

# [partner:]

Wissen Nähe Nachhaltigkeit Transparenz Modernität Stabilität Erfahrung

www.pma.de

## Endlich Makler-Service für Mehrfachagenten dank [pma:] Finanz-Service GmbH

[Sicherer Hafen für Mehrfachagenten]

[pma:] stellt sich  
erneut dem Rating  
von Assekurata

Ergebnisse der [pma:]  
Partnerumfrage 2010

Incentive 2009:  
Mallorca. Die Insel mit  
den vielen Gesichtern

# Älter wird man von allein – vermögend nicht

Ein Vermögen aufbauen und später auf nichts verzichten müssen:  
Für die finanzielle Unabhängigkeit Ihrer Kunden sind wir der ver-  
lässliche Partner. Standard Life – ausgezeichnetes Investment und  
fast 200 Jahre Erfahrung für erfolgreichen Vermögensaufbau.

Überzeugen Sie sich unter [www.standardlife.de](http://www.standardlife.de)

# Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

die Fußballweltmeisterschaft in Südafrika ist vorbei, und obwohl es nicht zum ganz großen Coup für Jogis Jungs gereicht hat, sind wir uns doch alle einig, dass die deutsche Mannschaft eine hervorragende Turnierleistung abgeliefert hat.

Bleiben wir bei der Fußballsprache: Auch für [pma:] heißt es nun, die Halbzeitanalyse zu tätigen. Und so ist es für uns an der Zeit, Ihnen für Ihre bisherigen Leistungen im Jahr 2010 einmal Danke zu sagen. Bis einschließlich Juli 2010 konnte [pma:] ein sehr gutes Produktionsergebnis erzielen. Im Einzelnen heißt das, dass wir gegenüber 2009 in der Altersvorsorge einen Zuwachs von 15 Prozent, in der Berufsunfähigkeit/Dread Disease ein Plus von 32 Prozent und in der Risiko-Lebensversicherung eine Steigerung von exzellenten 92 Prozent erreicht haben. Während im Krankenversicherungsgeschäft das Ergebnis des Vorjahres nicht übertroffen werden konnte (kleines Minus von 4 Prozent), konnte auch in der Sparte Kapitalanlagen kräftig hinzugewonnen werden. So stiegen die Beteiligungen um gut 100 Prozent, offene Fonds um 51 Prozent und die Finanzierungen um 40 Prozent.

Da Zahlen bekanntermaßen nicht lügen, ein wirklich erfreuliches Ergebnis für [pma:], welches uns mit großen Erwartungen in die zweite Halbzeit des Jahres 2010 gehen lässt. Dies auch vor dem Hintergrund, dass sich [pma:] bereits im ersten Halbjahr weitere hochqualifizierte neue Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner angeschlossen haben und wir auch aktuell mit weiteren sehr ansehnlichen Interessenten im Gespräch sind. Wie Sie es von uns gewohnt sind, wollen wir dabei nur Partner für [pma:] gewinnen, die – anders als bei anderen Marktteilnehmern – umfangreich mit unserem Haus zusammenarbeiten wollen. Hierbei soll betont werden, dass [pma:] dieses Jahr gerade in der Gewinnung von fachmännischen Vertriebsgruppen und kleineren Sozietäten sehr erfolgreich war und auch weiterhin bleiben wird.

Passend dazu freuen wir uns, dass wir aktuell auch auf die Nachfrage vieler Mehrfachagenten reagieren können, die in der Vergangenheit gerne mit [pma:] kooperieren wollten, dies aber wegen des Mehrfachagenten-Status nicht konnten. Mit der [pma:] Finanz-

Service GmbH, einer Tochter der [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH, bietet [pma:] nun erstmals Mehrfachagenten die Möglichkeit, in einem rechtlich sauberen Rahmen die kompletten Dienstleistungen und Vorteile eines Mehrfachagenten-Maklerpools in Anspruch zu nehmen.

Qualität und Professionalität sind die großen Stärken von [pma:]. Eine Tatsache, die auch das letztjährige Assekurata Rating, bei der [pma:] als einziger Maklerpool mit der Bestnote „Exzellent“ ausgezeichnet wurde, unterstreicht. Um Ihnen und künftigen Partnern dieses auch weiterhin zertifiziert zu gewährleisten, wird sich [pma:] auch in diesem Jahr – als einer der wenigen Maklerpools in unserer Branche – dem Rating Urteil von Assekurata stellen. Die offizielle Veröffentlichung der Ergebnisse findet im Rahmen der DKM 2010 im Oktober in Dortmund statt. Wie in den vergangenen Jahren ist [pma:] auch in diesem Jahr wieder mit eigenem Stand (B04) in der Halle 3 B vor Ort! Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Zunächst wünschen wir Ihnen aber viel Spaß bei dieser Lektüre und freuen uns auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit.



Jörg Matheis



Lambert Stegemann



**54 "Generation Garantie". Fondsgebundene Versicherungen garantieren Sicherheit und Renditechancen**

Dr. Michael Renz, Zurich Gruppe Deutschland, Vorstand für den Bereich Leben

**56 Thema Berufsunfähigkeit: Kompass im Policen-Dschungel**

Bianca Threumer, Produktmanagerin BU, HDI-Gerling Leben

**58 Unschlagbar günstig: SBU-solution, die neue BU-Versicherung der Dialog**

Dietmar Heinrich, Vertriebsdirektor, Dialog Lebensversicherungs-AG

Krankenversicherungen

**12 Finanztest bewertet central.prodent mit „sehr gut“**

Manfred Wittkamp, Vertriebsdirektor Makler, Central Krankenversicherung AG

**13 PKV: [pma:] bietet optimale Unterstützung bei Vorerkrankungen**

Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]

**28 easyflex+: Weiterentwickelt und noch flexibler! Optimaler Schutz als Vorsorge für den Krankheitsfall**

Marina Weise-Bonczech, Pressereferentin, Barmenia Krankenversicherung a.G.

**38 Private Absicherung für Neugeborene. Ganz neu auf dieser Welt und schon mit garantiertem Schutz**

Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]



**46 Angst vor zu hohen PKV-Beiträgen im Alter? Steuergeschenke nutzen!**

Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]

**57 Risiko Pflegefall. Hohe Bereitschaft zur Pflegevorsorge**

Oliver Nittmann, Geschäftsführer Maklervertrieb, Axa Krankenversicherung GmbH

Sachversicherungen

**8 Betriebshaftpflicht-Sonderkonzept für Bauhandwerker**

Marcus Sedlaczek, Maklerbetreuer, R+V Allgemeine Versicherung AG



**16 Die Frage nach der richtigen Kfz-Police**

Dirk Bullmann, Produktmanagement Kraftfahrt, Maklervertrieb Sach, HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG

**18 Gothaer KMU 100. Jetzt geht das Neugeschäft im Mittelstand leichter von der Hand.**

Michael Ledwina, Key-Account-Manager, Gothaer Allgemeine Versicherung AG

**24 (Un-)Vermögensschäden**

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

Kapitalanlagen

**26 Richtig Geldanlegen: Musterportfolios von [pma:]**

Dirk Nietfeld, Teamleiter Kapitalanlagen, [pma:]

**36 Schritt für Schritt zum Sachwertportfolio**

Interview mit Rüdiger Schneider, Vertriebsleiter, MPC Capital



[pma:] kulinarisch

**10 Für mich ein gebadetes Brot, bitte!**

Rosi de Vries und Dietmar Doktor

**10 Weißer Burgunder 2009**

Weinempfehlung von Münsters Weinkontor

## Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG mit konkurrenzlosem Produkt-Highlight

# Private Zukunftsvorsorge – daran sollte niemand wegen Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit sparen müssen!



Georg Mehlretter,  
Vertriebsdirektor Makler,  
Bayerische Beamten  
Versicherungen



Um bei Arbeitslosigkeit oder längerer Arbeitsunfähigkeit auch mit geringeren Einkünften zurecht zu kommen, ist bei den meisten Betroffenen zunächst Sparen angesagt. Als Erstes werden alle laufenden Ausgaben auf ihr Kürzungspotenzial untersucht. Und sofort stechen einem auf dem Kontoauszug die Versicherungsbeiträge ins Auge. Leider ist dann schnell ein Kündigungsschreiben abgeschickt.

Mit schwerwiegenden Folgen für den Versicherten: Er verliert die dringend notwendige Absicherung für sich und seine Familie. Doch auch den Vermittler kann dies hart treffen: Im Provisionshaftungszeitraum bringt es ihm zunächst unmittelbare finanzielle Nachteile. Und langfristig verliert er vielleicht sogar wertvolle Bestandskunden. Aber auch schon die Angst vor Arbeitslosigkeit beeinträchtigt die Bereitschaft zur Vorsorge erheblich. Der Abschluss einer Lebens- oder Berufsunfähigkeitsversicherung wird immer öfter auf die lange Bank geschoben.

Was ist zu tun? Versicherungsunternehmen können beispielsweise hohe Summen für Publikumswerbung ausgeben, um so die Bereitschaft zu erhöhen, in die eigene Zukunftsvorsorge zu investieren. Vermittler wiederum können in mühseligen Rückwergungsgesprächen versuchen, gekündigte Verträge zu retten. Beide Maßnahmen führen meist jedoch nur mit mäßigem Erfolg zum Ziel.

Als einzige in der Bundesrepublik tätige Gesellschaft geht die Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG jetzt einen anderen Weg: Sie bietet finanziellen Schutz bei Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit automatisch als Ergänzung bei fast allen Vorsorgeverträgen mit laufenden Beiträgen. Dem Vorsorge-ABS liegt ein Gruppenversicherungsvertrag mit einem Partner zugrunde.

Das bedeutet: Fast alle Leben-Produkte der BBV sind durch das so genannte Vorsorge-ABS für einen Zeitraum von ca. fünf Jahren abgesichert. Diese finanzielle Sicherheit, die sowohl dem Kunden als auch dem Vermittler (Storno!) bares Geld spart, kostet keinen Cent extra. Mit dem Anti-Blockier-System für die private Vorsorge ist die BBV derzeit konkurrenzlos auf dem deutschen Markt.

Dieses Top-Extra erhalten Kunden, die im Vorsorge-ABS versicherbar sind, automatisch in Verbindung mit einem Vertrag bei der Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG bei

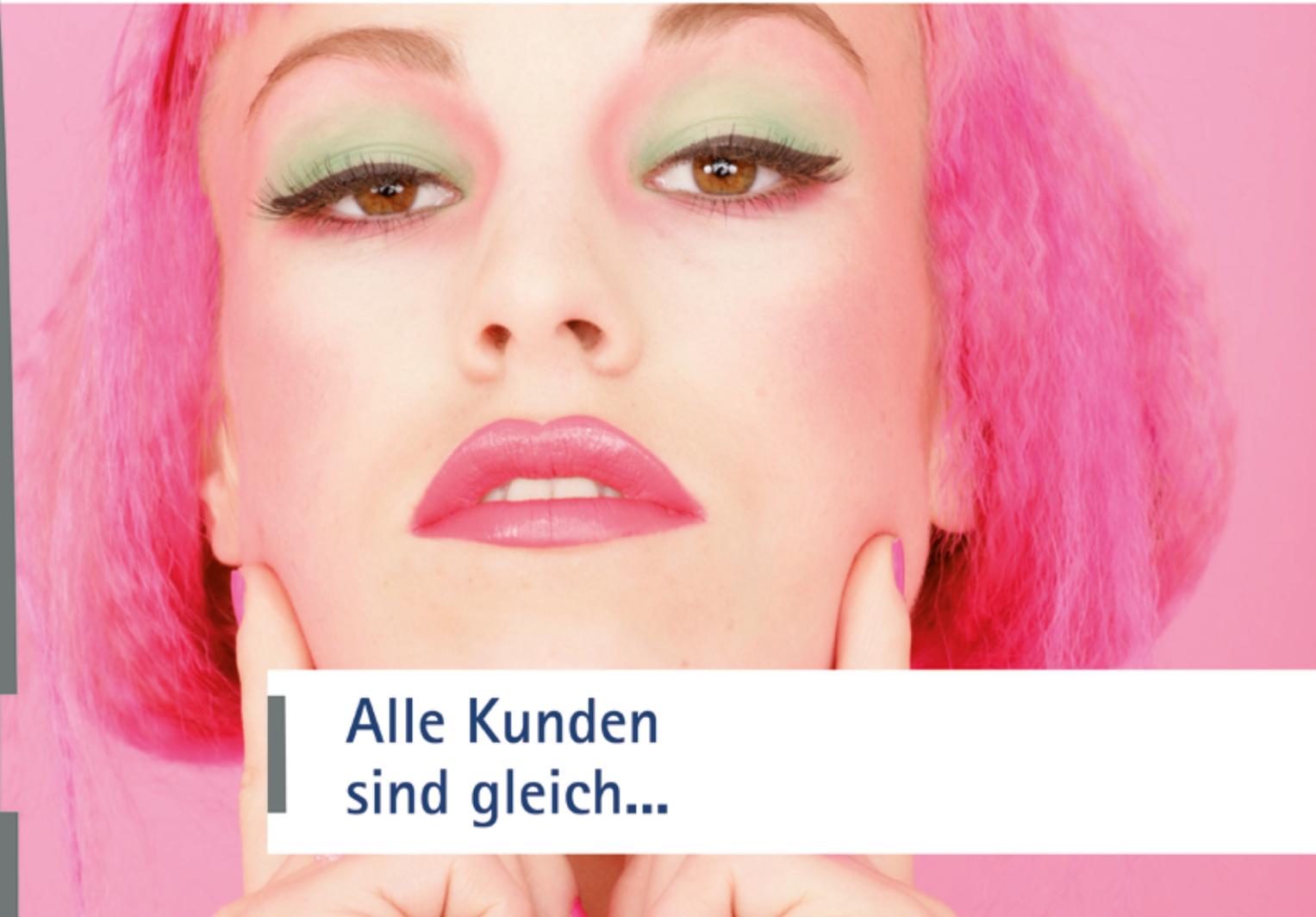
- priv. Altersvorsorge (auch Riester- u. Rürup-Verträge)
- Einzel-Direktversicherungen (Entgeltumwandlung)
- Absicherung der Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit
- Risikoversicherungen
- eingeschlossenen Zusatzversicherungen.

Konkret bedeutet das: Für den Fall einer unverschuldeten Arbeitslosigkeit oder Arbeitsunfähigkeit werden die Beiträge in den ersten fünf Vertragsjahren bis zu einem Jahr lang weiterbezahlt. Dies schafft einen wichtigen finanziellen Freiraum, die Vorsorge unverändert und stabil weiterzuführen.

Das Vorsorge-ABS gilt für alle oben genannten Verträge, die ab dem 17. Mai 2010 beantragt werden und einen Versicherungsbeginn zwischen dem 1. Juni 2010 und dem 1. Mai 2011 (Policierungsdatum bis 31. Mai 2011) haben. Das Produkt entstand in Zusammenarbeit mit einem erfahrenen europäischen Spezialversicherer. ✓

☎ Mehr erfahren Sie unter [www.bbv-makler.de](http://www.bbv-makler.de) oder über das M-Dienstleistungs-Center unter der Tel.-Nr. 089-6787-9232

*Erika W., 21. OK, zuerst die Ausbildung, hat sie ja den Eltern versprochen.  
Aber gleich danach geht es mit Freundin Steffi für ein Jahr nach Ibiza.*



**Alle Kunden  
sind gleich...**

## Oder nicht?

Kein Kunde ist wie der andere.  
Jeder hat seine Persönlichkeit, Ziele, seinen eigenen Lebensweg.

Das neue Konzept der Continentale ermöglicht es Ihnen,  
jeden Kunden da abzuholen, wo er steht.

Ihr Vorteil:

**Zielgenau anbieten!**

Mehr Informationen:

[www.contactm.de/zielgenau](http://www.contactm.de/zielgenau)

# Betriebshaftpflicht-Sonderkonzept für Bauhandwerker



Marcus Sedlaczek,  
Maklerbetreuer,  
R+V Allgemeine Versicherung AG

Professionelle Projektabwicklung, termingerechte Ausführung und Qualität sichern den Geschäftserfolg jedes Bauhandwerkers. Trotzdem ist kein Bauhandwerker vor Haftpflichtrisiken sicher. Durch Unachtsamkeit können schnell Schäden entstehen, die schwere finanzielle Folgen haben, ja sogar die Existenz gefährden können. Eine Top-Deckung bietet Ihnen hier das Betriebshaftpflicht-Sonderkonzept für Bauhandwerker.

## Automatisch mitversichert sind u. a.:

- Bearbeitungs- und Leitungsschäden
- Bau-, Montage-, Reparatur- und Wartungsarbeiten weltweit (ohne USA/Kanada)
- Senkungen, Erschütterungen, Erdbeben
- Unterfangungen, Unterfahrungen, Überschwemmungen
- Schäden an Arbeitsgeräten und -maschinen von am Bau Beteiligten
- Abbruch- und Einreißarbeiten
- Schlüsselrisiko
- Aktive Werklohnklage
- Bauplanung und Bauleitung
- Umweltrisiko (Umwelthaftpflicht-/Umweltschadensrisiko)

## Zusätzlich versicherbar sind u. a.:

- Energieausweise für Gebäude
- Asbestrisiko (Deckung umfasst Personen- und sonstige Schäden)
- Nachbesserungsbegleitschäden (Kostenübernahme für Aufsuchen und Freilegen des mangelhaften Werkes sowie für die Wiederherstellung des ursprünglichen Zustandes)
- Schutz bei Ansprüchen wegen Benachteiligungen nach dem Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz
- Zusatzbausteine 1 + 2 der Umweltschadensversicherung, insbesondere für Bodenkontaminationen auf dem eigenen Betriebsgrundstück

Alle notwendigen Tarif- und Antragsunterlagen zu den R+V Sonderkonditionen für Bauhandwerker finden Sie auch im Info-system unter dem PSC-Code 2908A. ✓



## Versicherbare Betriebsarten sind u. a.:

- Anstreicher
- Bauschreinereien
- Bautischlereien
- Einbau genormter Baufertigteile
- Elektroinstallation
- Fenster- und Türmontage
- Fliesen- und Bodenleger
- Gipser
- Glaser
- Lackierer
- Maler
- Messe- und Ausstellungsbau
- Ofen-, Feuerungs- und Kachelofenbau (nicht Heizungs-, Gas-, Wasser- u. Lüftungsinstallation)
- Rollladen- und Jalousienbau
- Putzer
- Raumausstatter
- Steinmetz
- Stuckateure
- Tapezierer
- Treppenbau
- Trockenausbau
- Zimmereien (mit/ohne Dachdeckerarbeiten)

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



## BU-Schutz: Bestform in allen Disziplinen.

Mit der BU-Absicherung EGO sind Sie ab sofort gleich dreifach auf Erfolgskurs: Die Bedingungen sind mit einzigartigen Erläuterungen äußerst kundenfreundlich, die Ratings wie immer hervorragend und der Preis ist günstiger als je zuvor. Und dies inklusive schnellen Prozessen und bestem Service. Mit dieser absoluten Premiumqualität in Preis und Leistung überzeugen Sie Ihre Kunden.

# HDI GERLING

Leben

Jetzt mit starkem Preis und einer besseren Einstufung für rund 1.000 Berufe.

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

# Für mich ein gebadetes Brot, bitte!

## Auf Reisen besser essen

Wer kennt das nicht: Während der Urlaubszeit sind Raststätten überfüllt, viel zu teuer (jede 08/15-Frikadelle wird als Delikatesse verkauft) und das Essen ist allenfalls Mittelmaß. Da nimmt man für längere Touren doch besser etwas von Zuhause mit! Beispielsweise ein herzhaftes Pan Bagnat, übersetzt: gebadetes Brot, das sich seine Bezeichnung daher verdient, weil es so saftig schmeckt.

## Und so wird's gemacht

Ein halbes Baguette oder ein großes Ciabatta einschneiden. Aus Olivenöl, Essig, Zitronensaft, Pfeffer, Senf und Salz ein cremiges Dressing mixen und die Innenseiten des Brotes damit beträufeln. Die Unterseite mit Salatstreifen belegen und etwas Dressing draufgeben. Darüber erst Gurken- und Tomatenscheiben verteilen und danach Thunfisch und Paprikastreifen. Zuklappen und möglichst fest erst in Klarsicht- und dann in Alu-Folie einwickeln. Wenn Sie den Thunfisch auf einem Sieb abtropfen lassen und das aufgefangene Öl ins Dressing mischen, schmeckt das Ergebnis noch etwas provenzalischer. Dieser Leckerbissen bleibt auch nach Stunden noch herzhaft und saftig!



## Noch ein kleiner Tipp

Anstelle des Brotes können Sie die übrigen Zutaten auch um ein hartgekochtes Ei, Sardellenfilets, schwarze Oliven, grüne Paprika, Frühlingszwiebeln und gekochte, im Dressing marinierte Pellkartoffelscheiben ergänzen. So haben Sie den schönsten Salat nach Nizza Art. ✓



Guten Appetit wünschen  
Rosi de Vries und  
Dietmar Doktor

## Weinempfehlung

### Weißer Burgunder 2009

Weingut Tina Pfaffmann

Ein ungemein rassischer Weißburgunder, mit viel Schmelz. Schöne Fülle und Eleganz. Leichtes und unkompliziertes Genießen auf hohem Niveau! Ein idealer Sommerwein für alle Gelegenheiten.

Alkohol: 12 % Vol.  
Säure: 6,6 g/l  
Restzucker: 8 g/l  
Serviertemperatur: 8° C

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



Unsere Kunden erwarten von uns Stabilität und langfristige Sicherheit – speziell für ihre eigene Altersvorsorge. Deshalb investieren wir konservativ und sehr sicherheitsorientiert. Nicht besonders aufregend, aber dafür sehr erfolgreich!



