

[partner:]

Wissen Nähe Nachhaltigkeit Transparenz Modernität Stabilität Erfahrung

www.pma.de

Rückblick [pma:] Jahresauftakttagung

Der perfekte Startschuss für 2010

Erweiterung des neuen [pma: privat]
Optimierte Unterstützung für den
Kompositbereich

Die [pma:] Exklusiv-Partnerschaft.
Willkommen im VIP-Bereich

Aufregung um GKV-Zusatzbeiträge.
Wechseln erwünscht



Geschäftsberater
Stuart Truppner
auf der JAT
mit Vortrag über
Beziehungs-
management



Der Dreiklang Ihres Erfolgs:

Produkte, Service, Verkaufsunterstützung

Wir machen uns stark für unabhängige Finanzdienstleister! Mit unserem wirkungsvollen Leistungsprinzip, dem „PSV-Dreiklang“, schaffen wir eine starke Basis für Ihren Erfolg.

Das „**P**“ steht für marktgerechte Produkte, die exklusiv für Sie, die Geschäftspartner der maklermanagement.ag, entwickelt werden.

Das „**S**“ ist Ihr Entree zu einem Service, der diesen Namen verdient: Hier stehen Ihnen persönliche Berater zur Seite, die auf allen Ebenen des Vertriebs zu Hause sind.

Das „**V**“ unseres Dreiklangs ist die umfassende und durchdachte Vertriebsunterstützung: mit prämierten Software-Tools wie autoMAXX und themenbezogenen Beratungspaketen.

Sind Sie bereit für die maklermanagement.ag? Dann vereinbaren Sie einen Beratungstermin mit uns:

DRMM Maklermanagement AG

Herr Christian Schwarz

Telefon: 0177-83 30 741

E-Mail: christian.schwarz@maklermanagement.ag

autoMAXX – die ganzheitliche Beratungslösung für die Altersvorsorge

autoMAXX vereint das Beste, was in den drei Schichten der Altersvorsorge steckt. Damit lassen Sie für Ihre Kunden keine noch so kleine Chance auf Einsparungen oder Förderungen aus.

- 3 Schichten – 2 Unterschriften – 1 Antrag!
- Höhere Bewertungssummen und mehr Vertragsstücke pro Kunde
- Neutrale Beratung für unabhängige Vermittler
- Einfaches Handling – Berechnungen sind TÜV-IT geprüft



Beratungskonzepte mit Ideen – für eine gezielte Verkaufsunterstützung

Mit praxisnahen Beratungskonzepten helfen wir Ihnen, die Bedarfspotenziale Ihrer Kunden auszuschöpfen. Mit wertvollen Tipps, Informationen und Ansprachehilfen.

- Zielgruppengerechte Vertriebsunterstützung mit dem Unternehmerkonzept für Freiberufler und Unternehmer
- Themenbezogene Beratungspakete zur Pflegerente und zum Bürgerentlastungsgesetz

Fordern Sie Ihre Vertriebsunterstützung bei uns an!

MONEY MAXX[®]
clever vorsorgen

m^{ag} makler
management.ag

Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

neues Jahr – neue Chancen. Auch wenn es eigentlich niemand mehr hören mag: Der Finanzdienstleistungssektor verändert sich seit einiger Zeit rasant. Die gesetzlichen Regulierungsmaßnahmen und die ständigen Offensiven der Verbraucherschützer bewirken eine fortwährende Modifizierung von bestehenden Modellen. Schlecht sind die Veränderungen für jene Branchenteilnehmer, die sich den neuen Beeinflussungen nicht stellen wollen oder können. Gut jedoch sind die neuen Regulierungen für unsere Partnerinnen und Partner, schließlich legt [pma:] seit jeher Wert auf eine professionelle Aufstellung, entsprechende Qualität und arbeitet kontinuierlich an Verbesserungen. Das letztjährige Assekurata Rating, bei der [pma:] als einziger Maklerpool mit der Bestnote „Exzellent“ ausgezeichnet wurde, unterstreicht diese positive Entwicklung.



Um für die künftigen Veränderungen in der Branche auch gut gewappnet zu sein, bieten wir Ihnen auch weiterhin ein ausgezeichnetes Fortbildungsangebot zu Fachthemen. Dies geschieht in Kooperation mit der bekannten Deutschen Makler Akademie. Nebst der Lösung zu den fachlichen Herausforderungen bietet [pma:] künftig unter dem Label [pma:] Trainings-Management ein neues Fortbildungskonzept zur Erweiterung der persönlichen Kompetenz an. Wenngleich die fachlichen Herausforderungen unbestritten von hoher Bedeutung sind, sehen wir die – gerne als „weichen“ Faktor bezeichnete – Persönlichkeitsstärkung als immens wichtigen Baustein im Rahmen des Beziehungsmanagements mit dem Kunden. Fragen Sie einmal Stuart Truppner...

Auch die [pma:] Marketingunterstützung wird massiv ausgeweitet. Mit dem neuen Instrument PI-Letter können Sie Ihr eigenes Unternehmen in Bild und Ton vorstellen. Dieser multimediale Content kann dann auch auf der jeweiligen Homepage oder anderen Plattformen eingestellt werden. Neu ist zudem die Web-Visitenkarte, durch die unsere Premiumpartner ihre eigene virtuelle Visiten-

karte erstellen können. Diese wird dann automatisch für interessierte Kunden auf unserer Homepage hinterlegt. Mit wenigen Mausclicks findet der Kunde danach zielgerecht zu Ihnen.

Das laufende Jahr ist zwar noch recht jung und dennoch ist ein erstes Highlight bereits wieder vorbei. So war unsere [pma:] Jahresauftakttagung der perfekte Startschuss für ein erfolgreiches Jahr 2010 und hat unsere Erwartungen mehr als übertroffen. So bewiesen ein neuer Besucher- und Ausstellerrekord sowie die zahlreichen positiven Rückmeldungen der Teilnehmer und das sehr gute Feedback in zahlreichen Medien, dass sich auch diesmal die außerordentlichen Mühen des [pma:] Teams gelohnt haben. An dieser Stelle noch einmal herzlichen Dank an all die fleißigen Helfer, Aussteller, Partner und Mitarbeiter. Mehr über unsere gelungene Veranstaltung erfahren Sie in Wort und Bild in unserem Titelthema.

Wir freuen uns daher, Sie in der mittlerweile zehnten Ausgabe unseres Magazins [partner:] über vergangene Veranstaltungen, aktuelle brisante Themen und Neuerungen rund um Ihre [pma:] informieren zu dürfen. In diesem Sinne wünschen wir Ihnen und Ihren Angehörigen ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2010.

Auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit!



Jörg Matheis



Lambert Stegemann

Titelthema

24 Rückblick [pma:] Jahresauftakttagung. Der perfekte Startschuss für 2010

Marc Oehme, [partner:] Redaktionsleiter



[pma:intern]

18 [pma:] präsentiert: Das neue Infosystem

Beate Schlichting, [pma:] Redakteurin

40 Erweiterung des neuen [pma:privat]. Optimierte Unterstützung für den Kompositbereich

Matthias Rasche, [pma:] Teamleiter HUKR/Sach

42 [pma:] Partner Tom Seidenkranz. Wenig Bla-Bla, Viel Rock

Lambert Stegemann, [pma:] Geschäftsführer



46 Die [pma:] Exklusiv-Partnerschaft. Willkommen im VIP-Bereich

Lambert Stegemann, [pma:] Geschäftsführer

Lebensversicherungen

6 Unitised-With-Profits: Drei Sicherheitsbausteine plus Renditechancen

Markus Wulftange, Bezirksdirektor, Canada Life Assurance Europe Limited

8 Renditechancen ohne Risiko?

Interview mit Norbert Dierichsweiler, Leiter Maklervertrieb Köln, Allianz Lebensversicherungs-AG

12 Berufsunfähigkeit: Jetzt mit Unfallschutz ergänzen

Rudolf Lohaus, Hauptabteilungsleiter Marketing, Volkswohl Bund Lebensversicherung a. G.

16 Analysegestütztes Risikomanagement mit dem bAV-Navigator

Dirk Klein, Betriebswirt bAV (FH), Nürnberger Lebensversicherung AG

22 Geht nicht, gibt's nicht: Dialog jetzt auch mit Erwerbsunfähigkeitsversicherung

Dietmar Heinrich, Vertriebsdirektor, Dialog Lebensversicherungs-AG

28 Mehr Umsatz mit dem autoMAXX Beratungskonzept

Christian Schwarz, Vertriebsdirektor, Maklermanagement AG

32 Skandia Teddy. Aus Kindergeld wird Vertriebs Erfolg!

Thomas Wöstmann, Senior-Regionalvertriebsdirektor, Skandia Lebensversicherung AG

38 Chancen des Kapitalmarkts nutzen. Erste fondsgebundene Pflegeversicherung macht's möglich!

Thomas Ramscheid, Key Account Manager, Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Kapitalanlagen

- 48 Lukrative Investitionschancen durch erneuerbare Energie**
Interview mit Rüdiger Schneider, Vertriebsleiter, MPC Capital

Krankenversicherungen

- 34 Mit dem central.vario auf der Überholspur**
Dr. Karsten Eichmann, Vertriebsvorstand, Central Krankenversicherung a. G.
- 36 Neue Tarife ZGPlus und PREAVI der Barmenia Krankenversicherung**
Dr. Josef Beutelmann, Vorsitzender der Vorstände der Barmenia Versicherungen
- 44 Universa bietet neue Zahnzusatztarife für gesetzlich Krankenversicherte**
Torsten Tirkschleit, Vertriebsbeauftragter für Makler u. Mehrfachagenten, Universa Lebensversicherung a. G.
- 50 Aufregung um GKV-Zusatzbeiträge. Wechseln erwünscht**
Claudia Willeke, [pma:] Teamleiterin KV



Sachversicherungen

- 10 R+V schützt die Liquidität Ihrer Kunden**
Marcus Sedlaczek, Maklerbetreuer, R+V Versicherung AG
- 20 Ärztliche Hausbesuche und Notdienste. Haftungsfall für den Arzt**
Annette Dörr, Expertin für Heilwesen-Haftpflicht, HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG

Bizz Guide

- 14 Mehr Netto vom Brutto**
Dipl.-Kaufrau Steuerberaterin Frederike Bischofs, Sozietät Wolter Hoppenberg
 - 30 Erfolgsrezept Selbst- und Beziehungsmanagement**
Stuart Truppner, Geschäftsberater/Mentaltrainer, Dauerhaft Erfolgreich
- [pma:] kulinarisch
- 33 Winterspargel**
Rosi de Vries und Dietmar Doktor



- 33 2008er Burkheimer Feuerberg und Weißburgunder - Chardonnay Aufwind**
Münsters Weinkontor

Rubriken

- 51 In der nächsten Ausgabe**
Halo Partner
Web-Tipps
Partner werben Partner
Impressum

Unitised-With-Profits: Drei Sicherheitsbausteine plus Renditechancen



Markus Wulftange,
Bezirksdirektor,
Canada Life Assurance Europe Limited

Zeitgemäße Altersvorsorge braucht verlässliche Garantien, aber gleichzeitig attraktive Renditechancen. Eine innovative Kombination aus beidem stellen Unitised-With-Profits (UWP)-Produkte dar.

Seit der Bankenkrise sind Rentenversicherungen mit Garantien sehr gefragt. Gleichzeitig möchten viele Kunden aber auf die Renditechancen der Kapitalmärkte nicht verzichten. Sie brauchen also Lösungen, die Ertragschancen und Garantiebausteine sinnvoll miteinander verknüpfen. Das können zum Beispiel fondsbasierte Unitised-With-Profits (UWP)-Produkte. Ihr Konzept wurde im angelsächsischen Raum entwickelt, jahrzehntelange Erfahrungen mit dem Auf und Ab der Aktienmärkte wurden dabei einbezogen. So gleicht ein UWP-Fonds, in den die Versicherungsbeiträge für UWP-Produkte angelegt werden, langfristig auch Turbulenzen an den Finanzmärkten aus und macht einen gleichmäßigen Wertzuwachs der Anteile möglich.

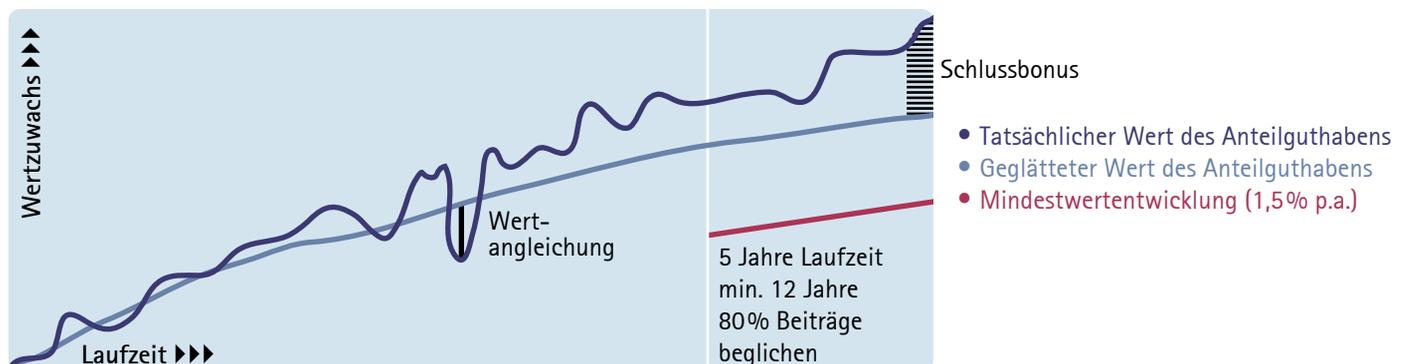
Über die Produktfamilie GENERATION von Canada Life sind UWP-Produkte in allen drei Schichten der Altersvorsorge erhältlich. Ihr wichtigstes Kennzeichen: Durch drei Sicherheitsmechanismen wird in jeder Marktlage die bestmögliche Ablaufleistung sicher gestellt, egal, wie sich die Märkte entwickeln.

Die drei Garantien des UWP-Fonds

Falls die Aktienmärkte sich als volatil erweisen, greift als Sicherheitspolster ein Mindestwertzuwachs des Anteilpreises von jährlich 1,5 Prozent zum Rentenbeginn. Zusätzlich schützt ein Glättungsverfahren den Kunden vor Wertschwankungen. Dies ermöglicht im Gegensatz zu herkömmlichen Fonds ein gleichmäßiges Wachstum des Anteilguthabens. So lassen sich auch kurzfristige Börsenschwankungen vor Beginn der Rentenzahlung ausgleichen. Hierfür wird in jedem Jahr ein geglätteter Wertzuwachs im Voraus festgelegt. Dieser gilt für die folgenden 12 Monate und gibt an, wie der Wert des geglätteten Anteilguthabens im jeweiligen Jahr mindestens ansteigt – unabhängig davon, wie sich die Kapitalmärkte entwickeln. Er ist bedingungsgemäß zum Rentenbeginn garantiert und kann nicht negativ sein. Für das Jahr 2009 lag der geglättete Wertzuwachs bei 2,5 Prozent p.a.

Der Schlussbonus stellt den dritten Sicherheitsmechanismus innerhalb der UWP-Produkte dar. Er greift, wenn sich die Märkte positiv entwickelt haben. Liegt der tat-

Zum Rentenbeginn wird der höchste der drei möglichen Werte ausbezahlt.



Schematisches Beispiel (laufende Beitragszahlung)

ursprünglicher Rentenbeginn

sächliche Wert des Anteilguthabens über dem geglätteten Wert des Anteilguthabens, wird dem Kunden bei Rentenbeginn die positive Differenz als Schlussbonus gutgeschrieben.

Dem Kunden steht als Ablaufleistung also immer der höchste Wert zu

Dieser kann sich aus dem geglätteten Wertzuwachs, dem Mindestwertzuwachs oder aber dem tatsächlichen Anteilguthaben entwickeln. Weiteres Plus: Bei Verträgen mit laufender Beitragszahlung werden nach dem zwölften Versicherungsjahr zusätzliche Anteile als Treuebonus auf das Anteilguthaben gewährt.

Langfristig mehr Rendite durch Aktien

Der Unitised-With-Profits (UWP)-Fonds von Canada Life ist ein interner, gemischter Fonds, der anteilig in Aktien, festverzinsliche Wertpapiere, Immobilien und Bargeld investiert. Im Gegensatz zu klassischen Lebens- und Rentenversicherungen, deren Aktienquote auf 35 Prozent beschränkt ist, können die Beiträge bei diesen Vorsorgemodellen stärker in Aktien angelegt werden. Ein vermehrtes Aktieninvestment ermöglicht langfristig höhere Ertragschancen als herkömmliche kapitalbildende Altersvorsorgeprodukte.

Private, betriebliche und staatlich geförderte Altersversorgung

Canada Life bietet Rentenversicherungen mit Garantien nach dem UWP-Prinzip in drei Schichten an. Wer sich eine solide private Altersvorsorge aufbauen will, kann GENERATION private als reine Rentenversicherung mit Kapitalwahlrecht abschließen. Kunden können ihre Familie zusätzlich absichern: Hierfür sorgen optionale Zusatzoptionen wie eine Todesfall- und Erwerbsunfähigkeitsabsicherung sowie eine Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit.

Unternehmen und Arbeitnehmer, die mit einer Betriebsrente vorsorgen möchten, können mit GENERATION business von den Vorteilen der betrieblichen Altersversorgung profitieren. Die Police kann über die Durchführungswege Direktversicherung, rückgedeckte Unterstützungskasse und rückgedeckte Pensionszusage eingesetzt werden. Neben den Garantiezusagen aus GENERATION private sichert GENERATION business aufgrund der zu-

sätzlichen Anforderungen innerhalb der betrieblichen Altersversorgung auch zum Rentenbeginn die Summe der eingezahlten Beiträge und die daraus resultierende Rente ab. Ihr Versorgungsziel können Kunden mit der Zusatzoption „Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit“ schützen.

Wer die Vorteile der staatlich geförderten Basisrente für sich nutzen möchte, kann auf GENERATION basic plus zurückgreifen. Die aufgeschobene, lebenslange Rentenversicherung beruht ebenfalls auf dem UWP-Prinzip und verknüpft eine fondsbasierte Rentenversicherung mit Garantien. Neben dem UWP-Fonds stehen dem Versicherten noch weitere interessante Fonds und Fondsportfolios namhafter Investmentgesellschaften zur Verfügung, die den renditeorientierten Aufbau des privaten Alterskapitals in den Vordergrund stellen. Insgesamt können die Kunden aus 21 Fonds und Fondsportfolios unterschiedlicher Risikoklassen eine Auswahl von bis zu 10 Fonds treffen – je nach ihrer individuellen Risikoneigung. Im Rahmen des Automatischen Portfolio Managements kann der Kunde sein gewünschtes Anlageprofil belegen. In diesem Rahmen erfolgt dann eine automatische Umschichtung nach Maßgabe eines Lebenszyklusmodells.

