

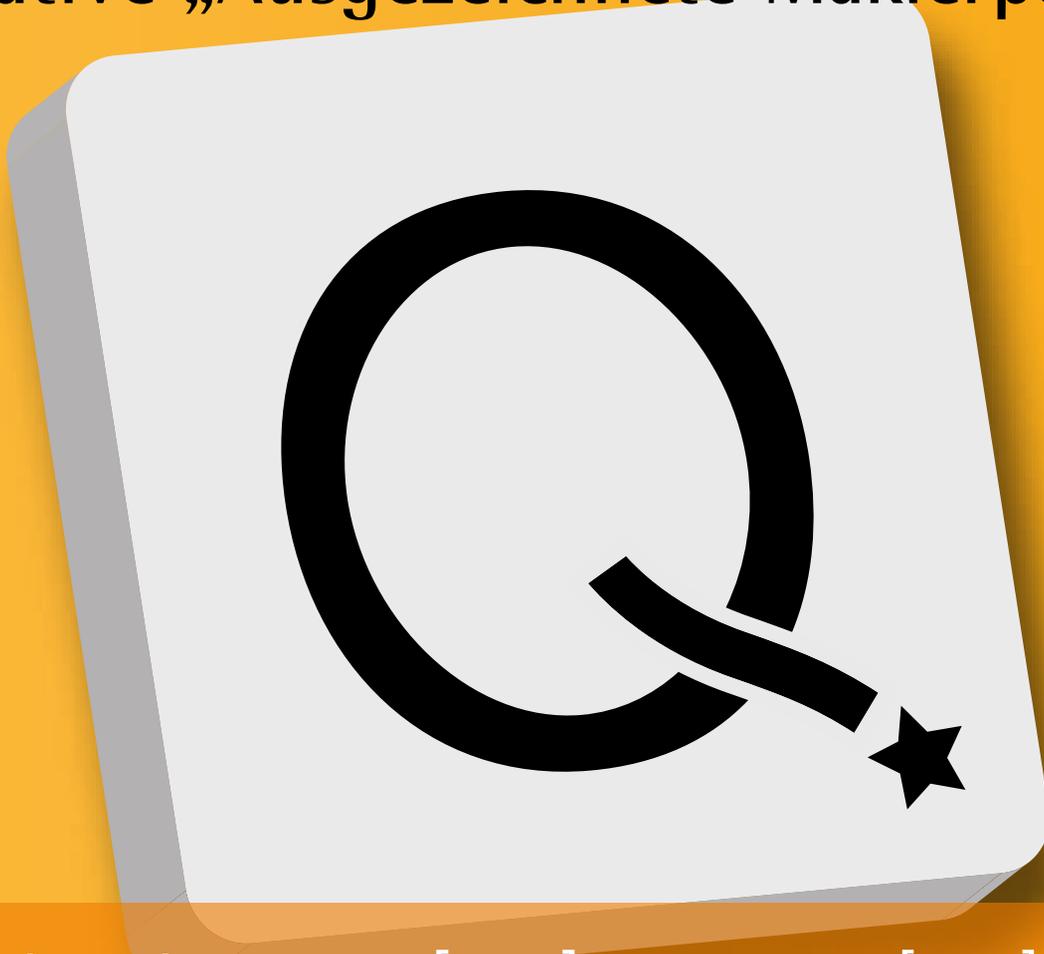
# [partner:]

Wissen Nähe Nachhaltigkeit Transparenz Modernität Stabilität Erfahrung

www.pma.de

Qualitätsstandards setzen

[pma:], WIFO und FiNet gründen  
Initiative „Ausgezeichnete Maklerpools“



Der PI-Letter!  
So gewinnen Sie  
neue Kunden

[pma:]  
Trainings-  
Management

[pma:] und  
Die Führungskräfte  
mit neuer Kooperation

# 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.

# Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

es ist viel passiert in den letzten Wochen. So hat erst kürzlich nach dem Bundestag auch der Bundesrat das Rettungspaket für das finanziell schwer gebeutelte Griechenland verabschiedet. Mehr als 22 Mill. EUR werden demnach in den nächsten drei Jahren in das Land der Akropolis fließen – allein in diesem Jahr bis zu 8,4 Mill. EUR. Zudem wurde uns aktuell bestätigt, dass Steuerentlastungen erstmal kein Thema mehr sind.

Gerade diese Entwicklung zeigt, wie wichtig unser Berufsstand in diesen Zeiten ist. Die dauerhafte und erfolgreiche Beratung und Betreuung von Kunden und das damit verbundene Empfehlungsmanagement wird künftig ein noch bedeutungsvollerer Baustein werden. Wie Sie es von uns gewohnt sind, werden wir Sie hierzu auch weiterhin mit all unseren Möglichkeiten optimal unterstützen. An dieser Stelle sei beispielhaft unser neues Fortbildungskonzept namens [pma:] Trainings-Management erwähnt, welches wir Ihnen auf Seite 30 detailliert darstellen.

Ihre Qualität ist unsere Herausforderung! Seit Jahren beobachten wir, wie der eine oder andere Branchenteilnehmer sich mit Werbeaussagen selbst beweihräuchert und den Markt der Makler darstellt, als ob der bloße Blick auf Provisionshöhen allein als Entscheidungsgrundlage für oder gegen einen Pool ausreicht. Das dies nicht für qualifizierte Berater gilt, ist eindeutig, und daher war es höchste Zeit, die Themen Qualität und Professionalität in den Vordergrund zu stellen. Aus diesem Grund hat sich [pma:] mit zwei gleichgesinnten Maklerpools zusammengefunden, um ein gemeinsames Zeichen für Qualität und Qualitätssicherung im Maklermarkt zu setzen. Näheres zur neuen Initiative lesen Sie in unserem Titelthema und unter [www.ausgezeichnete-maklerpools.de](http://www.ausgezeichnete-maklerpools.de).

Auch im Bereich Marketingunterstützung haben wir ein neues Highlight anzubieten. Mit dem neu entwickelten PI-Letter bietet Ihnen [pma:] eine in Deutschland noch fast unbekannt und ungewöhnliche Art der Neukundengewinnung. Mit Hilfe einer „sprechenden Postkarte“ stellen Sie Ihr eigenes Unternehmen in Bild und Ton direkt beim potentiellen Kunden dar. Erfahren Sie mehr über unsere multimediale Innovation auf den

Seiten 22. Erstmals erstellt [pma:] für die Mitglieder des Verbandes Die Führungskräfte einen solchen PI-Letter. Hier wird die Kooperation zwischen [pma:] und Die Führungskräfte so vorgestellt, dass das Mitglied motiviert wird, Kontakt zu „seinem“ regionalen Betreuer aufzunehmen.

Liebe Leserinnen und Leser, wir freuen uns, Ihnen unsere inzwischen elfte [partner:] Ausgabe präsentieren zu dürfen. Unser Anspruch war und ist es, Ihnen fachliche Qualität verbunden mit der optimalen optischen Gestaltung zu bieten. Um Ihnen die haptische Frische auch weiterhin bestmöglich zu gewährleisten, haben wir uns entschieden, unserem [partner:] Magazin ein neues, dem gewachsenen Umfang angemessenes Outfit zu geben. Das Ergebnis halten Sie in Ihren Händen. In diesem Sinne wünschen wir Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser Lektüre. Für Kritik und Anregungen stehen wir Ihnen gern zur Verfügung. Bitte senden Sie einfach eine Mail an [abrockmeier@pma.de](mailto:abrockmeier@pma.de).

Nun gilt es aber zunächst einmal die Fußball-Weltmeisterschaft in Südafrika zu genießen und dem richtigen Team die Daumen zu drücken – eventuell bei einer der Leckereien, die unsere bewährten Kochprofis Rosi de Vries und Dietmar Doktor in dieser Ausgabe vorstellen.

Auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit!



Jörg Matheis

Lambert Stegemann

# Inhalt

Titelthema

- 26 [pma:], WIFO und FiNet gründen Initiative „Ausgezeichnete Maklerpools“. Qualitätsstandards setzen

Marc Oehme, [partner:] Redaktionsleiter



[pma:intern]

- 12 Qualität statt Quantität! Kapitalanlage-Symposium 2010 der [pma:] concept München

Markus Knöppel, geschäftsführender Gesellschafter, [pma:] concept München GmbH

- 14 [pma:] und Die Führungskräfte mit neuer Kooperation

Interview mit Ilhan Akkus, Geschäftsführer, Die Führungskräfte

- 22 Der PI-Letter! So gewinnen Sie neue Kunden

Beate Schlichting, Redakteurin [pma:]

- 30 [pma:] Trainings-Management. Persönliche Kompetenzen stärken!

Marc Oehme, [partner:] Redaktionsleiter

Lebensversicherungen

- 6 Bezahlbare Vorsorge für den Fall der Pflegebedürftigkeit

Thomas Potthoff, Subdirektor, Nürnberger Lebensversicherung AG

- 16 Steueroptimierter Berufsunfähigkeitschutz + verminderte Anfangsbeiträge = perfektes Vorsorgemodell für junge Leute

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

- 20 bAV: Überzeugungsarbeit gefragt

Hans-Werner Rölf, Director Corporate Pensions, Standard Life Deutschland

- 28 Riester-Beitragserstattung und Rente PLUS mit Pflegeschutz.

Jennifer Klösel, Produktmanagerin klassische Lebens- und Rentenversicherungen, Volkswohl Bund Lebensversicherung a. G.

- 29 Der Service beginnt bereits zu Lebzeiten

Walter Capellmann, Hauptbevollmächtigter der Monuta N.V. Niederlassung Deutschland



- 32 Gothaer Perikon. Auch bei schweren Krankheiten abgesichert

Thomas Ramscheid, Key Account Manager, Gothaer Allgemeine Versicherung AG

- 34 Erfolgsrezept Gesundheitskonto. Je früher, desto besser

Hans-Georg Reubold, Bezirksdirektor, Stuttgarter Lebensversicherung a. G.

- 36 Kostenausgleichsvereinbarung bietet absolute Transparenz

Interview mit Andreas Butgereit, Leiter Key Account Management, PrismaLife AG

**40 Ein Jahr Garantie Investment Rente. Die Erfolgsrechnung geht auf**

Markus Wulfthange, Bezirksdirektor, Canada Life



**42 Stark nachgefragt: Skandia Teddy. Mit Kindergelderhöhung kinderleicht zum Vertriebs Erfolg**

Thomas Wöstmann, Senior-Regionalvertriebsdirektor, Skandia Lebensversicherung AG

**44 Einkommenssicherung für jeden. Die Berufsunfähigkeitsprodukte der Allianz**

Heinz-Norbert Dierichsweiler, Leiter Maklervertrieb, Allianz Lebensversicherungs-AG

Krankenversicherungen

**10 Pflegeergänzung. Ein attraktiver Markt**

Oliver Nittmann, Geschäftsführer Maklervertrieb, Axa Krankenversicherung GmbH

**24 Geld vom Staat für Privat. Ihr Verkaufsargument für das Jahr 2010**

Michael Sackzewski, Bezirksdirektor, Central Krankenversicherung AG



Bizz Guide

**38 Auf Vertrauen setzen. Die Chancen der Krise**

Sabine Brunotte, BrunotteKonzept

**8 Sicherheit geben und Liquidität bewahren mit der R+V-Kautionsversicherung**

Marcus Sedlaczek, Maklerbetreuer, R+V Allgemeine Versicherung AG

**18 Maklerfreundlicher Kleingewerbetarif noch besser und günstiger**

Markus König, Produktmanager Firmen, HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG

**46 VHV Unfallversicherung Klassik-Garant**

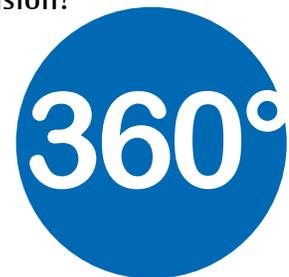
VHV Versicherungen

**48 Neues Highlight im Pflegeversicherungsmarkt. Die Stuttgarter Aktiv Pflege**

Hans-Georg Reubold, Bezirksdirektor, Stuttgarter Lebensversicherung a.G.

**50 Das 360° Beratungsgespräch – heute noch eine Illusion?**

Friedemann Höfig, Senior Business Development Manager, Genworth Financial



[pma:kulinarisch]

**33 Fingerfood zur Fußball-WM**

Rosi de Vries und Dietmar Doktor

**ViDivi und Rosé Saigner**

Weinempfehlung von Münsters Weinkontor

**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.

# Bezahlbare Vorsorge für den Fall der Pflegebedürftigkeit



Thomas Potthoff,  
Subdirektor,  
Nürnberger Lebensversicherung AG

Derzeit sind in Deutschland bereits etwa 2,3 Mio. Menschen pflegebedürftig. In zwanzig Jahren werden es voraussichtlich 3,6 Mio. sein. Das entspricht einer Steigerung von über 50 Prozent! Die gesetzliche Pflegeversicherung bietet tatsächlich nur eine Grundabsicherung und deckt nicht annähernd die durchschnittlichen Pflegekosten. Ein Blick auf die staatlichen Leistungen macht den Handlungsbedarf deutlich: In allen Pflegestufen existieren hohe Versorgungslücken. Die gesetzliche Pflegeversicherung ist danach lediglich eine „Teilkaskoversicherung“.

## Wachsende Versorgungslücke

Schon heute reichen die Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung nicht aus, die Kosten zu decken: In Pflegestufe III belaufen sie sich bei vollstationärer Pflege in einem Pflegeheim durchschnittlich auf rund 3.200 EUR monatlich. Kaum mehr als die Hälfte davon trägt die gesetzliche Versicherung. Längere Lebenserwartung und steigende Kosten im Gesundheitswesen werden dazu führen, dass diese Versorgungslücke wächst und der Handlungsbedarf steigt. Doch eine zusätzliche private Pflegeversicherung ist eine Belastung für das Budget vieler Haushalte.

## Die Lösung: Nürnberger Pflegerente

Für dieses Problem ist die neue Nürnberger Pflegerente die geeignete, weil bezahlbare Lösung. Auf dem deutschen Versicherungsmarkt einmalig: Die Leistungen in den Pflegestufen I und II sind in Fünf-Prozent-Schritten frei wählbar.

Eine zweite Marktinnovation sind die Pflegerententarife mit vermindertem Anfangsbeitrag. Damit können Personen bis zum 45. Lebensjahr - alternativ zu den Tarifen mit konstantem Beitrag - zu stark verminderten Anfangsbeiträgen sofortigen oder aufgeschobenen Versicherungsschutz erhalten. Zusammen

mit einer Berufsunfähigkeitsabsicherung oder einem Altersvorsorgevertrag ist das eine sinnvolle Kombination. Wird beispielsweise der Pflegeschutz zusammen mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen, so besteht neben dem Berufsunfähigkeitsschutz auch ein lebenslanger Schutz bei Pflegebedürftigkeit. Zuerst würde im Pflegefall eine Pflegeleistung aus der Berufsunfähigkeitsversicherung erfolgen, an die sich dann die lebenslange Leistung aus der aufgeschobenen Pflegerentenversicherung anschließt. Somit steht der Kunde nach Ablauf der Berufsunfähigkeitsversicherung nicht mit leeren Händen da.



## Weitere Vorteile

- Die Nürnberger leistet im Pflegefall bei Vorliegen einer Pflegebedürftigkeit nach Sozialgesetzbuch (Stand 15.12.2008) oder nach den Aktivitäten des täglichen Lebens, den sog. activities of daily living (ADL-Katalog) wie zum Beispiel An- und Auskleiden, Einnehmen von Mahlzeiten und Getränken, oder nach der Reisberg-Skala bei einer mindestens mittelschweren Demenz.
- Lebenslanger Versicherungsschutz
- Leistung bei ambulanter oder stationärer Pflege
- Attraktives und stabiles Beitragsniveau
- Günstiger Einstiegsbeitrag (Mindestbeitrag 10 EUR)
- Individuell gestaltbarer Versicherungsschutz
- Nachversicherungsgarantie bei bestimmten Ereignissen ohne erneute Gesundheitsprüfung
- Reduzierte Gesundheitsfragen bei Pflegetarif mit fünfjähriger Wartezeit

**Pflegerechner - BT-Version 03.2010**

Drfassen

Grunddaten

NLV | Geschlecht: männlich | Ggeburtsdatum: 01|07.1980 | Bundesland: Nordrhein-Westfalen

Vollstationäre Pflege	Pflegestufe I	Pflegestufe II	Pflegestufe III
Pflegekosten mtl.	2.467	2.984	3.531
Leistungen GPV mtl.	1.023	1.279	1.510
<b>Pflegelücke mtl.</b>	<b>1.444</b>	<b>1.705</b>	<b>2.021</b>
Bei Pflegedauer von 8 Jahren	138.624	163.680	194.016
Garantierte Absicherung	400	700	1.000

Gewünschte Absicherung

Pflegestufe I: 0% - 40% - 100%

Pflegestufe II: 0% - 40% - 70% - 100%

Pflegestufe III: 0% - 100%

Tarifmerkmale

Wartezeit: 0 Jahre

Karenzzeit: 0 Monate

Pflegeleistung ab Alter: 65 Jahre (Aufschubdauer)

Verminderter Anfangsbeitrag:  ja  nein bis Alter: 55

Todesfallleistung:  ja  nein

Zahlweise: 12 monatlich bis Alter: 85 (max. 85)

Beitragdynamik: 0%

Überschuss: Pflegebonus 10 % p.a.

