

[partner:]

Wissen Nähe Nachhaltigkeit Transparenz Modernität Stabilität Erfahrung

www.pma.de

Rückblick auf die [pma:] Jahresauftakttagung

Perfekter Mix aus Information, Dialog und Unterhaltung

[pma:] Exklusiv-
Partnerschaft 2011
noch attraktiver

Was kosten
Garantien?

Erfolgreicher beraten
und besser verkaufen
kann so einfach sein



*Extremsportler
Joey Kelly
auf der JAT 2011*

Älter wird man von allein – vermögend nicht

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

Überzeugen Sie sich unter www.standardlife.de

Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

die achte Jahresauftaktveranstaltung liegt hinter uns. So viel Lob und Anerkennung haben wir noch nie bekommen. Es zeigt uns, dass wir mit dem Format eine richtige Mischung aus Information und Unterhaltung gewählt haben. Hier noch mal ein herzliches Dankeschön an alle, die durch ihre Teilnahme wesentlich zum Gelingen der Veranstaltung beigetragen haben. Auch den Referenten Dr. Gunther Tiersch und Joey Kelly gilt unser Dank – Top-Referenten, die uns allen sehr eindrucksvoll ihre Themen und ihre Message präsentiert haben. Fürs nächste Jahr gilt: Die Messlatte liegt hoch.

Wir möchten in diesem Heft nicht nur die Jahresauftaktveranstaltung nachbetrachten, andere wichtige Themen werden uns in diesem Jahr begleiten. Elaxy hat eine neue Version der Finanzplanungssoftware vorgestellt und die Einführung mit Web-Seminaren begleitet. Da wir von diesem Analysetool überzeugt sind, bieten wir Ihnen dieses zu einem sehr attraktiven Preis an.

Nutzen Sie bitte auch unseren neuen Mail-Dienst. Einfacher kann man aus [my.pma 2.0] nicht mit seinen Kunden kommunizieren. Sollten Sie das neue Feature noch nicht nutzen, die Mitarbeiter aus dem Team Vertrieb helfen Ihnen gern weiter.

[pma:] honoriert eine erfolgreiche und enge Zusammenarbeit. So kann man das aktuelle Angebot zur exklusiven Partnerschaft mit [pma:] umschreiben. Die Zeiten des immer steigenden Provisionswettbewerbs sollen nach Angaben der Versicherer der Vergangenheit angehören. Wir setzen diese Anforderungen um und bieten Ihnen mit der engen Partnerschaft zwei Vorteile – attraktive Konditionen und exzellenten Service. Zusätzlich profitieren Sie von der kostenfreien Nutzung unseres Softwarepaketes und finanzieller Unterstützung bei LV-Leads.

Apropos Leads: Alle Partnerinnen und Partner können ihre KV-Leads von [pma:] erstattet bekommen. Eine Voraussetzung ist, dass der Antrag mit der Lead-Rechnung bei uns eingeht. Die Kosten des Leads werden Ihnen auf der Provisionsabrechnung gut geschrieben. Und das Beste: Sie können Ihren Lead-Anbieter frei wählen.

Wie Sie sehen, wird [pma:] Sie auch in diesem Jahr wieder bedarfsorientiert unterstützen. Einen etablierten Baustein halten Sie übrigens mit dem [partner:] Magazin gerade in Ihren Händen. Gestartet mit 16 Seiten, umfasst unser Sprachrohr für Sie inzwischen 68 Seiten mit fachlichen Hinweisen und Berichten für Ihre tägliche Arbeit beim Kunden, wobei natürlich nebst den branchennotwendigen Informationen auch der entsprechende redaktionelle Lifestyle nicht fehlen darf. Wie immer gilt an dieser Stelle unser Dank all jenen, die uns bei der Realisierung dieser Ausgabe mit Rat und Tat zur Seite standen und uns mit Beiträgen, Anzeigen und ihrem Know-how unterstützt haben. Um diesen Mehrwert zu halten, stehen Ihnen die Verantwortlichen des [partner:] Magazins für Kritik und Anregungen sehr gerne zur Verfügung. Bitte senden Sie einfach eine Mail an abrockmeier@pma.de. Sie entscheiden, was Ihnen wichtig ist!

Nun wünschen wir Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.

Auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit!



Jörg Matheis



Lambert Stegemann

Inhalt

Titelthema

32 Rückblick auf die [pma:] Jahresauftakttagung: Perfekter Mix aus Information, Dialog und Unterhaltung

Marc Oehme, [partner:] Redaktionsleiter



[pma: intern]

14 Erfolgreicher beraten und besser verkaufen kann so einfach sein

Martin Völler, Regionalleiter Vertrieb, Elaxy

18 [pma:] Exklusiv-Partnerschaft 2011 noch attraktiver

Robert Linnemann, Team Vertrieb, [pma:]

24 Vereinfachungen des Steuersystems

Dipl.-Kffr. Steuerberaterin Frederike Bischofs, Sozietät Wolter Hoppenberg

42 iLotse. Die neue App von Softfair

Oliver Plathe, Marketing und Projektmanagement, Softfair GmbH



Lebensversicherungen

6 Einzigartig: Die neue Rentenversicherung der Alte Leipziger kombiniert Flexibilität mit hoher Sicherheit!

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

8 Die BilMoG-Rente

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

10 Berufsunfähigkeitsschutz: So günstig wird's nie wieder!

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

12 Wo gibt's das noch? Hohe Sicherheit der Altersvorsorge durch 2,75 Prozent Mindestverzinsung und gleichzeitig Top-Börsenchancen

Thomas Winkels, Leiter der Maklerdirektion West, Bayerische Beamten Lebensversicherung a. G.

16 Dread Disease. Absicherung auch bei schweren Krankheiten

Thomas Ramscheid, Key Account Manager, Gothaer Allgemeine Versicherung AG

22 Mit 'TwoTrust' in die eigenen vier Wände

Jürgen Schallenberg, Bezirksdirektor, HDI-Gerling Lebensversicherung AG



26 Existenzgründung neu definiert

Kai Kuklinski, Leiter Makler- und Partnervertrieb, Axa Konzern AG

28 Besserer Einblick in die Kosten. Transparenz schafft Vertrauen

Norbert Dierichsweiler, Leiter Maklervertrieb Köln, Allianz Lebensversicherungs-AG

30 Die Betriebsrente: Guter Ruf, noch mehr Potenzial

Markus Wulfange, Bezirksdirektor, Canada Life

38 Basisbewegung

Dr. Michael Renz, Vorstand Bereich Leben, Zurich

40 Kundenindividuelle Wertsicherungsstrategie jetzt auch bei der Riester-Rente

Mark Mauermann, Vertriebsdirektor, WWK Lebensversicherung a. G.



50 Streuung ist die beste Garantie

Bertram Valentin, Geschäftsführer, Standard Life Versicherung Deutschland

52 Chancen im Vertrieb: Wie Vermittler von Direktversicherern profitieren – und umgekehrt

Dr. Christian Bielefeld, Vertriebsvorstand, Hannoversche Leben

54 Ohne Fondspolice ist keine Anlageberatung komplett

Thomas Wöstmann, Senior-Regionalvertriebsdirektor, Skandia Lebensversicherung AG, und Wolfgang Gierls, Geschäftsführer, Foraim Finanzmanagement und -service GmbH

66 Die Stuttgarter: Mit Finanzstärke und Innovation zum Erfolg

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

Krankenversicherungen

62 Doppelt punkten: Mit der Tariflinie easyflex+ der Barmenia und dem Wegfall der Dreijahresfrist

Dr. h.c. Josef Beutelmann, Vorsitzender der Vorstände, Barmenia Versicherungen

Kapitalanlagen



36 Schiffsbeteiligung der neuen Generation

Rüdiger Schneider, Vertriebsleiter, MPC Capital

39 Modernisierungs-, Bau- oder Kaufdarlehen? Anschlussfinanzierung!

Dirk Nietfeld, Teamleiter Kapitalanlagen, [pma:]

44 Was kosten Garantien?

Dr. Mark Ortman, Geschäftsführer, Institut für Transparenz in der Altersvorsorge GmbH

60 Health Care im Mittleren Osten mit herausragenden Aussichten

Robert G. Schmidt, CEO – Vorstandsvorsitzender, Shedlin Capital AG



[pma:panorama]

20 Bayerische Spezialitäten für eine deftige Brotzeit

Rosi de Vries und Dietmar Doktor

48 Ein Stück vom Mia-san-mia-Gefühl

[partner:] Redaktion

56 Fünf Ernährungsirrtümer aufgedeckt

TK Aktuell/[partner:] Redaktion

58 Die jungen Wilden

Marc Oehme, [partner:] Redaktionsleiter

64 Wissen, wo es lang geht, und wie es Ihnen sonst so geht

Wort und Bild Verlag/[partner:] Redaktion

EIN FACH
ZIGARTIG

Die neue Rentenversicherung der **Alte Leipziger** kombiniert Flexibilität mit hoher Sicherheit!