Im Übrigen werden GENERATION business und GENERATION basic plus bei der Berechnung der sozialen Grundversicherung, dem sogenannten Arbeitslosengeld II, nicht herangezogen.

Freiheit zum Rentenbeginn

Kunden, die sich Flexibilität wünschen, haben bei GENERATION-Versicherungen das richtige Angebot parat: Am Ende der Vertragslaufzeit bieten alle drei Varianten mit der so genannten Marktoption eine interessante Wahlmöglichkeit. Konkret: Canada Life unterbreitet den Versicherungsnehmern bei Rentenbeginn neben dem eigenen Angebot auch eine Auswahl von Angeboten anderer Versicherer zur Auszahlung einer Rente. Der Versicherungsnehmer kann sich daraufhin für die beste für Canada Life am Markt erhältliche Rente entscheiden. ✓

Gerne steht Ihnen Markus Wulfange von Canada Life als Ansprechpartner zur Verfügung: Markus Wulfange, Bezirksdirektor Canada Life, Im Barlager Esch 4, 49134 Wallenhorst, markus.wulfange@canadalife.de, Tel.: 05407-816 420, Fax: 05407-816 419, Mobil: 0173-54 78 105

[pma:] fragt nach:



?

RENDITE- CHANCEN



Mit der Riester Rente Index Select nutzt Allianz Leben seit Januar 2010 ein neues Garantiekonzept in allen drei Schichten. [pma:] sprach mit Norbert Dierichsweiler, Leiter des Maklervertriebs Köln der Allianz Lebensversicherungs-AG.



OHNE RISIKO



?



[pma:] Welche Neuerungen bringt Index Select?

Dierichsweiler: Die Allianz Riester Rente Index Select verbindet die Vorteile der Riester Rente und die unseres Garantiekonzeptes Index Select. Wir haben mit unseren Index Select-Produkten ein Alleinstellungsmerkmal im Markt. Es ist bei uns das meist verkaufte Produkt im Maklermarkt. Seit der Einführung 2007 haben wir es rund 55.700 mal verkauft. Ein Grund für die Allianz, Index Select nun auch für Riester anzubieten.

[pma:] Was sind die Hauptargumente für eine Riester Rente? Immerhin gibt es ja bereits rund 13 Mio. Riester-Kunden?

Dierichsweiler: Ein wichtiges Argument ist das Anreizsystem des Staates, der bisher schon Riester-Zulagen in Höhe von 5,3 Mrd. EUR ausgeschüttet hat. Die Riester Rente hat den Vorteil, dass Kunden eine zuverlässige lebenslange Altersvorsorge erhalten, die eine Mindestrente garantiert und Hartz IV-sicher ist. Zudem kann der Kunde zum Rentenbeginn auf bis zu 30 Prozent seines gesparten Kapitals zurückgreifen. Ob das Geld zur Tilgung eines Kredits, für neue Anschaffungen oder eine Reise verwendet wird, bleibt jedem selbst überlassen.

[pma:] Riester Rente Index Select verspricht Renditechancen ohne Risiko. Was bietet dies für Vorteile?

Dierichsweiler: Es gibt aufgrund der Finanzmarktkrise ein großes Interesse an einer sicheren Altersvorsorge. Produkte mit Garantien sind gefragter denn je. Von den Chancen der Aktienmärkte profitieren, verbunden mit einem effizienten Schutz vor Wertverlust. Genau das bietet unser Garantiekonzept Index Select und trifft damit den Nerv der Zeit. Allianz Leben ist der einzige Versicherer, der ein solches Produkt bietet.

Für unsere Riester-Produkte haben wir zudem in unabhängigen Ratings Bestnoten erhalten.

[pma:] Und wie funktioniert die Riester Rente Index Select?

Dierichsweiler: Der Kunde partizipiert an der Entwicklung des Dow Jones Euro Stoxx 50. Die jährliche Rendite errechnet sich aus den monatlichen bis zu einem Cap gehenden Gewinnen und Verlusten des Index, die zum Jahresende addiert werden. Ist das Ergebnis positiv, wird es dem Kunden gutgeschrieben und garantiert. Ist das Ergebnis aufgrund eines schlechten Börsenjahrs negativ, wird das Ergebnis auf Null gesetzt. Der Kunde macht also keinen Verlust. Sein eingebrachtes Kapital bleibt erhalten. Zudem erhält er die Riesterzulagen des Staates noch oben drauf.

[pma:] Und was ist, wenn die Kapitalmärkte sich über Jahre hinweg schlecht entwickeln?

Dierichsweiler: Wir garantieren unserem Kunden absolute Flexibilität. Er kann jedes Jahr neu entscheiden, ob er am Index partizipieren will oder stattdessen die sichere Verzinsung von Allianz Leben wählt.

[pma:] Gibt es Berufsgruppen, für die sich die Riester Rente Index Select besonders lohnt?

Dierichsweiler: Jeder Rentenversicherungspflichtige kann von unserem neuen Produkt profitieren – ob Angestellter, Arbeiter oder Zivildienstleistender. Das gleiche gilt auch für nicht pflichtversicherte Ehepartner von förderberechtigten Personen. Zudem bietet das Bürgerentlastungsgesetz durch seine finanziellen Erleichterungen die Möglichkeit, ohne Mehraufwand mit dem Riestern zu beginnen – ein guter Zeitpunkt also für alle Unentschlossenen, sich aktiv für ihre Altersvorsorge zu engagieren. ✓

R+V schützt die Liquidität Ihrer Kunden

Firmen vertrauen der Leistungsstärke der R+V Versicherung



Marcus Sedlaczek,
Maklerbetreuer,
R+V Versicherung AG

Die R+V Versicherung ist seit 1960 im Bereich der Kreditversicherung erfolgreich tätig und kann auf eine beeindruckende Erfolgsgeschichte zurückblicken. R+V behauptet sich trotz der Auswirkungen der Finanzmarktkrise als Nummer Zwei im deutschen Kreditversicherungsmarkt überaus selbstbewusst und erfolgreich. Kernprodukte sind die Kautionsversicherung (KTV), die Warenkreditversicherung (WKV) bzw. die Forderungsausfall-Versicherung, die Vertrauensschaden-Versicherung (VSV) sowie die Arbeitslosigkeitsversicherung (ALV). Bei all diesen Produkten verzeichnet R+V seit Jahren starke Wachstumsraten.

Unternehmen gewähren ihren Kunden Kredit in Form von Zahlungszielen. Damit tragen sie das Risiko, wenn ihre Kunden wegen Liquiditätsengpässen nicht zahlen. Fraglich ist, ob ein Unternehmen einen solchen unvorhergesehenen Zahlungsausfall auffangen kann. Fallen

einem Unternehmen beispielsweise 10.000 EUR aus, sind bei einer Umsatzrendite von zwei Prozent bereits 500.000 EUR Mehrumsatz erforderlich, um den Verlust wett zu machen (siehe Tabelle). Für Fälle, in denen der Geschäftspartner die Forderungen bestreitet, bietet die R+V eine beitragsfreie Rechtsschutzdeckung an. Gerade jetzt in den wirtschaftlich eher schwierigeren Zeiten herrscht bei Unternehmen erhöhtes Interesse an Warenkreditversicherungen wie die R+V-Profipolice WKV für einen Rundumschutz in jeder Phase der Geschäftsbeziehungen mit ihren Abnehmern. ✓

Risiko Forderungsausfall: Forderungen effektiv schützen und durchsetzen

Forderungsausfall durch Kundeninsolvenz	Notwendiger Mehrumsatz bei einer Umsatzredite vor Steuern von		
	2 %	4 %	6 %
5.000 EUR	250.000 EUR	125.000 EUR	83.300 EUR
10.000 EUR	500.000 EUR	250.000 EUR	166.700 EUR
25.000 EUR	1.250.000 EUR	625.000 EUR	416.700 EUR
50.000 EUR	2.500.000 EUR	1.250.000 EUR	833.300 EUR

Setzen Sie auf das R+V PROFi Konzept

R+V ProfiPolice WKV ist nicht nur Versprechen, sondern Programm.

Professionelle Kreditprüfung: Die R+V-Kreditexperten nehmen die Situation Ihrer Kunden unter die Lupe und verringern damit die Gefahr von Forderungsausfällen schon im Vorfeld.

Rechtsschutzfunktion: Ihr Inlandskunde bestreitet die Forderungen, Sie müssen den Fall vor Gericht austragen. R+V übernimmt die Rechtsverfolgungskosten.

Online-Service: Schnell und einfach können Sie die Risikoprüfung Ihrer Kunden online beantragen.

Forderungsmanagement: Mit der R+V-ProfiPolice WKV plus sichern Sie die Liquidität und Bonität Ihres Unternehmens.

Insolvenzschutz: Selbst im schlimmsten Fall können Sie ruhig schlafen. Die R+V entschädigt sogar schon bei Zahlungsverzug Ihres Kunden (Nichtzahlungstatbestand).

Ein weiteres Plus für Sie:

Von einer weitreichenden Absicherung gegen Forderungsausfälle profitieren Sie auch indirekt: Sie verbessern Ihr Rating bei Ihrer Hausbank und können damit im Idealfall Ihre Finanzierungskosten reduzieren.

Online-Service R+V Kreditportal www.kredit.ruv.de

Schnell und sicher zum Limit

- Zeit und Aufwand sparen
- Schnelle Reaktion bei notwendiger Limitänderung
- Laufende Aktualität der Limitzusagen und Vertragsdaten
- Umsatzmeldungen oder Schadenanzeigen einfach und schnell versenden
- Passwortgesicherter Zugang
- Keine Zusatzkosten

Ihr Ansprechpartner:
 Marcus Sedlaczek, R+V Allgemeine Versicherung AG,
 FD Makler Mitte, Germaniastr. 53, 44379 Dortmund,
 Tel. 0231-8084315, Fax 0231-8808437715,
 Mobil 0177-3422090, Marcus.Sedlaczek@ruv.de,
www.makler.ruv.de



Berufsunfähigkeit: Jetzt mit Unfallschutz



Rudolf Lohaus,
Hauptabteilungsleiter Marketing,
Volkswahl Bund Lebensversicherung a. G.

Jeder fünfte Angestellte, jeder dritte Arbeiter scheidet noch vor Erreichen des Rentenalters wegen Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit aus dem Berufsleben aus. In Deutschland gibt es derzeit etwa 2,2 Mio. Frührentner, die durch Krankheit oder Unfall arbeitsunfähig geworden sind. Fachmedien und Verbraucherschützer sind sich einig: Eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) ist für die meisten unverzichtbar.

Auch die Absicherung des Unfallrisikos durch eine private Unfallversicherung zählt zu den dringenden Vorsorgeempfehlungen. Denn eine private Unfallversicherung schützt rund um die Uhr, auch in der Freizeit, und sorgt nach einem Unglück mit bleibenden Schäden zumindest für die finanzielle Sicherheit.

Eine Unterschrift genügt

Eine Beratung, die beide Risiken behandelt, zieht aber in der Regel auch zwei Anträge nach sich. Mit zwei Berechnungen, zwei Unterschriften und zwei Gesundheitsprüfungen.

Die Dortmunder Volkswahl Bund Versicherungen kombinieren diese Versicherungen nun auf eine sinnvolle und vertriebsfreundliche Weise. Seit Beginn des Jahres können Vermittler den BU-Schutz mit einer leistungsstarken Unfallversicherung empfehlen. Mit einem Antrag, einer Berechnung, einer Gesundheitsprüfung und nur einer Unterschrift.

Sinnvolle Ergänzung

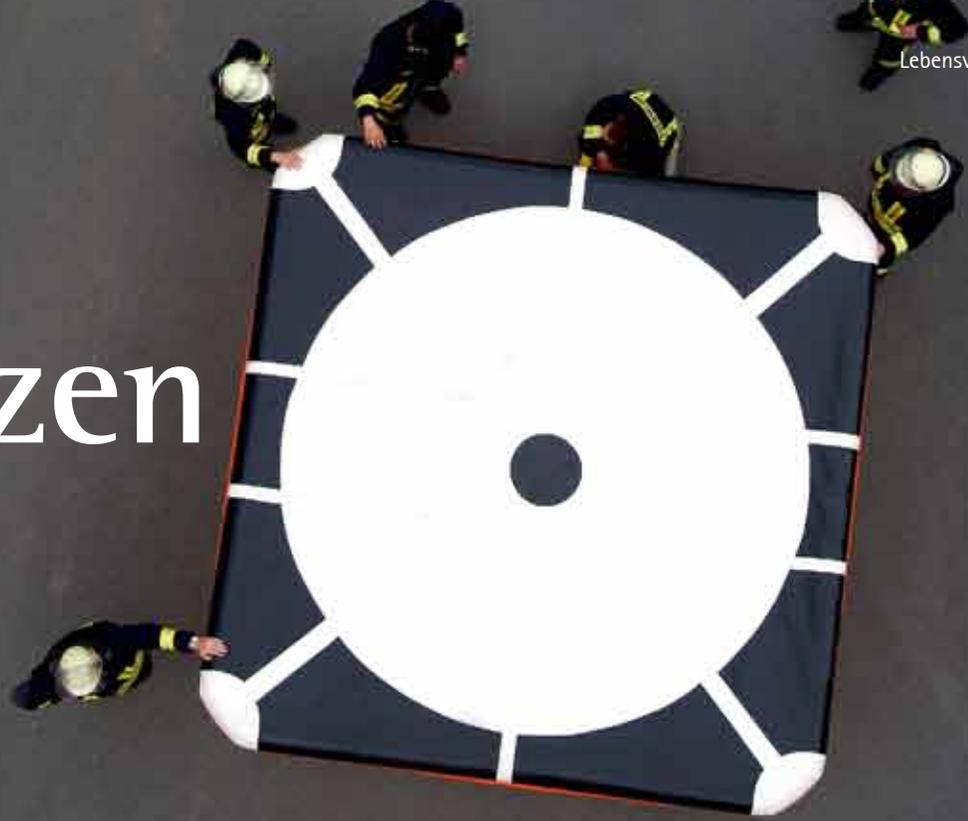
Der Ablauf im Detail: Nach der Berechnung einer selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung wirft das Volkswahl Bund-Angebotsprogramm von sich aus den Vorschlag eines ergänzenden Unfallschutzes aus. Auf einen Blick sieht der Vermittler die Leistungen und den Beitrag dieser sinnvollen Erweiterung. Stimmt der Kunde zu, reicht ein einziger Haken in der Auswahlmaske. Alle für die Unfallversicherung relevanten Daten entnimmt das Programm der BU-Berechnung. Das gilt auch für die Gesundheitsprüfung.

Rente plus Einmalzahlung

Grundlage für den Unfallschutz ist der vielfach ausgezeichnete Tarif Unfall Easy. Mit einer festgelegten Invaliditätsleistung von 50.000 EUR, einer Progression von 350 Prozent (Höchst-Invaliditätsleistung 175.000 EUR) und allen leistungsstarken Einschlüssen. Mit dieser Produktkombination ist der Kunde doppelt abgesichert: Die BU leistet bei Berufsunfähigkeit in Form einer monatlichen Rente. Die Unfallversicherung zahlt unabhängig davon laut Gliedertaxe entsprechend der Invalidität. Und zwar in einer Summe.

Alle Vertriebspartner finden das Programm zur Berechnung des kombinierten Berufsunfähigkeits- und Unfallschutzes auf der aktuellen Angebots-CD der Volkswahl Bund Versicherungen. ✓

ergänzen



Beispiel 1

Nach einem Unfall ist der Versicherte zu 25 Prozent berufsunfähig. Eine Leistung aus seiner BU begründet sich dadurch meistens noch nicht. Da er anhand der Unfall-Gliedertaxe jedoch einen unfallbedingten Invaliditätsgrad von 45 Prozent erreicht hat, erhält er eine einmalige Kapitalleistung aus seinem Unfallvertrag.

Kurzergebnis

Tarif: SBU mit I

Garantierte Leistungen

BU-Schutz: Monatsrente 1.000,00 EUR

BU-Berufsklasse: 1+

Beitrag: monatlich 61,08 EUR

Gesamtleistungen inkl. Leistungen aus der Überschussbeteiligung*):

Überschussform: Sofortrabatt

Nettobeitrag: 37,26 EUR

*) Die Leistungen aus der Überschussbeteiligung können nicht garantiert werden.

Zusätzlicher Unfallschutz – attraktiv und günstig!

Sorgen Sie für zusätzliche finanzielle Sicherheit nach einem Unfall.

Für nur 5,09 EUR monatlich erhält die versicherte Person folgende

Leistungen: Grund-Invalidität 30.000,00 EUR inkl. 350 %

Progression (=105.000,00 EUR Höchstleistung).

Ja, ich wähle zusätzlich den Unfallschutz.

Wenn Sie einen noch umfangreicheren Unfallschutz möchten, gehen Sie bitte zum Unfallbereich unseres Angebotsprogramms.

Beispiel 2

Der Versicherte ist nach einem Unfall zu mehr als 50 Prozent berufsunfähig. Er erhält eine Rente wegen Berufsunfähigkeit. Bei der Unfallversicherung wird nach der Gliedertaxe der Invaliditätsgrad bemessen. Der Kunde erhält zusätzlich die entsprechende Kapitalleistung. Sie stellt für den Kunden eine wertvolle finanzielle Unterstützung dar, beispielsweise für Kosten zum Umbau seiner Wohnung oder für die Finanzierung notwendiger, aber kostenintensiver Therapien.

Ratings



MEHR NETTO VOM BRUTTO

Wichtige steuerliche Änderungen 2010 im Überblick



Dipl.-Kauffrau Steuerberaterin
Frederike Bischofs,
Sozietät Wolter Hoppenberg

Zum Jahreswechsel sind zahlreiche steuerliche Änderungen in Kraft getreten, um Unternehmen und Bürger steuerlich zu entlasten und damit die Bewältigung der mit der anhaltenden Finanz- und Wirtschaftskrise einhergehenden Finanzprobleme zu erleichtern. Hier sind die wichtigsten steuerlichen Änderungen im Überblick.

