu Risikoausschlüssen oder hohen Zuschlägen führen. Dem lässt sich zum einen mit einer frühzeitigen Risikoabsicherung begegnen. Zum anderen bieten einige Versicherer – über [pma:] – vereinfachte Gesundheitsprüfungen und erleichtern damit den Zugang (PSC Code: 4584 A).

Ihr besonderes Interesse sollte auch den neuen Kombinationen von Pflegeschutz und Berufsunfähigkeitsabsicherung gelten. Mit diesem Versorgungsplus bieten Sie Ihren Kunden einen echten Mehrwert (PSC Code: 5829 A).

Neue Produktangebote mit speziellen Leistungsangeboten für handwerkliche Berufe finden sich auch im Bereich der Existenzschutz-Angebote, z.B. bei Cardea Life.

### Vermögensschutz

Parallel zum Vermögensaufbau ist konsequenterweise auch der Vermögensschutz zu betrachten. Unter diesem Gesichtspunkt spielt der Pflegeschutz eine besondere Rolle. Bei Pflegebedürftigkeit steigt der Vermögensschaden bedrohlich. Unter Annahme der durchschnittlichen Pflegekosten hinterlassen die Leistungen der gesetzlichen Pflegepflichtversicherungen eine erhebliche Versorgungslücke. (Lesen Sie hierzu den Beitrag in der [partner:] Nr. 23, S. 29f.) Die finanzielle Überlastung weitet sich schnell auch auf die Angehörigen aus.

Das Pflegerisiko betrifft jeden. Sprechen Sie Ihre Kunden, die noch keine hinreichende private Pflegevorsorge (Pflegerente, Pflegegeld) treffen, mit der gebotenen Sensibilität an. Zeigen Sie in Zahlen, wie die Versorgungslücke am Vermögen nagt. Er wird verstehen, dass Pflegeschutz Vermögensschutz bedeutet (PSC Code: 5740 A).

Ihr [pma:]-Team LV wünscht allen [pma:]-Partnern ein erfolgreiches Jahresendgeschäft 2013. Wir vom Team LV freuen uns immer, wenn wir hierzu die passenden Anregungen geben.



Theo Storkamp  
Prokurist, Mitglied der Geschäftsleitung  
[pma:]

# Aussicht auf mehr

## In einem Umfeld extrem niedriger Kapitalmarktzinsen zielt *Perspektive*, das neue Vorsorgekonzept von Allianz Leben, auf zusätzliche Renditechancen.

Die Anlagezinsen verharren dauerhaft im Keller. Anfang Mai senkte die Europäische Zentralbank (EZB) den Leitzins noch einmal um 0,25 Prozentpunkte auf das historische Tief von 0,5 Prozent. In der Folge rentieren beispielsweise zehnjährige Bundesanleihen derzeit nur noch mit jährlich 1,16 Prozent. Die Geldpolitik der EZB, so die allgemeine Einschätzung, gehe zu Lasten der Menschen, die für ihr Alter vorsorgen. Deren Verträge brächten kaum mehr die einst erhofften Zinsen. Professor Michael Heise, Chefvolkswirt der Allianz SE, hat ausgerechnet: Ein Dreißigjähriger, der heute beginnend jährlich tausend Euro anlegt, muss bei einer Kapitalverzinsung von 2,5 Prozent bis zu seinem Rentenalter 67 jährlich 700 EUR mehr aufbringen, um dasselbe Ergebnis zu erzielen wie jemand, der jährlich fünf Prozent Zinsen bekommt.

### Niedrige Zinsen erfordern höhere Beiträge

Das heißt für Kunden, die eine nach wie vor bedarfsgerechte Altersversorgung haben möchten, gut zu überlegen, ob sie angesichts der Niedrigzinsen bis auf weiteres etwas mehr aufwenden können. Das gilt natürlich genauso für Kunden, die bereits für ihr Alter vorgesorgt haben. Denn auch hier kann es sein, dass mit dem aktuellen Beitragsniveau die einst anvisierten Leistungen nicht mehr zu erreichen sind.

### Höhere Renditeaussichten statt festgeschriebenem Garantiezins

In diesem Umfeld hat Allianz Leben zum Juli 2013 ihre Vorsorgekonzepte erweitert, die sie bereits in den Jahren zuvor um kapitalmarktnahe Konzepte wie *IndexSelect* und *Invest alpha-Balance* ergänzt hat. Die neue Variante *Perspektive* ist eher sicherheitsorientiert ausgerichtet und folgt damit einem relativ weit verbreiteten Kundeninteresse. Die Kapitalanleger der Allianz investieren den Sparanteil des Beitrags – wie bei der traditionellen Variante *Klassik* – vollständig in das Sicherungsvermögen von Allianz Leben. Mit neuen, modifizierten Garantien streben sie aber eine etwas höhere Rendite an. Die gesamte Verzinsung ist höher als dies beim Vorsorgekonzept *Klassik* der Fall ist. Statt einer jährlichen Mindestverzinsung gewährleistet *Perspektive* den Erhalt der eingezahlten Beiträge zum Rentenbeginn. Das hat den Vorteil, dass Allianz Leben gegenüber der Variante *Klassik* weniger Geld für die Absicherung der Garantien aufwenden muss – was den Kunden während der Aufschubfrist ihrer Rentenversicherung als zusätzliche Rendite



zugute kommt. Zum Vertragsbeginn erhalten sie eine Mindestrente garantiert. Die wirkliche Rentenhöhe legt Allianz Leben dann exakt fest, wenn die Rentenzahlung tatsächlich beginnt. Ist das Zinsniveau bis dahin wieder gestiegen, wirkt sich das auf die Garantierente positiv aus.

### Breite Palette an Vorsorgekonzepten

*Perspektive* ist bei Allianz Leben eines von nunmehr fünf Vorsorgekonzepten. Sie reichen von der klassischen Variante über kapitalmarktnahe wie *IndexSelect* oder *Invest alpha-Balance* bis zur vollständigen Anbindung an bestimmte Märkte über fondsgebundene *Invest-Rentenversicherungen*. *Perspektive* reiht sich zwischen *Klassik* und *IndexSelect* ein und verbindet die Vorteile des bekanntermaßen extrem starken Sicherungsvermögens von Allianz Leben mit Elementen ihrer kapitalmarktnahen Vorsorgekonzepte. Welches Vorsorgekonzept individuell am besten passt, muss der Vermittler gemeinsam mit seinem Kunden besprechen. Einsetzen kann er die Variante *Perspektive* bei der staatlich geförderten Altersvorsorge genauso wie bei der betrieblichen Altersversorgung oder im reinen Privatgeschäft mit ungeförderten Tarifen.



Norbert Dierichsweiler  
Leiter Maklervertrieb Köln  
Allianz Lebensversicherungs-AG



## BU-Optimierung Mehr Schutz für ALLE

**JETZT HANDELN:**  
vereinfachte Gesundheitsprüfung  
bis 31.12.13

Wir erhöhen den BU-Schutz **für alle Ihre BU-Kunden**, egal, bei welchem Versicherer in Deutschland der Erstvertrag abgeschlossen wurde!

<p>Neu: mehr BU</p> <p><b>500</b> EUR</p>	<p>Neu:</p> <p><b>Pflege-Schutzbrief für die gesamte BU-Absicherung</b></p>
<p>bestehender BU-Vertrag – egal bei welchem Versicherer:</p> <p><b>1.000</b> EUR</p>	<p><b>1.500</b> EUR</p>

Beispielrechnung

Unser Angebot: Optimieren Sie den bestehenden BU-Schutz und nutzen Sie gleichzeitig die Chance auf den Pflege-Schutzbrief über die gesamte BU-Absicherung!

**BU PLUS**  
macht's möglich.

## «Der Vergleich hat's gezeigt»

Hier haben [pma:]–Partner das Wort! Ab jetzt soll das Magazin der [pma:] regelmäßig Interviews mit Finanz- und Versicherungsmakler enthalten. Den Anfang macht ein gemessen am durchschnittlichen Makleralter echter Newcomer: Norbert Schmidt aus Limbach-Oberfrohna bei Chemnitz. [pma:] war bisher nicht sein einziger Maklerpool. Lesen Sie, wie [pma:] bei ihm im Vergleich abschneidet.

Herr Schmidt, seit wann sind Sie als Makler tätig?

**Norbert Schmidt:** Ich bin seit Oktober 2011 als Versicherungsmakler tätig. Zuvor war ich vier Jahre bei der Deutschen Proventus AG.

Wie sind Sie auf [pma:] aufmerksam geworden?

**Schmidt:** Nach meiner Entscheidung, in der Versicherungsbranche weiter als selbstständiger Versicherungsmakler zu arbeiten, habe ich mich weitestgehend informiert, welche Möglichkeiten mir zur Verfügung stehen. Ein Gespräch mit einem Kooperationspartner von [pma:] hat mich überzeugt, ebenfalls [pma:] als Maklerpool zu nutzen. Bei [pma:] bin ich seit Ende des Jahres 2011.

Wie war die Zusammenarbeit mit [pma:]?

**Schmidt:** Die bisherige Zusammenarbeit mit [pma:] gestaltete sich meistens positiv und zufriedenstellend. Hatte ich fachliche Fragen an die [pma:]–Mitarbeiter, erhielt ich zielführende Antworten.

Was waren Ihre Beweggründe, zu einem anderen Maklerpool zu gehen?

**Schmidt:** Über den Tellerrand hinaus schaut, denke ich, jeder gerne. Neben Versicherungsgesellschaften prüfe ich auch, mit wem ich zusammenarbeiten möchte und wer

für mich interessant erscheint. Natürlich kenne ich auch Makler, die anderen Pools angeschlossen sind. Der Wechsel war anfangs perspektivisch gesehen interessant. Es standen Kooperationen mit anderen Maklern im Raum. Weiterhin fand ich die angebotenen Workshops sehr interessant. Ebenso wurde anfangs, was logischerweise auch interessant war, eine höhere Courtage angepriesen, die für mich von Beginn an gelten sollte.

Welche Erwartungen hatten Sie an den neuen Maklerpool?

**Schmidt:** Meine Erwartungen waren qualitativ ausgerichtet, insbesondere hinsichtlich der Unterstützung bei fachlichen Fragen oder ganz allgemein bezüglich professioneller Arbeitsweisen. Natürlich erwartete ich auch eine optimale Courtageabwicklung und Möglichkeiten zur regelmäßigen Weiterbildung.

Warum sind Sie zu [pma:] zurückgekehrt?

**Schmidt:** Die Zusammenarbeit gestaltete sich nach einiger Zeit doch nicht so gut, wie ich es beispielsweise von [pma:] kannte. Nach kurzer Zeit hatten sich einige Missstände angesammelt – bezüglich der Zusammenarbeit, Betreuung und Courtageabwicklung. Außerdem fiel die Provision anders aus, als anfangs erklärt. Ich war froh, dass ich meine Anbindung zur [pma:] noch nicht endgültig beendet hatte. Die Entscheidung, wieder zu [pma:] zurückzukehren, fiel mir leicht. Letztlich bot sich mir zu dieser Zeit ein direkter Vergleich zweier Pools. Ich merkte schnell, dass [pma:] für mich doch die wesentlich bessere Lösung darstellt. Der Vergleich hat's gezeigt.

Würden Sie [pma:] anderen Maklern weiterempfehlen? Wenn ja, was wären Ihre wichtigsten Argumente?

**Schmidt:** Ja, das würde ich. Einmal habe ich es bereits erfolgreich getan. Für [pma:] spricht einiges. Da wäre zunächst das [my.pma]. Es ist sehr umfassend angelegt, aber doch übersichtlich und dabei einfach zu handhaben. Auch die Freundlichkeit, die Kompetenz und Hilfsbereitschaft der [pma:]–Mitarbeiter sind Gründe für mich, [pma:] zu empfehlen. Außerdem überzeugt das [pma:] Infosystem. Es hält uns Makler up to date.



Norbert Schmidt  
Chemnitzer  
Finanz Consulting

Ab sofort ist die Altersvorsorge-Produktlinie *TwoTrust* von HDI noch flexibler. Die Kunden können Chance und Sicherheit individuell kombinieren – beim Vertragsabschluss und auch während der Laufzeit. Denn das Produkt bietet eine sicherheitsorientierte Steuerung, deren Niveau das Chancenpotenzial definiert. So macht HDI Bewährtes noch besser.

## *TwoTrust* von HDI jetzt noch flexibler

Die Lebenswelten und Anforderungen von Versicherungskunden sind heute vielfältig. Zudem verändert sich das wirtschaftliche Umfeld immer schneller. Deshalb muss eine moderne Altersvorsorge individuell auf den Kunden zugeschnitten sein, sich flexibel an alle Lebensphasen anpassen lassen und auf Veränderungen an den Kapitalmärkten reagieren können. Für HDI Gründe genug, die *TwoTrust*-Produktlinie noch flexibler zu machen.

### Chance und Sicherheit aktiv steuern

Die Kunden können die Höhe der Garantie frei wählen und diese bei Bedarf sogar ganz ausschalten. Und mehr noch: Die Kunden haben auch die Möglichkeit, den Umfang der Garantie während der Ansparphase zu ändern. Damit lässt sich das Produkt jedem Sicherheitsbedürfnis individuell anpassen. „Das ist sinnvoll, weil Kunden erfahrungsgemäß in jeder Lebensphase Chance und Sicherheit anders gewichten“, betont Gerhard Frieg, im Vorstand von HDI für Produkte und Produktmarketing verantwortlich.

Ein Beispiel: Ein junger Single kann mit einem niedrigeren Garantieniveau starten – und entsprechend höhere Chancen in der Kapitalanlage nutzen. Wenn sein Sicherheitsbedürfnis später steigt, kann er das Garantieniveau sukzessive erhöhen – insbesondere dann, wenn er größere Beträge angespart hat oder wenn er sich dem Rentenbeginn nähert.

Sicherheit bietet *TwoTrust* sowohl durch das frei wählbare Garantieniveau als auch in der Kapitalanlage. Dafür stellt HDI unter anderem die Investment-Stabilitäts-Pakete

mit sicherheitsorientierter Steuerung zur Verfügung. Sie ermöglichen es dem Kunden, die Wertschwankungen seiner Anlage auf ein für ihn akzeptables Maß zu begrenzen – und eröffnen ihm eine entsprechende Erwartungsrendite. Die Kunden können zwischen acht Investment-Stabilitäts-Paketen mit unterschiedlichen Sicherheitsstufen wählen. Ein Wechsel ist jederzeit kostenlos möglich.

### Berufsunfähigkeits- und Pflegeschutz integrierbar

Intelligente Kombi-Lösungen erlauben es, mehrere biometrische Risiken zugleich mit nur einem Produkt abzuschließen. Eines von vielen Beispielen ist die Basisrente. Sie lässt sich bei HDI mit *Ego* verbinden, dem bewährten Schutz gegen die finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit. Zudem kann die Basisrente bei HDI mit dem Pflegeschutz *Extra* kombiniert werden. *Extra* ist erst kürzlich mit dem Financial Advisors Award 2013 als bestes Produkt in der Kategorie Fondspolizen ausgezeichnet worden.



*HDI Lebensversicherung AG*

# Bau des neuen Bürogebäudes schreitet planmäßig voran

## Wetterfeste Gebäudehülle steht, Innenausbau startet

Am zukünftigen Standort der Unternehmensgruppe [pma:], Dr. Maasjost & Collegen AG und Valexx AG gehen die Arbeiten voran. Am 03.09.2013 trafen sich die Geschäftsführer, Vertreter der Wirtschaftsförderung Münster und der Generalbauunternehmer Goldbeck zum symbolischen Spatenstich. Dr. Bernward Maasjost nutzte die Gelegenheit, um auf seinem Gelände einige Erdmassen mit dem Bagger zu bewegen. Die Mitarbeiter traten nahezu komplett an, um feierlich wie tatkräftig den Spaten in die Scholle zu stechen.

Noch im September wurden die vorbereitenden Erd-, Entwässerungs- und Gründungsarbeiten fertiggestellt. Danach begann der Aufrichtung des Tragwerks. Die Tragkonstruktion des Gebäudes besteht aus teilschlüsselfertigen Wandelementen, die im Betonfertigteilewerk der Firma Goldbeck in Hamm Uentrop produziert werden. Jedes einzelne Bauelement wird dort unter gleichen klimatischen Bedingungen hergestellt, so dass eine hochwertige Qualität gewährleistet werden kann. Die Wandelemente werden bereits im Werk mit den Fenstern, der Dämmung und der Unterkonstruktion für die Fassade zusammengestellt. Im selben Betonfertigteilewerk werden auch die Deckenplatten hergestellt, die eigens für die Goldbeck Bürogebäude konzipiert wurden.



Die Montage der Tragkonstruktion auf dem Bauplatz wurde im Oktober abgeschlossen. Dabei wurden ca. 200 Betonfertigteile montiert, die eine Länge von bis zu 8,80 m aufweisen und dabei bis zu 10 Tonnen wiegen.

Auf die Tragwerk-Montage folgt die Dachdichtung, so dass sehr früh eine wetterfeste Gebäudehülle entsteht und mit dem Innenausbau begonnen werden kann. Auf dem Dach werden zwei Lüftungsgeräte installiert die eine Kapazität von ca. 15.000 m<sup>3</sup>/h besitzen, um das Gebäude mit ausreichend Frischluft zu versorgen. Parallel zu den Arbeiten am Dach werden an den Fassaden hochwertige Aluminium-Kassetten befestigt, die dem Gebäude den modernen und zeitlosen Charakter verleihen.

Damit das fertige Gebäude mit Erdwärme versorgt werden kann, werden insgesamt ca. 2.400 m Bohrungen ins Erdreich notwendig. Diese werden im Bereich des Parkplatzes ausgeführt.

Das Baugeschehen am neuen Standortes kommt zügig voran. Der geplante Einzugstermin am 01.02.2014 wird ehrgeizig von allen Projektbeteiligten verfolgt.

Goldbeck GmbH



Geschäftsführer und Vorstände mit schwerem Gerät beim Spatenstich: Markus Trogemann, Dr. Bernward Maasjost und Peter Sommer auf dem Bauplatz des neuen Bürogebäudes für die [pma:], die Dr. Maasjost & Collegen AG und die Valexx AG.

Webcam vor Ort: Auf der Startseite der [pma:] -Homepage ([www.pma.de](http://www.pma.de)) befindet sich ein Link zur Baustellen-Webcam an der zukünftigen Adresse der [pma:], Wilhelm-Schickard-Straße in Münster.



30. 10. 2013

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



Zum Baubeginn trafen sich (v.l.n.r.)  
der Bauherr Dr. Bernward Maasjost,  
Rudolf Rincklake van Enderd,  
Maïke Maasjost und vom  
Generalbauunternehmen Goldbeck  
René Konrad, Stefan Albers und  
Frank Vajes.



Die [pma:]-Teams beim Spatenstich:  
Auch hier echt bodenständig  
und wie immer mit Spaß dabei.



# Moderne Fondspolices bieten Rendite und Sicherheit

## Klasse statt Masse bei der Fondsauswahl

In den vergangenen Jahren haben sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen stark verändert. Auf der einen Seite sorgen dauerhaft niedrige Zinsen dafür, dass mit vielen festverzinslichen Wertpapieren keine ansprechenden Renditen mehr zu erwirtschaften sind. Darunter haben gerade auch klassische Versicherungsprodukte zu leiden. Auf der anderen Seite bleibt es dabei, dass sich die internationalen Kapitalmärkte unverändert volatil zeigen. In diesem Umfeld sind Vorsorgelösungen gefragt, die mit einer hochwertigen Fondsauswahl attraktive Renditen liefern und gleichzeitig Konzepte bieten, mit denen sich die Kunden gegen die Kapitalmarktrisiken absichern können. Wie eine solche Lösung aussehen kann, zeigt Standard Life mit der Fondspolice *Maxxellence Invest*.

Bei der Auswahl der Fonds hat Standard Life ganz bewusst auf Klasse statt Masse gesetzt. Es macht keinen Sinn, in einem Produkt 2.000 Fonds gleichzeitig anzubieten. Die deutlich bessere Lösung ist dagegen eine vorselektierte, überschaubare Anzahl hochwertiger Fonds. Um in die Fondspalette von *Maxxellence Invest* aufgenommen zu werden, müssen Fonds grundsätzlich drei Qualitätskriterien erfüllen: Erstens muss die Performance in den vergangenen drei Jahren besser gewesen sein als die des Vergleichsindexes. Zweitens muss der Fonds mindestens drei Sterne der Ratingagentur Morningstar oder ein C von FRI-Rating haben. Drittens muss er ein Volumen von wenigstens 100 Millionen EUR oder eine Historie von mehr als drei Jahren vorweisen können. In der Fondspalette sind neben Fonds externer Anbieter wie Carmignac, Fidelity, Franklin Templeton, M&G, Pictet, Schroders und Swisscanto auch ausgewählte Fonds unserer eigenen Fondsgesellschaft Standard Life Investments zu finden.

### Risikoreduzierung im Fokus

Bei den hauseigenen Fonds steht besonders das Thema Risikoreduzierung im Fokus. Flaggschiff ist der *Global Absolute Return Strategies* (GARS). Der Absolute Return Fonds zielt darauf ab, positive Renditen unter allen Marktbedingungen zu erwirtschaften und versucht dies über eine Diversifikation in sehr vielen Anlageklassen und durch vielfältige Variationen der Anlagestrategien zu erreichen. Durch diese echte Streuung auf voneinander unabhängige Strategien können aktienähnliche Renditen erzielt werden, die Kursschwankungen des Fonds können aber gleichzeitig vergleichsweise niedrig gehalten werden. Auch bei den drei verfügbaren gemanagten Portfolios, den *MyFolio Fonds*, spielt die Risikominimierung eine besondere Rolle. *MyFolio Fonds* sind in den

drei Ausprägungen *Defensiv*, *Balance* und *Chance* verfügbar. Die Ziel-Volatilität ist für jedes Portfolio eindeutig definiert. Sie liegt im Portfolio *Defensiv* bei 3 bis 5,5 Prozent, bei *Balance* bei 8,5 bis 12 Prozent Volatilität und bei *Chance* bei 12 bis 15,5 Prozent. Damit hat Standard Life für Kunden mit unterschiedlichster Risikoneigung das passende Portfolio im Angebot. Das konsequente Risikomanagement und die klare Definition der zu erwartenden Volatilität gewinnt immer mehr an Bedeutung. Gerade hier können die Kunden auf eine der Kernkompetenzen unseres Investmenthauses Standard Life Investments vertrauen.