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

Ausgelöst durch die Finanzkrise ist der Bedarf nach sicheren Anlagen für die Altersvorsorge gestiegen. Neben fondsgebundenen Produkten mit Garantien sind auch wieder Produkte mit konservativer Kapitalanlage gefragt. Die Alte Leipziger bietet seit dem 1. Januar 2011 eine neue Rente im Klassikbereich an: die aufgeschobene Rente mit Guthabenschutz!

Todesfallschutz mit Alleinstellungsmerkmal

Als einziger Anbieter am Markt zahlt die Alte Leipziger im Todesfall immer das Maximum an Beiträgen und Deckungskapital aus. Während der Aufschubzeit erhalten die Hinterbliebenen das komplette Deckungskapital bzw. mindestens die eingezahlten Beiträge. Während der Rentenphase wird das Guthaben zu Rentenbeginn abzüglich bereits gezahlter Renten zur Verfügung gestellt. Selbstverständlich kann eine zusätzliche Hinterbliebenenrente vereinbart werden.

Flexibilität ist unsere Stärke

Im Fokus dieser klassischen Rentenversicherung steht die hohe Flexibilität. Sowohl in der Anspar- als auch in der Rentenphase kann die neue Rente mit Guthabenschutz (Tarif RV25) glänzen. Die Beiträge können laufend, einmalig oder abgekürzt gezahlt werden, verminderte oder erhöhte Beiträge vereinbart und freiwillige Zuzahlungen einmal im Jahr bis zu 20.000 EUR geleistet werden. Neben der Beitragszahlung ist auch die Auszahlung besonders flexibel. Das Guthaben ist monatlich verfügbar - ganz oder teilweise - und das sogar in der Rentenbezugszeit. Stornogebühren fallen dabei zu keinem Zeitpunkt an.

Eine Verlängerungsoption bietet die Rentenversicherung mit Guthabenschutz natürlich auch: Bis zum Alter 85 kann die Auszahlung der Rente beliebig verschoben werden, mit oder ohne Beitragszahlung.

Hervorragender BU-Schutz

Die Rente mit Guthabenschutz kann durch unseren ausgezeichneten Berufsunfähigkeitsschutz ergänzt werden. So sichern Ihre Kunden ihre Arbeitskraft optimal ab und haben die Gewissheit, dass im Falle einer Berufsunfähigkeit die Beiträge für die Altersvorsorge von uns übernommen werden. Gerade für junge Leute ist der BU-Schutz durch die günstigen Beiträge besonders attraktiv.

“ Mit der neuen Einteilung in sieben statt fünf Berufsgruppen können alle Berufsbilder noch präziser zugeordnet werden.

Dass unser Berufsunfähigkeitsschutz einer der besten am Markt ist, bestätigt Stiftung Warentest immer wieder aufs Neue. Damit das in Zukunft auch so bleibt, hat die Alte Leipziger ihre BU-Tarife überarbeitet und die Berufsgruppeneinteilung optimiert. Herausgekommen ist ein noch besseres Preis-Leistungs-Verhältnis. Mit der neuen Einteilung in sieben statt fünf Berufsgruppen können alle Berufsbilder noch präziser einer Berufsgruppe zugeordnet werden.

Das besondere Highlight

Für viele Berufe wird es noch günstiger. Ab sofort können die Beiträge durch den Grad der Ausbildung, den Anteil der Büroarbeit und die Anzahl der Mitarbeiter bei Geschäftsführern reduziert werden. Grundsätzlich gilt: Je qualifizierter der Kunde in seinem Beruf ist, desto günstiger wird der Beitrag. ✓

40.000 UNTERNEHMEN DER BAUWIRTSCHAFT OHNE LIQUIDITÄTSENGPÄSSE

VON EXPERTEN
VERSICHERT

VHV 
VERSICHERUNGEN

DEUTSCHLANDS BESTE KAUTIONSVERSICHERUNG

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

Die BilMoG-Rente



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

Auch der Jahresbeginn 2011 ist durch einen stetig wiederkehrenden Vorgang geprägt: Der Gewinn des Vorjahres wird ermittelt und mit ihm etwaige Tantiemezahlungen oder Bonifikationen für Geschäftsleitung und Mitarbeiter.

Da das Jahr 2010 wirtschaftlich sehr gut verlaufen ist, dürften auch derartige Sonderzahlungen entsprechend hoch ausfallen. Einziger Wermutstropfen: Bei Auszahlung wird Lohn- bzw. Einkommensteuer fällig (bei Arbeit-

nehmern unter Umständen auch Sozialabgaben). Mit der BilMoG-Rente bietet die Nürnberger eine Möglichkeit, diese unliebsame Abgabenlast zu vermeiden und gleichzeitig Vorsorgekapital für das Alter zu bilden.

Die BilMoG-Rente: So einfach funktioniert es ...



Dem deutschen Steuer- und Sozialversicherungsrecht entsprechend werden Tantieme- oder Bonifikationszahlungen bei einer Barausschüttung mit bis zu 50 Prozent Abgaben belastet. Allerdings gibt es eine altbewährte Möglichkeit, diese Abgabenlast legal zu vermeiden: Den Verzicht auf Auszahlung zugunsten einer betrieblichen Versorgungsanwartschaft. Dieser auch als deferred compensation bezeichnete Entgeltverzicht lässt sich prinzipiell über jeden der fünf

bekanntesten Wege der betrieblichen Altersversorgung darstellen. Allerdings ist nicht jeder Weg gleich geeignet.

Direktversicherung, Pensionskasse und Pensionsfonds können zwar problemlos mit Einmalzahlungen dotiert werden und zeichnen sich durch ihre hohe Standardisierung als sehr verwaltungsfreundlich aus. Allerdings endet die Steuerfreiheit nach §3 Nr.63 EStG schon

bei 2.640 EUR bzw. 4.440 EUR pro Jahr (2011). Zudem werden diese Höchstgrenzen oftmals bereits durch laufende Entgeltumwandlungen ausgeschöpft.

Unterstützungskassen kennen diese steuerlichen Höchstgrenzen nicht. Hier kann Vorsorge nahezu unbegrenzt steuerfrei angespart werden. Gemäß § 4d Abs.(1) Nr.1 Buchstabe c) EStG müssen Beiträge im Rahmen einer rückgedeckten Unterstützungskasse jedoch für jedes Jahr in gleicher oder steigender Höhe gezahlt werden. Die Einbringung von erfolgsabhängigen und damit typischerweise schwankenden Tantieme- oder Bonifikationszahlungen ist über diesen Weg daher nicht möglich.

“ Einzig die Pensionszusage bietet die nötige Flexibilität, um Sonderzahlungen bedarfsgerecht in betriebliche Vorsorgeanwartschaften umzuwandeln.

Einzig die Pensionszusage bietet die nötige Flexibilität, um Sonderzahlungen bedarfsgerecht in betriebliche Vorsorgeanwartschaften umzuwandeln. Dotierungshöhen wie Dotierungsmodalitäten unterliegen nahezu keiner Begrenzung - und das steuerfrei. „Traditionelle“ Pensionszusagen haben jedoch eine Schwachstelle. Da sie im Regelfall als echte Leistungszusagen gestaltet sind, trägt der Arbeitgeber das volle Kapitalanlage- und Biometrierisiko. Dies führt nach dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) zu einem drastischen Anstieg der Pensionsrückstellungen in der Handelsbilanz.

Die moderne Art der Pensionszusage

Das Betriebsrentengesetz (BetrAVG) bietet dabei eine ebenso einfache wie intelligente Lösung: die beitragsorientierte Leistungszusage.

Beitragsorientierte Leistungszusagen verpflichten den Arbeitgeber gemäß § 1 Abs.2 Nr.1 BetrAVG nur zur Umwandlung bestimmter Beiträge in Versorgungsansprüche. Mit der Zahlung der vertragsgemäßen Beiträge in eine Rückdeckungsversicherung erfüllt der Arbeitgeber somit seine arbeitsrechtlichen Verpflichtungen. Die Leistungen ergeben sich aus den gezahlten Beiträgen. Haftungsrisiken sind im Gegensatz zu „traditionellen“ Zusagen für den Arbeitgeber de facto ausgeschlossen.