A. Änderungen für Unternehmen

1. Absenkung der gewerbesteuerlichen Hinzurechnung bei Immobilienmieten

Der fiktive Zinsanteil bei Miet- und Pachtzinsen für die Benutzung unbeweglicher Wirtschaftsgüter wird von derzeit 65 Prozent auf 50 Prozent herabgesenkt (§8 Nr. 1e GewStG), so dass künftig die durch diese Hinzurechnung verursachte gewerbesteuerliche Belastung für Unternehmen geringer ausfällt.

2. Abschreibungswahlrecht bei geringwertigen Wirtschaftsgütern

Bei geringwertigen Wirtschaftsgütern bis 410 EUR wurde ein Abschreibungswahlrecht eingeführt. Es kann zwischen einer Sofortabschreibung für geringwertige Wirtschaftsgüter bis 410 EUR (vgl. frühere Rechtslage bis 2008 in §6 Abs. 2 S. 1 EStG a. F.) und einer Poolabschreibung für alle Wirtschaftsgüter zwischen 150 EUR

und 1.000 EUR (vgl. geltende Rechtslage 2009 in §6 Abs. 2a EStG) gewählt werden.

3. Weitere wesentliche Änderungen durch das Wachstumsbeschleunigungsgesetz

Zur Entlastung von international tätigen Konzernen und mittelständischen Unternehmen werden Einzelheiten der Unternehmensteuerreform von 2008 korrigiert. Die bislang geltenden strengen Bestimmungen waren vor allem vor dem Hintergrund der Wirtschaftskrise von Unternehmen als (zu) starke Belastung kritisiert worden. Die Änderungen betreffen im Wesentlichen die Verlustabzugsbeschränkung des §8c KStG bei Umstrukturierungen von Beteiligungsstrukturen sowie die Bestimmungen zum Abzug von Zinsaufwendungen nach §4h EStG (Zinsschranke). Eine Entschärfung dieser Regelungen ist durch das Wachstumsbeschleunigungsgesetz eingeführt worden.

4. Umsatzsteuer

Zum 01. Januar 2010 treten wesentliche Neuerungen im Umsatzsteuerrecht in Kraft. Grundlage ist das Mehrwertsteuer-Paket der EU. Neben der Neuausrichtung des Ortes der sonstigen Leistungen werden u.a. auch die Angabepflichten bei der Zusammenfassenden Meldung deutlich erweitert:

a) Ort der sonstigen Leistungen:

Da sich der Anfall von in- oder ausländischer Umsatzsteuer nach dem Leistungsort bestimmt, ist dessen zutreffende Festlegung für Unternehmen von entscheidender Bedeutung. Der Ort der sonstigen Leistung richtet sich in Abhängigkeit vom Leistungsempfänger ab 2010 nach folgenden Grundregeln:

- Sonstige Leistungen, die an einen Unternehmer für dessen Unternehmen erbracht werden, werden grundsätzlich an dem Ort ausgeführt, an dem der Empfänger sein Unternehmen betreibt (Empfängerortprinzip).
- Sonstige Leistungen an private Endverbraucher werden grundsätzlich wie bisher an dem Ort erbracht, von dem aus der leistende Unternehmer sein Unternehmen betreibt (Unternehmersitzprinzip).

Von der Grundregel gibt es zahlreiche Ausnahmen, die im Wesentlichen Grundstücksumsätze, Vermietungsumsätze, Vermittlungsleistungen sowie Katalogleistungen betreffen.

b) Zusammenfassende Meldungen (ZM)

Ab dem 01. Januar 2010 müssen sonstige Leistungen mit Auslandsbezug auch in die ZM aufgenommen werden, in der bisher nur innergemeinschaftliche Lieferungen gemeldet werden müssen.

c) Vorsteuervergütungsverfahren

Die Vorsteuervergütungsanträge sind künftig über das elektronische Portal des Ansässigkeitsstaates (Bundeszentralamt für Steuern) zu stellen; die Antragsfrist wurde auf neun Monate verlängert. Nach Ablauf der Erstattungsfrist von vier Monaten und zehn Tagen, erfolgt eine Verzinsung des zu vergütenden Betrages. Durch die elektronische Antragstellung ist das Verfahren deutlich vereinfacht worden.

B. Änderungen für Arbeitnehmer/alle Steuerpflichtigen

1. Faktorverfahren beim Lohnsteuerabzug für Ehegatten

Anstelle der Lohnsteuerklassenkombinationen IV/IV und III/V können verheiratete Arbeitnehmer auf gemeinsamen Antrag erstmals für den Lohnsteuerabzug die Steuerklassenkombination IV (Faktor)/IV (Faktor) wählen. Dadurch tritt die steuermindernde Wirkung des Splittingverfahrens bereits beim monatlichen Lohnsteuerabzug ein; mit der Folge, dass im Rahmen der

endgültigen Steuerfestsetzung nur noch mit geringen Nachforderungen seitens des Finanzamtes zu rechnen sein wird. Interessant ist das Faktorverfahren für Ehegatten mit unterschiedlichen Einkommen.

2. Erweiterter steuerlicher Abzug von Krankenversicherungsbeiträgen

Durch die Neuregelungen des Bürgerentlastungsgesetzes werden Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung sowie Aufwendungen für sonstige Vorsorgeaufwendungen steuerlich stärker berücksichtigt, da die Abzugsvolumina (Höchstbeträge) auf bis zu 2.800 EUR erhöht werden. Steuerlich sind somit mindestens die Beiträge für eine Basiskranken- und Pflegepflichtversicherung als Sonderausgabe anzusetzen.

3. Erhöhung des Grundfreibetrags

Der Grundfreibetrag wird ab dem 01. Januar 2010 von bislang 7.834 auf 8.004 EUR für Alleinstehende und von 15.669 EUR auf 16.009 EUR für Ehepaare angehoben. Beim Steuertarif tritt eine Absenkung des Eingangssteuersatzes auf 14 Prozent sowie eine Anhebung der übrigen Tarifeckwerte um 330 EUR ein.

4. Entlastung und Förderung von Familien mit Kindern

Ab 01. Januar 2010 werden die Kinderfreibeträge für jedes Kind von 6.024 EUR auf 7.008 EUR angehoben. Zugleich wird das Kindergeld für jedes Kind um 20 EUR erhöht.

FAZIT Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass zum 01. Januar 2010 spürbare Erleichterungen für Unternehmen und Bürger eingeführt wurden. Gleichzeitig besteht auf Grund der finanziellen Situation von Bundes- und Landeshaushalten jedoch die Sorge, dass der Staat sein dramatisches Defizit zukünftig auch wieder durch Einnahmensteigerungen (folglich Steuererhöhungen) zu bekämpfen versuchen wird. Gerade Selbstständigen und mittelständischen Unternehmern ist daher zu empfehlen, durch konsequente Überprüfung und Anpassung ihrer Geschäftstätigkeit rechtzeitig auf die stetigen Wandlungen des Steuerrechts zu reagieren. ✓

Analysegestütztes Risikomanagement

Unterstützung für den Mittelstand



Dirk Klein,
Betriebswirt bAV (FH),
Nürnberg Lebensversicherung AG

Betriebliche Versorgungslösungen sind heute in vielen mittelständischen Unternehmen anzutreffen. Dies können vereinzelte Direktversicherungen bei kleineren Gewerbebetrieben oder komplexe Versorgungswerke für die Arbeitnehmer mittlerer und großer Unternehmen, aber auch unmittelbare Pensionszusagen zugunsten von (Gesellschafter-) Geschäftsführern sein. In der Praxis spielen diese betrieblichen Versorgungslösungen im betrieblichen Risikomanagement eine eher untergeordnete Rolle, obwohl erhebliche rechtliche und betriebswirtschaftliche Risiken drohen.

Entgeltumwandlung: Sinnvolle Versorgungslösung mit beherrschbarem Haftungsrisiko

Die Kürzungen der gesetzlichen Renten haben dazu geführt, dass die betriebliche Altersversorgung (bAV) von immer mehr Arbeitnehmern genutzt wird. Nicht zuletzt ist diese Entwicklung auf den seit 2002 bestehenden Rechtsanspruch auf Entgeltumwandlung zurückzuführen. Die arbeitsrechtliche Relevanz wird jedoch oftmals sträflich unterschätzt, obwohl das Arbeitsrecht den Arbeitgeber ausdrücklich zur Erfüllung der zugesagten Leistungen auch bei der Entgeltumwandlung verpflichtet (§ 1 Betriebsrentengesetz).

Von Seiten der Berater werden Haftungsrisiken häufig aus einer generellen Informationspflicht des Arbeitgebers abgeleitet. Eine derartige Pflicht wird durch das BetrAVG aber gerade nicht normiert. Allerdings müssen im Rahmen des § 4a BetrAVG bestimmte Auskünfte sogar schriftlich erteilt werden. Ob darüber hinaus Aufklärungspflichten z. B. nach dem Grundsatz von Treu und Glauben bestehen, ist weiterhin ungeklärt. Beachtenswert sind aber die zunehmenden Informationspflichten in einzelnen Tarifverträgen (z. B. für bestimmte Heilberufe).

Weitaus gravierender sind dagegen die Folgen einer Ungleichbehandlung einzelner Arbeitnehmer. Fanden in der Vergangenheit Vortragsveranstaltungen oder Beratungen statt und wurde diese Qualität der Information bei neueingestellten Arbeitnehmern nicht aufrechterhalten, liegt eine arbeitsrechtliche Ungleichbehandlung vor. Bei Eintritt eines Versorgungsschadens (z. B. bei unzureichender Altersversorgung) hat der Arbeitgeber den Arbeitnehmer dann so zu stellen, wie er bei richtiger Information gestanden hätte. Inwieweit eine Schadenersatzpflicht vorliegt richtet sich dabei nach § 280 Bürgerliches Gesetzbuch. In einschlägigen Urteilen betrug der Schadenersatz bis zu 30.000 EUR für den einzelnen Arbeitnehmer.

Auch Kongruenzstörungen, also das Auseinanderfallen von Versorgungsversprechen und versicherter Leistung, stellen ein potentielles Risiko dar. Fehlerhafte Beratungsgespräche oder falsch gewählte arbeitsrechtliche Formulierungen können schnell zu einer unerwünschten Leistungsverpflichtung führen. Reicht dann die Leistung des Versicherungsunternehmens im Versorgungsfall nicht aus, haftet der Arbeitgeber für die entstandene Unterdeckung.

Ein Augenmerk sollte der Arbeitgeber auch auf die 2007 eingeführten Aufzeichnungs- und Dokumentationspflichten richten. Sämtliche vertraglichen Vereinbarungen zur bAV müssen für bestehende Verträge per 31. Dezember 2004 und für Neuzusagen ab Beginn schriftlich dokumentiert sein. Eine fehlerhafte Dokumentation kann sowohl in der Ansparphase als auch im Leistungsfall zu einer Nichtanerkennung etwaiger Steuer- und Sozialabgabenbegünstigungen führen – mit den entsprechenden Ersatzpflichten für den Arbeitgeber.

Unternehmerziel Haftungsminimierung

Unternehmerisches Handeln ist stets geprägt durch ein bestimmtes Maß an unternehmerischem Risiko. Allerdings wird jeder Unternehmer sein Möglichstes tun, Risiken zu erkennen und zu neutralisieren. Die Minimierung von Haftungsrisiken ist daher ein wichtiger Bestandteil des betrieblichen Risikomanagements.

mit dem bAV-Navigator

Im Rahmen der bAV sind dabei verbindlich definierte betriebliche Rahmenbedingungen, eine strukturierte Umsetzung und eine vollständige Dokumentation der Mitarbeiterberatungen die Grundvoraussetzungen für den Schutz vor unangenehmen Überraschungen. Allerdings verfügen Unternehmer oder Personalverantwortliche oftmals nicht über die haftungs- und entscheidungsrelevanten Informationen zur bAV.

Analysegestütztes Risikomanagement mit dem bAV-Navigator

Hier bietet die Nürnberger Unternehmern wie Beratern seit 2010 eine intelligente Lösung: den bAV-Navigator. Dieser liefert eine qualifizierte, produktneutrale Entscheidungsgrundlage für die Einführung und/oder Überprüfung bestehender betrieblicher Versorgungsleistungen.

Diese neuartige bAV-Expertise basiert auf einer umfassenden Erfassung und Analyse aller relevanten Informationen und betrieblichen Rahmenbedingungen und berücksichtigt insbesondere auch die unternehmensindividuellen Ziele und Wünsche des Kunden. Die Ergebnisse werden dabei produktneutral ausgewertet sowie anschaulich begründet und erläutert. Der bAV-Navigator bietet aber auch dem Berater große Vorteile. Die Beratungsleistung wird durch die qualifizierte Aufbereitung aufgewertet und die Beraterhaftung durch die erweiterte Dokumentation begrenzt.

Unsere Unterstützung für Sie

Um Ihnen die Kundenansprache zu erleichtern, steht ein praktischer Selbst-Check zur bAV für Unternehmer zur Verfügung. Testen Sie sich doch gleich einmal selbst. ✓

Weitere Informationen zur Anwendung und aktive Unterstützung vor Ort erhalten Sie durch Thomas Potthoff (0251-509244 o. 0151-53841215) und Dirk Klein (0251-509243 o. 0151-12136334).

Risikomanagement für Unternehmer

Bisherige Handhabung der betrieblichen Altersversorgung

bAV SELBST-CHECK

	Ja	Nein
Jeder Arbeitnehmer hat einen Rechtsanspruch auf die Entgeltumwandlung. Den Versicherungsberater und das Versicherungsunternehmen darf der Arbeitnehmer daher selbst bestimmen.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ein neuer Mitarbeiter möchte eine bereits bestehende Direktversicherung seines vorherigen Arbeitgebers bei Ihnen fortführen. Stimmen Sie zu?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In der Vergangenheit haben bereits Beratungen stattgefunden bzw. wurden Informationsveranstaltungen zur betrieblichen Altersversorgung durchgeführt. Neue Mitarbeiter werden bei Einstellung zwingend beraten bzw. informiert.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Inhalt und Umfang jeder Mitarbeiterinformation bzw. –beratung werden im Vorfeld immer ausdrücklich mit Ihnen vereinbart.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Eine schriftliche Dokumentation für die Personalunterlagen über die Information bzw. Beratung des einzelnen Arbeitnehmers liegt für sämtliche Mitarbeiter vor.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

X Wenn Sie mindestens eine der Fragen wie markiert beantwortet haben, kann das bedeuten, dass potentielle Haftungsrisiken nicht bekannt sind oder unterschätzt werden.

[pma:] präsentiert:

Das neue Infosystem



Beate Schlichting, [pma:] Redakteurin

Seit dem 2. Februar dieses Jahres ist das neue Infosystem online. Sie haben sicher schon festgestellt, dass wir viele Ihrer Anregungen umgesetzt haben. Wie gefällt Ihnen das „neue Kleid“ des Infosystems? Das Screen-Design entspricht nun auch unserem Außen-

auftritt und soll dazu beitragen, Optik und Struktur in Einklang zu bringen. Natürlich haben wir uns nicht damit zufrieden gegeben, das System neu einzukleiden. Die Volltextsuche ist verbessert, und Sie können Ihre Suche über die optionalen Felder noch weiter eingrenzen. Die Suche zeigt das System immer auf der Startseite (Home) an.

The screenshot shows the [pma:] Partnerservice website. The top navigation bar includes links for Disclaimer, Impressum, Sitemap, and Favoriten. Below this is a banner image of a cobblestone path. The main navigation menu contains Home, Hilfe, Produkte, Gesellschaften, Beratung, and pma intern. On the left side, there are several search filters: PSC-Code (with a Go button), Volltextsuche (with a search input field), Gesellschaft (with a search input field), Produkt (with a dropdown menu set to [alle]), Sparte (with a dropdown menu set to [alle]), Medientyp (with a dropdown menu set to [alle]), and Beratungsthema (with a dropdown menu set to [alle]). A Los button is located at the bottom of these filters. The main content area features a section titled 'neue Artikel der letzten 14 Tage:' with a tabbed interface showing 'alle' selected. Below the tabs is a list of articles with titles and dates:

- [Basisrente: Nicht vererbbar, nicht beleihbar, nicht verkaufbar? Ganz im Gegenteil!](#) 05.02.2010
- [Überblick: Die softfair-Lotsen bei \[pma:\]](#) 03.02.2010
- [Dread Disease Absicherung als Alternative zur BU](#) 04.02.2010
- [Grundfähigkeitsversicherung: Alternative zur BU](#) 04.02.2010
- [Überblick: Die wichtigsten PSC-Codes im Team LV](#) 05.02.2010
- [Übersicht: Direktversicherung](#) 05.02.2010
- [Riester: Informationen und Unterlagen](#) 05.02.2010
- [Vertriebschance: Private Pflegerente](#) 05.02.2010
- [Prohyp: Tipps und Tricks zur Baufinanzierung](#) 08.02.2010
- [Start für \[pma:privat\]](#) 29.01.2010

Sie finden auch völlig neue Seiten im Infosystem: Die Gesellschaftsseiten z. B. führen über eine alphabetische Sortierung direkt zu allen wichtigen Informationen zur Gesellschaft und deren Produkten und verfügbaren Tarifen (Screenshot oben). Oder Sie wählen den Weg über den Reiter Produkte. Dort finden Sie in den Unterseiten gesellschaftsübergreifend Informationen und Inhalte

zu den jeweiligen Produkten. Gleich darunter greifen Sie wiederum auf die entsprechenden Tarife zu. Außerdem haben wir für Sie die Seite Beratung zusammengestellt. Dort finden Sie zum Beispiel Themen, die Ihnen helfen sollen, zielgerichtet Produkte für Ihre Kunden zu finden. Oder Marketingmaterialien und juristische Themen für Ihr Unternehmen.

Auf fast allen Seiten finden Sie in einem gesonderten Feld vier Reiter. Mit Klick auf den jeweiligen Reiter zeigt Ihnen das System Artikel und Downloads an. So behalten Sie den Überblick über die tausende Artikel und Downloads, die wir für Sie bereitstellen.

Informationen:	
Präsentation/Broschüre/Video	Rechner/Tool/Arbeitsst
Produktinfo/Antrag/VVG	Presse/sonstiges
<u>DWS RiesterRente Premium - viele wichtige Infos</u>	
01.02.2010	
<u>Versicherungen klipp + klar: Broschürenreihe für Partner</u>	
<u>Ihre Kunden</u>	
27.01.2010	
<u>Deutschen Rentenversicherung: Broschüren für Partner un</u>	
<u>Ihre Kunden</u>	
27.01.2010	

Durch die neue Struktur mussten auch altbekannte Inhalte umziehen. So finden Sie den Absprung zu [my.pma 2.0] jetzt oben links auf der Startseite des Partner-Infosystems. Auch Quick-View und Ovis sind jetzt in [my.pma 2.0] angelegt. Softfair-Berechnung ist ebenfalls in [my.pma 2.0] und dort unter dem jeweiligen Kunden angesiedelt.