Ergebnis

Verminderter Anfangsbeitrag nach Zahlweise: 22,83

Mögliche mtl. Rente inkl. Überschuss

Annahme: Pflegefall im Alter: 75

Pflegestufe I	Pflegestufe II	Pflegestufe III
636,37	1.113,64	1.590,92

Drucken | Ang. Kunde | Hinweis | Schließen

◀ Beispiel:  
Mann,  
geb. 01.07.1980,  
Vertrag kombinierbar  
mit anderen Haupt-  
versicherungen  
wie BU, Riester,  
Rürup, bAV

Abgerundet wird das derzeit innovativste und flexibelste Pflegerentenangebot durch ein spezielles Berechnungs- und Analysetool: den Pflegerechner (Abb. oben) der Nürnberger. Anhand weniger Eingaben wird die Versorgungslücke bei vollstationärer Pflege in Abhängigkeit vom Bundesland ermittelt. Durch eine benutzerfreundliche Abfrage der gewünschten Tarifmerkmale wird in Echtzeit der Beitrag ermittelt. Eine Verknüpfung mit dem Angebotsprogramm der Nürnberger ermöglicht die rasche Erstellung eines VVG-konformen Angebotes einschließlich der Beratungsdokumentation. ✓

Thomas Potthoff  
Nürnberger Lebensversicherung AG  
(0151) 5384 1215  
(0251) 509 281 807  
thomas.potthoff@nuernberger.de

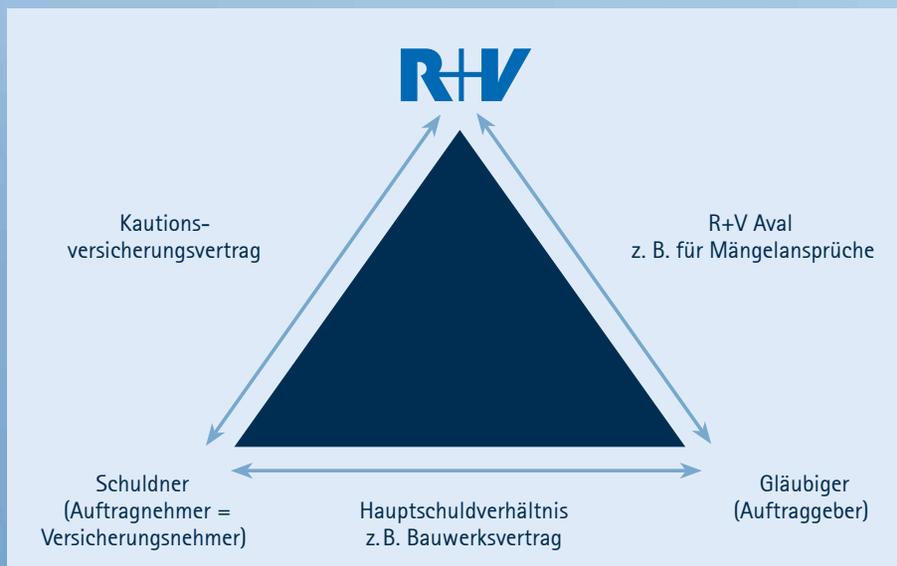
# Sicherheit geben und Liquidität bewahren



Marcus Sedlaczek,  
Maklerbetreuer,  
R+V Allgemeine Versicherung AG

R+V ist seit vielen Jahren der größte Kautionsversicherer in Deutschland. Damit das so bleibt, wurde die Kautionsversicherung weiter optimiert. Seit Anfang 2010 werden so gut wie alle bisherigen Einzelprodukte in einer Police zusammengeführt. Die starren Limitklassen fallen weg und damit kann nun jedes individuell gewünschte Limit beantragt werden. Übernommen werden Avale, d. h. Bürgschaften und Garantien.

Die R+V-Kautionsversicherung ist identisch mit dem Avalkredit der Banken. R+V stellt Avale als Sicherheit für Verpflichtungen aus, die der Unternehmer gegenüber seinen Auftraggebern übernommen hat. Ein wachsendes Sicherheitsbedürfnis sowohl der öffentlichen als auch der privaten Auftraggeber ist maßgeblich dafür verantwortlich, dass Aufträge ohne Vereinbarung eines Sicherheitseinbehaltes kaum noch vergeben werden. Der daraus resultierende Avalbedarf führt zwangsläufig zu einer Einengung des Finanzierungsspielraumes, weil jedes Aval voll auf den Kreditrahmen des Unternehmens bei der Hausbank angerechnet wird.



Die Verlagerung von Avalen zu R+V eröffnet dem Unternehmer zusätzliche Kreditmöglichkeiten bei seiner Hausbank, z. B. für dringend benötigte Investitionen. Grafisch dargestellt, ergibt sich ein Dreieck der einzelnen Rechtsbeziehungen:

# ren mit der R+V-Kautionsversicherung

R+V übernimmt für Unternehmen des Bauhaupt- und Ausbaugewerbes u. a. Avale zur Absicherung von:

- Mängelansprüchen
- Vertragserfüllungen
- Anzahlungen
- Bürgschaften zur Bauhandwerkersicherung nach § 648 a BGB

Darüber hinaus bietet R+V Avale zur Absicherung von beispielsweise:

- Gewerblichen Mietverträgen
- Wertguthaben bei vereinbarter Altersteilzeit
- Zeitguthaben und Entgeltkonten

Nähere Informationen erhalten Sie bei Ihrem R+V Maklerbetreuer oder im Internet unter: [www.kredit.ruv.de](http://www.kredit.ruv.de) und [www.makler.ruv.de](http://www.makler.ruv.de) ✓

## Existenzbedrohung durch Insolvenzen.

Ein effizienter Schutz vor Forderungsausfall bleibt daher wichtig.

Mit der R+V-ProfiPolice WKV –  
Forderungen schützen und durchsetzen:

- P**rofessionelle Kreditprüfung
- R**echtsschutzfunktion
- O**nline-Service
- F**orderungsmanagement
- I**nsolvenzschutz

Sprechen Sie uns an. Wir beraten Sie gern.

Telefon: 0611 533-9519  
Telefax: 0611 533-6882

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

Nur bei R+V  
In einer Police:  
Rechtsschutz  
für bestrittene  
Forderungen

# Pflegeergänzung. Ein attraktiver Markt



Oliver Nittmann,  
Geschäftsführer Maklervertrieb,  
Axa Krankenversicherung GmbH



Sechs Argumente, warum Sie sich jetzt mit Pflegeergänzungsversicherungen befassen sollten:

1. Steigerungsraten im Markt von jährlich stets über 20 Prozent.
2. Dennoch sind erst 1,3 Mio. Menschen ausreichend abgesichert.
3. Das Thema ist in den Medien dauernd präsent.
4. Verbraucherorganisationen empfehlen Pflegeergänzungsversicherungen.
5. Axa hat passende, innovative Lösungen.
6. Axa unterstützt Sie optimal bei der Akquisition.

## Welches andere Thema bietet soviel Potenzial?

Und im Beratungsgespräch den Kunden den Bedarf aufzuzeigen, geschieht mit belegbaren Fakten. Zunächst zeigt er sich anhand der Finanzierungslücke: Vollstationäre Pflege in einem Heim kann leicht 3.500 EUR und sogar mehr im Monat kosten. Dagegen beträgt die Leistung der gesetzlichen Pflegeversicherung – einerlei, ob Kasse oder privat – für Pflegestufe 3 zurzeit nur 1.510 EUR monatlich.

Aber auch bei täglich zweistündiger ambulanter Versorgung eines in Stufe II Eingestuften durch einen professionellen Dienst tut sich eine finanzielle Versorgungslücke auf. 1.040 EUR Versicherungsleistung stehen 1.650 EUR reine Pflegekosten gegenüber. Die Kosten für zusätzlichen Bedarf wie Essen auf Rädern, Wohnungsreinigung u. s. w. kommen hinzu.

Allerdings bildet der finanzielle Gesichtspunkt nur einen Teil des Bedarfs ab. Im Vorfeld der Produktentwicklung standen umfangreiche Verbraucherbefragungen. „Ich möchte die Eigenständigkeit und Lebensqualität meiner Eltern möglichst lange erhalten“, ist eine der Antworten, die den Wunsch nach Gesundheit im Fa-

milienverbund zeigen. Wenn es aber zum Pflegefall kommt, rücken die emotionalen Belastungen der Familie stark in den Vordergrund.

Seit Mai nun hat Axa drei innovative Pflegevorsorgeprodukte am Markt, die – frei kombinierbar – alle Facetten des Bedarfs umfassend berücksichtigen:

## Pflegevorsorge Family Fit

Family Fit bietet generationenübergreifenden Schutz, der die Familie bei beitragsfreier Kindermitversicherung auch bei der Gesunderhaltung vielseitig unterstützt.

## Pflegevorsorge Flex

Flex ermöglicht flexible Absicherung zu absolut wettbewerbsfähigem Preis, schließt Leistung bei Demenz und dynamische Anpassung des Schutzes mit ein. Beide Tarife beinhalten attraktive Optionen auf Höherversicherung und Beitragsbefreiung ab Pflegestufe I.

## Pflegevorsorge Akut

Das dritte Pflegevorsorgeprodukt, Akut, leistet praktische Entlastung der Familie insbesondere in den ersten Wochen der Pflegesituation, von organisatorischen Hilfen über Pflegeschulungen und „Essen auf Rädern“ bis hin zur Übernahme von Kinderbetreuung oder Gartenarbeit.

Für alle drei Tarife ist schlanke Annahme, d. h. lediglich zwei, maximal drei Gesundheitsfragen für 66-jährige garantiert. Umfangreiche Verkaufsunterlagen einschließlich eines Online-Abschlusstools zur Installation auf der eigenen Makler-Homepage erleichtern Ihnen die Akquisition. Wie immer steht Ihnen Ihr Maklerbetreuer der Axa Krankenversicherung, Hans-Josef Neurohr, persönlich mit Rat und Tat zur Seite. ✓



## Select Gewerbetarif für Kleinunternehmen

**HDI**  
**GERLING**

Versicherungen

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

### Vorteile, die überzeugen:

- Schneller Abschluss durch Onlinerechner
- Null-SB Variante in Haftpflicht
- 5 Mio. Deckungssummen in Haftpflicht (2-fach Maximierung)
- Verbesserte Sublimits im Baunebengewerbe
- Sachversicherungen mit Zusatzbausteinen (Elektronik und Werkverkehr)

### Mehr darüber erfahren Sie unter:

HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG  
Riethorst 2  
30659 Hannover  
[www.hdi-gerling.de](http://www.hdi-gerling.de)



## Qualität statt Quantität!

Kapitalanlage-Symposium 2010 der [pma:] concept München



Markus Knöppel,  
geschäftsführender Gesellschafter,  
[pma:] concept München GmbH

Am Ende des 17. April dieses Jahres waren sich die Besucher, Referenten und Organisatoren des Kapitalanlage-Symposiums in München alle einig: Es war eine rundum gelungene Veranstaltung. Dabei erhielten die Teilnehmer eine Vielzahl von wichtigen Informationen rund um den Kapitalanlagemarkt und zudem wichtige Hinweise bezüglich krisensicherer Anlage-Konzepte. Das [pma:] concept München Team konnte somit zufrieden sein und man stellte fest: Die Mühen der Vorbereitung hatten sich gelohnt.

Vor dem Hintergrund, dass sich das Kapitalanlage-Symposium bereits die letzten Jahre mehr als bewährt hat, stand es für die Mannschaft der [pma:] concept München GmbH auch im Jahr 2010 außer Frage, eine solche Informationsveranstaltung rund um das Thema „Rendite und Sicherheit – Wege aus der Krise für Ihr Kapital“ für

interessierte Mandanten durchzuführen. Natürlich war es auch Sinn und Zweck der Veranstaltung durch die Qualität unserer Arbeit – ganz nach Stuart Truppner – Empfehlungen zu erhalten und somit neue Mandanten zu gewinnen.

Im November 2009 fand somit die erste Vorbesprechung statt, um die Inhalte und den Rahmen der Veranstaltung abzustimmen. Da sich für uns mehrere Möglichkeiten ergaben, neben unseren Mandanten auch einen weiten Kreis von potenziellen Interessenten über diverse Organisationen und Verbände einzuladen, beschlossen wir, die Veranstaltung über das gewohnte Maß hinaus zu gestalten. So engagierten wir über einen persönlichen Kontakt Prof. Dr. Wolfgang Gerke, einen der renommiertesten Finanzwissenschaftler Deutschlands und ganz nebenbei Präsident des Bayerischen Finanz Zentrums und Mitglied der Börsensachverständigenkommission und des Börsenrates der Frankfurter Börse, um vor unseren Gästen zu referieren. Mit der Einbindung von insgesamt vier Produktpartnern (Warburg Invest, Profi Partner, Walton International Group und der bvt Unternehmensgruppe), die uns neben den Fachbeiträgen auch finanziell unterstützen sollten, nahmen die Vorbereitungen immer konkretere Formen an.

Nun galt es Datum und Ort zu wählen. Mit Blick auf den zeitlichen Umfang des Symposiums – dieser betrug in etwa vier Stunden – war es nur sinnig, die Veranstaltung auf einen Samstag zu legen. Hierdurch war gewährleistet, dass die Teilnehmer ohne zeitlichen Druck die Veranstaltung besuchen konnten. Als Veranstaltungsort wählten wir das „Lenbach“ in München, das als exklusive Bar und Restaurant einen sehr guten Ruf genießt und zudem einen der schönsten Veranstaltungssäle der Stadt bietet. Der Rahmen und der Ablauf waren somit konzipiert, die Einladungen in Hochglanzformat konnten an die interessierten Mandanten rausgehen!

Am 17. April war es dann soweit und das Team der [pma:] concept München empfing die Teilnehmer bei traumhaftem Wetter mit einem angemessenen Sekt-empfang zum Kapitalanlage-Symposium 2010. Leider war das Wetter anscheinend für den einen oder anderen angemeldeten Teilnehmer zu gut, so dass einzelne Interessierte sich dann kurzfristig um entschieden. Doch die gut 50 Teilnehmer – darunter ein Bankdirektor der Münchner Niederlassung einer Schweizer Bank – konnten sicher bestätigen, dass die Sonnenanbeter etwas verpasst haben.

So erhielten die Besucher nach einem Einführungsvortrag über Grundsätze der Kapitalanlage sowie der Vorstellung der [pma:] München durch meine Person, einen herausragend vorgetragenen Beitrag zum Thema Finanzkrise durch Prof. Dr. Gerke. In beeindruckender und trotz der schwierigen Materie verständlichen Art und Weise, referierte der Finanzexperte über die Krise sowie ihre Auswirkungen und nahm hierbei konkreten Bezug zu den aktuellen Betrugsvorwürfen der Investment-Bank Goldman-Sachs sowie zur Griechenland-Krise. Der 60-minütige Vortrag verging wie im Flug und wie aus dem Drehbuch outete sich Prof. Dr. Gerke zur Überleitung auf den nächsten Vortrag als Private Equity-Fan.



Referent Prof. Dr. Wolfgang Gerke (2. v. r.) mit den Gastgebern des Kapitalanlage-Symposiums Tamara Weinzierl, Dipl.-Kfm. Marcus Blask und Markus Knöppel von [pma:] concept München.

Die Fachreferenten der Produktpartner präsentierten daraufhin den Zuhörern die neuesten Lösungen aus Ihren Häusern. Den Auftakt machte die BVT aus München mit dem Private Equity Global Fund VIII International Secondaries, der Zweitmarktanteile von Private Equity-Beteiligungen kauft und damit auf bis zu 5000 verschiedene Zielunternehmen streut. Nach der Pause folgte das Bankhaus Warburg mit dem Zukunft-Strategie-Fonds und dem Thema Ökologie und Nachhaltigkeit. Aus dem Immobilien-Segment stellte die Firma Profi Partner ihre Denkmalschutz-Projekte in Dresden und Berlin vor und die damit verbundenen steuerlichen Vorteile für die Anleger. Den Schlusspunkt setzte Walton International mit ihrem Landbanking-Fonds Pinal County 5 in Arizona, USA.

Abgerundet wurde eine gelungene Veranstaltung mit einer Verlosung – so gab es unter anderem einen Hub-schrauber-Rundflug über Bayern zu gewinnen – und einem ausgiebigen Buffet. Im abschließenden „Get together“ wurden zahlreiche interessante Gespräche geführt und positive Kontakte geknüpft.

**FAZIT** Resümierend lässt sich sagen, dass unsere Erwartungen an die Teilnehmerzahl zwar sicher nicht erfüllt wurden, die „Qualität“ der Teilnehmer jedoch außerordentlich hoch war und wir somit letztendlich sehr zufrieden waren. Auch die zahlreichen sehr guten Feedbacks der Teilnehmer zeigen, wie wertvoll die Veranstaltung war. Und auch der gute Zweck kam nicht zu kurz: So konnte sich Steffen Schumann und die von ihm ins Leben gerufene Einrichtung „Hände für Kinder e.V.“ über eine Spende freuen, die durch eingenommene Eintrittsgelder von zehn EUR pro Person zustande gekommen ist. ✓

„Rendite und Sicherheit – Wege aus der Krise für Ihr Kapital“ war das Thema, das Markus Knöppel und seine Kollegen von mehreren Seiten kompetent beleuchten ließen.



[pma:] concept München:  
Peter Kreuzhuber, Sabine Lenherr,  
Marcus Blask, Tamara Weinzierl,  
Markus Knöppel (v.l.n.r.)



[pma:intern]

[pma:] fragt nach:

# [pma:] und Die Führungskräfte mit neuer Kooperation

Qualität findet sich. Aus diesem Grund kooperieren seit kurzem [pma:] sowie der renommierte Verband Die Führungskräfte. [pma:] sprach hierzu mit Ilhan Akkus, Geschäftsführer von Die Führungskräfte, zur Kooperation mit [pma:].



Ilhan Akkus,  
Geschäftsführer, Die Führungskräfte

[pma:] Herr Akkus, für all unsere Partner die Ihren Verband nicht kennen. Beschreiben Sie doch bitte einmal kurz die Idee hinter Die Führungskräfte?

Akkus: Die Führungskräfte sind Netzwerk, Forum, Beratung, Interessenvertretung und Lobby für die deutschen Führungskräfte. Dabei sorgen wir über Treffen bzw. Netzwerkpflge für ständigen Austausch und schaffen dadurch Synergien. Zudem vertreten wir die Interessen unserer 20.000 Mitglieder auf politischer und wirtschaftlicher Ebene und unterstützen diese in allen Karrierefragen, von Vertragsverhandlungen bis Seminaren. Zudem informieren, beraten und vertreten wir unsere Mitglieder in allen juristischen Berufsbelangen.

[pma:] Was waren die Beweggründe für die Gründung und wie wird man Mitglied bei Die Führungskräfte?

Akkus: Wenn Sie Beiträge von uns oder über uns lesen, werden Sie schnell auf den hohen Anspruch stoßen, den wir mit unserer Arbeit verknüpfen, „die Stimme der Führungskräfte“ zu sein. Unser Hauptmotiv war zur Gründungszeit und ist nach wie vor die Interessenvertretung von Führungskräften. Beitreten kann jeder, der sich von unserem Leistungsspektrum angesprochen fühlt, das naturgemäß auf den Bedarf unserer Zielgruppe abgepasst ist. Interessenten finden die gesamte Übersicht auch auf unserer Homepage unter [www.die-fuehrungskraefte.de](http://www.die-fuehrungskraefte.de). Für Fragen bin ich jederzeit gern unter meiner Durchwahl 0221-921829-20 erreichbar.

[pma:] Kommen wir zur Kooperation mit [pma:] – wie kam es zum ersten Kontakt?