Dies schlägt sich auch positiv in der Handelsbilanz nieder. Pensionsverpflichtungen aus beitragsorientierten Leistungszusagen sind gemäß BilMoG mit dem zugehörigen Zweckvermögen zu saldieren. Der Zeitwert der Rückdeckungsversicherung entspricht dabei stets der Pensionsrückstellung, so dass der Ausweis in der Handelsbilanz gänzlich entfällt. Somit bleiben auch die Bilanzkennzahlen und -relationen als Grundlage für Unternehmensratings unverändert. Im Sprachgebrauch hat sich für diese moderne Art der Pensionszusage daher der Begriff BilMoG-Rente geprägt.

Die Funktionsweise der BilMoG-Rente

Bei der BilMoG-Rente verzichtet der Arbeitnehmer (z. B. Gesellschafter-Geschäftsführer) auf die Barauschüttung einer Sonderzahlung (z. B. Tantieme, Bonifikation) zugunsten einer beitragsorientierten Leistungszusage. In Höhe des Verzichts dotiert der Arbeitgeber eine Rückdeckungsversicherung auf das Leben des Arbeitnehmers. Die Versorgungsverpflichtungen sind so kongruent abgedeckt. Im Versorgungsfall dienen die Versicherungsleistungen zur Erfüllung der Versorgungsverpflichtung.

Steuerlich wirkt sich die BilMoG-Rente beim Arbeitgeber bei Zusageerteilung sogar positiv aus. Die Rückstellungsbildung und der Versicherungsbeitrag wirken gewinnmindernd, die Aktivierung des Deckungskapitals der Rückdeckungsversicherung gewinnerhöhend. Per Saldo ergibt sich zu Beginn ein spürbarer Steuerstundungseffekt. Beim Arbeitnehmer bleibt der Entgeltverzicht steuerfrei, erst die späteren Versorgungsleistungen unterliegen als nachträgliches Arbeitsentgelt der Lohnsteuer.

Effiziente Rückdeckung: Der Nürnberger Konzepttarif

Der Nürnberger Konzepttarif stellt die steuerlich optimale Rückdeckung der BilMoG-Rente dar. Durch die reduzierte Garantieverzinsung von 1,5 Prozent und die endfällige Zuweisung der erwirtschafteten Kapitalerträge wird der Aktivwertverlauf bewusst flach gehalten. Gleichzeitig bietet der Konzepttarif durch sein spezielles Anlagekonzept eine überdurchschnittliche Wertentwicklung. Für das Jahr 2011 beträgt die Gesamtverzinsung des Sparkapitals stolze 6,2 Prozent. ✓

Wir helfen Ihnen gern auch vor Ort:

 Dirk Klein  0251/509-243 oder 0151/12136334
 Thomas Potthoff  0251/509-244 oder 0151/53841215

Berufsunfähigkeitsschutz

So günstig wird's nie wieder!



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

1,2 Mio. junge Leute beginnen jährlich eine Berufsausbildung, es gibt in jedem Jahr 430.000 Studienanfänger und 260.000 Uni-Absolventen. Zusammengenommen ergibt das eine enorme Zahl an jungen Kunden, die sich am Anfang ihres Berufslebens befinden und nebenbei auch den passenden Berufsunfähigkeitsschutz benötigen.

Ein guter Gesundheitszustand und ein junges Eintrittsalter bieten die besten Voraussetzungen für einen hochwertigen und zugleich günstigen Rundum-Versicherungsschutz. Gerade deshalb und aufgrund ihrer Zukunftsperspektiven gelten junge Menschen als eine der lukrativsten Zielgruppen.

Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist das A und O für jeden jungen Menschen! Leider begegnet man hier häufig einer grundsätzlichen Zurückhaltung getreu dem Motto „Warum jetzt schon, ich bin doch noch gesund“, „Ich werde eh nicht berufsunfähig“ oder „Das kann ich mir nicht leisten“. Oftmals liegt der Grund für die Kaufzurückhaltung jedoch ebenfalls daran, dass viele glauben, mit dem Hinausschieben des Versicherungsschutzes Geld sparen zu können. Da zudem das Berufsunfähigkeitsrisiko als gering eingeschätzt wird, sparen sich die Meisten lieber das Geld und versichern sich später.

Dabei wäre genau jetzt der richtige Zeitpunkt für einen besonders kostengünstigen Abschluss. Wer sich bei der Volkswohl Bund Lebensversicherung zum Beispiel schon mit 20 statt erst mit 30 Jahren für einen Berufsunfähigkeitsschutz entscheidet, kann bei der Wahl des passenden Tarifs so viel Prämie sparen, dass er praktisch zehn Jahre lang „umsonst“ versichert ist. Darüber hinaus führt ein guter Gesundheitszustand zu einer problemlosen Annahme der Berufsunfähigkeitsabsicherung – ohne Ausschlüsse oder Risikozuschläge. Die Konsequenz: Jeder weitere Monat Bedenkzeit ist nicht nur ein enormes Risiko, sondern kostet bares Geld!



Volkswohl Bund BU-Highlights

- dauerhaft Bestbewertungen
- TOP-Prämien insbesondere für „Schreibtischberufe“
- uneingeschränkter Verzicht auf abstrakte Verweisung
- kostenfreie Nachversicherungsgarantie – auch ereignisunabhängig
- zahlreiche Lösungsmöglichkeiten bei finanziellen Engpässen
- Risikovorabfragen möglich

Beispiel: Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung, BU-Rente 1.000 EUR

	Eintrittsalter 30 Jahre	Eintrittsalter 20 Jahre
Prämie brutto	70,89 EUR	53,81 EUR
Prämie netto*	43,24 EUR	32,82 EUR
Laufzeit	37 Jahre	47 Jahre
Gesamtbeitrag	19.198,56 EUR <small>43,24 EUR x 12 Mon. x 37 J.</small>	18.510,48 EUR <small>32,38 EUR x 12 Mon. x 47 J.</small>

* nicht garantiert, Stand: 2011

Vertragsdaten: Tarif SBU, Alter 20/30 Jahre, männlich, Endalter 67, BK 1+

10 Jahre mehr Versicherungsschutz und insges. 688,08 EUR weniger zahlen!

Und weil junge Leute in der Regel noch über wenig Geld verfügen, bietet der Volkswohl Bund darüber hinaus eine spezielle Finanzierungslösung. Das einzigartige Einsteiger-Konzept BU Perfect Start punktet mit einer geringen Einstiegsprämie mit bis zu 50 Prozent Beitragsreduzierung, umfassendem Berufsunfähigkeitsschutz und einem Höchstmaß an Flexibilität. ✓



Pflege-Ergänzung – Finanzielle Sicherheit im Pflegefall

Ihre Chancen 2011 – Absicherung des Pflegerisikos

Kundenvorteile in allen Tarifen – für Ihre sichere Beratung

- Kein Aufnahmehöchstalter
- Keine tariflichen Karenz- und Wartezeiten

Tarif PTK – Pfl egetagegeld Komfort

- 100 % Tagegeld in jeder Pflegestufe
- Unkomplizierte Erstfeststellung durch den behandelnden Arzt möglich
- PTK/30/30: Für einen 30-jährigen Mann nur 12,15 EUR

Tarif PTE – Pfl egetagegeld Ergänzung/Einstieg

- 100 % Tagegeld für Pflegestufe III
- Optionsrecht zum Wechsel in den Komforttarif PTK im Alter 50, 55 und 60
- PTE/50/50: Für einen 30-jährigen Mann nur 5,55 EUR

Tarif PZ – Pflegekostenversicherung

- Verdoppelung der Pflegepflichtleistung PZ/10
- Keine erneute Begutachtung der Pflegebedürftigkeit
- PZ/10: Für einen 30-jährigen Mann nur 12,90 EUR

Qualifizierte Beratung durch individuelle Betreuung
christian.weber@continentale.de
Mobil 0173 7237558

Weitere Informationen unter:
www.contactm.de

Wo gibt's das noch?

Hohe Sicherheit der Altersvorsorge durch 2,75 Prozent Mindestverzinsung und gleichzeitig Top-Börsenchancen



Thomas Winkels,
Leiter der Maklerdirektion West, Bayerische
Beamten Lebensversicherung a. G.