### Echte Innovation: Sicherungsmanagement CSM

Eine weitere sinnvolle Absicherung gegen die Risiken der Kapitalmärkte bietet das Sicherungsmanagement *Capital Security Management* (CSM). Ziel des CSM ist, die Auswirkungen länger anhaltender Abwärtsbewegungen an den Kapitalmärkten auf die Kundengelder zu reduzieren. Um dies erreichen, setzt CSM auf ein automatisiertes Trendfolgesystem, das monatlich die Kapitalmarktdaten auf Einzelfondsbasis analysiert, die Ergebnisse der Fonds überprüft und die Zusammensetzung des Portfolios gegebenenfalls anpasst. Signalisieren die Daten eine länger anhaltende Abwärtsbewegung, wird das Kundengeld aus den betroffenen Fonds in einen sicherheitsorientierten Fonds umgeschichtet. Sobald die Marktdaten auf einen anhaltenden Aufwärtstrend hindeuten, fließt das „geparkte“ Kundengeld in die ursprüngliche Fondsauswahl zurück. Damit bietet CSM die Möglichkeit, das Kapital vor langfristigen Abwärtstrends zu schützen und die Chancen bei Aufwärtstrends auszunutzen.

Kunden suchen nach Vorsorgelösungen, mit denen sie ansprechende Erträge erwirtschaften können, ohne ein zu hohes Risiko eingehen zu müssen. Gerade Fondspolices, die neben einer attraktiven Fondsauswahl auch moderne Konzepte für sicherheitsorientierte Kunden bieten, können in die Lücke stoßen, die klassische Produkte aktuell hinterlassen. Mit *Maxxellence Invest* bietet Standard Life eines der innovativsten Produkte auf dem deutschen Markt.



Marco Ambrosius  
Head of Sales  
Standard Life Deutschland

# Mehr Termine und Umsatz mit der ertragsstarken grünen *E.M.E. FundPolice*

Die *E.M.E. FundPolice* ist eine fondsgebundene Rentenversicherung mit ethisch-ökologischem Ansatz. Der liechtensteinische Zielfonds ist nicht an der Börse notiert und bietet dadurch dem Anleger neben der ständigen Verfügbarkeit insbesondere Sicherheit durch Unabhängigkeit von Finanz- und Kapitalmarktschwankungen. Laut aktueller Umfrage unterstützen 93 Prozent der Menschen die Energiewende. Die Investitionen in den Wachstumsmarkt Öko-Tech sind deshalb zeitgemäß und zudem politisch gewollt. *E.M.E. Fund*: Sicher und ökologisch investieren mit gutem Gewissen.

Eine intakte Umwelt wünschen sich alle Deutschen, unabhängig von ihren parteipolitischen Präferenzen. Das haben Umfragen nach der Bundestagswahl ganz klar gezeigt. Und trotz der aktuellen Debatte über die Energiewende ist eines klar: Energie wird immer teurer werden, deshalb haben alle Technologien, die helfen, Energie sauber und preiswert zu erzeugen und Energie einzusparen, eine große Zukunft.

Deshalb wird 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 dieser Anlagen erfolgt oft in sehr kurzer Zeit und ermöglicht dem *E.M.E. Fund* auf diese Weise die Erzielung von zweistelligen Renditen, was für den Versicherungsnehmer der *E.M.E. FundPolice* hohe einstellige Renditen bedeutet.

## Deutsche Rentenversicherung investiert in 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 abspesen lassen wollten. Heute sind diese Produkte für jedermann erhältlich, zusätzlich sind sie transparenter als früher, die Finanzmarktaufsicht ist strenger und vom deutschen Staat uneingeschränkt anerkannt.

Im Fall der *E.M.E. FundPolice* übernimmt das renommierte Unternehmen Caiac Fund Management AG das Asset Management des *E.M.E. Fund* gegenüber der liech-

tensteinischen Finanzmarktaufsicht FMA. Caiac verfügt über ein Stammkapital von einer Mio. CHF und betreut seit Jahren erfolgreich zahlreiche Fonds. Die Vienna-Life Lebensversicherung AG besorgt die Rentenversicherung. Sie ist ein Tochterunternehmen der österreichischen Vienna Insurance Group, einem der größten mitteleuropäischen Versicherer mit über 25.000 Mitarbeitern und neun Mrd. Prämienvolumen.

## Institutioneller Energie-Fonds schon ab 75 EUR. Angebotserstellung mit Service *E.M.E. Intern*

Anlegern wird über die Renten-Police *E.M.E. FundPolice* der Zugang zu einem institutionellen Energiefonds ermöglicht, der regulär durch Großanleger erst ab 250.000 EUR gezeichnet werden darf und das in drei Sparvarianten: Schon mit einer Einmalanlage ab 5.000 EUR oder mit einer Einmalanlage ab 2.500 EUR und Ratenzahlungen von monatlich 75 EUR sowie mit reinen Ratenzahlungen ab 100 EUR können Sparer an den wirtschaftlichen Vorteilen des *E.M.E. Fund* partizipieren. Den Vertriebspartnern von [pma:] stellt E.M.E. den Onlinezugang E.M.E. Intern zur Verfügung. Neben dem Herzstück, einem Angebotsrechner, findet man dort neben allen Downloads auch Schulungsvideos und News über das Produkt. Damit können sie im Büro oder beim Kunden, überall, wo sie Internetzugang haben, das passende Angebot maßschneidern.

Makler erhöhen mit der Sales-Story der *E.M.E. FundPolice* ihre Termin- und Einnahmenquote, denn Verbraucher suchen für den mittel- und langfristigen Vermögensaufbau eine monatlich besparbare grüne und dadurch sozial verantwortliche Anlage, die börsen- und konjunkturunabhängig ist und jederzeit verfügbar bleibt. Sie 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 drauf* hat das deutsche Management das Produkt bereits in allen Details vorgestellt und dadurch eine große Nachfrage bei den Teilnehmern erzeugt ([www.eme-police.de/pma](http://www.eme-police.de/pma)).



Marita Gödden  
Vorsitzende im Verwaltungsrat  
*E.M.E. Vertriebs- & Service AG*

# Defino auf dem Weg zur Norm

## Arbeitskreis beschließt DIN Spezifikation 77222 im Konsens

Was ist eigentlich eine Norm?

Warum schätzen wir Produkte und Dienstleistungen, wenn sie genormt sind?

Eine etwas sperrige Antwort auf der Homepage des Deutschen Instituts für Normung lautet: „DIN-Normen geben Verbraucherinnen und Verbrauchern Sicherheit in allen Bereichen des täglichen Lebens, ob im Kinderzimmer, im Straßenverkehr oder beim Sport. Denn durch Normen werden die wesentlichen Fragen der Sicherheit, der Verträglichkeit mit Gesundheit und Umwelt und der Gebrauchstauglichkeit und Zuverlässigkeit geklärt.“

Soweit einer der offensichtlichen Vorteile. Doch manchmal sind uns zu viele strikte Regeln oder detailliert vorgezeichnete Bahnen eher suspekt. Führt eine Normierung der Finanz- und Versicherungsberatung zum Abbau der gewünschten Individualität bei der Beratung?

Nein, nicht bezüglich der Kunden-Individualität. Defino analysiert, der Berater berät.

Die wichtigsten Begriffe im nebenan zitierten Satz aus der Homepage des Deutschen Instituts für Normung sind Sicherheit und Zuverlässigkeit. Weil die Menschen nur vertrauen können, wo Sicherheit und Zuverlässigkeit gegeben sind, brauchen und schätzen wir Normen. Sie begleiten uns 24 Stunden am Tag, ein Leben lang. Von Säuglingsartikeln, Kinderspielzeug und Hygieneartikeln über Lebensmittel, Haushaltsgeräte, Sportgeräte und Bauwerke bis hin zu Kraftfahrzeugen und Straßenverkehr: Ohne Normen würde das Papierblatt nicht in den Drucker, die DVD nicht in den Computer und die Schraube nicht zur Mutter passen. Überall regeln Normen Anforderungen, Sicherheit, Kompatibilität oder Qualität. Sie bleiben dabei meist unsichtbar für den Verbraucher und daher unbemerkt.

Die Vorstufe zur Norm ist der Standard, in der Sprache des Deutschen Instituts für Normung, die Spezifikation. Standards stehen für Verbindlichkeit und Verlässlichkeit. Auch sie schaffen Vertrauen. So sehr wir für ein romantisches Wochenende das individuelle Boutique-Hotel suchen, so sehr verlassen wir uns im Business-Alltag auf die Standards der guten Hotelketten. So gerne wir für das Dinner zu zweit den Preis für die individuelle Sterneküche zahlen, sind wir im Alltag doch froh zu wissen, dass uns Ketten auf allen Kontinenten denselben Qualitäts- und Geschmacksstandard garantieren.

### Normen für Verbraucher

Ungefähr 3.000 DIN-Normen regeln Anforderungen für Produkte oder Dienstleistungen, mit denen Verbraucher direkt in Berührung kommen. Sie betreffen Papierformate, Zahnbürsten, Schulranzen, Dampfdruck-Kochtöpfe, Grillgeräte, Verbandskästen, Winkelschleifmops, Daunen- und Federbetten, Müllbehälter, Sonnenbrillen und vieles mehr. Bisher gibt keine einzige Norm den Verbrauchern Sicherheit in der Finanzanalyse und Finanzberatung.

### Normen in der Finanzberatung

Nur eine einzige Norm aus der demnächst hundertjährigen Geschichte des Deutschen Instituts für Normung beschäftigt sich überhaupt mit den Themen Finanzplanung und Finanzberatung: die DIN ISO 22222. Das Normungsvorhaben wurde von der internationalen Finanzplaner-Organisation Certified Financial Planner (CFP) initiiert. Die DIN ISO 22222 legt Anforderungen an das ethische Verhalten, die Fähigkeiten und die Erfahrungen fest, über die ein professioneller privater Finanzplaner verfügen muss.

Das Anliegen und der Ansatz der Certified Financial Planner ist ehrenwert, sind doch Fachkompetenz und Fairness gegenüber dem Kunden die besten Voraussetzungen für eine verbraucherorientierte Finanzberatung. Allerdings haben sich seit 2005 deutschlandweit nicht einmal 100 Finanzplaner nach der DIN ISO 22222 zertifizieren lassen.

### Defino setzt Standards

Defino freilich will mehr. Das Regelwerk von Defino will nicht nur Sorge tragen, dass die theoretischen Voraussetzungen für einen guten Umgang mit dem Verbraucher gegeben sind, sondern sicherstellen, dass dieser gute Umgang tatsächlich stattfindet. Deshalb sind bei Defino der Prozess und das Ergebnis standardisiert: Zehn verschiedene Berater können bei der Analyse eines Kunden nur zu einem Ergebnis kommen. Für zehn verschiedene Kunden hat Defino selbstverständlich zehn unterschiedliche, höchst individuelle Ergebnisse parat. Defino ersetzt Berater-Individualität, vom Verbraucher oft als Willkür wahrgenommen, durch echte Kunden-Individualität.

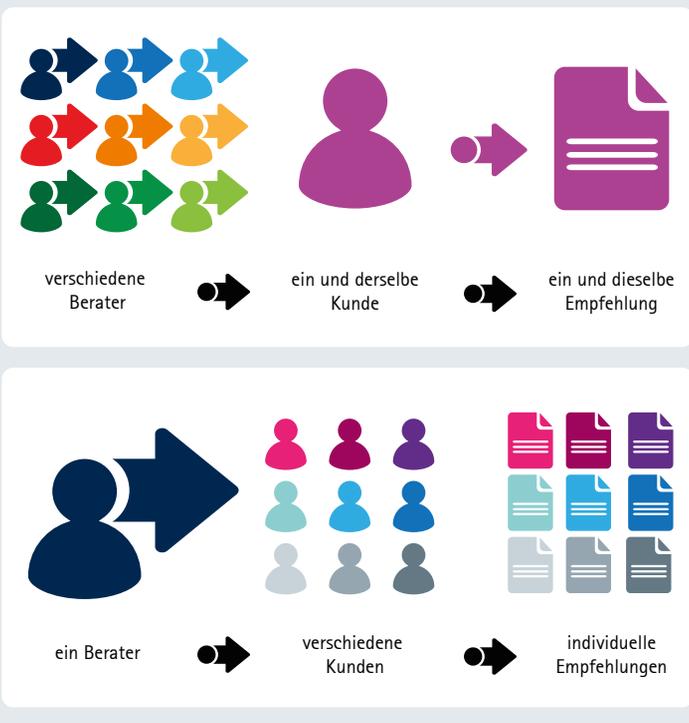
Das ist möglich durch die hochgradige Optimierung der komplexen Prozesse und Algorithmen. Diese macht den Einsatz von Defino höchst effizient. Beim Einsatz des Basis-Tools, welches in der Lage ist, rund 80 Prozent der deutschen Haushalte abzubilden, ist ein erstes Analyse-Ergebnis nach zehn Minuten verfügbar. Das im Einsatz aufwendigere Profi-Tool analysiert auch komplexere Haushalts- und Vermögenssituationen detailliert.

### Defino analysiert, der Berater berät

Dabei bleibt genügend Spielraum für die Finanzberaterinnen und Finanzberater, ihre persönliche Kenntnis der Verbraucher, ihre Lebenserfahrung und ihr persönliches Knowhow in die Beratung einzubringen. Denn wohlge-merkt: Defino Deutsche Finanz Norm ist ein Regelwerk für die standardisierte Analyse von Privathaushalten, kein Beratungstool im klassischen Sinne. Die Defino-Empfehlung geht bis zur Produktklassen-Empfehlung und zur Nennung wesentlicher Produkt-Merkmale, macht aber vor der konkreten Produktempfehlung halt.

Der Einsatz von Defino in der Finanzberatung ist vergleichbar der Anamnese bei der Konsultation des Arztes. Wir würden uns wundern und unser Vertrauen würde schwinden, wenn z.B. bei der Erstellung des Blutbildes für einen Patienten durch mehrere Ärzte unterschiedliche Ergebnisse herauskämen. Hier kann es – wie bei Defino – nur ein Ergebnis geben. Dass unterschiedliche Ärzte aus dem Blutbild verschiedene Therapieansätze ableiten, können wir leicht akzeptieren, ja gutheißen.

*Beim Einsatz von Defino können verschiedene Berater bei der Analyse eines Kunden nur zu ein und demselben Ergebnis gelangen. Für verschiedene Kunden hat Defino selbstverständlich unterschiedliche, individuelle Ergebnisse parat.*



### Hand in Hand mit dem Verbraucherschutz

Die Defino Gesellschaft für Finanznorm mbH hat vor etwa einem Jahr die Initiative ergriffen und Deutschen Institut für Normung vorgeschlagen, das Regelwerk von Defino Deutsche Finanz Norm® zur DIN-Spezifikation für die „Standardisierte Finanzanalyse für Privathaushalte“ zu machen und damit erstmals einen für die Verbraucher verlässlichen Standard in der Finanzberatung einzuführen. Unter Beteiligung von Verbraucherschützern, namentlich der Stiftung Warentest und des deutschen Verbraucherrates, von Wissenschaftlern und Praktikern hat der dazu vom Deutschen Institut für Normung installierte Arbeitskreis das Defino-Regelwerk neun Monate lang überprüft und diskutiert.

Am 22.10. hat der Arbeitskreis im Konsens entschieden, das Defino-Regelwerk mit geringfügigen Modifikationen zur DIN-Spezifikation, d.h. zum Standard für die Finanzanalyse von Privathaushalten, zu erklären. Nach den nun anstehenden redaktionellen Arbeiten wird das Deutschen Institut für Normung voraussichtlich noch im Dezember 2013 die entsprechende DIN-Spezifikation 77222 veröffentlichen. Defino Deutsche Finanz Norm darf damit als *der* anerkannte Standard für die Finanzanalyse von Privathaushalten in Deutschland angesehen werden.

*Defino – Gesellschaft für Finanznorm mbH*

# Die neuen Tarife der Barmenia *BusinessClass*

## Erste Klasse für Mitarbeiter

Ohne fleißige Arbeitnehmer keine Geschäfte! Diesen Grundsatz kennt jeder Arbeitgeber. In Zeiten von Fachkräftemangel und demografischem Wandel wird junges und qualifiziertes Personal häufig umworben. Attraktive Arbeitsbedingungen sind wichtig. Die Attraktivität eines Unternehmens wird durch das Angebot von zusätzlichen Serviceleistungen erhöht. Immer größeren Wert legen Unternehmen auf den Erhalt der Gesundheit ihrer Arbeitnehmer, um diese langfristig an sich zu binden.

Bereits seit Anfang 2012 ist die Barmenia mit der *BusinessClass* im Geschäftsfeld der betrieblichen Krankenversicherung aktiv – Versicherungsschutz finanziert durch den Arbeitgeber für die Arbeitnehmer. Die Einsatzbereiche sind flexibel. Einzelne Gruppen der Arbeitnehmer, die gesamte Belegschaft, oder auch deren Familien können umfangreich und unkompliziert die Vorteile einer privaten Krankenzusatzversicherung erfahren – und das zu einem erschwinglichen Beitrag.

Neben Tarifen im ambulanten Bereich, auf Reisen, Behandlungen beim Zahnarzt sowie bei Zahnersatz und stationärer Unterbringung im Zweibettzimmer, bietet die Barmenia ab sofort Absicherung des Verdienstausfalls bei längerer Arbeitsunfähigkeit und stationären Topschutz zur Unterbringung im Einbettzimmer. Seit Oktober ist somit jedes Feld der Krankenversicherung durch die *BusinessClass* abgedeckt. Individuell kann jeder Arbeitgeber auf die Wünsche der für ihn so wichtigen Menschen eingehen – die seiner Mitarbeiter.

Das Krankengeld der gesetzlichen Krankenkassen ist auf höchstens 90 Prozent des Nettoeinkommens begrenzt, wovon jeweils noch der Arbeitnehmeranteil der Beiträge zur Renten-, Arbeitslosen- und Pflegeversicherung zu zahlen ist. Das gewohnte Einkommensniveau ist somit lange nicht erreicht. Diese finanziellen Einbußen setzen die Betroffenen nicht nur weiter unter Druck sondern können auch zu einer verlangsamten Heilung der eigentlichen Erkrankung beitragen. Auch privat krankenvollversicherten Arbeitnehmern wird empfohlen, ein Krankentagegeld zu vereinbaren. Erfahrungsgemäß ist dies jedoch nicht immer oder nicht in ausreichendem Umfang der Fall. Sowohl privat als auch gesetzlich Versicherte können von dem Tarif *BusinessClass kt* profitieren.

Aus Gesprächen mit Arbeitgebern hat sich ergeben, dass eine stationäre Top-Absicherung im Krankenhaus als attraktives Anerkennungs- und Bindungsinstrument für Mitarbeiter/-innen einen hohen Stellenwert hat. Der

### *BusinessClass kt*

- 10 EUR, 20 EUR oder 30 EUR Tagessatz möglich
- Leistungen auch bei Wiedereingliederung
- Keine zeitliche Begrenzung der Leistungszahlung
- Ab dem 43. Tag oder entsprechend später

### *BusinessClass top*

- Keine GOÄ-Begrenzung bei stationärem Aufenthalt
- Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer
- Rooming-In bei versicherten Kindern bis zum 10. Lebensjahr
- KH-Ersatzleistung (25 EUR pro Tag) bei Nichtinanspruchnahme

Tarif *BusinessClass top* gewährleistet beispielsweise die wahlweise Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer und privatärztliche Behandlung ohne eine Begrenzung auf die GOÄ. Durch eine bessere Versorgung im Krankheitsfall wird eine frühere Genesung und Arbeitsfähigkeit der Mitarbeiter gefördert. Ein echter Mehrwert für beide Seiten: Arbeitnehmer und Arbeitgeber

### Wie in der *BusinessClass* üblich gilt: Keine Wartezeit und vereinfachter Check-In!

Auf alles was einen Abschluss verkomplizieren könnte, wird verzichtet. Damit wird Vermittlern, Arbeitgebern und Arbeitnehmern der Abschluss ganz leicht gemacht. Der Antrag auf Versicherungsschutz erfolgt über eine abwicklungsschlanke Listenmeldung, ohne administrativen Aufwand. Und das gilt auch für die Beitragszahlung: Für alle 16- bis 67-jährigen Mitarbeiter gilt ein einheitlicher Beitrag. Der Versicherungsschutz beginnt sofort zum gewünschten Termin.

Auch für das Unternehmen rechnet sich der Abschluss: Die Beiträge können als Betriebsausgaben von der Steuer abgesetzt werden. Außerdem werden die Beiträge zur betrieblichen Krankenversicherung – anders als bei einer Gehaltserhöhung – unter bestimmten Voraussetzungen wie Sachzuwendungen behandelt. Beiträge bleiben so bis zu einem Betrag von insgesamt 44 EUR je Mitarbeiter lohnsteuer- und sozialabgabenfrei.



Frank Lamsfuß  
stellv. Vorstand, Barmenia Krankenversicherung a.G. und Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG



# ILFT

**DEN RICHTIGEN WEG ZU WÄHLEN.**  
HDI – 110 Jahre Kompetenz und Erfahrung.

Das Leben nimmt manchmal unerwartete Wendungen – Orientierung und Halt erfährt, wer die richtigen Versicherungen und Vorsorgeprodukte hat. Wir stehen unseren Kunden und Kooperationspartnern stets mit all unserer Kompetenz und Erfahrung als Privat- und Firmenversicherer zur Seite. Und das schon seit 1903.

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

**HDI**

Das ist Versicherung.

# Pensionszusagen steuerunschädlich sanieren

## Möglichkeiten zur Umgestaltung von Zusagen nach dem BMF-Schreiben vom 14.08.2012

Die Pensionszusage eines beherrschenden Gesellschafter-Geschäftsführer (bGGF) steht seit jeher im Spannungsfeld zwischen dem Wunsch nach einem sorgenfreien Ruhestand und den wirtschaftlichen Interessen des Unternehmens. So kommt es häufig zu der Konstellation, dass in der Vergangenheit aus steuerlichen Gründen hohe Pensionszusagen erteilt wurden, die heute nicht mehr finanzierbar sind. Deshalb ist der Wunsch vorhanden, eine solche Pensionszusage zu reduzieren. In den vergangenen Jahren bestand jedoch die Unsicherheit, ob ein bGGF auf Teile seiner Pensionszusage verzichten kann, ohne dass es zu einem fiktiven Zufluss von Einnahmen und zu einer verdeckten Einlage in die Gesellschaft kommt.

Das Bundesfinanzministerium (BMF) hat 2012 in dieser Frage endlich Klarheit geschaffen und eine bundesweit einheitliche Regelung getroffen. Das BMF-Schreiben vom 14.08.2012 (IVC2-S2743/10/10001) sieht vor, dass es steuerunschädlich ist, auf den noch nicht verdienten Pensionsanspruch (Future Service) zu verzichten. Aber nicht nur dieser Verzicht ist steuerunschädlich, sondern auch eine wertgleiche Umgestaltung der Zusage ist möglich. Für einen steuerunschädlichen Verzicht ist lediglich entscheidend, dass der Barwert der geänderten Zusage nicht geringer ist als der Barwert der verdienten Anwartschaft (Past Service) aus der bisher bestehenden Pensionsverpflichtung.