Akkus: Seit geraumer Zeit überlegen wir im Verband, unsere Kooperationen – insbesondere im Bereich der Versicherungen – auf neue Beine zu stellen, indem wir sie bei einem Anbieter bündeln. Unsere Mitglieder sind eine sehr interessante Zielgruppe. Gerade Führungskräfte werden jedoch überdurchschnittlich häufig mit Produkten aus dem Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbereich frequentiert. Andererseits ist wie wir feststellen der Informationsbedarf bei unseren Mitgliedern sehr ausgeprägt. Diese Kooperation erforderte also in der Analysephase des potenziellen Partners höchste Aufmerksamkeit. Schließlich erwarten wir von unserem künftigen Dienstleister hohe Fachkompetenz gepaart mit taktvollem Auftritt und gekonnter Ansprache. In diesem Zusammenhang hat die Empfehlung unseres langjährigen Mitglieds Frank Austrup, [pma:] in die engere Auswahl zu nehmen, eine gewichtige Rolle gespielt. Ihn haben wir als ausgewiesenen Kenner der Versicherungsbranche im Rahmen der Gesamtüberlegungen eingebunden. Mit Herrn Austrup, der Partner bei Helmig & Partner ist, haben wir übrigens ein Manager-Rechtsschutz- und ein D&O-Paket geschnürt, das auf beachtliche Resonanz gestoßen ist.

[pma:] Wie verliefen danach die weiteren Gespräche bezüglich einer Zusammenarbeit?

**Akkus:** Nachdem klar war, dass [pma:] in die engere Wahl kam, fand ein Kennenlern-Meeting mit Lambert Stegemann statt, das sehr positiv verlief. Anschließend haben wir die notwendigen Eckdaten für eine erfolgreiche Zusammenarbeit auf Basis eines Kriterien-Katalogs geprüft und bewertet. Die Auswertung sprach eine deutliche Sprache: [pma:] stach mit dem besten Ergebnis hervor. Hinzu kommt, dass die Zusammenarbeit mit Herrn Stegemann während der gesamten Vorbereitungs- und Entscheidungsphase äußerst gut und effektiv funktioniert hat.

**[pma:]** Was hat letztendlich dafür gesorgt, dass Sie sich für [pma:] entschieden haben?

**Akkus:** Wichtig war uns, unseren Mitgliedern unabhängige Beratung auf hohem Niveau anzubieten. Mit [pma:] haben wir hier den idealen Partner gefunden. Das Versicherungs- und Finanzdienstleistungsunternehmen ist in der Branche als der Qualitätspool bekannt und kann den geforderten hohen Qualitätsanspruch des Verbandes und seiner Mitglieder erfüllen.

Hierbei waren vor allem die Produktunabhängigkeit des Pools sowie dessen von der Ratingagentur Assekurata geprüfte Qualität und Solidität ausschlaggebend für eine Kooperation mit [pma:].

**[pma:]** Wie ist die Zusammenarbeit geplant?

**Akkus:** [pma:] betreut bundesweit über 800 Makler und hat für unsere Kooperation geeignete Berater ausgewählt, die wir mit Web-Visitenkarten auf unserer Homepage vorstellen werden. Die ausgewählten Berater werden als regionale Ansprechpartner unseren Verbandsmitgliedern zur Verfügung stehen. Eine breite Palette an Produktanbindungen steht dabei den regionalen Beratern zur Verfügung, um so flexibel auf die Bedürfnisse unserer Verbandsmitglieder eingehen zu können. So ist ein einheitlicher und hoher Qualitätsstandard in der Beratung gesichert. ✓

**ausgewählte Berater  
als regionale  
Ansprechpartner**



Mein Roland hat dafür  
*gekämpft,*  
dass mein guter Ruf und  
meine Existenz gesichert bleiben.

**ROLAND RECHTSSCHUTZ**

Als Manager tragen Sie eine große Verantwortung auf Ihren Schultern. Jederzeit stehen Sie für all Ihre Mitarbeiter, aber auch für Ihre eigenen Fehler ein. Aber wer kämpft im Ernstfall für Sie? Mit dem ROLAND Manager Rechtsschutz sind Sie gegen rechtliche Konsequenzen vermeintlicher Pflichtverletzungen bestens gewappnet. Denn egal was kommt, wir kämpfen mit Ihnen für Ihr gutes Recht.  
RECHTSSCHUTZ | PROZESSFINANZ | SCHUTZBRIEF | ASSISTANCE



WIR KÄMPFEN FÜR IHR GUTES RECHT.

Alles, was Sie wissen müssen, unter:  
0221 8277-4343 oder [www.roland-rechtsschutz.de](http://www.roland-rechtsschutz.de)

# Steuroptimierter Berufsunfähigkeitsschutz + verminderte Anfangsbeiträge

---

## = perfektes Vorsorgemodell für junge Leute



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

Dass privater Berufsunfähigkeitsschutz für jeden Berufstätigen ein Muss ist, wird heutzutage nicht mehr angezweifelt. Hierfür eignet sich eine Absicherung durch eine Berufsunfähigkeitsversicherung. Am Markt findet man selbständige BU-Versicherungen, aber vor allem zahlreiche Kombinationsmöglichkeiten mit Altersvorsorgeverträgen. Ein Modell ist dabei besonders interessant: BU-Schutz als Zusatzversicherung zu einer Basisrente.

### BU-Schutz als Zusatzversicherung zur Basisrente bedeutet zusätzliche Steuerersparnis

Die Beiträge für eine selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung bewirken im Allgemeinen keine Minderung des zu versteuernden Einkommens. Wird der Berufsunfähigkeitsschutz jedoch als Zusatzversicherung zu einer Basisrente abgeschlossen, dann können auch die Beiträge hierfür steuerlich abgesetzt werden. Ein Modell, das sich für den Kunden auf jeden Fall rechnet! Durch das steuerliche Absetzen der Beiträge zahlt der Kunde für eine Basisrente mit BUZ über die Laufzeit nur geringfügig mehr als für eine selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung. Dafür erhält er jedoch im Alter eine zusätzliche lebenslange Rente!

### Die Lösung für Studenten und Berufsstarter

Junge Leute können sich in den ersten Jahren im Berufsleben zumeist keine adäquate BU-Absicherung leisten. Aber gerade für Berufsstarter kann eine bedarfsgerechte Absicherung die Existenz retten. Die Alte Leipziger bietet eine clevere Lösung: Die Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung in Kombination mit einer Basisrente bei verminderten Anfangsbeiträgen. Bis März dieses Jahres waren verminderte Anfangsbeiträge nur für die Basisrente möglich, nun kann diese Funktionalität auch für die Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung gewählt werden. Junge Leute genießen so ab Versicherungsbeginn den vollen Versicherungsschutz, zahlen aber für bis zu vier Jahre nur einen Bruchteil des späteren Folgebeitrags.

### Vorteile, die für sich selbst sprechen!

- Zusätzliche lebenslange Rente im Alter für einen geringen Mehrbeitrag
- Keine weiteren Beiträge für die Altersvorsorge bei eingetretener Berufsunfähigkeit
- Steuerersparnis, die bei einer selbständigen Berufsunfähigkeitsversicherung im Allgemeinen nicht gegeben ist
- Und die Möglichkeit, in den ersten Jahren weniger Beiträge zu zahlen

### So könnte es aussehen:

Ein 25-jähriger Mann, der eine monatliche Berufsunfähigkeitsrente in Höhe von 1.200 EUR abgeschlossen hat, zahlt in Verbindung mit einer fondsgebundenen Basisrente im Durchschnitt nach Steuern monatlich rund 16,50 EUR\* mehr an Beiträgen als für eine selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung. Dafür erhält er aber eine zusätzliche lebenslange Altersrente von monatlich 319 EUR (nach Steuern)\*. Dies macht deutlich, dass sich ein Vergleich der beiden möglichen Varianten solo oder in Kombination auf jeden Fall lohnt. Auch wenn der Kunde zunächst nur eine reine BU-Absicherung möchte, überzeugen doch oft die Vorteile des Steuersparmodells. Dies gilt auch dann, wenn man berücksichtigt, dass die Berufsunfähigkeitsrente aus der Zusatzversicherung nachgelagert zu besteuern ist. ✓

\* Die Berechnungen basieren auf den aktuellen Rechnungsgrundlagen und den sich daraus ergebenden Rentenfaktoren sowie den für 2010 festgesetzten Überschussätzen bei Wahl des Strategiefonds AL FT Chance und unter der Annahme, dass die Überschussätze und die angenommene Wertentwicklung der Fonds von 6 Prozent p.a. während der gesamten Versicherungsdauer unverändert bleiben. Die Leistungen können nicht garantiert werden und sind trotz der exakten Darstellung nur als unverbindliches Beispiel (Modellrechnung) anzusehen. Für das Beispiel wurden folgende Annahmen zugrunde gelegt: Jährliches Bruttoeinkommen 30.000 EUR; Spitzensteuersatz heute 28 Prozent; im Rentenbezug 25 Prozent; vermindertem Anfangsbeitrag in den ersten 4 Jahren, das sind 30 Prozent des danach fälligen Folgebeitrages.



Smarte Lösungen und spürbarer Mehrwert für Ihren Vertriebs Erfolg:  
**Gothaer Blue Chips Teil 2: Dread-Disease-Lösung Gothaer Perikon**

## Gothaer Perikon: Fairer Schutz für Ihre Kunden – mehr Erfolg für Sie.



Neue Markt-  
chancen mit  
Dread Disease

- Absicherung gegen 46 schwere Krankheiten
- Faire, fondsgebundene Risikovorsorge
- Fondsguthaben gehört dem Kunden
- Angelsächsisches Kalkulationsprinzip

[www.makler.gothaer.de/perikon](http://www.makler.gothaer.de/perikon)

**Gothaer**

Wir machen das.



# Maklerfreundlicher Kleingewerbetarif noch besser und günstiger

Markus König,  
Produktmanager Firmen,  
HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG

Die HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG hat seinen letztes Jahr neu eingeführten spartenübergreifenden Gewerbetarif für Kleinunternehmen der Branchen Handwerk, Handel, Gastronomie und Dienstleistung in vielen Bereichen deutlich gesenkt. Mit der Einführung einer Null-Selbstbeteiligung-Variante und weiteren Highlights, ist man den Wünschen vieler Makler nachgekommen, das Produkt noch attraktiver für das Marktsegment zu gestalten.

Insbesondere in den Bereichen Baunebengewerbe, Handwerk und Handel wurden die Prämien des im letzten Jahr erfolgreich eingeführten Tarifs noch einmal deutlich gesenkt. Das betrifft auf den Gebieten der Haftpflicht insbesondere die Branchen Bautenschutz, Bauschlosser, Elektroinstallation, Zimmerei, Polsterei und Heizung/Lüftung/Klima. Bei den Sachversicherungen wurden die Prämien für die Bereiche Bürobetriebe und Heilwesen gesenkt.

Mit der Möglichkeit, auch Nachbesserungsbegleitschäden bis 50.000 EUR prämieneutral mitzuversichern, wurde der Situation Rechnung getragen, dass bei Nachbesserungsarbeiten häufig Eigentum des

Auftraggebers beschädigt werden muss. Bei der nachträglichen Verlegung von ursprünglich falsch ausgeführten Verkabelungen, müssen z. B. Tapeten abgerissen oder Wände, Fliesen und Böden aufgeschlagen werden. Versichert sind dann auch diejenigen Arbeiten, die nach den eigentlichen Nachbesserungsarbeiten (Verlegung von Kabeln) obendrein durchgeführt werden müssen.

Tätigkeitsschäden sind für die Betriebe des o.g. Baunebengewerbes standardmäßig im Rahmen der Grunddeckungssumme mitversichert. Weiterhin wurde in den meisten Bereichen dem Wunsch vieler Makler nach einer Haftpflicht-Variante ohne Selbstbeteiligung nachgekommen. Abweichungen dazu gibt es lediglich für gesondert aufgeführte Selbstbeteiligungen (Risiken nach AGG, Umweltschadensversicherung).

Auch die Privathaftpflichtversicherung (Exklusivdeckung) für den Inhaber/Geschäftsführer enthält zahlreiche Verbesserungen, wie z. B. folgende Highlights:

- Mitversicherung Vermietung einer Einliegerwohnung
- Forderungsausfalldeckung: Verzicht auf die Selbstbeteiligung (bisher 2.500 EUR)
- Erhöhung der Bausumme auf 100.000 EUR
- Gesetzliche Haftpflicht für beschäftigte Bauhelfer im Rahmen der Bausumme
- Mitversicherung Kinder: Bachelor- und unmittelbar anschließender Masterstudiengang
- Mitversicherung nebenberuflicher Tätigkeiten, Jahresumsatz maximal 6.000 EUR

Mit den Beitragssenkungen und Deckungserweiterungen wird der Versicherungsschutz noch individueller und zeitgemäßer auf die speziellen Bedürfnisse der einzelnen Branchen ausgerichtet. ✓



---

 HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG  
Vertrieb Makler Produkte/Vermarktung  
 Markus König  
 (0511) 6451781  
 markus.koenig2@hdi-gerling.de

Neu: Verminderte Anfangsbeiträge  
für Basisrente mit BUZ.



**GÜNSTIG**  
**STARTEN**

**Bringt Ihr Geschäft zum Laufen.**

Erfolgsversprechend: Steueroptimierter BU-Schutz mit besonders günstigen Anfangsbeiträgen – die optimale Lösung für Studenten und Berufsstarter.

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

# bAV: Überzeugungsarbeit gefragt

Aktuelle Untersuchung von Standard Life und Haufe-Mediengruppe zeigt nachlassendes Interesse in den Betrieben.

Rendite wird als Unterscheidungsmerkmal wichtiger



Hans-Werner Rölf,  
Director Corporate Pensions,  
Standard Life Deutschland

Der Wirtschafts- und Finanzkrise zum Trotz: Die betriebliche Altersversorgung (bAV) hat sich im vergangenen Jahr in deutschen Unternehmen gefestigt. So lautet das Ergebnis einer aktuellen Studie des britischen Lebensversicherers Standard Life und des Personalmagazins aus der Haufe-Mediengruppe. Die schlechte Nachricht: Das Interesse von Mitarbeitern und Unternehmensleitungen an der bAV nimmt aus Sicht der Personalverantwortlichen weiter ab. Gut für Finanzberater und Makler: Sie bleiben in Sachen bAV Ansprechpartner Nummer 1.

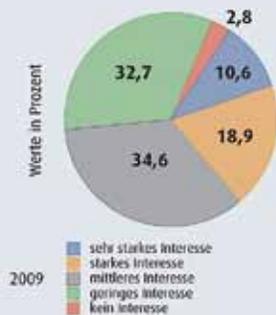
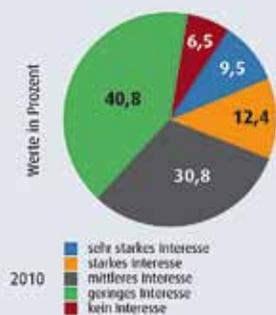
Für die gemeinsame Studie von Standard Life und dem Personalmagazin hatte die Marktforschung des Haufe-Verlags Anfang des Jahres 270 Personalverantwortliche in mittelständischen Unternehmen mit bis zu 500 Mitarbeitern befragt. Eine besorgniserregende Einschätzung der Personalverantwortlichen: Nur etwas mehr als die Hälfte (53 Prozent) der Angestellten zeigt ein mittleres oder größeres Interesse an der Betriebsrente; im Vorjahr waren es noch 64 Prozent. Ein deutliches

Signal dafür, dass bei Personalverantwortlichen und Arbeitnehmern noch stärkere Aufklärung über die Vorzüge der bAV notwendig ist.

Dabei ist der Beratungsbedarf in Sachen bAV immer noch hoch und beträgt 85 Prozent (2009: 90 Prozent). Das größte Interesse an externer Beratung ist demnach in Betrieben mittlerer Größe (ab 100 Mitarbeiter) zu finden. Unabhängige Finanzberater und Versicherungsmakler bleiben erste Anlaufstelle für Information (43 Prozent) und Beratung (57 Prozent).

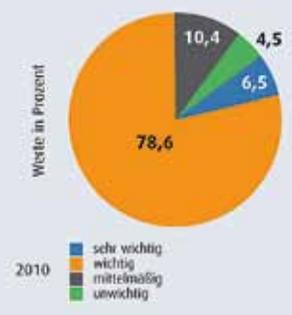
Die Untersuchung zeigt auch, dass sich die bAV allmählich durchsetzt: In 37 Prozent der Unternehmen (2009: 34 Prozent) hat inzwischen mehr als die Hälfte der Mitarbeiter eine Betriebsrente. Doch während die bAV in größeren Firmen mit bis zu 500 Angestellten zum Standard gehört, ist dies bei Unternehmen mit weniger als 100 Mitarbeitern nicht der Fall. Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat auf jeden Fall nicht dazu geführt, dass an der bAV gespart bzw. ihre Einführung vorange-

Betriebe mit bAV: Mitarbeiterinteresse sinkt stetig



Unternehmen mit bAV: Das Interesse der Mitarbeiter an ihrer eigenen Altersvorsorge ist gering und sinkt stetig weiter – so die Einschätzung der befragten Unternehmen, die eine Altersvorsorge anbieten. Sehr starkes oder zumindest starkes Interesse vermuten mit 21,9 Prozent über 17 Prozent weniger als im Vorjahr. Fast die Hälfte sieht nur geringes oder gar kein Interesse.

Beratungsbedarf immer noch gegeben



Unternehmen mit bAV: Trotz leichten Rückgangs um 4,8 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr hält immer noch der ganz überwiegende Teil der Befragten in Un-

trieben worden wäre: 92 Prozent der Unternehmen mit bAV erklärten, dass die Krise keinen Einfluss auf ihre bestehende Betriebsrente habe.

Doch woran erkennt man einen guten bAV-Anbieter? Auch in diesem Jahr hat sich bestätigt, dass bAV Vertrauenssache ist: Als wichtigste Aspekte wurden Seriosität (95 Prozent / 2009: 95 Prozent), kompetente Beratung (92 Prozent / 2009: 94 Prozent) und guter Kundenservice (89 Prozent / 2009: 94 Prozent) genannt. Und was macht ein gutes bAV-Angebot aus? Deutliche Kennzeichen aus Sicht der Personalverantwortlichen sind drei Punkte: Sicherheit bei Insolvenz des Arbeitgebers sowie Schutz vor Pfändung und Hartz IV (91 Prozent / 2009: 87 Prozent), lebenslang garantierte Rente (89 Prozent / 2009: 81 Prozent) und die Höhe der Rendite (83 Prozent / 2009: 77 Prozent).

### Rendite wird wichtiger – Investmentfreiheit auch

Stichwort „Rendite“: Gerade hier gibt es bei den bAV-Angeboten erhebliche Unterschiede. Vor allem britische Anbieter haben sich für deutsche Versicherungskunden als attraktive Alternative zu herkömmlichen Produkten erwiesen: Sie genießen eine größere Investmentfreiheit als deutsche Lebensversicherer und dürfen stärker in höherverzinsliche Produkte investieren. Hiesige Versicherer können höchstens 35 Prozent der Kundengelder in Aktien anlegen – aktuell liegt ihr Anteil sogar bei deutlich unter zehn Prozent.