Die Anforderungen an eine attraktive Zukunftsvorsorge sind gerade in Zeiten einer lang anhaltenden Niedrigzinsphase hoch: Absolute

Sicherheit der Geldanlage bei möglichst rentabler Verzinsung. Bisher schwer zu finden. Wer langfristig für sein Alter vorsorgen wollte, hatte bisher nur die Wahl zwischen höheren Garantieleistungen klassischer Lebensversicherungen oder der Chance auf eine hohe Rendite durch Fondspolizen.

Ab jetzt gilt nicht mehr Entweder-Oder! Die BBV-Strategie-Rente XXL ist eine innovative Zukunftsvorsorge, die sowohl eine hohe Mindestverzinsung bietet als auch das hohe Renditepotenzial der europäischen Aktienmärkte nutzt – und noch viel mehr!

Das Besondere:

Der Kunde erhält zum Laufzeit-Ende auf jeden Fall die aktuell weit überdurchschnittliche Mindestverzinsung von 2,75 Prozent p.a. auf seine Sparanteile! Im Ergebnis verspricht die BBV die derzeit höchste Mindestkapitalauszahlung (Beispiel: Neuabschluss, 30-jähriger Mann, 30 Jahre Laufzeit; Stand September 2010) und eine der höchsten Mindestrenten aller deutschen Lebens- und Rentenversicherungen.

Gleichzeitig nehmen die Kunden an der Wertentwicklung 50 großer, börsennotierter Unternehmen der Eurozone teil. Entwickelt sich die aktienorientierte Anlage aufgrund einer positiven Börsenentwicklung zum Laufzeit-Ende durchschnittlich um mehr als 2,75 Prozent, dann gilt für den Kunden dieser höhere Wert.

Sicherheit wird bei der BBV-Strategie-Rente XXL groß geschrieben: Alle Beiträge, die angelegt werden, sind zum Ende der Laufzeit zu 100 Prozent geschützt.

Bei ganzheitlicher Betrachtung profitiert der Kunde zum Laufzeitende in jedem Fall. Ihr Vorteil: Der Kunde braucht sich nicht mehr zwischen einer sicheren Verzinsung seiner Zukunftsvorsorge und den hohen Renditechancen an der Börse zu entscheiden. Er bekommt beides – mit der BBV-Strategie-Rente XXL!

Als BBV-Basis-Rente XXL nutzt diese Innovation zusätzlich noch die Vorteile der staatlichen Rürup-Förderung optimal aus – ideal für Selbstständige und Freiberufler sowie Besserverdienende, die sich Steuervorteile sichern möchten.

Zusätzlich bietet die BBV einen finanziellen Vorsorgeschutz: Das Vorsorge ABS übernimmt bei unverschuldeter Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit die Beitragszahlung bis zu einem Jahr lang. Das kostet den Kunden keinen zusätzlichen Cent – die Rechnung bezahlt die BBV.

Konzipiert wurde die BBV-Strategie-Rente XXL mit dem Produktpartner Deutsche Bank AG. ✓

Klein aber fein: Für Ihre Beratung erhalten Sie auf Wunsch unser handliches Mini-Booklet XXL in 5 Minuten verkaufen. Einfach anfordern!

 Thomas Winkels
Leiter der Maklerdirektion West
 Bayerische Beamten Lebensversicherung a. G. (BBV)
M-Dienstleistungs-Center
Thomas-Dehler-Str. 25
81737 München
 089 / 6787-9232
 mdc@bbv.de
 [http:// www.bbv-makler.de](http://www.bbv-makler.de)

Endlich Durchblick

Vorsorge so transparent wie ein Depot

Nutzen Sie diese einzigartige Kombination für Ihr Geschäft:

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

Hier erfahren Sie mehr:

www.zum-durchblick.de



Erfolgreicher beraten und besser verkaufen kann so einfach sein



Martin Völler
Regionalleiter Vertrieb,
Elaxy

Erfolgreiche Beratung ist kein Kinderspiel: Die Kunden werden anspruchsvoller und kritischer, sind in Finanzdingen meist gut informiert. Immer neue gesetzliche Vorschriften und Änderungen erschweren die Ar-

beit zusätzlich. Aber es geht auch einfacher. Mit den richtigen Tools liefern Finanzberater und Makler ihren Kunden die richtigen Argumente, zeigen Kompetenz und sind rechtlich auf der sicheren Seite.

Die Kunden von heute sind anspruchsvoll. Sie setzen sich mit ihren Anlagen bewusst auseinander – meist mit professioneller Hilfe. In Banken und bei vielen Finanzdienstleistern allerdings herrscht immer noch der klassische Verkaufsansatz vor. Fragen wie „Haben Sie schon etwas für Ihre Altersvorsorge getan?“ oder „Kennen Sie schon die Möglichkeit, mit Riesterprodukten Immobilien zu finanzieren?“ sind an der Tagesordnung und animieren Kunden in den seltensten Fällen, sich mit einer Beratung auseinanderzusetzen.

Lücken gemeinsam definieren

Intelligente Verkaufsansätze schaffen da Abhilfe: Wem es gelingt, im Gespräch mit den Kunden mögliche Lücken zu erarbeiten, dreht den Spieß um und macht den Kunden im Handumdrehen zum Interessenten. Die Vorgehensweise ist einfach: Zuerst die Gesamtvermögenssituation erfassen, dabei den Handlungsbedarf transparent und plastisch aufzeigen und mögliche Szenarien und Alternativen vorstellen. Dann nämlich dreht sich die Beratungssituation um: Der Kunde erkennt die Defizite in seiner bisherigen Planung, geht auf den Berater zu und verlangt nach passenden Strategien und Lösungen. Dabei sind die Themen in der Beratung weiter gestreut und können von der Altersvorsorge und Einkommenssi-

cherung über die Hinterbliebenen-Versorgung, den Immobilienbesitz bis hin zu Steuersparmodellen und der Vermögensstrukturierung reichen.

Intelligente Software hilft

Um diesen konzeptionellen Beratungsansatz professionell und erfolgreich umzusetzen, benötigt man eine Softwarelösung, die einfach aufgebaut, schnell und intuitiv zu verstehen ist, mobil eingesetzt werden kann und dabei leicht nachvollziehbare, zuverlässige Ergebnisse, Grafiken und Tabellen liefert. Natürlich muss sie immer auf dem aktuellen Stand der Rechtsprechung sein. Mit der Elaxy Finanzplanung erfüllt [pma:] all diese Ansprüche, leistet aber noch mehr. Sie ermöglicht auf der einen Seite eine Beratung über alle klassischen Finanzthemen hinweg. Auf der anderen Seite kann der Berater aber auch auf einzelne Themenfelder gesondert eingehen, sich um die Vorsorge, das Generationen-Management oder die Vermögenssituation im Einzelnen kümmern. Er kann seine Beratung segmentieren und ganz spezifische Lösungsszenarien für seinen Kunden entwickeln – und den Blick auf das Ganze wahren. Die neue Schnittstelle zu [my.pma2.0], die seit Mitte Februar im Einsatz ist, erleichtert die Beratung zusätzlich. So können Kunden- und Vertragsdaten von [my.pma2.0] schnell und einfach

Mehr wissen, erfolgreicher beraten und auch noch gewinnen!

Immer auf dem Laufenden: Zusätzlich zur Software bietet pma mit der Elaxy Akademie ein Portal, in dem Berater die wichtigsten Fragen zur Software nachschlagen können, kostenlos ansprechende Videos zu den Beratungsfeldern finden und in einer Aktion aktuell an attraktiven Webinaren teilnehmen können. Das Beste: Unter allen Teilnehmern wird ein iPod verlost.

Den Zugang zur Seminarreihe erhalten Sie entweder über die Veranstaltungshinweise im pma-Infosystem oder unter <http://www.akademie.elaxy.de>.

Wer erfolgreiches Beraten einmal testen möchte, kann auch einfach einen Finanzplan von Elaxy erstellen lassen. Zehn Beratern bietet Elaxy auf Basis eine kostenlose Datenerhebung an.

Wenn Sie an mindestens drei der Seminare teilgenommen haben, erhalten Sie die Elaxy Finanzplanung sechs Monate kostenlos.

in die Finanzplanung übertragen werden. Dabei werden für Kapitalanlagen auch Daten eingespielt, die heute in [my.pma 2.0] noch nicht dargestellt werden.