## Zum Wohle unserer Kunden

### Langfristige Sicherheit und Stabilität gestern, heute und auch morgen!

#### 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 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 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.

# Finanztest bewertet central.prodent mit „sehr gut“

Mit diesem Zahnzusatztarif  
haben Sie gut lachen!



Manfred Wittkamp,  
Vertriebsdirektor Makler,  
Central Krankenversicherung AG

In keinem anderen Leistungsbereich der Gesetzlichen Krankenversicherung sind die Kürzungen der vergangenen Gesundheitsreformen so stark spürbar, wie in der zahnärztlichen Versorgung. Insbesondere das permanente Absenken der Erstattungshöhen für Zahnersatz, wie z.B. Kronen, Brücken, Inlays, etc. führt zu einem Anstieg der Nachfrage nach privaten Zahnzusatzversicherungen. Der Kunde wird mit einer Vielzahl von Produkten umworben. Aber Vorsicht: Zahnzusatzversicherung ist nicht gleich Zahnzusatzversicherung! Damit es für den Kunden kein böses Erwachen gibt, ist

insbesondere der Leistungsumfang einer solchen Absicherung von großer Bedeutung. Genau dies wurde beim Finanztest-Rating mit hoher Gewichtung bewertet. Im Leistungsfall müssen Kunde und Makler sich verlassen können, dass der gewählte Versicherungsschutz auch wirklich den Erfordernissen entspricht. Genau das hat Finanztest dem Tarif central.prodent bestätigt.

Nicht nur die Leistungen, sondern vor allem auch die Zuverlässigkeit in der Abwicklung und die Betreuung für den Makler und seinen Kunden spielen immer mehr die entscheidende Rolle für die Wahl des richtigen Versicherers und des passenden Tarifs. Besonders hier setzt die Central den Maßstab im Markt, was das Unternehmen immer wieder von den Maklern selbst in unabhängigen Befragungen bestätigt bekommt.

Unabhängige Experten prognostizieren für die kommenden Jahre insbesondere dem Markt der Zahnzusatzversicherung ein stetig steigendes Wachstum. Mit dem leistungsstarken Central.prodent können die Makler genau von diesen Wachstumschancen profitieren.

## „Sehr gut“ für central.prodent

In einem aktuellen Test der Zeitschrift Finanztest (5/2010) bekamen nur fünf von 65 Tarifen das Urteil „sehr gut“. Mit dabei: der central.prodent mit der Bestnote 1,2. „Eine Zusatzversicherung lohnt sich vor allem, wenn Sie Wert auf teure Zahnersatzversorgung und Materialien legen. Dafür brauchen Sie einen möglichst leistungsstarken Tarif. Bei sehr guten Leistungen besonders günstig ist der Tarif central.prodent der Central Krankenversicherung [...]“, urteilt Finanztest.

Hiermit hat Finanztest die klare Strategieentscheidung der Central bestätigt, dem Kunden die Sicherheit zu bieten und gerade im Bereich des Zahnersatzes keine Kompromisse eingehen zu müssen. ✓

### Die Leistungen und Vorteile des central.prodent auf einen Blick:



-  Bis zu 90 Prozent für die Aufwendungen für Zahnersatz (einschl. Implantate), Zahnkronen und Inlays, unter Anrechnung der Vorleistung der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV).
-  Wenn keine Vorleistung der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) für die Aufwendungen für Zahnersatz gezahlt wird, bis zu 50 Prozent des Rechnungsbetrages.
-  Die Auszahlung ist in den ersten 2/4/6 Jahren nach Beginn der Versicherung auf 2.500/5.000/7.500 EUR begrenzt. Diese Begrenzung entfällt ab dem 7. Jahr nach Versicherungsbeginn sowie bei Unfall.
-  Auch bis zu 90 Prozent für den Rechnungsbetrag für plastische Zahnfüllungen, unter Anrechnung der GKV-Vorleistung. Diese Leistungen sind auf einen Erstattungsbetrag von 75 EUR je Zahnfüllung begrenzt.

# PKV [pma:] bietet optimale Unterstützung bei Vorerkrankungen



Claudia Willeke,  
Teamleiterin KV, [pma:]

Fakt ist: Die private Krankenvollversicherung ist für gut verdienende Angestellte, für Beihilfeberechtigte und Selbstständige auch weiterhin die bessere Alternative, sofern sie die gesetzlichen Kürzungen und Leistungslücken oder die weitere demografische Entwicklung ohne Rückstellungen für ihre eigene Krankheitskostenversorgung nicht akzeptieren möchten.

Zudem bietet der Gesetzgeber all den unentschlossenen PKV-Interessenten eine weitere Entscheidungshilfe an, hat er doch ein weiteres Steuergeschenk an privat Vollversicherte rückwirkend zum 1. Januar 2010 beschlossen. Hierbei werden sogar die nur von der Privaten Krankenversicherung angebotenen Baustein-Tarife zur garantierten Beitragsentlastung im Alter genauso wie die Vollversicherungstarife steuerlich begünstigt.

Was ist aber, wenn Ihr Kunde alle Vorteile der privaten Krankenversicherung längst erkannt hat, die Entscheidung, Privat-Patient zu werden, längst gefallen ist, er aber bereits Vorerkrankungen hat, die ihn verunsichern? Wie Sie wissen, prüfen die privaten Krankenversicherungsunternehmen jeden Antragsteller individuell auf Herz und Nieren, um dann die Entscheidung zur Versicherung zu treffen. Wer eine Erkrankung zur vollen Privatversicherung bereits mitbringt, zahlt per Risikozuschlag mehr als ein Gesunder. Auch kann eine Vorerkrankung sogar vom Versicherungsschutz durch die privaten Anbieter ausgeschlossen werden.

Auf keinen Fall sollten Blessuren im Antrag verschwiegen werden. Eine vorsätzlich unterlassene Angabe im Antrag „verjährt“ erst nach 30 Jahren – fatal in der Krankenversicherung. Konsequenz: Lebenslange Zwangsversicherung im leistungsschwachen, sehr teuren Basistarif anstatt im gewählten Privat-Versicherungsschutz. Obligatorisch ist hier die vollständige Angabe und Suche nach dem optimalen Versicherer und Vertrag.

## RISIKO-PRÜFUNGS-HOTLINES

[pma:] hat aus diesem Grund für alle Partnerinnen und Partner zunächst aus Effizienzgründen die telefonischen Risiko-Prüfungs-Hotlines eingerichtet. So können Sie bereits während der ersten Kundenberatung mit der Diagnose, Krankengeschichte und Therapie telefonisch klären, welche Entscheidung zu erwarten und zu akzeptieren ist. Diese nehmen Partner und Kunden umgehend in den Antragsvorgang mit auf. Auch mit einem Risikozuschlag ist die PKV oft die allererste Wahl, denn ab jetzt ist auch die Vorerkrankung zu Privatpatient-Konditionen mitversichert. Ein unschlagbarer Vorteil!

## KV-EINHEITSANTRAG

Auf Wunsch vieler [pma:] Partnerinnen und Partner bieten wir den bereits bekannten Krankenversicherungs-Einheitsantrag zum Einsatz in Beratungsgesprächen an. Er wird aktuell von 20 privaten Krankenversicherungsunternehmen zur Risikoprüfung akzeptiert und ergänzt die telefonischen Risiko-Prüfungs-Hotlines für [pma:] Partnerinnen und Partner und Ihre Kunden.

**FAZIT** – Zusätzlich zu den Risiko-Prüfungs-Hotlines hat [pma:] aktuell wieder den Krankenversicherungs-Einheitsantrag als Beratungshilfe im Programm. Durch diese beiden Hilfen erhalten [pma:] Partnerinnen und Partner nun die umfassende Unterstützung im PKV-Beratungsgespräch beim Kunden. ✓

# [pma:bAV] Kompetenzteam personell verstärkt



Lambert Stegemann,  
Geschäftsführer,  
und Theo Storkamp,  
Teamleiter LV, [pma:]

Das [pma:bAV] Kompetenzteam hat sich verstärkt durch drei langjährige [pma:] Partner: Sven Milke, Dietmar Neuhäuser und Norbert Schmitz.

Seit gut zwei Jahren ist das [pma:bAV] Kompetenzteam erfolgreich tätig. Aufgrund der starken Nachfrage hat sich [pma:] aktuell entschlossen, dass bAV-Kompetenzteam personell zu verstärken.

Die Chancen in der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) für 2010 sind trotz Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise vorhanden. So sind die strukturellen und gesetzlichen Rahmenbedingungen der bAV stabil und auch das Stimmungsbild bei den Arbeitgebern lässt sich durch Studien als positiv bewerten. Inwieweit ein höherer Durchdringungsgrad möglich sein wird, kann man bis dato noch nicht abschätzen. In der Praxis wird viel davon abhängen, ob und in welcher Art und Weise der Arbeitnehmer von den Vorteilen der bAV informiert wird.

Fakt ist: Jeder Beschäftigte kann 2010 bis zu 2.640 EUR steuer- und sozialabgabenfrei in seine betriebliche Altersvorsorge investieren. Anspruch auf zusätzliche 1.800 EUR steuerfreie Umwandlung haben ebenfalls sehr viele Arbeitnehmer – das muss man im Einzelfall prüfen lassen. Wer seinen Job wechselt, kann die Entgeltumwandlung zum neuen Arbeitgeber mitnehmen und fortführen. Und nicht zuletzt sollte die Aussicht auf eine lebenslange garantierte Rentenzahlung Grund genug sein, aktiv auf den Arbeitgeber zuzugehen und ihn auf eine Entgeltumwandlung anzusprechen.

Alles Fakten, die zeigen, wie wichtig und sinnig eine betriebliche Altersvorsorgelösung für den Arbeitnehmer, aber auch für den Arbeitgeber ist. Sie sparen beispielsweise Lohnnebenkosten. Auch ein Grund, weshalb sich [pma:] vor zwei Jahren entschlossen hat, das bAV-Kompetenzteam um Andreas Gießer aufzubauen.



Andreas Gießer



Frank Kohrt



Sven Milke



Dietmar Neuhäuser



Daniel Nolpa



Norbert Schmitz

„Wenn Sie heute ein Unternehmen gewonnen haben, kommt es auf verschiedene Voraussetzungen an, die Sie für das Unternehmen gewährleisten müssen“, beschreibt Andreas Gießer und erklärt weiter: „Mal abgesehen von eventuellen Kollektivrahmenverträgen, bAV-fähigen Tarifen und Rechtssicherheit, müssen Sie dem Unternehmen einen schnellen, reibungslosen und absolut professionellen Ablauf zusagen. Dies kann bei einer Unternehmensgröße ab 100 Mitarbeitern einer allein nicht mehr gewährleisten. Selbst bei kleineren Unternehmen ist dies oftmals kaum umsetzbar. Deshalb entstand hier die Idee des [pma: bAV] Kompetenzteams zur Unterstützung des Einzelnen.“

Der Erfolg gab [pma:] recht. Und genau aus diesem Grund haben wir uns entschieden, das bAV-Kompetenzteam um Dietmar Neuhäuser, Sven Milke und

## Der Mandant bleibt ohne Wenn und Aber Kunde des [pma:] Partners.

### Tätigkeitsbereiche des [pma:bAV] Kompetenzteams

- Erarbeitung von Versorgungskonzepten für Gesellschafter-Geschäftsführer und komplette Belegschaften
- Einrichtung, Präsentation und laufende Betreuung von arbeitgeber- wie arbeitnehmerfinanzierten bAV-Systemen
- Sanierung und Modernisierung von bestehenden arbeitgeber-, arbeitnehmer- oder gemischt finanzierten Versorgungswerken
- Coaching der personalverantwortlichen Mitarbeiter und Mitbestimmungsgremien
- Integration bestehender Versorgungszusagen von neuen Mitarbeitern
- Sicherung von vorteilhaften Konditionen bei der Sanierung bestehender bAV-Lösungen
- Infolge von Gesetzesänderungen notwendig werdende Modifikation vorhandener Versorgungssysteme

Norbert Schmitz zu erweitern. Alle Teammitglieder haben ihren vertrieblichen und fachlichen Schwerpunkt in der bAV und sind selbst langjährige und erfolgreiche Partner der [pma:].

Durch das [pma:bAV] Kompetenzteam besteht Sie die Möglichkeit, den Firmenkunden die Vorteile der bAV professionell vorzustellen. „Das [pma:bAV] Kompetenzteam bietet jedem Partner seine Unterstützung an, egal in welchem Bereich der bAV“, erklärt Gießer. Der Partner erarbeitet sich mit der Hilfe des [pma:bAV] Kompetenzteams neue Geschäftsfelder, an die er sich vorher vielleicht alleine nicht herangetraut hätte. Und das ganze ohne eigene Fortbildung im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge! Zudem ergeben sich neue Cross-Selling-Ansätze – gerade nach einer Einrichtung bei einem Unternehmen in großer Anzahl. Die Mitglieder des Kompetenzteams können direkt und ohne regionale Beschränkungen kontaktiert werden. Wichtig zudem: Der Mandant bleibt ohne Wenn und Aber Kunde des [pma:] Partners. Die Entlohnung erfolgt über erfolgsabhängige Vergütung, d.h. das Teammitglied partizipiert an den Provisions- bzw. Honorarerlösen.

Ist ein Teammitglied um Hilfe gerufen worden, sind diese dann für die Unterstützung des [pma:] Partners beim Kunden zuständig und helfen bei Beratung, Konzeptentwicklung und Umsetzung von bAV. Oberstes Ziel von [pma:bAV] ist es, die rechtliche, wirtschaftliche und steuerliche Optimierung bestehender oder neu einzurichtender betrieblicher Versorgungssysteme. Auch wichtig: Die Teammitglieder haben bei Bedarf Kontakte zu externen Fachleuten wie Anwälten, Steuerberatern oder Aktuaren, auf deren Hilfe sie zurückgreifen können. Abschließend sei gesagt, dass das Kompetenzteam auch weiterhin nicht für den fachlichen Support zuständig ist. Allgemeine Anfragen rund um das Thema bAV sind nach wie vor an unser Team LV in Münster zu richten.

**FAZIT** Die betriebliche Altersvorsorge bietet viele Chancen für den [pma:] Partner. Chancen, die bis dato oft liegen gelassen wurden, da das Spektrum bAV sehr vielseitig und gesetzlich sehr umfangreich ist. Um dennoch Ihren Kunden zu helfen, wurde seiner Zeit das [pma:bAV] Kompetenzteam eingerichtet, welches nun noch durch Dietmar Neuhäuser, Sven Milke und Norbert Schmitz verstärkt wurde. Nutzen Sie die Unterstützung des erweiterten Kompetenzteam und profitieren Sie zudem vom Cross-Selling-Geschäft. Bei Fragen oder für weitere Informationen wenden Sie sich doch an den Projektverantwortlichen im Hause [pma:], Theo Storkamp, Teamleiter LV. ✓

# Die Frage nach der richtigen



Dirk Bullmann,  
Produktmanagement Kraftfahrt,  
Maklervertrieb Sach,  
HDI-Gerling Firmen und  
Privat Versicherung AG

Als [pma:]-Partner stehen Sie bei der Betreuung und Beratung Ihrer Kunden rund um das Thema Kfz-Versicherungen immer wieder vor der Herausforderung, verbraucheroptimierte Lösungen zu einerseits besten Konditionen, aber andererseits auch schlanken Verwaltungsabläufen herauszufiltern. Als einer Ihrer Produktgeber gibt HDI-Gerling Ihnen für zwei Segmente hervorragend positionierte Tarife an die Hand: Private Kfz und gewerbliche Kfz.

## Starten Sie die Motoren

Was will Ihr Kunde? Ein Produkt mit einer Deckungslinie? Um die unterschiedlichen Bedürfnisse Ihrer Kunden individuell zu befriedigen, halten wir zwei Produktlinien mit zahlreichen Deckungserweiterungen für Sie parat: HDI-Gerling Comfort und HDI-Gerling Exclusive. Die Comfort-Dekung richtet sich an Kunden, die einen umfangreichen Versicherungsschutz zu einem fairen Preis wünschen. Im Produkt sind alle Deckungsumfänge ent-

## Mit diesen Tarifen fahren Sie gut!

halten, die Ihre Kunden normalerweise erwarten können, um einen komfortablen Schutz zu genießen. Aber mancher legt Wert auf mehr – mehr Leistung, mehr Deckung, mehr Exklusivität. Für diese Kunden haben wir ein Bündel an Deckungen geschnürt, das am Markt seinesgleichen sucht. Die Exclusive-Dekung richtet sich an alle Kunden mit Pkw, Lieferwagen sowie privatem Motorrad oder Wohnmobil, die den besten verfügbaren Versicherungsschutz zu schätzen wissen und dafür auch bereit sind, einen leistungsgerechten Beitrag zu entrichten. Zur HDI-Gerling Exclusive gehören diese Vorteile:

**Auslandsschadenschutz:** Bei unverschuldeten Unfällen im Ausland erfolgt der Schadenersatz für den Fahrzeugschaden nach dem in Deutschland üblichen Recht.

**Personenschäden** sind in der Haftpflicht bis 15 Mio. EUR (je geschädigte Person) versichert.



**Verlängerte Neupreisschädigung** für Pkw auf 24 Monate bei Totalschaden sowie zwölf Monate bei Diebstahl.

**Kaufpreisschädigung:** Wenn ein Pkw gestohlen wird oder einen Totalschaden erleidet, erstatten wir für Ihren Gebrauchtwagen bei Totalschaden innerhalb der ersten zwölf Monate sowie bei Diebstahl innerhalb der ersten sechs Monate nach Erwerb den vollen Kaufpreis, den Sie bei Anschaffung bezahlt haben.

**Tierbiss:** Es ist nicht nur der klassische Marderbiss versichert, sondern auch die Reparaturkosten für Schäden durch Tierbiss jeder Art (ausgenommen im Fahrzeuginnenraum). Sogar die Folgeschäden, z.B. am Motor, sind bis 3.000 EUR mitversichert.

**Schlüsselrisiko:** Bei Verlust der Fahrzeugschlüssel durch Raub oder Einbruchdiebstahl werden die Kosten für den vorsorglichen Austausch der Tür- und Zündschlösser bis 1.000 EUR ersetzt.

**Abmelde-, Entsorgungs-, Zulassungs- und Überführungskosten:** Nach einem ersatzpflichtigen Totalschaden werden die Kosten für Abmeldung und Entsorgung des Fahrzeugs sowie beim Neufahrzeug die Zulassung, Überführung und auch der Ersatz von amtlichen Kennzeichen bis insgesamt 500 EUR erstattet.

## Geben Sie mehr Gas!

Über diese beiden Deckungslinien hinaus können individuelle Deckungserweiterungen vereinbart werden:

**Fahrerschutz:** Falls Ihre Kunden selbst- oder mitverschuldet Unfälle erleiden werden hier bei Personenschäden des berechtigten Fahrers auch Schmerzensgeld und die Folgekosten nach einem Verkehrsunfall bezahlt. Hierbei richten sich Umfang und Höhe der Leistungen nach dem tatsächlich entstandenen Personenschaden des Fahrers.

# POLICE

**Kasko-Service** für Ihre Kunden, die einen bequemen Weg gehen wollen und sich im Schadenfall durch unsere Experten steuern lassen. Und dies mit einem deutlichen Prämienvorteil.

**Rabattschutz** für die Kunden, die im Falle eines Falles ihren SFR in gleicher Höhe fortführen wollen.

**GAP-Deckung** für die geleasten Pkw Ihrer Kunden, damit keine Differenzen zwischen Ablöse- und Wiederbeschaffungswert entstehen.

Wir wollen, dass Ihre Kunden im Falle eines Falles nicht im Regen stehen. Deshalb ist uns neben den umfassenden Deckungen auch eine leistungsstarke und serviceorientierte Schadenregulierung wichtig. Ihre Kunden werden in einem Schadencenter bundesweit betreut. Sie haben eine Anlaufstelle mit festen Mitarbeitern. Gemeinsam mit einem bundesweiten Netz an Vertrags- bzw. Partnerwerkstätten können wir konzentriert direkt vor Ort helfen.

Die aufgeführten Deckungskonzepte bieten wir für die Pkw und Lieferwagen Ihrer Kunden als Privatperson, Freiberufler und Gewerbetreibende.

## Keine Angst vor großen Flotten

Neben Einzelrisiken (vornehmlich bei Privatkunden und Freiberuflern) halten wir ebenso die Expertise zur Kalkulation großer Flotten vor. HDI-Gerling hat hierzu verschiedene Deckungskonzepte und Tarifierungsmodelle im Angebot. Über eine modulare Bausteinsystematik (Flottenbausteine, Deckungserweiterungen) können wir Ihrem Firmenkunden genau die Deckung bieten, die im Rahmen der branchenüblichen Risiken benötigt wird. Nicht zu viel, aber auch nicht zu wenig. Dabei kalkulieren wir Prämien, welche dem Risiko entsprechen. Hierzu bedienen wir uns verschiedener Kalkulationsmodelle, von der normalen Tarifikalkulation bis hin zu Stückprämiensystemen für große Flotten. ✓

## Wie wir Ihnen sonst noch helfen

Um Sie zu unterstützen, haben wir zwei wichtige Tools für Sie. Zum einen finden Sie in unserem Makler-Extranet vielfältige Informationen rund um die Kraftfahrtversicherung bei HDI-Gerling. Besuchen Sie unsere Internetseiten [www.hdi-gerling.de/maklervertrieb-sach](http://www.hdi-gerling.de/maklervertrieb-sach). Zum anderen stellen wir Ihnen für Ihre Präsentationen diverse Druckstücke, Info-Blätter und Folder zur Verfügung. Auch diese sind im Makler-Extranet hinterlegt.