Dabei kommt es ausdrücklich nicht darauf an, ob nur auf den Future Service verzichtet wird oder es sich um eine anderweitige Änderung der Pensionszusage handelt. Die Zusage kann flexibel gestaltet werden. Beispielsweise ist es denkbar, eine bestehende Anwartschaft auf Invaliditätsversorgung zugunsten einer höheren Altersrente umzurechnen. Auch das Umwandeln einer Rentenzusage in eine Kapitalzusage kann von Vorteil sein (siehe *Beispiel Umgestaltung Rentenzusage*).

Wird die Zusage nun verändert, sollte der Barwert der neuen Zusage prinzipiell nicht höher als 127.733 EUR sein, wobei eine Erhöhung der Zusage unter Beachtung der steuerlichen Maßgaben natürlich weiterhin möglich ist. Bei einer Reduzierung darf der Barwert nicht unter 63.866 EUR liegen. Innerhalb dieser Grenzen besteht jedoch Gestaltungsspielraum.

Dank der Klarstellung des BMF ist es also zukünftig möglich, das Finanzierungskonzept der Zusage weiter zu optimieren. Hierbei müssen keine komplizierten Rückdeckungskonzepte mehr gestrickt werden, die im weitesten Sinne die Zusage abbilden, jedoch keinesfalls kongruent sind.

### Beispiel Umgestaltung Rentenzusage

Ein Geschäftsführer (geboren: 24.08.1963, Betriebseintritt: 01.09.1993) erhielt am 01.09.1998 eine Zusage über monatlich 2.000 EUR Altersrente (100 Prozent Invaliden- und 60 Prozent Hinterbliebenenrente) auf Endalter 65. Zum 01.09.2013 soll die Zusage umgestaltet werden. Der erdiente Anteil der Zusage wird wie folgt berechnet: Abgeleistete Dienstzeit zum Stichtag seit Zugangerteilung geteilt durch die mögliche Gesamtzeit seit Zugangerteilung. In unserem Beispiel:

15 Jahre (01.09.1998 bis 01.09.2013)

30 Jahre (01.09.1998 bis 01.09.2028) = 0,5

➤ Barwert der bisherigen Gesamtzusage: 127.733 EUR

➤ Barwert des verdienten Teils der Zusage: 63.866 EUR

Vielmehr wird man den gleichen Weg in die andere Richtung gehen und die Pensionszusage an das Finanzierungskonzept anpassen können. Eine entsprechende Zusageänderung hat für Unternehmen folgende Vorteile:

- Reduzieren des Finanzierungsbedarfs
- Vermeiden jeglicher Finanzierungslücken
- Gleichlauf von Verpflichtungs- und Vermögenswert in der Handelsbilanz (Bilanzneutralität)
- Verbessern der Bilanzkennzahlen und damit der Kreditwürdigkeit

Im Zuge der Sanierung und Restrukturierung der Pensionszusage eines bGGF sollte daher in einem ersten Schritt geprüft werden, welche Finanzierungskonzepte am sinnvollsten sind. Auf Basis der daraus resultierenden Erkenntnisse sollte die Zusage letztlich so umgestaltet werden, dass Finanzierungslücken in der Zukunft vermieden werden. Die Nürnberger Beratungs- und Betreuungsgesellschaft für betriebliche Altersversorgung und Personaldienstleistungen mbH (NBB) bietet hierfür besondere Sanierungsgutachten an.

**Daniel Pazanin**

*Aktuar DAV*

*IVS Sachverständiger für Altersvorsorge*

*Nürnberger Lebensversicherung AG*

#### Kontakt

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

**24**  
STUNDEN  
ANWALTS  
NOTRUF



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

**ÖRAG**  
RECHT§SCHUTZ

INFO§TEL 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)

# Erhöhter Prüfungs- und Dokumentationsaufwand nicht nur für Vermittler nach § 34f

## Der Berufsstand der Wirtschaftsprüfer stellt hohe Anforderungen an die Prüfung nach § 24 der Finanzanlagevermittlungsverordnung

Der zum 01.01.2013 in Kraft getretene Erlaubnistatbestand der Finanzanlagevermittlung nach § 34f GewO erfordert im Rahmen der Anlageberatung und -vermittlung im Vergleich zur Altregelung nach § 16 MaBV einen signifikanten Anstieg an Informations-

und Dokumentationspflichten. Aber nicht nur den Anlageberater nach § 34f GewO trifft ein höherer Dokumentationsumfang. Auch auf den nach § 24 Abs.2 FinVermV zu beauftragenden Prüfer kommen hohe Anforderungen bei der Durchführung der Prüfung zu.

Der Ausschuss Rechnungslegung und Prüfung der Wirtschaftsprüferkammer stellte in einer fachlichen Stellungnahme nochmals eindeutig klar, dass es sich bei der Prüfung von Finanzanlagevermittlern nach § 24 Abs.1 FinVermV „um eine hochgradig anspruchsvolle gesetzliche Pflichtprüfung handelt“. Berufsrechtlich sind dem Prüfer damit hohe Qualitätsmaßstäbe gesetzt, die mit einer Jahresabschlussprüfung nach § 316 Abs.1 HGB vergleichbar sind. Für den Prüfer ergeben sich bei der Prüfung nach § 24 FinVermV folglich hohe Anforderungen an die ordnungsgemäße Planung, Durchführung und vor allem Dokumentation der Prüfung.

Die BDO trägt den hohen Prüfungsanforderungen mit ihrem risikoorientierten und effizienten Prüfungsansatz vollumfänglich Rechnung. Im Rahmen des risikoorientierten Prüfungsansatzes verschafft sich die BDO in einer

**Die Anwendung mathematisch-statistischer Verfahren bei der Beurteilung einzelner Beratungen durch repräsentative Stichproben ermöglicht es, eine Gesamtaussage für alle getätigten Geschäfte zu treffen.**

angemessenen Zeit ein Bild über die sorgfältige Einhaltung der gesetzlichen Beratungs-, Informations- und Dokumentationspflichten des einzelnen Finanzanlagevermittlers. Die Anwendung mathematisch-statistischer Verfahren bei der Beurteilung einzelner Beratungen durch repräsentative Stichproben ermöglicht es, eine Gesamtaussage für alle getätigten Geschäfte zu treffen.

Stützt sich der Anlageberatungsprozess auf IT-technische Systeme, erstreckt sich die Prüfung auch auf die Geeignetheit und Wirksamkeit der IT-Prozesslandschaft. Durch die prüferische Validierung der IT-Prozesse ist sichergestellt, dass sich der einzelne Finanzanlagevermittler im Rahmen der Anlageberatung und -vermittlung auf

geeignete Informationen und Tools stützt und die Wahrscheinlichkeit für Fehler im Beratungsprozess sinkt.

Für eine effiziente und damit preisgünstige Prüfung ist darüber hinaus die vollständige und fristgerechte elektronische Vorlage der für die Prüfung erforderlichen Informationen und Unterlagen von entscheidender Bedeutung. Nur bei vollständiger Informationsübermittlung ermöglicht das IT-gestützte Vorgehen mit automatisierten Prüfungsprogrammen, Checklisten und Dokumentationsstandards größtmögliche Prüfungseffizienz bei höchster Qualität.



**Thomas Volkmer**  
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater  
BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Kontakt  
BDO AG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Im Zollhafen 22  
50678 Köln

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

### BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Die BDO zählt zu den führenden Gesellschaften für Wirtschaftsprüfung und prüfungsnahe 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.

# D&O Haftpflichtversicherung wichtiger denn je

## Risiko der Pflichtverletzung absichern

Obgleich die Zuwachsraten nach wie vor gewaltig sind, gibt es auch Vorbehalte im Umgang mit der Haftpflichtversicherung für Directors & Officers (D&O), auch Organ- oder Manager-Haftpflichtversicherung genannt.

Die D&O Haftpflichtversicherung nimmt eine Sonderstellung innerhalb der Vermögensschadendeckungen ein. Eine D&O-Police schützt Organmitglieder, also GmbH-Geschäftsführer, Vorstandsmitglieder von Aktiengesellschaften, Stiftungen, Genossenschaften und Vereinen sowie Aufsichtsräte und Beiräte, vor den finanziellen Folgen ihrer persönlichen Haftung gegenüber dem eigenen Unternehmen (Innenhaftung) und gegenüber Ansprüchen Dritter (Außenhaftung).

Ihre Mandanten, die zugleich als Entscheider täglich gefordert werden, sind nicht selten verunsichert. Sie werden immer häufiger für Fehler zur Rechenschaft gezogen und müssen dafür mit ihrem Privatvermögen haften.

Dennoch sind sich die oben genannten Organmitglieder nicht immer darüber im Klaren, welche finanziellen Konsequenzen ihre Weichenstellungen nach sich ziehen können. Eine einzige strategische Fehlentscheidung kann zu immensen Schadenersatzansprüchen führen. Es sei denn, die Verantwortlichen können nachweisen, dass sie alle ihre Entscheidungen nach sorgfältigster Abwägung aller Risiken getroffen haben.

Aber wer kann wirklich alle Risiken vorab überblicken und jedes Mal „wasserdicht“ vorbeugen? Es gibt unzählige Situationen, die zur Erhebung von Schadenersatzansprüchen gegen Führungskräfte führen können.

### Pflichtverletzungen

Es reicht oft schon aus, einen Fehler, den ein Mitarbeiter macht, nicht sofort zu erkennen. Oder eine Entscheidung zu lange aufzuschieben, einen Vorgang zu lange liegen zu lassen. Einen ungünstigen Vertrag abzuschließen, eine organisatorische Schwäche zu dulden, eine Verantwortlichkeit nicht klar zu definieren. Termindruck verschärft das Risiko. Häufig weiß der Entscheider gar nicht, ob er etwas



falsch gemacht hat oder was genau es war. Ganz unbewusst verlässt er manchmal die Grenzen seines unternehmerischen Ermessensspielraums. „Pflichtverletzung“ heißt das Schlüsselwort. Zu den Pflichten von Organmitgliedern gehören u.a. die

- Berichtspflicht
- Kapitalerhaltungspflicht
- Überwachungspflicht
- Insolvenzantragspflicht
- Verschwiegenheitspflicht
- allgemeine Sorgfaltspflicht.

Pflichtverletzungen unterlaufen einem Verantwortlichen oftmals unbemerkt. Denn wer kennt schon jedes Detail des Aktiengesetzes, des GmbH-Gesetzes, des Betriebsverfassungsgesetzes oder des Gesetzes über die Mitbestimmung der Ar-

beitnehmer? Und wer verfolgt minutiös die Vielzahl neuer Gesetze und Verordnungen zur Haftung von Unternehmensleitern?

Mit einer D&O-Police können sich Ihre Mandanten gegen Katastrophenrisiken schützen. Diese Versicherung gibt den entscheidenden Rückhalt, um sich den Herausforderungen im Management-Alltag zu stellen. Mit der D&O sind sowohl die gerichtliche und außergerichtliche Abwehr als auch die Zahlung von Schadenersatzansprüchen versichert, die gegenüber Führungskräften in Verbindung mit ihrer Tätigkeit erhoben werden. Die Umsetzung Ihrer Anfragen ist erfreulich einfach und wird von uns wirksam begleitet, bis zur Unterstützung bei der Beratung vor Ort.

Sprechen Sie mit Ihren Mandanten, die als Organmitglieder in Unternehmen, Vereinen, Genossenschaften oder Stiftungen Verantwortung tragen, über eine D&O Haftpflichtversicherung. Überzeugen Sie auch in diesem Bereich mit Kompetenz und Weitsicht.



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

# Volkswohl Bund *BU Plus* für alle

Bestehenden BU-Vertrag einfach optimieren.

Bis 31.12.2013: Drei Fragen ersetzen die übliche Gesundheitsprüfung

Seit Anfang 2013 sichert die *BU Plus* der Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G. den Berufsunfähigkeits- und den Pflegeschutz in nur einem Vertrag ab. Wer diese unschlagbare Kombination innerhalb seiner bisherigen BU-Absicherung vermisst, kann sie jetzt beim Volkswohl Bund ganz einfach draufsatteln. Dabei ist es egal, bei welcher Gesellschaft der Kunde bisher versichert ist.

*BU Plus* – das ist erstklassiger Berufsunfähigkeitsschutz, eine lebenslange Leistung im Pflegefall und zum Rentenbeginn die garantierte Option auf eine Anschluss-Pflegerentenversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung. Mit dieser Produktneuerung sorgte der Volkswohl Bund Anfang 2013 für Furore im Maklermarkt. Jetzt legt der Volkswohl Bund nochmal nach: Die *BU-Optimierung – mehr Schutz für alle* ist ein neuer Beratungsansatz für alle Vertriebspartner. Bei der BU-Optimierung stellt der Vermittler den Kunden besser und nimmt zugleich Rücksicht auf bestehende Verträge.

Ein Beispiel: Der Kunde hat bereits eine BU-Rente über 1.000 EUR bei einer beliebigen Gesellschaft versichert. Es stellt sich heraus, dass der Schutz nicht mehr ausreicht. Der Kunde schließt zusätzlich eine *BU Plus* über 500 EUR ab. Den dazugehörigen Pflegeschutzbrief wählt er über die Gesamtabsicherung, also 1.500 EUR. Im BU-Fall erhält der Kunde aus beiden Verträgen zusammen 1.500 EUR BU-Rente, wird er pflegebedürftig, erhält er zusätzlich 1.500 EUR Pflegerente.



Jennifer Klösel  
Produktmanagerin Berufsunfähigkeits-  
und Pflegeversicherungen  
Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G.



Doppelter Schutz  
mit *BU Plus*:  
Berufsunfähigkeitsversicherung  
mit integriertem Pflege-Schutzbrief

Neu: mehr BU <div style="background-color: white; color: #e91e63; padding: 5px; display: inline-block; font-size: 1.2em;">500</div> EUR	Neu: Pflege-Schutzbrief für die gesamte BU-Absicherung
Bestehender BU-Vertrag (egal bei welchem Versicherer): <div style="background-color: white; color: #e91e63; padding: 5px; display: inline-block; font-size: 1.2em;">1.000</div> EUR	<div style="background-color: white; color: #e91e63; padding: 5px; display: inline-block; font-size: 1.2em;">1.500</div> EUR

Beispielrechnung

## Vereinfachte Gesundheitsprüfung bis 31.12.2013

Um die Partner im Jahresendgeschäft zusätzlich zu unterstützen, startet der Volkswohl Bund ab sofort eine einmalige Aktion: Bis zum 31.12.2013 gilt im Rahmen der BU-

Optimierung eine stark vereinfachte Gesundheitsprüfung bei Verträgen bis 500 EUR BU-Rente und bis 2.500 EUR Pflegeschutz.



Ich will, dass alles wieder so wird, wie es einmal war.  
Die Hausrat-Police OPTIMAL

Der materielle und ideelle Wert einer Einrichtung zeigt sich oft erst, wenn Teile gestohlen, beschädigt oder zerstört werden. Deshalb ist ein maßgeschneiderter Schutz besonders wichtig. Mit der Hausrat-Police OPTIMAL können verschiedene Lebensbereiche und Situationen im Smart-, Komfort- und Prestige Schutz abgedeckt werden. Zusätzlich kann der Schutz bei Bedarf um drei Wahl-Bausteine ergänzt werden: Elementar, Mobil und Reise. Die Hausrat-Police OPTIMAL bietet den notwendigen Schutz zum günstigen Tarif.



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

 **die Bayerische**  
Versichert nach dem Reinheitsgebot

# Brancheninitiative *Gut beraten*

## Fach- und Beratungskompetenz steigern, Weiterbildungspunkte sammeln

Mit der Initiative der Verbände der Versicherungswirtschaft *Gut beraten* setzt die Branche neue Impulse. Im Fokus steht die Fach- und Beratungskompetenz der Versicherungsvermittler. Ihre fachliche Qualifikation soll für die Verbraucher transparenter gemacht werden. Ähnlich wie Rechtsanwälte und Ärzte können jetzt auch Versicherungsvermittler mit ihrer Teilnahme an Seminaren und Weiterbildungsmaßnahmen Punkte sammeln und so ihren Weiterbildungsanspruch der Öffentlichkeit zeigen. Das Punktekonto wird in einer zentralen Datenbank beim GDV gespeichert. Mit der Brancheninitiative *Gut beraten* setzt die Versicherungswirtschaft verbraucherfreundliche und hohe Maßstäbe, um das Image der Vermittlerschaft aufzuwerten. Offizieller Start mit der Anrechnung von Weiterbildungspunkten ist der 01.01. 2014, aber bereits seit dem 01.09.2013 zählen alle Punkte für das Weiterbildungskonto.

### Zukunftsfähig durch Kompetenz

Das Ansehen des Versicherungsmaklers ist zweifelsohne angeschlagen. Laut einer Umfrage wird der Beruf selbst von jenen, die ihn ergreifen würden, häufig mit Worten wie „Aufquatschen“ (48 Prozent) oder „Klinkenputzen“ (43 Prozent) in Verbindung gebracht. Dabei wird unterbewertet, dass Versicherungsvermittler als Sachverwalter ihrer Kunden große Verantwortung tragen. Ebenso übersehen wird der Weiterbildungsdruck, dem sich die Vermittler stellen.

Die Anforderungen an den Vermittler steigen seit Jahren. Die Kunden sind aufgeklärter denn je. Risiken und gesetzliche Rahmenbedingungen ändern sich. Das Tempo, in dem sich Produkte und Dienstleistungen wandeln, nimmt zu. Auch vor dem Hintergrund der anstehenden Neuordnung der Vergütungssysteme bleibt die systematische Weiterbildung ein zentrales Thema.

In anderen Ländern gibt es für Versicherungsvermittler feste Vorgaben für die regelmäßige Weiterbildung. Es ist davon auszugehen, dass in den nächsten Jahren auch in Deutschland die Weiterbildung auf den Gebieten der Versicherungsvermittlung verpflichtend geregelt wird. Zudem besteht ein Ehrenkodex, wonach die Versicherer künftig nur noch mit Vermittlern zusammen arbeiten, die ihre Qualifikation kontinuierlich auf dem neuesten Stand halten.

### Mit Fachwissen punkten

*Gut beraten* sieht vor, dass jedem Vermittler, der an einer Weiterbildungsmaßnahme teilnimmt, Weiterbildungspunkte

angerechnet werden. Die Vergabe der Punkte für die jeweilige Fortbildung erfolgt nach bestimmten Vorgaben, die für die gesamte Branche bindend sind.

In einem ersten Schritt wird der Anspruch erhoben, dass teilnehmende Versicherungsvermittler über einen Zeitraum von fünf Jahren 200 Weiterbildungspunkte sammeln. Desweiteren wird empfohlen, dass kontinuierlich im Durchschnitt 40 Weiterbildungspunkte pro Jahr erworben werden. Ein Weiterbildungspunkt entspricht einer Lernzeit von 45 Minuten. Der Gesamtaufwand beträgt damit ca. sechs Arbeitstage pro Jahr. Angesprochen werden mit dieser Regelung alle registrierten gebundenen und ungebundenen Vermittler, außerdem deren am Point of Sale tätigen Mitarbeiter, der angestellte Außendienst und auch alle registrierten nebenberuflichen Vermittler.

Bei der Deutsche Makler Akademie erhält der Lernende z.B. für einen Seminartag acht Punkte. Aber nicht nur für Präsenzveranstaltungen, sondern auch für E-Learning und Praxisbegleitung als Individualtraining, können Punkte erworben werden. Beim E-Learning unterscheidet man zwischen gesteuerten Maßnahmen (Webinaren) und selbstgesteuerten Maßnahmen (Lernprogramme, Video, Podcast, Test, Simple Show, Smart Show, interaktives PDF, Studienbrief). Die selbstgesteuerten Maßnahmen müssen mit einer Prüfung abschließen und mindestens zehn Kontrollelemente innerhalb einer Lernsequenz von 45 Minuten beinhalten.

Sind die Weiterbildungsanforderungen erfüllt, erhält der Teilnehmer Fortbildungsnachweise in Form eines Zertifikates bei 200 Weiterbildungspunkten in fünf Jahren, Jahresbescheinigungen bei 40 Punkten pro Jahr oder einen Weiterbildungspass bei 80 Punkten in zwei Jahren. Der Vermittler hat jederzeit die Möglichkeit seine Weiterbildungshistorie abzurufen und darzustellen.

Das Punktekonto wird in einer zentralen Datenbank vom Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) und der Geschäftsstelle *Gut beraten* geführt. Bis zur Eröffnung dieser übergreifenden Weiterbildungs-Datenbank werden die erworbenen Weiterbildungspunkte vom jeweiligen Bildungsanbieter registriert und gespeichert, um sie später auf das offizielle persönliche Weiterbildungskonto zu übermitteln.

So genannte *Trusted Partner* melden bzw. authentifizieren die Vermittler bei der zentralen Datenbank und eröffnen für sie ein Punktekonto. Jeder Kontoinhaber erhält eine persönliche ID-Nummer zur Verwaltung seines Kontos, hat



aber auch die Möglichkeit einem *Trusted Partner Service* die permanente Betreuung (Dateneingabe und -pflege) in Auftrag zu geben. Jeder Vermittler kann sich „seinen“ *Trusted Partner* selbst auswählen. Nicht als *Trusted Partner* für Makler fungieren dürfen die Versicherungsgesellschaften.

#### **Punkte zählen bereits jetzt**

Sämtliche Weiterbildungen werden ab 2014 von akkreditierten Bildungsdienstleistern an die zentrale Weiterbildungsdatenbank gemeldet und gutgeschrieben. Die Gebühren für die Teilnahme und die Meldung der Punkte an die Datenbank stehen zu Zeit noch nicht fest. Dabei legt das Projekt Wert darauf, dass die Kosten verursachergerecht verteilt werden.

#### **Vorteile von *Gut beraten* nutzen**

In der Öffentlichkeit ist kaum bekannt, wie viel die Vermittler und Fachkräfte Jahr für Jahr in die eigene Weiterbildung investieren. Doch der Nachweis der Weiterbildung wird zunehmend wichtiger und wird sowohl den Vermittlern als auch den Kunden mehr Orientierung geben.

Vermittlern steht es frei, beispielsweise den Interessenten oder Kunden gegenüber seine Weiterbildungspunkte nebst Beschreibung der entsprechenden Qualifikationen auf seiner Homepage oder in der Unternehmenspräsentation zu dokumentieren. Vielleicht hilft eine Offenlegung der Qualität auch beim beruflichen Aufstieg im Unternehmen, in Verhandlungen mit den Versicherungsgesellschaften, bei

der Vergabe von Vollmachten o.ä. Auch in der unternehmensinternen Weiterbildung, die sich durch diese Initiative klarer, zielgerichteter und strukturierter zeigen wird, werden sich viele Vorteile ergeben.

Es empfiehlt sich, die Zielrichtung des eigenen Unternehmens – verbunden mit der Analyse der eigenen Fachkompetenz und personalen Kompetenz – zu betrachten und eine zielgerichtete Weiterbildung vorzunehmen. Dann führt das Punktesystem zu einer besseren Qualifikation, zu mehr Erfolg und nebenbei zu einem verbesserten Image der gesamten Branche.