Wenige Angaben für schnelle Ergebnisse

Die neue Schnittstelle macht so die Beratung noch einfacher und erfolgreicher. Denn eines ist klar: Kunden haben keine Zeit für aufwändige Datenerfassungen. Zudem stehen sie einer umfassenden Auskunft oft skeptisch gegenüber. Deshalb baut hier die Elaxy Finanzplanung vor. Mit nur wenigen und auf die jeweilige Fragestellung abgestimmten Angaben kann eine Beratung beginnen. Auch wenn sie in diesem ersten Schritt eher an der Oberfläche bleibt, erkennen die Kunden sehr schnell den konzeptionellen Ansatz und die Professionalität in den zu diesem Zeitpunkt schon möglichen Aussagen. Der Kunde wird nun von sich aus Daten beisteuern, die eine feinere Analyse und damit genauere Strategie ermöglichen – zu seinem und Ihrem Vorteil. So treten Berater und Kunden in einen vertrauensvollen Dialog.

Ganzheitlichen Überblick verschaffen

Vertrauen zu Neukunden, Interessenten aufzubauen und bei bestehenden Kunden auszuweiten ist normalerweise

ein langer und mühsamer Prozess. Mit dem richtigen Beratungsansatz durch die Finanzplanung, die Qualität und hohe Transparenz erreichen Sie dies viel schneller und nachhaltiger. Wer alle Daten sorgsam betrachtet und in einen Zusammenhang setzen kann, ist dabei klar im Vorteil. Die Elaxy Finanzplanung sorgt dafür mit einer übersichtlichen Erfassung. Die Gesamtfinanzsituation des Kunden wird klar gegliedert, dabei werden alle Vermögenswerte berücksichtigt: Geld- und Kapitalanlagen, Versicherungen, Aktien, Immobilien und andere Sachwerte, aber auch Verbindlichkeiten, sowie Beteiligungen und Betriebsvermögen. So können Berater die Risiko-, Liquiditäts- und Rentabilitätssituation ihrer Kunden im Überblick und im Detail optimal analysieren. Das unterstützt sie effizient im Erstgespräch, sorgt für eine fundierte Voll- oder Themenanalyse.

Liegt die Gesamtfinanzsituation transparent vor, können die nächsten Schritte schnell und strukturiert angegangen werden. Die übersichtlichen Darstellungen der Elaxy Finanzplanung verdeutlichen die Verfügbarkeit der einzelnen Vermögenswerte und die Entwicklung der Erträge im zeitlichen Verlauf. Immer unter Berücksichtigung der steuerlichen Situation. So können Berater sehr genau den Finanzstatus ihrer Kunden ermitteln und Handlungspotenziale punktgenau identifizieren.

Hohe Beratungsqualität dokumentieren

Entscheidend für den nachhaltigen Erfolg einer Beratung ist die Professionalität. Sie gilt es zu dokumentieren, um die gemeinsam mit dem Kunden entwickelten Handlungsempfehlungen eindeutig und nachvollziehbar zu fixieren. Grafiken und Szenarien sind dabei auf der einen Seite anschauliche Bestandsaufnahme, auf der anderen Seite aber auch die Möglichkeit, Kunden für Lücken bzw. mögliche Risiken zu sensibilisieren. Gerade der Vergleich und die Übersicht der verschiedenen Strategien und Simulationen überzeugt Kunden von den vorgenommenen Optimierungen durch die Berater. Alle Grafiken, auch das ein Vorzug der Elaxy Finanzplanung, können angepasst und durch erklärende Texte ergänzt werden. ✓

☐ Mit der Elaxy Finanzplanung Software und der Schnittstelle zu [my.pma 2.0] beraten Sie Ihre Kunden qualifiziert, individuell und effizient. Die Elaxy Finanzplanung unterstützt Sie zugleich bei der Einhaltung rechtlicher Rahmenbedingungen wie der EU-Vermittlerrichtlinie und der VVG-Richtlinien. Mit dieser Software bieten Sie Ihren Kunden eine qualifizierte Finanzplanung an, bauen Vertrauen auf, werden empfohlen und gewinnen so neue Kunden. pma-Partner können die Elaxy Software zu Sonderkonditionen nutzen. Das attraktive Gebührenmodell bietet eine Vollversion für 25 EUR, die normalerweise mehrere tausend EUR kostet.

DREAD DISEASE

Absicherung auch bei schweren Krankheiten



Thomas Ramscheid,
Key Account Manager,
Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Bei der Dread Disease Versicherung, der finanziellen Absicherung gegen schwere Krankheiten, handelt es sich um eine Versicherungsform, die aus dem angloamerikanischen Raum stammt und dort unter dem Begriff Critical Illness sehr weit verbreitet ist. Auch in Deutschland wird die Dread Disease Versicherung immer stärker nachgefragt, und das aus gutem Grund. Nach Angaben des Robert Koch Instituts erkranken in Deutschland jährlich rund 426.800 Menschen an Krebs, fast 280.000 erleiden einen Herzinfarkt, und rund 200.000 Personen bekommen einen Schlaganfall, andere schwere Erkrankungen noch gar nicht eingerechnet. Die individuellen Folgen für die Erkrankten sind schwer. Auch das Umfeld muss sich auf entscheidende Veränderungen einstellen: In einem Unternehmen fällt eine entscheidende Arbeitskraft, wenn nicht gar der Inhaber eines kleinen Unternehmens auf Dauer aus, in Familien fehlt plötzlich der Hauptverdiener.

Rechtzeitige Absicherung gegen die Folgen

Ganz wichtig ist: Je nach Situation muss man rechtzeitig an die Absicherung des persönlichen und des beruflichen Umfeldes denken. Dazu gehören Partner, Familie und Kinder im privaten Umfeld, Schlüsselkräfte im Unternehmen sowie Geschäftspartner mit wechselseitiger Absicherung im unternehmerischen Umfeld. Eine solche Absicherung war bisher kaum zu bekommen, doch mittlerweile bieten auch deutsche Versicherer für diese Risiken eine Lösung an. Einer der Pioniere auf dem Gebiet ist die Gothaer Lebensversicherung, die über das innovative Produkt Gothaer Perikon mit einem breiten Leistungsspektrum verfügt: Eine Absicherung für den Todesfall, für den Fall einer schweren Krankheit, Berufsunfähigkeit, Erwerbsunfähigkeit oder Pflegebedürftigkeit. Leibliche und adoptierte Kinder im Alter von unter achtzehn Jahren sind bei Eintritt bestimmter schwerer Krankheiten über den Vertrag der Eltern ohne zusätzlichen Beitrag automatisch mitversichert. Hinzu kommt ein umfangreiches Leistungspaket als flexibel wählbares, zeitgemäßes Bausteinsystem, das auf die individuelle Situation der Kunden zugeschnitten werden kann. Dazu gehören:

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

Flexibler Gestaltungsrahmen bei innovativer Kapitalanlage

Wichtig bei solchen Produkten ist ein flexibler Gestaltungsrahmen über den der Versicherungsschutz an die jeweiligen Lebensumstände angepasst werden kann, zum Beispiel über eine Nachversicherungsgarantie. Das bedeutet für den Kunden: Bei bestimmten Anlässen, wie zum Beispiel Geburt, Adoption eines Kindes, Heirat, Aufnahme einer Selbständigkeit in gewissen Berufen oder erstmalige Finanzierung einer selbstgenutzten Immobilie kann der Versicherungsschutz unter bestimmten Voraussetzungen ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöht werden.

Ein zusätzlicher Mechanismus, die Leistungen aus der Versicherung im Laufe der Zeit zu steigern, ist die Vereinbarung einer Dynamik. Dahinter verbirgt sich ein Prozentsatz, um den Beitrag und Versicherungssumme jährlich, alle zwei oder alle drei Jahre ansteigen. Bei der Gothaer ist auch hier keine weitere Gesundheitsprüfung nötig. Das Unternehmen geht mit Perikon als fondsbasierendem Produkt auch in der Kapitalanlage einen innovativen Weg. Mit den Beiträgen zahlt der Kunde in Fonds ein, die er selbst aus zehn Fonds renommierter Kapitalanlagegesellschaften auswählen kann. Durch deren Renditestärke hat er die Chance nach Ablauf des Vertrages über ein Fondsguthaben zu verfügen.

Dread Disease kein Ersatz für eine Berufsunfähigkeitsversicherung

Anders als bei einer Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) wird bei einer Dread Disease Versicherung eine fest vereinbarte Versicherungssumme einmalig nach Diagnosestellung gezahlt und nicht erst bei Feststellung bleibender Schäden. Ein Herzinfarktpatient wird beispielsweise – abhängig von der Schwere des Infarktes – zwischen sechs und 24 Monate Leistungen aus einer BU erhalten. Sobald er allerdings seinen alten Beruf wieder ohne gesundheitliche und finanzielle Einbußen ausüben kann, wird die BU-Leistung eingestellt.