Ein Blick auf britische Angebote lohnt: Die sogenannten britischen „With Profits“ ermöglichen einen höheren Aktienanteil und sind trotzdem für die steuerliche Förderung anerkannt. Der wesentliche Vorteil liegt in der Diversifizierung der Kapitalanlagen: In ein ausgewo-

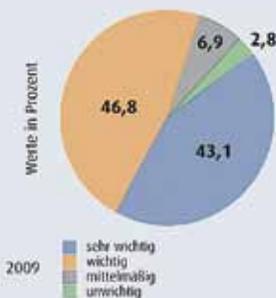
genes Portfolio gehören nicht nur Aktien, sondern auch Anleihen, Bargeld, Unternehmensbeteiligungen und Immobilien. With-Profits-Fonds berücksichtigen dies und arbeiten mit einem aktiv gemanagten Portfolio, das mit dem eines Mischfonds vergleichbar ist. Eine breite Streuung erweist sich gerade in schwierigen Kapitalmarktsituationen als Risiko minimierendes Instrument. Denn bei einem diversifizierten Portfolio kann die Asset Allocation je nach der jeweiligen Kapitalmarktsituation angepasst werden und z. B. der Aktienanteil auch heruntergefahren werden.

Die With Profits von Standard Life bieten natürlich auch Garantien. In der Rentenbezugszeit wird eine garantierte Rente mit garantierten Steigerungen geboten – das ist gerade in der bAV wichtig, weil es Unternehmen von Haftungsrisiken befreit. Während der Ansparphase beschränken sich britische Anbieter auf ein sinnvolles Maß an Garantien. Dies stellt sicher, dass Standard Life die Freiheiten bei der Kapitalanlage behalten und damit dem Kunden, dem nur ein bestimmtes Kapital für die bAV zur Verfügung steht, langfristig bessere Renditeaussichten bieten kann.

Aus meiner Sicht ist die bAV für viele Arbeitnehmer die einfachste Möglichkeit, mit geringem Aufwand und wenig finanziellen Mitteln für die Zeit nach dem Arbeitsleben anzusparen. Die Personalverantwortlichen, Vermittler und Anbieter sollten deshalb gemeinsam dafür sorgen, dass die bAV wieder stärker in den Mittelpunkt des Interesses rückt. ✓



Die komplette Studie können Sie kostenlos unter [www.standardlife.de/bav-studie](http://www.standardlife.de/bav-studie) bestellen.



Unternehmen mit bAV-Beratung diesen Bereich für wichtig oder sogar sehr wichtig. Gänzlich desinteressiert sind 4,5 Prozent der Befragten, 2009 waren das 2,8 Prozent.

### Sicherheit und lebenslange Rente noch wichtiger



Unternehmen mit bAV: Für den überwiegenden Teil der Befragten sind Sicherheit bei Insolvenz und die Garantie lebenslanger Rentenzahlung die wichtigsten Kriterien bei der Auswahl der bAV. Beide Aspekte haben im Vergleich zu 2009 an Bedeutung gewonnen. Auch die Höhe der Rendite ist für über 82 Prozent der Befragten ein wichtigeres Kriterium geworden als 2009.

[pma:] präsentiert:

# Der PI-Letter! So gewinnen Sie neue Kunden



Beate Schlichting,  
Redakteurin [pma:]

„Wir sehen Veränderung als Chance und nutzen diese konsequent für unsere stetige Weiterentwicklung. Daraus erwächst die Bereitschaft, uns im Sinne unserer Partner dem Wandel der Zeit anzupassen, ohne dem Zeitgeist zu verfallen“, lautet einer unserer wesentlichen Standpunkte. Ganz in diesen Sinne hat [pma:] in Zusammenarbeit mit der Storz Medienfabrik GmbH aus Esslingen für Sie eine weitere Innovation entwickelt, die Ihnen helfen soll, neue Kunden zu gewinnen: Den PI-Letter!

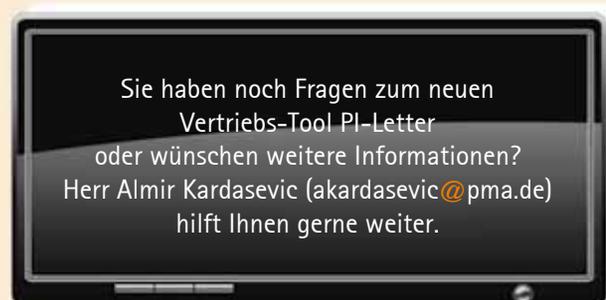
Was ist der PI-Letter? Die Abkürzung PI-Letter heißt vollständig „Personal-Interactiv-Letter“, übersetzt heißt das so viel wie „persönlicher, benutzergesteuerter Brief“. Der PI-Letter ist eine zweistufige Vertriebsanwendung, mit der neue Kunden gewonnen bzw. ganz generell Informationen vermittelt werden können.



Mit dem PI-Letter stellen Sie sich bei Ihren potentiellen Kunden multimedial vor. Mögliche Interessenten bekommen zunächst einmal eine individuell auf sie zugeschnittene Kundenpostkarte. Diese Karte enthält die Adresse der speziell für Sie eingerichteten Internetseite. Ihr potentieller Neukunde erhält mit ihr außerdem seinen Benutzernamen und sein persönliches Kennwort. Damit loggt er sich dann auf Ihrer Seite ein. Nun kann er sich bequem von zu Hause aus in einem Film über Sie und Ihr Angebot informieren. Zum Film gehören natürlich auch Ihre Kontaktdaten und, wenn Sie möchten, Ihr Foto.

Im weiteren Verlauf können Sie selbst sehen, ob jemand Ihr Angebot angenommen und Ihre Seite aufgerufen hat – also ob Interesse an Ihrem Angebot besteht. Der neue PI-Letter stellt somit die Gelegenheit dar, möglicherweise einen Neukunden für sich zu gewinnen! Natürlich kann der PI-Letter auch für die Kundenbindung eingesetzt werden. Der "sprechende" persönliche Brief ist dabei vielfach einsetzbar.

**FAZIT** – Mit dem neuen PI-Letter bietet Ihnen [pma:] eine in Deutschland noch fast unbekannt und ungewöhnliche Art der Neukundengewinnung. Wecken Sie die Neugier Ihrer potentiellen Kunden mit Ihrer individuellen Postkarte und überraschen Sie Ihren Interessenten mit einer individuellen multimedialen Videobotschaft im Internet. Dann ist der erste Schritt für ein erfolgreiches Kundengespräch schon getan. Nutzen Sie daher Ihre Chance! ✓



# Geld vom Staat für Privat

## Ihr Verkaufsargument für das Jahr 2010



Michael Sackczewski,  
Bezirksdirektor,  
Central Krankenversicherung AG

Sicher haben Sie es schon gehört: Seit 1. Januar 2010 werden alle Aufwendungen zur privaten Kranken- und Pflegepflichtversicherung steuerlich berücksichtigt, soweit der Versicherungsschutz nach Art, Umfang und Höhe der gesetzlichen Krankenversicherung (mit Ausnahme des Krankengeldes) entspricht. Grund dafür ist das Gesetz zur verbesserten steuerlichen Berücksichtigung von Vorsorgeaufwendungen – kurz Bürgerentlastungsgesetz. Als Faustformel gilt, dass in den meisten Fällen etwa 80 Prozent der tatsächlich gezahlten Beiträge berücksichtigungsfähig sind.

### Familien profitieren ganz besonders

Neben den Beiträgen des Steuerpflichtigen sind auch die seines Ehegatten und seiner Kinder absetzbar. Dadurch kann die Steuerlast einer privat versicherten Familie teils um mehrere Tausend Euro jährlich sinken. Zum Beispiel: Ein gut verdienender Angestellter, der für seine vierköpfige Familie monatlich 530 EUR Beitrag zahlt, hat jährlich 2.000 EUR mehr Geld im Portemonnaie.

### Vorteile für Kunden und Vertrieb

Für den Kunden bedeutet das Bürgerentlastungsgesetz bares Geld. Das Bundesfinanzministerium rechnet mit einer Entlastung der Bürger in Höhe von insgesamt 9,5 Mrd. Euro. Die Steuerersparnis kann gezielt in private Vorsorge investiert werden. Nutzen Sie diese Chance, um neue Interessenten von einer privaten Krankenversicherung bei der Central zu überzeugen.

### Kunden sind nicht ausreichend informiert

Interne Kundenbefragungen haben ergeben, dass die bessere steuerliche Abzugsmöglichkeit der Krankenversicherungsbeiträge weitgehend unbekannt ist. Selbst Kunden, die das Gesetz kennen, sind über Details oft wenig informiert. Das ist Ihr idealer Ansatzpunkt für eine qualifizierte Beratung!

### Jetzt Steuern sparen, später Beiträge senken

Empfehlen Sie privat versicherten Kunden, ihre Steuerersparnis in eine Beitragsentlastungs-Komponente zu investieren. Damit profitieren Ihre Kunden in zweifacher Hinsicht.

Mit der Beitragsentlastungs-Komponente EBE63 der Central kann Ihr Kunde seine Beiträge ab einem Alter von 63 Jahren um bis zu 75 Prozent senken. Zusätzlich sind die Beiträge für die Beitragsentlastungs-Komponenten steuerlich abzugsfähig – und zwar in dem Umfang bzw. mit der Quote, mit der der Beitrag zur Krankheitskosten-Versicherung abzugsfähig ist.

Ein besonderer Clou für Angestellte: Der Arbeitgeber trägt die Kosten mit, denn die Beitragsentlastungs-Komponente EBE63 ist zuschussfähig. Im Idealfall übernimmt der Arbeitgeber also die Hälfte des zusätzlichen Monatsbeitrages. ✓



*Haben Sie Fragen zum Bürgerentlastungsgesetz? Oder möchten Sie mehr über die Central Krankenversicherung AG und ihre Produkte erfahren? Dann klicken Sie doch mal rein: [www.centralmaklernet.de](http://www.centralmaklernet.de)*



Einfach und verständlich  
- jetzt auch als Video:  
[www.contactm.de/frg-video](http://www.contactm.de/frg-video)

## 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 Garantiefonds-konzept.
- 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.

# [pma:], WIFO und FiNet gründen Ini

## Qualitätsstandards setzen

Marc Oehme,  
[partner:] Redaktionsleiter

Maklerpools sind in den letzten Jahren für Makler und Vermittler vehement wichtig geworden. Die gesetzlichen Veränderungen der letzten Zeit verbunden mit einem erheblichen Verwaltungsaufwand und fehlenden technischen Voraussetzungen haben dafür gesorgt, dass sich immer mehr so genannte „Einzelkämpfer“ einem Maklerpool anschließen. Doch welchen Pool wählen? So gestaltet sich der Markt der Maklerpools sehr heterogen, denn die Angebote einzelner Anbieter unterscheiden sich zum Teil sehr deutlich voneinander.

Wie soll hier ein Interessent durchblicken? Trotz oder gerade aufgrund der vielen Werbeaussagen wie „Wir bieten Höchstprovisionen“ bzw. „Wir sind der Kompetenzführer“ gilt es festzustellen: Die notwendige Transparenz in der Maklerpoolwelt bzw. etwaige Qualitätsstandards gibt es nicht. Aus diesem Grund haben sich die drei Maklerpools [pma:], WIFO und FiNet zusammengefunden, um ein gemeinsames Zeichen für Qualität und Qualitätssicherung im Maklermarkt zu setzen. Unter dem Label „Ausgezeichnete Maklerpools“ wurde eine gemeinsame Initiative gegründet, um Maklern eine detaillierte, objektiv erstellte Übersicht über Kompetenz, Kundenservice und Solidität der drei „ausgezeichneten Maklerpools“ zu vermitteln.



Konkret machen die drei Unternehmen, die immerhin im direkten Wettbewerb miteinander stehen, im Internet unter [www.ausgezeichnete-maklerpools.de](http://www.ausgezeichnete-maklerpools.de) transparent, was das konkret für ihr Leistungsmanagement bedeutet. Die zehn Statements unter der Rubrik ‚Anspruch‘ decken die für jeden Makler elementaren Bereiche EDV-Support, Bearbeitungsgeschwindigkeit oder Passgenauigkeit und Verfügbarkeit von fachlichen Beratungen ab. Ebenso wird auf dieser Internetseite ersichtlich, dass die Erfüllung der eigenen Ansprüche der drei Maklerpools von einer objektiven Instanz, der Ratingagentur Assekurata, überprüft und bestätigt wurde. Im Ratingverfahren, dem sowohl veröffentlichte wie unternehmensinterne Informationen

und Daten aus Kundenbefragungen zugrunde liegen, werden die Prüfkriterien Maklerorientierung, Maklerzufriedenheit und Solidität bewertet. „[pma:], WIFO und FiNet, die sich als bisher einzige Maklerpools dem Rating gestellt und hervorragend abgeschnitten haben, zeigen mit ihrer Teilnahme am Ratingverfahren deutlich, welchen Stellenwert sie ihrem Qualitätsmanagement beimessen“, beschreibt Markus Kruse von Assekurata die neue Initiative „Ausgezeichnete Maklerpools“.



Wie kam es zu dem Zusammenschluss? „Die Idee kam uns auf einem gemeinsamen Meeting. WIFO, FiNet und [pma:] waren die ersten, die sich getraut haben, sich dem Pool-Rating von Assekurata zu stellen. Durch das Verfahren und das hervorragende Ergebnis waren wir plötzlich in der Lage, interessierten Maklern von einer renommierten Rating-Agentur geprüfte Informationen zu liefern. Wir waren und sind uns einig, dass der bloße Blick auf Provisionshöhen allein als Entscheidungsgrundlage für oder gegen einen Pool nicht reicht, zumindest

# Initiative „Ausgezeichnete Maklerpools“

Karl Burkart (WIFO), Lambert Stegemann, Markus Neudecker (FiNet) und Markus Kruse (Assekurata) (v.l.n.r.) bei der Übergabe der Assekurata-Prüfzertifikate.

nicht für den qualifizierten Berater“, erörtert Lambert Stegemann die Vision hinter dem neuen Projekt und beschreibt weiter dass sich durch „diese neue Transparenz am Markt ein Makler nicht mehr allein auf vollmundige Versprechungen verlassen muss, sondern klipp und klar nachvollziehen kann, welches Dienstleistungsangebot mit welcher Qualität von den geprüften Pools geliefert wird“. Durch die neutrale Befragung von Assekurata und der daraus folgenden Darstellung aller notwendigen Daten der Pools auf [www.ausgezeichnete-maklerpools.de](http://www.ausgezeichnete-maklerpools.de) wird es damit erstmalig dem Makler möglich, einen kompletten Überblick über alle wesentlichen Informationen zu erhalten.

Um eines klar zu stellen: Bei der Zusammenarbeit von [pma:], WIFO und FiNet handelt es sich um kein neues Poolmodell und vor allem auch nicht um einen Provisionsoptimierungsverein. Vielmehr handelt es sich um eine Initiative Gleichgesinnter, für die Qualität, Dienstleistungsorientierung und Solidität im Vordergrund stehen. „Wir wollen die vorhandenen Facetten unserer etablierten Geschäftsmodelle, die eben durchaus unterschiedlich sind, mit der Initiative deutlich herausstellen und den Blick dafür schärfen, was eine ordentliche Dienstleistung eines ordentlichen Maklerpools am Markt denn konkret bedeutet und wie unterschiedlich die Ausprägungen dabei sein können“, so Markus Neudecker von FiNet.

Sofern sich ein Maklerpool ebenfalls zum Wohle des Marktes entscheiden sollte, sein Unternehmen mittels eines Ratings transparent zu machen, steht ihm jederzeit der Zugang zum Club der „Ausgezeichneten Maklerpools“ offen. „Jeder der sich dem Ratingverfahren stellt ist gerne eingeladen, sich an der Initiative zu beteiligen. Wir möchten bewusst keinen Closed-Shop, dass würde auch dem Anspruch der beteiligten Pools und der Ratingagentur Assekurata nicht gerecht werden“ verdeutlicht Karl Burkart von WIFO.

Auch die nächsten Schritte der neuen Initiative stehen schon auf der Agenda. So werden sich die Verantwortlichen von „Ausgezeichnete Maklerpools“ schon bald mit Marktteilnehmern und Gesellschaften austauschen, um



einheitlich Strategien für mehr Qualität im Maklermarkt zu entwickeln. Zudem planen die Mitglieder der Initiative aktuell einen Roundtable mit Vertretern von Produktgebern, um mit ihnen Strategien für die langfristig erfolgreiche Versorgung von Endkunden mit Finanz- und Versicherungsprodukten zu erarbeiten.

Viele Pools auf diesem Markt streben nach Qualität oder geben an, diese zu besitzen. Ein [pma:] Partner jedoch kann von sich behaupten mit einem Pool zusammenzuarbeiten, der diese nachhaltige Qualität auch mit einem exzellenten Assekurata-Ratingergebnis belegen kann. „Qualität bedeutet für uns, dass wir unseren angehenden Vermittlern bei deren dauerhafter und erfolgreicher Beratung und Betreuung von Kunden eine umfassende, persönliche Unterstützung anbieten“, erläutert Lambert Stegemann dann auch abschließend. Und dies wird auch in Zukunft so bleiben.

**FAZIT** Die Initiative Ausgezeichnete Maklerpools ist ein Zusammenschluss der Maklerpools [pma:], WIFO und FiNet und versteht sich zum einen als Orientierungshilfe für Makler, Produktgeber und Maklerkunden, denn sie macht für diese Zielgruppen entscheidungsrelevante Strukturen innerhalb der Pools transparent. Zum anderen ist diese Initiative eine in die Zukunft gerichtete Institution. Oberste Ziel ist es dabei, endlich den Markt transparenter zu machen und Qualitätsstandards zu setzen. Schauen Sie doch einfach mal rein unter: [www.ausgezeichnete-maklerpools.de](http://www.ausgezeichnete-maklerpools.de) ✓

# Riester-Beitragsersatzung und Rente PLUS mit Pflegeschutz

## Volkswohl Bund interpretiert Top-Produkte neu



Jennifer Klösel  
Produktmanagerin klassische  
Lebens- und Rentenversicherungen,  
Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G.

Als erstes Versicherungsunternehmen am deutschen Markt bietet die Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G. eine Riester-Rente an, die mit einer Beitragsersatzung im Falle der Berufsunfähigkeit ausgestattet ist. Muss der Kunde wegen Berufsunfähigkeit auf sein Einkommen verzichten, läuft seine private Altersvorsorge unverändert, aber unterm Strich kostenlos weiter.