FAZIT Unser Ziel, ein ansprechendes und übersichtliches, gut strukturiertes System zu bauen, haben wir unserer Meinung nach erreicht. Was nicht heißt, dass alles fertig ist. Einige Bereiche wollen wir weiter ausbauen, hier und da feilen wir noch an der perfekten Präsentation. Auch die Aufräumarbeiten bei den Artikeln und Downloads gehen weiter.

Wir bitten um Ihr Verständnis, dass noch nicht alles so aufgeräumt ist, wie es sein sollte. Wir arbeiten mit Hochdruck daran. Wir freuen uns natürlich auch weiterhin auf Ihre Kritik und Ihre Anregungen. ✓

Der Geschmack Ihrer Kunden kann sich ändern – unser flexibler Gesundheitstarif MediVita auch.

Sie möchten Ihren Kunden einen Gesundheitsschutz anbieten, der sich flexibel an ihre Lebenssituation und Bedürfnisse anpasst – und zudem gesund Leben belohnt? Dann haben wir mit MediVita die richtige Lösung.

- ☑ Flexibles Baukastenprinzip
- ☑ Flexible Arztwahl
- ☑ Flexible Beiträge

Weitere Informationen:
 Maklerdirektion Nationales
 Key Account Management
 Thomas Ramscheid
 E-Mail thomas_ramscheid@gothaer.de
 Internet www.makler.gothaer.de

Gothaer
 Wir machen das.



Ärztliche Hausbesuche und Notdienste

Haftungsfall für den Arzt



Annette Dörr,
Expertin für Heilwesen-Haftpflicht,
HDI-Gerling Firmen und Privat
Versicherung AG

Bei ärztlichen Hausbesuchen und Notdiensten kann der behandelnde Arzt leicht in eine Haftungsfall schlittern. Denn bei Hausbesuchen und Notdiensten sind Ärzte regelmäßig mit einer erschwerten Ausgangslage konfrontiert. Oft kennen sie die Patienten nicht, sie bekommen nur unvollständige oder fehlerhafte Informationen zur Krankengeschichte, ihnen stehen die technischen Möglichkeiten der Praxis nicht zur Verfügung und schließlich müssen sie oft gegen Patienten und deren Familien ankämpfen, wenn es an Wochenenden um eine Einweisung ins Krankenhaus geht. Ein Beispiel aus der Praxis mag dies erläutern:

Der Hausarzt wird während des kassenärztlichen Bereitschaftsdienstes um einen Hausbesuch gebeten, weil ein Patient über erhebliche Schmerzen im Unterbauch klagt. Ein Praxisvertreter, der seinen niedergelassenen Kollegen während des Urlaubs vertreten hat, untersucht den Patienten, kann aber keine sicheren Anzeichen für eine Blinddarmentzündung feststellen, diese allerdings auch nicht endgültig ausschließen. Die dringend angeordnete Krankenhauseinweisung wird vom Patienten jedoch abgelehnt. In diesem Fall allerdings dokumentiert der Praxisvertreter sowohl seine Untersuchungsergebnisse als auch seine Empfehlung und die Weigerung im Notfallschein und lässt dies vom Patienten gegenzeichnen.

Drei Tage später begibt sich der Patient wegen des sich dramatisch verschlechternden Krankheitszustandes doch ins Krankenhaus. Hier wird eine perforierte Appendizitis (Blinddarmdurchbruch) festgestellt. Der



Krankheitsverlauf gestaltet sich nun äußerst kompliziert und führt zur Berufsunfähigkeit des Patienten. Die Folge: In diesem Fall hat das Gericht eine Haftung des Arztes abgelehnt, da aufgrund der ausführlichen Dokumentation belegt werden konnte, dass ein Versäumnis des Arztes nicht vorlag.

Erschwerte Ausgangslage bei Notdiensten

Die Rechtsprechung stellt sehr hohe Anforderungen an die Verhaltensweise des Arztes und fordert, dass der Patient stationär eingewiesen werden muss, wenn ein dramatisches Krankheitsbild nicht mit letzter Sicherheit ausgeschlossen werden kann. Eine Haftung wegen fehlerhafter Diagnose oder unterlassener Einweisung kann später nur dann abgewiesen werden, wenn entweder die Einweisung veranlasst und überwacht wird oder die (häufig anzutreffende) Weigerung des Patienten, sich in ein Krankenhaus einweisen zu lassen, entsprechend dokumentiert ist. Der Patient muss in diesem Fall eindringlich auf mögliche Konsequenzen einer Weigerung hingewiesen werden, insbesondere bei drohender Lebensgefahr.

Haftungsansprüche wegen eines Schadenfalls, der bei einem Hausbesuch oder im Notdienst passiert ist, sind von einer Berufshaftpflichtversicherung gedeckt. Auch die Abwehr unberechtigter Ansprüche ist hierbei die Aufgabe des Berufshaftpflichtversicherers. ✓

Sicher in die Zukunft!

■ Ihre Klienten haben klare Vorstellungen von einem optimalen Versicherungsschutz und möchten ganz individuell entscheiden, welche Leistungen für sie wichtig sind:

easyflex – die innovative, moderne private Krankenversicherung!

Ihre Klienten haben die freie Wahl ...

- easyflexstart
- easyflexdent
- easyflexclinic
- easyflexcomfort

Mit den easyflex-Tarifen bieten Sie Ihren Klienten Lösungen auf modernem Niveau.

Ihre Klienten entscheiden sich z. B. für den easyflexstart-Tarif, aber die Ansprüche wachsen? Kein Problem! Nach 3 bis 5 Jahren können sie ohne erneute Gesundheitsprüfung in einen leistungsstärkeren Tarif wechseln.

■ Und damit Ihre Klienten auch als gesetzlich Krankenversicherte bei vielen Behandlungen **Privatpatient beim Zahnarzt** sind:

ZGPlus – der neue, leistungsstarke Zahntarif der Barmenia:

Er leistet u. a. für:

- Zahnersatz (einschließlich Implantaten)
- Inlays
- Kunststofffüllungen **NEU**
- Wurzel- und Parodontosebehandlungen **NEU**
- Akupunktur bei Schmerztherapie und Anästhesie **NEU**
- Zahnprophylaxe (z. B. professionelle Zahnreinigung) **NEU**

Lassen Sie uns darüber reden:

02 02 - 4 38 36 48

www.maklerservice.de

Es warten attraktive Steuervorteile auf Ihre Klienten: Bis zu 40 % „zahlt“ Vater Staat 2010 bei den Beiträgen dazu!

Barmenia Krankenversicherung a. G.
Partnervertrieb
Kronprinzenallee 12-18
42094 Wuppertal

Barmenia
Versicherungen

Geht nicht – gibt's nicht: Dialog jetzt auch mit Erwerbsunfähigkeitsversicherung



Dietmar Heinrich,
Vertriebsdirektor,
Dialog Lebensversicherungs-AG

Die Dialog, der führende Spezialversicherer für biometrische Risiken, erweitert ihr Produktspektrum. Zusätzlich zu Risikolebensversicherungen und Berufsunfähigkeitsversicherungen bietet sie seit neuestem auch Erwerbsunfähigkeitsversicherungen an – in Form einer selbständigen Versicherung (SEU) oder einer Zusatzversicherung (EUZ).

Sicherheit auch im Fall der Fälle: SEU-protect

Im Gegensatz zur Berufsunfähigkeit (BU) besteht bei der Erwerbsunfähigkeit das durch Krankheit, Körperverletzung oder Kräfteverfall bedingte vollständige Unvermögen, durch Arbeit den Lebensunterhalt zu verdienen. Der Gesetzgeber hat für diesen Fall der sogenannten vollen Erwerbsminderung eine finanzielle Absicherung vorgesehen, deren Höhe lediglich rund 30 Prozent des sozialversicherungspflichtigen Einkommens beträgt. Der Sozialfall ist vorprogrammiert! Hilfe bietet hier die Erwerbsunfähigkeitsversicherung SEU-protect der Dialog, mit der der Versicherungsnehmer für den Fall der Fälle Vorsorge trifft. Voraussetzung für die Leistung ist, dass der Versicherte nicht mehr als drei Stunden pro Tag einer Erwerbstätigkeit nachgehen kann. Die Leistung gilt auch im Falle der Pflegebedürftigkeit.

Problemlöserqualitäten

Darüber hinaus gibt es Fälle, in denen der Abschluss einer BU-Police nicht möglich ist oder aus anderen Gründen kaum infrage kommt:

- Der Beruf ist, z. B. wegen seines hohen Gefährdungspotenzials, nicht versicherbar.
- Es besteht eine gesundheitliche Vorbelastung.



- Der Versicherungsnehmer ist in einer so hohen Berufsgruppe einzustufen, dass die BU-Prämie für ihn nicht mehr erschwinglich ist.
- Der Versicherungsnehmer wünscht lediglich eine preiswerte Basisabsicherung.

Entsprechend dem Motto „Geht nicht – gibt's nicht!“, hat die Dialog auch für diese Fälle mit ihrem neuen Produkt überzeugende Lösungen entwickelt. Die Hürden für die Versicherbarkeit des Einzelnen liegen tiefer als bei der BU, nahezu jeder Beruf ist versicherbar. Die Basisabsicherung ist so günstig, dass sie sich jeder leisten kann.

Weitere Vorteile von SEU-protect sind die Nachversicherungsgarantie ohne erneute Gesundheitsprüfung, die Möglichkeit, eine Dynamik zum Ausgleich des Inflationsrisikos zu vereinbaren, oder der Verzicht auf eine Beitragserhöhung, wenn sich während der Laufzeit das persönliche Risiko des Versicherten, z.B. durch Berufswechsel, erhöht. Des Weiteren können wichtige Optionen in die Police eingeschlossen werden. Sie betreffen u. a. eine Rentendynamik im Leistungsfall oder eine Einmalhilfe als finanzielle Unterstützung in Höhe einer Jahresrente (wichtig z.B. beim behindertengerechten Umbau der Wohnung). ✓



CEZP: 90 % bei Zahnersatz

Unser neuer Profi in Sachen Zahn-Ergänzung

- **Zahnersatz/Implantate bis 90 %**
für privat Zahnärztliche Versorgung einschließlich erforderlicher Funktionsdiagnostik (ohne mindestens fünfjährige regelmäßige Vorsorge zu 80 %).
- **Attraktive-Zusatzleistungen**
100 % für wesentliche Zahnbehandlungen wie Wurzelkanalbehandlungen, Parodontosebehandlungen, dentin-adhäsive Füllungen und 80 Euro pro Jahr und Person für Zahnprophylaxe / Professionelle Zahnreinigung.
- **Top bei Preis/Leistung**
Im Marktvergleich zeichnet sich der CEZP durch ein top Preis-/Leistungsverhältnis aus.
Mann 30 Jahre: 17,85 Euro
Frau 30 Jahre: 22,12 Euro

Rückblick

[pma:] Jahresauftakttagung



Marc Oehme,
[partner:] Redaktionsleiter

Der perfekte Startschuss für 2010

Die diesjährige [pma:] Jahresauftakttagung 2010 im Congress Centrum der Halle Münsterland in Münster hat die Erwartungen der [pma:] mehr als übertroffen. Hierbei wurden die zahlreichen Gäste über die vergangenen aber auch aktuellen Entwicklungen ihres Maklerpools informiert. Unterstützt durch herausragende Referenten wurde den Teilnehmern verdeutlicht, dass sowohl die Beziehung zwischen Makler und Kunde als auch Grundlagen der Unternehmensethik immer wichtigere, aber sehr gerne vergessene Inhalte der heutigen Vertriebswelt sind. „Themen, die dem Unternehmen [pma:] besonders am Herzen liegen“, so die Geschäftsführer Lambert Stegemann und Jörg Matheis.

„Wir sind ja ganz unter uns, also fühlen Sie sich wohl.“ Mit diesen offenen und herzlichen Worten begrüßte Lambert Stegemann die über 400 Makler, Gäste und Mitarbeiter des Unternehmens und steigerte noch einmal die Neugier auf die Jahresauftaktveranstaltung. Dabei betonte Lambert Stegemann mehrfach, wie herausragend und zufriedenstellend die vertrauensvolle Beziehungen zwischen [pma:] und seinen Partnern in 2009 gewesen ist, welche sich in der positiven Unternehmensentwicklung widerspiegelt. Das zeigte dann auch das Assekurata-Rating, dass [pma:] als ersten Pool mit der Bestnote Exzellente auszeichnete. Wesentlich zum Erfolg des letzten Jahres beigetragen hat hierbei der Zuwachs bei den



Anselm Bilgri schlug den Bogen von der Philosophie und Religion zur Wirtschaft und Gesellschaft. Dabei brachte er den Tagungsgästen das Führungsverständnis der überraschend alltags-tauglichen Ordensgrundsätze der Benediktiner-mönche nahe.



Vertriebs- und Kooperationspartnern. So haben sich im vergangenen Jahr mit 130 Neupartnern mehr als doppelt so viele wie 2008 dazu entschieden, mit [pma:] zusammenzuarbeiten. „[pma:] sucht die Superstars und Sie alle sind nicht nur Talente sondern Stars“, so der stolze Lambert Stegemann. In diesem Jahr will [pma:] weitere 150 Superstars gewinnen. Hiermit peilt man eine weitere Umsatzsteigerung von 20 Prozent an. Zudem sollen in Zukunft durch einen spezifizierten Auswahlprozess noch bessere Produkte aus dem Markt herausgefiltert werden, wovon Makler und deren Kunden profitieren. Auch bietet [pma:] eine neue eigene Produktlinie im Bereich Sachversicherung an, die sich durch ihr hervorragendes Preis-/Leistungsverhältnis auszeichnet.

Um dieses Ziel zu erreichen, versprach dann auch Jörg Matheis immer besseren Service und Vertriebsunterstützung. „Dies war und ist ein Erfolgsfaktor von [pma:]“, erklärte Jörg Matheis. Ferner stellte er fest: „So kann es nur Ziel von [pma:] sein, das bereits sehr gut aufgestellte Verwaltungsprogramm und Kundenmanagement-System [my.pma 2.0] weiter auf eine optimale Zusammenarbeit zwischen Partner und [pma:] mit Kunden und Produktgebern zu trimmen.“ Bereits jetzt werden angeschlossene Partnerinnen und Partner der [pma:] durch exzellente technische Einrichtungen unterstützt: Angefangen bei Finanzplanersoftware, Sicherung und Verwaltung von Daten, Informationssystemen, Newslettern bis zu den derzeit in der Entwicklung befindlichen multimedialen Anwendungen wie PI-Letter und der firmeneigenen App für das iPhone. „Und wir haben noch einige Projekte in der Pipeline“, berichtete Jörg Matheis dem sichtlich erfreuten Publikum. ►



Lambert Stegemann

Der aus New York stammende ehemalige Basketballprofi Stuart Truppner, Gründer und Geschäftsführer des Beratungsunternehmens *Dauerhaft Erfolgreich*, stellte die Frage, warum etwa zehn Prozent der Vertriebsleute 90 Prozent der Umsätze schreiben – und das quer durch jede Branche. Seine Antwort: Die zehn Prozent beherrschen ein exzellentes Beziehungsmanagement.



Wie wichtig im heutigen Vertriebsleben Kunden- und Beziehungsmanagement bzw. Unternehmensethik ist, wurde dem Publikum durch Vorträge des bekannten Vertriebsmanagers Stuart Truppner und des renommierten Unternehmensberaters Anselm Bilgri offenbart. „Die Produkte sind eigentlich egal, es zählt nur die gute Beziehung zum Kunden, um dauerhaft erfolgreich zu sein“, machte Stuart Truppner deutlich. „Der Kunde kauft nicht das Produkt, der Kunde kauft Sie und Ihre Beratung“, erklärte der Vertriebsmanager. Dabei gab er den Zuhörern eine Vielzahl von Hinweisen, wie sich ein guter Berater zukünftig beim Thema Beziehungsmanagement noch verbessern kann. Deutlich wurde dabei, dass das Thema Empfehlungsmarketing ein fundamentales für dauerhaften Erfolg ist. „Fragen Sie Ihren Kunden, warum er Sie nicht weiterempfohlen hat, denn Sie haben doch gute Arbeit geleistet, kontaktieren Sie Ihren Kunden zwei- bis viermal im Jahr, bedanken Sie sich für Weiterempfehlungen bei Ihren Kunden und nutzen Sie die E-Mails für Ihr Empfehlungsmarketing“, so nur einige Tipps des Erfolgstrainers.

Anselm Bilgri, 1986 bis 2004 Wirtschaftsleiter der Benediktinerabtei St. Bonifaz in München und Andechs, ließ die begeisterten Zuhörer deutlich spüren, dass die 1.500 Jahre alten Regeln des Ordensgründers Benedikt auch in der heutigen Zeit noch Gültigkeit besitzen. So sind ein gut funktionierender Verband bzw. ein sich ständig austauschendes Netzwerk Grundlagen für ethisches Handeln im Rahmen eines Unternehmens. Handeln Unternehmen ethisch, bedeutet dies dauerhaft Fortschritt und Erfolg – für das Unternehmen und seine Partner.

Im Rahmen der Veranstaltung knüpften die über 400 Makler, Gäste und Mitarbeiter von [pma:] neue Kontakte, pflegten interessante Gespräche und erkundigten sich über die zahlreichen Neuerungen und Entwicklungen im Unternehmen. 46 Aussteller über zwei Stockwerke verteilt, informierten an ihren Ständen in der Messehalle über neue verbraucherorientierte Produkte. Wem die Stände oder die vielen Meeting Points zur Netzwerkpflge nicht ausreichten, der konnte dieser im Rahmen der angemessenen Abendveranstaltung nachkommen. Nach



Die Incentive-Gewinner freuen sich auf eine Reise nach Mallorca.



Matthias Rasche, [pma:] Teamleiter HUKR/Sach, stellt das neue [pma:privat] vor.



[pma:] Partner David Dudek informiert sich über den neuen PI-Letter.

einem ausgiebigen Buffet, verzückte die Livemusik Band Maraton die Gäste in eine akustische wie optische Zeitreise und ließ die tanzenden Füße erst spät in der Nacht zur Ruhe kommen.