### Flyer zum Kfz-Firmentarif



▲  
Vorstellung des  
Fuhrparkmodells

▲  
Branchen-  
spezifische  
Ansprache

▲  
Bildeinsatz zur  
Ansprache der  
Zielgruppe

Auf den Rückseiten: Alle Details zu den Produkten.

### Flyer zum Kfz-Privattarif



▲  
Was uns auszeichnet bzgl. Kfz

▲  
Bildeinsatz zur  
Ansprache der  
Zielgruppe

# Gothaer KMU 100



Michael Ledwina,  
Key-Account-Manager,  
Gothaer Allgemeine Versicherung AG

*Jetzt geht das Neugeschäft  
im Mittelstand  
leichter von der Hand.*

## *KMU 100: Ihre Vorteile auf einen Blick*

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

**K**leine und mittelständische Unternehmen (KMU) zählen zu den attraktiven Zielgruppen bei Ihren Akquisebemühungen. Denn mit dem Erfolg eines KMU wächst meist auch sein Bedarf an weiteren Versicherungslösungen. Wir machen es Ihnen jetzt besonders einfach, Neugeschäft in diesem Kundensegment abzuschließen. Mit Gothaer KMU 100 können Sie Komposit-Produkte anbieten, die ohne komplizierte Anfrage- und Abstimmungsprozesse zwischen Vermittler, Versicherer und Versicherungsnehmer in Deckung genommen werden. Anwendbar ist KMU 100 für rund 300 Betriebsarten des Kleingewerbes, in den Branchen Bau, Handel, Gesundheit und Gastronomie. Ohne großen Aufwand kann hierüber wahlweise ein Schutz in den Bereichen Betriebshaftpflicht, Geschäftsinhaltsversicherung einschließlich Klein-BU und Gewerbe-Glasversicherung dargestellt werden.

Ein Online-Menü führt Sie Schritt für Schritt durch die Tarifberechnung. Die aufeinanderfolgenden Eingabemasken berücksichtigen sämtliche Risikofaktoren. Somit sind Fehler bei der Angebotserstellung ausgeschlossen.

Wettbewerbsfähige Beiträge machen Gothaer KMU 100 außerordentlich attraktiv. Bei Bedarf können die Produkte auch einzeln abgeschlossen werden – etwa, wenn eine der Versicherungen bereits vorhanden ist. Gothaer KMU 100 gilt für ausgewählte Betriebsarten des Kleingewerbes, in den Branchen Bau, Handel und Gewerbe, Gastronomie und Gesundheitsdienstleistung. ✓

---

 Michael Ledwina  
 Gothaer Maklerdirektion NAC  
 0221 / 308-34309  
 0151 / 12221311  
 Michael\_Ledwina@Gothaer.de

# [pma:] auf der



## Halle 3 B, Stand B04

Die DKM 2010 – die internationale Fachmesse für freie Vermittler in der Finanz- und Versicherungswirtschaft – findet vom 26. bis 28. Oktober 2010 (Messtage: 27. und 28. Oktober) nun bereits zum 14. Mal in den Westfalenhallen Dortmund statt. Gespannt darf man dabei sein, ob man nochmals den Besucherrekord knacken wird. So konnten die Organisatoren der Messe im letzten Jahr mit 19.987 Teilnehmern den 13. Besucherrekord in Folge verkünden.



Wie in den vergangenen Jahren ist [pma:] auch in diesem Jahr mit eigenem Stand (B04) in der Halle 3 B vor Ort! „Die letzten Jahre haben gezeigt, wie wertvoll diese Veranstaltung für uns ist“, erläutert Lambert Stegemann das Projekt DKM und erklärt weiter: „Daher war es keine Frage, dass wir auch in diesem Jahr wieder mit einem Stand dabei sind. Wie gewohnt, wird jeder Gast an unserem Messestand herzlich begrüßt und durch unsere kompetenten Mitarbeiter professionell informiert werden.“

Doch nicht nur Informationen stehen im Vordergrund am [pma:] Messestand. So verwöhnen Sie abermals unsere Köche Rosi de Vries und Dietmar Doktor mit besonderen Leckerbissen (bitte wörtlich nehmen). Wer im letzten Jahr vor Ort war, kann sich sicher noch an die spanischen Delikatessen erinnern. Seien Sie gespannt, was Sie dieses Jahr erwartet! Kulinarische Genüß und Information – eine ideale Voraussetzung für gute Gespräche. Wir freuen uns auf Ihren Besuch in Halle 3 B, Stand B04. Es lohnt sich! ✓

## Endlich Durchblick

Vorsorge so transparent wie ein Depot

Nutzen Sie diese einzigartige Kombination für Ihr Geschäft:

- ✓ Transparenz und Flexibilität eines Depots
- ✓ Keine Abgeltungssteuer auf laufende Erträge
- ✓ Steuervorteile bei Auszahlung

Hier erfahren Sie mehr:

[www.zum-durchblick.de](http://www.zum-durchblick.de)



## Thema Altersvorsorge

# Professionelle Kapitalanlage macht den Unterschied

Matthias Wiegel, Sales Director, Standard Life



Eine gute Altersvorsorge sollte eine attraktive Rendite bieten. Die Versicherer sind in der Pflicht, für ihre Kunden ein optimales Ergebnis zu erzielen. Doch die klassischen Policen geraten immer häufiger in

die Kritik. Der Grund: Versicherer investieren fast ausschließlich in festverzinsliche Wertpapiere, um ihren Garantieverpflichtungen nachzukommen. So können sie – gerade in Niedrigzinsphasen wie der aktuellen – bestehende Renditechancen nicht voll ausschöpfen. Eine bessere Lösung bietet eine breit gestreute Kapitalanlage.

Bei der Entscheidung für ein Garantieprodukt sollten sich die Anleger der Nachteile bewusst sein: Hohe Garantien kosten Geld und schränken die Anlagemöglichkeiten der Versicherer ein. Aus langfristiger Perspektive kann es wesentlich sinnvoller sein, Garantien auf ein notwendiges Maß zu reduzieren und stattdessen größere Freiheiten bei der Kapitalanlage zu behalten. Genau diese Strategie verfolgen britische With Profit-Produkte. Unsere With Profit-Angebote beschränken sich auf eine vernünftige Garantie, die uns genügend Investmentfreiheit lässt, das Geld der Kunden renditeorientierter anzulegen. Die aktiv gemanagten With Profit-Funds investieren dafür – ähnlich wie ein Mischfonds – in verschiedene Asset-Klassen. Sie legen die Kundengelder nicht nur in festverzinsliche Wertpapiere und Cash an, sondern auch in höherverzinsliche Kapitalanlagen wie Aktien oder Unternehmensbeteiligungen. **Diese breite Streuung (Diversifikation) verspricht langfristig höhere Renditechancen**, erweist sich aber auch in schwierigen Kapitalmarktsituationen als Risiko minimierendes Instrument. Durch das aktive Management kann der Fonds auf wechselnde Situationen an

den Kapitalmärkten reagieren und beispielsweise den Aktienanteil in schwierigen Kapitalmarktphasen herunterfahren.

Investmentfreiheit ist aber nicht alles: Um ein diversifiziertes Portfolio erfolgreich managen zu können, muss ein Versicherer in allen wichtigen Anlageklassen über eine entsprechend große Investmentexpertise verfügen. Genau hier zeigen sich große Unterschiede: Während viele deutsche Versicherer beim Asset Management noch über wenig Erfahrung verfügen, kann Standard Life in allen wichtigen Anlage-Klassen auf eine jahrzehntelange Investorfahrung zurückblicken. Bei Standard Life werden die Kapitalanlagen vom konzern-eigenen Investmenthaus Standard Life Investments (SLI) gemanagt. SLI zählt mit einem verwalteten Vermögen von mehr als 160 Mrd. EUR zu den führenden europäischen Investmenthäusern und ist eine der wenigen Gesellschaften, die aus einer Versicherungsgesellschaft heraus entstanden ist und somit Asset Management mit konsequentem Risikomanagement verbindet. Dass SLI nicht nur im Management von Aktien, sondern bei festverzinslichen Papieren und Immobilien eine unbestrittene Expertise nachweisen kann, belegen wiederkehrende Auszeichnungen ebenso wie die zahlreichen Mandate renommierter institutioneller Investoren wie z. B. das des französischen Staatsfonds (FRR) mit einem Gesamtvolumen von einer Mrd. EUR.

Für eine gute Altersvorsorge sind gerade bei Lebensversicherern eine breite Diversifikation und ein aktives Management der Kapitalanlage unerlässlich. Wichtig ist es dabei, auf einen kompetenten Partner vertrauen zu können, der über ein besonderes Investment-Know-how verfügt und so für den Kunden nachhaltig positive Erträge erwirtschaften kann. ✓

# Updates in [my.pma 2.0]



Michael Menz,  
Teamleiter Operations/Projekte,  
[pma:]

[my.pma 2.0] ist *das* zentrale Arbeitswerkzeug für Sie bei der Zusammenarbeit mit [pma:]. Auch deshalb halten wir es ständig Up to Date. Aktuell wurden unter anderem beim Quickview Anpassungen in der Übersicht zu diversen Positionen der Geschäftsabwicklung vorgenommen. Alle Positionen wurden in die Gesamtansicht der Quickview-Seite integriert:

## Quickview

Dabei wird bei der Position „Posteingang - Dokumente/Mitteilungen“ die Anzeige der jeweiligen Liste nach dem Archivierungsdatum sortiert, neueste Dokumente zuerst. Zusätzlich wird der Kundename zum Dokument angezeigt. Die Objekte "Vertrag" oder "Person" zum Dokument können direkt über die Funktionen in der Aktionsspalte aufgerufen werden.

- |   |  |
|---|--|
| • Posteingang für Dokumente/Mitteilungen* | *) Die Links an diesen Positionen führen zu den entsprechenden Übersichten.  |
| • Serviceanfragen*                        |  |
| • Vorgangshinweise*                       | ***) Hier werden jeweils fünf Elemente angezeigt. Über die Funktion "mehr ..." am Ende des Abschnitts, gelangt man zur vollständige Übersicht, wo alle Elemente des jeweiligen Zeitraum zu sehen sind. Am Anfang der Übersicht kann man zurück springen oder in die Suche für die Elemente wechseln. |
| • Aufgaben**                              |  |
| • Termine/Wiedervorlagen**                |  |
| • Memos**                                 |  |
| • Mandantengeburtstage**                  |  |

Ferner wurden "Listen" für die Positionen „Aufgaben, Termine/Wiedervorlagen und Memos der letzten 21 Tage“ ergänzt. Hier haben wir für die Information "Kunde" und "Vertrag" zur besseren Übersicht eigene Spalten eingeführt. Die Objekte "Vertrag" oder "Person" können direkt über die Funktionen in der Aktionsspalte aufgerufen werden. Bei der Funktion „Mandantengeburtstage der nächsten 14 Tage“ wurde die Kurzansicht um eine Spalte um dem Wert "Mandant wird" erweitert, so dass man auch das Alter des Kunden am Geburtstagstermin sieht. In der Langliste, die man über die Funktion "mehr" am Ende des Abschnitts erreicht, kann der Betrachtungszeitraum für die Mandantengeburtstage erweitert werden (14 Tage, 30 Tage, Alle).

## Suche nach Aufgaben, Terminen etc.

Das Modul "Suche" wurde erweitert. Dort können Sie nun nach Aufgaben, Termine und Wiedervorlagen suchen. Hierfür sind verschiedene Kriterien (Beginn, Fälligkeit, Status ...) vorgesehen, die auch miteinander kombiniert werden können. Unter Status ist eine Mehrfachauswahl möglich. So kann man beispielsweise gleichzeitig unter "Erledigt", "Zurückgestellt" oder "in Bearbeitung" suchen und dabei Zeiträume (von/bis) berücksichtigen.

## Verarbeitung von Mahninformationen

Im Rahmen des Mahnwesens der Versicherungsunternehmen erhält [pma:] die Anmahnung offener Forderungen mit verstrichenem Fälligkeitsdatum. Die Mahninformation erfolgt entweder in Form von Dokumenten (Listen bzw. Mahnschreiben) oder als Datenerlieferung. Die Informationen zu nicht ausgeglichenen Zahlungen werden künftig in verbesserter Form neben dem jeweiligen Vertrag des Kunden abgelegt und an verschiedenen Positionen bzw. in Listen angezeigt und ausgewertet.

Sofern [pma:] die Mahninfos als Daten erhält, werden u. a. Mahndatum, Mahnbetrag, Stornorisiko und der Mahnhinweis ausgewiesen. Es wird auch der originale Mitteilungstext der Gesellschaft übermittelt, der aber unter Umständen schwer verständliche Abkürzungen enthält. Für Mahnungen, die aus Dokumenten resultieren, sollten Sie Einsicht in die verlinkten Mahnschreiben nehmen. Weitere Hinweise zur Bearbeitung der Mahnvorgänge finden Sie auch im Infosystem unter dem PSC-Code 3746A.

**FAZIT** [my.pma 2.0] enthält aktuelle Neuerungen bei Quickview, beim Suche-Modul und rund um die Mahninfos. Probieren geht über studieren, testen Sie die Neuheiten einfach einmal aus und sprechen Sie uns gerne an, wenn Sie Fragen oder Verbesserungsvorschläge haben. ✓

# Günstig einsteigen mit der neuen BU Perfect Start

Umfassender Berufsunfähigkeitsschutz von Anfang an



Vanessa Reetz,  
Produktmanagerin für Berufsunfähigkeits- und Pflegeversicherungen,  
Volkswohl Bund



Wer jung ist, hat in der Regel andere Dinge im Kopf als seine persönlichen Risiken. Unfall oder Krankheit sind da noch Fremdwörter. Besonders das Thema Berufsunfähigkeit liegt noch meilenweit vom Klausuren- oder Bewerbungsstress entfernt. Und überhaupt: Wer will mit 18 schon Geld für Versicherungen ausgeben? Eine günstige und umfassende Lösung bietet die Volkswohl Bund Lebensversicherung. Mit der neuen BU Perfect Start fällt Auszubildenden, Studenten und Berufanfängern die

Entscheidung für den wichtigen Berufsunfähigkeitsschutz BU Perfect Start jetzt leichter. BU Perfect Start überzeugt mit einem Top-Bedingungswerk und geringen Einstiegsprämien. Nur knapp 60 Prozent des üblichen Beitrags kostet der komplette BU-Schutz in den ersten fünf Jahren. Ab dem sechsten bis zum zehnten Versicherungsjahr werden die Prämien in kleinen Schritten angepasst. Wünscht der Kunde diese Beitragserhöhung nicht, kann er ihr problemlos widersprechen. ✓

Das neuartige Einsteigerkonzept bietet neben dem umfassenden Berufsunfähigkeitsschutz, der geringen Einstiegsprämie und der flexiblen Gestaltung der Berufsunfähigkeitsrenten noch weitere Vorteile:

- ◆ Stundungsmöglichkeit bei Zahlungsschwierigkeiten
- ◆ Individuelle Nachversicherungsgarantie ohne Mehrbeitrag
- ◆ Höchstrente von 1.250 EUR für Studenten
- ◆ BU-Schutz auf das Studienziel ab Einschreibung
- ◆ Für Auszubildende BU-Schutz von 1.000 EUR möglich
- ◆ Optionale 90-Tage-Geld-zurück-Garantie
- ◆ Voller Versicherungsschutz bei Arbeitslosigkeit oder Elternzeit
- ◆ „Geld zurück“ durch angesammelte Überschüsse möglich
- ◆ Versicherungsschutz weltweit

Beispiel BU Perfect Start Tarif SBUJ: Auszubildender, Schreibtischberuf, BK 1+, Alter 20, Endalter 67, 1.000 EUR BU-Rente

Prämie	brutto	netto*
ab 1. - 5. Jahr	30,48 EUR	18,59 EUR
ab 6. Jahr	36,29 EUR	22,14 EUR
ab 7. Jahr	42,26 EUR	25,78 EUR
ab 8. Jahr	48,42 EUR	29,54 EUR
ab 9. Jahr	54,76 EUR	33,40 EUR
ab 10. Jahr	61,30 EUR	37,39 EUR

\* Nicht garantiert, Stand 2010



# Auf Sicherheit bauen.

Betriebshaftpflichtversicherung für das  
Bauhaupt- und das Baunebengewerbe

Ihr Partner  
im Maklermarkt



# (Un-) Vermögensschäden



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



Wer könnte sich nicht davon freisprechen? Man eilt zu einem Kundentermin. Es geht um Schadenversicherungen. Man hat den Ablauf des Gespräches und damit auch die Sparten, die angesprochen werden, schon so ungefähr im Kopf.

Die elementarste Sparte ist für die meisten die Haftpflichtversicherung, beim Gewerbekunden also die Betriebs-Haftpflichtversicherung. Wir brauchen natürlich eine gute Absicherung der Personen- und Sachschäden. Die Berechnung ist für viele Betriebsarten schnell erledigt. Die Software der Versicherer macht es einfach und das ist erfreulich. Man überfliegt noch den Begriff *Vermögensschäden* – aha, auch die sind enthalten.

Stopp! Bis auf wenige Ausnahmen schließen die Bedingungen der Betriebshaftpflicht-Versicherungen die „echten“ Vermögensschäden nämlich aus. Wenn also Ihr Mandant beruflich Rat und Auskunft gibt, betreut, vermittelt oder Gutachten erstellt, besteht aus der Betriebshaftpflicht heraus für die Folgen von Fehlern überhaupt keine Deckung!

Für Sie selbst liegt die Sache klar auf der Hand: Die eigene Vermögensschaden-Haftpflicht ist Pflicht. Vielleicht gerade weil das so selbstverständlich ist, machen sich etliche Kolleginnen und Kollegen nicht klar genug, welche ihrer Mandanten eine ähnliche Risikosituation ebenfalls – möglicherweise vernichtend – treffen kann. Wissen Sie, wie viele unterschiedliche Betriebsarten ein Vermögensschaden-Haftpflichttarif umfasst? Es sind deutlich über 150.

Ob nun Gutachter einen Zahlendreher übersehen und zum verkehrten Ergebnis kommen, Reisebüros die Reisettermine vertauschen, Steuerberater Abgabetermine übersehen, Hausverwalter ihre Abrechnung verkehrt erstellen, Softwarehäuser auch nur einen kleinen Faktor in einem Warenwirtschaftsprogramm falsch setzen, Verbände ihre Mitglieder verkehrt beraten, Werbeagen-

turen Druckfehler übersehen oder Inserate zum falschen Datum aufgeben – sie alle können von ihren Kunden für die Folgen dieser Fehler in Anspruch genommen werden. Wenn Sie jetzt nur die vorstehenden Beispiele überdenken: Solch ein Schaden kann die Existenz Ihrer Mandanten bedrohen, möglicherweise vernichten. Umgekehrt kann Sie natürlich auch der Vorwurf treffen, deren Risikosituation verkannt zu haben.

Es ist gleichermaßen verblüffend wie bezeichnend, dass diese Sparte noch längst keine Marktsättigung aufweist. Marktforscher reden sogar von einem weiterhin deutlich wachsenden Markt für die wenigen Versicherer auf der Anbieterseite.

**“Fragen Sie sich vor Ihren Terminen einfach einmal, ob ihre Mandanten – wie Sie selbst – beratend, betreuend, beurteilend oder vermittelnd tätig sind.**

Menschen, die arbeiten, können sich von Fehlern nicht freisprechen. Fragen Sie sich vor Ihren Terminen einfach einmal, ob Ihre Mandanten – wie Sie selbst – beratend, betreuend, beurteilend oder vermittelnd tätig sind. Deren Kunden werden nämlich auch kritischer und fordern Ihre Rechte ein, wenn ihnen ein Schaden entstanden ist. Also nehmen Sie bitte das Thema in Ihre Analyse auf und unterbreiten auch für die Vermögensschaden-Haftpflicht ein Angebot. Sie werden dankbare Mandanten ernten, die sich oft sogar mit Empfehlungen für Ihre Weitsicht erkenntlich zeigen.

Einmal mehr haben Sie die Möglichkeit, selbst durch Ihre Mandanten zu wachsen. Wir wünschen Ihnen dabei recht viel Erfolg! ✓

**Sie wollen Ihre Familie vor den finanziellen Folgen eines Pflegefalls schützen?**



## **Pflegevorsorge** von AXA.

**Die erste private Pflegeversicherung, die die ganze Familie absichert – Sie, Ihre Kinder und sogar Ihre Eltern.**

Ein Pflegefall kann die ganze Familie belasten. Oft ist dann auch das eigene Vermögen gefährdet. AXA ändert das. Pflegevorsorge FamilyFit sichert mit nur einem Vertrag alle Generationen Ihrer Familie ab – sogar Ihre Eltern. Und Ihre Kinder können bis zum Alter von 15 Jahren beitragsfrei mitversichert werden. 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.

**Kommen Sie zur Versicherung, die neue Maßstäbe setzt.**

Partner von AXA:

**[pma:]**  
Partner für Finanzdienstleister

**Maßstäbe / neu definiert**



# Richtig Geldanlegen: Muster- portfolios von [pma:]



Dirk Nietfeld,  
Teamleiter Kapitalanlagen,  
[pma:]

## Beratertypen

Profi oder vielleicht  
erst mit Fonds in  
Berührung gekommen?