Der Bedarf für dieses Produkt ist da: Für viele Menschen stellt die Riester-Rente das Fundament ihrer privaten Altersvorsorge dar, oft ist sie sogar die einzige Zusatzrente, die sich ein Kunde leistet. 200 000 Erwerbstätige werden jedes Jahr in Deutschland berufsunfähig. Sie alle müssen die Folgen von Krankheiten und Unfällen verkraften, ihre Lebensumstände ändern sich massiv und das gewohnte Einkommen fällt weg. Mit einer Riester-Rente der Volkswohl Bund Versicherungen können sie ihre private Altersvorsorge gezielt absichern.

### Bei Berufsunfähigkeit Riester-Beitrag zurück

Die Kosten für den BU-Schutz betragen je nach Berufs-kategorie etwa fünf bis zehn Prozent des Beitrags und sind sogar förderfähig (siehe Tabelle rechts oben). Außerdem überzeugt die neue Riester-Rente mit nur drei einfachen Risikofragen (siehe unten), der verhältnismäßig kurzen Wartezeit von drei Jahren und mit einer Sofortabsicherung bei einer Berufsunfähigkeit als Unfallfolge.

Den BU-Versicherungsschutz für die Eigenleistungen gibt es übrigens nicht nur bei Riester-Verträgen. Privat-

Vereinfachte Gesundheitsprüfung	
1. Sind Sie zurzeit oder waren Sie in den letzten 2 Jahren für einen zusammenhängenden Zeitraum von mehr als 2 Wochen arbeitsunfähig?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
2. Sind Sie anerkannt erwerbsgemindert (MdE/GdS) oder schwerbehindert (GdB) oder wurde bei Ihnen eine HIV-Infektion festgestellt (positiver AIDS-Test)?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
3. Über Sie in Ihrer Freizeit eines der folgenden Hobbys aus: Kampfsport mit Vollkontakt, Höhlen-, Eis- oder Wracktauchen, Motorrennsport, Extremsport mit erhöhter Unfallgefährdung?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein

Berufskategorie	mtl. Mindest-eigenbetrag	mtl. Beitrag der Riester-Rente	mtl. BU-Beitrag
1+	120,50 EUR	113,09 EUR	7,41 Euro (6,1%)
1	120,50 EUR	110,13 EUR	10,37 Euro (8,6%)

*Riester-Beispiel: Mann, Brutto-Einkommen 40.000 Euro, Alter 30 Jahre, Endalter 67 Jahre*

Rente und bAV-Rente lassen sich ebenso effektiv und unkompliziert gegen Berufsunfähigkeit versichern. Die Riester-Rente mit BU-Beitragsersatzung ist bereits Teil des aktuellen Volkswohl Bund-Angebotsprogramms.

### Fördercheck bringt Beratungssicherheit

Mit dem Riester-Fördercheck kann der Vermittler seinem Kunden sofort den Nachweis bringen, ob er grundsätzlich förderberechtigt ist oder nicht. Der Fördercheck ist Bestandteil des Volkswohl Bund-Förderrechners.

### Rente PLUS: Doppelte Bezüge möglich

Die Privat- und bAV-Rente der Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G. gibt es ab sofort mit einem integrierten Pflege-Schutz. Riester- und Basis-Renten werden bald folgen. Sobald ein Versicherter zum Rentenbeginn pflegebedürftig ist oder falls er während des Rentenbezugs zum Pflegefall wird, öffnet die neue Rente PLUS einen wirksamen Pflege-Schirm. Die erhöhte Rente wegen Pflegebedürftigkeit leistet ungefähr das Doppelte der dynamischen Gesamtrente zum vereinbarten Rentenbeginn und trägt so zur Finanzierung der Pflegekosten bei. Für die Rente PLUS ist keine zusätzliche Gesundheitsprüfung nötig.

### Pflegeschutz auch im Rentenbezug

Mit der Volkswohl Bund-Rente Plus verfügt der Vermittler über ein klares Alleinstellungsmerkmal in der Beratung. Zwar gibt es bereits vereinzelt ähnliche Produkte am Markt, diese leisten jedoch nur, wenn der Versicherte bei Rentenbeginn pflegebedürftig ist. Dagegen hält der Volkswohl Bund seinen Pflegeschutz auch während des Rentenbezugs aufrecht.

Der Versicherte sollte gerade während der Rentenzeit nicht auf eine Pflegeabsicherung verzichten. Denn statistisch gesehen steigt das Pflegefallrisiko nach Rentenbeginn stark an. Schon ab dem 75. Lebensjahr ist fast jeder zehnte Rentner pflegebedürftig. ✓

# Der Service beginnt bereits zu Lebzeiten



Walter Capellmann,  
Hauptbevollmächtigter der  
Monuta N.V.  
Niederlassung Deutschland

Auch der Tod ist nicht umsonst. Das stellen Hinterbliebene fest, wenn sie die Bestattung eines Angehörigen organisieren müssen. Diese finanzielle Belastung muss nicht sein. Mit einer Trauerfall-Vorsorge der Monuta kann jeder frühzeitig finanziell vorsorgen. Darüber hinaus kann die Trauerfall-Vorsorge der Monuta noch viel mehr: Wer sie abschließt, entlastet nicht nur die Hinterbliebenen, sondern profitiert bereits zu Lebzeiten von den Services der Versicherungsgesellschaft.

Monuta ist seit 2007 am deutschen Markt. Dem niederländischen Marktführer im Bereich Trauerfall-Vorsorge ist vor allem eines wichtig: sich über die rein finanzielle Absicherung hinaus um seine Kunden zu kümmern.

## Mit der Trauerfall-Vorsorge der Monuta haben Versicherte die Wahl:

Sie können die Versicherungssumme an die Hinterbliebenen beziehungsweise einen festgelegten Begünstigten auszahlen lassen. Diese gestalten die Bestattung dann nach eigenem Empfinden.

Sie hinterlegen ihre Wünsche für die eigene Bestattung bei Monuta. Dazu hat Monuta einen Fragebogen entwickelt, das Szenarium. Darin wird von der Art der Bestattung über die Musik bis hin zur Traueranzeige alles festgehalten – und zwar verbindlich für die Hinterbliebenen.

Oder der Versicherte wählt eines der drei Vorsorgepakete, die Monuta in Kooperation mit der Deutschen Bestattungsfürsorge (DBF) anbietet. Die Pakete unterscheiden sich in Versicherungssumme und Leistungsumfang und enthalten feste Leistungen wie die Organisation der Trauerfeier, Bestatterdienstleistungen, Sarg beziehungsweise Urne und einen tele-

fonischen Bereitschaftsdienst. Der Versicherte wählt das Paket, das seinen Anforderungen für eine würdevolle Bestattung am meisten gerecht wird. Die Versicherungssumme wird dann direkt an einen Bestatter der DBF ausgezahlt, der sich um alles kümmert.

Doch damit nicht genug. Die Trauerfall-Vorsorge der Monuta bietet noch weitere Vorteile: Der Versicherungsschutz gilt bereits ab der ersten Beitragszahlung und zwar lebenslanglich. Auf Wunsch kann die Versicherung auch ohne Gesundheitsprüfung abgeschlossen werden. Minderjährige Kinder sind kostenlos mitversichert. Und: Der Versicherungsschutz gilt auch im Ausland. Das heißt, Monuta kümmert sich um alle Formalitäten und sorgt für die Rückholung des Verstorbenen nach Deutschland.

## Kostenlose Rechtsberatung

Wer jetzt noch nicht überzeugt ist: Der Service der Monuta beginnt bereits zu Lebzeiten. Monuta hat zum Beispiel einen Bestattungskostenrechner entwickelt. Kaum jemand weiß, mit welchen Kosten bei einer Bestattung zu rechnen ist. Unter [www.monuta.de](http://www.monuta.de) kann nun jeder die Kosten für eine Bestattung seiner Wahl kalkulieren und kennt so die Versicherungssumme, die seinen Wünschen entspricht.

Als besonderen Service bietet Monuta eine telefonische Rechtsberatung an. In Deutschland zugelassene Rechtsanwälte beraten die Versicherten bei Fragen zu: Vorsorgevollmacht, Betreuungsverfahren, Patientenverfügung, Privat-Vertragsrecht, Privat-Versicherungsvertragsrecht sowie Familien- und Erb-Recht nach deutschem Recht. Wer die Monuta Trauerfall-Vorsorge abgeschlossen hat, kann sich hier die Kosten für einen Rechtsanwalt sparen. ✓

# [pma:] Trainings-Management

## Persönliche Kompetenzen stärken!



Marc Oehme,  
[partner:] Redaktionsleiter

Die Persönlichkeit eines Menschen zu beurteilen ist vielfach äußerst schwierig. Eines aber lässt sich mit Sicherheit sagen: Jeder Mensch hat eine individuelle, einzigartige und unverwechselbare Persönlichkeit. Fähigkeiten wie Leistungsbereitschaft, Engagement, Motivation, Flexibilität, Kreativität, Selbstwirksamkeit und Ausdauer sind dabei genauso unterschiedlich bei den Menschen vorhanden wie die dazu gehörende persönliche Kompetenz. Ohne Frage wird dabei die persönliche Kompetenz in der heutigen Zeit – neben dem fachlichen Wissen – eine immer wichtiger werdende Komponente bei der täglichen Arbeit eines Finanzdienstleisters. „Wenngleich die fachlichen Herausforderungen unbestritten von hoher Bedeutung sind, so stellen die persönlichkeitsbildenden, weichen Faktoren als substanzielle Elemente im weiten Feld der Kommunikation, ein nicht unerhebliches Potenzial zur Zielerreichung des einzelnen Maklers dar“, so Lambert Stegemann. Um die persönliche Kompetenz zu erweitern, gilt es dabei die vorhandenen Stärken auszubauen.

Um dieses zu erreichen, hat sich daher zum Jahreswechsel 2009 ein freies Trainerkonsortium mit dem Ziel gebildet, die Partner der [pma:] durch Seminare und Workshops – außerhalb der reinen Fachthemen – zu unterstützen. Zum Trainerteam gehören Professor Dr. Heinz-Gerd Bordemann, Hochschullehrer (Münster), Andrea Collet, Kommunikationstrainerin (Köln), Petra Höher, Business-Coach (Bad Oeynhausen), Dipl.-Kfm. Carl-Dietrich Sander, UnternehmerBerater (Neuss), Tilo Scherf, Unternehmensberater (Greven), Ass. jur. Frank Seeber, Kommunikationstrainer (Ascheberg) und Raymond N. R. Wilbois, Verhaltenstrainer (Telgte). Unter dem Label [pma:] Trainings-Management bieten die Experten [pma:] Partnern künftig ein Fortbildungsangebot – neben der Deutschen Makler Akademie mit ihren Fachthemen – für die Bereiche wie Persönlichkeitstraining, Kommunikations- und Führungsmethodik sowie aktuelle Rechtsgrundlagen an. Zudem werden Seminare zu relevanten Themenfeldern wie Unternehmensführung und Vertriebsmarketing offeriert.

Im Rahmen der großen Auftaktveranstaltung der [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH am 22. Januar 2010 in der Halle Münsterland präsentierte sich dabei das Trainerteam erstmals den Anwesenden und überreichte die Programmbroschüre an interessierte Personen. Eine Abfrage zur Interessenlage der einzelnen Themenfelder vermittelte im Ergebnis, dass man auf dem richtigen Weg ist.

**FAZIT** Ob im privaten oder im beruflichen Leben: Es war und ist von jeher wichtig das eigene Wissen und die persönlichen Fähigkeiten sowie Kompetenzen zu erkennen und diese bedarfsorientiert weiter fortzubilden. Nebst der Lösung zu den fachlichen Herausforderungen bietet [pma:] daher künftig unter dem Label [pma:] Trainings-Management ein neues Fortbildungskonzept zur Erweiterung der persönlichen Kompetenz an. Ansprechpartner für die Trainerkooperation ist Raymond N. R. Wilbois ([www.raymond-wilbois.de](http://www.raymond-wilbois.de)). Die Details zu den Veranstaltungen finden Sie außerdem im Infosystem unter „Termine“. Nutzen Sie die Chance! ✓



Komplett präsentierte sich das neue [pma:] Trainings-Management im Rahmen der Jahresauftakttagung 2010 in der Halle Münsterland den [pma:] Partnern.



Berufsunfähigkeit kann jeden treffen.  
Auch Ihre Kunden.

**Die Allianz Berufsunfähigkeits-Versicherung. Sichert Ihre Kunden rechtzeitig ab.**

Statistisch gesehen wird jeder fünfte Arbeitnehmer in Deutschland berufsunfähig. Häufige Ursachen dafür sind Rückenleiden und psychische Krankheiten. Was geschieht, wenn es einen trifft? Die Folgen können das ganze Leben verändern. Mit der Allianz Berufsunfähigkeitsvorsorge sind Ihre Kunden auf diesen Fall vorbereitet und finanziell abgesichert. Mehr zum Leistungsspektrum unter [www.makler.allianz.de](http://www.makler.allianz.de).

Hoffentlich Allianz.



# Gothaer Perikon

Auch bei schweren Krankheiten abgesichert



Thomas Ramscheid,  
Key Account Manager,  
Gothaer Allgemeine Versicherung AG

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

## Rechtzeitige Absicherung gegen die Folgen. Versicherer bieten Lösungen.

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

Eine solche Absicherung war bisher kaum zu bekommen, mittlerweile bieten auch deutsche Versicherer für diese Risiken eine Lösung an. Einer der Pioniere auf dem Gebiet ist die Gothaer Lebensversicherung, die über das innovative Produkt Gothaer Perikon mit einem breiten Leistungsspektrum verfügt: Gothaer Perikon bietet eine Absicherung für den Todesfall, für den Fall einer schweren Krankheit, Berufsunfähigkeit, Erwerbsunfähigkeit oder Pflegebedürftigkeit. Leibliche und adoptierte Kinder im Alter von un-

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

- Kapitalzahlung im Todesfall,
- Kapitalzahlung bei Eintritt einer der definierten schweren Krankheiten,
- Kapitalzahlung bei Invalidität (Erwerbsunfähigkeit oder Pflegebedürftigkeit),
- Rentenzahlung bei Berufsunfähigkeit.

## Gothaer Perikon: flexibler Gestaltungsrahmen bei innovativer Kapitalanlage

Der flexible Gestaltungsrahmen bietet maßgeschneiderte Lösungen, die durch die Nachversicherungsgarantie mitwachsen. Das bedeutet

Je Antrag  
bis einschließlich  
30. Juni 2010!

**50 EUR BONUS**

Mehr Infos und konkrete Angebote erhalten Sie von Frau Sivari:  
buket\_sivari@gothaer.de  
Tel. (0221) 308-34011

für den Kunden: Bei bestimmten Anlässen, wie zum Beispiel Geburt, Adoption eines Kindes, Heirat, Aufnahme einer Selbständigkeit in gewissen Berufen oder erstmalige Finanzierung einer selbstgenutzten Immobilie kann der Versicherungsschutz unter bestimmten Voraussetzungen ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöht werden. Ein zusätzlicher Mechanismus, die Leistungen aus der Versicherung im Laufe der Zeit zu steigern, ist die Vereinbarung einer Dynamik. Dahinter verbirgt sich ein Prozentsatz, um den Beitrag und Versicherungssumme jährlich, alle zwei oder alle drei Jahre ansteigen. Auch hier ist keine weitere Gesundheitsprüfung nötig.

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

Thomas Ramscheid  
Key Account Manager  
Gothaer Allgemeine Versicherung AG  
0177-2467564  
thomas\_ramscheid@gothaer.de



# Fingerfood ZUR Fußball-WM



Am 11. Juni ist es endlich soweit. Die WM 2010 wird angepfiffen und wir können uns auf über vier Wochen Fußball freuen. Wer hat da schon Lust, lange in der Küche zu stehen anstatt vor dem Fernseher mitzufiebern? Wir haben daher diesmal drei köstliche Kleinigkeiten für Sie, die sich nicht nur schnell vorbereiten lassen, sondern vor allem auch als Fingerfood der richtige Begleiter für ein spannendes Spiel sind.

Guten Appetit wünschen  
Rosi de Vries und Dietmar Doktor

## Keftedes

1 Scheibe entrindetes Weißbrot zerkleinern und in etwas Wasser einweichen. Gut ausgedrückt mit 2 Zwiebeln, 1 EL Oregano und 2 EL Petersilie, 800 g Rinderhackfleisch, 3 EL Olivenöl, 1 EL Ouzo, 1 EL Zitronensaft und Salz gut vermischen. Nach 30 Min. Ruhe im Kühlschrank werden aus der Fleischmasse walnussgroße Bällchen geformt, die mit etwas Öl bestrichen unter häufigem Wenden auf dem Grill gebraten werden.

## Suvlaka arniu

800 g Fleisch von der Lammkeule werden in 2-3 cm große Würfel geschnitten und in einer Mischung aus 1 Tasse Olivenöl, ½ Tasse trockenem Rotwein, dem Saft von 1 Zitrone, 1 TL gerabeltem Oregano & Pfeffer mindestens 12 Stunden mariniert. Die trocken getupften Fleischstücke werden –abwechselnd mit etwas Lorbeerblatt – zu Spießchen gesteckt, die dann auf 10 Min. Hitze vom Grill warten. Danach salzen.

## Tzatziki

Dazu eine ½ Salatgurke raspeln, salzen und nach 15 Min. gut ausdrücken. 1-2 gepresste Knoblauchzehen mit jeweils 125 g Joghurt und Sahnequark, 2 EL Olivenöl, 1 EL Essig, 1 TL frisch gehacktem Dill, Salz und Pfeffer verrühren. Gut gekühlt mit Pita (griechisches Fladenbrot) servieren.

## ViDivi

Weingut Espelt

Alkohol: 13% Vol.

Säure: 3,9g

Restzucker: 0,6g

Serviertemperatur: 16-18° C



## Rosé Saigner

Weingut Schneider

Alkohol 13% Vol.

Säure: 4,7g

Restzucker: ca. 1,7g

Serviertemperatur: 10-12° C

Weinempfehlung von Münsters Weinkontor, Biederlackweg 5a, 48167 Münster, [www.muenstersweinkontor.de](http://www.muenstersweinkontor.de)

# Erfolgsrezept Gesundheits- konto. Je früher, desto besser



Hans-Georg Reubold,  
Bezirksdirektor,  
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.

Die Stuttgarter führte im Februar 2010 ein neues Produkt ein, mit dem Gesundheit auch in Zukunft noch bezahlbar bleibt. Die Produktidee ist einzigartig und bietet ein immenses Vertriebspotential.