FAZIT Ein neuer Besucher- und Ausstellerrekord bei der JAT sowie die zahlreichen positiven Rückmeldungen der Teilnehmer beweisen, dass sich auch diesmal die außerordentlichen Mühen des [pma:] Teams gelohnt haben. Fakten und Zahlen zur Unternehmensentwicklung, die Ankündigungen von technischen und produktinnovativen Verbesserungen, vertriebsunterstützende Vorträge, netzwerkpflegende Messgespräche und eine illustre Abendveranstaltung ergaben zusammen einen perfekten Mix für eine rundum gelungene Veranstaltung. „Wir sind sehr stolz auf unser Team und bedanken uns bei allen, die uns so zahlreich unterstützt haben. Die Veranstaltung war der perfekte Startschuss für ein erfolgreiches [pma:] Jahr 2010“, so das Resümee der beiden zufriedenen [pma:] Geschäftsführer Lambert Stegemann und Jörg Matheis. ✓



Jörg Matheis

Mehr Umsatz mit dem autoMAXX Beratungs- konzept



Christian Schwarz,
Vertriebsdirektor,
Maklermanagement AG

Mit ständig neuen Gesetzen stellt die Politik die Versicherungsmakler vor große Herausforderungen. Fast 90 Prozent der Makler beklagen, dass bürokratische Vorschriften den Vertriebsalltag erschweren. Das ergab die Maklertrendstudie 2009/2010, die im Auftrag der Maklermanagement AG von der Beratungsgesellschaft Towers Perrin durchgeführt wurde. Die Maklermanagement AG unterstützt ihre Partner mit einem Dreiklang aus Produkten, Service und Verkaufsunterstützung – kurz: PSV.

Beratung mit Konzept

Eines der zentralen Instrumente ist das anbieterunabhängige Beratungs- und Verkaufskonzept autoMAXX, mit dem die Maklermanagement AG ihre Partner unterstützt. autoMAXX analysiert mit wenigen Daten den Kundenbedarf. Alle drei Schichten der Altersvorsorge einschließlich aller Fördermöglichkeiten werden durchleuchtet und ein Vorsorgeplan errechnet. Für die Antragstellung ist keine weitere Eingabe der Daten nötig.

Das Konzept besticht durch das einfache Handling und den neutralen Auftritt ohne Produktbranding. Drei Schichten, zwei Unterschriften, ein Antrag, so lautet die eingängige autoMAXX-Formel. Das Programm ermöglicht dem Vermittler mit nur wenigen Eingaben, die Anzahl der vermittelten Verträge und durchschnittlichen Bewertungssummen zu erhöhen.

Gezielt beraten

autoMAXX kann auch gezielt für die Beratung bestimmter Berufsgruppen eingesetzt werden. Freiberuflich und selbstständig Tätige können für Makler zu einer interessanten Zielgruppe werden. Denn diese Berufsgruppen sorgen sich immer mehr um ihre Altersvorsorge, wie Umfragen regelmäßig belegen. Spezielle Beratungsansätze für diese Kunden liefert die Maklermanagement AG im Rahmen ihres Unternehmerkonzeptes in Verbindung mit autoMAXX. Das Beratungstool errechnet beispielsweise für einen verheirateten Unternehmer, der 1.000 EUR monatlich in eine Basisrente investiert, ganz unkompliziert eine durchschnittliche Steuerersparnis von rund 200 EUR monatlich. Im nächsten Schritt liefert autoMAXX Angebote, wie dieser Förderbaustein in eine zusätzliche private Rente investiert werden kann.

Hohe Flexibilität

Auch die Produkte, die der Produktgeber Moneymaxx für den Maklervertrieb über die Maklermanagement AG anbietet, folgen dem ganzheitlichen Ansatz. Alle drei Level der Rentenproduktfamilie Discover basieren auf einem vielseitigen Investmentkonzept, das neben einem breiten Fondsangebot und gemanagten Varianten ebenfalls das Sicherheitsbedürfnis mit wählbaren Garantieniveaus bedient. Sicherheit bietet auch der im Marktvergleich hohe garantierte Rentenfaktor (85 Prozent), der nicht verändert werden kann. Denn Moneymaxx verzichtet auf eine Treuhänderklausel.

Die Moneymaxx-Rente (Discover Level 3) ist auch in der Rentenphase flexibel. Beispiel: Mit der Cash-Option kann die bereits laufende Rente in einen Kapitalbetrag umgewandelt werden. In puncto Risikoabsicherung bieten die Moneymaxx-Produkte eine Beitragsbefreiung in der Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung ohne Gesundheitsprüfung. Diese entfällt auch bei der Pflegeoption, die zum Rentenbeginn ohne Warte- oder Karenzzeit aktiviert werden kann. ✓

autoMAXX-Formel:

Ein Antrag,
zwei Unterschriften,
drei Schichten.



Alles klar mit M-Aktiv!



Mehr als Rechtsschutz. Mit M-Aktiv.

Wir sind für Sie aktiv und lösen Ihre Probleme.

Schnell und einvernehmlich. Ohne Stress und Ärger. Ohne Selbstbeteiligung.

Mit dem neuen Tarif M-Aktiv und der außergerichtlichen Konfliktlösung durch Mediation. Damit Sie erst gar nicht vor Gericht müssen.

M-Aktiv ist mehr als reiner Kostenschutz. Nur bei der DEURAG – ist doch klar.

DEURAG. So ist's Recht.



Stuart Truppner,
Geschäftsberater / Mentaltrainer,
Dauerhaft Erfolgreich

Erfolgsrezept Selbst- und Beziehungsmanagement

Die meisten Vertriebsleute können recht gut verkaufen oder Neukunden gewinnen. Das ist jedoch nur eine Ausgangsbasis für dauerhaften Erfolg, aber noch nicht der Weg dahin. Der Weg führt ausschließlich über den Auf- und Ausbau und die langfristige Pflege der besten Kundenbeziehungen. Ein exzellentes und systematisches Selbst- und Beziehungsmanagement ist das wichtigste Erfolgsrezept.

Ein solches optimales Beziehungsmanagement umfasst alle Beziehungen zu Menschen in Ihrer Umgebung: privat und geschäftlich, zu Kunden, potenziellen Kunden, Kollegen und Geschäftspartnern. Die wichtigste Beziehung aber ist die Beziehung zu sich selbst. Nur wer sich selbst sehr gut kennt und versteht, ehrlich zu sich ist und sein Leben konsequent und kontinuierlich in die eigenen Hände nimmt, wird langfristig erfolgreich sein und bleiben. Dies nenne ich Selbstmanagement und es ist untrennbar mit dem Beziehungsmanagement verbunden.

Selbstmanagement ist die Kunst, Ihre Ist-Situation permanent zu verbessern. Arbeiten Sie an Ihrer Einstellung, Ihrer Denkweise und Ihrem Verhalten. Genießen Sie Ihr Leben und haben Sie

Spaß an der Arbeit. Betreiben Sie ein positives Veränderungsmanagement. Machen Sie 2010 zu Ihrem Erfolgswort: Viele potenzielle Kunden warten auf Sie! Und ganz wichtig: pflegen und stärken Sie Ihren starken Willen zu gewinnen.

Dieser absolute Wille zu gewinnen und ständig nach vorne zu gehen zeichnet so gut wie alle erfolgreichen Menschen aus, ob im Geschäft oder im Sport. Es wird immer Gewinner und Verlierer geben, das sind die Gesetze der Marktwirtschaft. Diese Gesetze arbeiten entweder für oder gegen Sie – und Beziehungsmanagement ist das absolute „Grundgesetz der Gewinner.“

Richten Sie Ihr schriftliches Zielmanagement-System mit starkem Fokus auf die wenigen, wesentlichen Punkte, die Ihr Leben nach vorne bringen. Sie selbst bestimmen, wie stark Ihr geschäftlicher und persönlicher dauerhafter Erfolg ist. Wie viel Zeit investieren Sie wöchentlich in neue und kreative Gedanken und Ideen für Ihr Geschäftsmodell? Stellen und beantworten Sie sich diese Frage. Wie im Sport, sollen Sie wöchentlich und konsequent zum Beispiel Ihre Beratungsgespräche trainieren

und optimieren. Geschäftlich gesehen muss der Schwerpunkt Ihrer Arbeit auf dem Kundenbeziehungsmanagement liegen. Das Ziel ist die höchste Kundenloyalität. Ihre Kunden sollen über eine sehr lange Zeit loyal bei Ihnen bleiben, viele verschiedene Produkte bei Ihnen abschließen und Sie, liebe Berater, zudem zwei bis viermal pro Jahr, jedes Jahr, weiterempfehlen – und das über viele Jahre.

Dieses Ziel sollten übrigens natürlich auch die Versicherer bei ihren Beziehungen zu den Vermittlern verfolgen. Gerade hier gibt es erhebliche Unterschiede. Langfristigkeit und Nachhaltigkeit in der Zusammenarbeit, sowie ein steter Wille zur Verbesserung zeichnet beispielsweise Standard Life aus. Ein weit überdurchschnittlicher Service oder auch ein umfangreiches Schulungsangebot unterstützen Sie bei Ihrem persönlichen positiven Veränderungsmanagement. Hier ist Standard Life zweifelsohne dem Markt weit voraus.

Sicher ist, dass die Berater überdurchschnittlich profitieren, die ihren Kunden etwas Anderes, Besseres und Besonderes bieten können. Und genau hierzu trägt das Angebot von Standard Life sehr stark bei. ✓

1.000 Wünsche, 1 Lösung: Tarif central.vario



Mit dem Bausteinsystem im Tarif central.vario stellen Sie für und mit Ihren Kunden einen auf Maß geschneiderten Gesundheitsschutz zusammen.

Gerne informieren wir Sie auch persönlich!

Makler-Service-Center
der Central Krankenversicherung AG
Christian Bause & Rüdiger Bunz
Londoner Bogen 6, 44269 Dortmund
Tel.: 02 31 90 62 00-6 oder 90 62 00-7
Fax: 02 31 90 62 008
Mobil: Christian Bause: 0170 32 94 944
Rüdiger Bunz: 0163 87 01 870



Gesamtsieger: Tarif
central.vario (V332S2)

 **central**

Gesundheit bewegt uns.

Skandia Teddy

Aus Kindergeld wird Vertriebs Erfolg!



Thomas Wöstmann,
Senior-Regionalvertriebsdirektor,
Skandia Lebensversicherung AG

Am 18. Dezember 2009 hat der Bundesrat das Wachstumsbeschleunigungsgesetz verabschiedet. Das bedeutet für Familien: Je Kind 20 EUR mehr Kindergeld. Und das bedeutet für Sie: Ein großes Potential für einen erfolgreichen Start ins neue Geschäftsjahr.

Um Eltern aktuell den Einstieg in die Vorsorge für ihre Kinder zu erleichtern wird Skandia Teddy für Neuabschlüsse bis zum 31. März

2010 (Unterschriftsdatum) schon ab einem monatlichen Beitrag von 20 EUR angeboten. So können Eltern ganz einfach mit den geschenkten 20 EUR Kindergeld eine Vorsorge für ihre Kinder aufbauen.

Nutzen Sie die aktuelle Kindergelderhöhung als Erfolg versprechenden Beratungsansatz. Zögern Sie nicht und überzeugen Sie noch heute vorausschauende Eltern von Skandia Teddy! ✓

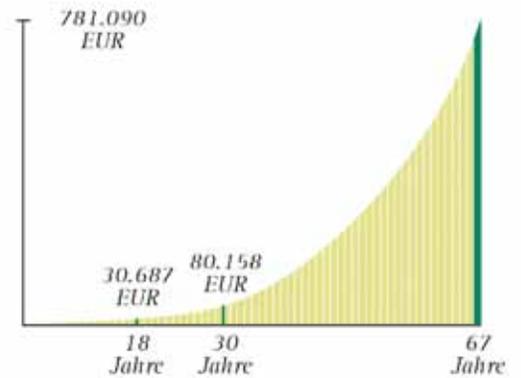
Skandia Teddy ist eine private fondsgebundene Vorsorgelösung mit regelmäßiger Beitragszahlung.

Vorteile

- Frühzeitig** Mit regelmäßigen, kleinen Beiträgen langfristig ein Vermögen aufbauen
- Clever** Den lukrativen Zinseszins effekt über viele Jahre nutzen und so zusätzliches Kapital schaffen
- Vorsorglich** Erste Wünsche spielend erfüllen können und Unabhängigkeit ermöglichen
- Essentiell** Durch eine ausgezeichnete Ausbildung und Qualifikation eine erfolgreiche Zukunft sichern
- Flexibel** Geldgeschenke sinnvoll als Zuzahlungen nutzen, Beitragspausen und Entnahmen (durch Teilkündigung) je nach individuellem Bedarf möglich
- Vernünftig** Das Kind kann die fondsgebundene Rentenversicherung mit Volljährigkeit übernehmen und eine Basis für spätere private Vorsorge legen



Kleine Beiträge - Große Wirkung



100 EUR monatlich für einen Jungen von Geburt an bis zum 67. Lebensjahr nach Tarif Skandia Teddy SFR08-Z mit hypothetischer jährlicher Wertentwicklung von 6 Prozent p.a. Die zugrunde gelegte Wertentwicklung der Investmentfondsanteile erlaubt keine Rückschlüsse auf tatsächliche Wertentwicklung. Die Werte können höher oder geringer ausfallen. Eine Garantie auf künftige Wertentwicklungen und Leistungen kann nicht gegeben werden.

Mehr Informationen finden Sie unter www.skandia.de/teddy oder rufen Sie Ihren Skandia Ansprechpartner, Thomas Wöstmann, gern unter folgender Rufnummer an: 0175-5748025.

Genau wie die „westfälische Ananas“ (Steckrüben) gibt es noch ein anderes, sehr leckeres Saisongemüse: Der „Winterspargel“, eine charmante Umschreibung für die Schwarzwurzel, deren Zubereitung gar nicht so viel Arbeit macht, wie manche Leute meinen.

Winterspargel

Zubereitung

Die Schwarzwurzel schälen (am besten mit Einmalhandschuhen) und dann sofort in kaltes Zitronenwasser legen. Abtropfen lassen und anschließend in sprudelndem Salzwasser al dente kochen. In einer tiefen Pfanne den Honig leicht karamellisieren, Sherry oder Weißwein zugeben und zur Hälfte einkochen lassen. Danach Brühe und Orangensaft angießen, das Gemüse unterheben und bei mittlerer Hitze langsam garen. Mit Zitronenabrieb, Pfeffer, Salz, Senf und Thymianblättchen würzen, Butterflöckchen und gehackte Petersilie dazugeben. Dazu passen am besten Salzkartoffeln und kurz gebratenes Fleisch wie z. B. ein Hähnchenschnitzel.



Viel Spaß beim Nachkochen und guten Appetit wünschen Rosi de Vries und Dietmar Doktor.

Zutaten

- 1 kg frische Schwarzwurzeln
- 1 Zitrone (unbehandelt)
- 1 Orange
- 1 EL Akazienhonig
- 1 Glas weißer Sherry oder trockener Wein
- ½ Tasse Hühnerbrühe
- 1 EL Senf
- 1 EL kalte Butter
- je 3-4 Zweige Thymian und Petersilie
- Pfeffer und Salz



Weinempfehlung



2008er Burkheimer Feuerberg Spätburgunder Weißherbst Kabinett trocken
Weingut Bercher, 8,50 EUR

Elegante Fruchtnoten nach Quitte, Himbeere und Johannisbeergelée, auch leichte Karamell- sowie pflanzliche Nuancen. Milder Charakter am Gaumen.



Weißburgunder - Chardonnay Aufwind Pfalz 2008
Weingut Hensel, 7,80 EUR

Weißes Burgundercuvée mit zarten floralen Noten des Weißburgunders. Perfekt ausgewogene Süße-Säure-Balance.

Weinempfehlung von Münsters Weinkontor, Biederlackweg 5a, 48167 Münster, www.muenstersweinkontor.de

Mit dem central.vario auf der Überholspur



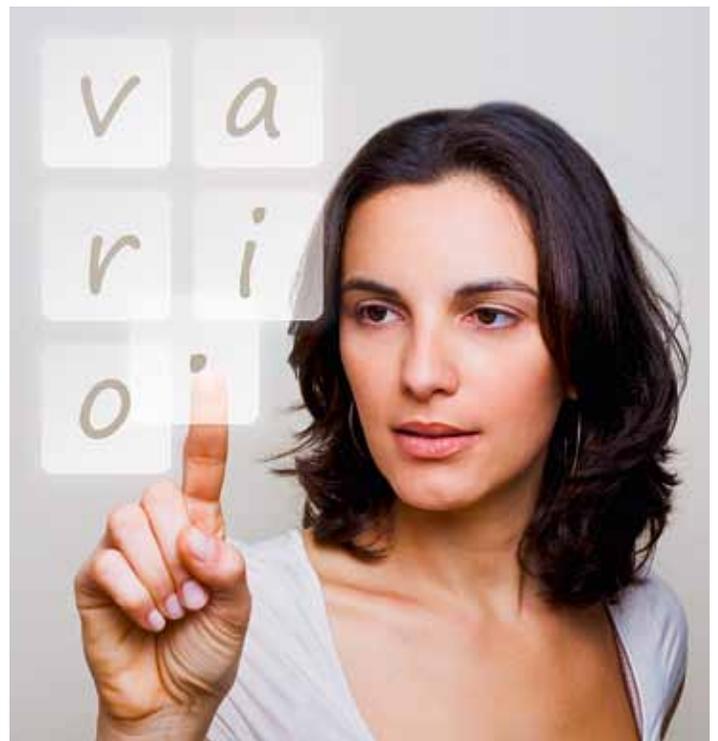
Dr. Karsten Eichmann,
Vertriebsvorstand,
Central Krankenversicherung a.G.

Am 01. Juli 2009 hat die Central mit dem central.vario eine neue Vollversicherung eingeführt. Das Besondere: Der central.vario funktioniert nach dem Bausteinsystem. Damit kombinieren Ihre Kunden die verschiedenen Leistungsbausteine ganz nach ihren Wünschen. So entsteht ein bedarfsorientierter Krankenversicherungsschutz nach eigenem Interesse. Legt der Versicherte zum Beispiel Wert auf erstklassige Leistungen? Wünscht er sich eine Krankenversicherung zu einem besonders günstigen Beitrag? Oder interessiert er sich für den Gesundheitsschutz mit Geld-zurück-Garantie bei Leistungsfreiheit? Was Ihr Kunde für Absicherungsvorstellungen sucht, mit dem central.vario bieten wir ihm die entsprechende Lösung!