Laufende Informationsveranstaltungen seitens der Initiative *Gut beraten* und seitens der Deutschen Makler Akademie geben den Vermittlern, den Unternehmensleitungen und den Bildungsverantwortlichen wertvolle Hilfestellung. Weitere Informationen finden sich unter: [www.gutberaten.de](http://www.gutberaten.de) und [www.deutsche-makler-akademie.de](http://www.deutsche-makler-akademie.de). Die Deutsche Makler Akademie erfüllt die hohen Anforderungen, die im Rahmen dieser Initiative auch an Bildungsträger gestellt werden. Alle Seminare sind voll anrechenbar und bringen Weiterbildungspunkte.



**Norbert Lamers**  
*Geschäftsführer*  
*Deutsche Makler Akademie*

## Vertriebstage

# Sternstunden mit Teilnehmerrekord

Die Teilnehmer von Vertriebstagen der [pma:] können fest darauf zählen, dass es nicht langweilig oder öde wird. Wenn auch die Beweggründe für die Teilnahme unterschiedlich sind, lautet danach die einhellige Quintessenz: Es hat sich gelohnt, dabei gewesen zu sein.

An den vier Vertriebstagen nahmen insgesamt so viele Partner, Maklerbetreuer und Kollegen der [pma:] wie zuvor teil. Das zeigt uns, dass wir mit unserem Konzept auf dem richtigen Weg sind.

Die diesjährigen Vertriebstage boten konsequenter denn je einen Mix aus Information und Erlebnis (siehe [partner:] Nr.24, S.58). Dies begann im Mai mit der Besichtigung einiger Fußball-Arenen – den Heiligtümern verschiedener Bundesligavereine und ihrer Fans. Nach den sommerlichen Zoobesuchen (Motto: Tierisch gut drauf) mit exklusiven Einblicken hinter die Kulissen, standen die Vertriebstage im Oktober unter dem Motto Sternstunden. Um die Verheißung wahr zu machen, verlegten wir unsere Treffen in Münster, München und Berlin in echte Sternwarten. In Köln ging es an einen besonderen Ort, der uns den Weltraum interaktiv näher brachte: das Odysseum, ein Abenteuer- und Mitmach-Museum, das nicht nur Kinder in seinen Bann zieht.



Im Odysseum erwartete die Teilnehmer eine ganz handfeste Attraktion in Form eines Astronautentrainings. Angegurtet in einem Schalensitz, mitten in einer sogenannten kardanischen Aufhängung, rotierten die Freiwilligen ein Minütchen (unter Aufsicht des Personals) um sämtliche Achsen. So konnten sich alle Teilnehmer ein ungefähres Bild davon machen, wie es sich anfühlen muss, wenn sich in der Schwerelosigkeit des Weltalls Oben und Unten relativieren und es trotzdem für Astronauten gilt, den Überblick zu behalten. Keine leichte Übung, aber wohlweislich vor der Mittagspause angesetzt. Unschwer zu erahnen, wie ein bereits gut gefüllter Magen in dieser rotierenden Aufhängung reagieren würde.

Dagegen war in den Sternwarten – in Münster, Berlin und München – weniger Körpereinsatz gefragt. Doch auch dort wurde den Teilnehmern einiges geboten. Als uns die Astronomen so einige gigantische Vorgänge im All schilderten, erschienen uns die sonst nur harmlos funkelnden Sterne zunehmend eindrucksvoller. Für viele ein besonderes Highlight: Mit einem Teleskop der Sternwarte München gelang dank der günstigen Witterungsverhältnisse ein Blick auf die derzeit besonders aktiven Sonnenflecken.




---

### Themen der [pma:] Vertriebstage im Oktober 2013 in Münster, München, Köln und Berlin

---

**Allianz:** Vertriebsansätze, Vorsorgekonzept *Perspektive*, *IndexSelect Police*

---

**AXA:** Existenzschutzversicherung, Wettbewerbsbetrachtung

---

**Brenneisen:** Geschlossene Fonds werden zu Sachwert-Investmentvermögen, Auswahlprozesse

---

**Signal-Iduna:** Qualität in der Krankenversicherung, Kennzahlen (KV) Signal Iduna und Deutscher Ring

---

**[pma:]** Nachfolgeregelung, Nachtrag zum Kooperationsvertrag, Defino-Wette, Beratung heute, Verkaufsansatz BU-Optimierung, Qualitätsoffensive der Nürnberger

---

Die zu den Vorträgen gehörenden Präsentationen gingen den Teilnehmern per E-Mail zu.



Astronautentrainingseinheiten, Sterne und Sonnenflecken wurden natürlich gern mitgenommen. Ebenfalls für positive Resonanz sorgte die Wahl der Vortragsthemen. Über aktuelle Produkte und Services referierten wie gewohnt unsere Maklerbetreuer aus den Reihen der Gesellschaften (Allianz, Axa, Signal-Iduna, Brenneisen). Hinzu kamen die von [pma:] beigesteuerten Themenblöcke – u.a. das Thema Nachfolgeregelung. Am Ende der Veranstaltungen betonten einige Teilnehmer anerkennend, wie intensiv [pma:] um die wirtschaftliche Existenzsicherung der Kooperationspartner bemüht ist.

[pma:] bedankt sich herzlich bei allen Teilnehmern der diesjährigen Vertriebstage und hofft, die Partner wie die Maklerbetreuer auch im nächsten Jahr möglichst zahlreich begrüßen zu dürfen.



**Matthias Köster**  
Partnerbetreuer  
[pma:]

# Nachfolgeregelung Herausforderungen und Lösungen



Dem Thema Nachfolgeregelung wurde in der Vergangenheit wenig Beachtung geschenkt. Versicherungsmaklerbetriebe wurden häufig von Generation zu Generation weitergegeben. Doch die Zeiten haben sich geändert ...

Gründe, sich rechtzeitig um eine Nachfolge für sein Unternehmen zu kümmern, gibt es genug. Die beiden bedeutendsten sind sicherlich der altersbedingte Ruhestand oder das plötzliche Eintreten einer Notfallsituation. Ein Unfall oder eine schwere Krankheit können mittel- oder langfristig ebenfalls das Firmen-Aus bedeuten. Auf diese Situationen können sich Finanz- und Versicherungsmakler vorbereiten. Sie sollten am besten schon heute planen, wie sie eines Tages ihre Nachfolge zu regeln beabsichtigen. Zum einen zur finanziellen Absicherung des Ruhestands und zur Sicherung des Familienvermögens. Zum anderen, um den Fortbestand des Unternehmens zu gewährleisten.

[pma: ] sieht Handlungsbedarf und hat sich dem Thema Nachfolgeregelung auch intern gewidmet.

# Nachfolge mit [pma:] planen

## [pma:] bietet Maklern Kauf und Betreuung des Kundenbestands

Die Nachfolgeregelung ist ein Thema, das in letzter Zeit wieder häufiger in einschlägigen Fachzeitschriften auftaucht. Mit Recht, denn der Altersdurchschnitt der Finanz- und Versicherungsmakler ist bekanntermaßen hoch (knapp 50 Jahre). Eine Welle von Bestandsübergaben kommt näher. Zugleich wird das Thema von denen, die es betrifft, auch gerne gemieden. Man-

Eine Nachfolgeregelung endet auch bei Finanz- und Versicherungsmaklern mit der Unterschrift eines geeigneten Nachfolgers für das Maklerunternehmen. Dieses ist möglicherweise ein Lebenswerk, das über Jahre oder Jahrzehnte hinweg den Risiken zum Trotz, anfangs mit Lehrgeld und schließlich mit Lebenserfahrung erfolgreich aufgebaut worden ist. Und dann – das kann sehr plötzlich eintreten – steht man vor finalen Fragen: Wer führt das Aufgebaute fort? Wem vertraue ich die Kunden an? Welcher Verkaufspreis ist angemessen?

Dass sich in der eigenen Familie der Nachwuchs findet, der die gleiche Begeisterung für das Maklerdasein mitbringt, ist eher die Ausnahme. Auch im persönlichen oder beruflichen Umfeld muss nicht automatisch eine pünktliche Lösung auftauchen. Also richtet sich die Suche nach einem solventen Käufer, dessen Angebot sich mit den eigenen Vorstellungen deckt, auf den Markt. Ist man in der komfortablen Situation, sich Zeit lassen zu können für das Suchen, so mag es sich sogar angenehm gestalten.

Doch die Situation wird ungemütlicher, sobald man zum Handeln gezwungen ist, wenn also kaum Zeit bleibt, den Käufer gründlich auszuwählen. Auch das soll an dieser Stelle mein Thema sein. Ob die Nachfolgeregelung unter Zeitdruck akut wird oder von langer Hand vorbereitet werden kann: So oder so kann der passende Käufer oder Betreuer Ihres Bestands [pma:] heißen!

### Bestandsbewertung kontrovers

Hand aufs Herz: Können Sie aus dem Stegreif sagen, wie viel Ihr Versicherungsbestand wert ist? Oder haben Sie sich schon mit dieser entscheidenden Frage auseinandergesetzt und Ihren Bestand zwischenzeitlich bewerten lassen? Wenn ja, gehören Sie zu den wenigen, die diesen Schritt voraussind. Die große Mehrheit Ihrer Maklerkollegen vermag den Wert des eigenen Kundenbestands nicht genau zu beziffern. Entweder fehlte ihnen die Zeit dazu, oder sie sind noch nicht sicher, auf welcher Grundlage sie ihr Unternehmen bewerten bzw. eine realistische Einschätzung ihres Bestandes treffen sollen. Woraus berechnet man den be-

cher nimmt an, er sei noch zu weit von einer Übergabe seines Kundenbestands entfernt, um die Unternehmensnachfolge konkret zu planen. Doch unabhängig von den eigenen subjektiven Einschätzungen ist es jedenfalls ratsam, die Nachfolge vorausschauend zu regeln, ehe man von der dringenden Notwendigkeit dazu unvorbereitet überrascht wird.

triebswirtschaftlichen Gegenwert, den ein Bestandskäufer anzuerkennen bereit ist? Glaubt er ein zu eins an das Potential, das der Verkäufer in seinen langjährigen Kunden schlummern sieht? Oder ist es die irgendwie belegbare Kundentreue, auf die der eine wie der andere vertrauen muss? Oder sind es die nackten Zahlen, die auf der jährlichen Courtagerechnung der Gesellschaften nachzulesen sind?

Es gibt mehrere Bewertungsmethoden. Man möchte fast meinen, fast so viele, wie es Spezialisten gibt, die solche Bestandsbewertung vornehmen. Dabei stehen Käufer und Verkäufer häufig vor ein und derselben Problematik: Die Preisvorstellungen weichen teilweise deutlich voneinander ab. Die Käufer werden die subjektive Bewertung, die die Verkäufer für ihre Noch-Kunden vornehmen, weniger berücksichtigen. Die Verkäufer dagegen kennen ihren Kundenstamm und beteuern, wie treu sich die Kunden in den letzten Jahren verhielten. Die einen wollen (gestützt auf ihre Erfahrungen mit den Kunden) redlich Vertrauen wecken, die anderen wollen und dürfen nicht einfach blind vertrauen.

Ohne objektive Bewertung stehen einander nur Meinungen gegenüber. So liegen die Dinge nicht besser als beim Gebrauchtwagen-Deal von Privatmann zu Privatmann: Der Besitzer preist die Zuverlässigkeit seines Fahrzeuges oder dessen Wirtschaftlichkeit. Der Umworbene hingegen lenkt die Aufmerksamkeit auf Gebrauchsspuren oder Defizite.

### Für den Notfall gewappnet

Vor diesem Hintergrund kann es wirklich dramatisch werden, wenn Sie plötzlich in eine Notfallsituation geraten, die Sie zum schnellen Handeln zwingt. Haben Sie sich schon einmal Gedanken darüber gemacht, was sich verändern wird, wenn Sie z.B. plötzlich berufsunfähig werden, wenn eine schwere Krankheit oder ein Unfall Sie langfristig außer Gefecht setzt? Auch familiäre Gründe könnten Sie zwingen, Ihre berufliche Tätigkeit stark einzuschränken oder vorübergehend zu unterbrechen. Was wäre es Ihnen wert, wenn sich jemand während dieser Zeit um Ihren Bestand →

→ kümmert und den ganzen Service liefert, den Sie üblicherweise erbringen?

Damit Sie in der Bedrängnis nicht allein dastehen, bietet [pma:] an, die Betreuung Ihres Bestandes in vollem Umfang zu übernehmen. Die Kosten hierfür bleiben überschaubar und transparent: Die Hälfte der gebuchten Bestandsprovision benötigt [pma:], um Ihnen diesen Service bieten zu können. Dabei betrachtet [pma:] immer den jeweiligen Buchungszeitraum von einem Monat. Wichtig ist, dass sich die temporäre Berufsunfähigkeit analog zur bekannten Berufsunfähigkeitsklausel auf mindestens sechs Monate erstreckt. Sobald Sie wieder auf den Beinen sind, können Sie Ihre Tätigkeit wie gewohnt aufnehmen.

Was geschieht jedoch, wenn Sie nicht nur vorübergehend ausfallen, sondern gezwungen sind, Ihren Maklerbetrieb sehr schnell verkaufen zu müssen? (Ohne den Teufel an die Wand zu malen: Diese Aufgabe kann auch auf Hinterbliebene zukommen.) Aus der Not heraus will man das selbstverständlich nicht. Meistens gehört ja der profitable Verkauf des eigenen Maklerunternehmens zur Altersvorsorge. Geht dieser Plan nicht auf, müssten Sie wahrscheinlich Ihren Lebensstandard reduzieren. Aber wie durchbricht man diesen Problemkreis?

[pma:] beschäftigt sich seit einiger Zeit mit dieser Thematik. Ziel ist zum einen, [pma:]-Partner (wie oben beschrieben) in Extremsituationen auffangen zu können. Zum anderen möchte [pma:] Nachfolge Suchenden das Angebot zu machen, ihren Ausstieg rechtzeitig mit [pma:] zu planen! Hierfür wurden zwei Lösungen erarbeitet, die im folgenden vorgestellt werden.

### Bestand an [pma:] verkaufen

Die erste Lösung, die [pma:] anbietet, ist der Kauf des Kundenbestands. Bei der Kaufpreisfindung richtet sich [pma:] nach der jährlich gebuchten Bestandsprovision. Damit hebt sich Ihr Maklerpool bezüglich der Höhe des Multiplikationssatzes recht deutlich vom Markt ab. Der üblicherweise erzielbare Wert liegt

**[pma:] bietet als Kaufpreis den 2,5-fachen Satz der Bestandsprovision. Den Kaufpreis zahlt [pma:] – mit Steuervorteilen für den Verkäufer – ratierlich über einen Zeitraum von fünf Jahren.**

etwa beim ein bis 1,5-fachen Satz, in Ausnahmefällen gibt der Markt auch den 1,75-fachen Satz her. [pma:] bietet allerdings den 2,5-fachen Satz der Bestandsprovision als Kaufpreis. Diesen zahlt [pma:] dem Verkäufer ratierlich über einen Zeitraum von fünf Jahren. Dabei gilt exklusiv für [pma:]-Partner folgende Sonderregelung: Es werden jährlich konstant 50 Prozent der Bestandsprovision an den früheren Besitzer ausgezahlt! Die Streckung des Kaufpreises ist nicht zuletzt aus steuerlichen Gründen interessant für die Verkäufer.



### Bestand von [pma:] betreuen lassen

Alternativ können Sie [pma:] auch mit der Betreuung Ihres Bestandes beauftragen. Sie bleiben der Eigentümer – [pma:] liefert den kompletten Kundenservice für einen vertraglich geregelten Zeitraum. Danach übernehmen Sie Ihren Bestand wieder. Eine andere Möglichkeit: Sie betreuen einen ausgewählten, bevorzugten Kundenkreis weiter, von dem Sie sich vorerst nicht trennen mögen. Der Vorteil: Sie beziehen eine Art „Rente“, nämlich 25 Prozent der Bestandsprovision. 75 Prozent benötigt [pma:], um den Service zu leisten und die Kapazitäten zur Verfügung zu stellen. Selbstverständlich deckt [pma:] den Bestand nicht um. Ihre erreichte Bestandsprovision bleibt erhalten.

### www.versicherungsbestand.info

Die bisherigen Erfahrungen bestätigen, dass [pma:] mit den beiden Modellen – einen Bestand entweder zu übernehmen oder befristet zu betreuen – und den Konditionen dafür einen richtigen Weg eingeschlagen hat. Über die Internetpräsenz [www.versicherungsbestand.info](http://www.versicherungsbestand.info) (Abb. oben) wurde [pma:] bereits von zahlreichen Interessenten kontaktiert. Innerhalb von drei Monaten akquirierte [pma:] über 10.000 Bestandskunden, die bereits jetzt von [pma:] betreut werden oder in Kürze auf [pma:] übergehen werden. Die damit verbundene Bestandsprovision ist siebenstellig. Ein toller Erfolg – [pma:] hofft auf weitere Gespräche mit Partnern, die ihre Nachfolge geregelt wissen wollen.

[pma:] stärkt seine Partner und berät Sie gern. Beziehen Sie [pma:] ein, wenn sie Ihre Nachfolge planen. [pma:] kennt seine Partner, und die Partner kennen [pma:]. Das ist ein guter Anfang, ganz besonders für Nachfolgeregelungen.



**Fabian Jahr**  
Technischer Underwriter Gewerbe/Industrie  
[pma:]



## 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 leistungstärkeren 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

# Veränderungen beim Bestseller der Rechtsschutz Union

Seit kurzem ist der neue Rechtsschutz-Tarif T13 der Rechtsschutz Union aus dem Hause Alte Leipziger auf dem Markt. [partner:] sprach mit Kai Waldmann, Mitglied des Vorstands der Alte Leipziger Versicherung AG, über die Veränderungen im neuen Tarif.

[partner:] Herr Waldmann, können Sie uns die Veränderungen im neuen Tarif zusammenfassen?

**Kai Waldmann:** Unser T13 ist eine sinnvolle Weiterentwicklung des bisherigen, mehrfach ausgezeichneten Tarifs T10. Er enthält viele Neuerungen und berücksichtigt auch die Mehrbelastungen durch das ab August 2013 geltende neue Kostenrecht mit Steigerungen von über 10 Prozent bei Anwalts- und Verfahrensgebühren. Trotz neuer Leistungen und neuem Gebührenrecht haben wir darauf geachtet, dass die meisten Prämien unverändert bleiben.

[partner:] Können Sie uns Beispiele für die Leistungsverbesserungen nennen?

**KW:** Da ist zum Beispiel das in Deutschland millionenfach ausgeübte Ehrenamt, vom Trainer im örtlichen Turnverein bis zum Wochenend-Rotkreuzhelfer. Wir stärken das Ehren-

amt, indem wir diesen Risikobereich konsequent dem privaten Bereich mit allen seinen Leistungsarten zuordnen.

[partner:] Oft erhalten auch ehrenamtlich Tätige eine Aufwandsentschädigung, wie hoch darf diese sein, damit das Ehrenamt noch mitversichert ist?

**KW:** Einen konkreten Euro-Betrag kann man hier nicht nennen. Wir zielen daher darauf ab, dass aus dem Ehrenamt keine laufenden Bezüge generiert werden, die man mit einer normalen beruflichen Tätigkeit als Arbeiter oder Angestellter erzielen könnte. Eine Aufwandsentschädigung von 400 EUR im Monat für einen Jugendtrainer ist da sicher noch deutlich unter der Einkommensgrenze.

[partner:] Ein weiteres Thema, mit dem sich die Rechtsschutz Union in den letzten Jahren beschäftigt hat, war das Thema *Spezial-Straf-Rechtsschutz*. Sie haben beispielsweise

**Wir haben uns schon in den letzten Jahren deutlich positioniert: Assistance-Leistungen spielen in unseren Rechtsschutz-Tarifen schon lange eine wichtige Rolle.**

Kai Waldmann,  
Mitglied des Vorstands der  
Alte Leipziger Versicherung AG



in diesem Jahr eine deutschlandweite Schulungsreihe dazu angeboten. Was ändert sich hier im neuen Tarif?

**KW:** Generell bleibt der Baustein *Spezial-Straf-Rechtsschutz* im Leistungsumfang unverändert. Neu ist, dass wir eine spezielle Produktlösung zur Absicherung des besonderen strafrechtlichen Risikos von Organen, also Vorständen und GmbH-Geschäftsführern als Ergänzungsprodukt zu unserem *Top-Rundum-Paket Top-Star* anbieten. Wenn ein Organ nicht bereits anderweitig, etwa über den *Spezial-Straf-Rechtsschutz* der Unternehmenslösung des *Top-Rundum-Paketes* für Gewerbetreibende bzw. Selbstständige versichert ist, besteht die Möglichkeit einer persönlichen Absicherung seines speziellen strafrechtlichen Risikos.

**[partner:]** Welche Leistungsverbesserungen gibt es im T13 noch?

**KW:** Wir setzen schon seit längerer Zeit erfolgreich auf die Konfliktlösung durch Mediation. Im neuen Tarif gibt es Leistungen bis zu 3.000 EUR je Rechtsschutzfall, und es findet keine Verrechnung mehr statt, wenn letztendlich doch geklagt werden muss. Der Kunde kann sich unverändert seinen Mediator selbst aussuchen. Nach drei schadenfreien Jahren kann über die Leistung „Mediation am Telefon“ auch eine Konfliktlösung in nicht versicherten Bereichen beansprucht werden.

**[partner:]** Wie verteilen sich denn die Kosten einer Mediation?

**KW:** Normalerweise teilen sich die beiden Parteien die Kosten je zur Hälfte. Wir übernehmen dabei den Anteil unseres Kunden zu 100 Prozent im Rahmen der Teilversicherungssumme. Im Einzelfall sind aber auch andere Regelungen zum Vorteil unserer Kunden nach Absprache denkbar.

**[partner:]** Wie findet man einen guten Mediator, das ist schon bei Anwälten oft problematisch?

**KW:** Nachdem wir mittlerweile viele Erfahrungen auf dem Gebiet der Mediation sammeln konnten, sind wir heute durchaus in der Lage, unseren Kunden geeignete Mediatoren – Anwälte oder Fachleute in speziellen Gebieten – zu empfehlen. Das vorher zitierte Recht der freien Mediatorenauswahl der Kunden wird davon aber selbstverständlich nicht berührt.

**[partner:]** Ein großer Trend, vor allem im Bereich der Rechtsschutzversicherungen, ist das Thema Assistance-Leistungen. Welche Vorteile bieten Sie Ihren Rechtsschutz-Kunden?

