

[partner:]

Wissen Nähe Nachhaltigkeit Transparenz Modernität Stabilität Erfahrung

www.pma.de

[pma:] auf der DKM 2010

Exzellentes Rating und viele positive Eindrücke



[pma:] Jahres-
auftakttagung 2011

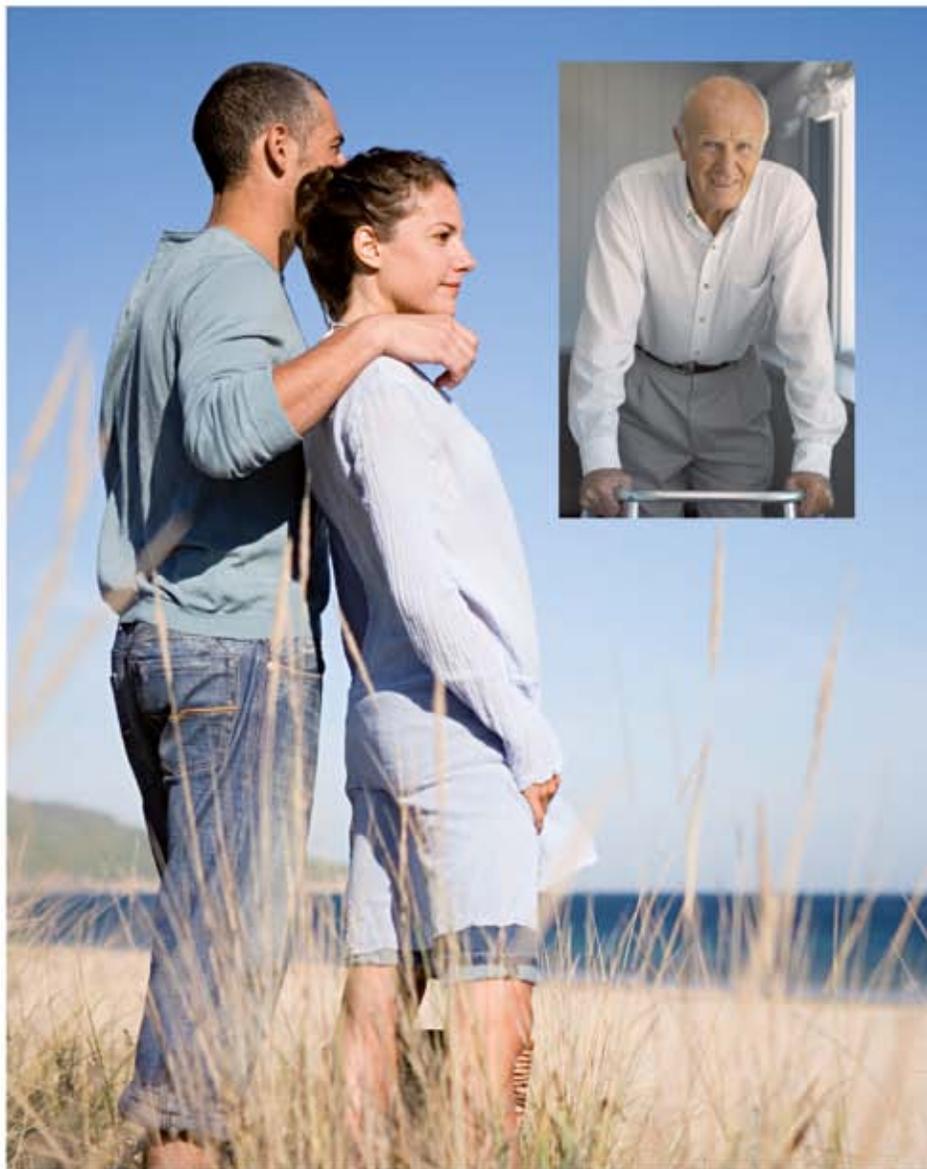
Rückblick auf das
erste Jahr [pma:privat]

Eine Frage der Ehre.
Gedanken zu
Einstiegetarifen
in der privaten
Krankenversicherung

Ab sofort auch
für Riester- und Basis-Renten.
Jetzt informieren!

Rente PLUS

mit erhöhter Altersrente im Pflegefall



Altersversorgung

Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

wie heißt es doch immer so schön: Nach der Veranstaltung ist vor der Veranstaltung. Wie richtig dieses Sprichwort ist, zeigt uns unsere kommende Jahresauftaktveranstaltung. So haben wir diese sicherlich alle noch sehr gut in Erinnerung, da dürfen wir Sie heute schon wieder zu unserer nächsten Jahresauftaktveranstaltung in das Congress Centrum der Halle Münsterland nach Münster herzlich einladen. Worauf Sie sich diesmal freuen können, erfahren Sie in diesem [partner:] Magazin.

Deutlich zeigt uns das oben genannte abgewandelte Sepp Herberger Zitat, wie schnell auch dieses Jahr wieder einmal vorbei gegangen ist. Es geht mit Riesenschritten dem Jahresende entgegen, viel schneller als wir es gedacht hätten. Aber so ist das eben: Was bleibt, sind Erinnerungen an all die Dinge, die dieses Geschäftsjahr von [pma:] geprägt haben. Vieles bleibt in positiver Erinnerung, aber auch Enttäuschungen gehören nun einmal zum Leben dazu.

Wie Sie es von uns gewohnt sind, sprechen wir transparent, offen und ehrlich hierüber. Zu den positiven Seiten gehört sicherlich das erneute Spitzenergebnis beim Assekurata-Rating oder auch der große Erfolg bzw. die wunderbare Wertschätzung unserer Geschäftspartner, die wir auf der diesjährigen DKM erfuhren. Über beide freudigen Ereignisse berichten wir in dieser Ausgabe. Zu den negativen Dingen des Jahresrückblicks gehört sicherlich das Verhalten einzelner Makler, die unsere Transparenz dahingehend ausnutzten, dass sie Eingangsprovisionssätze weiterleiteten, um bei Wettbewerbern, die vermeintliche Höchstprovisionsgarantien versprechen, bessere Konditionen zu erzielen. Der Markt fordert zurecht Transparenz, schade, wenn diese dann missbraucht wird.

Mit Blick nach vorn schauen wir und das gesamte Team mit großer Zuversicht ins neue Jahr und freuen uns auf die erneuten Anforderungen. Wie Sie es von uns gewohnt sind, ist [pma:] so gut und stabil aufgestellt, dass wir sicher sind, mit unseren Mitarbeitern und Ihnen gemeinsam ein sehr erfolgreiches Jahr 2011 erleben zu dürfen. Grundlage für diese positive Prognose ist, dass wir in 2010 – in einem immer noch schwierigen Markt – die Erlöse in allen Bereichen um

über zehn Prozent gegenüber dem Vorjahr steigern konnten. Mit dieser Zuversicht ist auch unser Dank verbunden. Wir danken Ihnen für Ihre Treue und die kollegiale Zusammenarbeit in diesem Jahr. Es läuft nicht immer alles nach Regieanweisung, aber dank der sehr guten Zusammenarbeit konnten viele, meist kleine Probleme gelöst werden.

Strikt nach unserem Leitmotto „Wir kennen unsere Partner und unsere Partner kennen uns“, werden wir Sie auch in den kommenden Jahren mit exzellentem Service unterstützen. Gerade an dieser Stelle möchten wir auch unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danken, die ihren Teil dazu beigetragen haben, Sie zu unterstützen und mit Ihnen gemeinsam die Stabilität von [pma:] zu festigen und zu fördern. Bedanken möchten wir uns aber auch bei allen Geschäftspartnern, die ebenfalls zum Erfolg der [pma:] beigetragen haben. Die Zentrale der [pma:] bietet mit seinen Mitarbeitern das starke Fundament, auf das Sie bauen und sich erfolgreich auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren können.

Ihnen und unseren Mitarbeitern, aber auch allen Geschäftsfreunden, wünschen wir ein frohes Weihnachtsfest sowie ein gutes Jahr 2011. Zuversicht, Glück und vor allem Gesundheit mögen Sie begleiten. Bitte richten Sie diese Wünsche auch Ihren Familien aus.

Auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit!



Jörg Matheis



Lambert Stegemann

Inhalt

Titelthema

28 [pma:] auf der DKM 2010: Exzellentes Rating und viele positive Eindrücke

Marc Oehme, [partner:] Redaktionsleiter



[pma:intern]

16 Eine Rentenversicherung ist nicht wie die andere. Änderungen der Produktdarstellung im [my.pma 2.0]

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

30 Mehr Macht für den Ombudsmann!

Marc Oehme, [partner:] Redaktionsleiter



39 [pma:] erhält erneut Bestnote

Lambert Stegemann, Geschäftsführer, [pma:]

46 [pma:] Jahresauftakttagung 2011. Top-Referenten und top-aktuelle Themen

Lambert Stegemann, Geschäftsführer, [pma:]

Lebensversicherungen

10 Für sämtliche Rentenversicherungen: Volkswahl Bund bietet erhöhte Rente im Pflegefall

Jennifer Klösel, Private Altersvorsorge, Volkswahl Bund Lebensversicherung a.G.

14 Die Entwicklung der Garantiemodelle auf dem LV-Markt. Ein Überblick.

Theo Storkamp, Teamleiter LV, [pma:]



24 Sicher ist sicher. Die Insolvenzsicherung von Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgungen

Berthold Nork, Leiter Fachvertriebsunterstützung, AXA Konzern AG

26 Absolute Return: Positive Rendite in unterschiedlichsten Marktphasen

Matthias Wiegel, Sales Director, Standard Life

37 "Allianz BranchenLösungen leben". Strategische Konzepte für Wirtschaftszweige

Norbert Dierichsweiler, Leiter Maklervertrieb Köln, Allianz Lebensversicherungs-AG

38 Mit Durchblick zum Erfolg!

Thomas Wöstmann, Senior-Regionalvertriebsdirektor, Skandia Lebensversicherung AG

40 Dienstunfähigkeits-Klausel ohne Mehrbeitrag

Thomas Potthoff, Subdirektor, Nürnberger Versicherungsgruppe

48 Innovationen für den deutschen Markt. 10 Jahre Canada Life in Deutschland

Bernhard Rapp, Direktor Marketing und Produktmanagement, Canada Life

52 Rendite, Sicherheit und Flexibilität. Neue Generation der Altersvorsorge bei der Gothaer

Thomas Ramscheid, Key Account Manager, Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Krankenversicherungen

8 Wie viel Pflege können Sie sich leisten?

Wolfgang Schäfer, Direktionsbeauftragter Krankenversicherung, Nürnberger Versicherungsgruppe

11 Ist der Gesundheitsmarkt die Zukunftsbranche Nummer eins?

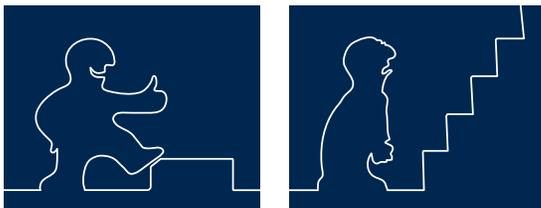
Manfred Wittkamp, Vertriebsdirektor Maklervertrieb, Central Krankenversicherung AG

20 Rundumschutz mit Ausbauoptionen bereits ab Geburt

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

22 Eine Frage der Ehre. Gedanken zu Einsteigertarifen in der privaten Krankenversicherung

Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]



36 Die Gesundheitsreform belastet die gesetzlich Versicherten

Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]

Sachversicherungen

6 Damit Sie selbst nicht auf der Strecke bleiben. Die Kravag Fahrerschutz-Versicherung

Marcus Sedlaczek, Maklerbetreuer, R+V Allgemeine Versicherung AG

32 Was auch kommt, zählen Sie auf uns! Die Private Cover Produkte von HDI-Gerling bieten beste Aussichten.

Ralf Hofmann, Vertrieb Makler Produkte /Vermarktung, HDI-Gerling Firmen u. Privat Versicherung AG

34 Gewerbeversicherungen mit [pma:]

Matthias Rasche, Teamleiter HUKR/Sach, [pma:]

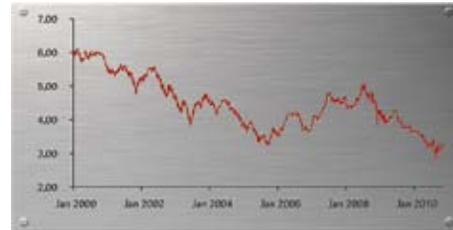
44 Rückblick auf das erste Jahr [pma: privat]

Matthias Rasche, Teamleiter HUKR/Sach, [pma:]

Kapitalanlagen

18 Zinstief und Suche nach Sicherheit führen zu großer Nachfrage nach Baufinanzierungen

Dirk Nietfeld, Teamleiter Kapitalanlagen, [pma:]



54 Zinssichere Eigenheimfinanzierung gefragt

Stephan Buschek, Vorstand Alte Leipziger Bauspar AG

[pma: panorama]

12 Bewegung hilft heilen

Prof. Dr. Martin Halle, Direktor des Zentrums für Prävention und Sportmedizin, Technische Universität München

42 Essen wie Gott in Deutschland

[partner:] Redaktion

50 100% Weihnachten

[partner:] Redaktion



53 Deftiges zur Weihnachtszeit: Pfälzer "Fleisch-Pannekuche"

Kulinarisches von Dietmar Doktor und Rosi de Vries

53 Riesling 2008 und Grauer Burgunder Kabinett trocken

Weinempfehlungen von Münsters Weinkontor

Impressum und Bildquellen: S. 55

Damit Sie selbst nicht auf der Strecke bleiben

Die Kravag Fahrerschutz-Versicherung



Marcus Sedlaczek,
Maklerbetreuer,
R+V Allgemeine Versicherung AG

Bei selbst- oder mitverschuldeten Unfällen sind Sie als Fahrer nicht ausreichend gegen Personenschäden und deren Folgen abgesichert. Hier schafft die Fahrerschutz-Versicherung Abhilfe. Während Mitfahrer bei Personenschäden Anspruch auf Entschädigung durch die Kfz-Haftpflicht haben, ist der Fahrer nicht ausreichend abgesichert, wenn er einen Unfall selbst oder mit verschuldet. Auch Insassen-Unfallversicherungen beziehen den Fahrer nicht immer in den Schutz ein.



Der Fahrer eines Pkw gerät auf vereister Straße ins Schleudern und prallt gegen einen Baum. Trotz angelegtem Sicherheitsgurt und Airbag zieht sich der Fahrer so schwere Verletzungen zu, dass er nach dem Unfall **querschnittsgelähmt** bleibt. Nach der ärztlichen Versorgung wird eine Haushaltshilfe notwendig, die ihn versorgt.

Kostenszenario

Querschnittslähmung nach Verkehrsunfall

Behindertengerechter Hausumbau	50.000 EUR
Schmerzensgeld	300.000 EUR
Hilfsmittel/behindertenger. Kfz-Umbau	20.000 EUR
Verdienstaufschlag (bis 75. Lebensjahr)	639.600 EUR
Pflegedienst (bis 75. Lebensjahr)	885.600 EUR
Finanzielle Aufwendungen gesamt	1.895.200 EUR

Die Kravag Fahrerschutz-Versicherung übernimmt Kosten für den schuldhaften Kraftfahrer im gleichen Umfang wie beim geschädigten Insassen: Schmerzensgeld, Verdienstaufschlag, Haushaltshilfe, Umbaumaßnahmen und Hinterbliebenenrente bis zu 12 Mio. EUR, je Schadenfall und immer dann, wenn kein anderer für den Schaden aufkommt.

Besonders wichtig: Die schnelle Kostenerstattung. Darauf können Sie sich bei der Kravag verlassen. Das gesamte Leistungspaket gibt es für Ihren Kunden unabhängig vom Verschulden und ohne Einwand der groben Fahrlässigkeit! Voraussetzung hierfür ist die Kravag Fahrerschutz-Versicherung, und die gibt es für nur 30,- EUR pro Jahr! ✓

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

Seit Jahren ausgezeichnet!



B UGELD

Auf Qualität bauen ...

... mit festen Zinsen, festen Raten und mehrfach ausgezeichneten Finanzierungsbausteinen – auch mit Wohn-Riester.

Mehr gute Argumente auf www.vermittler-sind-uns-wichtig.de

Wie viel Pflege können Sie sich leisten?



Wolfgang Schäfer, Direktionsbeauftragter Krankenversicherung, Nürnberger Versicherungsgruppe

Das Thema Pflegeversicherung steht seit dem vergangenen Jahr wieder auf der politischen Agenda, denn medizinischer Fortschritt und die steigende Lebensqualität lassen die Menschen immer älter werden. Die wachsende Lebenserwartung lässt auch das Risiko des Einzelnen, selbst zum Pflegefall zu werden, steigen.

Derzeit sind ca. 2,3 Mio. Menschen in Deutschland pflegebedürftig und diese Zahl wird in den nächsten 20 Jahren auf ca. 3,6 Mio. ansteigen. Dabei ist Pflegebedürftigkeit keine Frage des Alters – es kann jeden jederzeit treffen. Ein trauriger Beweis dafür sind ca. 100.000 Kinder, die zurzeit in Deutschland pflegebedürftig sind.

Die im Jahr 1995 eingeführte Pflegeversicherung hatte schon damals Teilkasko-Charakter, d.h. es sollte nur ein Teil der tatsächlichen Kosten aufgefangen werden. Daran hat sich bis heute nicht viel verändert. Den tatsächlichen durchschnittlichen Kosten für ein Pflegeheim von ca. 3.500 EUR monatlich stehen im besten Fall Leistungen von 1.825 EUR aus der Pflegeversicherung gegenüber (Pflegestufe 3, besonderer Härtefall).

Das Thema Pflegeversicherung ist inzwischen in der Gesellschaft angekommen. Nach Zahlen einer Umfrage des PKV-Verbandes aus dem Jahr 2008 wissen 88 Prozent, dass die gesetzliche Pflege nur einen Teil der Kosten übernimmt, 77 Prozent ist klar, dass auch Angehörige für entstehende Pflegekosten aufkommen müssen.

Die wenigsten wissen allerdings, wie teuer Pflege tatsächlich ist. Selten sind genügend Eigenmittel beim Pflegebedürftigen selbst vorhanden, um die gewohnte Eigenständigkeit und Lebensqualität zu sichern. Ein angespartes Vermögen – sofern überhaupt vorhanden – ist schnell aufgebraucht. Man kann sich unschwer vorstellen,

in welche schwere finanzielle Situation Betroffene, aber auch Familienangehörige dadurch kommen können. Weite Teile der privaten Versicherungsbranche gehen für die Zukunft von einem stark wachsenden Pflegemarkt aus und reagieren mit entsprechenden Tarifen darauf. Bei der Wahl einer geeigneten privaten Absicherung sollte man auf einen bezahlbaren und möglichst umfassenden Leistungsumfang achten, der mindestens folgende Punkte beinhaltet:

- Ambulante und stationäre Pflege sind versicherbar.
- Es wird für Demenz geleistet. (In Deutschland gibt es zur Zeit ca. 1,3 Mio. Demenzkranke; für 2030 rechnet man mit ca. 1,7 Mio.; Tendenz steigend.)
- Alle drei Pflegestufen sind versicherbar, am besten mit einem individuellen Tagessatz pro Pflegestufe.
- Die Leistungen sollten lebenslang erfolgen, auch in Europa (zumindest EWR) erbracht werden und dynamisierbar sein.
- Einmalzahlungen für fällige Umbaumaßnahmen in der Wohnung.
- Assistance-Leistungen, um Angehörigen in der Anfangsphase bestmöglich Hilfestellungen zu geben.

Ein erster Vergleich zu Pflegegeldtarifen der neuen Generation erschien vor Kurzem in Focus Money (Ausgabe 36/2010). Dort haben die neuen Pflegegeldtarife der Nürnberger Krankenversicherung als Klassenbeste im Preis/Leistungsverhältnis abgeschnitten.