## Der Bedarf

Das Gesundheitswesen steht vor tiefgreifenden Problemen. An laufenden Teuerungen in Form von Beitragsanstiegen bzw. Leistungskürzungen kommt auf kurz oder lang keiner vorbei. Ursächlich hierfür sind:

- ➔ Der medizinisch-technische Fortschritt mit hoch entwickelten Untersuchungs- und Behandlungsmethoden, die immer kostspieliger werden.
- ➔ Diese Entwicklung führt zu einer höheren Lebenserwartung mit immer mehr Älteren, chronisch Kranken, die stetig steigende Aufwendungen aus dem Gesundheitswesen benötigen.
- ➔ Hinzu kommt der sinkende Anteil der erwerbstätigen Beitragszahler.

Vor allem den heute 20- bis 40-Jährigen drohen zukünftig horrende Abgaben für das Gesundheitssystem bzw. weitere Leistungskürzungen. Was nicht jedem

bewusst ist: Rentner müssen Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung entrichten. Im Einzelfall werden zu deren Ermittlung auch Nebeneinkünfte wie beispielsweise Betriebsrenten oder Mieteinnahmen herangezogen.

Ohne private Vorsorge ist daher der absehbare Anstieg der Gesundheitskosten nicht zu verkraften. Egal ob gesetzlich oder privat krankenversichert, wer auch im Alter ausreichend medizinisch versorgt werden möchte, sollte am besten sofort mit einem geeigneten Sparprogramm beginnen.

## Das steckt hinter dem Stuttgarter Gesundheitskonto

Die Funktion ist einfach. Während des Erwerbslebens wird das Gesundheitskonto nach und nach mit Sparbeiträgen gefüllt. Das so angesparte Kapital wird zusätzlich durch die hohen Renditen der Stuttgarter vermehrt. Im Rahmen der Auszahlung wählen die Versicherungsnehmer schließlich zwischen drei Varianten, um die Kosten für Krankenversicherung und die Aufwendungen für die Gesundheit zu reduzieren. Zukünftige und rückwirkende Beitragsentlastung zur Krankenversicherung oder Kapitalentnahme zur Finanzierung unvorhersehbarer Gesundheitskosten wie Rezeptzuzahlungen, Zahnersatz oder sogar kosmetischen Operationen.

Mit diesem neuen und gleichermaßen einfachen Produktkonzept positioniert sich die Stuttgarter erneut als innovativer Versicherer, der heute bereits an die Probleme von morgen denkt und darauf mit markt- und bedarfsgerechten Produkten reagiert.

Abgerundet wird das Gesundheitskonto mit der passenden Vertriebsunterstützung und den aufeinander abgestimmten kommunikativen Maßnahmen für Sie als Makler. So stehen Ihnen ein Kundennewsletter, Druckstücke sowie ein maßgeschneidertes Softwaretool zur Verfügung. Auch der Antrag, die Police und das Beitragsinkasso tragen den Namen Gesundheitskonto – und Krankenversicherungsprodukte sind bekanntermaßen weniger stornoanfällig.

Nutzen Sie das Stuttgarter Gesundheitskonto zur Steigerung unseres gemeinsamen Verkaufserfolges! ✓

---

 Herrn Hans-Georg Reubold  
Bezirksdirektor  
 Stuttgarter Lebensversicherung a.G.  
 0177-7107052  
 hans-georg.reubold@stuttgarter.de

# „AUCH DICKSCHÄDEL MÜSSEN SUPER VERSICHERT SEIN.“

VON EXPERTEN  
VERSICHERT

**VHV** ///  
VERSICHERUNGEN



## JETZT NEU: DIE VIELLEICHT BESTE UNFALLVERSICHERUNG ALLER ZEITEN.

Es gibt tausend Ursachen für einen Unfall. Und es gibt eine Versicherung, die Sie optimal schützt – die neue VHV Unfallversicherung **KLASSIK-GARANT**. Sie überzeugt mit starken Leistungen zu einem günstigen Preis. Über frei wählbare Zusatzbausteine lässt sich Ihr Unfallschutz individuell anpassen – für optimalen Schutz zu jeder Zeit. Auch in der Zukunft. Denn mit unserer einmaligen Leistungs-Update-Garantie fließen alle zukünftigen Leistungsverbesserungen automatisch in Ihren Vertrag ein. Nähere Informationen erhalten Sie in unserem Vermittler Portal [www.vhv-max.net](http://www.vhv-max.net)

[pma:] fragt nach:

# Kostenausgleichsvereinbarung



Als führender Liechtensteiner Lebensversicherer ist die PrismaLife mit der Entwicklung von flexiblen und kostengünstigen Vorsorgelösungen für jedes Budget rasant gewachsen. Mittlerweile verwaltet die PrismaLife 493 Mio. EUR an Kundengeldern und hat 181 Mio. EUR gebuchte Bruttobeiträge in ihren Büchern stehen. Die PrismaLife hat sich der Transparenz, Verständlichkeit und Kosteneffizienz bei Fondspolice und Risikolebensversicherungen verschrieben. Eine Besonderheit der innovativen Produktentwicklung stellt die Kostenausgleichsvereinbarung (KAV) dar, mit der die Kosten transparent und getrennt vom Versicherungsvertrag ausgewiesen werden. [pma:] sprach hierzu mit Andreas Butgereit, Leiter Key Account Management der PrismaLife.

Andreas Butgereit,  
Leiter Key Account Management,  
PrismaLife AG

[pma:] Herr Butgereit, PrismaLife bietet die KAV momentan für ihre Produkte der dritten Schicht, Prisma Rent und PrismaJunior, an. Was bringt der separate Kostenausgleich Ihren Versicherten?

**Butgereit:** Mit der Kostenausgleichsvereinbarung trennt die PrismaLife die Abschlusskostenerstattung vom eigentlichen Versicherungsvertrag. Unser Kunde weiß damit genau, was er für welchen Service bezahlt. Bei der PrismaLife gibt es damit keine Verschleierung der Kosten, wir garantieren sogar, dass es keine versteckten Kosten gibt. Insgesamt nennen wir das „absolute Transparenz“. Für unseren guten Service brauchen wir uns mit unserer äußerst niedrigen Kostenstruktur nicht zu verstecken. Unsere Versicherten erhalten durch den separaten Kostenausgleich außerdem eine Netto-Police: Das heißt, die

Beiträge wandern gleich zu Beginn fast vollständig in die Kapitalanlage. Das macht sich von Anfang an in hohen Rückkaufswerten und am Ende der Laufzeit in weitaus höheren Renditen bemerkbar. Stichwort Zinsezinseffekt!

[pma:] Der Kunde profitiert also vom Renditeplus und von hohen Rückkaufswerten. Aber wie funktioniert der separate Kostenausgleich im Detail?

**Butgereit:** Ganz einfach! Wir schließen mit unserem Kunden zwei Verträge: Einen für die Versicherung selbst und einen zweiten für den Ausgleich der Abschluss- und Vertriebskosten. Dabei kann der Versicherte die Kosten flexibel gemäß den eigenen finanziellen Möglichkeiten und Wünschen begleichen: In Form einer einmaligen Zahlung oder gestaffelt in bis zu 48 Monatsraten. Zudem kann er den Beitrag für die Versicherung während der Kostentilgung reduzieren, damit insgesamt der monatliche Betrag nicht überschritten wird. Wir nennen das „step up“, denn nach der Tilgung fließt dann der gesamte Betrag in die Versicherung. Mit unserer Kostenausgleichsvereinbarung bieten wir also ein einfaches und gleichzeitig flexibles Modell.

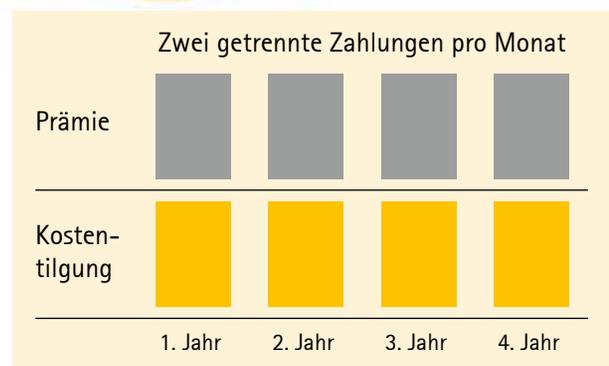
# bietet absolute Transparenz

[pma:] Damit haben Vermittler überzeugende Verkaufsargumente für Ihre KAV-Produkte. Aber hat der separate Kostenausgleich auch Auswirkungen auf die Vergütung der Vermittler?

**Butgereit:** Natürlich, und zwar durchweg positive! Mit der Kostenausgleichsvereinbarung haben die Vermittler weitgehende Sicherheit über Ihre Provision. Ihre Vergütung zahlen wir ihnen gleich nach Abschluss eines Vertrags. Sie ist auch nicht gefährdet, wenn der Kunde arbeitslos, arbeitsunfähig oder berufsunfähig wird oder gar stirbt. Die Kostenausgleichsvereinbarung ist nämlich gegen diese Risiken abgesichert. Und sogar, wenn der Kunde seine Versicherung vorzeitig kündigt: Die Kostenausgleichsvereinbarung ist nämlich grundsätzlich unkündbar und bleibt vom Schicksal der Versicherung gänzlich unberührt. Voraussetzung ist natürlich, der Kunde ist zahlungsfähig und wurde angemessen beraten. Auf die Zahlung ihrer Provision können sich unsere Vermittler also verlassen. Das ist ein unschlagbarer Vorteil gegenüber allen anderen Kostenausgleichs- und Provisionsmodellen. Natürlich haben die Vermittler dabei auch ein Mitspracherecht. Sie können frei entscheiden, ob sie für einzelne Verträge die Provisionshaftung übernehmen.

[pma:] Ein weiteres starkes Verkaufsargument für Ihre Policen ist die Möglichkeit auch Sachwerte in den Vermögensaufbau einzubeziehen. Was hat es damit auf sich?

**Butgereit:** Geschlossene Fonds wie Immobilienfonds, Schiffsbeteiligungen oder Investments im Bereich der Erneuerbaren Energien haben sich als krisenfeste und langfristig rentable Anlagen etabliert. Durch ihre Unabhängigkeit von traditionellen Anlageklassen eignen sie sich hervorragend zur Ergänzung im langfristigen



” Auf die Zahlung ihrer Provision können sich unsere Vermittler also verlassen.

Vermögensaufbau. Wir bieten nun fondsgebundene Rentenversicherungen in allen drei Schichten der privaten Altersvorsorge nach deutschem Recht an, die über den exklusiven Fonds MPC Prime Basket in ein ganzes Portfolio geschlossener Sachwert-Fonds investieren. ✓

Auf



# ertrauen setzen

## Die Chancen der Krise



Sabine Brunotte,  
BrunotteKonzept

*Seit fast zwei Jahren ist die Finanz- und Wirtschaftskrise das beherrschende Thema. Wie reagieren Verbraucher darauf, wem vertrauen sie noch, und welche Schlussfolgerungen können Makler daraus ziehen?*

Die jüngste Krise breitete sich wie ein Lauffeuer aus: Entzündet als Subprime-Krise in den USA, entwickelte sie sich schnell zur internationalen Finanzkrise und erhielt durch die Vertrauenskrise zusätzliche Nahrung, um schließlich im letzten Jahr als Wirtschaftskrise die Realwirtschaft zu erreichen. Die Flamme ist noch nicht erloschen, aber mittlerweile zeigen sich erste Indikatoren für eine wirtschaftliche Erholung. Auch die Bevölkerung ist weniger betroffen, als zunächst befürchtet. Ende 2009 erklärten bei einer Umfrage des Deutschen Instituts für Altersvorsorge bereits 64 Prozent der Befragten, von der Wirtschafts- und Finanzkrise persönlich nicht betroffen zu sein. Ein halbes Jahr zuvor hatte dieser Wert noch zehn Punkte niedriger gelegen.

Was aber in der Krise gelitten hat, ist das Vertrauen der Bürger in Institutionen und Unternehmen. Gegenüber der Finanzwirtschaft ist der Vertrauensschwund besonders ausgeprägt. Nur noch jeder Dritte vertraut der Finanzbranche, hat der „Vertrauensindex“ von TNS Emnid herausgefunden. Allerdings lohnt es, genauer hinzuschauen, denn die Spreizung unter den einzelnen Akteuren ist groß, wie die Grafik (oben rechts) zeigt. Versicherer konnten sich im oberen Mittelfeld noch relativ gut behaupten.

Im letzten Jahr haben die Marktforscher von You Gov Psychonomics Makler befragt, welche Produkte aus

ihrer Sicht am stärksten von der Finanzkrise betroffen sind. Bei den Versicherungen sehen Makler die fondsgebundenen Lebens- und Rentenverträge als Verlierer. Risikobetonte Produkte wie Risiko-Lebensversicherung oder die Absicherung bei Berufsunfähigkeit hingegen gelten als so gut wie krisenresistent. Im Finanzsegment waren Investment-Produkte und Beteiligungen die Absteiger. Dabei spielte auch die hohe Komplexität dieser Produkte eine Rolle. Unverständliche Fachbegriffe und das „Kleingedruckte“ im Bedingungswerk führten dazu, dass sich manche Kunden mit der Entscheidung überfordert fühlten.

### *Wie Vertrauen entsteht*

Für eine funktionierende Gesellschaft ist Vertrauen eine zentrale Bedingung, denn Vertrauen reduziert Komplexität, wie es der Soziologe Niklas Luhmann formulierte. Kurz gesagt: Ohne Vertrauen keine Geschäfte. Noch wichtiger als das Zutrauen zu Institutionen aber ist das Vertrauen der Menschen untereinander. Die Erfahrung zeigt beispielsweise, dass Kunden stärker ihrem persönlichen Berater vertrauen als einem Unternehmen. Kunden attestieren dem Vermittler ihres Vertrauens auch dann gute Noten, wenn sie grundsätzlich ein negatives Bild von Versicherungsvermittlern haben. Wechselt ein erfolgreicher Berater das Unternehmen, folgen ihm nach kurzer Zeit auch seine Kunden.

## In wie weit vertrauen Sie den folgenden Akteuren?



Vertrauen wächst aus Vertrautheit. Nur wer sein Gegenüber einschätzen kann, entwickelt Vertrauen. Dafür ist regelmäßiger Kontakt wichtig. Angesichts gestiegener Anforderungen und Auflagen bleibt jedoch gerade Maklern immer weniger Zeit für den Kunden. Deshalb suchen sie Entlastung durch die Kooperation mit einem Pool oder Service-Dienstleister. Es empfiehlt sich, darüber hinaus Alternativen oder besser Ergänzungen zum persönlichen Kundengespräch zu entwickeln. Manchmal reicht schon ein kurzes Telefonat, der Geburtstagsgruß, das gezielte Mailing oder eine Online-Präsentation. Unterstützt wird die Beziehungspflege durch ein gut gepflegtes Kundenmanagementsystem, das alle relevanten Daten rund um den Kunden, seine Ziele, Besitz und Verträge enthält.

Regelmäßige Services wie der Newsletter oder ein eigenes Kundenmagazin tragen zur Vertrauensbildung bei. Praktiker schätzen an diesen Instrumenten, dass sie darüber hinaus dem Kunden Nutzwert bieten und kontinuierlich Beratungsanlässe schaffen. Marketing in eigener Sache gewinnt bei Maklern ebenfalls an Bedeutung. Dazu gehört, je nach Ausrichtung und Spezialisierung, in der Region oder der jeweiligen Zielgruppe Präsenz zu zeigen. Von der Bekanntheit zur Vertrautheit ist der Weg nicht mehr allzu weit. Einige Versicherer haben das übrigens auch erkannt und unterstützen ihre Ausschließlichkeitsvermittler durch personalisierte Werbe- und PR-Aktivitäten, auch „Local Branding“ genannt.

### Gesellschaftlicher Wertewandel

Soziales Engagement kann ebenfalls Vertrauen schaffen – vorausgesetzt, es ist glaubwürdig. In der Krise

gilt das mehr denn je, denn die Menschen rücken zusammen, und soziale Werte erhalten neuen Auftrieb. Der Trendforscher Norbert Bolz sieht bereits eine „Ethik des Sozialen“ und spricht von der Generation „we“ für „wir“. Seit einigen Jahren findet ein Wertewandel statt, die Sehnsucht nach Sicherheit wächst, Nachhaltigkeit und Ökologie gewinnen an Bedeutung, und traditionelle Werte sind wieder gefragt. Statt maximaler Rendite steht zunehmend der gesellschaftliche Nutzen im Vordergrund. Das wachsende Interesse an Investments nach ethischen und ökologischen Kriterien untermauert diese Thesen.

Vertrauen verschwindet also nicht einfach, es wird auf jemand anderen übertragen. Ein weiterer Beweis ist der Anstieg der Einmalbeiträge bei Lebensversicherern im Jahr 2009 um fast zwei Drittel auf knapp 26 Mio. EUR. Die Mittel wurden unter anderem aus risikoreicheren Anlagen, Investmentfonds oder Festgeld abgezogen. Ablaufende Lebensversicherungen erweisen sich ebenso als ergiebige Quelle. Allerdings landet nur ein kleiner Teil des fälligen Kapitals wieder beim selben Versicherer. Dabei dürfte das Neugeschäftspotential noch größer sein, denn die Generation 50plus, die den größten Teil der Abläufe beisteuert, wird in der Beratung noch vernachlässigt. Die Postbank hat jüngst festgestellt, dass nur neun Prozent der über Fünfzigjährigen in den letzten zwölf Monaten in Sachen Altersversorgung beraten wurden.

**FAZIT** – Auch die Krise bietet Chancen – vorausgesetzt, man gewinnt das Vertrauen und setzt auf die passenden Lösungen. ✓

## Ein Jahr Garantie Investment Rente

# Die Erfolgsrechnung geht auf



Markus Wulftange,  
Bezirksdirektor,  
Canada Life

Die im März 2009 gestartete Garantie Investment Rente von Canada Life hat ein erfolgreiches Jahr hinter sich. Schon jetzt können sich die Kunden der neuartigen Sofortrente über ansehnliche Rentenerhöhungen freuen. Das Besondere: Die einmal erhöhten Renten sind lebenslang garantiert. Und können weiter steigen.

Attraktive Rentensteigerungen nach nur einem Jahr verzeichnen derzeit die Kunden der Garantie Investment Rente von Canada Life. Die aufgeschobene oder sofort beginnende fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag ist seit März 2009 auf dem Markt. Der Clou: Mit ihr können Kunden auch in der Rentenbezugsphase an den Renditechancen der Wertpapiermärkte teilhaben. Das lohnte sich durch die Markterholung seit dem letzten Jahr besonders. Egal, für welches der drei Portfolios mit unterschiedlichem Risikoprofil sich die Versicherten entschieden haben, ansehnliche Zuwächse sorgten bei allen direkt für eine höhere Rente.