**KW:** Wir haben uns schon in den letzten Jahren deutlich positioniert: Assistance-Leistungen spielen in unseren Rechtsschutz-Tarifen schon lange eine wichtige Rolle. Für Privatkunden kommt zu der mittlerweile gängigen Leistung

„Allgemeiner Rechtsrat am Telefon“ eine neue Servicenummer dazu. Haben unsere Kunden im Zusammenhang mit einer Reise im Ausland ein Problem, können sie sich an diese spezielle Telefonnummer wenden. Ist das Hotel beispielsweise überbucht, versuchen viele Geschädigte später von Deutschland aus, ihre Ansprüche geltend zu machen.

Leider sieht das internationale Reiserecht aber ein paar Spielregeln vor, die man befolgen muss, um den Anspruch geltend machen zu können. Damit nichts schief läuft, wurde die neue Servicenummer eingeführt. Die teilnehmenden Anwälte kennen sich im internationalen Reiserecht perfekt aus und können sofort Tipps geben. Auch die schon angesprochene Mediation am Telefon gehört zu unseren Assistance-Leistungen. Diese zusätzlichen Serviceleistungen sind – bis auf die Telefongebühren – komplett kostenlos und werden allen Kunden geboten. Außerdem belasten sie nicht das Schadenfreiheitssystem.

**Uns ist wichtig, dass wir unsere Kunden auch über den reinen Rechtsschutz-Fall hinaus bestmöglich unterstützen können.**

**[partner:]** Bieten Sie auch Assistance-Leistungen für Gewerbe-Kunden?

**KW:** Zu den Leistungen, die zwar auch unsere privaten Kunden nutzen können, aber insbesondere für gewerbliche Kunden spannend sind, gehören unsere *ABC-Services*. Mit Hilfe eines deutschen Inkasso-Unternehmens können unsere Kunden für wenig Geld z.B. die Anschrift eines säumigen Schuldners ermitteln oder vorab schon eine Bonitätsauskunft einholen. Auch für Vermieter dürfte dieser Punkt nützlich sein. Selbstverständlich unterstützt das Unternehmen unsere privaten und gewerblichen Kunden auch, wenn es um das Thema Inkasso-Management geht. Dabei fallen für unsere Kunden garantiert keine Kosten, wie etwa Erfolgsprovisionen oder Nichterfolgspauschalen, an. Unsere Kunden zahlen lediglich einen schon im Vorfeld feststehenden Auslagenvorschuss, den sie nach erfolgreichem Inkasso-Verfahren zurückbekommen.

Hier gilt – wie bei den übrigen Assistance-Leistungen – dass die *ABC-Services* nicht dazu gebucht werden müssen. Wir bieten auch keinen speziellen Tarif mit Assistance-Leistungen an. Unsere Kunden profitieren automatisch und ohne Zusatzbeitrag von diesen Möglichkeiten. Uns ist wichtig, dass wir unsere Kunden auch über den reinen Rechtsschutz-Fall hinaus bestmöglich unterstützen können. Und dazu gehören für uns natürlich auch ausgezeichnete Produkte und umfassende Services.

## Value Experts Vermögensverwaltungs AG

# Veranstaltung zur Eröffnung der Niederlassung Bielefeld

Am 22.10. feierte die Value Experts Vermögensverwaltungs AG mit rund 60 geladenen Gästen im Rahmen eines Empfangs im ehrwürdigen Lessinghaus in Bielefeld die Eröffnung ihrer Niederlassung Bielefeld.

In seiner Begrüßungsrede betonte der Vorstand der Gesellschaft, Herr Mirko Albert, die traditionelle Verbundenheit seines Unternehmens mit der Region Westfalen. Denn sowohl die Gründungsstätte als auch die Niederlassungen Münster, Beckum und Bielefeld sind hier beheimatet.

Die Valexx AG, wie das Unternehmen abgekürzt heißt, wurde bereits vor mehr als 17 Jahren gegründet und gehört heute zu den marktführenden unabhängigen Vermögensverwaltern Deutschlands.

„Besonders stolz sind wir auf die hohe Qualität unserer langjährig erfahrenen Private-Banker sowie die hohe Weiterempfehlungsrate unserer Kunden, welche vor allem deren Zufriedenheit dokumentiert“, so Albert. Werte wie Fairness und Partnerschaftlichkeit sowie Expertise und Leistung stehen bei Valexx im absoluten Vordergrund. „Damit setzen wir Akzente in einem von Unsicherheit und Vertrauensschwund gekennzeichneten Markt. Vielleicht ist auch das ein Grund für unser kontinuierliches Wachstum: Denn entgegen den allgemeinen Markttrend verzeichnen wir bereits seit Jahren sehr erfreuliche Kunden- und Volumenzuflüsse.“ Des weiteren sei der Gesamtvorstand sehr froh darüber nun auch in Bielefeld mit einer eigenen Niederlassung vertreten zu sein. Verbindet man damit doch ein klares Bekenntnis zu der Region. „Während sich andere Adressen aus Bielefeld zurückziehen, setzen wir ein klares positives Zeichen. Und das ist erst der Anfang, denn der traditionelle Bankenmarkt steht unter einem enormen Handlungsdruck.“



Das Valexx-Team Bielefeld: Bettina Studtrucker (links), Jürgen Ludwig und Martina Kambach. Rechts: Mirko Albert, Vorstandsmitglied der Valexx AG

Seit ihrer Gründung hat sich die Valexx AG bis heute ihre Unabhängigkeit bewahrt. „Diese Unabhängigkeit bringt deutliche Vorteile in der Qualität der Beratung mit sich, die in unmittelbare Mehrwerte für unsere Kunden münden. Daher bin ich sehr froh, bei der Valexx AG tätig zu sein“, sagt Bettina Studtrucker, die viele Jahre zuvor gemeinsam mit ihrem Kollegen Jürgen Ludwig bei der Credit Suisse in Bielefeld beschäftigt war. Beide arbeiten nun im Team der Valexx AG in Bielefeld in der Gadderbaumer Straße. „Aufgrund des enorm guten Netzwerkes des Unternehmens habe ich hier zudem viel mehr Möglichkeiten als in meinen vorherigen Positionen“, berichtet Jürgen Ludwig, der bereits mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Betreuung vermögenger Privatkunden und Stiftungen mitbringt.

**Besonders stolz sind wir auf die hohe Qualität unserer langjährig erfahrenen Private-Banker sowie die hohe Weiterempfehlungsrate unserer Kunden.**

*Mirko Albert*



*Gastgeber und Referenten im Lessinghaus in Bielefeld (v.l.n.r.): Jürgen Ludwig, Bettina Studtrucker, Carsten Klude (Warburg), Dr. Bernward Maasjost (Aufsichtsratsvorsitzender), Mirko Albert (Vorstand Valexx AG), Martina Kambach, Dr. Axel Diekmann, Jürgen Pauler (Direktor V-Bank), Robert Weiher (Geschäftsleitung und Gründer V-Bank)*

## Die unabhängigen Vermögensverwalter von heute sind die Privat-Bankiers von damals.

*Robert Weiher*

Den sichtlich gut gelaunten Gästen wurde ein inhaltlich hochwertiges Programm in einem festlichem Rahmen geboten: So referiert zum Beispiel kein geringerer als der Chefvolkswirt von MM Warburg, Herr Carsten Klude, persönlich über den Kapitalmarktausblick 2014. Carsten Klude gilt mit seinen Prognosen gemäß einer Langzeitstudie des Handelsblattes und der Financial Times als sehr treffsicher und wurde bereits mehrfach dafür ausgezeichnet.

Robert Weiher berichtet als Mitbegründer und Gesellschafter der ersten Bank für Vermögensverwalter in Deutschland über die ‚stille Revolution‘ im Private Banking in Deutschland. Sein Haus, die V-Bank in München, betreut heute bereits ein Anlagevolumen von über 7 Mrd. EUR. „Die unabhängigen Vermögensverwalter von heute sind die Privat-Bankiers von damals, aus der guten alten Zeit, in der die Mehrwerte am Kunden bei der Beratung noch im Vordergrund des Handelns standen“, so Weiher.

## Entgegen dem allgemeinen Markttrend verzeichnen wir bereits seit Jahren sehr erfreuliche Kunden- und Volumenzuflüsse.

*Mirko Albert*

Auch Dr. Bernward Maasjost, Aufsichtsratsvorsitzender der Valexx AG, betonte die Nachhaltigkeit des Werte- und Qualitätsanspruchs: „Genau diesen Tugenden haben wir unser Wachstum und den Kundenzuspruch zu verdanken. Daher werden wir uns auch zukünftig darauf besinnen und unseren vermögenden Mandanten ein Höchstmaß an Expertise, Fairness und Service bieten. So haben wir Vermögen erfolgreich durch viele Finanzkrisen gesteuert. Und so wird es auch bleiben.“

Das Team der Valexx AG wird nun ab sofort auch in Bielefeld diese Tradition fortsetzen.

*Valexx AG*

## Daher werden wir uns auch zukünftig darauf besinnen und unseren vermögenden Mandanten ein Höchstmaß an Expertise, Fairness und Service bieten. So haben wir Vermögen erfolgreich durch viele Finanzkrisen gesteuert. Und so wird es auch bleiben.

*Dr. Bernward Maasjost*

# Besserer Schutz vor der schleichenden Enteignung

## Was die Experten der Valexx AG angesichts der finanziellen Repression empfehlen

Der Begriff Repression wurde bisher nur im Zusammenhang mit Militärdiktaturen und deren Unterdrückung der Bevölkerung benutzt. Seitdem allerdings die hohe Staatsverschuldung nirgendwo mehr ein Geheimnis ist, taucht immer häufiger der Begriff „finanzielle Repression“ auf, als ein (vermeintliches) Instrument, die Schulden zu re-

duzieren. Was auf der einen Seite gut klingt, schadet auf der anderen den Privatvermögen. Wie Kapitalanleger sich vor einer schleichenden Enteignung schützen können, beschäftigt Mirko Albert von der Value Experts Vermögensverwaltungs AG (kurz Valexx AG). Im folgenden Interview sagt er, was seiner Meinung nach zu tun ist.

Herr Albert, gibt es in Deutschland (weltweit) tatsächlich eine finanzielle Unterdrückung, die wie eine schleichende Enteignung ist?

ursachen als drastische Ausgabenkürzungen und Steuererhöhungen?

**Mirko Albert (MA):** Das, was wir in Deutschland und auch anderen Nationen erleben, ist tatsächlich eine finanzielle Repression. Darunter versteht man die Verschiebung von Privatvermögen zu Gunsten des Staates. Bereits seit geraumer Zeit findet das tatsächlich statt: Denn die Inflation, also die Geldentwertung, ist größer als die Zinsen, die man als Kapitalanleger erhält. Zinsen werden durch Interventionen des Staates oder der Zentralbanken künstlich niedrig gehalten. Mit diesen Maßnahmen versucht sich ein Staat zu entschulden. Die von Ihnen zitierte schleichende Enteignung ist bereits Realität.

**MA:** Natürlich ist eine schleichende Enteignung deutlich unauffälliger und unspektakulärer als starke Steuererhöhungen oder Ausgabenkürzungen. Nicht umsonst verwendet man ja gern das Wort „schleichend“ in diesem Kontext. Denn nominal erhält der Kapitalanleger ja Zinsen (wenn auch niedrige) und bekommt 100 Prozent seines Kapitals darüber hinaus zurück. Aber real verliert er Geld, da die Kaufkraft schwindet und die Erträge des Kapitals diesen Kaufkraftverlust nicht auffangen können. Es tut also erst im Nachhinein weh.

Gibt es Bevölkerungsgruppen, die sich dem entziehen können, oder ist wirklich jeder davon betroffen?

Bei einer Verzinsung von maximal 1,5 Prozent, einer Inflationsrate von über 2 Prozent und der Quellensteuer kommt man auf eine negative Verzinsung (-1 Prozent oder mehr) seines liquiden Geldvermögens. Was kann man dagegen tun? Was tun Sie persönlich?

**MA:** Dazu muss man sich die Ursache anschauen: Die finanzielle Repression ist eine Folge der extremen Staatsverschuldung. Die Staaten versuchen so ihre Finanzen wieder in den Griff zu bekommen. In der Regel ist jeder Bürger mit Privatvermögen betroffen. Aber auch andere Bevölkerungsgruppen werden erfahrungsgemäß ihren Beitrag zur Entschuldung des Staates indirekt leisten müssen, z.B. über die Kürzungen von Sozialleistungen oder die Erhöhung von Abgaben. Besonders betroffen sind allerdings erfahrungsgemäß private Vermögen.

**MA:** Diese Frage taucht in den Gesprächen mit unseren Kunden immer wieder auf. Wie Sie schon richtig erkannt haben, ist ein Inflationsausgleich bzw. ein realer Gelderhalt mit klassischen Anlagen wie Festgeld oder Sparguthaben nicht mehr zu erreichen. Es wird immer wichtiger Sachwerte und Anlagen, die eine höhere Rendite erwarten lassen, beizumischen. Hier sind z.B. Aktien von substanzstarken Unternehmen eine gute Wahl. Natürlich muss ein Anleger hierbei auch eine größere Schwankungsbreite in Kauf nehmen. Aber ohne diese Akzeptanz ist es nicht möglich eine reale Rendite bzw. den Werterhalt seines Vermögens zu erreichen.

Finanzielle Repression ist übrigens kein neues Thema. Vielmehr ist es bereits verschiedenen Staaten darüber nachhaltig gelungen, ihre Schulden zu reduzieren. Als Beispiele seien hier die USA sowie Großbritannien genannt. Die USA reduzierte die Staatsschulden darüber von 1945 in zehn Jahren bis 1955 von 116 Prozent auf 66 Prozent.

Können Anlageberater überhaupt noch seriös von einer „Sicherung des Vermögens“ sprechen?

Nutzen Regierungen die finanzielle Repression ganz gezielt, weil deren Wirkungen für die Bevölkerung versteckter sind und damit weniger Gegenwehr ver-

**MA:** Sofern sie ihre Aufgabe ernst nehmen, gut ausgebildet sind und frei von Vertriebsvorgaben und anderen möglichen Zielkonflikten arbeiten können: Natürlich.



Mirko Albert war über 20 Jahre bei den Großbanken Dresdner Bank AG und Commerzbank AG tätig, davon 16 Jahre im Management. Nach Aufenthalt in der Schweiz und der Zentrale in Frankfurt am Main wurde er Mitglied der Geschäftsleitung der Dresdner Bank AG, später Mitglied der Geschäftsleitung Deutschland Nord-West für die Commerzbank AG und verantwortete den Geschäftsbereich

Private Wealth Management. Seit Januar 2012 ist Mirko Albert Vorstandsmitglied der Valexx AG. Er ist zudem Dozent an der Frankfurt School of Finance & Management und Mitglied der Prüfungskommission der IHK Hannover.

Mirko Albert lebt mit seiner Frau und seinen beiden Kindern im Landkreis Schaumburg und engagiert sich als Rotarier im RC Bad Nenndorf.

Die Valexx AG wurde als einer der ersten vollkommen bankenunabhängigen Vermögensverwalter bereits 1996 gegründet und gehört heute zu den Top 20 der Branche. Das Unternehmen mit Niederlassungen in Hannover, Münster, Bielefeld und Beckum bietet seinen Kunden deutliche Mehrwerte und Vorteile gegenüber der üblichen Betreuung bei Groß- und Privatbanken.

Vermögen wird dann gesichert, wenn es real erhalten wird. Real bedeutet, dass die Wertsteigerung der Anlage nach Abzug der Steuern höher sein muss als die Inflation; und zwar in der Nachkostenbetrachtung der Anlage. Das ist natürlich in Zeiten der niedrigen Zinsen alles andere als leicht. Dass es aber möglich ist auch in schwierigen Zeiten sehr gute Anlageergebnisse ohne große Risiken zu erzielen, beweist unser Haus nun schon seit mehr als 17 Jahren. Daher werden wir von unseren Kunden vor allen Dingen mit der Sicherung von Vermögen beauftragt. In Zeiten der Euro- und Staatsschuldenkrise nimmt dieses Bedürfnis tendenziell stark zu, weil plötzlich vielen Kapitalanlegern die Bedeutung der Sicherung von Vermögen erst klar wird. Natürlich kümmern wir uns im zweiten Schritt dann aber auch um die reale Vermögensmehrung.

**In Deutschland gab es schon zwei Währungsreformen (1923 und 1948). Droht eine dritte?**

**MA:** Eine Währungsreform, wie sie unser Land in den genannten Jahren erlebt hat, wird es sicher nicht geben, aber ein Auseinanderbrechen, oder mindestens eine Veränderung des derzeitigen europäischen Währungsraumes ist trotz aller ergriffenen Maßnahmen nach wie vor nicht komplett auszuschließen.

Regierungskrisen, Massenproteste, schlechte Konjunkturperspektiven, unter Liquiditätsmangel leidende Unternehmen, und Politiker, die über Maßnahmen zur Rettung von Ländern, Banken und allerlei Besitzständen streiten: Das ist das Bild, das der Euro-Raum nun schon seit Jahren abgibt. Ohne Zweifel gibt es in einigen Ländern der Euro-Zone Fortschritte im Kampf gegen die Schuldenkrise, aber das zarte Pflänzchen der Hoffnung wird dann von immer neuen Turbulenzen zu Boden gedrückt.

**Es wird allgemein angeraten, in Sachwerte auszuweichen. Sehen Sie das auch so?**

**MA:** Eine gute Mischung ist das entscheidende. Dabei sollten Sachwerte die Hauptrolle spielen. Überaus wichtig ist aber die richtige Auswahl. Dazu kommt die Notwendigkeit des laufenden Controllings, denn die Kapitalmärkte schwanken heutzutage sehr stark. Wir präferieren substanzstarke Aktien von Marktführern und einem stabilen und zukunftsweisenden Geschäftsmodell und erfahrener Management vornehmlich aus Kerneuropa und Nordamerika.

Auch Immobilien spielen bei der Diversifikation von Vermögen naturgemäß eine große Rolle. Je nach Vermögensstatus des Anlegers können diese auch im Rahmen von aktiver Kapitalanlage eingesetzt werden. Dies empfiehlt sich aufgrund des sogenannten Klumpenrisikos und mangelnder Fungibilität aber erst ab einer gewissen Vermögensgröße. Ist diese vorhanden, gibt es auch heute noch interessante Investitionsmöglichkeiten.

**Generell gilt: Sachwerte bieten einen hohen Schutz vor Geldentwertung. Wie ist der „Notgroschen“ derzeit einzuschätzen? Und wie hoch sollte er mindestens sein?**

**MA:** Der Notgroschen ist auf jeden Fall notwendig aber nicht pauschal bestimmbar. Hier hängt die Höhe der Liquiditätsreserve ganz individuell von der persönlichen Situation ab. Handelt es sich um einen Unternehmer, Freiberufler oder Gehaltsempfänger? Sind Anschaffungen in der nächsten Zeit geplant? Wie ist die familiäre Situation? Und natürlich noch diverse weitere Faktoren, die zu berücksichtigen sind. Wir z.B. erörtern und planen zusammen mit unserem Kunden in einem Finanzplan unter anderem seinen individuellen Liquiditätsbedarf.

**Ist vielleicht ein Tresor zuhause derzeit eine gute Investition?**

**MA:** (Lacht). Nein, ganz sicher nicht. Zum einen stehen die Anschaffungskosten meistens in keinem Verhältnis zum Nutzen. Zum anderen ist die Sicherheitsfrage auch dadurch nicht endgültig gelöst, was viele Einbrüche auch immer wieder beweisen. Nicht wenige unserer Mandanten lagern dagegen über unser Haus u.a. auch Gold bei Banken ein. Bevorzugt bei namhaften Instituten in der Schweiz. Und das ganz sicher nicht aus steuerlichen Gründen.

Das Interview erschien zuerst im Magazin Nobilis, Ausgabe 09/2013.

#### Depot-Check für [pma:]-Partner

Die Valexx bietet [pma:]-Partnern einen kostenlosen Profi-Depotcheck (Voraussetzung: Depotwert > 200.000 EUR). Bankenunabhängige Vermögensverwalter überprüfen Ihr Depot und Ihre Anlagestrategie und erstellen ein Gutachten.

## Hilfe im Notfall

# Die neue Anwalts-Notruf-APP der ÖRAG

Sie benötigen dringend anwaltliche Hilfe oder suchen einen Anwalt für ein spezielles Problem? Zum Beispiel weil Sie gerade in einen Verkehrsunfall verwickelt wurden oder die Polizei Sie wegen eines groben Verkehrsvergehens angehalten hat? Mit

Egal, in welcher Notsituation Sie dringend anwaltliche Hilfe benötigen oder einen Anwalt zu rechtlichen Fragen konsultieren möchten oder sich für nützliche Tipps rund das Thema Rechtsschutz interessieren: Die Anwalts-Notruf-App der ÖRAG bietet Ihnen zusammen mit dem Anwalts-Netzwerk der D.R.S. (Deutsche Rechtsanwalts Service GmbH) ein umfangreiches Leistungspaket an.

Mit dem Anwalts-Notruf vermitteln wir Ihnen im Notfall innerhalb Deutschlands rund um die Uhr einen niedergelassenen Anwalt für ein telefonisches Beratungsgespräch. Für ihre Kunden übernimmt die ÖRAG Rechtsschutzversicherungs-AG natürlich die anfallenden Gebühren.

In der Anwalts-Datenbank der D.R.S. können Sie zudem innerhalb des D.R.S.-Anwalts-Netzwerks nach Fachanwälten suchen, bundesweit nach Anwälten recherchieren und direkt Kontakt mit Ihrem Wunschanwalt aufnehmen. An-

dem 24-Stunden-Anwalts-Notruf der ÖRAG Rechtsschutzversicherung steht Ihnen rund um die Uhr ein niedergelassener Anwalt für ein telefonisches Beratungsgespräch zur Verfügung. Mit der neuen Anwalts-Notruf-APP reicht jetzt ein einziger Knopfdruck.

hand der Ortungsfunktion können Sie sogar in Ihrer Umgebung den geeigneten Rechtsanwalt finden.

Weitere nützliche Mehrwerte bieten der Bußgeld-Rechner und die Rechts-News. Der Bußgeld-Rechner informiert Sie über wichtige Regeln der Straßenverkehrsordnung und sagt Ihnen genau, welches Fehlverhalten wie teuer werden kann. Mit den Rechts-News erhalten Sie einen monatlichen Informationsservice mit wertvollen Praxis-Tipps und interessanten Informationen zum Thema Rechtsschutz.

Bereitgestellt wird die App für die vorherrschenden Smartphone-Betriebssysteme Apple iOS und Android und ist ab sofort im App Store sowie im Google Play Store (vormals Android Market) kostenlos erhältlich.

Übrigens: Für alle Fragen rund um Rechtsschutz oder auch Ihren Rechtsschutz-Verträgen steht Ihnen selbstverständlich weiterhin unser telefonischer Rechtsschutz-Service INFOSTEL zur Verfügung. Auf Wunsch vermitteln wir Sie an einen qualifizierten niedergelassenen Rechtsanwalt innerhalb Deutschlands, der Sie in Ihrem Auftrag in konkreten Rechtsschutzangelegenheiten telefonisch berät. Und das, so oft Sie diese Hilfe benötigen. Die telefonische Erstberatung ist für Kunden der ÖRAG bereits ab einem versicherten Rechtsschutzbaustein für Privatkunden im Versicherungsbeitrag enthalten.