Es bleibt zu hoffen, dass sich beim Kunden die Erkenntnis durchsetzt, dass Vorsorge für den Pflegefall auch Existenzsicherung für die ganze Familie bedeutet. ✓

 Wolfgang Schäfer
 Nürnberger Versicherungsgruppe
 0151 – 538 41 202
 0251 – 509 281 137
 wolfgang.schaefer2@nuernberger.de

Volltreffer

Punkten Sie mit MAXXELLENC. Die fondsgebundene Rentenversicherung bietet Ihren Kunden wertvolle Versicherungsleistungen und exzellentes Investment:

- BU-Schutz und Rentengarantie
- Manager of Managers-Fonds
- Absolute Return-Fonds
- Wertsicherungsfonds

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



**Strategischer
Vermögensaufbau
mit MAXXELLENC**

Für sämtliche Rentenversicherungen: Volkswohl Bund bietet erhöhte Rente im Pflegefall



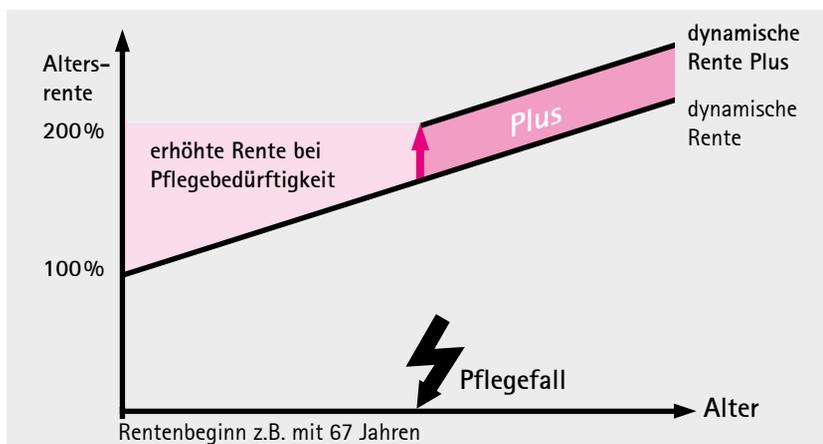
Jennifer Klösel,
Private Altersvorsorge,
Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G.



Welcher Vermittler kennt das nicht? Rentenlücke, Haftpflicht, Todesfallrisiko, Berufsunfähigkeit – das Beratungsgespräch verläuft vielversprechend, die meisten Versorgungslücken sind zur Sprache gekommen. Jetzt auch noch das Thema Pflege anschneiden? Das Kundenbudget für Versicherungen ist in der Regel begrenzt; und nicht jedes Produkt zündet beim Kunden, zumal das Thema Pflegerisiko immer noch viel Verdrängungspotential besitzt.

Mit der Volkswohl Bund-Rente Plus dagegen nimmt die Beratung an dieser Stelle erst richtig Fahrt auf. Denn ab sofort lässt sich jede Rente aus dem Hause Volkswohl Bund mit einer erhöhten Rentenzahlung bei Pflegebedürftigkeit kombinieren. Genau für den Zeitpunkt, an dem die Pflegewahrscheinlichkeit rapide zunimmt – nämlich das Rentenalter.

Und so funktioniert es: Ist ein Versicherter zum Rentenbeginn pflegebedürftig oder wird er während des Rentenbezugs zum Pflegefall, erhält er auf Antrag erheblich mehr Rente aus seiner Volkswohl Bund-Vorsorge. Der Kunde sorgt doppelt vor, ohne einen Euro mehr auszugeben. Seine Rente fließt; zugleich kann er mit dem Plus auf seinem Konto die Pflege-Mehrkosten auf-



Eintritt Pflegebedürftigkeit zum Rentenbeginn (z. B. mit 67 Jahren)	Eintritt Pflegebedürftigkeit während des Rentenbezugs (z. B. mit 75 Jahren)
dynamische Altersrente 392 EUR mtl.* + Erhöhung im Pflegefall 437 EUR mtl.*	dynamische Altersrente 485 EUR mtl.* + Erhöhung im Pflegefall 343 EUR mtl.*
erhöhte dynamische Altersrente bei Pflegebedürftigkeit 829 EUR mtl.*	erhöhte dynamische Altersrente bei Pflegebedürftigkeit 828 EUR mtl.*
Plus von 473 EUR mtl.	Plus von 343 EUR mtl.

Annahme: Tarif SR+, m, Eintrittsalter 30 Jahre, Endalter 67 Jahre, Beitrag 100 EUR monatlich, Beitragsrückgewähr während der Aufschubzeit, Restkapital bei Tod im Rentenbezug. *Gesamtwert inkl. Überschüsse, nicht garantiert.

fangen oder vielleicht Angehörige entschädigen, die ihn betreuen.

Die erhöhte Rente wegen Pflegebedürftigkeit leistet ungefähr das Doppelte der dynamischen Gesamrente zum vereinbarten Rentenbeginn. Und: Für die Rente Plus ist keine zusätzliche Gesundheitsprüfung nötig.

Mit der Volkswohl Bund-Rente Plus verschafft sich der Vermittler einen klaren Wettbewerbsvorteil. Denn während verwandte Produkte der Mitbewerber nur leisten, wenn der Versicherte bei Rentenbeginn pflegebedürftig ist, hält der Volkswohl Bund ND seine Option auf eine erhöhte Rentenzahlung auch während des Rentenbezugs aufrecht. ✓

Ist der Gesundheitsmarkt die Zukunftsbranche Nummer eins?



Manfred Wittkamp,
Vertriebsdirektor Maklervertrieb,
Central Krankenversicherung AG

Viele Experten sind sich einig darüber, dass der Gesundheitsmarkt in Zukunft einer der Märkte mit den höchsten Wachstumsraten sein wird. Die Bevölkerung ist generell bereit, für Gesundheit Geld auszugeben. Die Bewusstseinswandlung weg von der Therapie und hin zur Erhaltung der Gesundheit, also zur Prävention, ist in vollem Gange. Die Menschen wissen, dass die sozialen Sicherungssysteme an ihre Grenzen stoßen und dass das demografische Problem trotz zahlreicher Gesundheitsreformen weiterhin ungelöst ist. Trotz Zusatzbeiträgen und bevorstehenden Beitragssatzerhöhungen drohen für das Jahr 2011 Milliarden-Defizite in der GKV. Für die spezialisierten Vermittler im Markt der privaten Krankenversicherung liegt hier die Chance. Die Nachfrage nach der privaten Vollkostenversicherung wird weiter ansteigen. Die Kombination aus Beitragssatzerhöhung, Zusatzbeiträgen und Wegfall der Dreijahresfrist wird viele gesetzlich Versicherte über Alternativen nachdenken lassen. Diese Entwicklungen führen einerseits zu einem verstärkten Nachfrageverhalten der Kunden, andererseits stoßen die Vermittler heute im Kundengespräch auf immer besser informierte Kunden. Deshalb muss die Beratung durch die Makler heute wesentlich höhere Qualitätskriterien erfüllen.

Qualität schlägt Preis

Bei der Auswahl der Produkte und des Produktpartners müssen die Makler nicht nur aufgrund der Haftungsproblematik heute immer sorgfältiger vorgehen. Zudem muss das vom Makler präferierte Tarifwerk die entsprechende Flexibilität besitzen, um sich den ändernden Kundenbedürfnissen anzupassen. Der Verkauf einer Vollkostenversicherung funktioniert heute aber leider noch viel zu oft weitgehend über den Preis. Genau hier muss zukünftig ein Umdenken beim Kunden und Makler gleichermaßen stattfinden. Denn der billigste Tarif ist oftmals nicht die beste Absicherung. Diesen Ansatz

Welche Gründe sprechen dafür und worauf müssen Makler achten? Die Central Krankenversicherung analysiert den Markt und zeigt auf, wie die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Maklern funktionieren muss.

hat die Central bei der Konzeption des central.vario berücksichtigt. Mit 48 möglichen Tarifkombinationen, zahlreichen Optionsrechten und optimierten Versicherungsbedingungen steht dem Makler ein zeitgemäßes und variables Qualitätsprodukt für die wechselnden Kundenbedürfnisse zur Verfügung.

Prävention- und Assistance-Leistungen machen den Unterschied

Aus den Erfahrungen der Wirtschafts- und Finanzkrise wird der Finanzstärke des Versicherers heute eine deutlich größere Bedeutung zugemessen als je zuvor. Der Makler muss dies bei der Auswahl des Produktgebers mit berücksichtigen und ebenso die unterschiedlichen Ratingergebnisse der Krankenversicherer vergleichen. Denn schließlich geht es bei der privaten Vollkostenversicherung in der Regel für den Kunden um einen Vertrag auf Lebenszeit. Neben der Finanzstärke und inhaltlich starken Produkten sind für den Kunden die Themen der Prävention, der Assistance-Leistungen und des Kundenservices von immer größerer Bedeutung bei der Auswahl seiner Krankenversicherung. Fazit: Es wird immer umfangreicher und schwieriger für den Makler seinem Beratungsauftrag gerecht zu werden. Sich jeden Tag erneut unter Beweis zu stellen, ist die Herausforderung, der sich alle stellen müssen. Nur wer die Anforderungen des Marktes und seines Partners frühzeitig erkennt und sich daran orientiert, wird auch in Zukunft erfolgreich sein. ✓

Bewegung hilft heilen

Am besten verschreibt man Bewegung gleich auf Rezept



Prof. Dr. Martin Halle,
Direktor des Zentrums für
Prävention und Sportmedizin,
Technische Universität München

Das Herz ist wie ein Motor in einem Auto. Bewegung ist der Treibstoff, mit dem unser Körper auf Touren bleibt. Das gilt auch für Herzranke und Diabetiker. Bewegung kann die Krankheit nicht nur aufhalten, sondern auch verbessern.

Ohne Risiken und Nebenwirkungen

Lange hatte man die Vorstellung, dass Patienten nach einem Herzinfarkt Ruhe bräuchten und nicht belastet werden dürften. Viele Studien haben bewiesen, dass das Gegenteil der Fall ist. Das Herz ist seit Urzeiten darauf ausgerichtet, belastet zu werden. Bewegung wirkt wie eine Medizin – nur ohne Nebenwirkungen. Sie sollte wie die medikamentöse Therapie und ausgewogenes Essen fest im Tagesablauf verankert sein. Während Arzneimittel chemisch wirken, übt Bewegung einen physikalischen Reiz auf die GefäÙe aus und macht sie elastischer. Der Stoffwechsel wird angekurbelt, der Blutdruck sinkt. Wer körperlich aktiv ist, nimmt leichter ab, und häufig braucht man weniger Medikamente. Außerdem ist man positiver gestimmt und leistungsfähiger.

Sport als Lebenselixier

Jemand, der auf dieses wirksame Rezept schwört, ist Reinhard Ganz. Das 65-jährige TK-Mitglied hat einen Herzinfarkt hinter sich, war übergewichtig und starker Raucher. Inzwischen hat Reinhard Ganz zehn Kilo abgenommen und bewegt sich konsequent: Radfahren, Herzsportgruppe und für die Entspannung Qigong. Der Berliner achtet sehr auf eine fettarme Ernährung: „Ich habe Selbstmord auf Raten mit Messer und Gabel betrieben“, sagt er selbstkritisch.

Anfangen und dranbleiben

Ein gezieltes Bewegungsprogramm ist bei einer Vielzahl von Krankheiten geeignet, insbesondere bei Bluthochdruck, Diabetes, Koronarer Herzkrankheit, Herzinsuffizienz und einigen mehr. Überlegen Sie, welches Training Ihnen Spaß machen könnte. Geeignete Sportarten, die die Ausdauer fördern, sind beispielsweise Walking und Nordic Walking, Schwimmen oder Radfahren. Nehmen Sie sich nicht zu viel auf einmal vor. Versuchen Sie beispielsweise, die Treppe zu nehmen statt den Fahrstuhl. Beraten Sie sich mit Ihrem Arzt. Scheuen Sie sich nicht, über eventuelle Ängste zu sprechen. Damit Sie sich nicht überlasten, aber dennoch einen Trainingseffekt haben, sind feste Vorgaben wie maximaler Puls und maximale Trainingsdauer erforderlich. Eine Pulsuhr kann Ihnen helfen, alles unter Kontrolle zu behalten.

Tragen Sie sich feste Termine in Ihren Kalender ein, mindestens dreimal 30 Minuten pro Woche. Mit zehn bis 15 Minuten können Sie bereits erreichte Erfolge zumindest aufrechterhalten. Deshalb ist Regelmäßigkeit wichtig. Verabreden Sie sich mit Freunden, Partner oder Familie. So hat Ihr „innerer Schweinehund“ geringere Chancen.

Vorreiter Techniker Krankenkasse

Gemeinsam mit der Techniker Krankenkasse in einem neuen Pilotprojekt „Sport als Therapie“ die positiven Effekte eines gezielten körperlichen Trainings bei Herz-Kreislauf-Erkrankungen und Diabetes zu untersuchen. Die Teilnehmer trainieren zunächst unter Anleitung und später zunehmend eigenständig. Zu dem Behandlungsangebot gehören eine regelmäßige ärztliche Untersuchung, Ernährungsberatung sowie Coaching-Angebote und Motivationsschulungen. ✓

Die TK an Ihrer Seite: Viel Wissenswertes finden Sie in der TK-Broschüre „Sport als Therapie“, dem Infopaket „Motivation“, außerdem in DVDs wie zum Beispiel „Bewegtes Herz“. Sie erhalten alle Materialien bei Ihrer TK oder auf den TK-Internetseiten (www.tk.de/bestellen). An der Hotline „Sport als Therapie“, die Sie ab sofort rund um die Uhr an 365 Tagen im Jahr erreichen, beraten Sie außerdem erfahrene Experten: Tel. 040 – 85 50 60 60 12.

COMFORT ist das neue Tarifkonzept für Ihre anspruchsvollen Kunden, die beim Thema Leistung keine Abstriche machen wollen, dabei verantwortungsbewusst mit ihrer Gesundheitsversorgung umgehen und zugleich ökonomisch denken.



Leistungsstark – flexibel – wirtschaftlich

COMFORT

- **leistungsstark**
COMFORT wird den hohen Ansprüchen Ihrer Kunden gerecht - insbesondere beim Zahnersatz und der freien Arztwahl.
- **flexibel**
In Kombination mit dem Optionstarif AV-P1 sichern Sie sich die Abschlussvergütung für das Folgegeschäft. Beratungssicher und clever kombiniert: COMFORT + SGII2/100 + AV-P1
- **wirtschaftlich**
Günstiger Beitrag für starke Leistungen. Durch kostenbewusstes und eigenverantwortliches Handeln reduzieren Ihre Kunden die Summe ihrer Selbstbeteiligung.

Der neue private Vollversicherungstarif

Weitere Informationen unter:
www.contactm.de/tarif_comfort



Die Entwicklung der Garantiemodelle auf dem LV-Markt. Ein Überblick.

Viele Kunden wünschen bei einer Kapitalanlage eine höchstmögliche Rendite bei absoluter Sicherheit zu erhalten. Insbesondere die Relation von Renditeerwartung und Wahrscheinlichkeit des Eintritts der erwarteten Rendite rückt daher immer mehr in den Vordergrund. Fakt ist: Garantien kosten Geld! Die zentrale Frage lautet daher: Was bzw. wie viel Rendite kostet die Sicherheit in der Kapitalanlage?



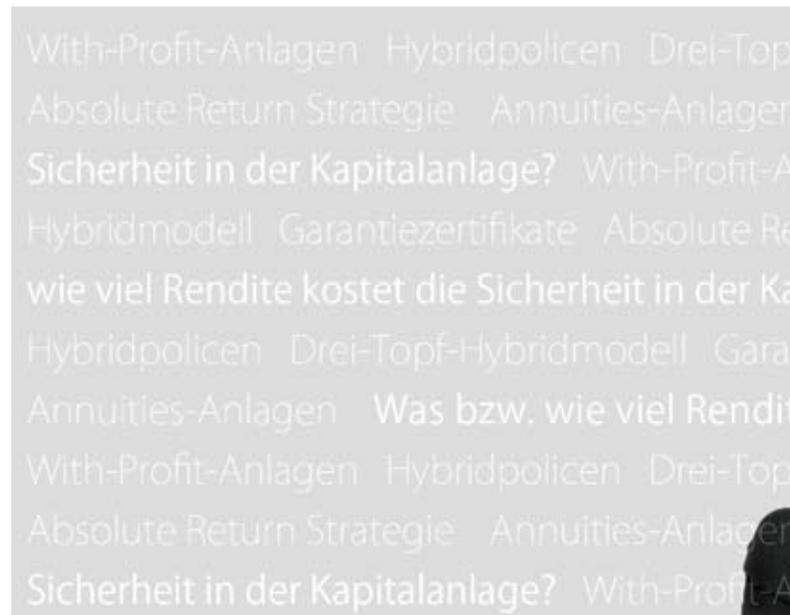
Theo Storkamp,
Teamleiter LV,
[pma:]

Über viele Jahrzehnte lag der Anlageschwerpunkt in klassischen Policen mit Deckungsstock. Hier werden die Gelder sehr konservativ im Deckungsstock des Versicherers investiert und unterliegen damit zahlreichen Anlagebeschränkungen. Rentenpapiere überwiegen in der Anlage des Deckungsstocks. Die Renditeerwartungen sind daher begrenzt. Die rein aktienorientierte Anlage im Rahmen einer Fondspolice bildet das andere Extrem der Kapitalanlage in der privaten Altersvorsorge. Sie bietet die höchsten Renditechancen, aber eine Absicherung der Gelder fehlt. Im schlimmsten Szenario kommt es zu einem völligen Verlust der eingezahlten Gelder.

Zwischen diesen Extremen der Kapitalanlageformen haben sich in den vergangenen Jahren vielfältige Modelle gebildet, die die einzelnen Vorteile miteinander kombinieren sollen. Hierbei ist es das Ziel der Entwickler, Sicherheit und Rendite mit maximaler Flexibilität zu verbinden. Im Folgenden werden einige auf dem Markt angebotene Anlagemodelle dargestellt und ihre Vorzüge und mögliche Beeinträchtigungen aufgezeigt.

Eine Alternative bieten seit vielen Jahren With-Profit-Anlageformen nach britischem Modell. Hier erhält der Kunde eine garantierte Basisverzinsung seiner Beiträge (laufend angepasst) und einen geglätteten Wertzuwachs. Die Kapitalanlage erfolgt vollständig in Rahmen der Anlagestrategien der Gesellschaft, ein eigener Einfluss des Kunden besteht grundsätzlich nicht. Durch die fehlende Bindung an die Regelungen für den klassischen Deckungsstock und die im Vergleich zu konservativen deutschen Anlagen geringeren Garantiezusagen ist ein höherer Aktienanteil in den Anlagen möglich. Dies verbessert die Renditeerwartungen.

Im Rahmen statischer (traditioneller) Hybridpolicen erfolgt eine Kombination der Kapitalanlage im klassischen Deckungsstock mit freier Fondsanlage. Der überwiegende Beitragsanteil fließt in den Deckungsstock, lediglich ein kleiner Beitragsanteil fließt in Investmentfonds nach freier Kundenwahl. Die Investition im Deckungsstock sichert die versprochene Garantie selbst dann, wenn die chancenreiche Anlage in Fonds einen Totalverlust erleidet. Dieses Modell bietet im Vergleich zu klassischen Policen nur eine außerordentlich geringe Steigerung der Rendite, da nur ein kleiner



Anteil in die chancenreiche Fondsanlage fließt und sich diese Beitragsaufteilung im Laufe der Zeit nicht verändert.

Bei der Weiterentwicklung der (teil-)dynamischen Hybridpolicen sinkt der Anteil des Deckungsstocks bei der Geldanlage mit der Laufzeit. Statt der überwiegenden Investition in den Deckungsstock wird vermehrt in Garantiefonds investiert, die z.B. den Kurshöchststand absichern. Zwischen dem Deckungsstock und dem Garantiefonds kann in der Regel umgeschichtet werden. Im Vergleich zum klassischen Produkt und statischen Hybridprodukt verbessern sich die Renditechancen aber auch hier nur unwesentlich, da die im Garantiefonds integrierten Sicherungsmechanismen häufig bei starken

Kursverlusten dauerhaft zu einem hohen Rentenanteil in der Geldanlage (Cash-Lock-Falle) führen.

Das aktuelle dynamische Drei-Topf-Hybridmodell bietet weitergehende Flexibilität. Hier wird der Beitrag auf drei Töpfe verteilt. Neben dem Deckungsstock erfolgt die Anlage in einen Wertsicherungsfonds und in Investmentfonds nach freier Kundenwahl. Diese Aufteilung erfolgt kundenspezifisch, und ist abhängig von der Kapitalmarktlage und der Restlaufzeit des Vertrages. Im Mittelpunkt steht in der Regel ein Wertsicherungsfonds, mit dem z.B. eine 80-prozentige Kursabsicherung ermöglicht wird. Der Deckungsstock wird lediglich als Anlageform im Notfall genutzt. Die einmal getroffene Aufteilung wird regelmäßig überprüft und bei Bedarf angepasst. Hier kann der überwiegende Anteil der Beitragsgelder chancenreich angelegt werden. Umfangreiche Rechenmodelle unterstützen diese Vor-



gehensweise, z.B. ICPII-Modelle. Sie ermöglichen die börsentägliche Überprüfung des Portfolios und die entsprechenden Maßnahmen zur notwendigen Anpassung.