Mit 48 unterschiedlichen Preis-Leistungs-Kombinationen bietet der central.vario das flexibelste Tarifsystem am Markt der privaten Krankenversicherungen (PKV). Wie einfach das funktioniert, verdeutlicht der speziell dafür entwickelte Tarif-Konfigurator: Er erlaubt es dem Nutzer selbstständig online unter www.central.de, Schritt für Schritt den individuell passenden Versicherungsschutz zusammenzubauen. So lassen sich als Grundlage für ein ausführliches Beratungsgespräch ganz einfach verschiedene Varianten durchspielen, Detailinfos abfragen und Zusatzbausteine auswählen.

Daher ist es kein Wunder, dass die neue modulare Tarifwelt der Central Krankenversicherung Kunden, Vertriebspartner und Fachwelt gleichermaßen begeistert. Nur sechs Monate nach dem offiziellen Start des central.vario konnten bereits über 62.000 Kunden für den neuen Vollversicherungstarif gewonnen werden. In allen vier Vertriebswegen hat der central.vario die Erwartungen übertroffen. In Zahlen bedeutet dies 76 Prozent des gesamten Neugeschäfts der Central Krankenversicherung bzw. ein Jahressollbeitrag von über 186 Mio. EUR. Dass mit dem central.vario ein solcher Bilderbuchstart gelang,

ist auch dem optimalen Zusammenspiel zwischen der Central und ihren starken Vertrieben und Vertriebspartnern zu verdanken. Sie waren in jeder Phase der Tarifentwicklung eingebunden und haben so ihr wertvolles Know-how eingebracht.



Der Erfolg des central.vario wird jedoch nicht nur durch den hohen Kundenzuspruch und die positiven Rückmeldungen aus allen Central Vertriebswegen belegt. Nur drei Monate nach seiner Markteinführung zeichnete das Finanzmagazin Focus-Money gemeinsam mit der Rating-Agentur Franke & Bornberg den central.vario bei einem Vergleich von 19 PKV-Angeboten zum Testsieger im Bereich Klassik-Tarife aus. Die Central bietet nach Einschätzung der Experten bereits im günstigen Preissegment Eco eine „Versorgung, die keinesfalls selbstverständlich ist im Markt – und teils sogar über den Leistungen einiger Wettbewerber mit weit teureren Tarifen liegt.“ ✓

Kleiner Einsatz – großer Nutzen!

Mehr Erfolg durch die Kindergelderhöhung

Nutzen Sie die aktuelle Kindergelderhöhung von 20 Euro pro Kind für Ihren Vertriebs Erfolg. Unterstützen Sie Eltern dabei, die Zukunft ihrer Kinder finanziell abzusichern und die bestehende Vorsorge weiter auszubauen. Und alle Eltern, die mit der Vorsorge für ihr Kind starten möchten, können das jetzt quasi zum Nulltarif. Denn bis zum 31. März kann Skandia Teddy schon ab 20 Euro monatlich abgeschlossen werden.

Alle Informationen finden Sie hier: www.skandia.de/teddy

Ihr Skandia Ansprechpartner, Thomas Wöstmann,
steht Ihnen für Fragen gern zur Verfügung: 0175 / 5 74 80 25.



Neue Tarife der Barmenia Krankenversicherung

ZGPlus für ein strahlendes Lachen und PRAEVI für optimale Gesundheitsvorsorge



Dr. Josef Beutelmann,
Vorsitzender der Vorstände
der Barmenia Versicherungen

Tarif ZGPlus

Bei Zahnersatz besteht immer die Gefahr, auf hohen Zuzahlungen sitzen zu bleiben. Schon bei einer anscheinend kleinen Zahnersatzversorgung kann die schmerzhafteste Eigenbeteiligung schnell mehrere hundert Euro betragen. Wie Sie wissen, leistet die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) bei Zahnersatz nämlich nur einen „befundbezogenen Festzuschuss“ in Höhe von 50 Prozent der so genannten Regelversorgung. Dazu ein Beispiel: Beim Ersatz von zwei fehlenden Zähnen im Oberkiefer berechnet der Zahnarzt für eine Regelversorgung 737,52 EUR. Der Festzuschuss beträgt 368,76 EUR. Folglich liegt der Eigenanteil bei 368,76 EUR. Und bei höherwertigem Zahnersatz wird die Eigenbeteiligung noch größer: Bei der Versorgung mit einem Implantat und einer Brücke kann die Eigenbelastung fast 3.000 EUR ausmachen.

Mit den Leistungen aus dem Tarif ZGPlus und den Vorleistungen der gesetzlichen Krankenkasse erhält Ihr Kunde immer garantiert 85 Prozent der erstattungsfähigen Aufwendungen für Zahnersatz – auch bei qualitativ hochwertigen Lösungen wie Implantaten. Bei Wahl der Zahnersatz-Regelversorgung ist unter bestimmten Voraussetzungen sogar eine Erstattung bis zu 100 Prozent möglich.

Der Tarif ZGPlus bietet noch mehr ...

Gut, wenn man die (Zahn-)Lücken schließen kann und nicht auf den Kosten sitzen bleibt. Dennoch sind zahnerhaltende Maßnahmen für viele Ihrer Kunden vorerst viel wichtiger. Aber: An zahlreichen dieser Maßnahmen beteiligen sich die gesetzlichen Krankenkassen entweder überhaupt nicht, nur in geringem Umfang oder nur bei ganz bestimmten Indikationen.

Die Leistungen des Tarifs ZGPlus sind in den ersten fünf Kalenderjahren begrenzt. Diese Begrenzung entfällt, wenn der Versicherungsfall nachweislich auf einen Unfall zurückzuführen ist.

ZGPlus: Bis zu 85 Prozent Erstattung für ...

- Zahnmedizinische Prophylaxemaßnahmen bis zu einem Gesamtbetrag von 85 EUR pro Kalenderjahr.
- Kunststofffüllungen und Inlays – abzüglich der Vorleistungen der Krankenkasse.
- Wurzel- und Parodontose-Behandlungen sowie Aufbiss-schienen, wenn keine Leistungspflicht der Krankenkasse besteht.
- Akupunktur zur Schmerztherapie und bei der Anästhesie, die bei allen genannten Zahnersatz- und Zahnerhaltungsmaßnahmen eingesetzt wird.

Tarif PRAEVI

Der wichtigste Schritt die Gesundheit dauerhaft zu wahren, sind regelmäßige Vorsorgeuntersuchungen beim Arzt. Nur so können Krankheiten frühzeitig erkannt und rasch behandelt werden. Aber: Viele sinnvolle Vorsorgeuntersuchungen fallen nicht unter die Leistungspflicht der GKV. Hier tritt der neue Tarif PRAEVI an die Seite Ihrer Kunden. Er sieht Leistungen für ambulante ärztliche Vorsorgemaßnahmen vor, die über die Grundversorgung der GKV hinausgehen.

Erhöhen Sie jetzt die Zufriedenheit Ihrer Kunden durch den Tarif PRAEVI. Denn PRAEVI leistet zum einen für wichtige Vorsorgeuntersuchungen wie z.B. der zusätzliche jährlichen Gesundheitsuntersuchung, der gynäkologischen und urologischen Komplettvorsorge oder der Hautkrebsvorsorge und zum anderen auch für weitere Vorsorgemaßnahmen wie z.B. Entspannungsverfahren als ärztliche Präventionsleistung (z. B. Yoga) oder die Einholung einer ärztlichen Zweitmeinung bei lebensverändernden Diagnosen. ✓

Informieren Sie sich jetzt detailliert über die neuen Tarife der Barmenia. Barmenia Versicherungen, Hauptabteilung Partnervertrieb, Kronprinzenallee 12-18, 42119 Wuppertal, Tel. 0202-4383648, partnervertrieb@barmenia.de, www.maklerservice.de



Einfache
und transparente
Funktionsweise.

Das Beste aus zwei Welten

LifeLine Garant®
Fonds-Rente mit Beitragserhaltungsgarantie

LifeLine Garant® bietet 100%ige Sicherheit für die eingezahlten Beiträge und zusätzlich attraktive Renditechancen durch die flexible Fondsanlage. Die ideale Kombination von Sicherheit und Rendite.

Zuverlässige Sicherheit

- Zum Rentenbeginn stehen mindestens alle gezahlten Beiträge zur Verfügung – garantiert! Hierfür wird ein Teil der Beiträge sicherheitsorientiert im sonstigen Vermögen angelegt.
- Zusätzliche Planungssicherheit bietet der bereits bei Policierung garantierte Rentenfaktor ohne Treuhänderklausel für je 10.000 EUR Verrentungskapital – inklusive Günstigerprüfung zum Rentenbeginn.
- Garantiegeber für Beitragserhaltungsgarantie und garantierten Rentenfaktor ist die Continentale Lebensversicherung a. G. – einer der leistungsstärksten Lebensversicherer in Deutschland.

Gute Renditechancen

- Für die Beitragserhaltungsgarantie nicht benötigte Beitragsteile sowie die Zinsüberschüsse aus dem Garantieteil fließen in – vom Kunden frei wählbare – Investmentfonds.
- Zur Auswahl stehen über 80 Top-Fonds von über 30 Investmentgesellschaften, Depots mit permanent aktivem Management in den Fonds oder ein Garantiefondskonzept.
- Eine breite und flexible Risikostreuung ist durch Kombination von bis zu 10 Fonds in einer Police und kostenloses Switchen und Shiften – jeweils 5 Mal innerhalb von 365 Tagen – möglich.

Für den Ernstfall gerüstet

Chancen des Kapitalmarkts nutzen.

Erste fondsgebundene Pflegeversicherung macht's möglich!



Thomas Ramscheid,
Key Account Manager,
Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Über den Fall der Fälle denkt niemand gerne nach. Doch Pflegebedürftigkeit kann jeden treffen.

Mehr als zwei Millionen Menschen in Deutschland sind heute aufgrund von Krankheit oder Unfall ein Pflegefall, nur wenige sind ausreichend abgesichert. Experten gehen davon aus, dass die Zahl der Pflegebedürftigen in den kommenden Jahren aufgrund höherer Lebenserwartung erheblich steigen wird.

Im Fall der Pflegebedürftigkeit erhält man zwar die gesetzlich festgelegten Leistungen der sozialen oder privaten Pflegepflichtversicherung, diese stellt jedoch nur eine Grundversorgung dar. Weder die durchschnittlichen Kosten eines Pflegeplatzes im Pflegeheim noch die langfristige Inanspruchnahme von ambulanten Pflegediensten oder stationären Pflegeeinrichtungen werden dadurch gedeckt. Für eine angemessene Pflege werden oft auch Angehörige finanziell erheblich in Anspruch genommen.

Versicherungsschutz für den Pflegefall mit den Chancen des Kapitalmarktes kombiniert

Für den Ernstfall kann man mit einer Pflegezusatzversicherung privat vorsorgen. Eine innovative Lösung bietet jetzt die Gothaer an: Mit PflegeRent Invest hat der Kölner Versicherer die erste fondsgebundene Pflegeversicherung auf den Markt gebracht. Ein umfassender Versicherungsschutz für den Pflegefall wird hier mit den Chancen des Kapitalmarktes kombiniert. Das Leistungsspektrum beinhaltet neben der monatlichen Pflegerente und einer Soforthilfe bei Eintritt des Pflegefalls die „Geld-zurück-Garantie im Todesfall“. So zahlt

die Gothaer PflegeRent Invest im Todesfall während der Vertragslaufzeit die eingezahlten Beiträge oder, wenn höher, das Fondsvermögen aus. Und selbst bei Tod während des Pflegerentenbezugs werden die eingezahlten Beiträge an die Erben ausgezahlt. Möglich wird das durch den Gothaer Fondsmotor, der sich bereits in der Absicherung schwerer Krankheiten oder Berufsunfähigkeit bewährt hat. Hier werden die eingezahlten Beiträge in chancenreiche Aktienfonds investiert. Das bietet den Kunden Flexibilität. Das Fondsvermögen ist vor Eintritt des Pflegefalls jederzeit verfügbar und kann so bei Bedarf auch für andere Zwecke eingesetzt werden.

Gezahlt wird, wenn der Versicherte vier von sechs definierten Verrichtungen des täglichen Lebens nicht mehr ausüben kann. Damit orientiert sich die Gothaer bewusst nicht an den vom Gesetzgeber festgelegten Kriterien für Pflegebedürftigkeit. Mit objektiv überprüfbaren Kriterien und klar definierten Leistungen soll den Kunden auch auf Jahrzehnte eine verlässliche Absicherung geboten werden. ✓

Die Highlights auf einen Blick.

So punkten Sie bei Ihren Kunden!

- Einzige echte fondsgebundene Pflegerente
- Investition in chancenreiche Aktienfonds
- Verfügbarkeit des Fondsvermögens
- Geld-zurück-Garantie bei Tod
- 100 Prozent Leistung bereits ab 4 ADL oder bei Demenz
- Keine Warte- oder Karenzzeiten
- Zusätzliche Soforthilfe bei Pflegebeginn
- Lebenslanger Versicherungsschutz

Kontakt: thomas_ramscheid@gothaer.de; Tel. 0177-2467564



Weil aus Vertrauen
manchmal Ansprüche werden.

Wir denken weiter.

HDI
GERLING

Firmen und Privat

www.hdi-gerling.de

405-WA/1001

Der „3-Minuten-Check“.

Prüfen Sie Ihre Berufshaftpflichtversicherung auf Herz & Nieren

- Beträgt die Deckungssumme Ihres Vertrages mind. 3 Mio. Euro pauschal für Personen- und Sachschaden?
- Bietet Ihnen Ihr Versicherer auch eine Deckungssumme von 500.000 Euro für Vermögensschäden?
- Beinhaltet der Versicherungsvertrag den erweiterten Strafrechtsschutz?
- Sind automatisch alle zulässigen Behandlungen und/oder deklarierten Geräte innerhalb Ihres Fachgebietes mitversichert?
- Genießen Sie bei Ihrem Versicherer beitragsfrei eine Europadeckung bis zu 12 Monaten?
- Werden alle weiteren Praxis-Standorte, Zweigstellen oder Filialen prämienfrei im Versicherungsschutz berücksichtigt?

- Schließt die Deckung auch ggf. die Tätigkeit in einem Medizinischen Versorgungszentrum, einer Berufsausübungsgemeinschaft oder Teilgemeinschaftspraxis ein?
- Ist eine Nachhaftungsversicherung bei Berufsaufgabe vorhanden?
- Verfügt Ihr Versicherer über spezialisierte Schadenjuristen, im Bereich Heilwesen, die auch ausreichend Erfahrung mit ärztlichen Schadenfällen aufweisen?

Haben Sie Fragen zur Optimierung Ihres Versicherungsschutzes? Wir beraten Sie gerne.

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH
Münsterstr. 111
48155 Münster
Telefon 0251 70017-662
Telefax 0251 70017-182
berufshv@pma.de

Optimierte Unterstützung für den Kompositbereich



Matthias Rasche,
[pma:] Teamleiter HUKR/Sach

Wie Sie es von Ihrer [pma:] gewohnt sind, ist es unser Ziel, in möglichst vielen Aspekten Ihres Tagesgeschäftes ein professioneller Unterstützer und Servicedienstleister zu sein. Um dieses zu gewährleisten, modifizieren und erweitern wir dauerhaft unseren Service bzw. schauen nach neuen nutzbringenden Ideen zum Wohle unserer Partner. Wie immer legen wir hierbei natürlich besonderen Wert auf Ihre Meinung und Ihre Anregungen. So war es der große Wunsch einiger Partner, das Angebot für Sachversicherungen um ein eigenes Deckungskonzept zu erweitern. Diesem Wunsch sind wir nachgekommen und haben mit dem neuen [pma:privat] eine bedarfsorientierte und professionelle Lösung gefunden.

Ziel von [pma:privat] ist es, Ihnen, unseren Partnern, die Vermittlung und Betreuung von privaten Sachverträgen zu vereinfachen und das sich daraus ergebene Haftungspotential zu minimieren. Im Fokus der Entwicklung der Produktlinie stand daher die Servicequalität des Versicherers, ein lückenloses Bedingungswerk und eine marktgängige Prämiengestaltung. Zusammen mit der mit uns kooperierenden Servicegesellschaft germanBroker.net Aktiengesellschaft ist es uns gelungen, ein rundum stimmiges Konzept zu erarbeiten.

[pma:privat] in einzelnen Schritten

Antragstellung

Die Angebotsberechnung und Antragstellung ist in [my.pma 2.0] integriert. Die Berechnung durch selbstrechende PDFs macht eine einfache Berechnung möglich. Der Abschluss erfolgt wie bei Softfair per Knopfdruck.

Service

Sie erhalten innerhalb eines Werktags die Annahmestätigung von germanBroker.net. Der Policenversand erfolgt spätestens zwei Wochen nach der Antragsstellung.

Schadenbearbeitung

Die Schadenmeldung geht an germanBroker.net mit speziell auf die Produkte zugeschnittenen Schadenanzeigen. Von dort erfolgt eine taggenaue Weiterleitung an den Versicherer. Die Regulierung wird von germanBroker.net überwacht und der Versicherer gegebenenfalls erinnert.

Bedingungswerk

Durchgängig bietet [pma:privat] zwei Produktausprägungen *Plus* und *Exklusiv*. Schon die im Vergleich zur Variante *Exklusiv* beitragsgünstigere Produktausprägung *Plus* bietet überdurchschnittlichen Versicherungsschutz. Zudem ist jedes Produkt mit einer Update-Garantie versehen, was Ihnen die Betreuung des laufenden Vertrags deutlich erleichtert.

Prämien

Die Prämiengestaltung wurde auf den derzeitigen Wettbewerb im Markt ausgerichtet.

Courtage

Fast durchgängig erhalten wir für die vermittelten Verträge eine laufende Courtagezahlung von 30 Prozent auf den Jahresnettobeitrag. Aufgrund des Ihnen bekannten Wettbewerbsdrucks in der Sparte Wohngebäude wird hier abweichend eine Courtage in Höhe von 27,5 Prozent gezahlt. Die Verteilung erfolgt bei [pma:] wie Sie es von

+ + + Neu: Sparte Wohngebäude + + + 30 % bzw. 27.5% Courtage + + + PSC-Code 3433A

uns analog der Softfairverträge gewohnt sind: Sie erhalten also 80 Prozent der bei [pma:] eingehenden Courtage als Provision.