## Risikoneigung

"Alles Geld muss zu jedem Zeitpunkt da sein."

"Kleine Schwankungen sind erlaubt, so lange  
nach einem Jahr das Geld wieder da ist."

"Für eine hohe Rendite nehme ich auch zeit-  
weise Verluste in Kauf."

## Kundenziele

- Regelmäßige Entnahmen
- Ein mit Geld zu erreichendes  
Ziel in den nächsten Jahren
- Liquiditätsreserve
- Hohe Rendite

Geldanlage ist keine komplizierte Geschichte – allerdings eine, die jedes Mal neu geschrieben werden muss. Schablonen passen nicht und daher haben viele Berater eine große Hemmschwelle zu überwinden. Wir möchten Ihnen im Folgenden zeigen, dass richtige Geldanlage mit den Werkzeugen von [pma:] ganz einfach sein kann. So freut sich der Kunde über eine tolle Beratung und gute Produkte und der Berater über begeisterte Kunden, gute Abschlüsse und wertige Empfehlungen.

Immer die gleiche Frage,  
nie die gleiche Antwort

„Herr Nietfeld, können Sie mir sagen, wie ich die 50.000 EUR meiner Kusine möglichst sicher anlegen kann?“ Solche Aufgaben sind es, die mein Beraterherz höher schlagen lassen, denn hier kommen die unterschiedlichsten Aufgaben auf mich zu. Angefangen beim Vorwissen des Beraters, den genauen Wünschen des Kunden, seiner Risikoneigung und seinen Anlagealternativen. Meistens folgt dann ein ausführliches Gespräch, in dem ich versuche, diese Fragen zu klären und den Berater vorzubereiten. Dabei hilft es mir natürlich, selber von Zeit zu Zeit Kundenkontakt zu haben.

Musterportfolios – was ist das denn?

Eine ungemein große Hilfe in solchen Fällen sind unsere Musterportfolios. Musterportfolios sind eigentlich Ideenfundgruben. Sie transportieren Gedanken und bringen Lösungen für vorher formulierte Anforderungen. Gleichzeitig helfen Sie dem Berater, sich sicher in einer schwierigen Materie zu bewegen ohne sich lange in Einzelheiten zu verzetteln. Einfache, klare und kurze Verkaufsgespräche bringen die Beratung schnell auf den Punkt. Jeder Kunde spürt dabei, wie viel Arbeit und Wissen in den Musterportfolios steckt – und schätzt den Berater umso mehr für sein Know-How.

Das Defensive Depot

„Sichere Geldanlage“ ist wohl der am häufigsten gewünschte Rat – und der am schwersten zu beantwortende. Das Defensive Depot hat daher klare Ziele: Jedes Quartal eine positive Rendite auszuweisen und eine Jahresperformance von drei bis fünf Prozent zu

Im Infosystem	PSC-Code	oder per Navigation	
Defensives Depot:	579 T	Produkte → Kapitalaufbau → Musterportfolios →	<ul style="list-style-type: none"> <li>┌ Defensives Depot</li> <li>├ Mittelfristiges Depot</li> <li>└ Naives Depot</li> </ul>
Mittelfristiges Depot:	583 T		
Naives Depot:	580 T		

erwirtschaften. Genau das ist seit 2006 gelungen – in steigenden wie in fallenden Märkten. Unterlagen, Verkaufsgespräche, Downloads und Informationen finden Sie im Infosystem unter dem PSC-Code 579T oder unter Produkte / Kapitalaufbau / Musterportfolios / Defensives Depot.

### Das Mittelfristige Depot

„Ich habe drei bis fünf Jahre Zeit, möchte aber keine großen Schwankungen in meinem gesamten Depot.“ Für solche Wünsche haben wir das Mittelfristige Depot entwickelt. Das Ziel ist hier, mit einem maximalen Verlust von ca. zehn Prozent innerhalb eines Jahres eine Rendite von ca. fünf bis sieben Prozent zu erwirtschaften. Schwer mit herkömmlichen Anlagen zu erreichen, mit neuen Wegen aber machbar. Wie das genau funktioniert? Die Antwort finden Sie im Infosystem unter dem PSC-Code 583T oder unter Produkte (...) Mittelfristiges Depot.

### Das Naive Aktiendepot

Der Name sorgt schon einmal für Nachfragen, denn naiv zu sein, lässt sich keiner gerne nachsagen. Und so ist die Erklärung für das namensgebende Kon-

jedoch nicht. Die Idee ist, in alle relevanten Märkte gleichzeitig zu investieren, statt mit Marktwetten auf bestimmte Teilmärkte einzugehen. Und da der Kunde niemals sein ganzes Depot auflösen und alles Geld gleichzeitig verfügen möchte, kann er sich bei Teilentnahmen fast immer darauf verlassen, dass es sehr gut laufende Teilmärkte gibt, die er mit großem Gewinn verkaufen kann. Ein einfacher und eben fast naiver Ansatz, der auch in der Vergangenheit in allen Marktlagen hervorragend funktioniert hat. Mehr Informationen, Verkaufsgeschichten und alle Downloads finden Sie wiederum unter PSC-Code 580T oder bei Produkte (...) Naives Depot.

**FAZIT\_** Mit den drei Musterdepots können bereits viele Forderungen der Kunden erfüllt werden. Durch die einfachen Gespräche und die fundierten Unterlagen rückt sowohl der Abschluss nahe als auch der Berater sich selbst ins rechte Licht. Das Thema Kapitalanlage ist damit auch für Nicht-Profis einfach handhabbar. Andere spannende Lösungsansätze zum Thema, wie z. B. das neue Asset Allocation-Tool, finden Sie ebenfalls im Infosystem. Schauen Sie vorbei und nutzen Sie unsere Webseminare. Wir freuen uns auf Ihren Besuch. ✓



Eines von drei Musterportfolios: Das Defensive Depot von [pma:].

Seit 2006 erzielt es positive Renditen. Auch während der Finanzkrise blieb das Defensive Depot auf steigendem Kurs.

# easyflex+

## Weiterentwickelt und noch flexibler! Optimaler Schutz als Vorsorge für den Krankheitsfall



Marina Weise-Bonccek,  
Pressereferentin,  
Barmenia Krankenversicherung a. G.

**G**esund durchs Leben gehen, vital bleiben und beruflich den gewünschten Erfolg erzielen, das sind Wünsche, die eigentlich jeder Mensch entwickelt. Doch nicht immer verläuft alles nur positiv. Für manche unvorhersehbaren Ereignisse lässt sich jedoch flexibel und innovativ vorsorgen, zum Beispiel für den Krankheitsfall. Häufig gefragt sind in diesem Zusammenhang beitragsorientierte Einsteigertarife bei privaten Krankenversicherungen. Mit easyflex+ ist die Barmenia Krankenversicherung a. G. mit einer Tariflinie auf dem Markt, die als Vollversicherung vom soliden Grundschutz bis hin zum leistungsstarken Komfortschutz mit zahlreichen Mehrleistungen aufwartet.

### Vier Varianten zur Auswahl

Vieles ist möglich bei easyflex+. Die Einstiegsvariante easyflexstart+ bietet einen soliden Grundschutz zu günstigen Beiträgen. Dieser kann gezielt mit Mehrleistungen im Zahnbereich (easyflexdent+) oder für Krankenhausaufenthalte (easyflexclinic+) nach den jeweiligen Bedürfnissen aufgewertet werden. Einen äußerst leistungsstarken und umfassenden Komfortschutz findet sich in der Tarifvariante easyflexcomfort+.

### Besondere Merkmale

Zwei Selbstbehalt-Varianten sind wählbar: 200 EUR oder 750 EUR im Jahr. Für Kinder und Jugendliche gilt nur der halbe Selbstbehalt. Vorsorgeuntersuchungen werden nicht auf den Selbstbehalt angerechnet

und beeinflussen auch nicht den Anspruch auf eine Beitragsrückerstattung. Dies gilt selbstverständlich auch für Schutzimpfungen und Zahnprophylaxe. Kurbehandlungen sind automatisch mitversichert. Für Kunden, deren Ansprüche im Laufe der Zeit wachsen, enthält die Tariflinie nach drei oder fünf Jahren die Option, ohne Gesundheitsprüfung in einen leistungsstärkeren Tarif der Barmenia zu wechseln. Und auch für den Fall der Pflegebedürftigkeit ist vorgesorgt. Bei Pflegestufe III besteht der easyflex+-Versicherungsschutz beitragsfrei fort. Je nachdem, welcher Tarif im Rahmen von easyflex+ gewählt wird, gibt es darüber hinaus jede Menge weiterer Besonderheiten und Highlights. Abgerundet wird die Produktlinie durch optimierte Bedingungen, die zu einer Aufwertung von easyflex+ in Bedingungsratings neuester Generationen führen. Das Angebot ist ab sofort abschließbar.

### Familienfreundlich und transparent

Die Tariflinie easyflex+ ist eine Versicherung mit Weitblick. Denn neben Einzelpersonen profitieren auch Familien, für die die Tariflinie besonders familienfreundliche Leistungen bereithält. Sie wird modernen Ansprüchen gerecht, ist transparent, flexibel und innovativ. Kunden, deren Versicherung bis zum 01.12.2011 beginnt, zahlen bis einschließlich 2012 keinesfalls mehr als zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses. Einzelheiten hierzu und zur neuen Tariflinie finden sich unter: [www.easyflexplus.barmenia.de](http://www.easyflexplus.barmenia.de) ✓

 Barmenia Krankenversicherung a. G.  
Vertriebsservice  
Kronprinzenallee 12-18  
42119 Wuppertal  
 02 02 438-30 30  
 02 02 438-03-30 30  
 [vertriebsservice@barmenia.de](mailto:vertriebsservice@barmenia.de)  
 [www.maklerservice.de](http://www.maklerservice.de)  
[www.barmenia.de](http://www.barmenia.de)

# SBU-solution®: Zum Durchstarten!

*Ich bin jung, gut aussehend, dynamisch  
und nichts kann mich und meine  
Karriere aufhalten!*

*Stimmt! Denn Sie  
haben mit unserer  
SBU-solution® nun  
den optimalen  
Versicherungsschutz!*



Gerade wer am Anfang seines Berufslebens steht, braucht einen optimalen SBU-Schutz! Wie unsere SBU-solution®. Überdurchschnittlicher, flexibler Voll-Schutz mit Wechseloption zum unschlagbar günstigen Beitrag – einfach perfekt zum Durchstarten!

**Erfahren Sie mehr und besuchen Sie unsere Herbstroadshows. Neues zu Produkt, Service und Technik. Einfach auf unserer Homepage anmelden.**

**Mehr Infos unter [www.dialog-leben.de](http://www.dialog-leben.de)!**

**DER Spezialversicherer für biometrische Risiken**

# Endlich Makler-Service für Mehrfachagenten dank [pma:] Finanz-Service GmbH



Lambert Stegemann,  
Geschäftsführer, [pma:]

Und wieder ist [pma:] Vorreiter. Dank der Anbindung an die [pma:] Finanz-Service GmbH profitieren nun auch Mehrfachagenten vom umfassenden Service der [pma:]. Ein Vorteil, der bisher nur Maklern vorbehalten war.

Ein Mehrfachagent ist ein Mehrfachagent und ein Makler ein Makler. Klingt einfach, ist es aber nicht. Wenn nämlich ein Mehrfachagent sich einem Pool anschließt, könnte es passieren, dass rechtlich aus dem Mehrfachagent plötzlich ein Makler wird. Die meisten Pools oder Plattformen sind als Makler registriert und dürfen daher nicht mit Mehrfachagenten zusammenarbeiten. Die trotzdem erfolgte Anbindung eines Mehrfachagenten an einen Maklerpool kann daher weitreichende Folgen haben. Und so streiten sich schon seit vielen Monaten etliche Gelehrte und Fachmänner über die Frage, ob ein Mehrfachagent „poolfähig“ ist oder werden kann. In der Vergangenheit wurde dies oft noch als Grauzone akzeptiert. Mittlerweile setzt sich aber ganz klar die Erkenntnis durch, dass dies unzulässig ist.

Mit der [pma:] Finanz-Service GmbH, einer Tochter der [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH, bieten wir erstmals auch Mehrfachagenten die Möglichkeit, in einem rechtlich sauberen Rahmen die kompletten Dienstleistungen und Vorteile eines Mehrfachagenten-Maklerpools in Anspruch zu nehmen. So finden Mehrfachagenten unter dem Dach der [pma:] Finanz-Service GmbH eine vertrieblich sinnvolle, rechtlich saubere und effiziente Lösung für ihr Vertriebsgeschäft.

Die Anbindung der interessierten Mehrfachagenten erfolgt dabei durch einen Abschluss eines Agenturvertrags mit der [pma:] Finanz-Service GmbH. Nebst der Sicherheit, absolut rechtsicher als Mehrfachagent vermitteln zu können, erhält der künftige [pma:] Partner durch seine Agenturvereinbarung Zugang zu rund 60 Produktgebern und damit ein für ihn nie dagewesenes Produktportfolio. Diese Vertriebsunterstützung ist in dieser Form einmalig. Wir freuen uns, endlich auf die Nachfrage vieler Mehrfachagenten reagieren zu können, die gerne mit [pma:] kooperieren wollten, dies aber bisher wegen des Mehrfachagenten-Status nicht konnten. Aufgrund dieser Tatsache ist es auch kein Wunder, dass bereits eine Vielzahl von Agenturvereinbarungen mit Mehrfachagenten abgeschlossen werden konnten. Tendenz steigend!

Sicher ist: Wer sich als Mehrfachagent für eine Zusammenarbeit mit der [pma:] Finanz-Service GmbH entscheidet, erhält das identische Full-Service-Angebot der [pma:] Partner, die mit der [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH zusammenarbeiten – eben perfekten Maklerservice für Mehrfachagenten. Denn, während bei anderen Pools zum Beispiel das Verhältnis Innendienst zu Außendienst bei 1:100 oder gar bei 1:500 liegt, ist das Verhältnis von [pma:] bei servicefreundlichen 1:12! Ergebnis: Ein professioneller Ablaufprozess, z. B. effiziente, professionelle Abwicklung vom Angebot bis zum Vertrag beim Kunden mit Unterstützung der [pma:] Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – und im Umkehrschluss Partner zu-friedenheit und Bindung ans Unternehmen!



## Sicherer Hafen für Mehrfachagenten

Im Einzelnen stehen dem Mehrfachagenten bei [pma:] folgende Möglichkeiten zur Verfügung:

- **Persönlicher Support:** Das zentrale Unterscheidungsmerkmal zwischen [pma:] und anderen Maklerpools ist die persönliche Beziehungsebene. Gleich, welche Fragen [pma:] Partner haben, das Innendienst-Team hilft.
- **Umfassende Fachinformationen und Produktauswahl:** Das Partner Infosystem informiert umfassend über Produkte, Gesellschaften, Vertriebsideen, Rechtsgrundlagen und vieles mehr.
- **Softwarelösungen:** Mehrfachagenten können künftig ebenfalls die [pma:] Softwareangebote nutzen, um die Arbeitsprozesse des Alltags effizient zu steigern. Damit die Prozesse optimal laufen, bietet [pma:] seinen Partnern exklusiven Zugriff auf zahlreiche Serviceangebote.
- **Administrative Unterstützung:** Ob Makler oder Mehrfachagent, den größten Knackpunkt - gerade wegen der neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen - stellt der hohe Administrationsaufwand dar. Als [pma:] Partner müssen Sie sich nicht so intensiv damit beschäftigen, denn wir unterstützen Sie bei den täglichen administrativen Aufgaben.
- **Weiterbildung:** Auch die Mehrfachagenten profitieren künftig von größtenteils kostenfreien Weiterbildungsangeboten und Workshops, mit denen [pma:] Partner für alle Veränderungen in ihrer Branche gerüstet sind.

Um weitere Mehrfachagenten von diesem einzigartigen Konzept zu überzeugen, planen wir ab Herbst eine bundesweite Marketingoffensive. Schließlich gilt es, die Mehrfachagenten zu gewinnen, die nach einer rechtsicheren Lösung suchen. Ergänzend hierzu arbeiten wir zur Zeit daran, durch ein neuartiges Marketingtool (viele von Ihnen kennen bereits den PI-Letter) über die Vorteile der [pma:] Finanz-Service GmbH zu informieren und hierdurch weitere Interessenten zu gewinnen. Abgerundet wird der neue Service durch eine entsprechende Modifizierung bzw. Aktualisierung des Internetauftritts von [pma:].

Sicherlich wird es auch im Rahmen der DKM im Oktober wieder eine Menge von interessanten Gesprächen hierzu geben. Wenn Sie jetzt schon Fragen haben sollte, zögern Sie nicht, uns anzurufen!

**FAZIT\_** Endlich haben auch Mehrfachagenten die Möglichkeit, die kompletten Vorteile eines Pools zu nutzen. Die [pma:] Finanz-Service GmbH bietet Mehrfachagenten rechtlich saubere, vertriebslich sinnvolle und wirtschaftlich effiziente Lösung für ihr Vertriebsgeschäft an. [pma:] bietet angeschlossenen Mehrfachagenten den gleichen Service, der auch den Maklern geboten wird. Wir greifen dabei auf die bestehenden Ressourcen und die über 25-jährige Erfahrung als Maklerpool zurück. Diese Qualität bestätigte zuletzt auch Assekurata mit einem exzellenten Ratingergebnis für [pma:] als bisher einzigem Pool in Deutschland. ✓

# [pma:] stellt sich erneut dem Rating von Assekurata



Jörg Matheis,  
Geschäftsführer, [pma:]

Nach dem hervorragenden Ergebnis des Jahres 2009 stellt sich [pma:] auch dieses Jahr wieder dem Ratingverfahren von Assekurata.

Groß war der Jubel und die sichtliche Zufriedenheit bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der [pma:] im letzten Jahr. Schließlich stellte man sich zum ersten Mal einem Rating und überzeugte die kritischen Prüfer der Assekurata Assekuranz Rating-Agentur GmbH auf ganzer Linie. Im Gesamtergebnis wurden dem Unternehmen und somit dem gesamten [pma:] Team ausgezeichnete fünf Sterne verliehen, die das Gesamturteil „exzellent“ ausdrücken. Ganz nebenbei hat [pma:] mit diesem Ergebnis von den überprüften Maklerpools am besten abgeschnitten.

Da dauerhafte Qualität zum Wohle unserer Geschäftspartner eines der höchsten [pma:] Ziele ist, stand es auch nicht zur Debatte, sich erneut dem Prüfverfahren von Assekurata zu stellen. Um bestmöglichen Service zu bieten, finden alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und natürlich auch die Geschäftsführung dieses Rating sehr wichtig. Durch einen prüfenden Blick von außen auf [pma:] wird manches klarer, sowohl Positives als auch noch verbesserungswürdige Punkte. Durch dieses Hilfsmittel kann [pma:] und sein gesamtes Team Fehler

beheben und die Qualität noch weiter steigern. Selbstredend profitieren hierdurch im Umkehrschluss die Partner des Unternehmens – denn schließlich gewährleistet [pma:] hierdurch (s)einen exzellenten Rund-Um-Service für Makler und Mehrfachagenten.

Im Rahmen der Assekurata Prüfung durchleuchten die Kölner Rater Kriterien wie technische Prozesse, systematisches Erfassen und Abarbeiten von Vorgängen, Anträgen und Verträgen, ein stabiles und sicheres EDV-System, Controlling und Jahresabschlüsse, Marketing- und Vertriebsunterstützung, Unterstützung durch die Kompetenzteams, Beschwerdemanagement und vieles mehr. In der Praxis heißt dies wieder einmal viel Arbeit und vermehrten Aufwand für das gesamte [pma:] Team. Doch sind sich alle auch sicher, dass sich die Mühen lohnen und am Ende [pma:] seine Leistung des Vorjahres wiederholen kann.

Fakt ist: Der Markt der Maklerpools ist weiterhin sehr heterogen und die Angebote einzelner Anbieter unterscheiden sich zum Teil deutlich voneinander. Transparenz tut Not, weshalb unter dem starken Engagement durch [pma:] auch die Initiative Ausgezeichnete Maklerpools gegründet wurde. Interessierte Berater können hier zum Beispiel auf den Internetseiten der Initiative ([www.ausgezeichnete-maklerpools.de](http://www.ausgezeichnete-maklerpools.de)) alle notwendigen Details der geprüften Maklerpools erhalten. Konsequenz und ohne Lücken! So ist die Transparenz wichtig für all jene Makler und Mehrfachagenten, die sich objektiv über das Dienstleistungsangebot, die technischen Lösungen, fachliche Unterstützung und wirtschaftliche Solidität von Maklerpools informieren möchten.



[pma:] setzt zum  
Sprung über die  
Rating-Rekordhöhe an.

**FAZIT** – Auch in diesem Jahr ist [pma:] wieder einer der wenigen Pools, die sich dem Ratingverfahren des Kölner Analysehauses Assekurata stellen. Hierbei gilt es, das exzellente Ergebnis des Vorjahres zu bestätigen. Die offizielle Veröffentlichung der Ergebnisse findet im Rahmen der DKM 2010 statt. ✓

## INNOVATIVE ALTERSVORSORGE

## Allianz IndexSelect

Ein sicheres und wandlungsfähiges  
Vorsorgekonzept der  
Allianz Lebensversicherungs-AG,  
verbunden mit den  
Renditechancen des Aktienmarktes



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

Der Grundgedanke des Konzeptes ist einfach. Die meisten Kunden möchten sich keine Gedanken um die Anlage ihres Geldes machen und doch sollen Kapitalverluste ausgeschlossen und die Renditechancen hoch sein. Was sich auf den ersten Blick als Widerspruch darstellt, ist in einem gewissen Rahmen lösbar: Beim Vorsorgekonzept IndexSelect profitiert der Kunde von den Kurschancen der 50 wichtigsten Aktien im Euro-Raum – gebündelt im Dow Jones Euro Stoxx 50.