Mittlerweile bieten verschiedene Anbieter Produkte auf Grundlage des Drei-Topf-Hybridmodell an. Die Angebote unterscheiden sich teilweise erheblich in der angebotenen Flexibilität und im Sicherungsumfang sowie in den angebotenen freien Fondsanlagen. Kunden können mit dynamischen Drei-Topf-Hybridmodellen ihren persönlich gewünschten Sicherungsumfang definieren und haben damit wesentlichen Einfluss auf die zu erwartende Rendite. Findet die persönliche Kundenerwartung zum Sicherungsumfang eine Entsprechung in der Renditeerwartung des Kunden, ist das Ziel erreicht.

Neben diesen komplexen Anlagemodellen kann durch die Auswahl bestimmter Fondsanlagen im Rahmen einer Fondspolice Einfluss auf die Renditechance genommen werden. Eine Möglichkeit bietet die Anlage in Garantiezertifikate. Bei dieser Fondsanlage können die Renditechancen an einen (Kurs-)Index gekoppelt und damit zugleich gegen Verluste abgesichert werden. Die Bindung an einen (Kurs-)Index bedeutet in der Regel die Begrenzung der Partizipation an der Wertentwicklung nach oben (z.B. Cap bei vier Prozent innerhalb eines Monats) und nach unten (Begrenzung auf eine minimale Wertentwicklung null Prozent, auch bei negativer Wertentwicklung).

Ein Nachteil ist in der Summierung monatlicher Renditen im Rahmen der Indexzertifikate zu sehen, dies verhindert Zinseszinsseffekte. Zudem schließt die Bindung an den Kursindex in der Regel eine Partizipation an Dividendenzahlungen aus. Damit entgehen dem Kunden Dividendenenerträge, die zwischen zwei bis drei Prozent p.a. der Rendite ausmachen können. Zudem sind mögliche Ausfallrisiken der Zertifikatanbieter zu beachten.

Eine weitere interessante Alternative bieten Fonds mit Absolute Return Strategie. Hier liegt der Fokus des Fondsmanagement auf der Erreichung positiver Anlagerenditen. Es wird jedoch keine Kapitalerhaltungsgarantie oder ähnliches gegeben. Der wesentliche Aspekt liegt im Vertrauen des Kunden auf die Fähigkeiten des Fondsmanagement und deren nachgewiesene Expertise.

Schließlich kann der Kunde seit einigen Jahren im Rahmen von variablen Annuities-Anlagen Einfluss auf seine Renditeerwartung und sein Risiko nehmen. Variable Annuities ermöglichen es jedem Kunden, individuell die für ihn benötigte Garantie einzuschließen. Die Garantiezusage erfolgt unabhängig von der Kapitalanlage direkt durch den Versicherer und wird gegen eine konkrete Gebühr ausgesprochen. Die Versicherer sichern diese in der Regel über das interne Risikomanagement ab. Der Vorteil für den Kunden ist die konkrete Kostentransparenz. Er weiß genau, was ihn sein gewünschter Sicherungsumfang kostet und kann im Übrigen seine Kapitalanlage und damit seine Renditeerwartung und -chance selbst bestimmen.

FAZIT Volles Risiko und eventuelle gigantische Renditen bei gleichzeitiger 100-prozentiger Sicherheit sind im Praxisalltag nicht zu erzielen. Stattdessen gilt es, eine möglichst bedarfsorientierte Police für Ihren Kunden herauszufiltern. Die Modelle hierzu sind vorhanden. Machen Sie diese Ihrem Kunden transparent und stellen Sie sicher, dass er die für ihn richtige Entscheidung trifft. ✓

Eine Rentenversicherung ist nicht wie die andere

Änderungen der Produktdarstellung in [my.pma 2.0]



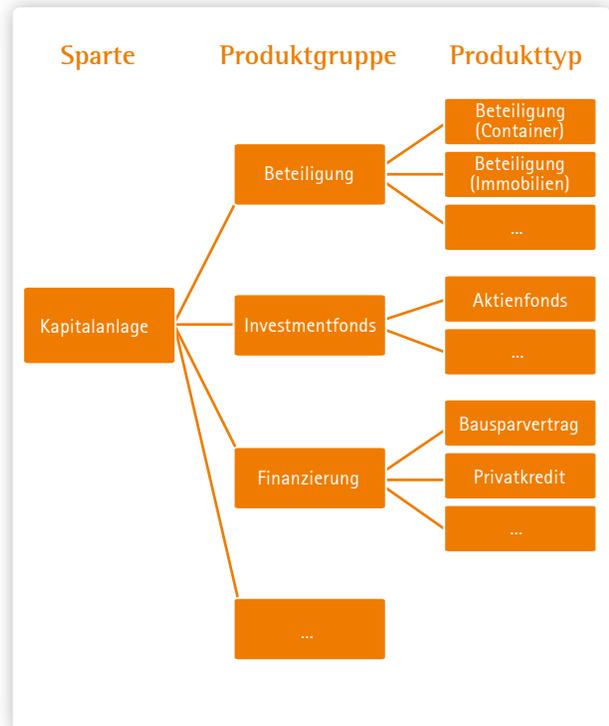
Michael Menz,
Teamleiter Operations/Projekte, [pma:]

Bisher haben wir uns bei der Benennung der Produkte stark an die eher technisch orientierten Vorgaben des Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) gehalten. Egal ob Berufsunfähigkeit, Pflegerente oder Riester: alles war eine Rentenversicherung. Um was es sich im Detail handelt, erkannten Sie erst nach einem weiteren Klick. Um Ihnen eine bessere Darstellung Ihrer Verträge in [my.pma 2.0] zu ermöglichen, haben wir nun die Darstellung unserer Produktstruktur geändert.

Nach den Logiken des GDV sind Produktnamen sehr global. So gibt es z. B. nur ein Produkt namens Haftpflichtversicherung. Sie interessiert aber, ob es sich um eine Privathaft-, Berufs- oder Betriebshaftpflicht handelt. Hinzu kommt, dass der GDV-Produktname nicht mit der in der Praxis üblichen Verkaufsbezeichnung einhergeht. Außerdem werden zum Teil Tarifarten und Tarifausprägungen (Single, Senior etc.) mit Versicherungsprodukten gleichgesetzt. Außerdem werden in der Praxis die Bezeichnungen Versicherungszweig, Sparte und Produkt häufig synonym gebraucht und sind damit missverständlich.

Um der täglichen Beratungspraxis zu entsprechen und die Verträge zutreffender zu bezeichnen, haben wir die Produktstruktur und Produktbezeichnungen in [my.pma 2.0] überarbeitet. Die Verträge werden künftig mit einem Produkttyp bezeichnet, der zu einer Produktgruppe gehört. Diese ist wiederum einer Sparte zugeordnet. So hat die Sparte Kapitalanlage als Produktgruppen Beteiligung, Investmentfonds, Finanzierung etc. (Diagramm oben rechts). Die Produktgruppe Beteiligung ist wiederum differenziert in Produkttypen wie Container, Immobilien usw. Eine Vertragsübersicht würde damit künftig zum Beispiel wie folgt aussehen:

Aktion	Produkttyp	Status
	Unfallversicherung (allgemein)	aktiv BÜ-angeford.
	Krankenvollversicherung	aktiv BÜ-angeford.
	Berufs-/Heilwesenhaftpflichtversicherung	aktiv VM-Fremd
	Gebäudeversicherung (Wohngebäude)	Angebot VM-Eigen
	Hausratversicherung	Angebot VM-Eigen
	Kfz-Versicherung	Anbahnung VR tätig



Die Vorteile der neuen Vertragsübersicht:

- ▶ Bessere Abgrenzung der Verträge untereinander
- ▶ Aussagekräftige und praxisnahe Vertragsbezeichnungen
- ▶ Bessere Auswertungsmöglichkeiten für den Vertragsbestand

Entsprechend haben wir auch die Felder für die Vertragserfassung und -suche angepasst (Abb. unten). Dabei müssen Sie sich aber nicht durch alle Attribute klicken. Sie können zwar zuerst die Sparte wählen, dann die zugehörige Produktgruppe und dann den Produkttyp aussuchen. Sie können aber auch sofort den Produkttyp auswählen (die Liste der auswählbaren Produkttypen ist dann halt sehr lang) – oder nur die Produktgruppe vorwählen und dann aus den verbleibenden Produkttypen das Richtige auswählen.

Sparte *:	Sach - Versicherung
Produktgruppe *:	Haftpflichtversicherung
Produkttyp *:	Berufs-/Heilwesenhaftpflichtversicherung

Wie immer finden Sie im Infosystem weiterführende Hinweise zum Umgang mit den Änderungen. ✓



Tip-Top TABALUGA®

Drachenstarker Schutz für Kinder

NEU

Erfolgsmodell für Vermittler

Bestmöglicher Rundum-Schutz und maximale Sicherheit für Kinder - mit vielen Soforthilfen und dauerhaften Leistungen

- ✓ **Option für Berufsunfähigkeitsversicherung** **NEU**
ohne erneute Gesundheitsprüfung mit Sofortschutz bei schweren Krankheiten, Schwerbehinderung und Pflegebedürftigkeit – bereits ab Geburt möglich
- ✓ **Privatpatient beim Zahnarzt** **NEU**
inklusive professioneller Zahnreinigung, Prophylaxe und **kieferorthopädischer Behandlung**
- ✓ **Bereits ab 10 Euro pro Monat möglich** **NEU**
- ✓ **Regionales Marketingkonzept für Sie:** Umfangreiche Unterstützung für Kinderfeste und Messen, z.B. Tabaluga-Lauffigur, Messestand, Werbemittel, uvm.
- ✓ **Vertrieboptimiertes Handling:** Spartenübergreifende Beratungsunterlagen und Verkaufssoftware sowie Beantragung über nur ein Antragsformular
- ✓ **Wertvolle Zusatzleistungen:** Telefonhotline, Gesundheitsportal & Tabaluga-Clubmitgliedschaft



uniVersa
VERSICHERUNGEN

Torsten Tirkschleit

Versicherungsfachwirt
uniVersa Vertriebspartner-Service

Postfach 290214 · 47262 Duisburg
Tel.: 0203 9353909
Fax: 0911 5307-4746
E-Mail: torsten.tirkschleit@uniVersa.de

LDM Nord-West
Theodor-Heuss-Ring 52
50496 Köln
Tel.: 0221 912881-0



Zinstief und Suche nach Sicherheit führen zu großer Nachfrage nach Baufinanzierungen

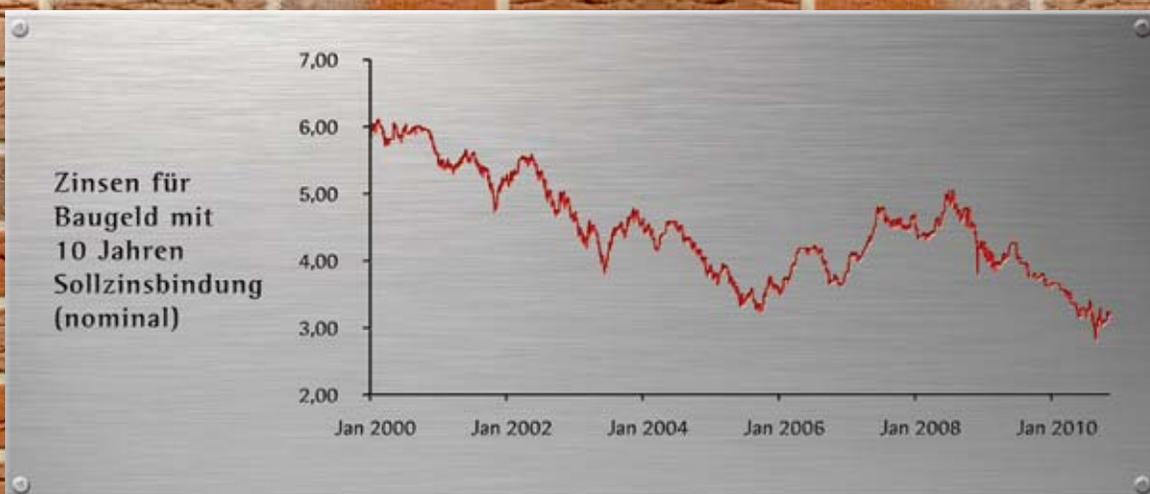


Dirk Nietfeld,
Teamleiter Kapitalanlagen, [pma:]

Jetzt als Berater einsteigen und profitieren

Zinstief macht die eigenen vier Wände attraktiv

Die Zinsen für Immobiliendarlehen sind so tief wie noch nie. Die Zinspolitik der Notenbanken hat dazu geführt, dass Kunden sich den Traum von den eigenen vier Wänden so günstig wie noch nie erfüllen können. Während vor zehn Jahren Zinsen von sechs Prozent und mehr die Regel waren, gibt es heute Baugeld für deutlich unter vier Prozent. Das bedeutet: Kunden können heute für eine vergleichbare Monatsrate ein wesentlich attraktiveres Objekt finanzieren bzw. das durch die Billigzinsen ersparte Geld in eine höhere Tilgung investieren. So ist es möglich, schon nach durchschnittlich 27 Jahren im Vergleich zu früher 35 Jahren komplett schuldenfrei zu sein. Zudem suchen Kunden nach den Erfahrungen der letzten Jahre vor allem Sicherheit und Wertbeständigkeit. Kurzum: Die Baufinanzierung boomt.



Sicherheit und Wertbeständigkeit

Und das ergibt aus Sicht der Kunden auch durchaus Sinn. Denn für viele ist die eigene Immobilie *die* Altersvorsorge schlechthin. Das richtige Objekt am richtigen Standort vorausgesetzt, bietet sie ideale Sicherheit vor Wertverlust und Inflation. Und in Anbetracht geringer Renditen anderer Anlageformen ist es in jedem Fall ratsam, vorhandenes Vermögen besser in die eigenen vier Wände zu investieren als es auf Geldmarkt- oder Sparkonten liegen zu lassen. Als Berater können Sie von dieser Entwicklung profitieren, indem Sie Baufinanzierung aktiv in Ihr Angebotsportfolio aufnehmen. Ihnen winken nicht nur zufriedene Kunden und ein gutes Weiterempfehlungsgeschäft. Mit Baufinanzierungen erschließen Sie sich ebenso ein großes Cross-Selling-Potenzial.

Gute Beratung mit breitem Angebot sichert zufriedene Kunden

Während viele Banken auch in der Baufinanzierung noch immer nur ihr eigenes „Haus“-Produkt anbieten können, haben Sie als Vermittler die Chance, unabhängig aus dem Angebot am Markt die passende Finanzierung für Ihren Kunden zu finden. Das ist heutzutage sogar einfacher als gedacht. Denn durch unsere Kooperation mit Prohyp erhalten Sie Zugriff auf die Angebote von mehr als 250 Banken und Sparkassen. Das sichert Ihnen maximale Auswahl für wirklich passende Angebote und somit auch bedeutend mehr als die 08/15-Angebote der Konkurrenz vor Ort. Selbst wenn Sie kein Finanzierungsprofi sind, bei Prohyp erhalten Sie einen persönlichen Finanzierungsberater, der Sie in allen Belangen unterstützt.

Attraktive Verdienstmöglichkeiten, Top-Cross-Selling-Möglichkeiten und Weiterempfehlungen

Klar, die Baufinanzierung ist keine private Krankenversicherung und auch kein geschlossener Fonds. Dennoch winken hier attraktive Verdienstmöglichkeiten. Prinzipiell sind bis zu 1,45 Prozent ([pma:]Eingang) der Darlehenssumme als Provision für Sie drin. Und ganz wichtig: Baufinanzierungen sind der Türöffner für weiteres Cross-Selling. Denn bei einer Baufinanzierungsberatung bekommen Sie einen kompletten Einblick in den finanziellen Status Ihrer Kunden. Sie sehen sofort, wo weiterer Bedarf für Absicherung, Anlagen oder Altersvorsorge besteht. Einfacher geht es nicht. Außerdem sichert gute Baufinanzierungsberatung gutes Empfehlungsgeschäft. Denn beim hochemotionalen Thema „Die eigenen vier Wände“ liegen die Weiterempfehlungsraten bei Kunden nachweislich höher als bei jeder Versicherung und bei jedem Anlagenprodukt. Doch dazu werden Sie in den nächsten Ausgaben unserer Artikel-Serie zur Baufinanzierung noch mehr erfahren.

FAZIT – Sie sehen, Baufinanzierung bietet Ihnen einmalige Chancen. Lassen Sie sich diese nicht entgehen. Sichern Sie sich Ihren Teil an diesem Geschäft. Mit unserem Partner Prohyp haben Sie die erstklassige Unterstützung, um das Beste aus Ihrem Potenzial zu machen. ✓

Lesen Sie in der nächsten Ausgabe: Anschlussfinanzierungen – der einfache Weg zu mehr Geschäft.

ALTERS-
VORSORGE

KRANKENVER-
SICHERUNG

SACHVER-
SICHERUNG

BAU-
FINANZIERUNG

KAPITAL-
ANLAGEN

Die Universa Versicherungen haben ihr Kindervorsorgekonzept Tip-Top Tabaluga weiter verbessert. Jetzt kann eine Option für eine Berufsunfähigkeitsversicherung ohne erneute

Gesundheitsprüfung bereits ab Geburt und ein Zahnschutz mit Leistungen für professionelle Zahnreinigung, Prophylaxe und Kieferorthopädie eingeschlossen werden.

Rundumschutz mit Ausbauoptionen bereits ab Geburt

Universa verbessert Kindervorsorgekonzept Tip-Top Tabaluga



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

Mit Tip-Top Tabaluga bietet die Universa ein vollständiges Vorsorgekonzept an, das Kinder vor den finanziellen Folgen bei allen denkbaren Risiken schützt und zahlreiche Ausbauoptionen bietet. Eine bestmögliche medizinische Versorgung garantieren zusätzliche Vorsorgeuntersuchungen, Heilpraktiker, Naturheilverfahren sowie eine freie Krankenhauswahl mit Behandlung durch den Chefarzt. Jetzt kann der Schutz auch um Leistungen für professionelle Zahnreinigung, Zahnprophylaxe und Kieferorthopädie ergänzt werden. Zudem sind Brillen, Kontaktlinsen und eine Auslandsreisekrankenversicherung mitversicherbar.

BU-Opti ab Geburt möglich

Bleiben von Krankheiten oder Unfällen dauerhafte Folgen zurück, helfen mehrere Sofortleistungen und lebenslange Rentenzahlungen, um Folgekosten und Einkommseinbußen auszugleichen. Über Nachversicherungsgarantien wird sichergestellt, dass das Vorsorgekonzept mit dem Älterwerden des Kindes mitwachsen kann. So wird zum Beispiel als Highlight eine Option für eine spätere Berufsunfähigkeitsversicherung mit Sofortschutz bei schweren Krankheiten, Schwerbehinderung und Pflegebedürftigkeit angeboten. Der Einschluss ist bereits ab Geburt möglich. Mit Beginn der Ausbildung oder Ende des Studiums kann die Berufsunfähigkeitsversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung aktiviert werden. Der Vorteil: Vorerkrankungen führen zu keinen Ablehnungen, Beitragszuschlägen oder Leistungsausschlüssen mehr.

Bereits ab 10 EUR Clubvorteile

Wer will, kann für sein Kind oder Enkelkind auch einen Sparvorgang für später starten. Neben einer klassischen Rentenversicherung mit Garantiezins wird auch eine fondsgebundene Variante mit Fondspicking, einem DWS-Garantiefondsmodell oder Feri-Strategie-depot angeboten. Flexible Einzahlungen sind ebenso möglich, wie vorzeitige Entnahmen des Guthabens, zum Beispiel für den Führerschein oder die erste eigene Wohnung.

Das Kindervorsorgekonzept ist trotz mehrerer Versicherungssparten über nur ein Antragsformular und bereits ab 10 EUR monatlich in Einzelbausteinen abschließbar. So kann je nach Vorsorgewunsch, bestehender Absicherung und Geldbeutel individuell für das Kind vorgesorgt werden.

In jedem Fall sind über das Kindervorsorgekonzept zahlreiche Zusatzleistungen enthalten. Kinder dürfen sich über eine Tabaluga-Clubmitgliedschaft mit vielen Überraschungen freuen. Eltern erhalten einen kostenfreien Zugang zu einem Gesundheitsportal und können eine Telefonhotline nutzen, über die ihnen Fachleute zum Beispiel bei der Suche nach Ärzten, Babysittern oder Schulen sowie bei vielen Fragen rund um das Kind behilflich sind. Im Internet finden Interessierte unter www.tip-top-tabaluga.de weitere Informationen zu dem Kindervorsorgekonzept. ✓



Smarte Lösungen und spürbarer Mehrwert für Ihren Vertriebs Erfolg.
Gothaer Blue Chip: VarioRent – ReFlex

Das perfekte Gespann für die Zukunft Ihrer Kunden: Sichere Anlage kombiniert mit Börsenerträgen.