So hat zum Beispiel das dynamische Portfolio aufgrund der außerordentlich positiven Entwicklung der Finanzmärkte im Jahr 2009 eine Wertentwicklung von 30,6 Prozent seit der Auflage am 16.3.2009 erwirtschaftet. Wer an diesem Tag mit 60 Jahren seine Sofortrente antrat und 100.000 EUR als Einmalbeitrag investierte, kann sich über eine Rentensteigerung von 23 Prozent freuen. In der Praxis heißt das: Statt 376,04 EUR bekommt der Versicherte nun eine monatliche Rente von 462,97 EUR.<sup>1</sup> Die Rentenerhöhung bleibt dem Kunden durch die Produktgarantien der Garantie Investment Rente ein Leben lang erhalten, es sei denn, er entnimmt dem Vertrag Kapital.



### Mehr Rendite für mehr Rente

Der Kunde hat die Wahl: Je nach Risikoneigung steht ihm eines der drei Fondsportfolios Chance, Balance und Defensiv offen, die Fonds von Fidelity mit unterschiedlich hohem Aktienanteil enthalten. Für das am stärksten renditeorientierte Portfolio Chance entschieden sich bislang 60 Prozent der Anleger, 30 Prozent votierten für das Portfolio Balance und nur 10 Prozent für die defensive Strategie.

### Rendite der Fondsportfolios seit einem Jahr

	Aktien	Renten	Rendite
Chance	70%	30%	30,6%
Balance	50%	50%	25,1%
Defensiv	30%	70%	19,6%

Auflegung 16.03.2009 bis 16.03.2010

### Bis zu 23 Prozent mehr lebenslange Rente mit dem Portfolio Chance

Beispiel für die Rentensteigerung eines Mannes, Eintrittsalter 60, 100.000 EUR Einmalbeitrag, Sofortrente, Vertragsbeginn 16.03.2009, Portfolio Chance: Seine garantierte Anfangsrente zum 16.03.2009 betrug 376,04 EUR. Zum 16.03.2010 wird diese Rente auf garantierte 462,97 EUR erhöht. Das bedeutet eine 23 Prozent höhere Rente, lebenslang!<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Wertentwicklungen der Vergangenheit sind keine Garantie für die zukünftige Entwicklung. Insbesondere kann man nicht davon ausgehen, dass die Wertentwicklung der Finanzmärkte in 2009 sich in der Zukunft wiederholt.

Der Rentenzuwachs zeigt: Mit der Garantie Investment Rente nutzen die Versicherten die Chancen des Kapitalmarkts effizient. Ein dreifaches Sicherheitsnetz schützt sie aber gleichzeitig gegen Marktrisiken. Zunächst garantiert Sicherheitsbaustein 1 eine attraktive, lebenslange Mindestrente. Diese liegt je nach Renteneintrittsalter zwischen jährlich 4,75 und 6,25 Prozent der Rentenbasis, also des bei Versicherungsbeginn zur Verfügung stehenden Wertes des Anteilguthabens. Dies ist eine der höchsten garantierten Renten am Markt.<sup>2</sup>

Wie aber kommen die diesjährigen Rentensteigerungen zustande? Durch Sicherheitsbaustein 2, der garantiert, dass die Rente bei entsprechender Fondsperformance weiter steigt. Hierfür ermittelt der Automatische Renten Check (ARC) jährlich das aktuelle Anteilguthaben und stellt es dem zuletzt ermittelten Wert der Rentenbasis gegenüber. Ist der aktuelle Wert des Anteilguthabens höher, wird die Rente entsprechend aufgestockt und lebenslang garantiert. Nur wenn der Kunde Entnahmen tätigt, wird die Rentenbasis und damit die Leibrente neu berechnet.

Wenn der Kunde die aufgeschobene Variante wählt, greift Sicherheitsbaustein 3. Die Rentenbasis erhöht sich dann alle fünf Jahre um jeweils garantierte 15 Prozent. Bei der maximal möglichen Aufschubzeit von 20 Jahren steigt sie also auf mindestens 160 Prozent der ursprünglichen Rentenbasis. Diese Steigerung ist in der im Versicherungsschein ausgewiesenen garantierten Mindestrente bereits berücksichtigt. Ist das Anteilguthaben aufgrund der Fondsperformance höher als die jeweils garantierte Mindesthöhung, so wird dieser höhere Wert als Rentenbasis angenommen, das heißt der ARC greift auch hier.

### Klarheit durch ausgewiesene Garantiekosten

Die dreifache Garantie wird getrennt von der Kapitalanlage gemanagt und für den Kunden transparent ausgewiesen. Sie wirkt sich so grundsätzlich nicht zu Lasten der Ertragschancen der hinterlegten Fonds aus. Hier liegt der wesentliche Unterschied zu Garantiefonds oder Rentenversicherungen, die nahezu ausschließlich in festverzinsliche Wertpapiere anlegen, da diese die Renditeentwicklung erfahrungsgemäß stark bremsen können. Die Garantiegebühr der Garantie Investment Rente richtet sich nach dem jeweiligen Fondsportfolio und beträgt pro Jahr 1 bis 1,5 Prozent der Rentenbasis.

### Immer möglich: Zugriff aufs Kapital

Teilweise oder vollständige Entnahmen aus dem Anteilguthaben sind sowohl während der Aufschubphase als auch nach Rentenbeginn möglich und ab dem sechsten Versicherungsjahr sogar kostenfrei. Bei Entnahmen wird die garantierte Mindestrente angepasst. So kann die Garantie Investment Rente flexibel an sich verändernde Lebensumstände angeglichen werden. Der einfache Zugriff aufs Kapital kommt den Bedürfnissen einer modernen Rentnergeneration entgegen. Wer umfassende Steuervorteile nutzen möchte, kann die Garantie Investment Rente auch als Basis- bzw. Rürup-Rente mit den entsprechenden Produktbedingungen abschließen. Fazit: Die Rechnung geht für den Kunden auf! ✓

**Innovative  
Garantien:  
Kurse rauf,  
Rente rauf.  
Kurse runter,  
Rente bleibt.**



 Markus Wulftange  
 Bezirksdirektor  
 Canada Life  
 Im Barlager Esch 4  
 49134 Wallenhorst  
 05407-816420  
 05407-816419  
 0173-5478105  
 markus.wulftange@canadalife.de

<sup>2</sup> Grundlage für den Vergleich waren jeweils klassische sofort beginnende, lebenslange Leibrenten. Die Überschussbeteiligung wurde dabei nicht berücksichtigt.

$$\begin{array}{r}
 15 \text{ Euro} \\
 + \text{ Kindergelderhöhung} \\
 \hline
 = \text{Ihr Vertriebsserfolg}
 \end{array}$$

# Stark nachgefragt: Skandia Teddy

## Mit Kindergelderhöhung kinderleicht zum Vertriebsserfolg



Thomas Wöstmann,  
Senior-Regionalvertriebsdirektor,  
Skandia Lebensversicherung AG

Auch in einem aktuell noch schwierigen Marktumfeld haben es die ersten drei Monate eindrucksvoll bewiesen. Die Skandia Beratungs-offensive, die Kindergelderhöhung in Höhe von 20 EUR für die Zukunftssicherung der Kinder zu verwenden, kam sehr gut an: Im Markt, bei Beratern und vor allem bei den Eltern. Das zeigt, die Bereitschaft, auch langfristig und für den eigenen Nachwuchs vorzusorgen, ist einfach da. Die damit verbundene Vertriebschance muss eben nur genutzt werden. Mit überzeugenden Argumenten, geeigneten Lösungen und vor allem attraktiven Einstiegsbeiträgen sind engagierte Berater hier bestens aufgestellt.

### Vertriebserfolgsformel neu definiert

Im Segment der Kinderpolice lässt sich auch mit geringeren Beiträgen aufgrund der langen Laufzeiten viel erreichen. Das überzeugt auch die Eltern. Aufgrund der Kindergelderhöhung passt der Beratungsansatz perfekt. Nutzen Sie den günstigen Zeitpunkt doch einfach gezielt für eine Elternsprechstunde. Die neue Vertriebserfolgsformel lässt sich kinderleicht vermitteln: Nur 15 EUR Eigenanteil + Kindergelderhöhung können sich dank langer Vertragslaufzeit so richtig auszahlen.

### Startkapital für einen guten Start ins Leben

Eines ist sicher: Eltern wollen zeitig vorsorgen und ihren Kindern schon heute einen guten Start ins Erwachsenenleben ermöglichen. Das hat uns der bisherige Erfolg unserer Skandia Teddy-Beratungsoffensive gezeigt. Probieren Sie es doch mal aus. Nutzen Sie die Kindergelderhöhung als Aufhänger, um das Thema Kin-

### Kleine Details, große Wirkung

- Leicht zu vermittelnder Beratungsansatz
- Monatliche Kindergelderhöhung ab 2010
- Geringe zusätzliche Eigenleistung notwendig
- Langfristig hoher Mehrwert durch Zinseszins-effekt möglich
- Einfache Vertragsübernahme bei Volljährigkeit
- Flexibel auch als Altersvorsorge verwendbar

dervorsorge im Beratungsgespräch anzusprechen. Denn das langfristig angesparte Kapital aus einer Skandia Teddy Police bietet genau das was Eltern Ihren Kindern wünschen: Eine sichere Zukunft. Ob Auslandsaufenthalt, eine hochwertige Ausbildung oder doch Unabhängigkeit mit dem Führerschein oder der ersten Wohnung - Skandia Teddy bietet eine gute Starthilfe.

### Was tun, wenn Kunden die 15 EUR Eigenbeitrag nicht zusätzlich leisten möchten?

Dann nutzen Sie unseren verlängerten Aktionszeitraum. Bis zum 30. Juni 2010 bieten wir Skandia Teddy Verträge auch ausschließlich über die Kindergelderhöhung - 20 EUR monatlich - an. Sie möchten mehr wissen? Das geht ganz einfach online unter [www.skandia.de/teddy](http://www.skandia.de/teddy) oder bei Ihrem Ansprechpartner von der Skandia, Regionalvertriebsdirektor Thomas Wöstmann, am besten direkt und mobil unter: 0175-5748025 ✓



## Im Trauerfall gut abgesichert.

Eine Bestattung kostet mehrere tausend Euro. Geld, das die Angehörigen eines Verstorbenen meist sehr kurzfristig aufbringen müssen. Mit der Trauerfall-Vorsorge von Monuta sind Ihre Kunden im Ernstfall bestens abgesichert. Seitdem die gesetzlichen Krankenkassen kein Sterbegeld mehr zahlen, ist es wichtiger denn je, privat vorzusorgen.

Schon vor mehr als 80 Jahren hat sich Monuta auf professionelle Leistungen rund um die Trauerfall-Vorsorge spezialisiert. Die Produkte des niederländischen Marktführers sind ideal auf die Bedürfnisse der Versicherten und ihrer Familien abgestimmt. Geben Sie Ihren Kunden ein sicheres Gefühl – mit den individuellen Versicherungslösungen von Monuta.

Was uns auszeichnet?

- **Erfahrung in der Trauerfall-Vorsorge seit 1923**
- **Moderne, zielgruppenorientierte Produkte**
- **Kompetenter Service für Makler, Kunden und Angehörige**
- **Einfache Angebotserstellung und Vertragsbearbeitung**
- **Transparentes Vergütungssystem**
- **Diskreter und respektvoller Umgang mit dem Thema Tod**

**Bester  
Maklerversicherer  
der Niederlande\***

Profitieren Sie von unserer Erfahrung  
und lernen Sie uns kennen:

Monuta –  
Niederlassung Deutschland

Postfach 29 02 21  
40529 Düsseldorf

Telefon: 0180 –501 09 39\*\*  
Internet: [www.monuta.de](http://www.monuta.de)  
E-Mail: [makler@monuta.de](mailto:makler@monuta.de)

\* Ergebnis einer unabhängigen,  
repräsentativen Untersuchung in den  
Niederlanden (Januar 2010).

\*\* 0,14 € /Min. aus dem Festnetz der DTAG,  
Mobilfunk max. 0,42 € /Min.

# Einkommenssicherung für jeden

## Die Berufsunfähigkeitsprodukte der Allianz



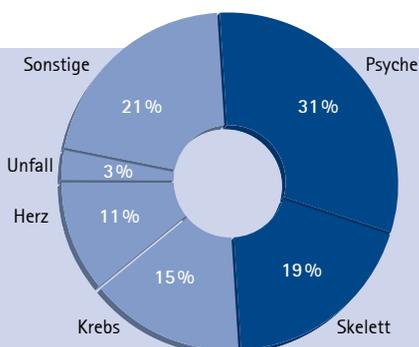
Heinz-Norbert Dierichsweiler,  
Leiter Maklervertrieb,  
Allianz Lebensversicherungs-AG



Ein regelmäßiges Einkommen ist die Basis für Lebensqualität. Deshalb ist es umso erstaunlicher, dass nur etwa 26 Prozent aller Erwerbstätigen privat gegen Berufsunfähigkeit abgesichert sind. Wohnung, Mobilität, Lebenshaltung und Freizeit müssen Tag für Tag finanziert werden. Fällt das Einkommen plötzlich weg, kann dies die ganze Familie in den Ruin stürzen. Dauerhafte Arbeitsunfähigkeit oder gar der Tod des Ernährers können jeden treffen! Häufig sind „Bürokrankheiten“ wie Rückenleiden und psychische Erschöpfung verantwortlich dafür, dass jeder fünfte Erwerbstätige vorzeitig berufsunfähig wird.

### Einkommensverlust: Jeden Fünften trifft es

Auch wenn viele es nicht wahr haben möchten: das Risiko, von einem Tag auf den anderen die finanzielle Existenzgrundlage der Familie zu verlieren, ist hoch. Jeder fünfte der rund 39 Mio. Erwerbstätigen in Deutschland wird aus gesundheitlichen Gründen vorzeitig berufsunfähig. Nur die wenigsten davon haben ausreichend vorgesorgt, um den Lebensstandard dann halten zu können: Die vereinbarten privaten Berufsunfähigkeitsrenten betragen im Durchschnitt nur rund 450 EUR im Monat. Nicht viel anders sieht es beim Todesfallschutz aus: Auch hier ist die Familie bei Tod des Ernährers oft nur unzureichend abgesichert.



Ursachen für Berufsunfähigkeit.  
Quelle: map-report 627-628

### Risikofaktor Psyche auf dem Vormarsch

Heute sind vor allem psychische Erkrankungen und Rückenleiden verantwortlich für das vorzeitige Ausscheiden aus dem Beruf. Tendenz steigend! Für alle Menschen, die auf ein regelmäßiges Arbeits-einkommen angewiesen sind, ist Einkommenssicherung darum ein wichtiges Thema – und ein guter Anknüpfungspunkt für Ihre Beratung.

### Die Allianz BU-Produkte: Top-Ratings

Unabhängige Ratings bestätigen seit Jahren die herausragende Produktqualität der Allianz.

#### Top-Leistung

Für die faire und kompetente BU-Regulierungspraxis erhält Allianz regelmäßig Höchstbewertungen.

#### Top-Sicherheit

Unsere einzigartige Solidität, Erfahrung und Finanzstärke garantieren die Sicherheit unserer Leistungsversprechen.

#### Top-Preis

Laut Focus Money bietet Allianz den günstigsten Bruttobeitrag für eine selbstständige BU-Versicherung. Ihre Kunden können sich dabei auf einen langfristig fairen und stabilen Beitrag verlassen.

#### Top-Kundenzufriedenheit

Wir regeln jeden BU-Fall schnell und unbürokratisch, wie eine weit unterdurchschnittliche Prozessquote belegt.

#### Top-Todesfallschutz

Eine Risiko-Lebensversicherung, das ist die Grundabsicherung für kühle Rechner. Denn wer clever ist, kann mit der Wahl des richtigen Partners und der passenden

Tarife viel Geld sparen. Damit die Rechnung in jedem Fall aufgeht, bietet die Allianz zusammen mit ihrem Risikospezialisten Deutsche Lebensversicherungs-AG Ihren Kunden nach individuellen Risikofaktoren differenzierte Tarife mit hervorragendem Preis-Leistungs-Verhältnis. ✓

# Sie geben alles. Wir geben alles für Sie.

Spezialist für den Öffentlichen Dienst. **DBV**



**S**ie geben täglich alles und zeigen dabei immer vollen Einsatz. Gut, dass es jemanden gibt, der auch alles für Sie gibt: die DBV Deutsche Beamtenversicherung. Der Versicherungsspezialist im Öffentlichen Dienst, der exklusiv nur für Sie da ist. Und das schon seit über 135 Jahren. Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann steht Ihnen Ihr Team Krankenversicherung (KV) von [pma:] unter der Telefonnummer 02 51/7 00 17-5 40 gerne zur Verfügung. Wir geben alles für Sie!

Partner von AXA:

**[pma:]**

Ein Unternehmen der AXA Gruppe



# VHV Unfallversicherung Klassik-Garant

VHV Versicherungen



## Im Fall der Fälle zählt die Leistung

Die VHV hat seit April ein neues leistungsstarkes Unfallprodukt auf den Markt gebracht. Wie gut eine Unfallversicherung ist, zeigt sich, wenn ein Unfall passiert ist. Dann kommt es darauf an, ob, wie viel, wie schnell oder auch und wie lange gezahlt wird. Der Leistungsumfang zählt. Die neue Unfallversicherung Klassik-Garant der VHV bietet für alle Lebenssituationen weit überdurchschnittliche Leistungen, wie z. B. eine besondere Progressionsstaffel oder eine erweiterte Gliedersteuer. Bergungskosten bis 30.000 EUR sind enthalten, im Baustein Exklusiv sogar bis 1 Mio. EUR und vieles mehr. Weitere Zusatzleistungen sind über den Baustein Exklusiv erhältlich. Die Leistungs-Update-Garantie garantiert den Kunden zukünftige Leistungsverbesserungen ohne Mehrkosten.

## Erweiterung des Unfallbegriffes

Welche Schäden durch die Versicherung abgedeckt sind hängt davon ab, wie der Begriff Unfall definiert ist. Nach der klassischen Definition handelt es sich dann um einen Unfall, wenn der Versicherte durch ein plötzlich von außen auf den Körper einwirkendes Ereignis – das ist das Unfallereignis – Gesundheitsschäden erleidet. In der Praxis sorgte diese enge Definition häufig für Unverständnis bei den Versicherten. So gilt z. B. ein Herzinfarkt oder Schlaganfall, der einem Sturz vorausgeht, in diesem Sinn nicht als Unfall und ist damit auch nicht versichert. Die VHV hat den Unfallbegriff stark erweitert und dies mit aufgenommen. Auch Bewusstseinsstörungen durch Alkohol und Medikamente.