Konkret wird jeden Monat die Entwicklung des Dow Jones Euro Stoxx 50 betrachtet und diese Ergebnisse über zwölf Monate zusammengerechnet. Durch den sogenannten Cap, der derzeit vier Prozent beträgt, wird eine Renditeobergrenze der Indexpartizipation festgelegt. Über diesen Cap werden damit die Sicherheiten des Konzeptes gewährleistet. Die addierten zwölf Monatsergebnisse ergeben die maßgebliche Jahresrendite. Ist diese positiv, stellt sie den Wert der Indexpartizipation dar. Fällt der Gesamtwert negativ aus, tritt die Garantie ein und die Performance wird auf Null gesetzt. Somit kann die jährliche Entwicklung nie negativ ausfallen. Der Kunde hat die Sicherheit, dass es keine negative Partizipation gibt. Mit 14,56 Prozent Rendite im Indexjahr 04/2009–04/2010 liefert IndexSelect ein überzeugendes Argument für die Wahl dieses Vorsorgekonzeptes. Dank des Lock-In-Prinzips ist diese Rendite gesichert und fest zugeschrieben.

Der zugrunde liegende Index Dow Jones Euro Stoxx 50 hat zwar im Indexjahr 04/2009–04/2010 um 41,52 Prozent zugelegt, aber der Vergleich zwischen Index

und IndexSelect sieht gleich ganz anders aus, wenn man die letzten beiden Indexjahre betrachtet. Da bei IndexSelect negative Renditen ausgeschlossen sind, profitieren Kunden in guten Jahren, verlieren aber auch nicht in schlechten Jahren.

Indexjahr	2008/2009	2009/2010
Tatsächliche Wertentwicklung Index	- 44,82 %	+ 41,52 %
Maßgebliche Jahresrendite IndexSelect	0,00 %	+ 14,56 %

Schutz vor  
negativer  
Rendite

Partizipation  
an der  
Entwicklung  
des Dow  
Jones Euro  
Stoxx 50

Darüber hinaus haben Kunden, die in unruhigen Börsenzeiten auf Nummer sicher gehen wollen, die Möglichkeit, aus der standardmäßigen Koppelung an den Index auszusteigen. Alternativ können Kunden sich dann für die sichere Verzinsung entscheiden. Jedes Jahr zum Stichtag hat der Kunde die Wahlmöglichkeit, ob er lieber die Indexbeteiligung oder eine sichere Verzinsung wünscht. Als Entscheidungsgrundlage wird den Kunden mitgeteilt, wie hoch der Cap ist und die sichere Verzinsung für die nächsten zwölf Monate ausfällt. Die beiden Werte werden jedes Jahr neu festgelegt, sie hängen von der deklarierten Überschussbeteiligung der Allianz, den am Markt erzielbaren Zinsen und den Absicherungskosten ab. Ebenfalls zum Stichtag werden die bisher erzielten Gewinne durch den sogenannten Lock-In gesichert. So können einmal erzielte Erträge nicht mehr verloren gehen.

Das Vorsorgekonzept IndexSelect bietet die Möglichkeit, gegen Einmalbeiträge und laufende Beitragszahlung an der Entwicklung eines Aktienindex teilzuhaben. Über eine Laufzeit von mindestens zwölf Jahren ist eine Mindestbeitragssumme (laufende Beiträge oder Einmalbeiträge) von 3.000 EUR möglich, ebenso Zahlungen und Entnahmen. Der Abruf der Rente oder der Kapitalleistung kann dank des flexiblen Leistungszeitpunktes kurzfristig festgelegt und auf Wunsch bis zum 85. Lebensjahr verschoben werden. Das Konzept kann als Privatrente, Basisrente, Unterstützungskasse, Firmendirektversicherung oder Firmenrückdeckungsversicherung abgeschlossen werden. Seit dem 1. Januar 2010 ist IndexSelect auch als Riester Rente verfügbar und damit in allen drei Schichten vertreten. ✓

Der Dow Jones Euro Stoxx 50 und seine Marken sind geistiges Eigentum der Stoxx Limited, Zürich, Schweiz und/oder Dow Jones & Company, Inc., eine Gesellschaft unter dem Recht von Delaware, in New York, USA (die Lizenzgeber), welches unter Lizenz gebraucht wird. Die auf dem Index basierenden Wertpapiere sind in keiner Weise von den Lizenzgebern gefördert, herausgegeben, verkauft oder beworben und keiner der Lizenzgeber trägt diesbezüglich irgendwelche Haftung.

# Mit Durchblick zum Vertriebsserfolg

## Die Skandia Investmentpolice revolutioniert den Beratermarkt



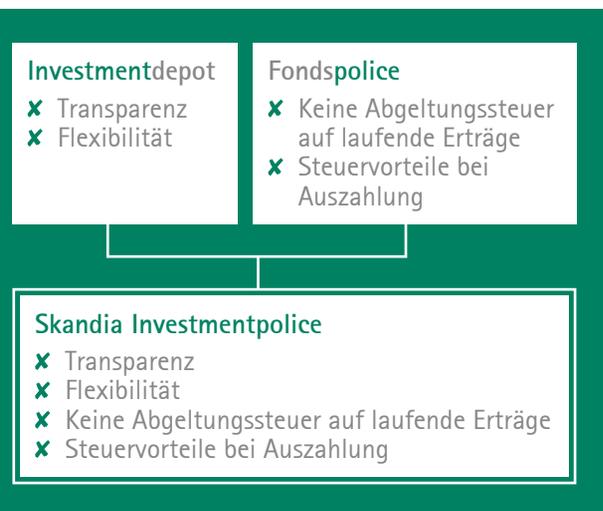
Thomas Wöstmann,  
Senior-Regionalvertriebsdirektor,  
Skandia Lebensversicherung AG

Die Anforderungen an eine Einmalanlage werden immer komplexer. Dabei soll die Lösung so einfach wie möglich sein. Kunden erwarten neben Transparenz, Flexibilität und Steuervorteilen auch exklusiven Service. Als einziger Anbieter auf dem deutschen Markt hat die Skandia darauf eine Antwort: Die Skandia Investmentpolice. Mit ihr werden ab dem 1. August 2010 neue Maßstäbe am Markt gesetzt.

Die Skandia Investmentpolice richtet sich in erster Linie an Kunden, die einen Geldbetrag ab 5.000 EUR für ihre Altersvorsorge anlegen möchten – z. B. aus ablaufenden Festgeldern, auslaufenden Lebensversicherungen, Investmentdepots oder einer Erbschaft.

ist es sinnvoll, die Vorteile einer Fondspolice zu nutzen“ sagt Hermann Schrögenauer, Vertriebsvorstand der Skandia Lebensversicherung AG. „Das Besondere an der neuen Investmentpolice ist, dass der Berater dem Kunden den Nutzen sehr leicht erklären kann, was ein deutliches Plus für seine nachhaltige Beratung ist.“ So profitiert der Kunde einerseits von attraktiven Steuervorteilen. Die erzielten Erträge bleiben auch bei Fondswechsels bis zur Auszahlung abgeltungssteuerfrei. Bei Rentenzahlungen wird nur der Ertragsanteil versteuert und die in Kapitalauszahlungen enthaltenen Erträge unterliegen nach zwölf Jahren und nach dem 60. Lebensjahr nur der halben Besteuerung.

Auf der anderen Seite bietet die Skandia Investmentpolice Kunden und Vermittlern ein Höchstmaß an Service und Transparenz. Durch unsere Partnerschaft mit dem Bankhaus Metzler erhält der Kunde die Möglichkeit, sein Investment tagesaktuell mit Hilfe eines Online-Zugangs im Blick zu haben. Mit der Anwahl des Premium-Services bekommt der Kunde quartalsweise von seinem Berater individuelle Investmentberichte zu seinem Versicherungsvertrag (Abb. oben rechts).



### Online-Zugang für Kunden bietet Höchstmaß an Transparenz

Sie können den Service innerhalb Ihrer Beratung mit wenig Aufwand weiter steigern. Wünscht Ihr Kunde mehr Informationen, kann zusätzlich der Premium-Service vereinbart werden. Damit bieten Sie Ihrem Kunden quartalsweise Anspruch auf individuelle Investmentberichte zu seinem Vertrag. Diese umfassen Informationen zum aktuellen Stand und der Wertentwicklung des Vertragskapitals sowie der Zusammensetzung und Wertentwicklung der Fondsauswahl. Eine derartige Transparenz und Dokumentation durch die Investmentberichte erhält der Kunde bislang über keine andere Fondspolice am deutschen Markt. Zudem profitieren Sie von einem innovativen Vergütungsmodell: Neben

### Hervorragende Verkaufsargumente für nachhaltige Kundenberatung

„Deutsche Privatanleger investieren derzeit nahezu 500 Mrd. EUR in Investmentfonds. Laut dem Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung sparen über 70 Prozent von ihnen damit für die private Altersvorsorge. Bei einem solch langfristigen Anlage-horizont



der Abschlussvergütung erhalten Sie für Ihre Leistung eine attraktive Bestandsvergütung für eine fortlaufende und nachhaltige Kundenberatung. Zusätzlich können Sie die Bestandsvergütung durch den optionalen Premium-Service erhöhen und sich damit langfristig Erträge sichern.

Freuen Sie sich schon jetzt auf die neue Skandia Investmentpolice und die mit ihr verbundenen Vertriebschancen. Und informieren Sie sich: Ganz einfach online unter [www.zum-durchblick.de](http://www.zum-durchblick.de) oder bei mir direkt, Ihrem Ansprechpartner von der Skandia, Regionalvertriebsdirektor Thomas Wöstmann, mobil unter: 0175-5748025. ✓

## Überzeugende Kundenargumentation

- **Transparenz:** Detaillierte Investment und Vertragsinformationen über einen Online-Zugang
- **Service:** Bei Anwahl des Premium-Service quartalsweise individuelle Investmentberichte erhältlich
- **Steuervorteile:** Abgeltungssteuerfreie Erträge in der Ansparphase und Steuervorteile bei der Auszahlung
- **Flexibilität:** Anwahl von bis zu 15 Favoriten aus einer breiten Fondsauswahl und Fondswechsel, so oft und wann es Ihre Kunden wünschen – ohne zusätzliche Kosten
- **Vielfalt:** Als weitere Investment-Optionen stehen auch der Skandia Portfolio-Navigator als individuelle Vermögensverwaltung und der Garantiefonds SEG 20XX zur Auswahl
- **Qualität:** Hochwertige und qualitätsgeprüfte Fonds

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

Gothaer KMU 100 Die Vorteile für Sie auf einen Blick:

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

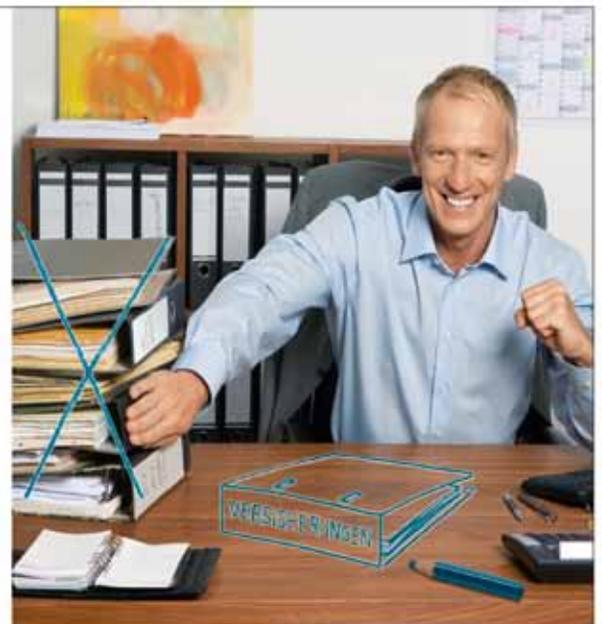
Ihr Ansprechpartner

**Michael Ledwina**

Gothaer Maklerdirektion NAC

Telefon 0221 308-34309 · Mobil 0151 12221311

E-Mail [Michael\\_Ledwina@Gothaer.de](mailto:Michael_Ledwina@Gothaer.de)



**Gothaer**

Wir machen das.

Schritt für Schritt zum

# Sachwertportfolio



Sachwerte, wie die eigene Immobilie, entsprechen dem verstärkten Sicherheitsgefühl privater Anleger. Ein solch kostenintensives Investment kommt jedoch nicht für jeden in Frage. Alternativ bietet sich die Investition in Sachwerte über geschlossene Beteiligungsmodelle an. Mit dem MPC Best Select Private Plan bietet das Hamburger Emissionshaus MPC Capital Anlegern die Möglichkeit, schon mit moderaten monatlichen Beträgen gleichzeitig in mindestens vier Anlageklassen geschlossener Fonds zu investieren. [pma:] sprach hierzu mit Rüdiger Schneider, Vertriebsleiter bei MPC Capital.



Rüdiger Schneider,  
Vertriebsleiter,  
MPC Capital

► **[pma:]** Herr Schneider, wie genau funktioniert der MPC Best Select Private Plan?

**Schneider:** Anleger investieren Monat für Monat in ein professionell gemanagtes Portfolio aus unterschiedlichen Sachwertbeteiligungen. Das sind beispielsweise Immobilienfonds, Energie- und Rohstofffonds, Infrastrukturfonds, Schiffsbeteiligungen, Flugzeugfonds oder Private-Equity-Fonds – also eine Vielzahl von Einzelinvestments aus unterschiedlichen Märkten. Das sorgt für ein geringeres Risiko und höhere Renditeaussichten im Gesamtvermögen. Die Auszahlungen werden in der fünf oder zehnjährigen Ansparphase reinvestiert. Damit erhöhen sie sukzessive – wie ein Zinseszins-Effekt – das Fondsvermögen. Da der Fonds über die Dauer der Ansparphase verteilt regelmäßig Investitionen tätigt, erfolgt nicht nur eine breite Streuung über die verschiedenen Anlagesegmente, sondern auch über die Zeit und damit über verschiedene Marktphasen. Das erhöht die Sicherheit zusätzlich. Die Ansparpläne gibt es übrigens schon ab 100 EUR.

**[pma:]** Fünf bzw. zehn Jahre sind ein langer Zeitraum, in dem sich die persönliche Liquiditätssituation der Anleger verändern kann. Was geschieht dann?

**Schneider:** Nun, dann passt sich der MPC Best Select Private Plan flexibel an: Möchte ein Anleger weniger zahlen, kann er nach eineinhalb Jahren seine monatliche Sparrate reduzieren oder den Sparplan sogar komplett beitragsfrei stellen lassen. Andererseits hat er aber auch jederzeit die Möglichkeit, die restlichen Raten seiner Beteiligung in einer Summe einzuzahlen und den Vertrag somit vollständig aufzufüllen – beispielsweise durch ausgezahlte Tantiemen oder andere Sondereinnahmen. Dafür gibt es dann eine zeitanteilige Vorfälligkeitsverzinsung von drei Prozent. Zusätzlich können Anleger zweimal pro Jahr auch ihre Beteiligungssumme durch Sonderzahlungen erhöhen.

**[pma:]** Und wie sieht es bei diesem Dachfonds mit den Kosten aus?

**Schneider:** Zum einen erfolgt die Investition in die Zielfonds komplett ohne Agio. Und zum anderen erhält der Dachfonds Rabatte auf die Anschaffungskosten der Zielfonds – also etwa für die Konzeption, Prospektierung oder Kapitalbeschaffung. Und das Agio

beträgt drei statt der üblichen fünf Prozent. Dadurch erreichen wir eine hohe Investitionsquote von bis zu 96,8 Prozent.

**[pma:]** Welche Anleger spricht der Fonds an?

**Schneider:** Privatanleger, die bereits über klassische Versicherungs- und Vermögensprodukte verfügen und diese mit regelmäßigen Sparbeträgen um Sachwertanlagen ergänzen möchten, liegen mit dem MPC Best Select Private Plan genau richtig. Es ist praktisch der sinnvolle nächste Schritt in einer ausgewogenen Anlagestrategie. Neben der Risikostreuung gibt es aber noch einen weiteren wichtigen Aspekt, der aktuell viele Anleger interessieren wird: Vermögen lassen sich mit Sachwertinvestitionen weitgehend gegen Inflation schützen. Steigende Objektwerte und langfristige indexierte Miet- oder Charterverträge können den Kaufkraftverlust des Kapitals ausgleichen. Der Fonds ist ein sehr gutes Einstiegsprodukt in das Anlagesegment geschlossener Fonds und eröffnet Vermittlern den Zugang zu einem großen Kundenpotenzial. Mit unserem Online-Sparplan-Rechner ist es für Berater übrigens ganz leicht, ihren Kunden ein jeweils auf die individuelle Vermögenssituation abgestimmtes Angebot zu unterbreiten.

**[pma:]** Und wie behält der Anleger die Übersicht über die Einzelinvestments im Fonds?

**Schneider:** Ganz einfach: Anleger erhalten über die Treuhandgesellschaft regelmäßige Kurzberichte und jährlich ein übersichtlich zusammengefasstes ausführliches Reporting über alle Beteiligungen ihres Fonds. Das sorgt für hohe Transparenz und einen minimalen Verwaltungsaufwand.

**[pma:]** Eignet sich der Fonds denn auch für die private Altersvorsorge?

**Schneider:** Absolut. Insbesondere für den langfristigen Vermögensaufbau suchen Anleger ja nach Kapitalanlagen, denen sie vertrauen. Sachwerte sind greifbare, reale Investments. Sie verlieren auch in Krisenzeiten nicht ihren Nutzwert, entwickeln sich weitgehend unabhängig von den weltweiten Aktienmärkten und können, wie bereits erwähnt, vor Inflation schützen. Damit eignet sich der Fonds auch sehr gut als ein Baustein im Rahmen der privaten Altersvorsorge. ✓

# Private Absicherung für Neugeborene

## Ganz neu auf dieser Welt und schon mit garantiertem Schutz



Claudia Willeke,  
Teamleiterin KV,  
[pma:]

Glücksmomente und unbeschreibliche Gefühle – die Geburt eines Babys ist immer ein Wunder. Dass der neue Erdenbürger bereits von Anfang an einen besonderen Schutz verdient, steht außer Frage. Diesen Schutz garantiert die private Krankenversicherung.

Ist ein Elternteil zum Zeitpunkt der Geburt bereits seit drei vollen Monaten bei einer PKV im Krankenversicherungstarif versichert, gilt die Garantie, dass auch das Neugeborene ohne Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeiten ab Geburt diesen Versicherungsschutz als Privatpatient in gleicher Höhe garantiert bekommt. Vorausgesetzt, die Eltern melden das Baby innerhalb von zwei Monate nach der Entbindung zum Vertrag an.

Hierbei gibt die private Krankenversicherung diese Garantie sowohl für die von den Eltern versicherten Zusatztarife zur gesetzlichen Krankenkasse – sogar für die Pflegezusatztarife – als auch für die von den Eltern bereits versicherten Krankenvollversicherungstarife.

Wichtig wird dieser Garantiebaustein vor dem Hintergrund, dass viele Eltern aus „scheinbaren“ Kostenoptimierungsgründen eine andere Versicherungslösung für ihren Nachwuchs wählen. Daher ein besonderer Tipp aus dem KV-Team: Manchmal scheint eine sogenannte Kinder-Alleinversicherung bei einem zusätzlichen PKV-Unternehmen aus Preis- oder Leistungsmotiven eine gute Alternative zu sein, obwohl kein Elternteil dort bereits lang genug versichert ist, um die oben

aufgeführte Garantie zu erhalten. Aber Achtung: In diesem Fall muss der Versicherer eine normale Aufnahmeprüfung mit Gesundheitsprüfung und Wartezeiten durchführen. Versicherungsschutz ist dann frühestens für die kalendertäglichen Behandlungsdaten nach der Vertragsannahme und ab dem tatsächlichen Vertragsbeginn gegeben. Gerade bei Babys kann es hier zu Missverständnissen und in der Folge zu hohen, selbst zu tragenden Rechnungen kommen. Denn die Erstuntersuchungen ab Geburt werden umgehend durchgeführt und verursachen bereits Kosten, ohne auf die Antragsprüfungszeit und Entscheidung eines Versicherers zu warten.

**FAZIT** – Statt kurzfristig neue Versicherungslösungen für den Nachwuchs Ihrer Kunden zu suchen, die eventuell zu erheblichen

Problemen führen könnten, sollten Ihre Kunden zunächst den sicheren Weg wählen und die Garantie-Regelung beim demjenigen privaten Krankenversicherer nutzen, bei dem auch die Vorversicherung des Elternteils besteht. Sollte ein anderer Krankenversicherer der Wunsch kandidat sein, bereiten Sie für Ihren Kunden den Wechsel mit ordentlicher Kündigungsfrist und allen erforderlichen Unterlagen sowie rechtzeitiger Annahme zum nächstmöglichen Zeitpunkt vor. Denn sicher ist: Die optimale Vertragsgestaltung und neue Ausrichtung der Verträge anlässlich der Geburt eines Babys ist Grundlage einer langfristigen guten Beratung und Betreuung für die gesamte Familie. ✓





Mit dem Vorsorge-ABS  
kommen Ihre Abschlüsse  
nicht ins Schleudern.

Weichen Sie dem  
Stornorisiko einfach aus!



Sie möchten auch in schwierigen Zeiten die  
Bindung zu Ihren Kunden sichern?