Die neue
Generation
Altersvorsorge

Mit der neuen Generation Altersvorsorge müssen sich Ihre Kunden nicht mehr zwischen Sicherheit und Rendite entscheiden. Denn die Gothaer verbindet eine sichere garantierte Rente mit den Ertragschancen der Börse.

- Sichere Rente durch Beitragsgarantie**
- Zusätzliche Ertragschancen durch Kapitalmarktanlagen**
- Automatische jährliche Renditesicherung**
- Fondsanlage bis zu 100% möglich**

Jetzt über die Vorteile der neuen Generation Altersvorsorge informieren. Bei Ihrem Key Account Manager Thomas Ramscheid, E-Mail: thomas_ramscheid@gothaer.de oder unter www.makler.gothaer.de/reflex

Gothaer

Wir machen das.

Eine Frage der Ehre

Gedanken zu Einsteigertarifen in der privaten Kranken- versicherung



Claudia Willeke,
Teamleiterin KV, [pma:]

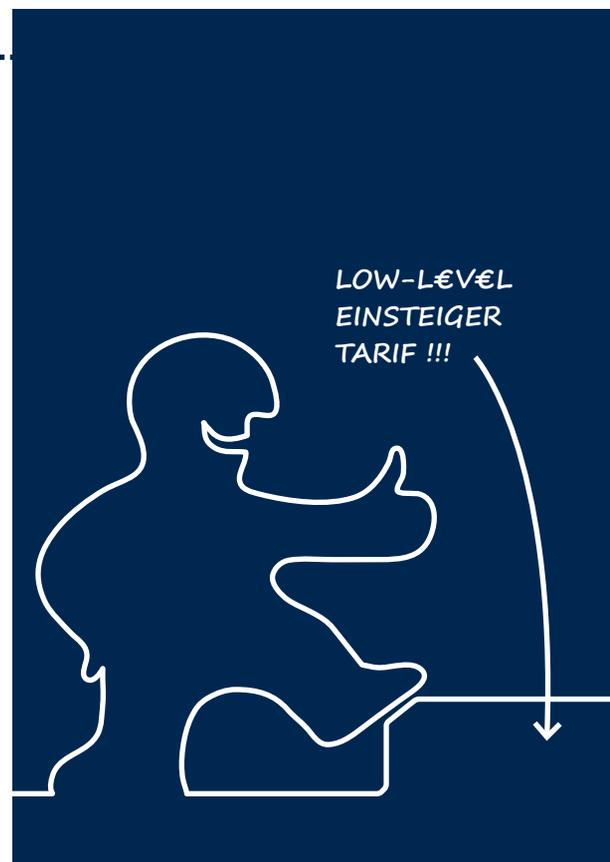
Ihre Namen klingen eindrucksvoll: Start-Tarif, Einsteiger-Tarif, Existenzgründer-Tarife usw. Niemand weiß eigentlich mehr, weshalb es sie überhaupt gibt und woher die Nachfrage eigentlich kam. Von den Versicherern, um schnelles Neugeschäft und Marktanteile zu generieren? Von den Vermittlern, weil ein sehr niedriger Einstiegsbeitrag den komplizierten PKV-Verkauf vereinfachen könnte? Oder gar von der Zielgruppe, soll heißen, den Startern, Einsteigern oder Existenzgründern?

War vorher alles besser? Früher hat ein kompetenter Makler zunächst analysiert, ob sein Kunde eine gute Bonität hat. Dann wurde geprüft, ob er sich den guten PKV-Schutz leisten kann und ob er gesund genug ist. Dann erst wurde ihm der Unterschied zwischen GKV und PKV aufgezeigt sowie den guten Effekt einer langfristigen Laufzeit im Vertrag mit Rückstellungen für den Beitrag im Alter erklärt: In jungen gesunden Jahren zahlt ein Kunde mehr, damit die Beiträge mit dem Alter und somit auch in den Jahren, in denen ganz natürlich vermehrt Leistungen der privaten Versicherungen in Anspruch geworden, annähernd gleich bleiben.

War die Beratung erfolgreich, wurde ein Antrag aufgenommen. Es gab nur Top-Tarife. 100-Prozent-Schutz. Mal mit Selbstbeteiligung, mal ohne. Die Tarifvielfalt der Vollversicherungstarife passte auf zwei DIN A3-Übersichtsseiten. So war es halt: Privatpatienten wurden besonders gut behandelt und haben dafür auch besonders gut bezahlt, bildeten gute Rückstellungen und stabile Beiträge. Wer sich den Beitrag nicht leisten konnte, wurde aus dem Vertrag gekündigt.

Viele Gesundheitsreformen und Produkt-Rollouts später leben wir in der KV-Beratung und -Betreuung nun mit den Start-, Existenzgründer- und Einsteigertarifen. Sie brachten auf der einen Seite viele neue Kunden für PKV-Unternehmen und Vermittler, aber auf der anderen Seite einige gar nicht angenehme Effekte mit sich. Bei Beiträgen, die deutlich unter den GKV-Mindestbeiträgen liegen, steigt selbstverständlich der Beratungsaufwand, um einem Laien zunächst einmal aufzuzeigen, was ein solcher Tarif versichert und, noch wichtiger, was der Tarif nicht leistet.

Wichtig: Ein Selbstbehalt sollte immer nur so hoch gewählt werden, wie sich der Kunde diesen im Unglücksfall auch leisten kann. Fragwürdig und abzulehnen ist Versicherungsschutz, der keine Leistungen für Psychotherapie bietet. Fünfstellige Summen kommen sehr



schnell zusammen nach einem Burn-Out oder nach einer psychologischen Begleitung bei einer schweren Krebserkrankung. Ebenso Logopädie ist nicht nur etwas für Kinder, sondern z. B. auch für Erwachsene nach einem Schlaganfall. In der heutigen Zwei-Klassen-Medizin ist die freie Arztwahl des Spezialisten im Krankenhaus bereits ein absolutes Muss, egal ob im Ein- oder Zweibettzimmer. Kein Patient hat Einfluss auf die Rechnungsstellung seines Behandlers, bezahlen muss er ihn trotzdem. Tarife, die nicht den zulässigen Höchstsatz versichern, sind daher nicht alltagstauglich. Spätestens zum Vertragsschluss sollte allen Beteiligten klar sein, dass ein solcher Tarif genau das ist, was draufsteht: Er soll den Einstieg in die PKV und in höherwertige Tarife erleichtern, die spätere Höherstufung muss die logische Konsequenz sein.

Wer sich schon den GKV-Mindestbeitrag nicht leisten kann, ist in der PKV sicherlich nicht richtig aufgehoben, auch nicht im Einstiegniveau. Denn Nichtzahler belasten zunächst einmal die Tarifversicherten in der Vollversicherung und landen dann in der Rechtsfolge auf Dauer im Basistarif – zum GKV-Höchstbeitrag (2011: 575,45 EUR mtl.). Schnäppchenjäger, die glauben, durch jährlichen PKV-Wechsel das jeweils billigste Schnäppchen zu machen, werden ihr blaues Wunder erleben, denn ohne Rückstellungen treffen die Ko-

sten- bzw. Beitragssteigerungen diese Schnäppchenjäger im Alter in voller Höhe. Seit der Einführung der Krankenversicherungspflicht für bisher Unversicherte finden sich in diesen Low-Level-Tarifen zudem nicht nur selbsternannte Sparfüchse, sondern auch Personen, die bereits vor Beginn der gesetzlich vorgeschriebenen PKV ihren Krankenversicherungsbeitrag nicht bezahlen konnten. Unangenehme Beitragsanpassungen sind hier nur die logische Konsequenz.



Schnäppchenjäger, die glauben, durch jährlichen PKV-Wechsel das jeweils billigste Schnäppchen zu machen, werden ihr blaues Wunder erleben, denn ohne Rückstellungen treffen die Kosten- bzw. Beitragssteigerungen diese Schnäppchenjäger im Alter in voller Höhe.

FAZIT Wenn PKV-Unternehmen sich über Dumping-Angebote für die Krankenvollversicherung Marktanteile sichern, sollte das die Makler und Ihre Kunden möglichst unbeeindruckt lassen – zugunsten einer verlässlichen Vertragsauswahl und einer langfristig guten Kundenbetreuung. Eine distanzierte Haltung gegenüber Einstiegetarifangeboten einzunehmen, ist seitens des Maklers auch eine Frage der Ehre. Langfristig guter Versicherungsschutz sowie ein vernünftiges Rückstellungspolster sollten in der Auswahl der richtigen privaten Krankenversicherung ein Muss sein, und dies ist zu Schnäppchenpreisen nicht zu erreichen. Einstiegetarife bleiben eben Einstiegetarife, die im Laufe des Lebens zu normalen PKV-Vollschutz Tarifen modifiziert werden müssen. Das [pma:] Team KV unterstützt Sie gern jederzeit bei der optimalen Versicherer- und Produktauswahl. ✓

Sicher ist sicher.

Die Insolvenzsicherung von Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgungen



Berthold Nork,
Leiter Fachvertriebsunterstützung,
AXA Konzern AG

Die Altersversorgung von Gesellschafter-Geschäftsführern (GGF) wird aufgrund ihrer Komplexität immer beratungsintensiver. Die Insolvenzsicherung der Ansprüche ist für manchen Berater eine besondere Herausforderung.

Unverfallbare Versorgungsleistungen werden durch das Betriebsrentengesetz (BetrAVG) bei Unternehmensinsolvenz gesetzlich geschützt. Das BetrAVG ist ein Arbeitnehmerschutzgesetz. Deshalb fallen in seinen Schutzbereich nur Arbeitnehmer. Beherrschende GGF sind Unternehmer und genießen keinen gesetzlichen Insolvenzschutz.

Erhält ein GGF Versorgungsleistungen (Alters-, Invaliden- und/oder Hinterbliebenenleistungen) wird zur Finanzierung in der Regel eine Rückdeckungsversicherung (RDV) abgeschlossen. Der GGF muss durch Verpfändung der Rückdeckungsversicherung seine Versorgungsansprüche gegen Insolvenz sichern. Fehlt eine rechtswirksame Verpfändung und tritt Insolvenz ein, kann der Insolvenzverwalter die RDV kündigen und den Rückkaufwert zur Insolvenzmasse ziehen. Die RDV dient nicht mehr ausschließlich der Finanzierung der Betriebsrente.

Zur rechtswirksamen Verpfändung bedarf es eines Gesellschafterbeschlusses. Die Gesellschafterversammlung muss nicht nur die Erteilung der betrieblichen Versorgungszusage beschließen, sondern auch die Verpfändung der RDV. Weiterhin müssen die Versorgungsberechtigten genau benannt werden. Ist auch eine Hinterbliebenenversorgung zugesagt, müssen diese Versorgungsberechtigten ebenfalls namentlich aufgeführt werden. Der Vorrang des versorgungsberechtigten GGF ist vertraglich

zu regeln. Wichtig ist, dass sowohl der GGF als auch die Hinterbliebenen die Verpfändungsvereinbarung unterzeichnen.

Die Verpfändungsvereinbarung sollte die Rechte der Beteiligten vor und nach der Pfandreife aufnehmen. Pfandreife liegt vor, wenn die gesicherte Forderung fällig ist. Das ist in der Regel bei Eintritt des Versorgungsfalles. Zahlungen des Versicherers vor Pfandreife sollten auf ein gemeinschaftliches Konto vom Versorgungsberechtigten und Arbeitgeber erfolgen. Bei Unterstützungskassenversicherungen erfolgt die Zahlung an die Kasse. Es sollte vereinbart werden, dass nach Pfandreife der Versicherer nur an den Arbeitgeber bzw. die Unterstützungskasse zahlt. Für den Fall der Kapitalleistungen besteht ein

erhöhtes Risiko zwischen der Zahlung des Versicherers an den Arbeitgeber und der Auszahlung an den Versorgungsberechtigten. Deshalb sollte die Möglichkeit eingeräumt werden, dass der Versicherer nur gemeinschaftlich an Arbeitgeber und Versorgungsberechtigten leisten kann.

Ist eine wirksame Verpfändung der Ansprüche aus der RDV erfolgt und tritt Insolvenz ein, kann der Insolvenzverwalter, wenn nichts anderes geregelt wurde, die RDV zwar kündigen. Den Erlös – max. bis zur Höhe des verdienten Versorgungsanspruchs – muss er aber vor Pfandreife hinterlegen und nach Pfandreife an den Versorgungsberechtigten weiterleiten. Die Kündigung der RDV ist für den Versorgungsberechtigten nachteiliger, als die beitragsfreie Fortführung. Um den Versorgungsberechtigten die Vorteile zu sichern, sollten Arbeitgeber/Insolvenzverwalter und Versorgungsberechtigter die RDV nur gemeinschaftlich kündigen können. Für Unterstützungskassenversicherungen ist eine solche Regelung entbehrlich.

Gerade bei der Beratung von GGF treten häufig spezielle Fach- und Rechtsfragen auf. Deshalb bietet AXA seinen Partnern umfangreiche Dienstleistungen und Services durch zentrale und dezentrale Spezialisten an. ✓



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.

ABSOLUTE RETURN: POSITIVE RENDITE IN UNTERSCHIEDLICHSTEN MARKTPHASEN



Matthias Wiegel,
Sales Director,
Standard Life

Die internationalen Kapitalmärkte sind nach wie vor instabil. Nicht nur die Aktienmärkte zeigen sich dabei als sehr schwankungsanfällig, auch das Image der bisher als äußerst sicher geltenden Staatsanleihen hat in Folge der Krise deutlich gelitten. Die Anleger sind verunsichert und suchen nach Möglichkeiten, das Risiko ihrer Kapitalanlage zu minimieren.

Häufig greifen sie dabei zu Produkten mit Garantien. Selbst auf dem Fondspolice Markt ist die Nachfrage nach solchen Produkten enorm gestiegen und viele Versicherer haben ihr Angebot um Garantie- oder Wertsicherungsfonds erweitert. Vermittler sollten allerdings gemeinsam mit ihren Kunden die Vor- und Nachteile von Garantien genau unter die Lupe nehmen. Auch bei Fondspolice gilt: Garantien bringen den Kunden zwar ein gewisses Maß an Absicherung. Sie können aber gleichzeitig mit teilweise hohen Kosten verbunden sein und schränken darüber hinaus die Anlagefreiheit des Fondsmanagements ein. Denn um den zugesagten Garantien auch nachkommen zu können, muss ein Teil der Kapitalanlage zur Absicherung investiert werden. Für einen langfristig orientierten Anleger kann es durchaus besser sein, sich für ein fondsgebundenes Produkt mit einer sinn- und wirkungsvollen Diversifikation, aber ohne Garantien zu entscheiden.

ABSOLUTE RETURN SICHERT POSITIVE ERTRÄGE – AUCH IN SCHWIERIGEN ZEITEN

Bei Fondspolice gibt es Anlagekonzepte, die auch ohne kostspielige Garantien zur Risikominimierung des Portfolios beitragen können. Eine besonders attraktive Lösung bietet hier das Absolute Return-Konzept, das im institutionellen Anlagegeschäft schon längst eine feste Größe ist, von Privatanlegern aber bisher selten eingesetzt wird. Absolute Return-Fonds haben sich zum Ziel gesetzt, bei unterschiedlichsten

Marktbedingungen positive Erträge zu erzielen. Sie versuchen dies über eine sehr breite Streuung in sehr viele Anlageklassen und vielfältige Variationen der Anlagestrategie zu erreichen. Standard Life bietet in der Fondspolice Maxxellence mit dem Global Absolute Return Strategies (GARS) einen entsprechenden Fonds an. Das Fondsmanagement verfolgt aktuell mehr als 30 unterschiedliche Anlagestrategien parallel und investiert in alle wichtigen Anlageklassen. Durch die echte Streuung auf voneinander unabhängige Strategien können aktienähnliche Renditen erzielt werden, die Kursschwankungen des Fonds können aber gleichzeitig vergleichsweise niedrig gehalten werden. Konkret verfolgt GARS das Ziel, über jeden beliebigen Drei-Jahres-Zeitraum um 5 Prozent pro Jahr über der Geldmarkt-Benchmark Euribor zu liegen und dabei einen Volatilitätskorridor von vier bis acht Prozent nicht zu überschreiten.

AUSGEZEICHNETES FONDSMANAGEMENT

Ein so komplexes Anlagekonzept wie Absolute Return erfordert eine entsprechende Investmentexpertise. Standard Life verfügt bereits über langjährige Erfahrung mit Absolute Return-Strategien, die auch für die Verwaltung der Pensionsverpflichtungen der gesamten Standard Life-Group eingesetzt werden. Der Global Absolute Return Strategies wird dabei von einem spezialisierten, 22-köpfigen Management-Team des eigenen Investmenthauses Standard Life Investments verwaltet, das bei den UK Pensions Awards im Jahr 2008 zum Multi-Asset Manager of the Year gekürt wurde. Neben dieser Auszeichnung spricht auch die Performance für die Qualität des Fondsmanagements: Trotz der starken weltweiten Marktvolatilität hat der am 12. Juni 2006 ursprünglich für institutionelle britische Anleger aufgelegte GARS Fund vor Abzug der Kosten eine umgerechnete jährliche Euro-Rendite von 9,9 Prozent erzielt (Stand 31.08.2010).

Für Anleger, die das Risiko ihrer Kapitalanlage minimieren, aber auf teure Garantien verzichten wollen, ist GARS – sowohl in der privaten als auch in der betrieblichen Altersversorgung – die optimale Lösung. Denn mit GARS können sie an der Entwicklung der Kapitalmärkte teilhaben und gleichzeitig die Risiken durch seine breite Diversifikation gering halten. ✓

**Die KRAVAG-Fahrschutz-Versicherung.
Damit Sie selbst nicht auf der Strecke
bleiben.**

Bei selbst- oder mitverschuldeten Unfällen sind Sie als Fahrer nicht ausreichend gegen Personenschäden und deren Folgen abgesichert. Die KRAVAG-Fahrschutz-Versicherung schafft Abhilfe.

KRAVAG

Die KRAVAG-Fahrschutz-Versicherung übernimmt

Kosten wie

- > Schmerzensgeld
 - > Verdienstaufschlag
 - > Haushaltshilfe
 - > Umbaumaßnahmen
 - > Hinterbliebenenrente
- bis zu 12 Mio. Euro je Schadensfall immer dann, wenn kein anderer dafür aufkommt. Besonders wichtig: die schnelle Kostenerstattung. Darauf können Sie sich bei der KRAVAG verlassen.

**KRAVAG-ALLGEMEINE
Versicherungs-AG**

FD Makler KRAVAG
Heidenkampsweg 102
20097 Hamburg
Tel.: 0180 2 001231*
Fax: 040 23606-4366
E-Mail: info@kravag.de
www.makler.kravag.de

*0,06 EUR pro Anruf aus dem Festnetz der Deutsche Telekom AG, höchstens 0,42 EUR pro Minute aus den Mobilfunknetzen, abweichende Preise aus anderen Festnetzen sind möglich.



30,- EUR
Jahresbeitrag

[pma:] auf der DKM 2010

Exzellentes Rating und viele positive Eindrücke

Marc Oehme, [partner:] Redaktionsleiter

Die Dortmunder Westfalenhallen waren am 27. und 28. Oktober wieder einmal für zwei DKM-Messe-tage das Zuhause für die Finanzdienstleistungsbranche. Wie in den Jahren zuvor, fiel auch diesmal das [pma:] Fazit sehr positiv aus.

Die DKM 2010 – internationale Fachmesse für freie Vermittler in der Finanz- und Versicherungswirtschaft ist inzwischen fast schon zu einer Pflichtveranstaltung für die Profis dieser Branche geworden. So konnte der Messechef Dieter Knörner, Geschäftsführer der bbg Betriebsberatungs GmbH, auch dieses mal rund 19.320 Teilnehmer-Besuche und 331 Aussteller auf dem Marktplatz der Branche zählen. Wie in den Jahren zuvor sorgten eine Vielzahl von Workshops, Kongressen, Vorträgen und Diskussionen sowie die Speaker's Corner für ein vielfältiges Informationsangebot. Besonderes Highlight war dabei der Vortrag des ehemaligen Finanzminister Peer Steinbrück, der in seiner eindrucksvollen direkten norddeutschen Art und Weise über die Finanzkrise bzw. genauer über den Schuldigen der Finanzkrise referierte. Aus seiner Sicht wird die Schuld dabei weniger auf die Berater geschoben, sondern eher auf die Politik. Daher sei es auch unmissverständlich die Aufgabe der Politik künftig für mehr Regulierung auf den Finanzmärkten und für die Bankenwelt zu sorgen.