ÖRAG



# 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**

# Geldwäscheprävention

## Eine Verpflichtung, der wir uns stellen müssen

„Ist doch nichts Neues, unsere Partner, die Versicherungen und Banken haben hier ja schon einiges an präventive Maßnahmen implementiert und wir identifizieren unsere Kunden auch regelmäßig.“ So oder ähnlich werden Ihre Gedanken sein, wenn Sie mit dem Thema Geldwäscheprävention heute konfrontiert werden. Also warum nun noch einen Artikel zu diesem Thema? Die Antwort ist recht einfach. Viele von Ihnen, vermutlich auch Sie, kommen Ihren organisatorischen Verpflichtungen zur Dokumentation und zur eigenen Weiterbildung in diesem Bereich kaum, nicht vollständig oder nicht in der vorgeschriebenen Weise nach.

Bevor ich nun auf die Konsequenzen dieser Nicht-Beachtung weiter eingehe, sollte sich jeder Leser dieses Artikels noch einmal das Grundsätzliche der Geldwäscheprävention vor Augen halten.

### Gesetzliche und aufsichtsrechtliche Grundlagen

Mit dem Gesetz zur Ergänzung der Bekämpfung der Geldwäsche und der Terrorismusfinanzierung wurden die Vorgaben des Europäischen Parlamentes aus dem Jahr 2008 in unser nationales deutsches Recht umgewandelt. Im Geldwäschegesetz (GwG) sind nunmehr die Vorschriften enthalten, die für alle in § 2 GwG aufgelisteten Verpflichteten (also auch für Sie) gültig sind. Weitere Besonderheiten sind in speziellen Gesetzeswerken für die jeweiligen Branchen oder Teil-Branchen geregelt (z.B. dem Kreditwesengesetz für Banken und Finanzdienstleister, dem Versicherungsaufsichtsgesetz für Versicherungen etc.).

Ausdrücklich sei darauf hingewiesen, dass die Bestimmungen aus dem Versicherungsaufsichtsgesetz nur für Versicherungsunternehmen gültig sind. Versicherungsvertreter, die für mehr als ein Unternehmen tätig sind, und Makler werden als Verpflichtete nach § 2 Abs. 1 Ziff. 5 GwG nicht von den im Versicherungsaufsichtsgesetz festgelegten Regelungen erfasst.

Während nach dem bisherigen GwG nur Makler verpflichtet waren, sind jetzt grundsätzlich auch Versicherungsvertreter im Sinne des § 59 VVG, soweit sie Lebensversicherungen oder Dienstleistungen mit Anlagezweck (z. B. Fonds-Vermittlung) vermitteln, Verpflichtete im Sinne des Gesetzes. Das neue GwG nimmt aus dem Anwendungsbereich lediglich die Einfirmervertreter aus. Einfirmervertreter sind in Bezug auf die Geldwäscheprävention nach wie vor in die Organisation des von Ihnen vertretenen Versicherungsunternehmens eingebunden, so dass sie keine eigenständigen Verpflichtungen treffen.

Versicherungsvertreter, die für mehr als ein Unternehmen tätig sind, und Makler treffen dagegen dieselben Verpflichtungen wie Versicherungsunternehmen. Sie haben also Sorgfaltspflichten zu erfüllen, auch trifft sie die Pflicht zur Erstattung von Verdachtsmeldungen. Die Versicherungsvermittler als Verpflichtete im Sinne des GwG müssen allerdings keinen Geldwäschebeauftragten bestellen.

### Ziele der Geldwäschegesetzgebung

Das Geldwäschegesetz richtet sich also an Sie. Von dieser Verpflichtung verspricht sich der Gesetzgeber nun folgende fünf Effekte:

① Ermittlungen der Strafverfolgungsbehörden sollen erleichtert werden, weil aus einem großen Datenpool und aus Anzeigen Fahndungsansätze gewonnen werden können, die das Aufspüren von Gewinnen aus schweren Straftaten und die Fahndung nach Terroristen erleichtern. Daneben besteht von staatlicher Seite Interesse an der Beschlagnahme kriminell erwirtschafteter Gelder, an der so genannten „Gewinnabschöpfung“.

② Weiterhin ist das Ziel der Gesetzgebung, das Einschleusen und Durchleiten von kriminellen Geldern durch das Finanzsystem zu erschweren und Finanzströme aufzudecken, die für die Finanzierung von terroristischen Vereinigungen bestimmt sind. Es soll daher durch die Gefahr einer schnelleren Enttarnung eine abschreckende Wirkung auf Kriminelle erzielt werden.

③ Ziel des Gesetzgebers ist ferner die Bestrafung des Geldwäschers. Dies kann in bestimmten Fällen bei nicht adäquatem Verhalten zu persönlichen strafrechtlichen Risiken für Mitarbeiter und sonstigen zuverlässigen Dritten von u.a. Finanzdienstleistungsinstituten führen. Hierdurch soll sichergestellt werden, dass auch der Einzelne die Bekämpfung der Geldwäsche unterstützt.

④ Des Weiteren zielt die EU-Geldwäscherichtlinie insbesondere auf eine Harmonisierung zwischen den EU-Mitgliedstaaten ab und darauf, den Instituten nach ihrer jeweils eigenen Risikoeinschätzung in gewissen Grenzen Umsetzungsspielräume einzuräumen. Diese Spielräume setzen allerdings in vielen Fällen eine detaillierte Kundenkenntnis voraus.

⑤ Der Gesetzgeber sieht hier bei Nichtbeachtung der zu treffenden organisatorischen Maßnahmen und Sorgfaltspflichten durch den Verpflichteten gemäß § 17 GwG folgende Strafen vor: Bußgelder bis 100.000 EUR und Lizenzentzug.

## Geldwäscheprävention: Entwicklung in Deutschland 2008 bis 2011

Quelle: FIU-Jahresbericht 2011

### Anzahl der Verdachtsanzeigen nach GwG (ohne Financial Agents)



Jahr	Urteile	Strafbefehle	Anklageschriften	Sonstige	Gesamt
2008	31	138	42	–	211
2009	32	143	82	–	257
2010	60	262	96	79	497
2011	58	342	95	91	586

### Umsetzung

Um die Umsetzung auch tatsächlich sicherzustellen, sind derzeit in den Kommunen die zuständigen Behörden, z.B. die Gewerbeaufsichtsämter (hier gibt es kommunale Unterschiede), angewiesen, die von Ihnen beaufsichtigten Verpflichteten zu überprüfen, ob den zu vor aufgeführten Vorschriften bezüglich der Prävention von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung nachgekommen wird. Von [pma:]-Partnern liegen uns die ersten Ankündigungen von Prüfungen durch die Aufsichtsbehörden vor.

Themen dieser Prüfungen sind die von Ihnen getroffenen betriebsinternen Sicherungsmaßnahmen, z.B. welche Maßnahmen Sie ergreifen, um die Risiken, von Dritten für kriminelle Straftaten missbraucht zu werden, zu erkennen. Auch wie Sie den Aufbewahrungspflichten nachkommen oder Ihr Schulungsstand sind Themen der Prüfung.

In diesem Zusammenhang wird stets auch überprüft, ob Sie wirklich Ihren Kunden und dessen Geschäfte kennen. Wissen Sie wo das Geld, welches der Kunde bei Ihnen anle-

gen möchte, herkommt? Kennen Sie bei Unternehmen deren Beteiligungsverhältnisse? Was erfassen Sie, wenn Sie gerade bei älteren Personen vorwiegend mit Bevollmächtigten kommunizieren. Wie gehen Sie mit Interessenten um, die nicht aus der Europäischen Union kommen? Was ist bei US-Amerikanern mittlerweile alles zu beachten? Wie gehen Sie damit um, wenn der Kunde in einer Branche arbeitet, die tendenziell mit Risiken behaftet ist (Rotlicht, Immobilien, Autohandel, Anwälte etc.)?

Grund genug für uns, [pma:]-Partnern tatkräftige Unterstützung bei der Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen gemäß GwG anzubieten. Hierzu gehören neben einem Organisationspaket, welches Sie buchen können auch regelmäßige Schulungen und eine Kontaktstelle für Ihre Fragestellungen zu diesem Themengebiet, damit Sie stets zeitnah und gesetzeskonform reagieren können. Kontaktieren Sie uns am besten noch bevor Ihre Aufsichtsbehörde Sie kontaktiert.



**Thomas Gutte**  
Geschäftsführer  
CDC Compliance und Datenschutz Consulting UG

Thomas Gutte  
CDC Compliance und Datenschutz Consulting UG  
Unter den Eichen 5, Haus i  
65195 Wiesbaden

Tel.: (0611) 26756325  
Fax: (0611) 26756310  
E-Mail: thomas.gutte@cdc-ug.de  
Internet: www.cdc-ug.de

# Die neue Hausrat-Police *Optimal* der Bayerischen

## Baustein-Prinzip ermöglicht individuellen Versicherungsschutz mit hoher Flexibilität

Der materielle Wert von Hab und Gut zeigt sich oft erst, wenn etwas gestohlen, beschädigt oder zerstört wurde. Schäden an Hausrat und Glas und erweiterte Elementarschäden wie Starkregen oder Überschwemmungen können hohe Kosten verursachen. Deshalb ist der neue maßgeschneiderte Schutz der Bayerischen besonders wertvoll.

### Umfassender Schutz für das Hab und Gut

Die Hausrat-Police OPTIMAL kann potenzielle Schäden zwar nicht verhindern, aber solchen Szenarien den Schrecken nehmen. Sie bietet umfassenden Schutz beispielsweise bei Brand, Blitzschlag, Einbruchdiebstahl, Vandalismus, Leitungswasser, Sturm und Hagel sowie grober Fahrlässigkeit. Zudem sind jetzt auch Schäden am eigenen Hab und Gut gesichert, die etwa während eines selbstverschuldeten Unfalls mit dem Auto geschehen.

### Schutz je nach persönlicher Situation

Aufgrund des neuen Tarifmodells können viele verschiedene Lebensbereiche und Situationen entsprechend des jeweiligen Absicherungsbedarfs abgedeckt werden. Im Tarif Smart sind alle wichtigen Leistungen zu einem günstigen Preis enthalten. So können Kunden im Sonderbaustein Smart ihr Fahrrad im Falle eines Diebstahls bis 500 EUR absichern.

### Vorteile der Hausrat-Police *Optimal*

- Automatisches Bedingungs-Update
- Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit
- Vandalismus, Diebstahl, mutwillige Beschädigung
- Rückreisekosten aus dem Urlaub bei eingetretenen Schäden
- Sehr gute Elementarschaden-Deckung, z.B. Absicherung von Rückstau und Starkregen
- Allgefahren-Deckung mit alternativen Selbstbehalten
- Spezialtarif für den öffentlichen Dienst
- Handwerker-Service für schnelle Hilfe (wählbare Assistance-Leistung)
- Vorsorge-ABS ohne Mehrbeitrag

Die Komfort-Absicherung umfasst beispielsweise auch einfachen Diebstahl, sprich Taschen- oder Trickdiebstahl. Wird die Wäsche von der Leine geklaut oder der Kinderwagen direkt aus dem Treppenhaus, greift hier bereits der Versicherungsschutz.

In der Variante Prestige sind sogar Wertsachen bis zu einer Höhe von maximal 40.000 EUR abgesichert. Zusätzlich besteht auf Wunsch die Auswahl zwischen den Bausteinen *Elementar*, *Mobil* und *Reise*.



### Die Bayerische

\* Auszug.  
Detaillierte Informationen finden Sie in den Allgemeinen Bedingungen.

**Fairer Hinweis**  
Es besteht kein Versicherungsschutz bei Wertgegenständen in der Zweit- oder Ferienwohnung oder bei Schäden, die vorsätzlich herbeigeführt werden.



## EUROPÄISCHER HOF Bad Gastein

# Wintersport Wellness

Inmitten der herrlichen Bergwelt des Salzburger Landes erwartet Sie das 5-Sterne-Hotel EUROPÄISCHER HOF.

Freuen Sie sich auf über 220 km bestpräparierte Abfahrten jeden Schwierigkeitsgrads und 90 km Langlaufloipen direkt ab Hotel bei einer Schneesicherheit bis Ende April.

Wellness-, Gesundheits-, Schönheits- und Freizeiteinrichtungen auf 5.600 m<sup>2</sup> laden im Hotel zum Entspannen und Erholen ein.

**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

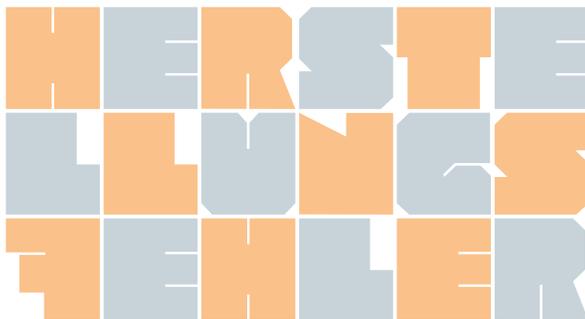
Miesbichlstraße 20, 5640 Bad Gastein, Österreich, Telefon +43 6434 2526-267, Fax -262  
office@europaeischerhof.at www.europaeischerhof.at

## EuGH-Urteil

# Händler müssen bei mangelhafter Ware Aus- und Einbaukosten erstatten

Der EuGH hat am 16.06.2011 entschieden, dass Händler im Fall der Lieferung einer mangelhaften Sache sowohl die Kosten des Ausbaus der mangelhaften Sache als auch den Einbau der mangelfreien Ersatzsache zu tragen haben. Dies gilt jedoch nur dann, wenn es sich bei dem Käufer um einen privaten Verbraucher und nicht um einen gewerblichen Käufer handelt.

Dem EuGH lagen zwei Fälle zur Entscheidung vor. Im ersten Fall bezog ein Verbraucher von einem Händler Fliesen für knapp 1.400 EUR. Nachdem ein großer Teil der Fliesen



bereits von einem Dritten verlegt worden war, stellte sich ein Herstellungsfehler heraus, Abhilfe war nur durch einen kompletten Austausch der Fliesen möglich, deren Kosten sich auf ca. 5.800 EUR beliefen.

Im zweiten Fall kaufte ein Verbraucher bei einem Händler eine Spülmaschine, die wiederum von einem Dritten eingebaut wurde. Auch hier stellte sich erst nach der Montage die Mangelhaftigkeit (Konstruktionsfehler) der Maschine heraus. Neben der Ersatzlieferung durch den Händler stellte sich die Frage, ob der Händler – ohne Verschulden des Konstruktionsfehlers – obendrein für die erneuten Aus- und Einbaukosten aufkommen muss.

## Entscheidung des EuGH

Der BGH vertrat bislang die Ansicht, dass ein Händler im Rahmen der Nacherfüllung lediglich die Lieferung neuer mangelfreier Ware schuldet, nicht jedoch den Ausbau der mangelhaften Sache und den Einbau der mangelfreien Ersatzsache. Nur bei Vorliegen eines Verschuldens (z.B. Mangel aufgrund falscher Lagerung) war der Händler zur Erstattung der Aus- und Einbaukosten verpflichtet.

Der EuGH hingegen beruft sich darauf, dass die Nacherfüllung für den Verbraucher unentgeltlich zu erfolgen hat. Ohne Übernahme der Aus- und Einbaukosten bliebe dem

Kunden aber eine finanzielle Belastung. Demnach hat der Händler die Aus- und Einbaukosten im Rahmen der Nacherfüllung zu tragen, unabhängig davon, ob ihn ein Verschulden an dem Mangel trifft. Ebenso unerheblich ist es, dass die Aus- und Einbaukosten eventuell ein Vielfaches des ursprünglichen Kaufpreises betragen. Die Entscheidung des EuGH ist für alle Mitgliedsstaaten der EU bindend.

## Deckungsrechtliche Konsequenzen

**a) Handelsbetriebe mit erweiterter Produkthaftpflichtversicherung:** Für Versicherungsnehmer, die als Händler bereits eine erweiterte Produkthaftpflichtversicherung ProdH abgeschlossen haben, besteht Versicherungsschutz. Bis zur EuGH-Entscheidung haben wir die bis dato unberechtigten Ansprüche für ihn abgewehrt.

**b) Handelsbetriebe ohne erweiterte Produkthaftpflichtversicherung:** Händler, die Waren an Verbraucher verkaufen, die üblicherweise eingebaut, montiert oder installiert werden, müssen zukünftig den Aus- und Einbau der mangelfreien Ersatzsache erstatten, auch wenn sie kein Verschulden an der Mangelhaftigkeit trifft. Für diese Kunden besteht nunmehr der Bedarf einer erweiterten ProdH.

**c) Regressmöglichkeit nach Verbrauchsgüterkaufvorschriften:** Händler, die am Mangel der Ware kein Verschulden trifft, haben die Möglichkeit, die Aus- und Einbaukosten von ihren Lieferanten ersetzen zu lassen. Der Regress setzt sich fort bis zum Hersteller. Daraus ergibt sich, dass sowohl Hersteller als auch alle Händler innerhalb der Lieferkette eine erweiterte ProdH bedürfen.

## Konsequenzen für den Vermittler

Eine verstärkte Beratung ist erforderlich. Alle Händler, die direkt an Verbraucher liefern, müssen aufmerksam gemacht werden, dass sie eine erweiterte ProdH benötigen.



Michael Ledwina  
Key Account Manager  
Gothaer Allgemeine Versicherung AG



**1** ist mir  
wichtig:

*Dass Ihre Kunden  
individuell zwischen  
Sicherheit und  
Chance wählen  
können.*

Rainer Schrauth – Allianz Maklerbetreuer

### **Kundenerwartungen erfolgreich managen – mit den Allianz Vorsorgekonzepten.**

Aktuelle Umfragen zeigen: Für Kunden stehen sowohl Sicherheit als auch Chance bei der langfristigen Geldanlage für die Altersvorsorge im Vordergrund. Diese beiden Bedürfnisse erfüllen unsere Vorsorgekonzepte Klassik und Invest. Doch die Welt ist nicht nur schwarz und weiß, daher bieten wir unseren Kunden, die die Chancen der Kapitalmärkte mit garantierten Leistungen kombinieren möchten, Index-Select und Invest alpha-Balance an. Ab Juli 2013 ergänzen wir unser Portfolio um eine weitere neue, zeitgemäße Lösung: das Vorsorgekonzept Perspektive. Ein Konzept, das sich besonders für sicherheitsorientierte Kunden eignet, die die Chancen der Zukunft nutzen wollen. Unabhängig davon, wie Ihre Kunden das Zusammenspiel von Chance und Sicherheit gewichten, haben wir für alle Bedürfnisse die passende Lösung. Dabei bildet das leistungsstarke Sicherungsvermögen von Allianz Leben die Basis unserer Vorsorgekonzepte. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Maklerbetreuer oder unter [www.makler.allianz.de](http://www.makler.allianz.de)

**Allianz** 

[partner:] portraitiert Partner

# Beruf, Familie und Handball fest im Griff

Friedel Schulenberg

Bereits in seiner Kindheit entdeckte [pma:]-Partner Friedel Schulenberg seine Liebe zum Sport. Besonders der Handball hat es dem Finanz- und Versicherungsmakler aus Dötlingen bei Bremen angetan. Zunächst war er als Spieler aktiv. Seit über 20 Jahren ist er der Handballabteilungsleiter seines TV Neerstedt (TVN), dessen 1. Herrenmannschaft in der Oberliga Nordsee spielt. [partner:] sprach mit ihm über seine Handballleidenschaft.

[partner:] Herr Schulenberg, heute sind Sie ein vielbeschäftigter Handball-Funktionär. Wie haben Sie in Ihrem Lieblingssport angefangen?

**Friedel Schulenberg:** Als Schüler habe ich aktiv gespielt. Im Alter von 25 Jahren war ich erstmals als Trainer tätig.

[partner:] Wie sieht Ihr Engagement heute aus?

**FS:** Als Handballabteilungsleiter organisiere ich 20 Mannschaften aus dem Jugend- und Seniorenbereich. Darüber hinaus bin ich Vorstandsmitglied im Förderkreis Handball e.V. TV Neerstedt sowie Sportlicher Leiter der Handball-Oberligamannschaft des TVN.

[partner:] Das Klingt beinahe so, als stemmten Sie einen zweiten Full-Time-Job ...

**FS:** Ja, aber nur fast. Obwohl ich täglich Kontakt zu den Handball spielenden Mitgliedern im Verein habe.

[partner:] Wie unterstützen Sie den Verein?

**FS:** Zum einen in beratender Funktion für die gesamte Handballabteilung, zum anderen finanziell durch Sponsoring-Maßnahmen.

[partner:] Spielen Sie selbst noch aktiv Handball?

**FS:** Im Moment nicht. Als Schiedsrichter komme ich noch regelmäßig zum Einsatz, und bevor ich beim TVN Abteilungsleiter wurde, habe ich fünf Jahre beim VSK Bungehof-Delmenhorst (3. Liga) und danach als Spielertrainer beim TV Neerstedt gespielt. Sportlich aktiv bin ich nach wie vor. Um mich fit zu halten, spiele ich Tennis und gehe regelmäßig laufen.

[partner:] Konnten oder können Sie Ihr Hobby Handball leicht mit Ihrem Beruf als Finanz- und Versicherungsmakler verbinden?

**FS:** Durch den Handballsport entstehen viele positive Kontakte. Diese auch sinnvoll zu nutzen, sehe ich als meine Aufgabe an. Beim Handballsport muss man genauso flexibel und qualifiziert sein, wie in unserem Beruf, um den anspruchsvollen Anforderungen zukünftig gerecht zu werden. Gleichzeitig hält mich der Handball jung. Außerdem macht der Umgang mit jungen, sportlich aktiven Menschen grundsätzlich Spaß.

[partner:] Wie steht Ihre Familie zu Ihrer Leidenschaft für den Handball?

**FS:** Er ist bei uns absoluter Familiensport. Meine Kinder sind quasi in der Sporthalle aufgewachsen. Meine Frau trainiert eine Frauenmannschaft im selben Verein. Mein Sohn, der von Beruf Lehrer ist, spielt in der Oberligamannschaft des TVN, trainiert hier zudem eine Jugendmannschaft und ist Auswahltrainer. Und meine Tochter spielt ebenfalls Handball – in der Oberligamannschaft HSE Hamm. Wie soll ich sagen: Der Handball hat uns im Griff, und wir den Handball.

[partner:] Welche Ziele haben Sie mit dem TV Neerstedt als dessen Handballabteilungsleiter?

**FS:** Mein Ziel ist es, das bereits vorhandene gute Jugendkonzept weiter auszubauen und mit aktuellen, neuen Ideen zu verbessern. Wie in anderen Sportvereinen auch, ist es für uns wichtig, die Jugend an den Verein zu binden und ihr eine sportliche Zukunft zu bieten.