Die BBV bietet Ihnen mit dem **Vorsorge-ABS**  
die besten Voraussetzungen:

- ▶ Finanzieller Schutz bei
  - Arbeitslosigkeit
  - Arbeitsunfähigkeit
- ▶ **Ohne Mehrbeitrag** für Sie und Ihre Kunden
- ▶ Automatisch als Ergänzung bei fast  
allen BBV-Vorsorge-Produkten dabei\*
- ▶ Ihr Stornorisiko reduziert sich drastisch!
- ▶ Einmalig in Deutschland – nur bei der BBV
- ▶ Gültig für Versicherungsbeginn  
ab 1. Juni 2010 bis 1. Mai 2011

**Wir zeigen Ihnen, wie Sie das  
Stornorisiko sicher umfahren!**

BBV M-Dienstleistungs-Center (MDC)  
Service-Rufnummer: 089/6787-9232  
Service-Faxnummer: 089/6787-9666  
E-Mail: [mdc@bbv.de](mailto:mdc@bbv.de)  
Storno ausweichen unter: [www.bbv-makler.de](http://www.bbv-makler.de)



Bayerische Beamten Versicherungen  
Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG

# Basisrente mit Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung

Heute Arbeitskraft absichern und Steuern sparen, später das Leben genießen



Thomas Potthoff,  
Subdirektor,  
Nürnberger  
Lebensversicherung AG



Eine Reihe von Reformen hat die gesetzliche Versorgung reduziert – sowohl bei der Altersvorsorge als auch bei der Berufsunfähigkeitsversicherung. Während einerseits stark sinkende Nachsteuerrenten zu beobachten sind, scheiden etwa 30 Prozent aller Erwerbstätigen vorzeitig wegen Krankheit oder Unfall aus dem Berufsleben aus. Das Alterseinkünftegesetz liefert den Schlüssel zu einem intelligenten Beratungsansatz: Senken Sie heute die Beiträge zur Altersvorsorge und zur Absicherung gegen Berufsunfähigkeit durch Steuervorteile.

## BasisRente und BUZ: Ein Doppel mit Vorteil

Innerhalb der vorgegebenen Grenzen können Sie den gesamten Beitrag als Sonderausgaben von der Steuer absetzen (2010: 70 Prozent von 20.000/40.000 EUR). So werden die Altersvorsorge und die Absicherung gegen Berufsunfähigkeit zum Teil durch die Steuerersparnis finanziert. Somit ist oft die Kombination Basisrente mit BUZ-Schutz das Altersvorsorgekonzept mit der höchsten Nachsteuerrendite!

The screenshot shows a software interface for configuring a life insurance policy. The main window title is 'NÜRNBERGER Angebotsprogramm LVplus - BT-Version 03.2010 - 4.0.0.4.0'. The interface is divided into several sections:

- Hauptversicherung:** Shows 'BasisRente' with a start date of 2010 and a monthly contribution of 105.17 EUR. The total contribution is 18.992 EUR, with 91.24 EUR going to the insurance company.
- bei Erleben mit Wertsteigerung 6% vor Rentenbeginn\*):** Shows an initial pension of 246.00 EUR, with a guaranteed pension of 125.08 EUR.
- Todesfallleistung:** Explains that the existing contract value is converted into a death benefit.
- bei Berufsunfähigkeit (Comfort-Schutz):** Shows a monthly pension of 1,000.00 EUR, a value of 384,000 EUR at the start, and a pension of 1,000.00 EUR until the end of the term.
- Zusatzversicherungen:** Lists various additional insurance options like 'Berufsunfähigkeit', 'Schüler-BU', and 'Überschuss'.



Bei vielen Kunden ist derzeit eine Umstellung der BU-Absicherung ohne erneute Gesundheitsfragen möglich: Ich habe bereits personalisierte Anträge für Sie erzeugt und unterstütze Sie bei der vertrieblichen Umsetzung. Sprechen Sie mich an! ✓

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

# 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.

# Incentive 2009

# MALLOR

## Die Insel mit den

Lambert Stegemann,  
Geschäftsführer, [pma:]

Am 13. Mai 2010 war es endlich soweit. Unsere Incentive-Gewinnerinnen und Gewinner hoben von ganz Deutschland aus ab gen Mallorca. Treffpunkt war zunächst der Flughafen und von da aus ging es dann weiter nach Port d'Andratx, eine kleine zauberhafte Hafenstadt, etwa 30 Kilometer von der Hauptstadt Palma entfernt.

Gut gelaunt trafen die [pma:] Partnerinnen und Partner bei herrlichem Wetter im exklusiven Hotel Mon Port ein. Dort wurden die Gäste vom Reiseleiter begrüßt und konnten bei einem kühlen Drink auf der Sonnenterrasse die geschmackvoll gestaltete Gartenanlage mit dem weitläufigen Pool in Augenschein nehmen. Ein großes Anliegen war es Jörg Matheis und mir, dass jeder die Reise nach seinen individuellen Bedürfnissen genießen und den Stress des Alltags einmal vier Tage vergessen konnte.

Man merkte förmlich, wie alle Teilnehmer die Sonne aufsogen und die spanischen Häppchen und den Cava genossen. Natürlich wurde die Lust auf mehr geweckt, so dass wenig später schon das erste spanische Abendessen folgte. Ein kurzer Spaziergang nach Port d'Andratx war nach dem Essen eine willkommene Abwechslung.

Aus dem ehemaligen Fischerdorf, nicht zuletzt dank des mondänen Yachthafens, ist ein elegantes Örtchen mit ganz besonderem Flair geworden. Gemütliche Cafés und viele Bars säumen die Straßen und wirkten natürlich auch auf die [pma:] Partnerinnen und Partner durchaus einladend. So ließ man den ersten Abend ruhig und entspannt bei einer „caña“ oder einem „vino“ ausklingen.



Blick über die Pool-Landschaft  
des Hotel Mon Port in Port d'Andratx



Am zweiten Tag wurden die Flip Flops gegen festes Schuhwerk ausgetauscht, denn nun war Action angesagt. Los ging's mit dem Bus in das Abenteuerareal nach Puig de Galatzó – ein Naturparadies mit einer atemberaubenden Kulisse inmitten des Tramuntana-Gebirges. In dieser wunderbaren Landschaft konnten die [pma:] Partnerinnen und Partner lange Amazonasbrücken überqueren, mit Pfeil und Bogen schießen, Steilhänge erklimmen und vieles mehr. Einige entdeckten dabei sogar verborgene Talente! Zur Stärkung gab es zum Mittagessen für die ausgepowerte Mannschaft ein zünftiges Barbecue.



# CA

## vielen Gesichtern

Nach der Rückkehr ins Hotel war dann erst einmal Erholung für (fast) alle angesagt, bevor es abends hieß, die Vielfalt der mallorquinischen Küche erneut kennenzulernen. Und für das richtige die Atmosphäre war auch gesorgt. Die Finca Son Termens bot den passenden Rahmen für ein stilvolles Abendessen in mallorquinischem Ambiente. Und nach so einem üppigen Essen durfte dann natürlich auch ein Absacker nicht fehlen. Der wurde, schon fast traditionsgemäß, an der Hotelbar eingenommen, die grundsätzlich fest in [pma:] Hand war.

Sonnencreme nicht vergessen und bloß nicht seekrank werden – das werden sich wohl so einige am dritten Tag gedacht haben. Denn im Hafen von Palma wartete die Rafael Verdera, das älteste noch aktive Segelschiff der spanischen Flotte, bereits auf seine Gäste. Knapp 170 Jahre Einsatz auf den Weltmeeren haben der Rafael Verdera ein ganz besonderes Ambiente verliehen. Ein Eindruck, den auch die [pma:] Partnerinnen und Partner teilten. Ein weiteres Highlight waren dann wohl auch die Köstlichkeiten vom Grill, die es an Bord gab. Am Ende wurde niemand seekrank und alle waren sich einig: Der Segeltörn war ein tolles Erlebnis, das keiner so schnell vergessen wird! ▶▶▶



## Die Pflegevorsorge, die Geld zurück zahlt: Gothaer PflegeRent Invest.

Sie wollen für den Pflegefall vorsorgen, aber finanziell auch flexibel bleiben? Dann ist die Gothaer PflegeRent Invest für Sie die optimale Lösung. Sie sind hervorragend abgesichert und können bei Bedarf über das Fondgut haben verfügen.

- Sofortzahlung bei Pflegebeginn**
- Investition in renditestarke Fonds**
- Fondvermögen frei verfügbar**

Weitere Informationen:

**Maklerdirektion Nationales**

**Key Account Management**

**Thomas Ramscheid**

E-Mail [thomas\\_ramscheid@gothaer.de](mailto:thomas_ramscheid@gothaer.de)

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

# Gothaer

Wir machen das.



### Alle in einem Boot.

Die Incentive-Gewinnerinnen und -Gewinner auf der Rafael Verdera, dem ältesten aktiven Segelschiff der spanischen Flotte.

►► Nach einer kurzen Verschnaufpause im Hotel, die ein paar Sonnenhungrige am Pool verbrachten, ging es abends weiter in die "Metropole" Mallorcas: nach Palma. Und wenn man schon dort ist, ist ein Besuch der berühmten Bar Abaco natürlich Pflicht. So bestaunten wir hier zunächst die üppige Dekoration von

einer Blumenvielfalt, die außergewöhnlich ist und für die die Bar, neben den Cocktails, berühmt wurde. Jeder konnte sich überzeugen, dass die Cocktails hielten, was das Ambiente versprach. Anschließend folgte ein kleiner Bummel durch die Altstadt zum traditionsreichen Restaurant La Bodeguilla. Nach einem üppigen Abendessen und einer guten Grundlage im Magen hieß es dann „Vamos de fiesta“. So wurde der letzte Abend auf dieser wunderschönen Incentive Reise in Port d'Andratx gebührend gefeiert, bevor es mit einem wehmütigen Adios am nächsten Tag Richtung Heimat ging.



**FAZIT\_** Hätten unsere Incentive-Gewinner eine Postkarte aus Mallorca geschrieben, so hätte auf dieser gestanden: Meistens schien die Sonne, das Essen war hervorragend sowie mehr als reichlich und auch der Abschied wurde gebührend gefeiert. Eine sehr harmonische und abwechslungsreiche Reise, bei der sich jeder Teilnehmer zurückziehen und entspannen konnte, aber auch der gemeinsame Spaß nie zu kurz kam. So scheuten einige [pma:] Partner abends auch nicht den weiten Weg nach El Arenal zur Schinkenstraße und zum Ballermann. Wir sehen uns im nächsten Jahr in Stockholm! Viel Erfolg! ✓

# Staatlich gefördert, sicher und renditestark

**Basis Renteinvest Premium  
von Zurich: täglich optimiert**

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



Unsere Premium-Partner:



## Sicherheit und Rendite im Einklang

Ihre Kunden wünschen sich bei der staatlich geförderten Basisrente neben steuerlichen Vorteilen auch maximale Renditechancen bei gleichzeitig garantierter Sicherheit?

Dann empfehlen Sie die Basis Renteinvest Premium, eine flexible und steuerlich attraktive Lösung, die es so nur bei Zurich gibt. Dank eines einzigartigen Garantiemodells optimieren wir täglich jedes Kundendepot und bringen damit Sicherheit und Rendite in ein harmonisches Gleichgewicht.

**Der Zurich Maklerservice. Wir tun mehr für Ihren Erfolg.**



**ZURICH®**

# Angst vor zu hohen PKV-Beiträgen im Alter? Steuergeschenke nutzen!



Claudia Willeke,  
Teamleiterin KV, [pma:]

Aufgrund der demographischen Entwicklung und wachsender Kosten der medizinischen Versorgung steigen gerade mit zunehmendem Alter die Krankenversicherungsbeiträge. Für Privatversicherte gibt es diesbezüglich nun eine Verbesserung. Seit Veröffentlichung des (rückwirkend zum 1. Januar 2010) beschlossenen Steuergeschenks namens Bürgerentlastungsgesetz besteht die Möglichkeit, auch die Tarifbausteine der privaten Krankenversicherer zur Beitragsentlastung im Alter im Sonderausgabenabzug zusätzlich zu den KV-Beiträgen anzuerkennen (Bundesministerium der Finanzen, Abgestimmter Entwurf vom 26. April 2010). Ein kleiner PKV-Tarif mit der Marketing-unfreundlichen Bezeichnung „Beitragsentlastungstarif im Alter“ mutiert dank steuerlicher Anerkennung zum Insidertipp und nimmt es mit seinen Wettbewerbern im Fonds- und LV-Bereich jetzt durchaus auf – und es gibt ihn völlig ohne Gesundheitsprüfung.

## Vorteile für Ihren Kunden

- Die vertraglich zugesicherte Beitragsreduzierung nimmt die Angst vor großen Beiträgen in der PKV. Durch rund 20 Prozent Tarifbeitrag kann eine Beitragsreduzierung ab Rentenbeginn auf die Hälfte oder sogar um den vollen Beitrag ermöglicht werden. Zu zahlen wäre dann nur noch der Beitragsentlastungstarif-Beitrag.
- Der Arbeitgeber muss sich daran beteiligen, sofern der Arbeitgeberzuschuss noch nicht ausgeschöpft ist.
- Der BfA-Zuschuss bei BfA-Rentnern zur Krankenversicherung wird ebenfalls zu diesem Tarif gezahlt, sofern der zuschussfähige Betrag noch nicht ausgeschöpft ist.
- Die Anerkennung des Beitrags (in gleicher Höhe wie die KV als Sonderausgabe) bringt steuerliche Vorteile.

**FAZIT** Die Steuerentlastung bietet einen Schutz gegen höhere PKV-Beiträge im Alter. Ein Argument, welches Sie zum Wohle Ihres Kunden nutzen sollten. Daher ist in jede Voll-KV-Beratungssoftware der Tarifbaustein eingebaut. Bei neuen PKV-Angeboten wählen Sie ihn einfach ab sofort dazu. Jedoch bieten nicht alle Versicherer diesen Tarifbaustein bisher an. Um Sie zu

- Im Gegensatz zu Steuersparmodellen, deren Erträge später versteuert werden müssen, handelt es sich hier um einen sogenannten zweckgebundenen Zufluss. Dieser ist komplett steuerfrei.

## Beispielrechnung für eine/n Selbstständige/n

Während der Erwerbsphase	monatlicher Beitrag	47,80 EUR
	steuerlich abzugsfähig	80 %
	Steuersatz	44,31 %
	Steuerersparnis	16,94 EUR
	Netto-Beitrag	30,86 EUR
Im Rentenalter	Beitragsentlastung	100,00 EUR
	abzgl. Beitrag	47,80 EUR
	zzgl. Steuerersparnis	13,38 EUR
	Netto-Entlastung	65,58 EUR

Quelle: W. Gierls, Regionaler Partnerbetreuer, Region Nord

## Vorteile für Sie als Vermittler

- Sie helfen Ihrem PKV-Kunden sowohl gegen Ängste vor hohen Beiträgen als auch beim Steuern sparen. Gerade bei Neukundengesprächen eine absolute Hilfe.
- Ihre Beratungsleistung wird auch bei diesem Tarifabschluss entsprechend der bekannten PKV-Sätze normal vergütet, um dem umfangreichen Gesprächsinhalt gerecht zu werden.
- Sie schützen Ihren Voll-KV-Bestand gegen die Umdeckung durch Wettbewerber.
- Die Höhe der Beitragsentlastung orientiert sich am heutigen Beitrag, muss also regelmäßig dynamisiert werden. Basis Ihrer kontinuierlichen und stetigen Bestandsbetreuung.

unterstützen, hat das [pma:] KV-Team im Infosystem für Sie Übersichten, Infos, Kundenmusterflyer und den Wortlaut vom Ministerium bereitgestellt. Zudem wurden Bestandsaktionen für Ihren Kundenbestand bereits bei einigen Anbietern bestellt, auch diese Infos finden Sie in der Übersicht. Weitere Tipps erhalten Sie wie immer sehr gerne von Ihrem KV-Team. ✓



Flexibler  
Berufsunfähigkeitsschutz  
mit geringer Einstiegsprämie



**BU** *PERFECT* **START**



Lebensabsicherung



Markus Wulfange,  
Bezirksdirektor,  
Canada Life

# «Schwere Krankheiten Vorsorge.

Eine Krebserkrankung, ein Herzinfarkt oder Schlaganfall ändern das Leben der Betroffenen auf einen Schlag. Nicht selten kommen erhebliche finanzielle Belastungen hinzu. Doch es gibt Lösungen, die genau an der Wurzel des Problems ansetzen: Die Schwere Krankheiten Vorsorge von Canada Life hilft im Fall der Fälle mit einer Einmalzahlung.

## Die Zahlen sprechen für sich

Insgesamt erleiden beinahe eine Million Menschen in Deutschland jährlich eine Krebserkrankung, einen Herzinfarkt oder einen Schlaganfall.<sup>1</sup> Dennoch haben von den 54,4 Mio. Deutschen zwischen 15 und 65 Jahren nur rund 31 Prozent eine Risikoabsicherung.<sup>2</sup> Und die staatliche Absicherung für den Fall, dass Berufstätige ihre Arbeitskraft verlieren, wurde erheblich zurückgefahren.

## Diagnose Schlaganfall. Und jetzt?

Für viele Menschen stellt sich also die Frage: Was passiert unmittelbar nach einer schweren Erkrankung? Für Betroffene ist dies eine Zeit, die nicht nur persönlich, sondern oft auch finanziell das Äußerste von ihnen fordert. Wer zum Beispiel einen Schlaganfall erlitten hat, braucht möglicherweise spezielle Therapien und Reha-Maßnahmen, denn Fähigkeiten wie Sprechen, Gehen oder Schuhe binden müssen manchmal buchstäblich neu erlernt werden. Nicht unbedingt übernehmen die gesetzlichen Krankenkassen alle Kosten. Manche der Erkrankten tragen trotz Reha-Maßnahmen körperliche Beeinträchtigungen davon, auf die sie sich im täglichen Leben einrichten müssen. So kann ein kostspieliger Umbau von Haus, Wohnung oder auch des Autos nötig sein. Und ein sehr häufiger ärztlicher Rat nach einem

Schlaganfall lautet, sich keinen Stress zuzumuten und im Beruf kürzer zu treten. Fest steht: Wer weniger arbeiten will, braucht entsprechende finanzielle Ressourcen, und das am besten sofort.

## Krankheit bedeutet nicht immer Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit

Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherer – auf die das Gros der entsprechenden Vorsorgelösungen in Deutschland entfällt – fordern zunächst einen Nachweis, inwieweit der Erkrankte künftig noch arbeiten kann. Ob dieser einen Anspruch auf die Leistungen aus einer Erwerbs- oder Berufsunfähigkeitspolice hat, ist zunächst oft nicht klar. Zu dieser Unsicherheit kommt ein weiterer Nachteil für die Betroffenen: Auch wenn sie eine schwere Krankheit erleiden, sind sie nicht zwangsläufig berufs- oder erwerbsunfähig. Denn im Rahmen einer privaten Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) kann mitunter auf Tätigkeiten mit ähnlichem Kenntnisstand verwiesen werden. Und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen (EU) greifen erst dann, wenn die Betroffenen nur noch sehr eingeschränkt oder gar nicht mehr arbeiten können. Wie also lassen sich die akuten Ausgaben, die einen Schwerkranken auch finanziell in Bedrängnis bringen können, finanzieren?

## Hilfe, wenn man sie braucht

Hier gibt es Lösungen, die auf den erhöhten Finanzbedarf nach schweren Erkrankungen zugeschnitten sind. Die aus dem angelsächsischen Raum stammenden Dread Disease-Versicherungen zahlen im Leistungsfall per Einmalbeitrag, wenn eine der versicherten Krankheiten eintritt. Marktführer in Deutschland ist

<sup>1</sup> Quellen: Robert Koch-Institut, 2010; Stiftung Deutsche Schlaganfall-Hilfe, 2004; Augsburger Herzinfarktregister, 2001.

<sup>2</sup> Angaben des Versicherers SwissRe, 2010; beim genannten Risikoschutz handelt es sich um Dread Disease-Versicherungen, Berufsunfähigkeits- und Grundfähigkeitsversicherungen.

# Finanzielle Soforthilfe im Ernstfall.»

Canada Life mit der Schwere Krankheiten Vorsorge. Diese versichert 41 Krankheiten, die genau im Versicherungsvertrag definiert sind. Darunter fallen verschiedene Krebsleiden, Schlaganfall, Herzinfarkt und Multiple Sklerose. Aber auch bei einigen schwerwiegenden Eingriffen, zum Beispiel einer Bypass-Operation oder einer Angioplastie am Herzen, kann die Leistung fällig sein. Über die Kapitalzahlung kann der Versicherte völlig frei verfügen – unabhängig davon, ob er nach der Genesung wieder arbeiten kann oder nicht.



## Lebensstandard halten: Wichtig für breite Kundenschichten

Ein weiterer Unterschied zu Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen ist, dass eine berufliche Tätigkeit keine Zugangsvoraussetzung darstellt. Da Hausfrauen und -männern, Jugendlichen und Studenten für die Absicherung ihrer Arbeitskraft die erwerbsabhängigen Vorsorgeformen nur sehr begrenzt offen stehen, ist für sie die Schwere Krankheiten Vorsorge eine attraktive Alternative. Kinder bis zum 18. Lebensjahr sind sogar kostenfrei bis zu einer Leistung von 25.000 EUR automatisch mitversichert, wenn ihre Mutter oder ihr Vater einen Vertrag abschließen. Dies macht die Schwere Krankheiten Vorsorge zu einer sinnvollen Vorsorge-Form gerade für junge Familien. Auch ältere Menschen profitieren von dem Angebot. Sie bekommen so die Möglichkeit, ihren Lebensstandard zu halten oder professionelle Hilfe zur Pflege zu engagieren, falls ihr Ehe- oder Lebenspartner stirbt. Singles, die im Falle einer schweren Erkrankung finanziell alleine dastehen, können den Einmalbeitrag für medizinische Behandlung oder Pflege nutzen.