Aus einer Dread Disease Versicherung erhält der Versicherungsnehmer in einem solchen Leistungsfall eine Einmalzahlung in vereinbarter Höhe und gewinnt so deutlich an Flexibilität. So kann er Spezialisten aufsuchen, Rehabilitationseinrichtungen nutzen oder mit dem finanziellen Polster im Rücken beruflich etwas kürzer treten. ✓

 Thomas Ramscheid
 Key Account Manager
 Gothaer Allgemeine Versicherung AG
 0177 / 246 75 64
 thomas_ramscheid@gothaer.de

Abu Dhabi – Gesundheitsmarkt der Zukunft!

Profitieren Sie von der weltweit einzigartigen Entwicklung
auf dem Gesundheitsmarkt des wohlhabendsten Emirates.
Investieren Sie in den SHEDLIN Middle East Health Care 2.



[pma:] Exklusiv-Partnerschaft 2011 noch attraktiver



Robert Linnemann,
Team Vertrieb, [pma:]

Eine aktuelle Studie der Ass Compact zeigt, dass ein Makler im Durchschnitt an 3,43 Pools/Dienstleister angebunden ist. [pma:] Partner denken anders und verfügen nachweislich über die wenigsten Pool-Anbindungen. Diesem Trend wollen wir mit Ihnen auch im Jahr 2011 weiterhin entgegenwirken. Wegen der engen Beziehungen zu Ihnen, unseren Partnern, haben wir den Leistungskatalog der [pma:] Exklusiv-Partnerschaft noch attraktiver gestaltet.

Was beinhaltet die [pma:] Exklusiv-Partnerschaft?

Seit neuestem bieten wir Ihnen in der [pma:] Exklusiv-Partnerschaft neben dem Info- und Bestandssystem [my.pma 2.0] auch die Softfair-Vergleichsrechner für alle Sparten kostenfrei an. Zusätzlich erstattet [pma:] 50 Prozent der Kosten für LV-Leads, wenn die Lead-Rechnung mit dem Antrag eingereicht wird. Wir garantieren Exklusiv-Partnern die Bonusstufe 1, ab 40.000 EUR Umsatz, was gleichzeitig die Umsatzvoraussetzung für die Exklusiv-Partnerschaft ist. Weitere Voraussetzungen: Sie besitzen den Standard-Kooperationsvertrag in der neuesten Fassung und schließen mit uns eine Exklusivvereinbarung für die Sparten LV, KV und KA ab. Bewährt hat sich die Freischaltung der Webvisitenkarte. Interessenten können Sie auf unserer Homepage www.pma.de über einen Postleitzahlensuche finden und kontaktieren.

Highlights

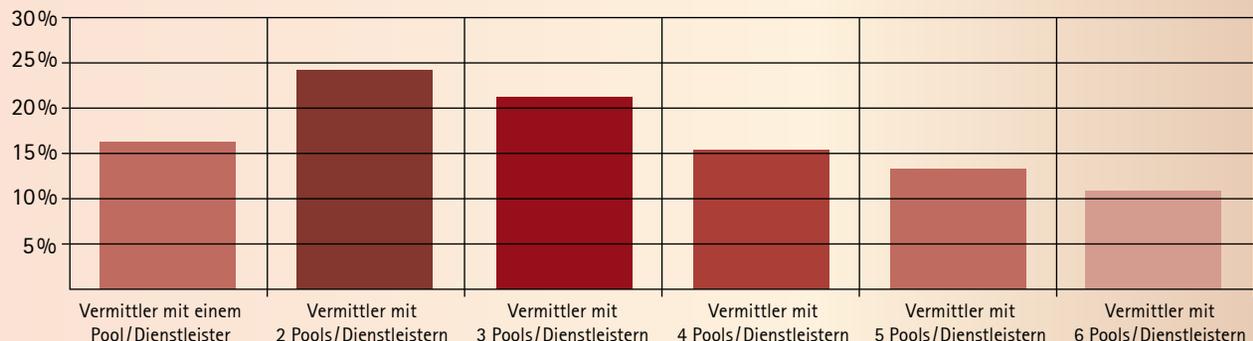
- Info- und Bestandssystem kostenlos
- Softfair-Vergleichsrechner alle Sparten kostenfrei
- Freischaltung Webvisitenkarte
- Garantie der Bonusstufe 1
- 50 Prozent Kostenersatz für LV-Leads mit Einreichen der Anträge
- Einladungen zu besonderen Veranstaltungen

Voraussetzungen

- Sie besitzen den Standard-Kooperationsvertrag in der neuen Fassung
- Ihr Mindestumsatz beträgt mindestens 40.000 EUR p.a.
- Sie schließen mit uns eine Exklusivvereinbarung für die Sparten LV, KV und KA ab

FAZIT_ Zukünftig wird die exklusive Zusammenarbeit mit der [pma:] besonders honoriert und noch attraktiver. Entscheiden Sie sich für die Vorteile einer [pma:] Exklusiv-Partnerschaft, garantiert Ihnen dies unter anderem eine deutliche Ersparnis der Lizenzkosten, Zuschüsse für den Kauf von LV-Leads, sowie eine Garantie der Bonusstufe 1. Bei Interesse wenden Sie sich bitte an Stefan Klapproth (partnerbetreuung@pma.de) oder das Team Vertrieb. ✓

Anzahl der Anbindungen pro Vermittler
Durchschnittlich 3,43 Pools/Dienstleister



Quelle: Ass Compact

„AM ENDE MACHT DAS PLUS DEN UNTERSCHIED.“

DIE NEUE RISIKOVERSICHERUNG PLUS. MIT VORGEZOGENER TODESFALLEISTUNG, EXTRA KINDERGELD UND VERLÄNGERUNGSOPTION.

Unser exklusiver Premiumtarif Risikoversicherung Plus:
das beste Argument, um Ihre Kunden noch schneller zu überzeugen.
Informieren Sie sich jetzt.



0511.95 65-806

VMSERVICE@HANNOVERSCHE-LEBEN.DE

EINFACH. BESSER. DIREKT.

**HANNOVERSCHE
LEBEN**

Bayerische Spezialitäten für eine deftige Brotzeit



Bayerischer Kartoffelsalat

Ein Kilo Kartoffeln in reichlich Salzwasser mit ein wenig Kümmel kochen und danach die gekochte Kartoffeln noch in heißem Zustand pellen. Anschließend gilt es, die gepellten abgekühlten Kartoffeln in dicke Scheiben zu schneiden. Für das perfekte Dressing, sollten Sie eine vorab erhitzte Geflügelbrühe mit ein wenig Weißweinessig sowie einem Esslöffel scharfem Senf, Salz, Cayennepfeffer, einer Prise Zucker und einer Handvoll Kartoffeln zu einer cremigen Flüssigkeit mixen. Natürlich dürfen auch gedünstete Zwiebelwürfel nicht fehlen, die mit dem (noch warmen) Kartoffelsalat Dressing sowie den geschnittenen Kartoffeln, ein wenig Salatgurke, brauner Butter sowie einigen Radieschen gemischt werden. Nachdem unser Kartoffelsalat bereits ein wenig den traumhaften Geschmack eingezogen hat, wird er abschließend mit gehackter Blatt Petersilie und schwarzem, grob gemahlenem Pfeffer abgerundet.

Zutaten: 1 kg Kartoffeln, ½ EL Kümmel, 400 ml erhitzte Geflügelbrühe, 3 EL Weißweinessig, 1 EL scharfem Senf, Salz, Cayennepfeffer, eine Prise Zucker, 2 EL Öl, 1 Zwiebel, 8 Radieschen, ½ Salatgurke, 2 EL brauner Butter, gehackte Blatt Petersilie und schwarzer, grob gemahlener Pfeffer.

Wer nach Bayern will, muss Deutschland in Richtung Süden verlassen. Diese norddeutsche Häme ist allerdings unangebracht; schließlich ist Bayern das beliebteste Urlaubsziel für Deutsche und Gründe gibt es genug: Schöne Landschaft und Berge, Oktoberfest, Bayern München, hunderte Hausbrauereien und in unzähligen Landgasthöfen das gute Essen. Unweigerlich dazu bieten bayerische Spezialitäten die Grundlage für eine deftige und herzhafte Brotzeit. Eine dieser Köstlichkeiten stellen wir Ihnen nun vor: Fleischpflanzerln mit bayerischem Kartoffelsalat.