Die Auswirkungen der bisherigen gesetzlichen Regulierungen auf den Makler bzw. die notwendige Unterstützung durch serviceorientierte Maklerpools, war dementsprechend auch eines der Themen, welches die beiden [pma:] Geschäftsführer Lambert Stegemann und Jörg Matheis am Stand der [pma:] mit den Messteilnehmern führten. Unterstützt durch die hochmotivierten und stets freundlichen Mitarbeiter des Teams Vertrieb und die regionalen Partnerbetreuer konnte man der Vielzahl von Interessenten das vielseitige Serviceangebot der [pma:] näher bringen und die Vorteile einer Zusammenarbeit eindrucksvoll erläutern. An wirkliche Erholung war an den zwei Tagen nicht zu denken. Gerade aus diesem Grund fand Lambert Stegemann nur lobende Worte bezüglich seiner fleißigen Helferinnen und Helfer: „Das gesamte Team hat zwei Tage lang jeden der vielen Gäste professionell

informiert und die Unterstützung war wieder einmal großartig.“ Im Ergebnis können Lambert Stegemann und Jörg Matheis bereits festhalten, dass einige dieser DKM Gesprächspartner inzwischen Kooperationspartner geworden sind.

Zu den vielen Besuchern am [pma:] Stand zählten natürlich auch die bereits bestehenden Geschäftspartner, welche die Gelegenheit der Messe nutzten, um sich intensiv auszutauschen. So konnten sich [pma:] Partner direkt vor Ort über aktuelle Produktrends bzw. neue Servicedienstleistungen informieren. Besonderes Inte-

Die Initiative "Ausgezeichnete Maklerpools" präsentierte auf der DKM die Ergebnisse ihrer Online-Maklerstudie 2010 und zeichnete die besten Versicherer aus Maklersicht aus.



resse wurde dabei durch die Veröffentlichung des aktuellen Assekurata-Folgeratings erweckt (lesen Sie hierzu auch den Beitrag auf Seite 39). Das erneute exzellente Rating sorgte für große Anerkennung und bekräftigte die Geschäftspartner zudem, wie nachhaltig wertvoll eine Partnerschaft mit [pma:] ist. Eng mit der Auszeichnung verbunden war die Veröffentlichung der Online-



Maklerstudie 2010 durch die Initiative „Ausgezeichnete Maklerpools“, eben jener Pools, die sich dem Assekurata Rating stellten. So präsentierte die Initiative auf der DKM die Ergebnisse der Studie und zeichnete die besten Versicherer aus Maklersicht aus. Näheres zu den Ergebnissen, zur Studie und zur Initiative finden interessierte Leser unter: www.ausgezeichnete-maklerpools.de



Nebst der Vielzahl von Informationen gab es zudem noch einen ganz anderen Grund, der den Standbesuch lohnenswert machte: Die kulinarischen Köstlichkeiten des bewährten Koch-Duos Rosi de Vries und Dietmar Doktor. So war es nicht nur der köstliche Geschmack der delikaten Leckerbissen, die für Gaumenfreude bei den Gästen sorgten sondern auch die Liebe zum Detail bei der Zubereitung der italienischen Delikatessen verbunden mit der unglaublichen Herzlichkeit der beiden Köche. Deutlich konnte man feststellen, „das Auge isst hier mit“ und für einen flotten Spruch von Dietmar Doktor war auch noch Zeit.



FAZIT – Insgesamt war die DKM 2010 für [pma:] ein großer Erfolg. Die Kombination aus Genuss, Information und Teamgeist waren die perfekten Bausteine für eine nachhaltig wertvolle Messe. „Es zeigt sich, dass es sich auch dieses Jahr wieder für [pma:] gelohnt hat mit an Bord der DKM gewesen zu sein“, fasste Jörg Matheis zufrieden und treffend zusammen. ✓

Mehr Macht für den **OMBUDSMANN!**



Marc Oehme,
[partner:] Redaktionsleiter

Die Zahlen, die der Versicherungsombudsmann Prof. Dr. Günter Hirsch im Sommer dieses Jahres in Berlin vorlegte, waren gut.

Die Beschwerden sind gegenüber dem Vorjahr gesunken. Die meisten betrafen die Lebens- und Rentenversicherung, gefolgt von der Rechtsschutzversicherung und der Kfz-Versicherung. Wohl auch ein Grund, weshalb die Kompetenzen ganz aktuell auch erweitert wurden.

Deutschland einig Versicherungsland. Die Deutschen versichern sich gern, nur leider teils falsch. Nach Erfahrungen diverser Makler und Vermittler werden unsinnige oder überflüssige Versicherungspolice durch die Kunden gehortet. Die Crux dabei ist, dass Kunden einmal abgeschlossene Verträge lieber im sicheren Kämmerlein aufbewahren und diese nicht kündigen. Seit Jahren nicht mehr benötigte Verträge verlängern sich automatisch alle zwölf Monate, ohne dass man sie jemals noch brauchen würde. Durchschnittlich über 50 Mrd. Euro haben die Bundesbürger in den vergangenen Jahren per Anno für ihren Versicherungsschutz bezahlt. Hierbei sind die ohnehin schon kostspieligen Sparten Krankenversicherung oder die private Altersvorsorge noch nicht einmal eingerechnet. Laut Schätzung des Bund der Versicherten (BdV) ist das Ergebnis dieses unsinnigen Konsumverhaltens, dass sicher ein Drittel der genannten Mrd. völlig unnötig in den letzten Jahren ausgegeben wurde. Zudem bedeutete ein Schubkarren voller Policen nicht automatisch, dass die Kunden dadurch entsprechend komplett abgesichert sind. So berichtete man durch eine Finanzwelt-Umfrage unter Maklern von Fällen, bei denen beim Kunden u.a. drei Lebensversicherungspolice und diverse Absicherungen gegen Handyverlust und/oder Unfall festgestellt wurden – jedoch keine Haftpflichtversicherung! Es zeigt sich, dass hier noch eine Menge Nachhilfearbeit beim Kunden besteht, die nur durch professionelle Beratung geboten werden kann.

Ist eine Police einmal abgeschlossen und leistet diese dann im Fall der Fälle nicht die vereinbarte oder leider oftmals die erhoffte Leistung, gibt es anschließend mehrere Reaktionsmöglichkeiten: Erstens die Ablehnung direkt akzeptieren. Zweitens sich gegen die Ablehnung beim Versicherungsunternehmen beschweren, um nach entsprechender Belehrung die Ablehnung zu akzeptieren, oder drittens der Weg über gerichtliche Instanzen. Oder eben den Weg über den Ombudsmann, die kostenfreie Möglichkeit der Schlichtung. Im letzten Jahr waren es 18.145 Beschwerden, die der Ombudsmann bearbeiten durfte. Im Ergebnis bedeutet dies eine Verringerung um 3,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr (18.837 Beschwerden). Nach wie vor betrafen die meisten Eingaben die Lebens- und Rentenversicherung (36,3 Prozent), gefolgt von der Rechtsschutzversicherung (13,4 Prozent) und der Kfz-Versicherung (10,3 Prozent).

Bezogen auf die verschiedenen Zuständigkeitsbereiche des Ombudsmanns zeigt sich folgende Tendenz: Die Zahl der Unternehmensbeschwerden ging um 3,5 Prozent auf 17.326 (17.947) zurück. Die Beschwerden gegen Versicherungsvermittler stiegen um 3,9 Prozent auf 479 (461). Wie in den Jahren zuvor hatten die Beschwerden gegen Vermittler im Schwerpunkt den Vorwurf unzureichender Beratung und Dokumentation zum Gegenstand. Außerdem spielten immer wieder so genannte Umdeckungsfälle eine große Rolle. Die enttäuschten Kunden trugen in diesem Zusammenhang etwa vor, dass sie der Vermittler überredet habe, bestehende Verträge beitragsfrei zu stellen oder zu kündigen und dafür andere, als günstiger angepriesene Verträge abzuschließen, ohne sie ausreichend darüber aufzuklären, dass ein neuer Vertrag u. U. eine erneute Gesundheitsprüfung voraussetze, mit sonstigen Nachteilen verbunden war oder neue Abschlussgebühren auslöste. Einige Beschwerdeführer rügten, dass der Vermittler ersichtlich ihre persönlichen Daten gespeichert habe, obwohl kein Versicherungsvertrag zustande gekommen war. Diese Beschwerdeverfahren konnten bisher im Wege der Abhilfe durch Ombudsmann Hirsch beendet werden. In der Kritik einzelner Beschwerdeführer stand



zudem das persönliche Verhalten von Vermittlern. Im Vergleich zum Vorjahr kann insoweit allerdings von einer rückläufigen Tendenz berichtet werden. Vermittler scheinen sich somit vermehrt zu „benehmen“.

Zusätzlich erreichten den Ombudsmann 340 (429) Beschwerden, die keinem der beiden oben genannten Bereiche zugeordnet werden konnten und in der Statistik als „Sonstige“ ausgewiesen werden. Von den eingereichten Beschwerden konnten im letzten Jahr 18.261 abschließend bearbeitet werden – davon waren 5.028, dies entspricht 27,5 Prozent, unzulässig. Somit muss festgehalten werden, dass längst nicht alle Beschwerden beim Versicherungsombudsmann von Erfolg gekrönt sind. Durchschnittlich wurden in den letzten Jahren nur rund 60 Prozent der Fälle als zulässig angenommen. Hiervon wiederum haben gerade einmal nur rund ein Drittel Beschwerden Erfolg. Die durchschnittliche Verfahrensdauer der zulässigen Beschwerden betrug in der Vergangenheit ungefähr vier Monate. Meist handelte es sich hierbei um kleinere „Streitwerte“. Seit Jahren beträgt die überwiegende Beschwerdehöhe bei bis zu 5.000 EUR (85,5 Prozent der eingereichten Fälle), was auch kein Wunder ist: Denn schließlich konnte der Ombudsmann bei Fällen bis zu einem Streitwert von bis zu 5.000 EUR allein entscheiden. Bei Streitwerten zwischen 5.000 und 80.000 EUR sprach er in der Vergangenheit eine Empfehlung aus. Lag der Streitwert darüber, war direkt der normale juristische Weg einzuschlagen.

Aufgrund der guten Erfahrungen wurde der Kompetenzbereich des Ombudsmanns aktuell erweitert. Die Höchstgrenze, bis zu der Versicherungskunden ihre Anliegen vom Ombudsmann prüfen lassen können, wurde von 80.000 EUR auf 100.000 EUR erhöht. Darüber hinaus müssen die betroffenen Versicherer Entscheidungen des Ombudsmanns ab sofort in Fällen bis 10.000 EUR umsetzen. Demnach ist dem Wunsch des BdV nachgegangen worden und in etwa auch erfüllt worden. So hatte die Verbraucherschutzorganisation eben gewünscht, dass der Ombudsmann künftig Fälle bis zu einem Streitwert von bis zu 10.000 EUR selbst entscheiden kann – was er nun auch kann. Bei den Empfehlungsumfängen ging der BdV noch einen Schritt weiter. Hier wäre der BdV für 160.000 EUR statt der bisherigen 80.000 EUR bzw. der künftigen 100.000 EUR. Für Streitigkeiten in der privaten Kranken- und Pflegeversicherung ist Ombudsmann Hirsch allerdings weiterhin nicht zuständig.

FAZIT Die Schlichtungsstelle scheint ihren Zweck zu erfüllen. Zum einen hilft Ombudsmann Hirsch – als Mittelsmann zwischen Versicherungen und Versicherten – Beschwerden schnell, kostenfrei und ohne großen bürokratischen Aufwand abgewickeln zu können. Zum anderen erfährt die Branche über die Anzahl der Beschwerdeeingänge, wo beim Kunden der Schuh drückt und kann dies zur Serviceverbesserung nutzen. Auch aus diesem Grund wurden die Kompetenzen entsprechend ausgeweitet. ✓

Was auch kommt, zählen Sie auf uns!

Die Private Cover Produkte von HDI-Gerling bieten beste Aussichten.



Ralf Hofmann,
Vertrieb Makler Produkte/Vermarktung,
HDI-Gerling Firmen und Privat
Versicherung AG

Die beste Basis für geschäftlichen Erfolg ist eine gute Partnerschaft. Deshalb unterstützt HDI-Gerling Sie bei Ihrer täglichen Arbeit mit einem leistungsstarken Portfolio an Versicherungsprodukten für jeden Bedarfsfall. Versicherungen, die einen echten Mehrwert bieten, finden Sie bei unseren Privat-Sparten.

Holen Sie sich das Geschäft der Mitbewerber

Erfolgreiches Cross-Selling mit der HDI-Gerling Umbrella-Deckung

Ihr Kunde ist bereits versichert? Auch richtig und ausreichend? Bieten Sie ihm im Beratungsgespräch an, bestehende Verträge auf Aktualität bzw. Unterversicherung zu überprüfen und bieten Sie mit der Umbrella-Deckung gleichzeitig die Möglichkeit Deckungslücken zu schließen. Ihrem Kunden könnten beispielsweise wichtige Deckungsbausteine fehlen, oder er ist unterversichert: Der bestehende Vertrag wird zum nächstmöglichen Termin gekündigt. Bis dahin übernimmt die Umbrella-Deckung genau diese Differenz in Umfang und Höhe. Für die Kalkulation der Umbrella-Deckung wird der Beitrag des Vertrages angerechnet. Endet der Vertrag, wandelt sich die Umbrella-Deckung zu einem Vollvertrag um. Als besonderes Extra bieten wir unseren Kunden eine Beitragsfreistellung bei Arbeitsunfähigkeit und Arbeitslosigkeit. Denn HDI-Gerling ist ein zuverlässiger Versicherungspartner in guten wie in schlechten Zeiten. Im Falle der Arbeitsunfähigkeit oder Arbeitslosigkeit kann sich der Versicherungsnehmer für maximal zwölf Monate von der Beitragszahlung freistellen lassen; er erhält trotzdem den vollen Versicherungsschutz.

Exclusive Haftpflichtversicherung

Fast jeder hat schon mal aus Unachtsamkeit einen kleinen Haftpflichtschaden verursacht. Aber den wenigsten Ihrer Kunden ist bewusst, dass Schadenersatzforderungen schnell Millionenhöhen erreichen können, wenn andere verletzt werden. HDI-Gerling Exclusive bietet eine optimale Absicherung mit 15 Mio. EUR pauschaler Deckungssumme und weiteren Vorteilen:

- Mitversichert ist die ehrenamtliche Tätigkeit (inkl. Schlüsselverlust).
- Verlust fremder, privater Schlüssel bis 75.000 EUR.
- Gegen einen geringen Zuschlag werden sogar Schäden an gemieteten, geliehenen und gepachteten Sachen in Höhe von 15.000 EUR eingeschlossen.

Exclusive Unfallversicherung

Der Tarif Exclusive deckt nahezu alle denkbaren Schäden ab und umfasst obendrein diese Highlights:

- Unsere Kunden erhalten für unfallbedingte Kopfverletzungen bei sportlichen Aktivitäten eine um zehn Prozent höhere Invaliditätsleistung, wenn sie einen geeigneten Helm getragen haben.
- Bestimmte Krebserkrankungen wie z. B. Brust- oder Prostatakrebs sind bereits mitversichert.
- Ein Hilfeleistungspaket kann gegen einen geringen Zusatzbetrag abgeschlossen werden. (Speziell für Singles und Alleinerziehende interessant.)

Exclusive Plus – die Allgafahrendeckung

Dieser Tarif bietet Ihren Kunden das Maximum an Sicherheit und deckt auch noch folgende Schäden ab:

- Schäden durch Windeinwirkung / Sturm auch unterhalb Windstärke 8.
- Ableitungsrohre außerhalb des Gebäudes.
- Aufräumungs-, Abbruch-, Bewegungs- und Schutzkosten sind unbegrenzt versichert.

Exclusive Plus Hausratversicherung

Mehr geht nicht! Der Tarif Exclusive Plus deckt alles ab, was nicht explizit ausgeschlossen ist. Das heißt, folgende Schadenfälle sind z. B. versichert:

- Einfacher Diebstahl (statt nur Einbruchdiebstahl).
- Wasserschäden durch Regen, Schnee, Plansch- und Reinigungswasser (statt nur Leitungswasser).
- Schäden durch das Verlieren von Gegenständen bis max. 3.000 EUR.
- Schäden an Reisegepäck.
- Verlust privater Computerdaten (Übernahme der Wiederbeschaffungskosten).

Übrigens: Mit der HDI-Gerling Kunstversicherung bieten wir einen speziellen Versicherungsschutz für Kunstwerke mit einem Einzelwert von mindestens 5.000 und einem Gesamtwert von über 150.000 EUR. Bei dieser einzigartigen Versicherung ist Vertraulichkeit und Diskretion garantiert.

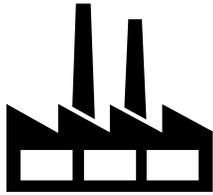
Exclusive Rechtsschutzversicherung

Top-Schutz im Marktvergleich, Spitzenplatz bei Stiftung Warentest! Dieser Ideal-Rechtsschutz bietet Ihren Kunden ein Maximum an Sicherheit und beinhaltet beispielsweise folgende Highlights:

- Die Versicherung greift bei erbrechtlichen Streitigkeiten.
- Verwaltungsrechtliche Auseinandersetzungen sind ebenfalls versichert.
- Der Versicherungsschutz umfasst auch verfassungsrechtliche Verfahren.
- Verfahren vor internationalen Gerichten im örtlichen Geltungsbereich werden von HDI-Gerling getragen.
- Die Abwehr von Schadenersatzansprüchen ist Leistungsbestandteil der Versicherung.
- Familienrechtliche Streitigkeiten (ohne Ehescheidungen und Scheidungsfolgesachen) sind mitversichert.
- Bei sozial-, steuer- und abgaberechtlichen Streitigkeiten werden die Kosten auch in außergerichtlichen Verfahren übernommen. ✓



Gewerbeversicherungen mit [pma:]



Risikoerfassung vor Ort mit verbessertem Analysebogen



Matthias Rasche,
Teamleiter HUKR/Sach, [pma:]

Die gewerblichen Sachversicherungen genießen bei [pma:] bereits seit vielen Jahren einen sehr hohen Stellenwert. Zum einen eröffnen die Gewerbeversicherungen den Partnern einen qualifizierten Zugang zur Gruppe der Selbstständigen, zum anderen können die gehandelten Versicherungsverträge aufgrund der Beitragshöhe sehr lukrativ sein. Aufgrund der Vielschichtigkeit und der Komplexität in diesem Bereich stehen Ihnen bei [pma:] gleich sieben Mitarbeiter hilfreich zur Seite.

Info-Blätter mit Vergleichen

Über das Infosystem können Sie sich mit Informationsblättern zu allen gängigen Versicherungssparten eindecken. Diese sollen Ihnen die notwendige fachliche Sicherheit für die Kundengespräche geben. Für häufig nachgefragte Produkte (z.B. Bürohaftpflicht, Haftpflichtversicherungen für Bauhandwerker, Versicherungen für Ärzte) stehen Ihnen bereits Vergleiche verschiedener Versicherungsgesellschaften hinsichtlich Leistungsumfang und Beiträgen zur Verfügung. Um überdies Ihre Fragen telefonisch zu beantworten, unterstützt Sie das Team Gewerbeversicherungen.

Den Betrieb und sein Gewerbe kennen

Im Schadenfall kann ein maßgeschneiderter Versicherungsschutz die Existenz Ihres Gewerbekunden sichern. Aus diesem Grund geht unser Team mit aller größter Sorgfalt an die Ermittlung der bedarfsorientierten geeigneten Versicherungslösung. Bei dieser Analyse und der präzisen Risikoeinschätzung sind wir natürlich auf

Ihre Informationen angewiesen, da wir zunächst weder den Betrieb, noch dessen Tätigkeitsbereiche kennen. Klar, dass wir umfassende, detaillierte Informationen benötigen. Ohne diese könnten wir nicht gewährleisten, dass der angebotene Versicherungsschutz lückenlos sein wird. Ein optimaler Input von Ihnen bei uns garantiert als Output einen vollständigen Versicherungsschutz und somit einen komplett zufriedenen Kunden, bei dem man überdies eine hohe Bereitschaft für weitere Empfehlungen voraussetzen kann.

Risikoanalysebögen angepasst

Ein sehr gutes Hilfsmittel bei der Risikoerfassung vor Ort sind unsere jüngst überarbeiteten Risikoanalysebögen. Durch die Zusammenfassung von Fragen und die Anpassung der Analysebögen an spezielle Berufsgruppen, hat sich die Anzahl der Abfragen deutlich reduziert. Künftig finden Sie die Erfassungsbögen über einen Artikel im Infosystem (PSC-Code 4040A). Aus diesem Artikel erfolgt dann eine weitere Verzweigung in die jeweiligen Berufsgruppen. Die Risikoanalysebögen sind Bestandteil Ihres Beratungsprotokolls. Um Ihnen jederzeit Zugriff auf die Anfrageunterlagen zu bieten, archivieren wir die Anfragen bereits als Angebotsverträge unter Ihrer Vermittlernummer im [my.pma 2.0]. Dort können Sie sämtlichen geführten Schriftwechsel zwischen [pma:] und den angefragten Versicherungsgesellschaften einsehen. Die Angebote erhalten Sie zusätzlich noch an Ihre uns bekannte E-Mail-Adresse.