Das Einatmen von Gasen oder Dämpfen gilt als Unfall und sie zahlt auch, wenn der Unfall bei der Rettung von Menschen, Sachen und Tieren passiert oder durch Übermüdung. Tauchtypische Gesundheitsschäden und die erforderliche Behandlung in einer Dekompressionskammer sind ebenso berücksichtigt wie Infektionen inklusive Zeckenbiss. Im Baustein Exklusiv sind auch Bauch- oder Unterleibsbrüche sowie Schädigungen an der Wirbelsäule oder an Gliedmaßen versichert, die durch Eigenbewegungen verursacht wurden.

## Keine Anrechnung von Mitwirkung

Der so genannte Mitwirkungsanteil kommt immer dann zum Tragen, wenn eine Erkrankung daran mitgewirkt hat, dass die Unfallfolgen höher sind als ohne diese Erkrankung. Dann rechnet die Unfallversicherung diese Vorerkrankung an und mindert die Leistung. Die VHV verzichtet im Exklusiv-Baustein als einziger Versicherer ganz auf eine solche Anrechnung, im Klassik-Produkt wird dies erst ab einer Mitwirkung von mehr als 50 Prozent berücksichtigt.

## Praktische Hilfe durch Assistance-Leistungen

Wer durch einen Unfall vorübergehend pflegebedürftig wird, braucht praktische Hilfe im Alltag, wie z. B. Wäschewaschen, Mahlzeiten-Bringdienst, Einkaufen oder auch die Versorgung von Haustieren. Die VHV hat für diese Leistungen den Baustein Easy Care entwickelt. Wichtig ist, dass die erforderlichen Dienstleistungen nicht nur vermittelt, sondern auch bezahlt werden. ✓

Zwei Fliegen mit einer Klappe  
Rente PLUS mit Pflegeschutz



Altersversorgung

## Neues Highlight im Pflegeversicherungsmarkt

# Die Stuttgarter Aktiv Pflege



Hans-Georg Reubold,  
Bezirksdirektor,  
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.

Wer wünscht sich nicht im Pflegefall eine würdige Pflege im gewohnten Umfeld? Den Lebensabend im Heim, ohne die gewohnte Umgebung und die eigene Freiheit zu verbringen. Für viele eine Schreckensvision. Doch die gesetzliche Pflegeversicherung kann nur das Nötigste – eine Grundversorgung – gewährleisten. Wer nicht zusätzlich privat vorsorgt, läuft Gefahr, im Falle der Pflegebedürftigkeit seine Unabhängigkeit in den eigenen vier Wänden zu verlieren oder in ein Pflegeheim gehen zu müssen. Wenn die Leistungen der „Gesetzlichen“ zur Deckung der Pflegekosten nicht ausreichen, muss der Betroffene die Zusatzkosten aus dem eigenen Vermögen zahlen. Darüber hinaus sind oftmals auch die Familienangehörigen zur Zahlung verpflichtet!

Die Stuttgarter Aktiv Pflege bietet Ihnen und Ihren Kunden einen neuen Lösungsansatz. Sie orientiert sich an den Bedürfnissen der Betroffenen. Hierzu zählen eine persönliche professionelle Hilfe und damit gleichzeitig menschliche Nähe und Wärme im Pflegefall. Dies ermöglicht eine Pflege zu Hause, in der gewohnten Umgebung. Wenn eine ambulante Pflege nicht mehr möglich ist, zahlt die Stuttgarter bei stationärer Pflege (bei Pflegestufe III) eine monatliche Rente, die den Betroffenen bei der Begleichung der Pflegeheimkosten hilft.

### Neues Alleinstellungsmerkmal

Bei ambulanter Pflegebedürftigkeit hat der Versicherte entsprechend dem gewählten Leistungspaket Anspruch auf umfangreiche professionelle Hilfeleistungen. Und das ein Leben lang, solange die ambulante Pflegebedürftigkeit besteht. Der so genannte Schutzbrief enthält dabei u. a. folgende Hilfeleistungen durch unseren renommierten Partner Malteser:

Bei ambulanter Pflegebedürftigkeit hat der Versicherte entsprechend dem gewählten Leistungspaket Anspruch auf umfangreiche professionelle Hilfeleistungen. Und das ein Leben lang, solange die ambulante Pflegebedürftigkeit besteht. Der so genannte Schutzbrief enthält dabei u. a. folgende Hilfeleistungen durch unseren renommierten Partner Malteser:

- Menüservice (täglich eine warme Mahlzeit)
- Erledigung von Besorgungen und Einkäufen
- Begleitung bei Arzt- und Behördengängen
- Reinigung der Wohnung
- Wäsche- und Kleidungs-service
- Pflegeschulung für Angehörige
- Grundpflege u. v. m.

### Welchen Leistungsumfang haben die Hilfeleistungen?

1. Tarif	<b>Grundschutz</b>
45 Hilfestunden mtl. bei Pflegestufe III	
2. Tarif	<b>Grundschutz Plus</b>
45 Hilfestunden mtl. bei Pflegestufe III 30 Hilfestunden mtl. bei Pflegestufe II	
3. Tarif	<b>Vollschutz</b>
45 Hilfestunden mtl. bei Pflegestufe III 30 Hilfestunden mtl. bei Pflegestufe II 15 Hilfestunden mtl. bei Pflegestufe I 15 Hilfestunden mtl. bei Demenz	

### Leistungspakete

<b>Grundschutz</b> Ambulante Hilfe bei Pflegestufe III	<b>Grundschutz Plus</b> Ambulante Hilfe bei Pflegestufe II, III	<b>Vollschutz</b> Ambulante Hilfe bei Demenz und bei Pflegestufe I, II III
<b>Rentenleistung</b> (bei Pflegestufe III und voraussichtl. dauerhafter stationärer Pflege) <b>Doppelte Rente bei Unfallursache</b>		

Bis zu 200 Hilfestunden können auf einem Stundenkonto angesammelt und zu einem späteren Zeitpunkt individuell abgerufen werden.

**FAZIT** – Unterm Strich betrachtet, setzt die Stuttgarter mit der Stuttgarter Aktiv Pflege neue Maßstäbe. Dabei erleichtern gegenüber herkömmlichen Pflege-Renten- und Pflege-Tagegeldprodukten vor allem die vereinfachten Gesundheitsfragen den Vertragsabschluss. Auch das hervorragende Preis-Leistungsverhältnis wird Sie und Ihre Kunden überzeugen. ✓

Herr Hans-Georg Reubold  
 Bezirksdirektor  
 Stuttgarter Lebensversicherung a.G.  
 0177-7107052  
 hans-georg.reubold@stuttgarter.de



Sie wollen keine  
bösen Überraschungen?  
Dann sind Sie bei uns richtig!

## Zum Wohle unserer Kunden

Langfristige Sicherheit und Stabilität  
gestern, heute und auch morgen!

Unsere Kunden erwarten von uns Stabilität und langfristige Sicherheit – speziell für ihre eigene Altersvorsorge.

Deshalb investieren wir konservativ und sehr sicherheitsorientiert. Nicht besonders aufregend, dafür sehr erfolgreich!

### Sichere Geldanlage ohne versteckte Risiken

Der Versicherungsverbund Die Continentale verfolgt schon lange und konsequent eine sehr sicherheitsorientierte Kapitalanlagepolitik. Risikoträchtige und intransparente Anlagen kamen für uns nie in Betracht.

Deshalb lauern in den Bilanzen der Continentale auch keine versteckten Risiken. Trotz Finanzmarktkrise musste der Verbund im Jahr 2008 von seinen Kapitalanlagen in Höhe von 13,6 Milliarden Euro nur 0,08 Prozent abschreiben. Gleichzeitig konnte die Continentale Lebensversicherung a.G. eine hervorragende Nettoverzinsung von 4,7 Prozent erzielen.

### Attraktive Rendite für unsere Kunden

Eine erfolgreiche Kapitalanlagepolitik wird für Kunden am direktesten in klassischen Lebens- und Rentenversicherungen sichtbar. Denn erfolgreiches Investieren des Versicherers sorgt für eine hohe Gesamtverzinsung.

Bei der Continentale Lebensversicherung a.G. liegt diese für 2010 bereits im fünften Jahr in Folge bei 4,6 Prozent – ein Spitzenwert in der Branche. Zur Gesamtverzinsung kommen zum Vertragsende noch der Schlussüberschussanteil und die Mindestbeteiligung an den Bewertungsreserven hinzu. Ein durchschnittlicher Standardvertrag erreicht so eine Gesamtverzinsung von ca. 5,2 Prozent.

# Das 360° Beratungsgespräch – heute noch eine Illusion?



Friedemann Höfig,  
Senior Business Development Manager,  
Genworth Financial

Seit Beginn dieses Jahres müssen nicht nur Versicherungsvermittler, wie Makler schon immer, ein ausführliches Beratungsprotokoll erstellen, auch Banken sind dazu verpflichtet, sich über die Verhältnisse des Kunden ein umfassendes Bild zu verschaffen. Üblicherweise werden dabei verschiedene Szenarien geprüft: wie hoch ist die Versorgungslücke bei Krankheit und Berufsunfähigkeit, welche Absicherung braucht die Familie im Todesfall. Doch nahezu unbetrachtet bleibt das finanzielle Risiko eines Kunden für den Fall der Arbeitslosigkeit. Eigentlich ist das verwunderlich, allerdings werden für die Absicherung bisher lediglich Insellösungen angeboten – und das oft genug nur bezogen auf ganz bestimmte Situationen.

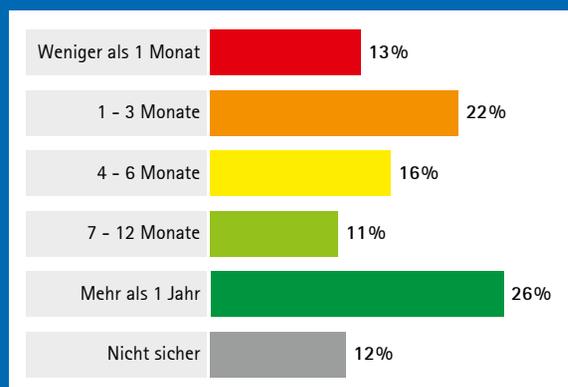
Dass dieses Risiko ein wichtiger Bestandteil der gesamten Absicherungsstrategie ist – und zwar in jeder Lebenslage – zeigen Rechenbeispiele über zu erwartende Einkommenslücken bei Krankheit und Arbeitslosigkeit.

Während die Lücke bei Krankheit häufig durch Krankentagegeldversicherungen geschlossen wird, bleibt die meist viel größere Lücke bei Arbeitslosigkeit ungeschützt. Hier vertraut man offensichtlich darauf, dass der Kunde über genügend Rücklagen verfügt, um solche vorübergehenden Zeiten überbrücken zu können. Dies wird für viele allerdings zur finanziellen Gratwanderung. Wie eine Untersuchung von Genworth Financial ergab, kommen bereits nach einem halben Jahr Arbeitslosigkeit 51 Prozent aller befragten Haushalte in größte Schwierigkeiten.

Mehr als ein Drittel der Haushalte hat sogar bereits nach drei Monaten große Probleme, über die Runden zu kommen. Es handelt sich also nicht um ein Problem weniger Haushalte, sondern ein Grundproblem. Wie Genworth aus den eigenen Leistungsfallbearbeitungen weiß, dauert eine Arbeitslosigkeit im Durchschnitt etwa neun Monate. Danach ist ein Haushalt entweder

Einkommensabsicherung				
Drei Beispiele für entstehende Lücken im Fall von Arbeitslosigkeit oder Arbeitsunfähigkeit	Gut verdienender Single 5000 EUR Netto bis 9700 EUR Brutto Steuerklasse 1 / keine Kinder	Unverheiratete Doppelverdiener, ohne Kinder je 1800 EUR Netto bis 3050 EUR Brutto, Steuerklasse 4 / keine Kinder		4 Personen Haushalt, 1 Hauptverdiener 2300 EUR Netto bis 2800 EUR Brutto, Steuerklasse 3 / 2 Kinder
Wohnung, Wasser, Strom, Gas	1440,00	880,00		920,00
Hausrat (u. a. Möbel, Haushaltsgeräte, Haushaltswaren)	279,35	206,13		111,74
Gesundheitspflege	201,35	144,97		80,54
Verkehr	659,50	474,84		263,80
Nachrichtenübermittlung	155,00	141,60		62,00
Freizeit, Unterhaltung, Kultur, Bildung	578,40	476,45		231,36
Nahrungsmittel u. alkoholfreie Getränke	517,75	372,78		207,10
Alkoholische Getränke, Tabakwaren	194,95	140,36		57,98
Bekleidung und Schuhe	244,40	195,97		97,76
Versicherungsbeiträge	229,00	207,00		167,00
Sparbeiträge (10%)	500,00	360,00		100,00
<b>Ausgaben insgesamt</b>	<b>5000,00</b>	<b>3600,00</b>		<b>2300,00</b>
<b>Einkommen bei Arbeitsunfähigkeit</b>	<b>2255,00</b>	<b>1262,00</b>	<b>1262,00</b>	<b>1814,00</b>
<b>Entstehende Lücke</b>	<b>2745,00</b>	<b>538,00</b>	<b>538,00</b>	<b>486,00</b>
<b>Einkommen bei Arbeitslosigkeit</b>	<b>1604,00</b>	<b>1077,00</b>	<b>1077,00</b>	<b>1484,00</b>
<b>Entstehende Lücke</b>	<b>3396,00</b>	<b>723,00</b>	<b>723,00</b>	<b>816,00</b>

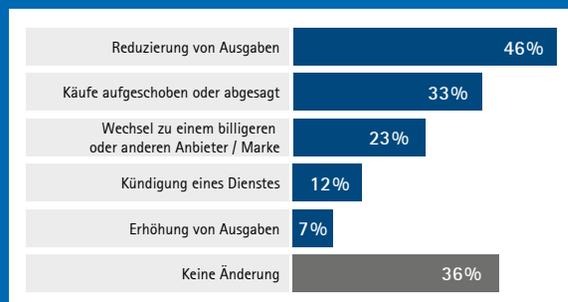
## Wie lange würde es dauern, bis Sie in Zahlungsschwierigkeiten kommen, wenn Sie Ihre Arbeit verlieren?



Skopos Umfrage August 2009 im Auftrag von Genworth

finanziell ruiniert oder die Reserven sind aufgebraucht. Nur ein Viertel der Kunden (26 Prozent) hat offenbar die Mittel, aus eigener Kraft ein Jahr zu überstehen. Natürlich stellen sich Verbraucher auf Krisen ein und verändern ihre Ausgaben. Das zeigt die gestiegene Sparquote, die größtenteils in die Liquiditätsreserve fließt, deutlich. Aber auch die Ausgaben werden vorsichtshalber umstrukturiert.

## So haben Haushalte auf die Rezession reagiert:



Nur etwa ein Drittel der Haushalte reagierte bisher in keiner Weise auf die Krise. Der überwiegende Teil hat Ausgaben reduziert (d.h. auch langfristige Sparpläne gestoppt oder gar aufgelöst), Anschaffungen aufgeschoben oder gar nicht vorgenommen. Dies trifft nicht nur auf Konsumartikel oder haushaltsnahe Investitionen wie Möbel zu, sondern eben auch auf den Abschluss von Beteiligungen oder die Einzahlung von Einmalbeiträgen in Rentenversicherungen. Viele Finanzdienstleister haben das in 2009 schmerzvoll erfahren. Trotz guter Ausgangssituation waren die Kunden nur schwer zu bewegen, langfristige Investitionen in größerer Höhe zu tätigen.

Genworth, der Spezialversicherer für den Schutz des Lebensstandards (Lifestyle Protection), bietet seit kurzem die Möglichkeit, nicht nur Inzellösungen zu schaffen, wie z. B. den Abschluss einer Restschuldversicherung für Finanzierungen, sondern in einem Rundumblick die finanziellen Verhältnisse des Kunden zu bewerten und dabei Versorgungslücken in einem großen Umfang zu schließen.

Unser Angebot richtet sich vor allem an Vermittler und deren Kunden im mittleren bis höheren Einkommenssegment. Häufig handelt es sich um Familien, die durch einen gehobenen Lebensstandard eine gewisse Gefahr sehen, dass dieses angenehme Leben schnell zerstört werden kann. Die Sensibilität für das Thema „Arbeitslosigkeit“ ist vorhanden. Zwar hat diese in Deutschland auf Grund der stark angestiegenen Kurzarbeit nicht das Ausmaß wie in anderen europäischen Staaten erreicht, allerdings kann heute niemand davon ausgehen, nicht von Arbeitslosigkeit betroffen zu werden. Es kann jeden ganz persönlich treffen – mit Ausnahme von Beamten. Die Verbraucher wissen das.

Mit einem einzigen Vertrag können die wesentlichen Risiken für das Einkommen abgesichert werden. So gibt es einen Schutz gegen Verlust des Einkommens wegen Arbeitslosigkeit, Krankheit oder „Schwerer Krankheit“ für einen 35-jährigen bereits für weniger als 25 EUR im Monat – und das für eine Absicherung von monatlich 500 EUR. Gesundheitsfragen muss der künftige Kunde nicht beantworten. Dafür gibt es Warte- und Karenzzeiten, sowie eine faire Betrachtung von Vorerkrankungen.

Unabhängig von sonstigen Verträgen lässt sich somit die Einkommenssituation für den Fall der Fälle deutlich verbessern. Insgesamt bietet Genworth Financial damit ein rundes Paket zu vernünftigen Konditionen. Für die Vertriebspartner von Genworth kann dieses Produkt maßgeschneidert dem jeweiligen Beratungskonzept angepasst und an den Bedürfnissen spezieller Zielgruppen ausgerichtet werden. Künftig kann somit die bisherige Beratungslücke einfach geschlossen werden. Der Berater kann sich sicher sein, dass die Betrachtung auch dieser potenziellen Einkommenslücke weiteres Vertrauen schafft. Er sichert damit nicht nur die Zahlungsfähigkeit seiner Kunden sondern nebenbei auch sein bisheriges und zukünftiges Geschäft bei diesem Kunden. Weitere Empfehlungen sollten dann kein Problem sein.

Genworth ist als reiner B2B-Anbieter keine Konkurrenz für den Berater. Genworth liefert die Lösungen, die der Berater in seine Beratungskonzepte einbauen kann. ✓

# Kleiner Einsatz – großer Nutzen!

## Mehr Erfolg durch die Kindergelderhöhung

Nutzen Sie die aktuelle Kindergelderhöhung + 15 Euro = Skandia Teddy.

Unterstützen Sie Eltern dabei, die Zukunft ihrer Kinder finanziell abzusichern. Mit dem zusätzlich geschenkten Kindergeld und einer Eigenleistung von monatlich nur 15 Euro ist Kindervorsorge mit Skandia Teddy kinderleicht.

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