Fleischpflanzerln

Zunächst gilt es ein wenig Toastbrot ohne Rinde in Würfel zu schneiden und diese in warmer Milch einzuweichen. Zudem müssen kleine glasig gedünstete Zwiebelwürfel mit zwei Eiern und etwas scharfem Senf sowie etwas Salz, Pfeffer, Muskatnuss, Zitronen- und Orangenabrieb verquirlt werden. Nun wird der Hauptbestandteil unseres Fleischpflanzerl – je 250 g Schweine- und Kalbshackfleisch – mit dem Brot- und der Eimasse sowie etwas getrocknetem Majoran und fein gehackter Petersilie liebevoll vermischt. Mit angefeuchteten Händen sollten Sie nun die kleinen Fleischpflanzerln formen und anschließend in Öl bei mittlerer Hitze langsam goldbraun und knusprig braten lassen.

Zutaten: 100 g Toastbrot ohne Rinde, 110 ml warmer Milch, eine kleine Zwiebel, 1 EL Öl, 2 Eier, 1 EL scharfer Senf, etwas Salz, Pfeffer, Muskatnuss, Zitronen- und Orangenabrieb. Je 250 g Schweine- und Kalbshackfleisch, getrockneter Majoran und fein gehackter Petersilie.

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

Flexibler
Berufsunfähigkeitsschutz
mit geringer Einstiegsprämie



Lebensabsicherung

Mit 'TwoTrust' in die eigenen vier Wände



Jürgen Schallenberg,
Bezirksdirektor,
HDI-Gerling Lebensversicherung AG

Riester-Sparer können mit Wohn-Riester ihr Geld auch für den Eigenheimerwerb verwenden. HDI-Gerling Leben bietet den Kunden mit den Riesterpolicen aus der TwoTrust-Produktlinie die Möglichkeit, sich frühzeitig die staatliche Förderung zu sichern und die

Riesterpolicen flexibel und gemäß den individuellen Belangen für die spätere Eigenheimfinanzierung einzusetzen. Der Traum vom eigenen Heim rückt durch die lukrative staatliche Förderung damit für viele in greifbare Nähe.

Gute Gründe sprechen für die eigenen vier Wände

- Unabhängigkeit und Individualität: Miete, Mieterhöhungen und Wohnungskündigung gehören der Vergangenheit an.
- Die eigene Immobilie stellt ein solides Vermögen dar.
- Der Eigentumserwerb wird mit attraktiven staatlichen Förderungen belohnt.
- Die eigenen vier Wände sind ein wichtiger Baustein für die Altersvorsorge.

Die Vorteile von Wohnriester im Überblick

- Der Riester-Vertrag kann für die Anschubfinanzierung genutzt werden. Der Immobilienerwerb wird vom ersten Augenblick an auf eine gesunde finanzielle Basis gestellt.
- Es besteht die Möglichkeit, den Riestervertrag zur Tilgung eines Darlehens zum Rentenbeginn zu nutzen.
- Bei weiterer Besparung des Riestervertrages bietet HDI-Gerling mit Darlehensvergabe einen Zinsvorteil von bis zu 0,25 Prozent. Neben variablen Tilgungsmodalitäten und Sondertilgungsmöglichkeiten von bis zu 10 Prozent p.a. bietet HDI-Gerling bei seiner Baufinanzierung einen so genannten „Life-Zins“ an. Damit kann der vereinbarte Zinssatz bis zum Darlehensende gesichert werden.



Auch wer kein Interesse an einem Eigenheim hat, trifft mit der Riesterrente von HDI-Gerling eine erstklassige Wahl für eine staatlich geförderte Altersvorsorge: Ob Verheiratete, Familien mit Kindern oder Singles – alle können profitieren.

- Je nach Risikoneigung bietet HDI-Gerling den richtigen Riester-Tarif. Die TwoTrust Riesterrente für Kunden die auf Renditechancen Wert legen und die TwoTrust Klassik Riesterrente für Kunden, denen hohe Garantien wichtig sind.
- Die garantierten Rentenleistungen gehen über die gesetzlich vorgeschriebenen Leistungen hinaus.
- Die garantierte Rente ist fest und kann nicht gesenkt werden.
- Die Riesterrente ist Hartz-IV- und insolvenzgeschützt.
- Mittelbar anspruchsberechtigte Ehepartner erhalten einen reinen Zulagenvertrag ohne Zuzahlung von Eigenbeiträgen.
- Kunden profitieren von umfassenden Serviceleistungen und erhalten jährlich wiederkehrende Informationen zur Vertragsführung. ✓

Die richtige Pflege für jeden!



Vor dem Älterwerden kann sich keiner schützen, aber wer die richtige Vorsorgelösung wählt, blickt gelassener in die Zukunft ...

Ihre Klienten sollten auf finanzielle Sicherheit setzen – mit der Pflegetagegeldversicherung der Barmenia. Denn fest steht: wer sich allein auf die gesetzliche Pflegeversicherung verlässt, muss damit rechnen, dass er im Pflegefall vor dem finanziellen Ruin steht.

Barmenia-Tarife PT1 und PT3:

- hohe Einmalzahlung bei erstmaligem Eintritt der Pflegebedürftigkeit (100faches Pflegetagegeld)
- Beitragsbefreiung bei Pflegestufe III
- Dynamik zum Ausgleich von Kostensteigerungen, auch nach Eintritt der Pflegebedürftigkeit – ohne erneute Gesundheitsprüfung
- keine Wartezeiten und kein Aufnahmehöchstalter
- PT3: Optionsrecht auf Umstellung in den umfassenderen Tarif PT1
- vereinfachte Gesundheitsfragen im Antrag
- Barmenia-Innovationsgarantie

Es wird Zeit, dass wir miteinander sprechen:

02 02 - 4 38 36 48

weitere Informationen unter:

www.maklerservice.de

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

partnervertrieb@barmenia.de



Barmenia
Versicherungen

Vereinfachungen Steuersystems



Dipl.-Kffr. Steuerberaterin
Frederike Bischofs,
Sozietät Wolter Hoppenberg

Wichtige steuerliche Änderungen 2011 im Überblick

Die Regierungsparteien haben im Koalitionsvertrag 2009 wesentliche Kernbereiche zur Verbesserung des deutschen Steuerrechts identifiziert. Seitdem hat die Bundesregierung neun Gesetze mit steuerlichem Inhalt auf dem Weg gebracht, den Abschluss bilden in diesem Jahr das Jahressteuergesetz 2010, das Haushaltsbegleitgesetz 2011 und das Kernbrennstoffgesetz mit einer Vielzahl an Einzelmaßnahmen, welche vorwiegend das Unternehmenssteuerrecht betreffen.

Ein Blick auf die Änderungen der Steuergesetze zeigt allerdings deutlich, dass das Versprechen einer starken Vereinfachung des Steuerrechts und Senkung der Steuerbelastung nicht umgesetzt wurde; eine Steuerreform, die diesen Namen verdient hätte, ist nicht zu erkennen. Vielmehr wird es den Steuerpflichtigen durch eine Flut von einzelnen steuerlichen Änderungen erschwert, den Überblick zu bewahren.

Die wichtigsten Änderungen für 2011 im Überblick:

Änderungen für Unternehmen

Elektronische Übermittlung von Bilanzen

Mit dem Steuerbürokratieabbaugesetz legte der Gesetzgeber fest, dass Bilanzen sowie Gewinn- und Verlustrechnungen für Wirtschaftsjahre, die nach dem 31. Dezember 2010 enden, künftig elektronisch an die Finanzämter zu übermitteln sind. Wegen der deutlichen

Kritik der Unternehmen am Zeitpunkt der Erstanwendung und am Detailgrad der zu übermittelnden steuerrelevanten Positionen hat das Finanzministerium eine Verschiebung der elektronischen Bilanz um zwölf Monate angekündigt, so dass die Umsetzung der elektronischen Bilanz erst für Wirtschaftsjahre, die nach dem 31. Dezember 2011 beginnen, erfolgt.

Vorsteuerabzug bei gemischt genutzten Gebäuden

Die bisherige Rechtslage sieht vor, dass gemischt genutzte Gebäude insgesamt dem Unternehmensvermögen zugeordnet werden können mit dem Vorteil, dass die Vorsteuer aus den Investitionskosten in voller Höhe abzugsfähig ist. Im Gegenzug ist die private Nutzung des Gebäudes der Umsatzsteuer zu unterwerfen. Durch die zeitlich nachfolgende Umsatzbesteuerung bei vollem Vorsteuerabzug bei Investition erlangt der Steuerpflichtige einen erheblichen Liquiditätsvorteil.