FAZIT – Seit vielen Jahren können sich die Partner von [pma:] auf dessen Gewerbeversicherungsteam verlassen. Auch für das kommende Jahr hat das Team einige neue Vertriebsunterstützungen vorbereitet. Wir freuen uns weiterhin auf Ihre Anfragen und stehen Ihnen wie gewohnt mit Rat und Tat zur Seite. ✓

Mehrfach
prämiert:
das bAV-Team
der Allianz.



Die betriebliche Altersversorgung der Allianz: Deutschlands Nummer 1.

Die umfassende Angebotspalette unterstreicht die besondere Expertise der Allianz in der bAV. Sie reicht von aktuellen Ansätzen der Arbeitgeberbeteiligung bis hin zu Spezialthemen wie der Neuordnung von Versorgungszusagen im Rahmen des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG). Mit alledem machen unsere Maklerbetreuer und die Allianz Maklerakademie Sie fit für den Markt. Mehr erfahren Sie bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter www.makler.allianz.de



Zum fünften Mal in Folge
Nummer 1 – vielen Dank
für Ihr Vertrauen!

Allianz 



Die Gesundheitsreform belastet die gesetzlich Versicherten



Claudia Willeke,
Teamleiterin KV, [pma:]

Es wird mal wieder teurer in der gesetzlichen Krankenkasse. Bis zu 11 EUR mehr im Monat oder 130 EUR mehr im Jahr werden die Beiträge 2011 auf jeden Fall steigen. Das ist die Folge der Erhöhung des für alle Kassen geltenden Beitragssatzes von 14,9 auf 15,5 Prozent. Den hat die Regierung im Zusammenhang mit ihrer Gesundheitsreform im September 2010 beschlossen. Die Arbeitnehmer tragen von der Anhebung die Hälfte, also 0,3 Prozent. Schlimmer kann es für die Versicherten kommen, die Mitglied einer Kasse sind, die neben dem allgemeinen Beitragssatz auch noch einen Zusatzbeitrag erhebt.

der Krankenkassenbeitrag bei jeder Gehaltserhöhung steigt. Diese Grenze sinkt auf 3712,50 EUR, weil das allgemeine Lohnniveau in Deutschland gefallen ist.

Eine weitere Erleichterung hilft ebenfalls Angestellten, die sehr gut (über die Versicherungspflichtgrenze hinaus) verdienen. Sie dürfen schneller als bisher in die private Krankenversicherung wechseln. Bisher mussten sie mehr als 4162,50 EUR im Monat verdienen, von 2011 an sind es nur noch 4125 EUR. Und vor allem, sie müssen die Grenze nur noch ein Jahr lang überschritten haben, anstatt bisher drei Jahre. Berufsanfänger mit neuem Arbeitsvertrag ab dem 1. Januar 2011 dürfen sogar sofort in die PKV wechseln. In der Privaten zahlt allerdings jede Person einen Beitrag. Die private Krankenversicherung kennt die Beitragsfreistellung für Mitglieder oder Familienmitglieder nicht. Für viele Personen rechnet sich der Wechsel der Krankenversicherung trotzdem, zumal nur die private Krankenversicherung Rückstellungen fürs Alter bildet und die Krankenversicherungsbeiträge pro Person beim Finanzamt geltend gemacht werden dürfen.

Der Gesetzgeber will die notwendige Finanz-Solidarität über die Steuerzahler regeln. Die gesetzliche Krankenkasse wird bereits aktuell durch hohe Unterstützungen aus Steuereinnahmen des Bundes gestützt. Hier werden die gutverdienenden Angestellten quasi auf Umwegen zur Kasse gebeten, egal ob sie in der gesetzlichen oder privaten Krankenversicherung versichert sind.

FAZIT Die Gesundheitsreform wird die gesetzlich Versicherten in 2011 grundsätzlich wieder aufgrund Beitragserhöhungen mehr belasten. Zudem werden die Mitglieder der gesetzlichen Kassen mehr in die Eigenverantwortung genommen. Für potentielle gut verdienende PKV-Interessenten bietet die Reform jedoch auch etwas Gutes. Seit Jahren sinkt die Versicherungspflichtgrenze zum ersten Mal. Zudem wurde die Wartezeit auf ein Jahr verkürzt. ✓



Bruttogehalt monatlich	Monatsbeitrag 2011	Monatsbeitrag 2010	Mehrbelastung
1000	82,00	79,00	3,0
1500	123,00	118,50	4,50
2000	164,00	158,00	6,00
2500	205,00	197,00	7,50
3000	246,00	237,00	9,00
3500	287,00	276,50	10,50
3600	295,20	284,40	10,80
3650	299,30	288,35	10,95
3713	304,43	293,33	11,10
3750 und mehr	304,43	296,25	8,18

Alle Angaben in EUR; nur Arbeitnehmerbeitrag; sinkende Beitragsbemessungsgrenze berücksichtigt.

Gutverdiener, deren Gehalt genau zwischen 3712,50 EUR und 3750 EUR im Monat liegt, trifft es etwas weniger. Sie profitieren davon, dass im nächsten Jahr die sogenannte Beitragsbemessungsgrenze (BBG) sinkt. Das ist die aktuelle maximale Gehaltshöhe, bis zu der

”Allianz BranchenLösungen leben”

Strategische Konzepte für Wirtschaftszweige



Norbert Dierichsweiler,
Leiter Maklervertrieb Köln,
Allianz Lebensversicherungs-AG

Wir bieten Unternehmen und Verbänden jeder Größe branchengerechte, maßgeschneiderte Lösungen für die betriebliche Altersversorgung. Ob individuelle Konzepte oder umfassende Servicepakete – die Allianz ist als führender Versicherer in der Altersvorsorge immer ein starker und kompetenter Partner.



Vorsorgekonzepte: individuell und branchenspezifisch

Jede Branche hat spezielle Anforderungen und Bedürfnisse. Deshalb bietet die Allianz mit Branchenlösungen leben sowohl Unternehmen als auch Verbänden Konzepte, die speziell auf ihre Bedürfnisse abgestimmt sind. Abgedeckt wird dabei das gesamte Spektrum der arbeitnehmer- und arbeitgeberfinanzierten betrieblichen Altersversorgung und auch die ergänzende private Vorsorge, bis zur Einführung flexibler Zeitwertkonten. Arbeitgeber profitieren von unserer großen Produktvielfalt und unserem Know-how, auch in Bezug auf die neusten allgemeinen rechtlichen Rahmenbedingungen und aktuellen Tarifverträge zur Altersvorsorge.

Von der Idee bis zur fertigen Branchenlösung unterziehen die Allianz Experten vielversprechende Branchen einer Analyse, auch Impulse von außen, wie neue Tarifverträge zur Altersvorsorge und Versorgungslösungen mit Verbänden werden in die Betrachtung einbezogen.

Entsprechend der Attraktivität einer Branche werden Modulpakete geschnürt, die im Umfang variieren. Im Falle eines sehr umfangreichen Paketes aus mehreren Modulen kann dieses beispielsweise beinhalten: Informationen im Allianz Maklerportal, detaillierte Fachinformationen, Bereitstellung von Adressmaterial, interne Informationen, Gesprächsleitfäden, Informationen auf Internetpräsenz der Branche, Werbematerial, Broschüren, Antragsunterlagen.

Im Rahmen des Vertriebschwerpunkt 2010 „Gesundheitswesen“ wurden ambulante und (teil-)stationäre Einrichtungen als Subbranchen im Gesundheitswesen mit dem größten Potenzial identifiziert. Zwei Drittel der Arbeitnehmer verfügen in diesem Bereich noch über keine betriebliche Altersversorgung. Als Fokusgruppe wurden Private Träger ausgemacht, da hier meist die gesamte Palette der betrieblichen Altersvorsorge in Frage kommt und in der Regel keine Zusatzversorgung zu beachten ist. Abgestimmt auf diese Fokusgruppe wurde eine Branchenlösung in großem Umfang entwickelt.

Führend in der betrieblichen Altersversorgung

Die Allianz Lebensversicherungs-AG steht mit ihrer über 80-jährigen Erfahrung für Zuverlässigkeit und Vertrauen. Aktuell setzen ein Viertel aller Unternehmen in Deutschland in Sachen finanzielle Sicherheit im Ruhestand auf die Allianz. Denn bei uns können Sie sicher sein, dass wir zu unserem Versprechen stehen – auch in 30 oder 40 Jahren. Eine Tatsache, die für langfristig angelegte Leistungen wie die betriebliche Altersversorgung ausschlaggebend ist. Die Allianz ist Konsortialführer bei führenden Versorgungswerken (z. B. Metall-Rente, Klinikrente, etc.).

Sprechen Sie Ihren Maklerbetreuer an. Unsere bAV-Spezialisten führen eine eingehende Bedarfsanalyse durch und finden eine Lösung, von der alle profitieren. Maßgeschneiderte Branchenlösungen können auch Arbeitnehmer erwarten – egal, ob sie in einem Zweimannbetrieb oder einem Großunternehmen arbeiten. Dabei werden selbstverständlich auch die hohen Ansprüche von Geschäftsführern oder leitenden Angestellten berücksichtigt. Eben für jeden das Richtige. ✓

🌐 Weitere Informationen unter <https://business.allianz.de/>

Mit Durchblick zum Erfolg!



Thomas Wöstmann,
Senior-Regionalvertriebsdirektor,
Skandia Lebensversicherung AG

Sichern Sie sich jetzt klare Wettbewerbsvorteile

Der anhaltende Erfolg der im Sommer an den Markt gebrachten Skandia Investmentpolice zeigt, dass die besondere Kombination von Produktvorteilen ein echtes Verkaufsargument bietet. Die einzigartigen Vorteile liegen klar auf der Hand. Mit diesem Produkt kombinieren Sie für Ihre Kunden die Vorzüge eines Depots mit denen einer Police. Das Ergebnis kann sich wirklich sehen lassen: Die Transparenz und die Flexibilität eines Investmentdepots plus die Steuervorteile einer Fondspolice. Ob abgeltungssteuerfreie und kostenfreie Fondswechsel oder steuerlich attraktive Auszahlungsmöglichkeiten in der Verrentungsphase – mit dieser neuartigen fondsgebundenen Rentenversicherung stehen Ihre Kunden bestens da. Neben Einzelfonds können auch der Skandia Portfolio-Navigator und der Garantiefonds SEG 20XX angewählt werden. Alle Vorteile auf einen Klick gibt es hier: www.zum-durchblick.de – kompakt und mit Vorteilsrechner.

Überzeugend auf den ersten Blick

Zudem kann der Kunde nun auch in Sachen Service auf individuelle Maßstäbe setzen. Schließlich erwarten immer mehr Kunden neben Transparenz, Flexibilität und Steuervorteilen auch exklusive Serviceleistungen. Die Skandia Investmentpolice bietet durch die Partnerschaft mit dem Bankhaus Metzler die Möglichkeit, das Investment zu jedem Vertrag tagesaktuell mit Hilfe eines Online-Zugangs im Blick zu behalten. Und mit der Anwahl des Premium-Service bekommt der Kunde zusätzlich quartalsweise Investmentberichte zu seinem Versicherungsvertrag. Diese können Sie mit wenigen Klicks mit Ihrem Logo oder Ähnliches gestalten und dann automatisch in eine sichere Postbox des Kunden einstellen. Das alles hört sich nicht nur gut an, sondern lässt sich auch vorab testen.

Gute Karten in der Beratung

Ein deutliches Plus in der Kundenansprache bringen auch die speziell entwickelten Verkaufshilfen. Denn was man leicht(er) erklären kann, kommt immer besser an. Und mit zwei Karten, Ausfüllhilfe und Beispielrechnungen, lassen Sie jetzt Zahlen sprechen. Dabei können



Sie auch spielerisch mit einem ganz klaren Ansatz umgehen: Transparenz erlebbar machen. Denn so erklärt sich Ihrem Kunden der (finanzielle) Vorteil auf einen Blick. So sparen Sie Worte und Zeit. Denn nichts überzeugt mehr als das, was man in den eigenen Händen halten kann.

Sie sind jetzt so richtig auf den Geschmack gekommen und wollen die Verkaufshilfen selbst in der Praxis testen? Dann sprechen Sie Thomas Wöstmann direkt an – er verrät Ihnen auch interessante Details zum laufenden Wettbewerb. Als Hauptgewinn winkt ein attraktives 32-GB-iPad mit Wi-Fi + 3G. Weitere Details dazu können Sie unserer Anzeige in diesem Heft auf S. 41 entnehmen. Viel Erfolg! ✓

Thomas Wöstmann
0175/5748025
twoestmann@skandia.de

[pma:] erhält erneut Bestnote



Lambert Stegemann,
Geschäftsführer, [pma:]

Ein Spitzenplatz zu erreichen, stellt sich schon als äußerst schwierig dar. Ein herausragendes Ergebnis jedoch nochmals zu bestätigen, ist meistens noch aufwendiger. Umso mehr freut sich [pma:] über das großartige Ergebnis des Folgeratings der Assekurata Solutions GmbH. [pma:] ist zum zweiten Mal hintereinander mit der Bestnote „Exzellent“ ausgezeichnet worden. Somit zeigt sich abermals: Wer mit [pma:] kooperiert, arbeitet mit einem Partner auf exzellentem Niveau.

Wie im Jahr zuvor wurde auch diesmal das gesamte [pma:] Team durch die Kölner Rater auf Trab gehalten. Die Analysten untersuchten das Unternehmen auf Herz und Nieren, Fragenkataloge mussten beantwortet, Abläufe erklärt, Prozesse erläutert werden u.v.m. In einzelnen Schritten wurden Kriterien wie Leistungsmanagement, Leistungsangebot, interne Prozesssteuerung, Dokumentation, Datensicherheit, Verhältnis von Preis zu Leistung, Maklerzufriedenheit, Maklerbindung sowie die Solidität analysiert und bewertet.

Im Ergebnis wurden zur Freude aller die Teilbereiche Maklerorientierung, Maklerzufriedenheit und Solidität bei [pma:] abermals für herausragend befunden. Die Maklerzufriedenheit wurde mit „sehr gut“ bewertet während die Bereiche Maklerorientierung sowie Solidität als „exzellent“ ausgezeichnet wurden. Keine Frage, das [pma:] Team ist sehr stolz darauf, dass es das hervorragende Ergebnis aus dem letzten Jahr wieder bestätigen konnte. Das zeigt, dass [pma:] mit seinem Konzept des Qualitätspools mit persönlichem Support auf dem richtigen Weg ist.

Besonderes Lob erhielten dabei die [pma:] Maßnahmen zur Sicherung der hohen Servicequalität. Hier lobten die Prüfer den Ausbau des Informationssystems und das damit verbundene deutlich erweiterte Informationsangebot zu Produkten und Produktgebern. Insgesamt wurde [pma:] bescheinigt, seinen Partnern



ein umfassendes und komfortables Informations- und Verwaltungssystem anzubieten. Durch die Kooperation mit einem bankenzertifiziertem Rechenzentrum wird ein hohes Maß an Datensicherheit gewährt, welches dem Partner zugute kommt. Zudem wurden die Anfang des Jahres neu eingeführten Sonderkonzepte für den privaten und gewerblichen Sachversicherungsbereich anerkennend erwähnt.

Wie bereits auf der Jahresauftaktveranstaltung im Januar angekündigt, hat [pma:] seine Marketingunterstützung im Jahr 2010 massiv ausgeweitet und wird daran auch weiterhin festhalten. Daher war es nur konsequent, dass dieser Service sehr positiv durch Assekurata hervorgehoben wurde. Hierbei sei beispielhaft nur die Implementierung des nutzerfreundlichen Newslettersystems oder der PI-Letter zu nennen. Gerade letztgenanntes Marketinginstrument der [pma:] fand aufgrund seiner multimedialen modernen Bedeutung große Anerkennung bei den Prüfern.

FAZIT – Auch in diesem Jahr ist [pma:] wieder einer der wenigen Pools, die sich dem Ratingverfahren des Kölner Analysehauses Assekurata gestellt haben. [pma:] hat abermals mit der Bestnote „Exzellent“ abgeschlossen. In diese Richtung soll es auch in Zukunft weitergehen. Wie schon im vergangenen Jahr sieht [pma:] dieses hervorragende Ergebnis als Ansporn, sich weiter zu verbessern. ✓

Dienstunfähigkeits-Klausel ohne Mehrbeitrag

Thomas Potthoff,
Subdirektor,
Nürnberger Versicherungsgruppe



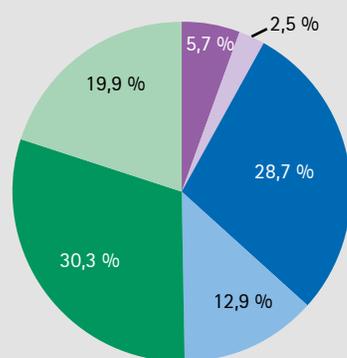
Von 4,5 Mio. öffentlich Bediensteten sind ca. 1,9 Mio. Beamte bei Bund, Ländern und Kommunen. Derzeit scheidet ein erheblicher Teil der Beamtinnen und Beamten aus Krankheitsgründen vorzeitig aus dem aktiven Berufsleben aus. Bei dauernder Dienstunfähigkeit (DU) bekommen Beamte lebenslang ein Ruhegehalt, wenn sie eine Wartezeit von fünf Jahren erfüllt haben. Die Ansprüche errechnen sich aus Dienstbezügen und Dienstzeit. Das Ruhegehalt beträgt bisher für jedes Jahr ruhegehaltsfähiger Dienstzeit 1,875 Prozent der ruhegehaltsfähigen Dienstbezüge. Im Höchstfall wird nach 40 Jahren ein Ruhegehaltsanspruch von 75 Prozent erreicht. Als Grundsicherung wird eine amtsunabhängige und amtsbezogene Mindestversorgung gezahlt.

Eine Reihe von Reformen im Beamtenrecht hat die Versorgungssituation bei Dienstunfähigkeit erheblich verschlechtert. Folgendes wirkt sich besonders stark aus:

1. Die Versorgung errechnet sich nur noch aus der tatsächlich erreichten Stufe (früher aus der Enddienstaltersstufe).
2. Ausbildungszeiten an Fach- und Hochschulen werden nur noch bis zu drei Jahren anerkannt.
3. Ein Versorgungsabschlag von bis zu 10,8 Prozent des Ruhegehalts wird eingerechnet.
4. Bei jeder Besoldungserhöhung sinkt der jährliche Steigerungssatz sukzessive auf 1,79375 Prozent.
5. Der Höchstversorgungssatz wird von 75 Prozent auf 71,75 Prozent reduziert.

Die Nürnberger mit ihren erstklassigen Bedingungen schützt Beamte vor finanziellen Schwierigkeiten. So ist beispielsweise eine Einkommensminderung von 20 Prozent oder mehr gegenüber dem Bruttoeinkommen im zuletzt ausgeübten Beruf gemäß § 2 unserer BU- und DU-Bedingungen unzumutbar. Bei der Nürnberger bekommen Beamte die DU-Klausel ohne Mehrbeitrag! ✓

Gründe für die Pensionierung



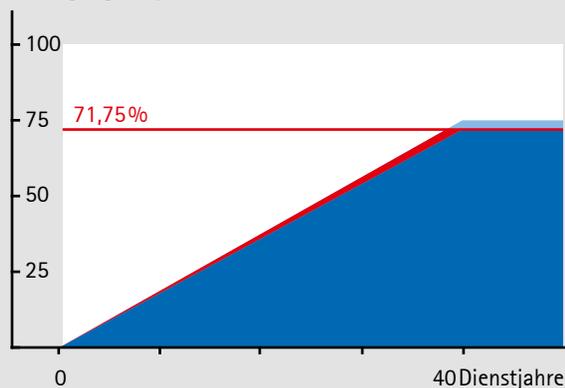
- Dienstunfähigkeit
- Besondere Altersgrenze
- Regelaltersgrenze 65
- Antrag ab 63
- Vorruhestandsregelung
- Sonstige Gründe

(Quelle: Statistisches Bundesamt 2005)

Absenkung des Versorgungsniveaus

Das Versorgungsniveau wird von 75 % auf 71,75 % abgesenkt (Versorgungsänderungsgesetz 2001).