[partner:] Dabei wünschen wir Ihnen viel Erfolg.

Die 1. Herrenmannschaft des TV Neerstedt mit dem Handballabteilungsleiter des Vereins, Friedel Schulenberg. Der Finanz- und Versicherungsmakler und [pma:]-Partner ist zugleich einer der Sponsoren des Teams. Die Trikots tragen Schulenbergs Aufdruck.



# Checkliste Krankenversicherungen

## Kunden für 2014 fit machen

### ☑ Support der Techniker Krankenkasse

Auch 2014 erhalten Mitglieder der Techniker Krankenkasse (TK) 80 EUR Dividende. Vermitteln Sie Ihren gesetzlich Versicherten Kunden die TK-Mitgliedschaft! Nutzen Sie dazu den extra für [pma:]-Partner eingerichteten TK-Support. Nutzen Sie die Gelegenheit, auch die notwendige Krankentagegeldversicherung, Zahnzusatzversicherung, Krankenhauszusatzversicherung und Pflegezusatzversicherung abzuschließen.

### ☑ Versicherungspflichtgrenze

Arbeitnehmer, deren Bruttoverdienst in 2013 erstmalig oberhalb der Versicherungspflichtgrenze von monatlich 4.462,50 EUR liegen wird, sind berechtigt, zum 01.01.2014 in eine private Krankenvollversicherung wechseln. Es lohnt sich doppelt: In einer PKV winken nicht nur umfanglichere Leistungen. Auch der Beitrag ist niedriger. Bei einem Höchstbeitrag von 627,75 EUR zur gesetzlichen Krankenkasse sowie zusätzlichen 93,15 EUR zur gesetzlichen Pflegepflichtversicherung ist die PKV die wirtschaftlichere Alternative, zumal nur sie auch Altersrückstellungen und Beitragsentlastungsbausteine anbietet.

### ☑ Befreiungsrecht wahrnehmen

Arbeitnehmer, die privat vollversichert oder freiwillig gesetzlich versichert sind und in 2014 ein Bruttogehalt oberhalb der Versicherungspflichtgrenze des Jahres 2013 (52.200 EUR) beziehen werden, dabei aber die neue Jahresarbeitsentgeltgrenze für 2014 (53.550 EUR) nicht überschreiten, haben ein Befreiungsrecht zugunsten einer PKV-Vollversicherung. Dieses Befreiungsrecht können sie zwischen dem 01.01.2014 und dem 31.03.2014 wahrnehmen.

### ☑ PKV-Verträge checken

PKV-Verträge sollten möglichst jährlich gecheckt werden. Dies geschieht am besten parallel zur Jahreseinkommensabrechnung. Passt die Höhe des Krankentagegeldes noch zum aktuellen Einkommen? Ist ein Beitragsentlastungstarif im Alter bereits mitversichert? Besteht eine ausreichende Pflegezusatzversicherung? Kommt vielleicht ein Tarifwechsel in einen besseren Tarif in Betracht?

### ☑ Pflegezusatzversicherung

Haben Sie Ihre Kunden über den Pflege-Bahr und mögliche Alternativen informiert? Wissen Ihre Kunden, dass Sie persönlich die beste Adresse für den Abschluss eines Pflege-

Bahr-Tarifs oder anderer Pflegeabsicherungen sind? Wenn nicht, führen Sie unsere Pflege-Bahr-Mailingaktion durch. Nutzen Sie auch unsere Infos und unseren Mustervorschlag aus dem [pma:]-Infosystem (PSC-Code 5502A).

### ☑ Krankentagegeld

Zur Liquiditätssicherung bevorzugen junge Selbständige während der Anschubphase ihres Geschäfts günstige PKV-Tarife. Auf einen Krankentagegeldtarif wird zunächst gern verzichtet. Checken Sie deshalb die Verträge Ihrer selbständigen Kunden: Ist eine Krankentagegeldabsicherung nun in ausreichenden Umfang vorhanden? Muss der Vertrag aufgestockt werden?

### ☑ Neue Bestimmungen bei Kündigungen

Die Beiträge zur GKV sind bereits durch die jährliche Erhöhung der Beitragsbemessungsgrenze und der Versicherungspflichtgrenze gestiegen. Die PKV sprach bisher Beitragsgarantien nur zu den neuen Unisex-Tarifen aus, nicht aber zu den alten Bisex-Tarifen aus Verträgen, die bereits vor dem 21.12.2012 bestanden.

Sofern ein PKV-Wechsel anlässlich einer Beitragsanpassung zum kommenden Jahreswechsel stattfinden soll, beachten Sie bitte, dass per Gesetzesänderung vom 24.04.2013 (§ 205 VVG) eine PKV-Kündigung innerhalb von zwei Monaten (bisher ein Monat) nach der Beitragsanpassung erfolgen muss.

Die Kündigung einer Krankenversicherung ist grundsätzlich nur rechtsgültig mit Unterschrift des Versicherungsnehmers und Unterschrift aller versicherten Personen über 16 Jahre. Sie kann vorab per Fax oder E-Mail gesendet werden, muss aber zusätzlich vom Versicherungsnehmer fristgerecht per Einschreiben mit Rückschein direkt an den Versicherer (Hauptverwaltung) gesendet werden.

Eine weitere Gesetzesänderung verfügt, dass der Nachweis der neuen Versicherung innerhalb von zwei Monaten nach der Kündigung beim Vorversicherer eingehen muss. Andernfalls wird die Kündigung nicht rechtswirksam (§ 205 VVG Absatz 6 Satz 2).



Claudia Willeke  
Teamleiterin KV  
[pma:]

# Die neuen Sozialversicherungsgrößen 2014

Hauff-Veröffentlichung, Gesetzesbeschluss vom 24.9.2013

Rentenversicherung		2014	
Beitragsbemessungsgrenze	jährlich:	ABL 71.400,00 €	NBL 60.000,00 €
	monatlich:	5.950,00 €	5.000,00 €
Beitragssatz		bei Redaktionsschluss noch nicht bekannt	

ABL = Alte Bundesländer; NBL = Neue Bundesländer

Krankenversicherung		2014	
Beitragsbemessungsgrenze	jährlich:	48.600,00 €	
	monatlich:	4.050,00 €	
Pflichtversicherungsgrenze der GKV	jährlich:	53.550,00 €	
	monatlich:	4.462,50 €	
Bestandsversicherungsgrenze für seit 31.12.2002 versicherungsfreie Personen:	jährliche JAEG:	48.600,00 €	
	monatliche JAEG:	4.050,00 €	
Beitragssatz Krankenversicherung der Rentner bis monatlich maximal		KKV-Einheitsbeitrag: 15,5% (Zusatzbeitrag 2%)	
durchschnittlicher GKV-Beitragssatz		GKV-Einheitsbeitrag: 15,5% Selbständige / Beamte: 14,9%	
monatlicher GKV-Höchstbeitrag		627,75 €	
Höchstbetrag Krankengeld GKV (Höchstdauer: 78 Wochen in je 3 Jahren)		70 % vom Brutto, max. 90 % vom Netto aber max. 94,50 €	
maximaler Arbeitgeberzuschuss (2014: AG 7,3 %/AN 8,2 %)		295,65 €	
Studentenbeitrag		64,77 € + PVN 11,64 € bis 13,13 €	

JAEG = Jahresarbeitentgeltgrenze; PVN = Pflegepflichtversicherungstarif (Normaltarif)

Pflegeversicherung		2014	
Beitragsbemessungsgrenze	jährlich:	48.600,00 €	
	monatlich:	4.050,00 €	
Beitragssatz Kinderlose über 23 Jahre		2,05 %	
		2,30 %	
monatlicher Höchstbeitrag		93,15 €	
maximaler Arbeitgeberzuschuss		46,57 € in Sachsen: 23,28 €	
Studentenbeitrag		11,64 € bis 13,13 €	

Arbeitslosenversicherung		2014			
Beitragsbemessungsgrenze	jährlich:	ABL	71.400,00 €	NBL	60.000,00 €
	monatlich:		5.950,00 €		5.000,00 €
Beitragssatz			3 %		3 %
monatlicher Höchstbeitrag		ABL	178,50 €	NBL	150,00 €

ABL = Alte Bundesländer; NBL = Neue Bundesländer

## Beitragsentlastung im Alter immer wichtiger

Sowohl gesetzlich Versicherte der Krankenkassen als auch privat Krankenversicherte tragen gleichermaßen schwer an den hohen Beiträgen im Alter. In der Natur der Sache liegt, dass im Alter die Einnahmen zumeist geringer werden.

Gesetzlich versicherte Rentnerpaare, die pro Person monatlich über 700 EUR an die gesetzliche Krankenkasse zahlen, sind damit kaum besser dran als privat Vollversicherte. Die tatsächliche Höhe der eigenen Rente wird von manchem überschätzt. Bei anderen wiederum fallen die Zuschüsse der Rentenversicherungsträger geringer aus als erwartet. Oder die Zuschüsse fehlen überhaupt.

Das Problem trifft gesetzlich wie privat Versicherte gleichermaßen. Der eine oder andere mag von früher noch in Erinnerung haben, dass gesetzlich versicherte Rentner keine Krankenversicherungsbeiträge zahlen. Doch dies ist längst Vergangenheit.

### PKV-Beitragsentlastungstarif

Lösen Sie das Problem der Beitragsüberlastung im Alter für möglichst alle Ihre Kunden. Präsentieren Sie die Ausfinanzierung der PKV-Vollversicherung über einen PKV-Beitragsentlastungstarif, der arbeitgeberzuschussfähig, steuerbegünstigt und abgeltungssteuerfrei ist! So kann jeder Ihrer Kunden seinen monatlichen KV-Wunschbeitrag zum Rentenbeginn selbst bestimmen! Support für die Umsetzung mit Ihren Kunden gibt es wie immer beim [pma:] Team KV.



Claudia Willeke  
Teamleiterin KV  
[pma:]

2013	
<b>ABL</b>	<b>NBL</b>
69.600,00 €	58.800,00 €
5.800,00 €	4.900,00 €
bei Redaktionsschluss noch nicht bekannt	

2013	
47.250 €	
3.937,50 €	
52.200,00 €	
4.350,00 €	
47.250,00 €	
3.937,50 €	
KKV-Einheitsbeitrag: 15,5% (Zusatzbeitrag 2%)	
GKV-Einheitsbeitrag: 15,5% Selbständige/Beamte: 14,9%	
610,23 €	
70 % vom Brutto, max. 90 % vom Netto aber max. 91,85 €	
ca. 285,00 € (0,9% + ggf. 2% Zuschlag bis 3.937,50 €; Zusatzbeitrag zahlt Arbeitnehmer)	
64,77 € + PVN 11,64 € bis 13,13 €	

2013	
47.250,00 €	
3.973,50 €	
2,05 %	
2,30 %	
80,70 €	
40,35 €	
11,64 € bis 13,13 €	

2013	
<b>ABL</b>	<b>NBL</b>
69.600,00 €	58.800,00 €
5.800,00 €	4.900,00 €
3 %	3 %
<b>ABL</b>	<b>NBL</b>
174,00 €	147,00 €

ABL = Alte Bundesländer; NBL = Neue Bundesländer

# Von Panikmache wegen Stornohaftung nicht anstecken lassen

## PKV-Vermittlung weiterhin lukrativ und nachgefragt

2012 wurde die Stornohaftungszeit für PKV-Umdeckungen auf fünf Jahre verlängert. Die verlängerte Frist gilt nur bei PKV-Vollversicherungen und nur bei Wechsel von einer PKV zu einer anderen. Die bei Stornierung des neuen Vertrags fällige Provisionsrückzahlung wird rätierlich (in Sechzigstel) abgerechnet. Die verlängerte Stornohaftung hat ihre Richtigkeit. Schließlich soll kein Kunde zum Umdeckungsspielball des Provisionsgeschäfts werden.

Die privaten Krankenversicherung an sich, ihr Vertrieb und die Beitragskosten im Alter sind ins Visier der Medien geraten. Hohe Provisionen werden angeprangert, Fälle von horrenden Beitragsanstiegen im Alter verallgemeinert, einhergehend mit warnenden Schicksalen verarmender PKV-Kunden.

### Jetzt auch verarmende PKV-Vermittler?

Dass nun jedoch den PKV-Vermittlern die Verarmung drohe, scheint allerdings etwas überdreht. Kürzlich veröffentlichte das Handelsblatt eine Hochrechnung des Verlustrisikos eines PKV-Vermittlers (Handelsblatt, 3.10.2013). Im dargestellten Beispiel kam ein angeblicher Insider zu Wort. Er vergleicht die Stornofolgen von heute mit denen vor 2012:



Wurde ein PKV-Vertrag vor 2012 storniert, behielt der Vermittler dennoch seine Provision. Heute dagegen müsse er 80 Prozent zurückzahlen. Daher, so der Insider, sei eine Verarmung der PKV-Vermittlern zu befürchten.

Der Gedankengang ist zwar nicht komplett verkehrt, die behaupteten Folgen sind jedoch stark übertreiben, schon weil die Prozentzahl nicht stimmt. Auch mit unseren Erfahrungen bei [pma:] im Team KV deckt sich das Insiderwissen

aus dem Handelsblatt ganz und gar nicht, was letztendlich auch der qualifizierten PKV-Beratung durch die [pma:]-Partner zu verdanken ist.

### Wert der Rückstellungen

Wer seinen Kunden bei der Auswahl des PKV-Systems, der Rückstellungen, Versicherungsgesellschaft und des Tarifs qualitativ gut beraten hat, wird damit einer Vertragstornierung innerhalb der Fünfjahresfrist vorbeugen. Seinen PKV-Kunden werden in eigenem Interesse im Vertrag bleiben, weil sie verstanden haben, wie wertvoll die angesammelten Rückstellungen im bestehenden PKV-Vertrag sind. Die PKV-Beratung und -Vermittlung ist zu Recht auch weiterhin lukrativ. Die Höhe der Vergütung entspricht der Beratungs- und Betreuungsleistung.

### GKV-Versicherungspflicht

Die Verlängerung der Stornohaftungszeit gilt nicht bei Storno wegen GKV-Versicherungspflicht oder beim Tod der versicherten Person. Hier blieben die Stornohaftungszeiten exakt wie jene vor 2012. Das Stornorisiko wegen GKV-Versicherungspflicht können [pma:]-Partner mithilfe eines Services der Techniker Krankenkasse minimieren. Dieser exklusive Support für [pma:]-Partner hilft, rechtzeitig korrekt zu analysieren, ob der Kunden besser in einer gesetzlichen oder privaten Krankenversicherung zu versichern ist.

### Zusatzversicherungen

Die Verlängerung der Stornohaftungszeit gilt nicht für Zusatzversicherungen zur GKV. Bei diesen bleibt es beim Zeitraum von 12 bis 24 Monaten, je nach Produkt, Mindestvertragslaufzeit und Versicherer. Zusatzversicherungen rund um Zahnarztkosten, Krankenhausaufenthalte und Einkommensverlustrisiken bei Arbeitsunfähigkeit im Pflegefall sind also nach wie vor gut zu vermitteln und werden auch aktuell stark nachgefragt. Hier läuft der PKV-Vertrieb überaus erfolgreich und wird sehr attraktiv vergütet – sowohl bei der Krankenzusatzversicherung aus auch in allen Pflegezusatzversicherungen.



Claudia Willeke  
Teamleiterin KV  
[pma:]

# Hirn an Beine: «Weiterlaufen!»

## Der erste Marathon

Alltagsroutine ist was Tolles und gerade, wenn man in der Buchhaltung arbeitet, unverzichtbar. Leider sorgt Routine fast zwangsläufig dafür, dass man bestimmte Dinge etwas aus dem Fokus verliert, z.B. das Körpergewicht. Irgendwann wandern diese Dinge dennoch unübersehbar ins Blickfeld. In meinem tauchte mein Bauchansatz auf.

Bereits im vergangenen Jahrzehnt war es angesichts einer dreistelligen Zahl auf meiner Personenwaage erstmals höchste Zeit geworden, etwas an meinen Gewohnheiten zu ändern. Sport war angesagt. Gut, dass [pma:] regelmäßig an lokalen Sportereignissen mitwirkt, u.a. an Münsters Schlosslauf. Daran konnte ich anknüpfen. 2005 machte ich den Volkslauf um Münsters Schloss (humane 5 Kilometer) mit. Doch in den Jahren danach schwankte leider mein Trainingseifer. Ich lief mehr oder weniger – eher weniger.

Erst das Jahr 2012 machte mir wieder richtig Beine. [pma:] nahm mit einer Gruppe von Kollegen an Münsters Staffel-Triathlon teil (siehe [partner:] Nr. 20, S. 73). Schnell haben sich drei Staffeln zusammengefunden. Durch die gemeinsame Teilnahme stieg die Motivation. Der Wettkampftag wurde zum Trainingsziel, auf das wir hinarbeiten konnten. Bedingt durch die optimalen Laufmöglichkeiten am mitten in Münster gelegenen Aasee, war mein innerer Schweinehund völlig chancenlos! So bin ich mit Katarina Orlovic (die treibende Kraft so ziemlich aller sportlichen Aktivitäten, an denen [pma:] teilnimmt) regelmäßig morgens oder mittags um den Aasee gelaufen. Anfangs eine halbe Runde, dann eine ganze und mehr.

Schon bald nach der Bewältigung der Triathlon-Staffel mussten neue Herausforderungen her. Also bin ich zu Katarina ins Büro gegangen und schlug vor: „Was hältst du davon, wenn wir 2013 einen Halbmarathon laufen?“ Ihre Antwort: „Warum nicht gleich einen richtigen Marathon?“ Ich dachte zunächst, mich verhöhrt zu haben. Einen ganzen Marathon? 42,195 Kilometer am Stück? Ernsthaft?

Also gut. Wer bremst, verliert, dachte ich, und wer sich keine neuen Ziele setzt, entwickelt sich kaum weiter. Blauäugig habe ich ohne Bedenkzeit zugesagt. Daraufhin haben Katarina und ich unverzüglich unsere verbindliche Anmeldung zum 12. Volksbank-Münster-Marathon am 08.09.2013 ausgefüllt und sofort begonnen, möglichst viele Bekannte auf unseren Marathon-Plan aufmerksam zu machen. Da standen wir zwei Experten: Rückzieher ausgeschlossen, nur ein Dreivierteljahr zur körperlichen und mentalen Vorbereitung.

Es ist erstaunlich, was man schaffen kann, wenn man sich ein festes Ziel gesetzt hat. Die nächsten Monate haben wir diverse medizinische Untersuchungen und Leistungstests über uns ergehen lassen. Die Laufdistanzen während unserer Trainings wurden länger und länger. Irgendwann im Frühsommer musste Katarina leider aus gesundheitlichen Gründen aus dem Training aussteigen. Sie hat mich anschließend weiter unterstützt. Dazu gehörte auch, mich immer wieder anzufeuern. Ohne Katarina wäre meine Marathonvorbereitung wohl kaum gelungen! Der Tag der Wahrheit rückte näher, die Trainingsläufe wurden anspruchsvoller. Der Letzte, zehn Tage vor dem Marathon, ging über 35 Kilometer. Die Zuversicht, es schaffen zu können, wuchs.

Während des Marathonlaufs gab es mehrere Momente, an denen ich mich fragte, warum ich mich hier kreuz und quer durch meine Heimatstadt schinde. Regen, Wind und Gewitterböen fragten mich dasselbe. Bei Kilometer 38 traf es mich wie mit einem Hammer. Ich musste ein paar Meter gehen und meinen Körper vorsichtig davon überzeugen, doch noch weiter zu laufen. Aber nach Kilometer 42 gab es nichts schöneres, als auf die Zielgerade einzubiegen und mit einem Lächeln im Gesicht die Ziellinie zu überqueren.



Yves Gelhard  
Team Buchhaltung  
[pma:]

# Der Name ist Programm

## Zur 25. Ausgabe der [partner:]

Mit einem in eckige Klammern gesetztes Wort und einem Doppelpunkt dahinter kann nur etwas gemeint sein, das exklusiv für [pma:]-Partner bestimmt ist. So ist es bei der [partner:]. Seit 25 Ausgaben enthält das Partnermagazin interne und externe Beiträge für die der [pma:] angeschlossenen Finanz- und Versicherungsmakler. Darüber hinaus wird es auch von anderen Marktakteuren kontinuierlich gesichtet und auch mit Inhalten versorgt. Doch im Kern wenden sich die jeweils 60 bis 76 Seiten an die [pma:]-Partner: Beratungsansätze, Produktwissen, IT-Support und Vertriebsunterstützung nehmen zusammen Zweidrittel einer Ausgabe ein.

Mit der vorliegenden Ausgabe erscheint das Partnermagazin zum 25. Mal. Vor sechs Jahren hatte ein sechzehnseitiges Heft den Anfang gemacht. Aufmacher der ersten [partner:] war das [my.pma 2.0]. Die Service-Angebote von [pma:], Produktinnovationen und Branchenthemen waren und sind zahlreich. Dem [partner:]-Redaktionsteam war schnell klar: Die Kommunikation mit den Partnern verlangt nach zusätzlichen Fachbeiträgen – von IT-Dienstleistern, Wirtschaftsprüfern, Rechtswissenschaftlern, Vertriebsberatern, Weiterbildungsexperten u.a.

2010 wuchs der Umfang des Partnermagazins auf 48 Seiten und mehr. So manche Themen begleitet die [partner:] seit Jahren geradezu durchgängig, z.B. die VVG-Reform, das Internet-Marketing oder die Rechnungszinssenkung. Seit zwei Jahren widmet sich jede Ausgabe einem aktuellen Themenschwerpunkt (z.B. Nachhaltigkeit, Unisex, betriebliche Altersvorsorge, Pflegevorsorge).



So sah sie aus, die im November 2007 erschienene erste Ausgabe der [partner:].

Das gerade weiterentwickelte [my.pma 2.0] besetzte das Titelthema unter der Headline „Überblick, Durchblick, Zugriff“. Auf das erste Heft folgten bis heute 24 weitere.

Der anfängliche Umfang von 16 bis 24 Seiten wuchs ab 2010 auf 60 bis 76 Seiten.



Die Wirtschaftsdepesche (links eine Ausgabe von 1988 mit Editorial von [pma:]-Gründer Hans-Werner Raves und Werner Beforth) und die von 2000 bis 2001 erschienene [pma:] aktuell (auf der Titelseite Dr. Maasjost) waren die Vorgängerinnen der [partner:]. Die Wirtschaftsdepesche wendete sich an Mandanten, die vierseitige [pma:] aktuell sowohl an die Partner als auch an die Stakeholder der vorübergehend in eine Aktiengesellschaft umgewandelten [pma:].

«Als Maklerpool mit attraktivem Produktportfolio und exzellentem Service ist die [pma:] ein Drehkreuz für unsere Kooperationspartner, für die Versicherungs- und Kapitalanlagegesellschaften, aber auch für zahlreiche Fachleute anderer Metiers. Ihr erfolgreiches Zusammenwirken wird von unserem hauseigenem Journal lebendig abgebildet.»