[pma:privat] mit den zwei Produktausprägungen *Plus* und *Exklusiv* können wir Ihnen für folgende Produkte anbieten:

- Privathaftpflicht für Familien und Single
- Wohngebäude nach Quadratmetern
- Hausrat
- Tierhalterhaftpflicht für Hunde
- Tierhalterhaftpflicht für Pferde

Ergänzt wird die Produktlinie seit Kurzem durch:

- Bauherrenhaftpflicht
- Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht
- Gewässerschadenhaftpflicht
- Glasversicherung
- Wohngebäude nach Versicherungssumme

[pma: privat]

FAZIT Die Vielzahl bereits eingereicherter Anträge zeigt deutlich, dass unser Deckungskonzept bei Ihnen auf positive Resonanz stößt und dass [pma:privat] somit bereits den gewünschten Einzug in den Arbeitsalltag vieler [pma:] Partner gehalten hat. Sollten Sie zu [pma:privat] noch Fragen haben oder weitere Informationen benötigen, können Sie uns unter der Nummer 0251 70017-515 anrufen – wir unterstützen Sie gerne. Details zu den Produkten finden Sie außerdem im Infosystem unter dem PSC-Code 3433A. ✓

Das Neugeschäft im Mittelstand geht jetzt leichter von der Hand: Mit Gothaer KMU 100.

Gothaer KMU 100 Die Vorteile für Sie auf einen Blick:

- ✓ Idealer Einstieg ins Neugeschäft bei kleinen und mittelständischen Unternehmen
- ✓ Attraktive Beiträge
- ✓ Abschluss online mit sofortiger vorläufiger Deckungszusage
- ✓ Einfach zu bedienendes, unkompliziertes Online-Menü
- ✓ Geringer Arbeitsaufwand

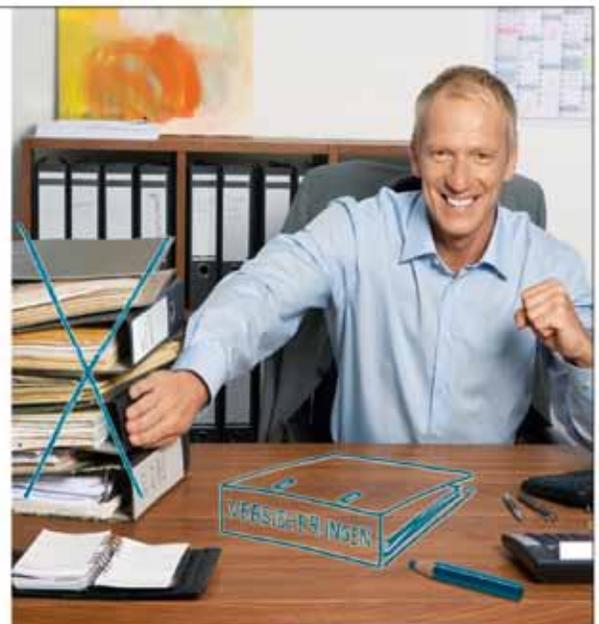
Ihr Ansprechpartner

Michael Ledwina

Gothaer Maklerdirektion NAC

Telefon 0221 308-34309 · Mobil 0151 12221311

E-Mail Michael_Ledwina@Gothaer.de



Gothaer
Wir machen das.

[pma:] Partner Tom Seidenkranz



Lambert Stegemann, [pma:] Geschäftsführer

Wenig Bla-Bla, viel Rock, erhält der Leser als Information, wenn er sich unter www.805-rocks.com einloggt und einen Überblick über eine seit über 20 Jahren etablierte Hamburger Rockband gewinnen will. Treffender kann eine Aussage eigentlich nicht sein. „Geradeaus mit ein paar Kurven“, so der weitere Claim der Band. Wie passend diese Aussagen sind, wird deutlich, wenn man sich zum Beispiel den Bassisten der fünf Bandmitglieder genauer anschaut. Sein Name: Tom Seidenkranz. Sein Auftreten: Langhaarig, dunkle Klamotten, typischer Rocker-Style. Sein Beruf: Finanzdienstleister!

Es sind diese gewissen Dinge in unserer Gesellschaft, die sich eigentlich von Anfang an ausschließen. Kein Fußballfan von Düsseldorf kann auch Köln Anhänger sein. Kein Banker wird seine Kunden im Trainingsanzug am Schalter der Filiale empfangen und eben auch kein Rocker kann in einer solch elitären Branche, wie die der Finanzdienstleistung, arbeiten. Das letzteres eben doch geht – und dies noch dazu äußerst erfolgreich – zeigt das Beispiel des [pma:] Partners Tom Seidenkranz. Beide Berufungen sind gar nicht so widersprüchlich, wie man auf den ersten Blick denken mag. Musik erfordert ebenso wie die bedarfsorientierte Beratung viel Übung, viel Fleiß, viel Talent und viel Selbstdisziplin.

So entschied sich der studierte Diplombetriebswirt und echter „Hamburger Jung“ bereits 1993 für [pma:]. Das Interesse sein Erlerntes und seine Erfahrungen zum Wohle seiner Kunden einzusetzen, war schon früh bei ihm verankert. Seidenkranz Consil, Gesellschaft für Wirtschaftsberatung und -betreuung mbH, heißt sein Unternehmen, welches seinen Sitz im berühmten Curio-Haus auf der Rothenbaumchaussee hat und den Schwerpunkt der Beratung in die Nische Mediziner legt. „Wir beraten

und betreuen, anspruchsvolle Kunden zu Vermögens- und Versicherungsfragen, sowie zu Ärztlichen Niederlassungen, Existenzgründungen und Immobilienfinanzierungen“, erklärt Seidenkranz. Und weiter äußert er: „Die langjährigen Erfahrungen aus der Beratungspraxis auf diesen dynamischen Märkten erlauben uns heute die verantwortungsvolle Übernahme von Mandaten in umfangreichen Beratungsdisziplinen. Die fachliche Wissensbreite, sowie die Handelbarkeit dieser Produktvielfalt und Unabhängigkeit in der Beratung, wird uns durch die langjährige erfolgreiche Kooperation mit [pma:] ermöglicht.“ Auf die Frage, ob sein ungewöhnliches Auftreten nicht hinderlich für den Umgang mit dem Kunden ist, lächelt der [pma:] Partner einfach nur und sagt: „Gestört hat es bisher noch keinen. Schließlich ist doch Qualität das Wichtigste! Die biete ich meinen Kunden seit Jahren, was sich auch an der Vielzahl von Empfehlungen und positiven Rückmeldungen belegen lässt. Und was nutzt Ihnen ein aalglatter Berater, der nicht bedarfsorientiert berät? Nichts!“. Recht hat er.

Wie viel Spaß ihm sein Beruf in der Finanzdienstleistungsbranche macht, lässt sich kaum überhören, wenn Seidenkranz einmal anfängt über diesen zu sprechen. Genauso viel Spaß jedoch bietet ihm seine zweite



Die Adresse von Seidenkranz Consil: Das historische Curio-Haus in Hamburg, Stadtteil Rotherbaum.



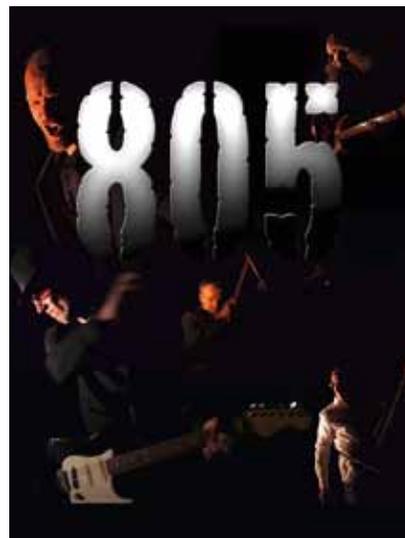
Bassist Seidenkranz umringt von seiner Gitarrensammlung und live auf der Bühne mit seiner Band 805.

Leidenschaft, die Musik. „Ich liebe die Musik, sie ist für mich Ausgleich und Leidenschaft in einem“, so Seidenkranz. Mit 16 Jahren fing alles an. Der erste Bass und Unterricht. Sehr schnell entdeckte er seine Liebe für die Rock-Musik und für *sein* Instrument. Der Bass war seitdem sein dauerhafter Begleiter. Vor 17 Jahren begann dann der kontinuierliche Aufbau seiner Basssammlung, die heute bereits 12 Exponate umfasst. An der Sammlung erkennt man den Liebhaber von Vintage-Bassgitarren. So befinden sich in seiner achtbaren Sammlung u. a. drei Rickenbacker-Bassgitarren Modell 4001, die zwischen 1961 und 1980 gebaut wurden. Rockgrößen wie Roger Glover (Deep Purple), Chris Squire (Yes) oder Geddy Lee (Rush) spielen dieses Modell. Unvergessen hierbei, wie Roger Glover mit eben jenem Modell das legendäre „Smoke on the Water“ aufgenommen hat. Ferner besitzt Seidenkranz zwei Fender Bassgitarren von 1977 und 1982 und einen Schloff Rocktyfier Tom Cat, eine Spezialanfertigung vom renommierten Kieler Gitarrenbauer Michael Schillhof.

Bewaffnet mit dieser glorreichen Auswahl an Bassgitarren, ist der ungewöhnliche Finanzdienstleister seit 2004 Mitglied der Band 805 – Straight Rock aus Hamburg. „Unsere Musikrichtung besteht aus einer Mischung aus Blues Rock und Classic Rock“, deutet Seidenkranz. Bereits seit über 20 Jahren ist die Gruppe, bestehend aus Ronnie Paul (Vocals), Mike Spengler (Guitar), Ulli Grave (Guitar), Tom Seidenkranz (Bass), Lorenz Cornelisen (Drums), eine feste Größe in der Rockszene in und um Hamburg. Angefangen bei Gigs in Szene-Clubs (Knust, Cafe Kaputt, Logo, Fenske, Music Star, Marquee) bis hin zu überregionalen Auftritten in Dänemark und auf diversen Festivals; die Hamburger Jungs rocken überall. Auch im Studio lässt es 805 richtig krachen. Nach ih-

rer ersten selbst produzierten CD „Bitchappeal“ 1995 folgten noch zwei weitere EPs: „Done it again“ und „Acoustics“, sowie später die Single „Rock'n'Roll Junkie“. Im Juni / Juli dieses Jahres wird dann auch die neue CD mit dem Titel „Barking Dogs Don't Bite“ in der Pipeline sein.

Auch für den musikalischen Nachwuchs hat der Liebhaber von englischen Oldtimern Seidenkranz bereits gesorgt. So tritt der zehnjährige Sohn Lucky ganz in die Fußstapfen des stolzen Vaters und lernt seit vier Jahren Gitarre. Eindeutig Höhepunkt der noch jungen Karriere war dabei ein gemeinsamer Auftritt mit Vater Tom im Rahmen eines zweitägigen Rockfestivals, bei dem 805 den 1st Roland Music-Award gewinnen konnten. „Was kann es schöneres für einen Vater geben“, berichtet uns abschließend ein sichtlich stolzer Vater, der uns am Ende gezeigt hat, dass ein Berater nicht in eine gesellschaftliche Norm gedrückt werden muss, um am Ende erfolgreich und glücklich zu sein. ✓



Die neue CD „Barking Dogs Don't Bite“ erscheint Juni/Juli 2010. Die erste Singleauskopplung „A little bit“ aus dem neuen Album ist als Music-Video unter www.myspace.com/805rocks zu haben. Weitere Infos unter www.805-rocks.com

Schutz vor hohen Eigenbeteiligungen ohne Gesundheitsprüfung

Universa bietet neue Zahnzusatztarife für gesetzlich Krankenversicherte



Torsten Tirkschleit,
Vertriebsbeauftragter für
Makler und Mehrfachagenten,
Universa Lebensversicherung a. G.

Die Universa Krankenversicherung a.G. bietet für gesetzlich Krankenversicherte zwei neue Zahnzusatztarife ohne Gesundheitsprüfung an. Damit kann jeder Kunde bedarfsgerecht vorsorgen und sich vor hohen Eigenbeteiligungen schützen.

Die preisgünstige Absicherung dent-Komfort gibt es für Erwachsene bereits ab 6,24 EUR monatlich. Zusammen mit der Vorleistung der Krankenkasse sind damit alle Kosten einer Regelversorgung gedeckt. Entscheidet sich der Patient für einen höherwertigen Zahnersatz, verdoppelt die Universa den gesetzlichen Festzuschuss – dies gilt auch, wenn aufgrund guter Zahnpflege ein höherer Kassenzuschuss bezahlt wurde. Zusätzlich werden für zahnplastische Füllungen, professionelle Zahnreinigung sowie Zahnprophylaxe bis zu 75 EUR pro Jahr erstattet.

Top-Schutz in dent-Privat

Wer eine Top-Zahnversorgung auf Privatpatientenniveau wünscht, sollte sich für den Tarif dent-Privat entscheiden. Dann sind auch Inlays, hochwertige Füllungen, aufwendige Brücken und Implantate gemeinsam mit der Kassenvorleistung zu 80 Prozent mitversichert – bei regelmäßiger nachgewiesener Zahnvorsorge sogar bis zu 90 Prozent. Für Kinder bis zum 18. Lebensjahr werden bei Kieferorthopädie 80 Prozent der Kosten übernommen, maximal 600 EUR je Kiefer. Die Leistung wird unabhängig davon erbracht, ob die gesetzliche Krankenversicherung nach dem Kieferindikationsgruppensystem eine Vorleistung erbracht hat oder private Mehrkosten angefallen sind.

Die Universa Versicherungen sind eine Unternehmensgruppe mit langer Tradition und großer Erfahrung, deren Ursprünge auf das Jahr 1843 – dem Gründungsjahr der Universa Krankenversicherung als älteste private Krankenversicherung Deutschlands und 1857, dem Gründungsjahr der Universa Lebensversicherung a. G. – zurückgehen.

Ohne Gesundheitsprüfung abschließbar

Die neuen Zahnzusatztarife der Universa leisten bis zu den Höchstsätzen der Gebührenordnung für Zahnärzte und sind ohne Gesundheitsprüfung unkompliziert abschließbar. Auch ein späterer Umstieg auf den höherwertigen Schutz ist problemlos möglich.

Mit den neuen Zahnprodukten rundet die Universa ihr Angebot an privaten Ergänzungsversicherungen ab und will in diesem Marktsegment weiter wachsen. Von 70 Mio. GKV-Versicherten haben erst 11,7 Mio. für den Zahnbereich private Vorsorge getroffen. Der Vorsorgewunsch und die Abschlussbereitschaft bei Verbrauchern ist vorhanden, wie verschiedene Meinungsumfragen bestätigen.

Zusatznutzen für Vertrieb

Vermittler finden mit den neuen Zahnzusatztarifen für jeden Kundenwunsch das passende Produkt. Zudem haben sie die Gewissheit, dass durch den Verzicht auf Gesundheitsfragen im Antrag nach jeder Beratung auch ein Abschluss erfolgen kann. Die Beratungsunterlagen zeigen anhand von Praxisbeispielen auf, mit welchen Eigenbeteiligungen Patienten bei Zahnersatz rechnen müssen und lassen nach getroffenem Vorsorgewunsch des Kunden einen VVG-konformen Abschluss zu. Speziell für die Zielgruppe Eltern bieten die Leistungen bei Kieferorthopädie sowie das Kindervorsorgekonzept Tip-Top Tabaluga einen interessanten Gesprächseinstieg. ✓

Als moderner Finanzdienstleister ist die Universa heute auf die Rundum-Lösung von Versorgungsproblemen vornehmlich der privaten Haushalte sowie kleinerer und mittlerer Betriebe spezialisiert. Mehr als 6.000 Mitarbeiter und Vertriebspartner stehen bundesweit als kompetente Ansprechpartner den Kunden zur Verfügung.

Bestseller

Empfehlen Sie FREELAX. Unser Bestseller bietet, wonach Kunden heute fragen:

- Renditechancen und Garantien
- Flexibilität während der Laufzeit
- Integrierbarer Berufsunfähigkeitsschutz

Standard Life – ausgezeichnetes Investment und fast 200 Jahre Erfahrung für Ihren Vermögensaufbau.

» Jetzt kostenfrei informieren: 0800 2214747



Aktives Management
durch Standard Life
Investments

www.standardlife.de



Lambert Stegemann,
[pma:] Geschäftsführer

Die [pma:] Exklusiv-Partnerschaft Willkommen im VIP-Bereich

Fakt ist: Viele Makler schließen sich gerne mehreren Pools an. [pma:] Partner sehen das anders und verfügen nachweislich über die wenigsten Pool-Anbindungen. Die Gründe liegen sicherlich im [pma:] Geschäftsmodell und an der engen Beziehung zu unseren Partnern. Als [pma:] Partner profitieren Sie von umfangreichen Serviceleistungen und Produktangeboten. Vor dem Hintergrund, dass etliche Partner das [pma:] Angebot derart exklusiv und erfolgreich nutzen, stellten wir uns der Frage, wie wir diese „besonderen“ Partner mit einem entsprechendem VIP-Angebot honorieren können. Unsere Antwort hierauf lautet: Die [pma:] Exklusiv-Partnerschaft!

Was ist die [pma:] Exklusiv-Partnerschaft?

Sie profitieren von einer Zusammenarbeit mit [pma:], wenn Sie eine dauerhafte umfassende Partnerschaft mit Anspruch suchen. Partner, die künftig in den Sparten Leben- sowie Krankenversicherungen und Kapitalanla-

gen ausschließlich von der gewohnten [pma:] Qualität profitieren möchten, dürfen sich nun über eine Vielzahl an zusätzlichen Bonbons freuen. Der Eintritt in die neue [pma:] Exklusiv-Welt ist dabei einfach geregelt: Als künftiger [pma:] Exklusiv-Partner schließen Sie mit uns eine Exklusivvereinbarung für die Sparten LV, KV und KA ab (Basis ist der Standard-Kooperationsvertrag, neue Fassung). Der Mindestumsatz muss dabei 40.000 EUR Provision p.a. betragen. Sind diese Voraussetzungen erfüllt, erhalten Sie sämtliche Vorteile der [pma:] Exklusiv-Partnerschaft.

FAZIT Zukünftig wird die exklusive Zusammenarbeit mit der [pma:] besonders honoriert. Entscheidet sich ein Partner für die Vorteile einer [pma:] Exklusiv-Partnerschaft, garantiert ihm dies unter anderem Zuschüsse für den Kauf von Leads und für die eigene Weiterbildung sowie eine Erleichterung bei der Bonusstaffel. ✓

Sonderkonditionen für [pma:] Exklusiv-Partner

Konkret bedeutet eine [pma:] Exklusiv-Partnerschaft für Sie unter anderem folgende Mehrleistungen:

Freischaltung der
Web-Visitenkarte

Vergleichsberechnungen
für LV und KV

Einladung zu besonderen
Veranstaltungen

Info- u. Bestandssystem
[my.pma 2.0] kostenfrei

Budget¹⁾ für Leads
und Seminare

Ferner erhalten [pma:] Exklusiv-Partner eine besondere Bestandsbewertung, außerdem eine Unterstützung bei Bestandskauf und eine Erleichterung bei der Bonusregelung (gültig für den Standardvertrag):

Bonusstufe 1 wird ab 48.000,- EUR
AP Eingang Partner gewährt.