Versorgungsanspruch in %



- Versorgung bei 71,75 %
- Versorgung bei 75 %
- Zusätzliche Versorgungslücke bei DU
- Lücke

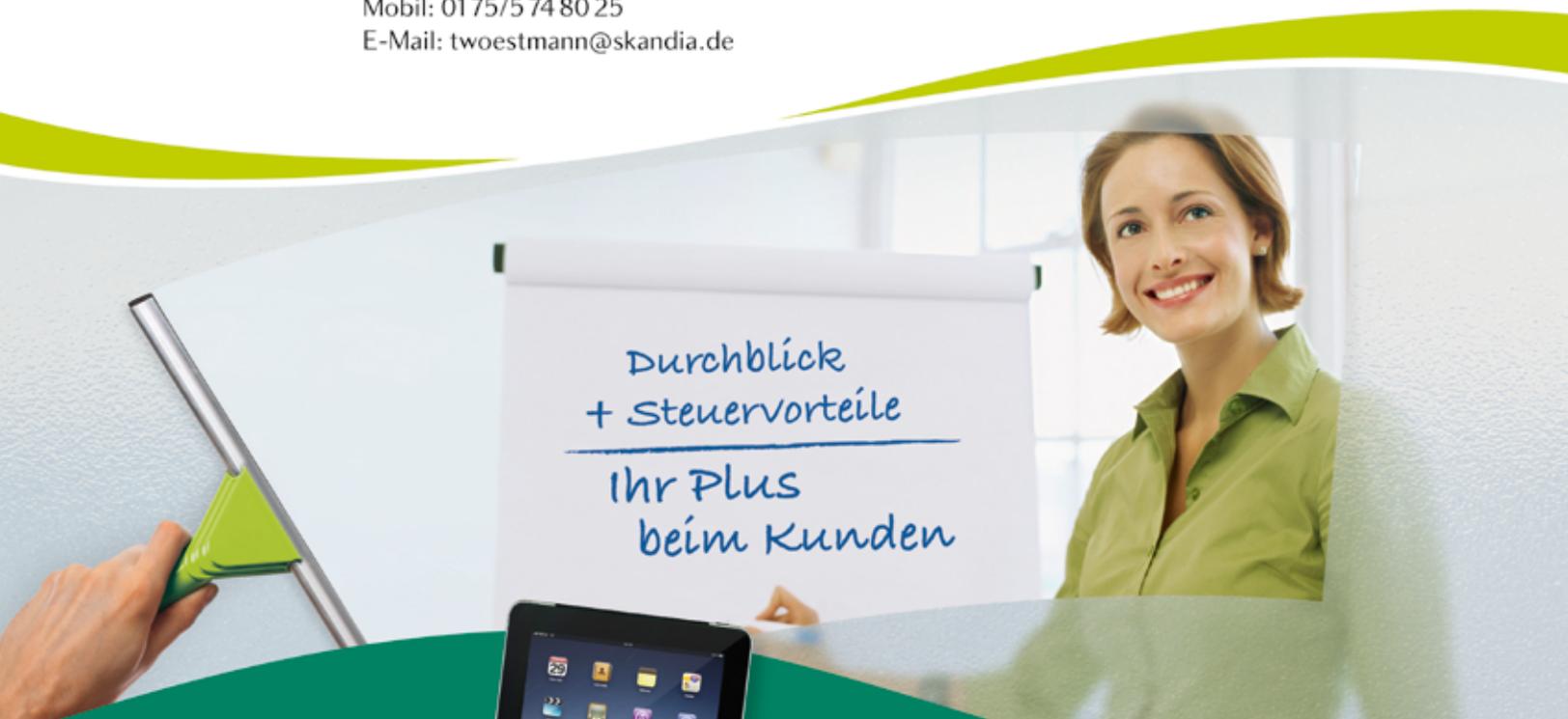
Nutzen Sie jetzt einzigartige Wettbewerbsvorteile!

Die Skandia Investmentpolice macht Vorsorge transparenter und Beratung einfacher

Ihre Chance – unser Wettbewerb:

- Das zählt** Die höchste Gesamtbeitragssumme aller bis zum 31.12.2010 eingereichten und eingelösten Anträge der Skandia Investmentpolice pro [pma:]-Vertriebspartner, Registrierung bei Thomas Wöstmann, Skandia Senior Regionalvertriebsdirektor
- Das hilft** Setzen Sie auf aktive Verkaufsunterstützung – siehe Beitrag auf S. 38 in diesem Heft und www.zum-durchblick.de
- Das gibt's** Der Gewinn, ein hochmodernes iPad, wird überreicht auf der [pma:]-Jahresauftaktveranstaltung am 28.01.2011

Kontakt: Thomas Wöstmann
Mobil: 01 75/5 74 80 25
E-Mail: twoestmann@skandia.de



Durchblick
+ Steuervorteile

Ihr Plus
beim Kunden

Mitmachen
und gewinnen:
iPad mit 32 GB!

Quelle: www.3gstore.de



Essen wie Gott in Deut

Sich mal was gönnen. Wer kennt es nicht, dieses Lebensmotto. Viel zu selten nehmen sich Menschen einmal die Zeit, in Ruhe eine kulinarische Köstlichkeit zu genießen. Und wenn doch, dann ist man meist mit der richtigen Auswahl überfragt. Die [partner:] Redaktion war auf der Suche nach einigen lohnenswerten Lokalitäten in der Pfalz.



Restaurant Admiral

An den Hängen des Pfälzer Waldes bei Weisenheim liegt das schicke Anwesen „Restaurant Admiral“, welches seit 1998 durch die Familie Hundt-Rupprecht liebevoll geführt wird. Das geschichtsträchtige Jagdschlösschen bietet dabei ein Hort der Ruhe und Gastlichkeit für gehobene Ansprüche. Freuen Sie sich auf kulinarische Köstlichkeiten, ausgefallene Menüs aus frischen, jahreszeitlichen Produkten und erlesene Weinen.

 www.restaurant-admiral.de



Romantik Hotel Landschloss Fasanerie

Mitten im Grünen ist das Landschloss Fasanerie in Zweibrücken ein Ort zum Kräfte tanken. Der 40 ha große herzogliche Park Fasanerie mit Wildrosengarten, barockem Gartendenkmal Tschifflick, Landschaftsgarten und Burgruine ist ganz der Erholung und Entspannung gewidmet. Abgerundet wird das Angebot durch drei unterschiedliche, vielfach ausgezeichnete Restaurants. Bei Kreationen à la française und erlesenen Weinen kommen größte Gaumenfreuden im Französischen Gourmetrestaurant Tschifflick auf. Würzige Würste und feiner Flammkuchen bei leckeren Getränken erwarten Sie im Landhaus, während Ihnen in der Orangerie ein mediterranes Wintergartenrestaurant kulinarische Köstlichkeiten bietet.

 www.landschloss-fasanerie.de



schland



Luther Hotel & Restaurant

Das Hotel & Restaurant Luther, im romantischen Freinsheim gelegen, besticht durch die gelungene Synthese aus individuellem Flair, moderner, heller Einrichtung, geschichtsträchtiger Kulisse, schöner ländlicher Umgebung und günstiger Verkehrsanbindung. Dieter Luther arrangiert mit jahreszeitorientierten Kompositionen aus frischen Produkten und Spitzenweinen vollkommene Gaumenfreuden und hat so schon viele neue Akzente gesetzt und eine Vielzahl von Preisen gewonnen.

www.luther-freinsheim.de



Restaurant und Hotel Salischer Hof

Köstliche Ideen in stilvollem Ambiente: Der Salische Hof in Schifferstadt. In einer Kombination von denkmalgeschütztem Gemäuer aus dem Jahr 1733 und moderner Architektur herrscht leichtes, mediterranes Flair. Im geschmackvoll eingerichteten Restaurant,

den vier Konferenzräumen und 24 neu renovierten Gästezimmern schätzen die Gäste neben einer hervorragenden Küche und einem perfekt aufmerksamen Service die herzliche Gastfreundschaft von Carina und Karsten Möller und ihrem Team.

www.salischer-hof.de



Matthias Rasche,
Teamleiter HUKR/Sach, [pma:]



Rückblick auf das erste Jahr [pma:privat]

Seit Januar 2010 bereichert die Produktlinie [pma:privat] die Angebotspalette im privaten Sachversicherungsbereich. Diese Produktlinie bietet Versicherungsschutz für alle wichtigen Bereiche in diesem Segment. Nach einem Jahr gilt es nun ein erstes Resümee zu ziehen.

Welches Produkt würden Sie mir empfehlen?

Die Antwort auf diese oft gestellte Frage fällt uns immer sehr schwer. Die Angebotsvielfalt im privaten Sachversicherungsbereich hat mittlerweile ein Ausmaß angenommen, das dem Makler kaum noch einen Überblick ermöglicht. Sicher, Vergleichsprogramme, wie die des Hamburger Vergleichs- und Analysehauses Softfair, die anhand der Vorgabe von gewünschten Leistungsmerkmalen das richtige Produkt für den Kunden ermitteln, bieten hier eine gute Hilfe. Jedoch sagt der reine Produktvergleich noch nichts über die Qualität der gebotenen Serviceleistungen (z.B. Dokumentierungszeit oder Schadenbearbeitung) aus. Zudem ist eine Vergleichssoftware immer als Vertriebsunterstützung zu sehen und ersetzt keinesfalls den vorherigen hohen Beratungsaufwand, um das passende Produkt bedarfsorientiert für den Kunden zu ermitteln.

Warum ein eigenes [pma:] Produkt?

Die Nachfrage nach einem Rundum-Sorglos-Produkt wurde unter den

[pma:] Partnern in der Vergangenheit immer größer. Dieses Produkt sollte keine Lücken im Versicherungsschutz haben, verbrieft gute Serviceleistungen beinhalten und eine marktgängige Prämiengestaltung aufweisen. Die Suche nach einer Versicherungsgesellschaft, welche die genannten Merkmale abbilden kann, blieb erfolglos. Aus diesem Grund war es nur konsequent, dass [pma:] in Zusammenarbeit mit dem Dienstleister germanBroker.net die Produktlinie [pma:privat] entwickelt hat. Eine Produktlinie, welche auf Basis der Wünsche der Partner erstellt wurde.

Wie wurde das Produkt von den Partnern angenommen?

Seit Ausrollen des [pma:privat] haben mittlerweile wir einen Bestand von fast 2.000 Verträgen. Die Entwicklung der Antragsstückzahlen nahm nach Hereinnahme auf die Vergleichsplattform Softfair explosionsartig zu. Besonders starker Nachfrage erfreuen sich die Sparten PHV, die Hausratversicherung und die Gebäudeversicherung. Mehr als 60 Prozent entscheiden sich für einen Abschluss der Exklusiv-Deckung.

Hält [pma:privat] die versprochene Servicequalität?

Bei der Vorstellung der Produktlinie hat [pma:] seinen Partnern einiges hinsichtlich der Servicequalität versprochen. So sollte spätestens am Tag nach Antragseinreichung eine

Versicherungsbestätigung vorliegen. Dieses Versprechen wurde eingehalten. Auch die Schadenbearbeitung erfolgt schnell und reibungslos. Die stetigen Rückmeldungen unserer Partner zeigen absolute Zufriedenheit mit dem gebotenen Service.

Was wird sich 2011 an [pma:privat] ändern?

Ab Anfang 2011 wird sich einiges tun. Um die Angebotspalette in [pma:privat] zu erweitern, werden wir die Sparte Unfallversicherung integrieren. Die Gothaer, die schon heute unser Premiumpartner im Bereich Unfallversicherung ist, wird dann Risikoträger des [pma:privat] in diesem Bereich – und dies mit deutlich erweitertem Versicherungsschutz. Zudem wird es noch weitere Verbesserungen geben, die wir unseren Partnern im Ergebnis unserer ersten Produktinnovation darstellen werden.

FAZIT_ Das von den [pma:] Partnern gewünschte Rundum-Sorglos-Produkt im privaten Sachversicherungsbereich namens [pma:privat] wird gut angenommen. Infolgedessen wird die Produktlinie entsprechend erweitert bzw. weiter entwickelt. Durch die in jedem [pma:privat] Produkt mitversicherte Innovationsklausel werden sich die Bedingungsverbesserungen natürlich auch auf die Bestandverträge auswirken. ✓

Staatlich gefördert, sicher und renditestark

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

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.



[pma:] Jahresauftakttagung 2011

Top-Referenten und top-aktuelle Themen



Lambert Stegemann,
Geschäftsführer, [pma:]

Am 28. Januar 2011 ist es wieder soweit. Die nächste Jahresauftaktveranstaltung steht vor der Tür und wir möchten Sie alle hiermit herzlich einladen. Genießen Sie einen unvergesslichen Tag und zwei Top-Referenten, die zu top-aktuellen Themen referieren werden.

Nach dem Start um 10:00 Uhr und einer kurzen Begrüßung geht es direkt los. Freuen Sie sich mit uns auf Dr. Gunther Tiersch, der in seinem Vortrag auf den Klimawandel und die damit entstehenden neuen Herausforderungen eingeht. Ein brisantes Thema, das uns alle angeht und bestimmt zum Nachdenken im Umgang mit den Ressourcen unserer Erde anregt. Herr Dr. Tiersch ist Chef-Meteorologe des ZDF, Sie werden ihn aus vielen Nachrichtensendungen wie dem heutejournal kennen.

Aufgrund der guten Erfahrungen bzw. positiven Rückmeldungen halten wir grundsätzlich am Format der vorherigen Veranstaltung fest. Konkret heißt dies, dass wir Ihnen nach dem ersten Vortrag vier Stunden die Möglichkeit schenken, sich mit Kollegen, Mitarbeitern und [pma:] Produktpartnern auszutauschen. Fast 50 Gesellschaften stehen für Ihre Fragen zur Verfügung und stellen Ihnen gerne die neuesten Produktlinien vor.

Nutzen Sie die Zeit, bevor wir uns dann alle um 15:30 Uhr wieder gemeinsam im großen Saal des Congress Centrum treffen. Dann werden Jörg Matheis und ich die neuesten Entwicklungen bei [pma:] vorstellen, Ihnen das Geschäftsergebnis 2010 präsentieren und, wie jedes Jahr, die erfolgreichsten Partnerinnen und Partner der [pma:] auszeichnen. Stockholm ist gebucht, seien Sie gespannt, wie das Ziel für das Incentive 2011 heißt.

Nach einer kurzen Kaffeepause geht es dann wieder weiter im großen Congress Saal. Ein zweiter, überaus



prominenter Referent wird Sie an die Grenzen Ihrer Belastbarkeit bringen. „No limits – Wie schaffe ich mein Ziel“ so der Titel des Vortrags. Wer wäre prädestinierter für so einen Vortrag als Joey Kelly? Bekannt durch seine einzigartigen körperlichen wie psychischen Leistungen sowie seine vielzähligen Fernsehauftritte, wird uns Joey Kelly verraten, wie man an seine Grenzen und darüber hinaus gehen kann.

Dann ist Erholung angesagt. Aber nur kurz, denn um 19:30 Uhr treffen wir uns alle im Congress Centrum wieder. Allerdings im legeren Outfit und mit unbändiger Feierlaune. Nach einem guten Essen heißt es nämlich ab 21:30 Uhr Partytime. Die Band Maraton freut sich, mit uns nun zum dritten Mal in Folge das Congress Centrum zum Beben zu bringen. Mit dieser Band ist tolle Stimmung garantiert.

Natürlich werden wir auch wieder die ganz Fleißigen belohnen. Also nicht nur die Teilnahme, sondern auch der Besuch der einzelnen Stände lohnt sich. Das gesamte Team der [pma:] und alle Aussteller freuen sich auf Sie. Seien Sie dabei und melden Sie sich direkt über unser neues Shop-System an.

FAZIT – Kurz und knapp: [pma:] freut sich, Sie am 28. Januar 2011 zur [pma:] Jahresauftakttagung 2011 nach Münster ins Congress Centrum der Halle Münsterland einladen zu dürfen. Kommen Sie und nutzen Sie unsere jährliche Veranstaltung der Extraklasse. Es lohnt sich! ✓

Corinna D., 36. Sie hat gerade ihren Job gekündigt. Erst mal Kopf frei machen, Urlaub mit dem Motorrad. Danach geht es schon irgendwie weiter.

Kein Kunde ist wie der andere

Deshalb: Zielgenau anbieten!

Mit dem neuen BU-Konzept der Continentale holen Sie Ihren Kunden da ab, wo er steht:

- mit seinem persönlichen Berufsprofil
 - und bis zu 30% günstigeren Beiträgen,
- mit der Option auf Sofortkapital
 - einer Starthilfe als Einmalzahlung zur BU-Rente,
- mit den besten Bedingungen, die wir je hatten.

Näher am Kunden – näher am Erfolg:

Die neue BU *Premium*

Weitere Informationen unter:

www.contactm.de/zielgenau





Innovationen für
den deutschen Markt

10 Jahre Canada Life in Deutschland



Bernhard Rapp,
Direktor Marketing und
Produktmanagement,
Canada Life

Bernhard Rapp ist Direktor Marketing und Produktmanagement bei Canada Life und entwickelt und betreut seit dem Jahr 2003 die Produktpalette. [pma:] sprach mit Bernhard Rapp über das in zehn Jahren geschaffene Produktprofil und die jüngsten Neuerungen in der Struktur der Tarife.

[pma:] Canada Life startete im Jahr 2000 auf dem deutschen Markt. Mit welchem Ansatz sind Sie auf die deutschen Kunden zugegangen und wie war die Resonanz darauf?

Rapp: Der deutsche Versicherungsmarkt ist dicht besetzt, es hätte also nichts gebracht, bestehende Produktangebote lediglich zu imitieren. Deshalb haben wir uns von Anfang an überlegt, wie wir die hierzulande schon erhältlichen Produkte sinnvoll ergänzen können. Wir wollten Neues bieten und als innovative und attraktive Alternative wahrgenommen werden. Und das ist uns auch gelungen: Schon direkt nach unserem Start im Jahr 2000 erhielten wir den Capital-Produktinnovationspreis für die Grundfähigkeitsversicherung, unser erstes Risikoschutzprodukt. Und auch heute belegen wir in allen Segmenten, in denen wir vertreten sind, Top-Positionen.

[pma:] Wo liegen denn die Unterschiede zwischen der Grundfähigkeitsversicherung und anderen gängigen Lösungen zur Absicherung der Arbeitskraft?

Rapp: Der Kunde kann sich dagegen absichern, dass er durch einen Unfall oder eine Krankheit grundlegende Fähigkeiten wie Gehen oder Sehen verliert. Das Prinzip ist verständlich und transparent. Geleistet wird eine monatliche Rente, die nicht daran gekoppelt ist, ob der Betroffene noch in der Lage ist, zu arbeiten – ein wesentlicher Unterschied zur Berufsunfähigkeitsversicherung. Dies macht die Lösung für breite Kundenschichten interessant. Auch für Menschen, die nur selten, nur sehr teuren oder gar keinen Berufsunfähigkeitsschutz bekommen können.

[pma:] Auch im Segment Dread Disease ist Canada Life mit einem Produkt vertreten. Wie kommt das Konzept bei deutschen Kunden an?

Rapp: Wir sind sehr zufrieden. Die Dread Disease-Versicherung ist noch vergleichsweise jung auf dem deutschen Markt. Die Policen schützen vor den finanziellen Folgen gravierender Krankheiten. So leistet unsere Schwere Krankheiten Vorsorge zum Beispiel im Versicherungsfall bei Eintritt einer von 41 vertraglich definierten Erkrankungen eine vertraglich festgelegte Einmalzahlung, oft in sechsstelliger Höhe. Versichert sind verschiedene Krebsleiden, Schlaganfall oder Herzinfarkt. Auch hier spielt es für die Leistung keine Rolle, ob der Betroffene später wieder arbeiten kann. Sie kann völlig frei verwendet werden. Etwa falls für die Genesung eine Berufspause notwendig wird, oder aber für Umbaumaßnahmen oder spezielle Pflegebetreuung. Wir haben die Schwere Krankheiten Vorsorge im

Jahr 2002 auf den Markt gebracht und stellen fest: Als Alternative bzw. Ergänzung zu Berufsunfähigkeits- und Erwerbsunfähigkeitslösungen kommt das Konzept bei immer mehr Kunden an. Mit über 80.000 Policen im Bestand ist Canada Life mit der Schwere Krankheiten Vorsorge Marktführer.

[pma:] Als angelsächsischer Versicherer empfehlen Sie Altersvorsorge mit Aktien wie Ihre Unitised-With-Profits-Versicherungen. Wie wurden diese hierzulande angenommen – in Zeiten volatiler Märkte?