Dr. Bernward Maasjost, Geschäftsführer, [pma:]

Pro Ausgabe einen Themenschwerpunkt zu setzen, hat [partner:]-Redaktionsleiterin Katarina Orlovic eingeführt. Sie managt das Partnermagazin seit Sommer 2011. Von ihr geht die inhaltliche Planung der Ausgaben aus. Über ihren Tisch läuft auch die gesamte Kommunikation, die bei der Produktion aufkommt. Sie ist genau die Powerfrau, die auf dieser Position gebraucht wird.

Rings um die Redaktion besteht seit Jahren eine nicht offizielle, aber allemal „gefühlte“ Community. Sie setzt sich zusammen aus den Kollegen, die regelmäßig Beiträge liefern, den Maklerbetreuern, die auch in der [partner:] ihre Gesellschaften repräsentieren, und deren PR- bzw. Marketing-Abteilungen. Sie alle ergeben den harten Kern, um den jede Ausgabe aufgebaut wird.

Verglichen mit anderen Kundenmagazinen ist die [partner:] in mehrfacher Hinsicht etwas Besonderes. Etwa 3.000 Kundenmagazine (über 50 Mio. Exemplare pro Jahr) sind aktuell in Deutschland unterwegs. Die meisten sind für

«Das Partnermagazin steht für Vertriebsorientierung, Kontinuität und Fachkompetenz. Einen entscheidenden Anteil daran verdankt es unseren Produktgebern. Bei ihnen hat die [partner:] den notwendigen Stellenwert erworben und diesen durch das konstant starke Engagement aller Beteiligten mehr als gehalten.»

Katarina Orlovic, Marketing und Veranstaltungsmanagement [pma:], Redaktionsleiterin [partner:]

«Die 25. Ausgabe der [partner:] ist die gute Gelegenheit, den Machern des Partnermagazins und den Autoren aus unseren Reihen, bildlich gesprochen, auf die Schultern zu klopfen.»

Markus Trogemann, Geschäftsführer, [pma:]

Endverbraucher bestimmt. Die [partner:] dagegen ist eines der seltenen B2B-Formate.

Parallel zur Internet-Revolution haben die Kundenmagazine eine erstaunliche Dynamik entwickelt. Von den ca. 3.000 Titeln wurde etwa die Hälfte in den vergangenen 12 Jahren gegründet. Das Partnermagazin ist Teil dieses Booms und obendrein ein ziemliches Schwergewicht. Denn nur etwa ein Sechstel der Kundenzeitschriften haben 48 Seiten oder mehr. Dass [pma:] zu dieser Spitzengruppe gehört, liegt nicht unwesentlich an der Vielzahl der Unternehmen, die ihre Artikel zum Gelingen der [partner:] beisteuern. Bisher sind gut 80 verschiedene Unternehmen im Partnermagazin zu Wort gekommen.

Ein Maklerpool muss den Finanz- und Versicherungsmaklern möglichst gute Gründe geben, sich an ihn zu binden. Für [pma:] ist das Partnermagazin ein attraktives Medium, um diese Gründe transparent zu machen. Im Multimediamix ist sie das gegenständliche Produkt, das unmittelbar in den Händen der Partner ankommt. Als Dauerbrenner der Unternehmenskommunikation formt die [partner:] die Marken-Identität der [pma:] und reicht Anteile dieser Identität an die Kooperationspartner weiter.



Dr. Klaus Irle  
Geschäftsführer  
MSI Design

## [partner:] Nr. 1 bis 25

Rund 150 Autoren veröffentlichten redaktionelle Beiträge in der [partner:]. So gut wie immer dabei sind zum einen die Maklerbetreuer der Versicherungsgesellschaften, zum anderen die [pma:] -Teamleiter.

Etwa 80 Unternehmen kamen bis dato mit eigenen Autoren oder per Interview im Magazin der [pma:] zu Wort, darunter das Who is Who der deutschen Versicherungswirtschaft, außerdem renommierte Kapitalanlagegesellschaften, natürlich auch Kooperationspartner der [pma:] und daneben IT-Dienstleister, Wirtschaftsprüfer, Rechtswissenschaftler, Marketing- und Vertriebsberater, Weiterbildungsexperten u.a.

11 Mal titelte die [partner:] mit Beratungsthemen –und konzepten. Sechsmal setzten die Jahresauftakttagungen der [pma:] das Titelthema. Dreimal schaffte es ein internes Thema auf die Titelseite. Neuerungen aus dem IT-Bereich und DKM-Teilnahmen kamen je zweimal aufs Cover. Der Schwerpunkt des aktuellen Hefts betrifft erstmals einen betriebswirtschaftlich-organisatorischen Bereich.

## MSI Design Werbeagentur

Seit der ersten Ausgabe der [partner:] sorgt die Werbeagentur MSI Design in Münster mit vollem Service dafür, dass die Inhalte des Magazins Seite für Seite Gestalt annehmen ([www.msi-design.de/msi-design-best-of.html](http://www.msi-design.de/msi-design-best-of.html)). Für [pma:] arbeitet MSI Design seit 2001. Unter den ersten Aufträgen waren u.a. Internetseiten für [pma:] -Partner.



Durchgeschüttelt

und auf den **Kopf** gestellt ...

Betriebsausflug

in den Movie Park

**25 Grad** bei Sonnenschein und blauem Himmel – ideale Voraussetzungen für einen Tag draußen an der frischen Luft. Bottrop, nicht weit von Münster entfernt, war das Ziel des diesjährigen Betriebsausflugs der [pma:]. Genauer gesagt, der dortige Movie Park Germany, ein Film- und Entertainment-Park, dessen Attraktionen allesamt – mehr oder weniger einleuchtend – nach Kino-Hits benannt sind.

Am 06.09. machten sich 50 [pma:] Mitarbeiter morgens um 9.00 Uhr im Bus gemeinsam auf den Weg Richtung Abenteuerspielplatz, um einen fantastischen und spaßigen Tag zu erleben.

Viele von uns freuten sich auf Nervenkitzel und Magenkrämpfe. Aber auch für diejenigen, die die Holzachterbahn lieber nur von außen betrachten, hatte der Movie Park viel zu bieten. Direkt zu Anfang bot das 4D-Kino eine rüttelnde Fahrt durch die *Ice Age-Welt*. Allerdings rüttelten hier nur die Sitze, die sich aber nicht von der Stelle bewegten.

Ein wenig feucht wurde es im Kinosaal, als die Zuschauer von einem Dinosaurier angejagt wurden. Für weniger abenteuerlustige und *Ice Age*-Fans bot das *Ice Age Adventure* eine gemütliche Gondelfahrt durch die Eiszeit. Auch die vielen Shows boten abwechslungsreiche Unterhaltung, von lustig bis spannend. Bei dem schönen warmen Wetter holten sich einige sogar freiwillig eine Dusche in den Wasserbahnen ab.

Zwar sah der Parkplatz voll aus, als wir ankamen. Aber irgendwie hatten wir Glück: Es gab an diesem Tag keine langen Warteschlangen vor den Fahrgeschäften. So konnte man bei dem einen oder anderen sogar sitzenbleiben für eine weitere Fahrt, ohne sich noch einmal anstellen zu müssen. Wer gerne mal Kopf steht, kam beim *NYC Transformer* auf seine Kosten. Einige von uns unfreiwillig sogar öfter, da es die eine oder andere Extrarunde gab.

Eine ganz besondere Achterbahn ist der *MP Express*, der seine Fahrgäste mehrfach kopfüber dreht und bis zu 80 km/h rast. Aber genauso schnell, wie diese Achterbahn fährt, ist die Fahrt auch schon wieder vorbei. Die wenigsten von uns haben sich hier ein zweites Mal angestellt.



Nichts für Zartbesaitete war auch die Fahrt in der *Van Helsing's Factory*: eine Achterbahn-Vampirjagd komplett im Dunkeln. Kreischen garantiert. Stärkere Nerven brauchte man auch für die Holzachterbahn *Bandit* oder das Schaukelmonster namens *Side-Kick*. Hier kamen diejenigen auf ihre Kosten, die das ganz besondere Gefühl im Magen suchen. Als Münsteraner ist man ja vom heimischen Send und seinen Großfahrge- schäften einiges gewohnt, aber die Maschinen im Movie Park sind schon etwas heftiger.

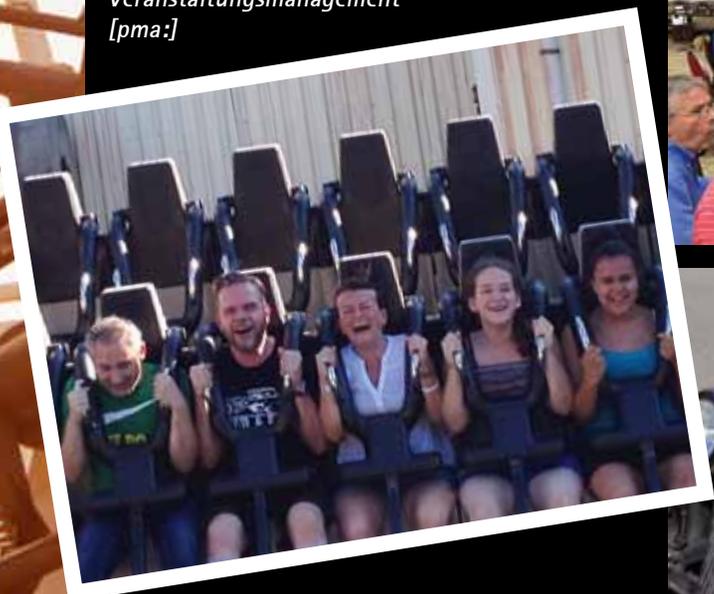


Nachdem wir alle gut durchgeschüttelt und der eine oder andere Magen Extrarunden gedreht hatte, gab es ein gemeinsames Barbecue zum Abschluss. Als der Tag für uns im Movie-Park zu Ende ging, fing es an zu regnen. Perfektes Timing.



Ob als Betriebsausflug oder privat – der Movie Park ist auf jeden Fall einen Besuch wert. Wer auf Adrenalinstöße steht, kommt hier auf seine Kosten. Wer rasanten Karussellfahrten kritisch gegenüber- steht aber auch.

Katarina Orlovic  
Marketing und  
Veranstaltungsmanagement  
[pma:]



## Online-Marketing für Finanz- und Versicherungsmakler

# Unübersehbar werden durch lokales Online-Vertriebsmarketing

Einige [pma:]-Kooperationspartner nutzen einen der erfolgreichsten Wege, messbar mehr Umsatz zu erzeugen: das lokale Online-Vertriebsmarketing der Winlocal GmbH. Im Interview mit dem unabhängiger

Finanz- und Versicherungsmakler Sasa Krec und dem Vertriebschef bei Winlocal, René Strauß, stellt sich heraus, wie effektiv lokales online Vertriebsmarketing für Versicherungsmakler ist.

Herr Krec, warum haben Sie Winlocal beauftragt?

**Sasa Krec (SK):** Das Thema Internet wird immer wichtiger für alle Bereiche der Dienstleistung. Die Kunden nutzen immer wieder die Transparenz des Internet. Aus diesem Grund ist es wichtig auch im Internet gefunden zu werden. Hierfür habe ich einen professionellen Partner gesucht und mit Winlocal gefunden. Zuverlässige Betreuung und Kompetenz sind die Punkte, die ich an Winlocal schätze.

Wie sieht die Zusammenarbeit aus?

**SK:** Bei der Zusammenarbeit ist die Winlocal GmbH ein absolut zuverlässiger und moderner Dienstleister. Anfragen werden zeitnah beantwortet und die gelieferten Bilder sehr schnell online gestellt und aktualisiert.

**René Strauß (RS):** Wir sind ein Unternehmen das spezialisiert ist, Dienstleister aller Branchen und Versicherungsmakler bei der Umsatzsteigerung durch lokales Online-Vertriebsmarketing zu unterstützen. Wir machen Sie mit Ihren Dienstleistungen online unübersehbar mit dem Ziel, Kunden gezielt zu den Versicherungsmaklern vor Ort zu führen. Wir tun das, in dem wir unsere Kunden in den regionalen Google Suchergebnissen so positionieren, dass, wenn immer nach einem Versicherungsmakler oder Finanzberater in der Region gesucht wird, unser Kunde als der Profi vor Ort gefunden wird. Kurz gesagt: Unsere Aufgabe ist, dafür zu sorgen, dass unsere Kunden mehr Umsatz über Online-Suchen generieren. Wir arbeiten hier mit aktivem Empfehlungsmarketing.

Warum wird es zunehmend wichtiger, als Finanz- und Versicherungsmakler auch im Internet auf sich aufmerksam zu machen und gefunden zu werden?

**SK:** Der Kunde von heute nutzt das Netz immer öfter. Ich persönlich denke, dass die Versicherungsvertreter einer Gesellschaft es immer schwieriger haben werden, um ein Produkt beim Kunden platzieren zu können. Wir müssen das objektive Netz für unsere Vorteile und unsere Unabhängigkeit in den Vordergrund stellen. Dies wird auch in der Zukunft immer wichtiger werden. Ich freue mich, dass ich Winlocal als Partner in diesem Bereich gefunden habe und kann nur meine Empfehlung aussprechen.

**RS:** Jeden Tag wird in Deutschland über sieben Mio. Mal auf Google lokal nach einem guten Finanz- und Versicherungsmakler in der Nähe gesucht. Diese Suchenden und somit potentielle Neukunden werden nur diejenigen Finanz- und Versicherungsmakler kontaktieren, die bei der Online-Suche gefunden werden.

### Winlocal – Fassbar mehr Kunden

*Winlocal ist einer der führenden Anbieter für lokales Online-Vertriebs-Marketing. Mit Winlocal machen führende Unternehmen ihre Marke, Produkte und Angebote online unübersehbar. Aus Online-Suchen wird unübersehbar mehr Umsatz am Point of Sale.*

*Das Winlocal-Team betreut bundesweit Kunden aus über 100 Branchen und ist einer der gefragtesten Google-Partner für lokales Marketing in Deutschland, Österreich und der Schweiz.*

*Mit [www.kennstdueinen.de](http://www.kennstdueinen.de) betreibt Winlocal das führende Bewertungsportal für lokale Dienstleister in Deutschland.*

## Warum sind Bewertungen heutzutage wichtig?

**SK:** Fast jeder Kunde der sich im Internet einen neuen LED-Fernseher kaufen will oder auch nur informieren will, greift auf Bewertungen anderer User zurück. Egal ob es um den Sommerurlaub oder die Berufsunfähigkeitsversicherung geht. Der Kunde informiert sich und will wissen, ob die anderen Kunden mit der erworbenen Sache und dem Anbieter zufrieden gewesen sind.

**RS:** Vier von fünf Verbrauchern geben an, aufgrund von negativen Bewertungen und Kundenmeinungen, die sie im Internet gelesen haben, ihre Meinung zugunsten eines anderen Anbieters geändert haben. Noch etwas mehr Nutzer verweisen gar darauf, sich wegen einer positiven Bewertung im Web für einen bestimmten Betrieb oder Dienstleister entschieden zu haben. Verbraucher sind deutlich eher bereit, für ein Produkt oder eine Dienstleistung den Geldbeutel zu öffnen, wenn Sie nützliche Online-Reviews gefunden haben.

Nach welchem Zeitraum kann man erste Erfolge im verbuchen?

**SK:** Bei Google ist dies relativ schnell gegangen. Bereits nach vier Wochen bin ich in den Listen an höherer Position aufgetaucht. Mittlerweile, nach drei Monaten, an erster Stelle.

## Jetzt kommt es darauf an, wie schnell und wie viele Empfehlungen der jeweilige Dienstleister sammelt und wie schnell Google diese indiziert.

**RS:** Wir brauchen eine Vorlaufzeit von fünf bis zehn Werktagen, dann sind wir startklar. Jetzt kommt es darauf an, wie schnell und wie viele Empfehlungen der jeweilige Dienstleister sammelt und wie schnell Google diese indiziert. Einige Makler erzielen die ersten Erfolge bereits im ersten Monat, einige etwas später. Google Adwords, der bezahlte Werbereich auf Google, ist hiervon unabhängig. Hier werden die ersten Erfolge relativ schnell erzielt.

Herr Krec, werden Sie besser im Netz gefunden?

**SK:** Bevor ich mit Winlocal zusammengearbeitet habe, bin ich bei den alltäglichen Suchanfragen wie z.B. „Versicherungsmakler Diepholz“ oder „Versicherungen Diepholz“ überhaupt nicht aufgetaucht, und falls doch, dann nur sehr weit hinten. Das hat sich jetzt gravierend geändert. Winlocal hat es geschafft, dass ich innerhalb von drei Monaten jetzt an der ersten Position bei Google stehe. Aus

Kunden-Feedbacks weiß ich, dass meine Neukunden sich vorab ganz einfach im Internet über mich erkundigt haben.

Welche Ergebnisse haben Sie bisher dadurch erzielt?

**SK:** Da ich jetzt seit vier Monaten mit Winlocal zusammenarbeite, habe ich noch keinen Kunden aktiv direkt über Google gewinnen können. Dies ist aber in einer ländlichen Region wie unserer wahrscheinlich schwieriger, als in einer Stadt. Ich bin zuversichtlich, dass es sich bald ändern und die Kampagne Früchte tragen wird.

Wie hoch sind die Kosten für eine solche Kampagne?

**RS:** Das ist unterschiedlich. Es kommt immer darauf an, was sich unsere Kunden wünschen und vorstellen. Die Kosten fangen bei 50 EUR monatlich an.



**René Strauß**  
Vertriebsleiter Winlocal GmbH  
Diplom-Betriebswirt René Strauß verfügt über 15 Jahre Vertriebs- erfahrung in der Finanz- und Versicherungsbranche. Nach Stationen als Versicherungsmakler, Vertriebs- chef und Key Account Manager leitet er heute den Vertrieb der Winlocal GmbH mit Sitz in Frankfurt. Er ist Social Media Experte, Google Spezialist und erfahren mit Online- und Empfehlungsmarketing. Mit seiner Frau und seinen beiden Kindern lebt er in der Nähe von Heidelberg/Mannheim.



**Sasa Krec**  
Finanz- und Versicherungsmakler  
Als unabhängiger Versicherungs- makler und Experte für finanzielle Fragen nutzt Sasa Krec bereits seit vier Monaten erfolgreich das System von Winlocal mit dem Ziel, unüber- sehbar für Suchende im Netz zu werden und messbar mehr Umsatz zu generieren. „Diese Vertriebsmaßnahme lässt sich in kürzester Zeit umsetzen und schafft spürbare Verkaufsimpulse vor Ort“, sagt Krec über das Online- Vertriebsmarketing von Winlocal.

Ihre Ansprechpartner bei Winlocal

**René Strauß**  
Diplom-Betriebswirt (BA)/Head of Sales Winlocal GmbH  
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

## Fahrräder von [pma:] zu tollen Konditionen



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

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

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

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

## Buchtipp



Ein Produkt, das nicht kaputt geht, ist der Albtraum des Kapitalismus. Es beschert dem Handel schlechte Umsätze. Konsum jedoch ist der Motor unseres Wirtschaftssystems. Und so werfen wir weg und kaufen neu, anstatt zu reparieren, zumal die Neuanschaffung in vielen Fällen günstiger angeboten wird als eine Instandsetzung.

Seit dem Glühbirnen-Kartell der 1920er-Jahre halten viele Produkte nicht so lange, wie sie eigentlich könnten: Glühdröhre brennen vorzeitig durch, Laserdrucker stellen die Arbeit auf chipgesteuerten Befehl hin ein, und alle drei Jahre muss ein neuer Computer her, da der alte mit dem neuesten Betriebssystem nicht mehr Schritt halten kann. Dahinter steckt System: Geplante Obsoleszenz heißt das Prinzip, das die vorsätzliche Verkürzung der Lebensdauer von Beginn an vorsieht. Dank Billigproduktion und verschwenderischem Rohstoffeinsatz ist es zum Grundpfeiler der Überflussesgesellschaften und ihres Fetischs Wirtschaftswachstum geworden. Eine weltweite Flut von Wohlstandsmüll und schwindende Ressourcen sind die Folge.

Spannend wie ein Thriller, dabei fundiert und inspiriert, erzählen Jürgen Reuß und Cosima Dannoritzer in ihrem Sachbuch „Kauf für die Müllhalde“, wer sich dieses Mittel zur Ankurbelung der Konjunktur ausgedacht hat und wie es sogar zum Motiv unseres eigenen Handelns werden konnte.

**Jürgen Reuß, Cosima Dannoritzer**  
**Kauf für die Müllhalde**  
Das Prinzip der Geplanten Obsoleszenz

Broschiert: 224 Seiten  
Verlag: Orange Press  
Auflage: 1 (März 2013)  
ISBN-10: 3936086664  
ISBN-13: 978-3936086669

**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: Kzenon. S. 3: Carsten Bender. S. 4: Kzenon. S. 8: Mikael Damkier. S. 10: Tom Hanisch. S. 13: HDI Versicherungen. S. 14-15: Carsten Bender. S. 25: Erika Szasz-Fabian. S. 26: Volkswohl Bund. S. 29: Rido. S. 30-31: Peresanz, Matthias Köster. S. 32: Kzenon. S. 42: ÖRAG. S. 45: Jürgen Fälchle, MSI Design. S. 54: Photo 5000. S. 55: Klaus Transier. S. 56: MSI Design. S. 57-58: Movie Park Germany, Björn Schulz, Sven Greven, Matthias Köster. S. 62: Katarina Orlovic. S. 63: msi design, Foto Edhar, IA\_64.

**Erscheinungsweise**

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

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

[partner:]25.4.2013.1T

**2014**  
**21. FEBRUAR** **JAT**  
 [pma:] Jahresauftakttagung 2014

**2014**  
**28./29. MÄRZ**  
 [pma: kompakt] Neupartner-Seminar

**2014**  
**APRIL** **VERTRIEBSTAGE**  
 in Münster, Köln, Berlin u. München. Termine und Anmeldung im Infosystem  
 [pma:] Vertriebstage

**2014**  
**13. JUNI**  
 M-Cup meets [pma:] Golf trophy in Münster-Tinnen

**2014**  
**13. JUNI**  
 Sommerfest für alle [pma:]-Mitarbeiter und [pma:]-Partner (mit Begleitung)

**2014**  
**26./27. JUNI**  
 [pma: kompakt] Neupartner-Seminar



# Canada Life™

Frischer Wind. Klare Flüsse. Feste Wurzeln.



**Canada Life  
macht Beratung  
einfach!**

### **JEDER SCHRITT AUTOMATISCH**

**DOKUMENTIERT:** Mit der Canada Life Berechnungssoftware, dem VorsorgePLANER, können Sie einfach VVG-konform beraten. Die neuen Module unterstützen Sie zudem in der Beratung zur Wiederanlage und bei der Berechnung einer bAV für beliebig viele Mitarbeiter.

**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)**