Besonders essentiell ist der Schutz vor krankheitsbedingten finanziellen Einbußen bei Selbstständigen. Sie fallen aus der gesetzlichen Absicherung heraus; Arbeitsausfall kann hier existenzbedrohend sein. Berufsunfähigkeitsversicherer legen Selbstständigen oft nahe, ihre früheren Aufgaben in ihrem Betrieb an Mitarbeiter zu delegieren und stattdessen Tätigkeiten wahrzunehmen, denen sie trotz gesundheitlicher Belastungen gewachsen sind. Die Leistung der Schwere Krankheiten Vorsorge hingegen ist völlig unabhängig von der Betriebsorganisation des Selbstständigen.

## Schutz für Unternehmen: Keyperson-Absicherung

Eine besondere Variante der Schwere Krankheiten Vorsorge richtet sich speziell an Unternehmen: Sie können mit der Keyperson-Absicherung das finanzielle Risiko absichern, welches entsteht, wenn Mitarbeiter in Schlüsselpositionen durch eine schwere Erkrankung länger ausfallen. Am Arbeitsplatz fehlen dann ihr firmenspezifisches Know-How und ihre Erfahrung – von der Leitung der laufenden Projekte ganz zu schweigen. Diese Lücke kann sich für das Unternehmen schnell in Gewinneinbußen niederschlagen. Auch die professionelle Suche nach neuem Personal ist teuer. Diese wirtschaftlichen Einbußen können durch die einmalige Kapitalauszahlung der Keyperson-Absicherung abgedeckt werden. ✓

---

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

# Ergebnisse der [pma:] Partnerumfrage 2010



Robert Linnemann,  
Team Vertrieb,  
[pma:]

Eines unserer obersten Ziele ist, Ihnen einen optimalen Service zu bieten. Um uns stetig zu verbessern, benötigen wir regelmäßiges Feedback von unseren Partnern. Denn durch Ihre konkreten Anregungen und Ihre Kritik ist es uns möglich, Sie optimal bei Ihrer täglichen Arbeit zu unterstützen. Daher hatten wir Sie im Juli eingeladen, an der [pma:] Partnerumfrage 2010 teilzunehmen. Es haben 168 Partner teilgenommen, von denen 54 Prozent angeben, Ihre Geschäftstätigkeit auf alle Versicherungssparten inklusive Finanzdienstleistungen zu fokussieren. Unser herzlicher Dank gilt allen, die sich die Zeit für die Beantwortung der Fragen genommen haben.

Die Zusammenarbeit mit [pma:] beurteilen insgesamt 49,02 Prozent mit „sehr zufrieden“ und 46,08 Prozent mit „zufrieden“. Für dieses Lob und das Vertrauen bedanken wir uns herzlich.

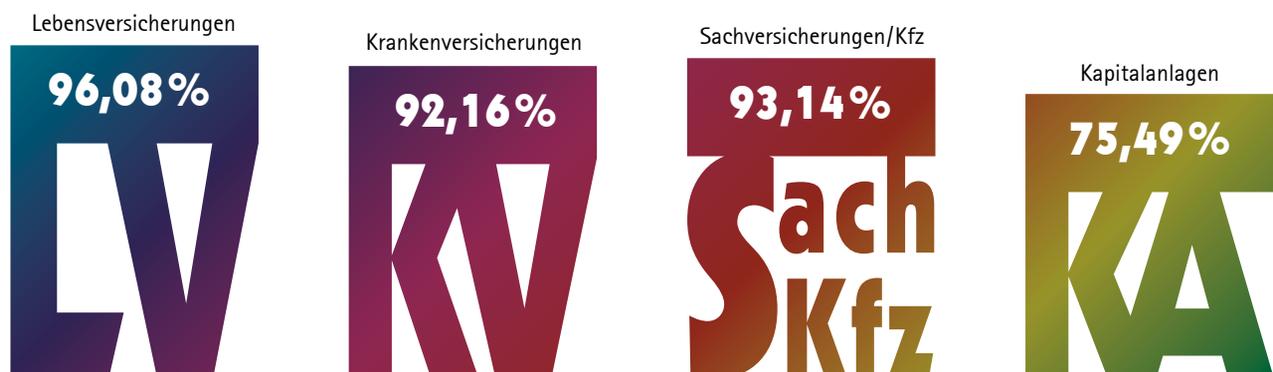
Der Umfang der über [pma:] erhältlichen Produkte und Produktgeber in allen Sparten (Lebensversicherungen, Krankenversicherungen, private und gewerbliche Sachversicherungen und Kapitalanlagen) wird durchweg

sehr positiv beurteilt. Wir haben 20 Anmerkungen zu den Produkten und Produktgebern erhalten, sowie 19 Empfehlungen für Produkte und Konzepte, die [pma:] zusätzlich bereitstellen sollte. Diese Feedbacks werden ausgewertet und mit den Fachteams besprochen.

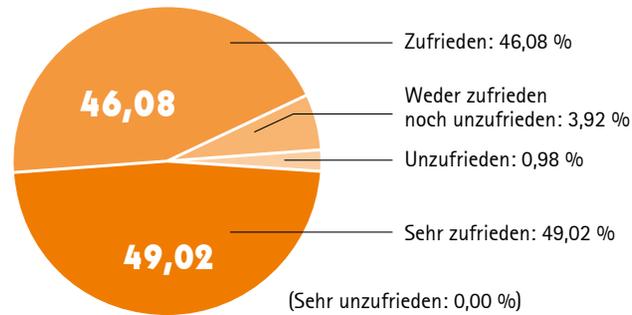
Wir möchten nun auf die Ergebnisse der einzelnen Teams eingehen. Im Team Lebensversicherung ist besonders die Freundlichkeit hervorzuheben. 55 Prozent der Partner vergeben die Note „sehr gut“. Die fachliche Qualifikation wird „gut“ bewertet. Im wichtigen Teilbereich Antragsbearbeitung/Risikoprüfung erhält das Team von 43 Prozent der Umfrageteilnehmer ein „gut“, von 27 Prozent sogar ein „sehr gut“.

Auch im Team Krankenversicherung erhalten die Mitarbeiter eine hervorragende Beurteilung. Hier vergeben 61 Prozent die Note „sehr gut“ für Freundlichkeit und 46 Prozent ein „sehr gut“ für die fachliche Qualifikation. Für den Vertrieb von Krankenversicherungen sind Verkaufshilfen und Argumentation besonders wichtig. Hier vergaben über 62 Prozent ein „gut“ oder „sehr gut“.

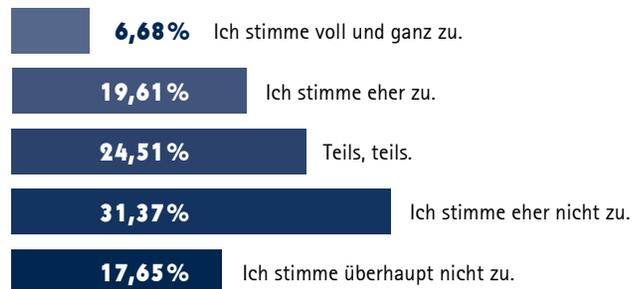
*Diese Verteilung ergab sich aus der Frage, in welchen Bereichen die Partner mit [pma:] zusammenarbeiten:*



## „Wie beurteilen Sie insgesamt die Zusammenarbeit mit [pma:]?“



*Beurteilungen des neuen Partner-Infosystems im Vergleich zum alten: „Ich habe mich noch nicht an das neue Infosystem gewöhnt“, lautete die vorgegebene Aussage. Daraufhin machten die Umfrageteilnehmer folgende Angaben:*



Am Team Sach/HUKRS werden ebenfalls die Freundlichkeit und die Vertriebsorientierung geschätzt. 54 Prozent vergeben die Note „sehr gut“ und 45 Prozent die Note „gut“. Die fachliche Qualifikation finden 45 Prozent „gut“ und 34 Prozent „sehr gut“. Mit der telefonischen Erreichbarkeit, der Zuverlässigkeit und Effizienz der Abläufe sind die Partner sehr zufrieden.

Gut 75 Prozent der Umfrageteilnehmer geben an, im Bereich Kapitalanlagen mit [pma:] zusammenzuarbeiten. Auch hier wurden für alle abgefragten Teilbereiche überwiegend die Noten „sehr gut“ und „gut“ verteilt.

Servicebereitschaft und Zuverlässigkeit sind für das Team EDV selbstverständlich. Umso mehr freut es uns, dass auch unsere Partner hiermit sehr zufrieden sind. Die Servicebereitschaft beurteilen 43 Prozent mit „gut“ und 21 Prozent mit „sehr gut“. Für Zuverlässigkeit erhielt der EDV-Support von 67 Prozent der Befragten ein „gut“ oder „sehr gut“.

Natürlich wurden auch die [pma:] Systeme bewertet. Das Kundenmanagementsystem [my.pma 2.0] erfreut sich sehr großer Beliebtheit, so geben gut 90 Prozent an, dass es sehr hilfreich für die Arbeit ist. Der überwiegende Teil der Partner wünscht sich mehr Auswertungsmöglichkeiten bei den Kunden- und Vertragsdaten. Hieran werden wir intensiv arbeiten.

Für das neu gestaltete [pma:] Infosystem, seit Februar online, bestätigen 73 Prozent, dass es umfassender ist. 63 Prozent finden, dass es übersichtlicher geworden ist, und 56 Prozent geben an, im neuen System mehr Informationen zu finden als zuvor. Anhand des Umfrageergebnisses stellen wir allerdings auch fest, dass viele Partner sich noch nicht an den Umgang mit dem neuen Infosystem gewöhnt haben. Auch hier werden wir mittels Schulungen und weiteren Hilfe-Tools die Nutzung des Systems zusätzlich erleichtern.

Dem Team im Bereich Provisionen bescheinigen die Umfrageteilnehmer gute Arbeit. Provisionsnachfragen werden gut und zeitnah beantwortet. Dem stimmen 87 Prozent zu. 93 Prozent sagen, das Team ist telefonisch gut erreichbar. Darüber hinaus sind die Partner mit der Schnelligkeit, Übersichtlichkeit und Nachvollziehbarkeit der Provisionsabrechnung zufrieden.

**FAZIT** Die im aktuelle [pma:] Partnerumfrage hat berechtigte Kritik ans Licht gebracht, die uns zu Verbesserungen anspricht. Die Umfrageergebnisse bestätigen aber auch, dass die Zufriedenheit mit dem Service der [pma:] weit überwiegt. 96 Prozent der Umfrageteilnehmer empfehlen [pma:] an andere Maklerkollegen weiter. Ein solides Fundament für das Vertrauen und überaus motivierend für die [pma:] Teams. ✓

# Helvetia CashPlan

## Die mittelfristige Einmalanlage



Beate Wilmers,  
Produktmanagerin,  
Helvetia schweizerische  
Lebensversicherungs-AG

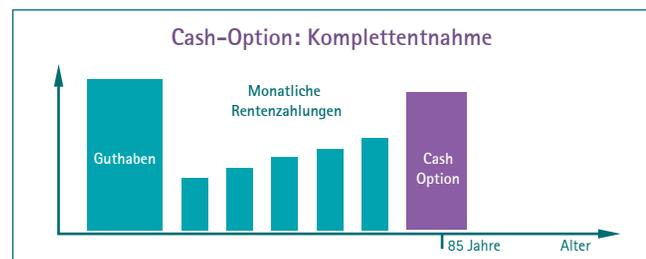
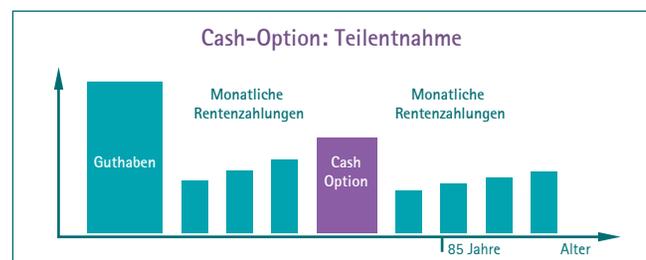
Sichere Einmalbeitragsprodukte mit einem kurz- oder mittelfristigen Zeithorizont erleben einen regelrechten Boom im Versicherungsmarkt. Dies ist nicht verwunderlich, denn schaut man sich derzeit die Verzinsung bei Bankprodukten, wie beispielsweise bei einem Sparbuch, an, werden im Durchschnitt 1,5 Prozent p.a. gewährt. Bei einer Inflation von aktuell ca. 1,6 Prozent p.a. erleidet der Anleger einen Realverlust von minus 0,1 Prozent p.a. Mit dem CashPlan bietet die Helvetia eine Versicherungslösung für die Einmalanlage mit attraktiven Renditen und höchster Flexibilität.

Einmalanlagen, insbesondere so genannte Kapitalisierungsprodukte, haben im Versicherungsbereich seit 2005 stetig zugelegt. Der Helvetia CashPlan fällt nicht in den Bereich der Kapitalisierungsprodukte, sondern ist eine sofortbeginnende Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag mit so genannter Cash-Option. Dies bedeutet, dass der Kunde eine lebenslange Rente erhält und gleichzeitig die große Flexibilität genießt, bis zum 85. Lebensjahr jederzeit auf sein Guthaben zugreifen zu können.

Der Einmalbeitrag wird beim Helvetia CashPlan, wie bei klassischen Rentenversicherungen üblich, gemäß §54 Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) im gebundenen Vermögen der Helvetia schweizerischen Lebensversicherungs-AG besonders sicher angelegt. Da die Helvetia Mitglied im gesetzlichen Sicherungsfonds der Protektor Lebensversicherungs AG ist, sind die gewährten Garantien zudem aufsichtsrechtlich besonders geschützt. Sowohl die Rente als auch das Guthaben profitieren von einer Überschussbeteiligung, dies bedeutet, dass bei Ausübung der Cash-Option nicht nur der Einmalbeitrag abzüglich gezahlter Renten erstattet wird, sondern das verzinslich angesammelte Guthaben abzüglich gezahlter Renten. Somit ergeben sich für den Kunden sehr schöne Gesamtleistungen aus gezahlter Rente plus vorhandenes Guthaben.

Die Cash-Option kann ganz oder teilweise ausgeübt werden. Bei einer Teilentnahme wird die Rente entsprechend angepasst und lebenslang weitergezahlt. Bei einer Komplettentnahme endet die Rente. Wird die Rentenzahlung beispielsweise durch eine Komplettentnahme nach fünf Jahren beendet, so hat der Kunde fünf Jahre lang eine Rente erhalten plus sein dann vorhandenes Guthaben. Somit kann der Helvetia CashPlan mit einer festverzinslichen Anlage über fünf Jahre verglichen werden.

Sollte die versicherte Person vor dem 85. Lebensjahr versterben, wird das Guthaben selbstverständlich an die Hinterbliebenen ausbezahlt.



Vergleicht man den Helvetia CashPlan mit einer festverzinslichen Kapitalanlage, so ergeben sich aufgrund der steuerlich unterschiedlichen Handhabung hervorragende Vergleichsrenditen zugunsten des Helvetia CashPlans. Bei einer festverzinslichen Anlage sind die Erträge mit Kapitalertragssteuer belegt. Darüber hinaus wird noch der Solidaritätszuschlag erhoben und gegebenenfalls die Kirchensteuer. Beim Helvetia CashPlan profitiert der Kunde von der günstigen Ertragsanteilsbesteuerung der Rentenleistung. Bei einem 65-jährigen beispielsweise sind 82 Prozent der Rente steuerfrei. Bei Ausübung der Cash-Option greift nach zwölf Jahren Rentenbezug und einem Alter von 60 Jahren das positive Halbeinkünfteverfahren, d.h. der anteilige Ertrag muss nur zur Hälfte zum versteuerten Einkommen hinzugezogen werden.

Mit dem Helvetia CashPlan genießt der Kunde nicht nur eine lebenslange Rentenabsicherung und eine flexible Verfügbarkeit über das Guthaben, sondern auch noch steuerliche Vorteile. ✓

# Ein Plus für mehr Leistung!

easyflex+



## ■ Die weiterentwickelte Tariflinie easyflex+ der Barmenia Krankenversicherung:

Neu!

**Ein Plus für mehr Leistung**, weil alle easyflex+-Tarife grundsätzlich bis zu den Höchstsätzen der Gebührenordnung leisten! In den Tarifen easyflex clinic+ und easyflex comfort+ bei stationären Behandlungen sogar darüber hinaus.

Neu!

**Ein Plus für mehr Innovation**, weil grundsätzlich alle Kunden, die easyflex+ abschließen, für diesen Tarif\* bis einschließlich dem Jahr 2012 keinesfalls mehr zahlen müssen, als zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses.\*\*

Neu!

**Ein Plus für mehr Transparenz**, denn die Tarifbedingungen wurden im Sinne neuester Bedingungsratings optimiert.

Informieren Sie sich jetzt über die **neuen Pluspunkte** der Tariflinie easyflex+!

Lassen Sie uns darüber reden:

02 02 - 4 38 36 48

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

\* easyflex start+, easyflex dent+, easyflex clinic+ oder easyflex comfort+; für Tarifbeginne bis 01.12.2011

\*\* Ausgenommen sind planmäßig vorgesehene Beitragsänderungen für Kinder bzw. Jugendliche wegen Vollendung des 14. bzw. 21. Lebensjahres. Sollte wider Erwarten bis zum 31.12.2012 eine Beitragsanpassung erforderlich werden, wird diese durchgeführt, jedoch ohne dass sich durch diese bis zum 31.12.2012 der Beitrag erhöht.

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

**Barmenia**  
Versicherungen

AZ 036d

## „Generation Garantie“

# Fondsgebundene Versicherungen garantieren Sicherheit und Renditechancen



Dr. Michael Renz,  
Zurich Gruppe Deutschland,  
Vorstand für den Bereich Leben

Ein Lebensabend wie im Bilderbuch: Ein Häuschen am Meer, eine luxuriöse Weltreise oder zumindest ein finanziell sorgenfreies Leben im Kreise seiner Lieben. Wer nicht erst mit 67 in den Rentenstatus wechseln möchte und im Alter wenigstens seinen gewohnten Lebensstandard halten möchte, muss rechtzeitig vorsorgen. Auch und gerade in Zeiten, in denen die gesetzliche Rentengarantie diskutiert wird und Inflationsängste geschürt werden, gewinnen intelligent gemanagte fonds-basierte Vorsorgeformen unter dem Aspekt der Geldwert-Sicherung an Attraktivität. Denn sie kombinieren die Sicherheit eines Garantiemodells mit der Möglichkeit, von der Entwicklung an den Kapitalmärkten zu profitieren. Entsprechend entwickelte die Zurich Gruppe Deutschland gemeinsam mit dem strategischen Partner DWS Investments die Zurich Premium-Produktfamilie für alle drei Vorsorgegeschichten der fondsgebundenen Altersvorsorge. Allen Produkten liegt das Garantiemodell I-CPPI zugrunde (Individual Constant Proportion Portfolio Insurance). Dieses Modell stellt für jeden Kunden, eine intelligente Balance zwischen Absicherung und Renditechancen sicher.

### Individuelles Kundenmanagement

Das in der Zurich Premium-Produktfamilie integrierte Garantiemodell strebt bei Sicherstellung der Garantie zum Ablauf die jeweils höchstmögliche Dachfondsquote auf Kundendepotebene an, um so Marktchancen optimal zu nutzen. Je nach Marktlage kann täglich zwischen chancen- und sicherheitsorientierten Anlagen umgeschichtet werden. Das hat den Vorteil, dass die vom Kunden eingezahlten Beiträge renditeorientiert angelegt und trotzdem zum Ablauf garantiert sind. Bei stark fallenden Kursen wird, sofern nötig, zeitweise in Rentenfonds umgeschichtet, um so die Garantien abzusichern. Steigen die Börsenkurse wieder, kann auch wieder in chancenreiche Dachfonds investiert werden. Bei der Zurich-Variante wird zusätzlich täglich eine

individuelle Überprüfung jedes Kundendepots durchgeführt. Mit diesem am Markt einzigartigen Verfahren erhält der Kunde so die Sicherheit, dass auf Börsenentwicklungen schnell und maßgeschneidert für jedes Depot reagiert wird.

Durch eine Verfügungsphase verwandeln sich Basisrente und Rentenversicherung der Premium-Produktfamilie zum Rentenbeginn außerdem in ein flexibles Rentenkonto. Dabei kann der Kunde von nun an frei entscheiden, zu welchem Zeitpunkt und in welcher Form (Kapital, Rente oder ein Mix aus beiden) er sein Vertragsguthaben beziehungsweise seine Rente erhalten möchte. Einer bedarfsgerechten Auszahlung je nach veränderten Lebensumständen steht damit nichts mehr im Wege.