Rapp: Sehr positiv. Die Unitised-With-Profits sind ein Schwerpunkt unserer Produktpalette und in allen drei Schichten der Altersvorsorge erhältlich. Der Clou ist ihre Kombination von Renditechance und Garantien, die von Anfang an das Sicherheitsbedürfnis deutscher Kunden berücksichtigte – lange, bevor viele andere sich mit dem Thema beschäftigten. Kern ihres mehrstufigen Sicherheitsnetzes ist ein Glättungsverfahren, das langfristig für gleichmäßiges Wachstum des individuellen Vertragsguthabens sorgt. Es hat sich mit einem geglätteten Wertzuwachs in Höhe von durchschnittlich 4,1 Prozent p.a. seit Ende 2000 schon bewährt. Der aktuelle geglättete Wertzuwachs beträgt 2,5 Prozent.

“

Der Clou ist ihre Kombination von Renditechance und Garantien, die von Anfang an das Sicherheitsbedürfnis deutscher Kunden berücksichtigte – lange, bevor viele andere sich mit dem Thema beschäftigten.

[pma:] In 2009 hat Canada Life eine Variable Annuity-Versicherung eingeführt. Wie funktioniert das Produkt?

Rapp: Uns ging es zunächst darum, ein Angebot speziell für die Auszahlungsphase des Kunden zu entwickeln, denn hier gibt es noch riesigen Bedarf. Schuld ist die Altersstruktur der Bevölkerung: Die Kunden werden immer älter und müssen sich zunehmend darüber Gedanken machen, wie sie Gelder aus auslaufenden Lebensversicherungen oder Erbschaften wieder anlegen können. Bei dieser Entscheidung sind vor allem drei Eigenschaften von Bedeutung: Wie kann ich eine größere Summe sicher, flexibel und gewinnbringend wieder anlegen? Und das sind die Kerneigenschaften der Garantie Investment Rente, die wir als sofort beginnende oder als aufgeschobene Rente im Programm haben. Die Versicherten bleiben auch nach Rentenbeginn in Fonds investiert und können dadurch noch in der Rentenbezugsphase an den Chancen der Wertpapiermärkte teilhaben. Und hohe lebenslange Garantien sorgen für Sicherheit.

[pma:] Sie stellten ihre Variable Annuity-Versicherung zu einem Zeitpunkt vor, als andere Versicherer damit vom Markt gegangen sind. Was war die Motivation?

Rapp: Der Zeitpunkt war aus unserer Sicht absolut richtig. Wir haben die Finanzmärkte beobachtet und wussten, wie wir mit den Risiken umzugehen hatten. Heute, ein Jahr nach der Einführung, hat sich die Garantie Investment Rente bereits für die Versicherten bezahlt gemacht. Durch die außerordentlich positive Entwicklung der Finanzmärkte haben sich die Renten der Kunden um bis zu 23 Prozent erhöht. Die neuen Renten sind lebenslang garantiert und können nur weiter steigen, aber nicht fallen.

[pma:] Gerade haben Sie die Überarbeitung der Rentenprodukte abgeschlossen. Was hat sich geändert?

Rapp: Wir wollten die Dinge einfacher machen. Alle Rententariife haben jetzt eine einheitliche Struktur, egal, ob es um das Bedingungsmerk oder die Preiskalkulation geht. Alle aufgeschobenen Altersvorsorge-Versicherungen wurden angepasst, also GENERATION private, GENERATION business und GENERATION basic plus sowie der flexible Rentenplan plus.

RATION business und GENERATION basic plus sowie der flexible Rentenplan plus.

[pma:] Wie spürt das der Vermittler?

Rapp: Damit machen wir dem Vermittler das Leben leichter. Anstatt sich in verschiedenen Berechnungsgrundlagen auskennen zu müssen, kann er jetzt bei allen Rentenversicherungen auf eine einheitliche Kalkulation zurückgreifen. Aber die Produkte und ihre bisherige Positionierung bleiben erhalten. Wir sind nach wie vor in allen drei Schichten der Altersvorsorge unterwegs.

[pma:] Ist das auch eine Verbesserung für den Kunden?

Rapp: Auch für ihn machen sich die Veränderungen positiv bemerkbar. Über genutzte Synergien – zum Beispiel in unserer Verwaltung – können wir Kosten optimieren und dem Kunden eine höhere Ablaufleistung anbieten. Das entsprechend höhere Rentenvermögen ist für die Kunden natürlich ein wichtiges Argument, wenn es darum geht, in ausreichender Menge den Lebensstandard im Alter abzusichern. Wir bleiben mit den Änderungen also voll und ganz der bisherigen Ausrichtung treu. ✓

[pma:panorama]

100%

W

Advent, Advent ..

Die [partner:] Redaktion hat sich auf dem Markt der Weihnachtsmärkte orientiert und für jede Himmelsrichtung einen besonders beliebten Traditionswihnachtsmarkt herausgesucht. Als

Anregung für einen winterlichen Bummel mit Familie, Freunden, Kollegen oder Kunden finden Sie hier kurze Beschreibungen der Weihnachtsmärkte in Erfurt, Aachen, Augsburg und Münster.



Erfurt

Erfurts Weihnachtsmarkt liegt mitten im Herzen der Altstadt, mit einem der am besten erhaltenen mittelalterlichen Stadtkerne Deutschlands. Im Mittelpunkt stehen, vor der prächtigen Kulisse von Dom und St. Severikirche, die festlich beleuchtete Weihnachtstanne und die Krippe mit 14 handgeschnitzten, fast lebensgroßen Holzfiguren.

 www.erfurter-weihnachtsmarkt.eu



Aachen

Einer der größten Weihnachtsmärkte Deutschlands erstrahlt ganz im Westen der Republik: Über 1,5 Mio. Besucher zieht es jedes Jahr nach Aachen. Auf dem Marktplatz findet man bei über 100 Händlern, Handwerkern, Künstlern und Gastronomen alles was das (Kinder-)Herz begehrt. Außerdem sorgt jeden Abend ab 18:00 Uhr ein Chor oder ein anderer Musikverein für die richtige musikalische Untermalung des weihnachtlichen Ambiente.

 www.aachen.de

Weihnachten

Münster ▶

In der Vorweihnachtszeit laden gleich fünf kleinere Weihnachtsmärkte in Münsters Altstadt zum vorweihnachtlichen Bummel ein. Der größte von ihnen liegt im Rathausinnenhof unter einer romantischen Lichterkette. Charakteristisch für den Markt an der Lamberti-Kirche ist die fast 20 Meter hohe Lichtertanne und die kleinen blauen Spitzdachbuden, die man in jedem Jahr auf dem Kirchvorplatz findet. Auch ein Abstecher auf den Markt rund um das münsteraner Denkmal Kiepenkerl lohnt sich: Hier warten urige Buden mit vielen westfälischen Spezialitäten auf hungrige Besucher.

 www.muenster.de/stadt/tourismus/weihnachtsmarkt.html



Augsburg

Den Augsburger Christkindlesmarkt gibt es schon seit über 500 Jahren und er gehört damit zu den traditionsreichsten Weihnachtsmärkten Deutschlands. Vor der imposanten Kulisse des weltberühmten Renaissance-Rathauses gibt es unter anderem viel Handgemachtes zu bestaunen und vielleicht das ein oder andere Stück sogar mitzunehmen.

 www.augsburg-tourismus.de



Rendite, Sicherheit und Flexibilität

Neue Generation der Altersvorsorge bei der Gothaer



Thomas Ramscheid,
Key Account Manager,
Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Wieviel Geld habe ich im Alter? Eine Frage, die immer mehr Menschen beschäftigt. Rente mit 67, Rente mit 70, Einheitsrente – niemand kann vorhersehen, was passiert. Dazu kommen Unwägbarkeiten in der persönlichen Biografie. Wer weiß denn schon mit 20, was mit 70 ist? Klar ist: Wer seinen Lebensstandard im Alter halten möchte, muss mit privater Vorsorge zusätzliche Renten ansparen. Das Ziel ist eindeutig: Hohe Rendite, große Sicherheit und Flexibilität sind gefragt.

Im Zuge der Finanzmarktkrise ist die Sicherheit der klassischen Lebensversicherungsprodukte wieder mehr in den Fokus geraten, trotzdem wollen die Menschen stärker an den Ertragschancen des Aktienmarktes beteiligt werden. Hierzu wurden in jüngster Zeit innovative Garantiemodelle entwickelt, von denen die dynamischen Hybridprodukte besonders erfolgversprechend sind. Diese schichten je nach Entwicklung der Kapitalmärkte – dynamisch – zwischen dem sicheren konventionellen Deckungsstock mit Mindestverzinsung, einem Garantiefonds und renditestarken Investmentfonds hin und her. So ist die Sicherheit gewährleistet ohne dabei auf die Renditechancen einer fondsgebundenen Lösung zu verzichten.

Gothaer VarioRent-ReFlex zeichnet sich zudem durch die automatische jährliche Renditensicherung aus: Hohe Kursstände werden gesichert, die garantierte Rente steigt. Übersteigt dieser Wert die anfänglich zugesagte Garantie, so wird die zugesagte Leistung auf den neuen Wert erhöht. Dies passiert bei Gothaer VarioRent-ReFlex automatisch, der Kunde muss sich um nichts kümmern.

Eine wesentliche Triebfeder bei der Gestaltung fondsgebundener Lösungen stellt die betriebliche Altersversorgung dar. Bei der Verwendung im Bereich von Direktversicherungen, Pensionskassen und Pensionsfonds haftet der Arbeitgeber im Zweifelsfall dafür, dass der

versicherte Mitarbeiter zum Rentenbeginn mindestens die Summe der eingezahlten Beiträge wieder zurück erhält. Verständlich, dass der Arbeitgeber dieses Risiko ungern selber tragen möchte und somit eine Nachfrage nach fondsgebundenen Produkten entstanden ist, die diese Garantie bereits beinhalten. Mit VarioRent-ReFlex bringt die Gothaer Lebensversicherung nun eine neue Dimension dynamischer Hybridprodukte auf den Markt, die es ermöglicht, diese Produkte als Rückdeckungsversicherung im Rahmen von Direktzusagen und vor allem auch in der kongruent rückgedeckten Unterstützungskasse einzusetzen.

VarioRent-ReFlex kann individuell an die jeweilige Lebenssituation angepasst werden. So gibt es die Möglichkeit der Kapitalentnahme oder einer Beitragspause. Eine Beitragsdynamik fängt Kaufkraftverluste auf, mit Ergänzungszahlungen kann die Altersrente auf das erforderliche Niveau gebracht werden. Bei Ablauf kann der Kunde zwischen Rente und einmaliger Auszahlung wählen. Der Rentenbeginn ist völlig flexibel: Dieser kann um bis zu 15 Jahre vorgezogen und bis zu 7 Jahre nach hinten verschoben werden. Zusätzlich werden die Angehörigen für den Todesfall mit abgesichert.

Das neue Gothaer Produkt bietet eine neue Generation der Altersvorsorge. Sie verbindet eine sichere garantierte Rente mit den Ertragschancen der Kapitalmärkte – und das bei größtmöglicher Flexibilität für die persönliche Lebensplanung. ✓

Angebote erhalten Sie bei:

-  Frau Sivari.
-  0221 / 308-34011
-  Buket_sivari@gothaer.de

Bei Fragen, Wünschen zu Web- und vor Ort-Schulungen oder sonstiger Unterstützung wenden Sie sich bitte an:

-  Thomas Ramscheid
- Key Account Manager
-  0177 / 246 75 64
-  thomas_ramscheid@gothaer.de



Zutaten für den Teig:

- 7 Eier
- 12 EL Mehl
- Salz, Muskat, Öl

Zutaten für die Füllung:

- 250 gr Hackfleisch
- 1 Zwiebel
- 3 EL saure Sahne
- 3 Eier
- Salz, Pfeffer
- Paniermehl
- 1 Ei
- Öl

Deftiges zur Weihnachtszeit: Pfälzer "Fleisch-Pannekuche"

Ein altes Sprichwort aus der Pfalz sagt: "Worscht macht Dorscht, un Dorscht macht hungrisch!" Da wird viel gefeiert und reichlich getrunken im Rieslingland und gut – meistens fleischlastig – gegessen. Gerade jetzt, zur glühweinreichen Weihnachtszeit, ist der Fleisch-Pfannkuchen daher sehr beliebt: schnell, einfach und seeehr lecker!

7 Eier werden mit Salz, Muskat und 12 EL Mehl zu einem glatten Teig verrührt. der dann noch 30 Minuten quellen muss. Danach backt man in einer Pfanne mit Pflanzenöl dünne Pfannkuchen aus.

Danach feine Würfel von einer Zwiebel glasig dünsten, bevor man 250gr Hackfleisch dazu gibt. Mit Salz und Pfeffer würzen und eine Mischung aus 3 EL saurer Sahne und 3 Eiern unterheben. Alles zusammen einige Minuten in der Pfanne dämpfen lassen.

Die abgekühlte Masse auf den Pfannkuchen verstreichen, diese einzeln zusammenrollen und in ca. 4 cm breite Stücke schneiden. Die Schnittflächen werden dann in ein mit etwas Salz aufgeschlagenes Ei getaucht, danach fest in Paniermehl gedrückt und auf beiden Seiten in heißem Öl knusprig angebraten.

Zum Pfälzer "Fleisch-Pannekuche" schmeckt ein frischer Feld- oder Endiviansalat.



Guten Appetit wünschen
Rosi de Vries und Dietmar Doktor



Weineempfehlungen

**Weingut Markus Schneider
Riesling 2008**

Alkohol: 12,2 % Vol.
Säure: 7,8 g/l
Restzucker: 3,6 g/l
Trinktemperatur: 8-11°C

Ein echter Allrounder ist der Basisriesling von Markus Schneider. Auf der einen Seite ist die klassische Rieslingfrucht mit seiner typischen Säure. Auf der anderen Seite sein runder und charmanter Charakter.

**Weingut Tina Pfaffmann
Grauer Burgunder**

Kabinett trocken
Alkohol: 12,5 % Vol.
Säure: 5,9 g/l
Restzucker: 6,8 g/l
Trinktemperatur: 8°C

Dichter, nussiger Grauer Burgunder. Ein Wein, der wahrgenommen werden möchte und dies auch im Glas durch seine unübertreffliche Nase widerspiegelt. Ein absoluter Renner im Hause Pfaffmann.



Zinssichere Eigenheimfinanzierung gefragt



Stephan Buschek,
Vorstand Alte Leipziger Bauspar AG

Finanzierungsmodelle, die den Kunden die derzeit sehr günstigen Zinsen über einen möglichst langen Zeitraum sichern, sind mehr denn

je gefragt. Zinssicherheit über die gesamte Laufzeit bis fast 30 Jahre verbinden unsere Zins-Garant-Modelle mit Direkttilgungsrechten auf die Darlehenssumme und der flexiblen Tilgung eines Bauspardarlehens. Eine Kombination, mit der Sie bei Baufinanzierungskunden punkten.

Wir erleben derzeit eine deutlich verstärkte Nachfrage nach unseren zinssicheren Finanzierungsmodellen. Nur wenige Kunden rechnen damit, für eine spätere Anschlussfinanzierung ähnlich günstige Konditionen wie derzeit zu erhalten. Die Sorge um einen drastischen Belastungssprung nach Ablauf der Zinsbindung lenkt den Blick auf die zinssichere Finanzierung.

Die klassische annuitätische Finanzierung mit einer geringen Anfangstilgung ist im Hinblick auf mögliche Zinserhöhungen nur noch bedingt empfehlenswert. Günstige monatliche Belastungen und Zinssicherheit über die gesamte Finanzierungsdauer kombiniert mit einem hohen Maß an Flexibilität sind die Vorteile unserer Zins-Garant-Modelle, eine Kombination aus endfälligem Darlehen unterlegt mit einem Bausparvertrag.

Wir haben unsere Zins-Garant-Modelle konsequent weiterentwickelt und den Kundenwünschen angepasst. Für eine Laufzeit von bis zu 28 Jahren garantieren Sie Ihren Kunden feste Zinsen und Planungssicherheit bis zur letzten Rate. Direkttilgungsmöglichkeiten auf das Vorausdarlehen eröffnen unseren Darlehensnehmern eine zusätzliche flexible Gestaltung bei der Laufzeit. Wird der Bausparvertrag stärker bespart als geplant, kann das Vorausdarlehen nach der halben Zinsbindung ohne Kosten durch den frühzeitig zugeteilten Bausparvertrag abgelöst werden. Mit Volltilgung des Darlehens durch den Bausparvertrag bei Zuteilung steht es dem

Kunden weiterhin frei, das Bauspardarlehen jederzeit mit Sondertilgungen zu bedienen. Ein wichtiger Vorteil für diejenigen, die das Ziel „belastungsfreies Wohnen im Alter“ verfolgen. Der Kunde nutzt neben der Planungssicherheit der Zins-Garant-Modelle am Besten auch zeitgleich die KfW-Angebote für den Eigenheimbau oder Sanierungsvorhaben, die wir individuell in die Gesamtfinanzierung einbinden können.



Zins- und Planungssicherheit über die gesamte Laufzeit der Eigenheimfinanzierung

- Gesamtlaufzeiten von 21 oder 28 Jahren wählbar
- Sondertilgungen bis zu 5.000 EUR p. a. direkt zinswirksam auf das Vorausdarlehen möglich
- Der Bauspartarif »easy finanz« wurde mehrfach durch die Stiftung Warentest als einer der besten Baufinanzierungstarife ausgezeichnet
- Aktuell besonders günstige Zinssätze
- Attraktive Finanzierungsvergütungen



Neu: Verkaufskonzept »Zins-Stop« für bestehende Finanzierungen

Wer vor einigen Jahren bereits finanziert hat, sollte sich jetzt gegen Belastungssprünge bei der Anschlussfinanzierung wappnen. Unser neues Verkaufskonzept »Zins-Stop« verhindert drastische Ratenerhöhungen durch steigende Zinsen und reduziert gleichzeitig die Gesamtfinanzierungskosten. Fragen Sie bei uns unter dem Stichwort »Zins-Stop« nach. Wir senden Ihnen gerne die Verkaufsunterlagen. ✓

Alte Leipziger Bauspar AG
Geschäftspartnerberatung
(06171) 664277
gp-beratung@alte-leipziger.de

Impressum

Herausgeber:

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

Bildquellen

Titelseite: Klaus Altevogt | S. 6: Roman Krochuk*, WoGi* | S. 12: Jonas Glaubitz* | S. 14/15: Jonas Glaubitz* | S. 18/19: Mirja* | S. 24: Mike Witschel (MEV) | S. 31: Franz Pfluegl*, Photosani* | S. 32: Caneren* | S. 36: Demarco* | S. 42: Nikos Perialis* | S. 50/51: Hans P. Szyzka, Aachen Tourist Service e.v. | S. 44: Designer Andrea* | S. 46: DeVlce* | S. 53: Christopher Hartwig*, Clearviewstock* | S. 54: Michael Kempf*. (* Fotolia)



[pma:]
Partner für Finanzdienstleister

Das [pma:] Wissen

Die [pma:] Nähe

Die [pma:] Nachhaltigkeit

Die [pma:] Transparenz

Die [pma:] Modernität

Die [pma:] Stabilität

Wir schöpfen zusätzliche Kraft aus der Verbindung mit unserer starken Muttergesellschaft, Pramerica Financial Inc., der europäischen Marke der US-amerikanischen Prudential-Gruppe. Dies sichert unsere wirtschaftliche Stärke und Unabhängigkeit in allen Produktbereichen.

Die [pma:] Erfahrung

[www.pma.de/
standpunkte](http://www.pma.de/standpunkte)

Eine passende bAV für Ihren Firmenkunden / **Wir bieten Ihnen die richtigen Lösungen.**



Die Neueinrichtung einer bAV oder die Neuordnung bestehender betrieblicher Systeme wird immer komplexer. Um in diesem Umfeld erfolgreich agieren zu können, ist ein zuverlässiger und kompetenter Partner unerlässlich. AXA ist dieser Partner. Wir unterstützen Sie dabei mit einem immer an den neuesten arbeits- und steuerrechtlichen Erkenntnissen ausgerichteten bAV-Expertenteam.

Eine zielorientierte Zusammenarbeit mit AXA als Partner zahlt sich gleich in mehrfacher Hinsicht für Sie aus:

- Neuordnung und Implementierung von optimierten Versorgungskonzepten
- Risikoanalysen unter Einbindung ausgewiesener Fachexpertisen der AXA
- Herausragende Produktwelt und Abbildung aller Durchführungswege
- Erstellen von Gutachten nach nationalen und internationalen Standards

Nutzen Sie alle vorteilhaften Lösungen, die eine Kooperation mit einem professionell arbeitenden Partner mit sich bringt. Unsere Spezialisten sagen Ihnen wie!

Maßstäbe / **neu definiert**



AXA Konzern AG

Telefon: 02 31 / 58 31 98 71

Telefax: 02 31 / 58 31 98 85

E-Mail: thomas.hackenholt@axa.de