Bonusstufe 2 wird ab 80.000,- EUR
AP Eingang Partner gewährt.

So macht sich die [pma:] Exklusiv-Partnerschaft in der Praxis für Sie bezahlt (Beispiel):

Provision in 2009:
80.000,- EUR

Budget²⁾ in 2010:
1.200,- EUR²⁾

In 2010 werden 6 Seminare
à 300,- EUR gebucht.

In 2010 werden 14 Leads
à 150,- EUR gekauft.

Erstattung:

$6 \times 300,- \text{ EUR} \times 30\% = 540,- \text{ EUR}$
 $14 \times 150,- \text{ EUR} \times 30\% = 630,- \text{ EUR}$
 1.200,- EUR

¹⁾ 1,5 Prozent von der Provision des Vorjahres vor Bonus (pro Lead oder Veranstaltung max. 30 Prozent des Rechnungsbetrages).

²⁾ Die Budgets können nicht ins nächste Jahr übertragen werden.

Für das schönste Lächeln Ihrer Kunden!

ohne
Gesundheitsprüfung



Die neuen, modernen Zahnzusatztarife der uniVersa, **dentiKomfort** und **dentiPrivat**, schützen vor hohen Eigenbeteiligungen bei Zahnersatz.

dentiKomfort verdoppelt den Festzuschuss der Krankenkasse und reduziert die Eigenbeteiligung im besten Fall auf Null.

dentiPrivat verschafft dem Patienten beim Zahnarzt den Status eines Privatpatienten sowohl bei Zahnersatz als auch bei bestimmten Zahnbehandlungsmaßnahmen. Darüber hinaus leistet er bei Kindern für kieferorthopädische Behandlungen.

Weitere Vorteile:

- ✓ ohne Gesundheitsprüfung abschließbar
- ✓ Top Preis-/Leistungsverhältnis
- ✓ Keine Altersbegrenzung
- ✓ Zahnprophylaxe und professionelle Zahnreinigung mitversichert
- ✓ Leistungen für plastische Zahnfüllungen

Darauf haben Sie und Ihre Kunden gewartet.

Rufen Sie an!

Landesdirektion Nord-West

Theodor-Heuss-Ring 52 · 50668 Köln
Telefon: 0221 912881-0 · Telefax: 0221 912881-19
koeln.partner@uniVersa.de · www.uniVersa.de

Ansprechpartner: **Torsten Tirkschleit**

Postfach 29 02 14 · 47262 Duisburg
Telefon: 0203 9353909 · Telefax: 0221 912881-19
Torsten.Tirkschleit@uniVersa.de

[pma:] fragt nach:

Lukrative Investitionschancen



Rüdiger Schneider,
Vertriebsleiter, MPC Capital

Mit grünen Investments lassen sich Rendite und gutes Gewissen verbinden. So haben nachhaltige

Kapitalanlagen, bei denen in der Bewertung neben den finanziellen auch ökologische und soziale Aspekte eine Rolle spielen, in den vergangenen Jahren stark an Bedeutung gewonnen. Mit der neuen MPC Capital Beteiligung MPC Bioenergie ermöglicht das Hamburger Emissionshaus deutschen Anlegern, langfristig in ein Biomasse-Kraftwerk in Brasilien zu investieren, das mittels Verbrennung von Reishülsen Strom erzeugt. [pma:] sprach hierzu mit Rüdiger Schneider, Vertriebsleiter, MPC Capital.

[pma:] Herr Schneider, der aktuelle Bioenergie-Fonds von MPC Capital investiert in ein Biomassekraftwerk in Brasilien. Warum so weit weg?

Schneider: Dafür gibt es gleich mehrere gute Gründe: Zum einen bietet Brasilien exzellente Rahmenbedingungen für den Fonds. Trotz des Rohstoffreichtums und einer führenden Position im Bereich erneuerbarer Energie ist Strom in Brasilien ein knappes Gut. Manche Unternehmen drosseln sogar in den täglichen Spitzenverbrauchszeiten die Produktion, um die über den Tag schwankenden Stromkosten zu minimieren. Zum anderen bietet Brasilien den benötigten Brennstoff, nämlich Reishülsen, in Hülle und Fülle. Dazu kommt, dass wir mit unserem Kraftwerk sauberen Strom produzieren, der zu konventionell erzeugtem Strom aus fossilen Brennstoffen absolut konkurrenzfähig ist, und somit ohne staatliche Subventionen auskommt.

[pma:] Wo liegt der Vorteil von Reishülsen als Brennstoff?

Schneider: Nun, zunächst mal in der Verfügbarkeit. Brasilien ist mit 11 bis 13 Mio. Tonnen pro Jahr der größte Reisproduzent außerhalb Asiens. Rund 60 kg Reis verpeist der durchschnittliche Brasilianer im Jahr. Ein

durchschnittlicher Deutscher kommt gerade mal auf etwas mehr als drei kg. Allerdings fallen auf eine produzierte Tonne Reis rund 200 kg Reishülsen an. Die lieben die Reisproduzenten bisher auf großen Deponien verrotten. Das ist zum einen teuer, zum anderen aufgrund der Methan-Freisetzung sehr umweltschädlich. Methan ist sogar noch klimaschädlicher als CO₂. Mit dem Kraftwerk bieten wir den Reismühlen eine lukrative Entsorgungsalternative. Übrigens: Wir verbrennen Abfall und greifen mit unserer Anlage nicht in den Nahrungsmittelkreislauf ein! Ein wichtiger Aspekt bei der Anlageentscheidung, wenn es um Nachhaltigkeit geht.

[pma:] Klingt nach einer Win-Win-Situation.

Schneider: Absolut. Für die Reismühlen ist das so interessant, dass uns eine sogar das Grundstück für das Kraftwerk kostenlos überließ. Insgesamt haben wir mit 15 Reismühlen Lieferverträge für 96.000 Tonnen pro Jahr über zwölf Jahre inklusive einer Verlängerungsoption von weiteren drei Jahren geschlossen.

[pma:] Der Verkaufsprospekt nennt zwei weitere Einnahmequellen. Können Sie diese kurz erläutern?

Schneider: Gern. Der Fonds generiert zunächst wie beschrieben Einnahmen aus dem Stromverkauf. Bei der Stromproduktion wird bei der Verbrennung der Reishülsen nur so viel CO₂ freigegeben, wie die Pflanze zuvor aus der Luft gebunden hat: Der Strom ist somit CO₂-neutral. Mit dem Kraftwerk vermeiden wir also sowohl CO₂-Emissionen gegenüber konventionellem Strom aus fossilen Brennstoffen als auch Methan-Emissionen aus der Deponierung. Für beides können wir nach dem Kyoto-Protokoll Emissionsrechte verkaufen. Nach der Verbrennung bleibt noch die Asche übrig. Auch die ist nicht wertlos. Sie kann beispielsweise an die Gummi- und Kunststoffindustrie als Füllmittel verkauft werden und findet sich dann beispielsweise in Autotüren wieder.

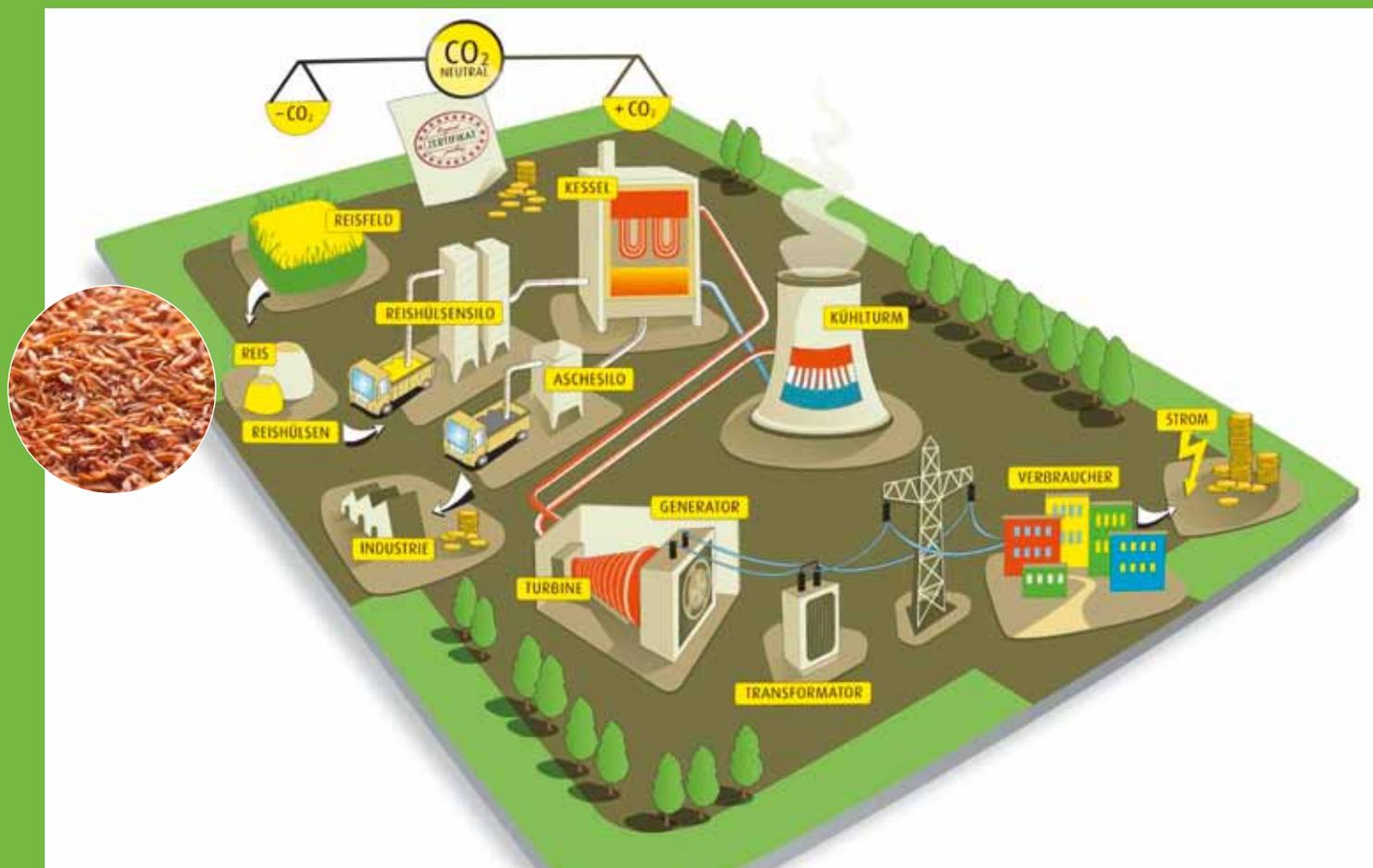
durch erneuerbare Energie

[pma:] Welche Anleger spricht der Fonds an?

Schneider: Kapitalanlagen wie der MPC Bioenergie bieten Anlegern nicht nur lukrative Investitionschancen, fördern die regionale Wirtschaft in Schwellenländern und schonen die Umwelt; sie eröffnen darüber hinaus Vermittlern den Zugang zu einer der zukunftsreichsten Zielgruppen: Vermögende Anleger, die mit ihren bewussten Entscheidungen Verantwortung für sich und ihre Umwelt übernehmen wollen.

[pma:] Was springt für den Anleger dabei heraus? Nur das gute Gewissen?

Schneider: Wir erwarten über die prognostizierte Laufzeit des Fonds von 17,5 Jahren Rückflüsse von etwa 226 Prozent nach Steuern bezogen auf die Beteiligungssumme ohne Agio. Das entspräche einem jährlichen Vermögenszuwachs von 7,2 Prozent nach Steuern. Aber die Renditeaussicht ist heute nicht mehr der allein entscheidende Parameter einer Geldanlage: Das Gefühl muss stimmen. Die immer stärker wachsende Nachfrage nach „grünen“ Investments beispielsweise in erneuerbare Energien bestätigen diesen Trend. Dabei geht es nicht um Spenden: Denn nur wirtschaftlich sinnvolle Projekte wie in unserem MPC Bioenergie können ökologisch auch wirklich nachhaltig sein. ✓



Aufregung um GKV-Zusatzbeiträge

Wechseln erwünscht



Claudia Willeke,
[pma:] Teamleiterin KV

Der politische Wirbel wegen des Zusatzbeitrags von acht Euro, den aktuell bereits acht gesetzliche Krankenkassen planen, ebbt nicht ab. So müssen die Versicherten durch ihren Eigenanteil das nicht gedeckte Defizit der Gesetzlichen Krankenversicherung von etwa 3,6 Mrd. EUR mitfinanzieren.

Als Folge ermunterte Bundesgesundheitsminister Philipp Rösler (FDP) die Versicherten gar zum Kassenwechsel, da aktuell einige Dutzend der gesetzlichen Krankenkassen in diesem Jahr keinen Zusatzbeitrag erheben. Niemand ist verpflichtet, bei seiner aktuellen Krankenkasse versichert zu bleiben. Unterdessen berichten günstigere Krankenkassen vom regen Interesse der Versicherten. Auch beim [pma:]-Kooperationspartner Techniker Krankenkasse steht das Telefon nicht mehr still. Als vierfacher Testsieger im Krankenkassenvergleich der Fachzeitschrift Focus Money ist die Techniker Krankenkasse aktuell bei vielen gesetzlich Versicherten erste Wahl.

[pma:] ist vorbereitet, hat Infos zum Krankenkassenwechsel mit Sonderkündigungsrecht entsprechend der Informationen des Spitzenverbandes der Krankenkassen

bereits im Infosystem aktuell zur Verfügung gestellt, so dass [pma:] Partnerinnen und Partner ihre gesetzlich krankenversicherten Mandanten rechtzeitig und umfassend beraten können. Denn zum umfassenden Beratungsgespräch gehört auch in einer solchen Situation selbstverständlich immer das volle Programm in Sachen KV. Bei versicherungspflichtigen Krankenkassenmitgliedern ist dies die Analyse und Empfehlung zum Wechsel der GKV zur Techniker Krankenkasse über [pma:] sowie die Möglichkeit des zusätzlichen privaten Lückenschlusses von wichtigsten Risiken, wie Unterversicherung bei Arbeitsunfähigkeit, beim Zahnarzt, im Krankenhaus und im Pflegefall. Auch das Angebot eines Optionstarifes, welches zukünftig den Wechsel in die private Vollversicherung sichermacht, gehört zum [pma:] Service. Bei freiwillig Versicherten erfolgt zusätzlich die Prüfung und Beratung, ob nicht ein sofortiger Wechsel in die PKV-Vollversicherung das Mittel der allerersten Wahl ist – inklusive aller Service-Leistungen zum Abschluss.

FAZIT Sobald eine gesetzliche Krankenkasse einen Sonderbeitrag erhebt, hat das Mitglied ein Sonderkündigungsrecht (es sei denn, es hat sich per Wahltarif für drei Jahre an diese Krankenkasse gebunden). Dieser Zusatzbeitrag wird derzeit von vielen Kassen erhoben und ermöglicht für viele den Wechsel zu einer günstigeren Kasse, zum Beispiel zu unserem Kooperationspartner, der Techniker Krankenkasse. [pma:] sorgt mit entsprechendem Service dafür, dass Sie „Ihre“ Krankenkassenmitglieder rechtzeitig und umfassend beraten können. ✓



In der nächsten Ausgabe (Mai 2010)

- Incentive 2009
- [pma:] Trainingsmanagement
- bAV-Kompetenzteam
- Neues aus dem Team KV

Hallo Partner

 Auch Sie haben ein spannendes oder außergewöhnliches Hobby? Gerne würden wir darüber in einer unserer folgenden Ausgaben berichten. Melden Sie sich einfach telefonisch bei Alexandra Brockmeier unter der Nummer 0251 70017-141 oder schicken Sie eine E-Mail an abrockmeier@pma.de. Wir freuen uns auf Ihre ganz persönliche Seite!

Web-Tipps

Stuart Truppner: Geschäftsberater, Mental- und Erfolgstrainer
<http://www.dauerhafterfolgreich.de>

Fundierte und verständliche Steuerinformationen
<http://www.steuerrat24.de>

Der tägliche Informationsdienst für die Versicherungsbranche
<http://www.versicherungsjournal.de>

Assekurata Ratings
<http://www.assekurata.de>

Partner werben Partner

Empfehlen Sie uns einen neuen [pma:] Partner. Wir belohnen Sie mit bis zu 10.000 EUR Bonus! Neue Partner empfehlen bei Matthias Köster [mkoester@pma.de] Tel. 0251 70017-128.

Umsatz des neuen Partners im 1. Jahr (Vermittleranteil)	Bonus
1. Antrag	500 EUR
20.000 EUR	1.000 EUR
40.000 EUR	3.000 EUR
80.000 EUR	7.000 EUR
100.000 EUR	10.000 EUR

Die beim ersten Antrag gezahlten 500 EUR werden mit dem im ersten Jahr erreichten Bonus verrechnet.

Impressum

Herausgeber: [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH,
Münsterstr. 111 | 48155 Münster | Tel. 0251 70017-0,
Fax 0251 70017-111 | www.pma.de

Redaktion: Marc Oehme
Anzeigenservice: Alexandra Brockmeier [abrockmeier@pma.de]
Art-Direction, Layout, Grafik: msi design, Münster
Druck: Medienhaus Ortmeier, Saerbeck
Erscheinungsweise: Vierteljährlich (Februar, Mai, August, November)

Den Artikeln, Tabellen und Grafiken 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.



QUALITÄTSURTEIL
MAKLERPOOL
by ASSEKURATA
Maklerorientierung
Maklerzufriedenheit
Solidität
10/2009
exzellent
www.assekurata.de
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH

Mit uns auf dem Weg ganz nach oben!

Weitere Informationen?
Wenden Sie sich direkt an Lambert Stegemann, Geschäftsführer der [pma:].
lstegemann@pma.de

[pma:]
Partner für Finanzdienstleister

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH
Münsterstr. 111 | 48155 Münster
info@pma.de | www.pma.de

Geht nicht – gibt's nicht!



Nicht immer geht eine SBU. Doch egal, ob finanzielles Limit oder ungünstige Berufsgruppe – mit unserer neuen selbständigen Erwerbsunfähigkeitsversicherung SEU-protect® bieten wir eine wertvolle Basisabsicherung mit variablen Komponenten und günstigen Beiträgen.



Mehr Infos unter www.dialog-leben.de!

DER Spezialversicherer für biometrische Risiken!