### Ablaufstabilisator stärkt automatisch die Sicherheitskomponente

Einen besonderen Komfort bietet Zurich mit dem sogenannten Ablaufstabilisator. Hält man einen Vertrag über ein fondsbasiertes Vorsorgeprodukt, wächst verständlicherweise das Sicherheitsbedürfnis der Kunden, besonders im Hinblick auf den bevorstehenden Vertragsablauf. Um etwaige Verluste kurz vor Ablauf einer Police zu vermeiden, minimiert der Ablaufstabilisator das Schwankungsrisiko in den letzten zehn Jahren. So werden Fondsguthaben sukzessive und automatisch von renditeorientierten in neu aufgelegte weniger offensive Dachfonds umgeschichtet. Dank des Ablaufstabilisators wird der veränderten Risikoaffinität des Kunden mit nahendem Vertragsablauf Rechnung getragen. Wo der Ablaufstabilisator bisher nur bei Basisrente, betrieblicher Altersvorsorge und Rentenversicherung aktiv wurde, profitieren ab jetzt auch Riesterkunden von dieser automatischen Sicherheitskomponente. Zurich bietet damit für jede Zielgruppe ein passendes Konzept, verbunden mit garantierter Sicherheit für einen entspannten Lebensabend. ✓

# 40.000 UNTERNEHMEN DER BAUWIRTSCHAFT OHNE LIQUIDITÄTSENGPÄSSE

VON EXPERTEN  
VERSICHERT

**VHV**   
VERSICHERUNGEN

## DEUTSCHLANDS BESTE KAUTIONSVERSICHERUNG

Über 270.000 Bürgschaften pro Jahr, mehr als 5 Mrd. Euro Gesamtobligo – als führender Kautionsversicherer sorgt die VHV für die Liquidität zehntausender Bauunternehmen und Handwerker und somit für deren finanzielle Absicherung. Denn viele Auftraggeber fordern heute von Bauunternehmen hohe Sicherheitseinbehalte – Liquiditätsengpässe sind häufig die Folge. Die einfache wie kostengünstige Lösung sind Bürgschaften der VHV Kautionsversicherung. Damit geben Sie Ihren Kunden Sicherheit, entlasten Ihre Kreditlinie bei der Bank und schaffen sich finanzielle Freiräume für weitere Projekte. Mehr Informationen erhalten Sie von Ihrer **VHV Vertriebsdirektion West, Ottoplatz 6, Tel. 0231.94 10 48 18, [www.vhv.de](http://www.vhv.de)**

## Thema Berufsunfähigkeit

# Kompass im Policen-Dschungel

Eine BU-Police ist ein Muss für jeden Berufstätigen. Doch die große Auswahl erschwert die Suche nach einem bedarfsgerechten BU-Schutz. Für Laien sind die Bedingungswerke oft nur schwer verständlich

und die erheblichen Unterschiede kaum nachvollziehbar. Bianca Threumer, BU-Expertin bei HDI-Gerling, erklärt, worauf es bei einer guten Berufsunfähigkeitsversicherung ankommt.



Bianca Threumer,  
Produktmanagerin BU,  
HDI-Gerling Leben

### 1| Verzicht auf abstrakte und konkrete Verweisung bei der Erstprüfung

Abstrakte Verweisung bedeutet, dass der BU-Versicherer die Leistung verweigern darf mit der Begründung, der Kunde könne auf Grund seiner Ausbildung und Erfahrung einen anderen Beruf ausüben. So könnte zum Beispiel ein bisher angestellter Allgemeinmediziner vom Versicherer verpflichtet werden, einen Job als medizinischer Gutachter anzunehmen. Konkrete Verweisung bedeutet, dass der BU-Versicherer nicht leistet, weil der Kunde einen anderen Beruf tatsächlich bereits ausübt. Gute BU-Anbieter wie HDI-Gerling Leben verzichten in ihren Policen auf das Recht sowohl zur abstrakten als auch zur konkreten Verweisung bei der Erstprüfung. Als Maßstab für die Feststellung der Berufsunfähigkeit gilt allein der Beruf, den der Kunde vor Eintritt der Berufsunfähigkeit ohne gesundheitliche Einschränkungen ausgeübt hat. Das nennt HDI-Gerling "Leistung ohne wenn und aber".

### 2| Informationspflicht des Kunden bei Minderung oder Wegfall der Berufsunfähigkeit

In vielen Bedingungen ist verankert, dass ein Kunde nach Anerkennung der Berufsunfähigkeit durch den Versicherer verpflichtet ist, eine Minderung der Berufsunfähigkeit und die Wiederaufnahme bzw. Änderung der beruflichen Tätigkeit unverzüglich mitzuteilen. Hier gebigt sich der Kunde bei verspäteter Meldung in die

Gefahr einer Rückforderung zu viel gezahlter Renten. Eine solche Verpflichtung für den Kunden besteht bei HDI-Gerling Leben nicht, denn hier kommt der Versicherer aktiv auf den Kunden zu, um zu prüfen, ob eine bedingungsgemäße Berufsunfähigkeit weiterhin vorliegt.

### 3| Verständliche Erläuterungen

In den Versicherungsbedingungen sind die Rechte und Pflichten von Kunde und Versicherer genau festgelegt. Die juristischen Fachtexte sind jedoch häufig für den Laien schwer verständlich. HDI-Gerling gibt den Kunden deshalb rechtsverbindliche Erläuterungen und Hinweise an die Hand, die gleichzeitig auch für Laien leicht verständlich sind. Der Kunde kann darin unter anderem nachlesen, wie und woran der Versicherer den Leistungsanspruch feststellt.

### 4| Prozessquote

Die Prozessquote von Morgen & Morgen lässt Rückschlüsse auf die Regulierungsqualität eines Unternehmens zu. Sie gibt den Anteil der verlorenen Gerichtsverfahren an den abgelehnten Leistungsfällen an. Also besagt sie, wie oft der Versicherer sich „zu Unrecht“ geweigert hat, eine Berufsunfähigkeitsrente zu zahlen. Bei HDI-Gerling Leben liegt diese Prozessquote bei nur 0,73 Prozent. Das ist der renommierten Rating-Agentur Morgen & Morgen die Note „ausgezeichnet“ wert.

### 5| Unternehmens- und Produkt-Ratings

HDI-Gerling EGO hat von Morgen & Morgen wiederholt die Fünf-Sterne-Höchstbewertung für das Produkt und auch für die BU-Kompetenz erhalten. Auch Franke & Bornberg hat die Note „hervorragend“ sowohl der EGO-Police als auch dem Unternehmen HDI-Gerling Leben als BU-Anbieter verliehen. ✓

## Risiko Pflegefall

# Hohe Bereitschaft zur Pflegevorsorge



Oliver Nittmann,  
Geschäftsführer Maklervertrieb,  
Axa Krankenversicherung GmbH

Wie gehen die Deutschen mit dem Thema Pflegebedürftigkeit um und welche Erwartungen haben sie an die Produkte zur entsprechenden Absicherung? Dieser Frage ging AXA auf den Grund und veranlasste eine repräsentative Umfrage. Ein interessantes Ergebnis daraus ist, dass die Absicherung des Pflegerisikos aktuell das oberste Vorsorgeziel der Deutschen ist. Dennoch ist der Handlungsbedarf groß, da nicht einmal jeder zehnte Befragte sich ausreichend versichert fühlt.

Wie ernst die Sorgen sind, offenbart die Studie ebenfalls. Sieben von zehn Befragten sehen enorme finanzielle Einschränkungen aufgrund hoher Pflegekosten auf sich zukommen. Weitere häufig genannte Befürchtungen: Der pflegende Angehörige müsse sich selbst stark einschränken, seinen Beruf vernachlässigen und könne durch die Pflegetätigkeit selbst erkranken.

### Was Bürger von Ihrer Versicherung im Pflegefall erwarten

Rein finanzielle Leistungen	76%	
Vermittlung von Pflegediensten	73%	
Vermittlung einer Haushaltshilfe	72%	
Vermittlung eines Pflegeplatzes	67%	
Menüservice "Essen auf Rädern"	62%	
Telefonische Beratung zur Pflegeeinstufung, Pflegeleistungen etc.	62%	
Vermittlung von Angeboten zur Freizeitgestaltung von Pflegebedürftigen	53%	
Angebote für Angehörige wie Anti-stressmanagement und Pflegeschulung	52%	

Mehrfachnennungen möglich. Quellen: AXA, F.A.Z.-Institut

Entsprechend groß sind die Erwartungen an Beratung und Angebot durch Versicherungsmakler. Die Befragten wünschen sich Hilfe bei der Vermittlung von Pflegediensten und Haushaltshilfen sowie bei der Suche nach einem Pflegeplatz. Aber auch Beratung zu Pflegeeinstufung und Pflegeleistungen wird zur Orientierung im Bürokratie-Dschungel als wichtig erachtet.

All dies sollte im angebotenen Produkt enthalten sein. Es sind also Lösungen gefordert, die sowohl finanzielle Lücken schließen als auch praktische Hilfe umfassen. Die Angebote sollten einfach zu verstehen und flexibel an die Wünsche des Einzelnen anzupassen sein. Die Pflegevorsorge von AXA erfüllt diese Anforderungen und geht noch einen Schritt weiter, indem gesundheitsbewusstes Verhalten der Versicherten gefördert wird. Dies ist ein Alleinstellungsmerkmal im neuen AXA Tarif Pflegevorsorge FamilyFit. Darüber hinaus FamilyFit folgende attraktive Leistungen:

- Beitragsfreie Grundabsicherung von Kindern bis 15 J.
- Beitragsbefreiung ab Pflegestufe 1
- Keine Warte- und Karenzzeiten
- Sehr umfangreiche Präventionsleistungen:
  - Gesundheitstipps via persönlicher Beratung und Newsletter
  - Die Kosten für Präventionskurse werden anteilig übernommen, z. B. für Sport-, Ernährungs- oder Antistresskurse
  - Beratung zur seniorengerechten Gestaltung des Wohnumfelds für Versicherte ab dem 70. Lebensjahr

Mit dem Tarif Pflegevorsorge FamilyFit kann die gesamte Familie eine gemeinsame Vorsorge treffen, so dass im Ernstfall keiner für den anderen mehr als notwendig belastet wird.

	Beispiel 1	Pflegegeld
Junge Familie	Vater, 34 Jahre	1000 EUR
	Mutter, 31 Jahre	1000 EUR
	Kinder, 2 und 4 Jahre	je 500 EUR
<b>Monatsbeitrag: 49,76 EUR</b>		

	Beispiel 2	Pflegegeld
Großvater versichert sich selbst und seine Familie	Großvater, 63 Jahre	1000 EUR
	Vater, 34 Jahre	1000 EUR
	Mutter, 31 Jahre	1000 EUR
	Kinder, 2 und 4 Jahre	1000 EUR
<b>Monatsbeitrag: 141,32 EUR</b>		

Nähere Informationen – auch über die weiteren Produkte der Pflegevorsorge-Reihe von AXA – und weitere Services bietet der Maklervertrieb der AXA Krankenversicherung auf den erprobten Wegen: a) Bereitstellung einer Angebotssoftware; b) Seminare und Online-Schulungen; c) Informationen zu Produkten und Dienstleistungen sowie Verkaufsunterlagen in digitaler Form können entweder im Makler-Extranet unter [www.axa-makler.de](http://www.axa-makler.de) abgerufen werden oder über die persönliche Betreuung durch Hans-Josef Neurohr angefordert werden. ✓

# Unschlagbar günstig: SBU-solution, die neue BU-Versicherung der Dialog



Dietmar Heinrich,  
Vertriebsdirektor,  
Dialog Lebensversicherungs-AG

**E**ine hochinteressante Innovation kommt aus der Produktschmiede der Dialog Lebensversicherungs-AG. Mit ihr wird ein dringender Marktbedarf endlich erfüllt. Die Idee hinter der Neuentwicklung ist ein hochwertiger selbständiger Berufsunfähigkeitschutz, den sich jeder leisten kann. Trotz Einsicht in die Notwendigkeit, sich abzusichern, scheitern nämlich viele Abschlüsse an zu hohen Beiträgen, oder es wird als schlechter Kompromiss eine zu niedrige Rente vereinbart. Hier galt es, zu einer ganz neuen Lösung zu kommen.

Erst seit wenigen Tagen ist der Tarif SBU-solution des Spezialversicherers für biometrische Risiken auf dem Markt. Wichtigstes Merkmal sind die unschlagbar günstigen Beiträge. Das neue Produkt wendet sich speziell an junge, dynamische und karrierebewusste Menschen, für die es die perfekte Lösung darstellt. Das Prinzip ist ebenso einfach wie bestechend: Die Prämie wird altersabhängig und damit risikoadäquat kalkuliert. So kommen speziell Berufseinsteiger, Existenzgründer und junge Familien zu einem hochwertigen Berufsunfähigkeitsschutz gegen Beiträge, die der Markt sonst nicht zu bieten hat. Dank der günstigen Prämie gewinnt der Versicherungsnehmer genügend Liquidität, um z.B. mit dem Aufbau einer eigenen Altersvorsorge zu beginnen. Darüber hinaus ist der neue Tarif sehr flexibel: Jederzeit und ohne erneute Gesundheitsprüfung ist der Umstieg in einen Vertrag mit konstantem Beitrag möglich. Dabei ist die Option einer Rentendynamik im Leistungsfall einschließbar, die beim Rentenbezug das Inflationsrisiko absichert.

SBU-solution zeichnet sich durch ein 5-Sterne-Bedingungswerk mit wichtigen Alleinstellungsmerkmalen aus. Hierzu gehört das Lebensphasenmodell, mit dem die Rente bei finanziellen Engpässen, z.B. bei Arbeitslosigkeit oder während der Elternzeit, auf die Mindestrente reduziert und innerhalb von 24 beziehungsweise 36 Monaten ohne erneute Gesundheitsprüfung



wieder auf das Ausgangsniveau angehoben werden kann. Ein weiteres Highlight ist die nicht rückzahlbare Überbrückungshilfe. Sie wird in Höhe der BU-Rente über einen Zeitraum von maximal sechs Monaten dann gezahlt, wenn der private Krankenversicherer die Krankentagegeldzahlung wegen Berufsunfähigkeit einstellt, die Leistungsprüfung beim BU-Versicherer, z.B. wegen ausstehender Unterlagen, aber noch nicht abgeschlossen ist. Nimmt der Versicherungsnehmer eine neue berufliche Tätigkeit auf, zahlt die Dialog eine Wiedereingliederungshilfe in Höhe von sechs Monatsrenten (maximal 10.000 EUR). Und anders als im Markt heute üblich, verzichtet die Dialog gegen eine geringe Mehrprämie auf das Recht zur Beitragserhöhung nach § 163 VVG.

## Bestechende Vorteile für den Vermittler

Die hohe Qualität und der unschlagbar günstige Preis von SBU-solution stellen für den Vermittler entscheidende Vorteile in der Beratung dar und garantieren die notwendige Haftungssicherheit. Der Vertriebspartner der Dialog profitiert zudem von der attraktiven Abschlussprovision ebenso wie von der Bestandspflegeprovision mit erhöhter Folgeprovision ab dem 11. Vertragsjahr. In der Antragsbehandlung stellt der BU-Service-Call für den Vermittler eine große Hilfe dar. Unmittelbar nach Eingang eines BU-Antrags erhält er eine telefonische Eingangsbestätigung mit einer qualifizierten Ersteinschätzung. Die Vertriebspartner der Dialog wissen diesen Service in einer komplexen Materie sehr zu schätzen. ✓

[pma:intern]

## Neuheit beim PI-Letter

In der [partner:] Nr. 11 haben wir Ihnen vom neuen PI-Letter, eine in Deutschland kaum bekannte und ungewöhnliche Art der Neukundengewinnung, berichtet. Mit Hilfe dieser „sprechenden Postkarte“ stellen Sie Ihr eigenes Unternehmen in Bild und Ton direkt beim potentiellen Kunden vor. Überraschen Sie Ihre Interessenten mit Ihrer individuellen Videobotschaft via Internet.



Ergänzend zur Standard-Version und zum individuellen PI-Letter gibt es jetzt eine neue Moderatorenversion. Überdies haben Sie die Möglichkeit, sich selbst filmen zu lassen. Die Storz-Medienfabrik unterbreitet Ihnen gern ein Angebot. Bei mehreren Anfragen, koordinieren wir einen gemeinsamen Filmtermin für mehrere Partner, so dass sich die Kosten für den Einzelnen reduzieren.

Individueller PI-Letter	Standard PI-Letter
Erstellung inkl. Einbinden von Beraterbild, Firmenlogo, Kontaktadresse: 490,00 EUR	Erstellung inkl. Einbinden von Beraterbild, Firmenlogo, Kontaktadresse: 390,00 EUR
500 Postkarten zum Eintragen der Daten: 120,00 EUR	Hosting: 14,90 EUR/Monat
Hosting: 19,90 EUR/Monat inkl. 100 Adressen/Abrufe	
Preise zzgl. gesetzl. MwSt.	Preise zzgl. gesetzl. MwSt.

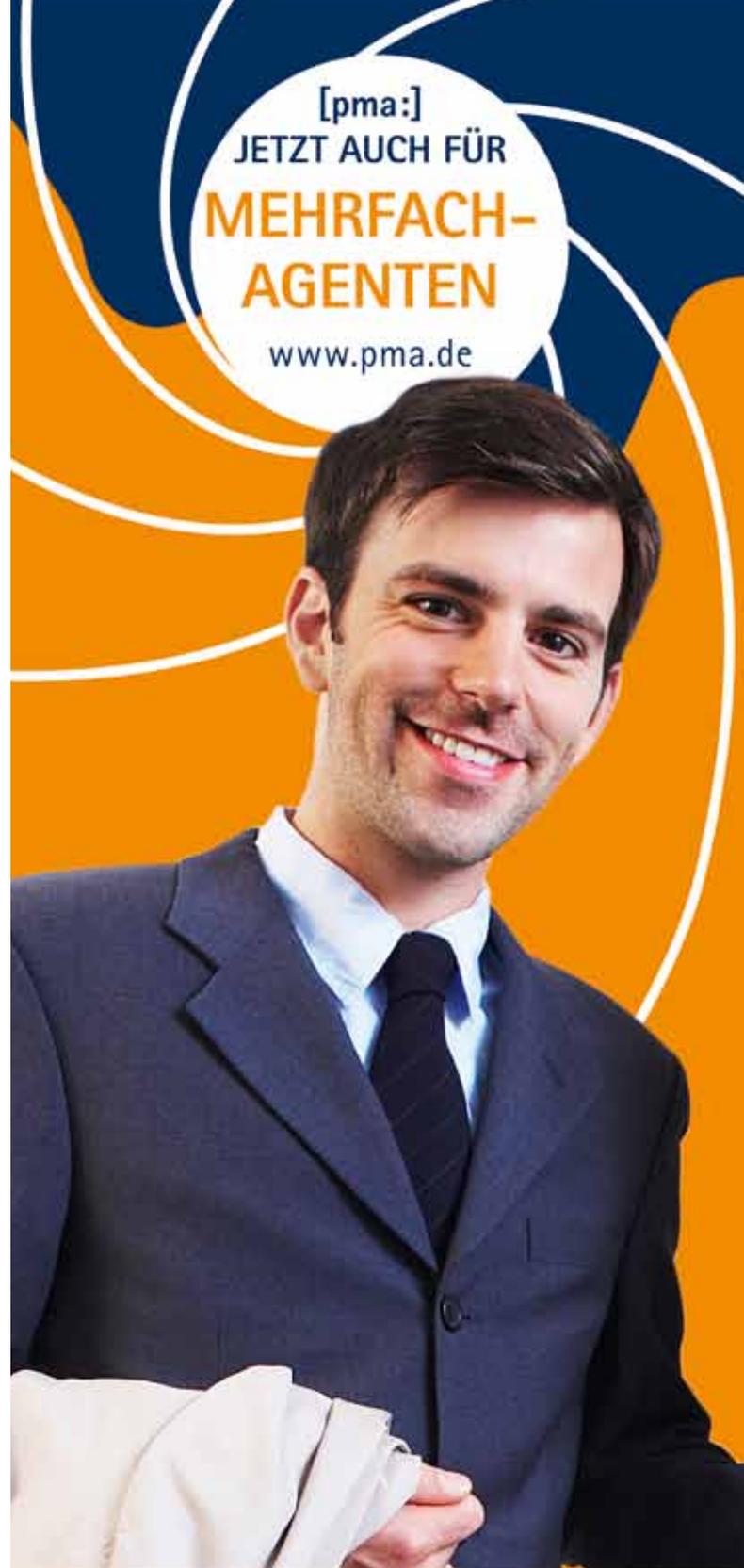
Sie haben noch Fragen zum PI-Letter? Herr Robert Linnemann (rlinnemann@pma.de) oder die Storz Medienfabrik (bernhard@storz.de) hilft Ihnen gerne weiter. ✓

## 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.



[pma:]  
JETZT AUCH FÜR  
**MEHRFACH-  
AGENTEN**  
www.pma.de

[pma:]

Finanz-Service GmbH  
Der Qualitätspool für  
Mehrfachagenten

[pma:]

Finanz- und Versicherungsmakler GmbH  
Der Qualitätspool für Makler

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

Wer flexibel bleiben will, braucht eine wandlungsfähige Altersvorsorge: Die Allianz Rente IndexSelect.



**Die neue Allianz Rente IndexSelect kombiniert Aktienmarktchancen und Sicherheit.** Gerade in der Altersvorsorge ist ein wandlungsfähiges Produkt gefragt. Mit der Allianz Rente IndexSelect ermöglichen Sie Ihren Kunden, jährlich zwischen Indexpartizipation und einer sicheren Verzinsung zu wechseln. Damit bieten Sie ihnen hohe Renditechancen, Sicherheit und Flexibilität. Mehr über diese innovative Kombination erfahren Sie bei Ihrem persönlichen Ansprechpartner oder unter [www.makler.allianz.de](http://www.makler.allianz.de).

Hoffentlich Allianz.

**Allianz** 