Mit dem Jahressteuergesetz 2010 wird dieser Vorteil für den Steuerpflichtigen gestrichen und der Vorsteuerabzug für gemischt genutzte Grundstücke neu geregelt. Ab dem 1. Januar 2011 ist der Vorsteuerabzug nur noch für den unternehmerisch genutzten Teil des Gebäudes erlaubt.

Elektronische Übermittlung der Umsatzsteuer-Jahreserklärung

Weniger „Papierkram“, mehr Elektronik in Steuerangelegenheiten – der Trend geht eindeutig in diese Richtung. So sind beispielsweise Umsatzsteuer-Jahreserklärungen für Besteuerungszeiträume, die nach dem

des

Änderungen für Arbeitnehmer/alle Steuerpflichtigen

Häusliches Arbeitszimmer

Als Reaktion auf die Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts wurde durch das Jahressteuergesetz 2010 die Absetzbarkeit des häuslichen Arbeitszimmers im Einkommensteuergesetz wieder eingeführt. Danach können bis zu 1.250 EUR in der Steuererklärung geltend gemacht werden, „wenn für betriebliche oder berufliche Tätigkeit kein anderer Arbeitsplatz zur Verfügung steht“. Die Regelung gilt rückwirkend zum 1. Januar 2007 für alle noch offenen Veranlagungen.

Wegfall der Lohnsteuerkarte

Wegen der Schwierigkeiten bei der Umstellung und Einführung der elektronischen Lohnsteuerkarte wurde der Starttermin um ein Jahr auf 2012 verschoben. Schon ab 2011 werden allerdings keine neuen Lohnsteuerkarten (aus Pappe) herausgegeben; die Gültigkeit der Lohnsteuerkarte für 2010 wird daher verlängert.

Verteuerung der Immobilienerwerbe/Grund-erwerbsteuer

Mit Wirkung ab Januar 2011 wird in weiteren Bundesländern der Steuersatz für die Grund-erwerbsteuer erhöht. In Berlin, Hamburg, Sachsen-Anhalt, Bremen und Niedersachsen beträgt der Steuersatz inzwischen 4,5 Prozent, im Saarland wird der Steuersatz auf 4,0 Prozent und in Brandenburg sogar auf 5,0 Prozent erhöht. Ohne Zweifel werden zukünftig weitere Bundesländer den Steuersatz für die Grunderwerbsteuer ebenfalls anheben.

31. Dezember 2010 enden, verpflichtend elektronisch an die zuständigen Finanzämter zu übermitteln. Eine zeitliche Verschiebung der Erstanwendung – analog zu den elektronischen Bilanzen – erfolgt nicht.

AfA-Bemessungsgrundlage nach Einlage aus Privatvermögen

Zudem findet sich im Jahressteuergesetz 2010 eine klarstellende Regelung zur AfA-Bemessungsgrundlage für Wirtschaftsgüter, die im Privatvermögen zuvor zur Einkunftserzielung genutzt und anschließend ins Betriebsvermögen eingelegt wurden. Der Gesetzgeber schließt sich nunmehr durch Änderung des § 7 Abs. 5 EStG der höchstrichterlichen Rechtsprechung an, wonach für eingelegte Wirtschaftsgüter nicht die fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten, sondern der fortgeführte Einlagewert maßgebend ist.

Wegfall von Steuererleichterungen der Jahre 2009 und 2010

Bedingt durch das Konjunkturpaket gegen die Auswirkungen der Finanzkrise ergaben sich in den Jahren 2009 und 2010 – auf die beiden genannten Jahre befristete – Steuererleichterungen. Hierzu zählen unter anderem die Fortführung der degressiven AfA für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens (§ 7 Abs. 2 EStG) und die Senkung der Schwellenwerte für die Inanspruchnahme des Investitionsabzugsbetrag und der Sonderabschreibungen (§ 7g EStG).

Im Veranlagungszeitraum 2011 finden diese Steuererleichterungen keine Anwendung mehr.

FAZIT Neben den im Jahressteuergesetz 2010 vereinbarten Änderungen sollen durch das unlängst vom Bundeskabinett beschlossene Steuervereinfachungsgesetz weitere Entlastungen für Bürger und Unternehmen bewirkt werden. So ist eine Anhebung des Arbeitnehmerpauschbetrages um 80 EUR auf 1.000 EUR sowie die Vereinfachung der Regelungen bezüglich der Pendlerpauschale und Kinderbetreuungskosten vorgesehen. Insgesamt sollen damit Erleichterungen in Höhe von ca. 590 Mio. EUR erreicht werden, die nach Auskunft der Regierung vornehmlich Arbeitnehmern und Familien mit Kindern zu Gute kommen sollen. Unternehmen profitieren zudem von der Reduzierung der Anforderungen an die elektronische Rechnung für die Belange der Umsatzsteuer und den dadurch eingesparten Verwaltungskosten. Es bleibt jedoch weiterhin abzuwarten, ob und wann die Regierungskoalition ihre Ankündigungen nach einer spürbaren Entlastung von Bürgern und Unternehmen und damit ihren Wahlslogan „mehr netto vom brutto“ in die Tat umsetzt. ✓

Existenzsicherung neu definiert



Kai Kuklinski,
Leiter Makler- und Partnervertrieb,
Axa Konzern AG

Jedes Jahr scheiden in Deutschland rund 200.000 Erwerbstätige vorzeitig und ungeplant aus dem Berufsleben aus. Dabei hat noch nicht einmal jeder vierte Haushalt für den Fall von Berufsunfähigkeit finanziell vorgesorgt. Das Dilemma liegt auf der Hand: Junge Leute, die sich kostengünstig versichern könnten, erkennen häufig die Notwendigkeit der Absicherung nicht. Erst mit zunehmendem Alter – spätestens dann, wenn im persönlichen Umfeld plötzlich jemand schwer erkrankt oder einen Unfall erleidet – wird klar, wie wichtig private Vorsorge ist. Dann ist vielen die monatliche Belastung aber zu hoch. Die staatlichen Leistungen reichen jedoch im Ernstfall nicht

aus, um den Einkommensausfall zu decken. Denn nur vor dem 2. Januar 1961 Geborene haben über den so genannten Berufsschutz ein Mindestmaß an Anspruch auf staatliche Unterstützung. Dies betrifft aber eben nur einen sehr geringen Teil der Erwerbstätigen. Die meisten Arbeitnehmer haben hingegen im Berufsunfähigkeitsfall grundsätzlich nur noch Anspruch auf eine niedrige Erwerbsminderungsrente. Die Höhe dieser Rente richtet sich danach, wie viel und wie lange in die gesetzliche Rente eingezahlt wurde. In der Regel entspricht jedoch selbst die volle staatliche Erwerbsminderungsrente nicht einmal einem Drittel des vorherigen Bruttoeinkommens.

Hürden bei der Vermittlung

Für Vermittler ergibt sich möglicherweise das Problem, dass ihr Kunde aufgrund seiner gesundheitlichen Situation oder seines Berufes keine Berufsunfähigkeitsversicherung abschließen kann. Außerdem kann auch der



Gesundheitszustand des Kunden zu Einschränkungen des Versicherungsschutzes oder Risikozuschlägen führen. Unabhängig davon kann es auch sein, dass der Kunde sich eine Berufsunfähigkeitsvorsorge (BU) schlichtweg nicht leisten kann. Das Ergebnis: Der Kunde ist enttäuscht, das Vertrauensverhältnis zum Vermittler getrübt, und der Beratungsprozess verzögert sich bzw. ist sehr aufwändig, um den gewünschten Schutz für den Kunden einzudecken.

Absicherung von Arbeitskraft und Existenz

Mit den kombinierbaren Produkten Berufsunfähigkeitsversicherung und Existenzschutzversicherung hat Axa für genau diese Fälle eine Lösung geschaffen, die es den Vertriebspartnern ermöglicht, nahezu jedem Kunden Versicherungsschutz anzubieten – sogar solchen Kunden, die bereits an einer Vorerkrankung leiden. Für

die Absicherung des Einkommens nach dem Verlust der Arbeitskraft ist die wiederholt ausgezeichnete BU erste Wahl. Nur wenige Anbieter in Deutschland können neben den „5 Sternen“ für ihre BU-Kompetenz von Morgen & Morgen auch Höchstbewertungen von Franke und Bornberg sowie Stiftung Warentest/Finanztest vorweisen. Drei dieser Anbieter gehören zum Axa Konzern: Axa Lebensversicherung AG, Deutsche Beamtenversicherung Lebensversicherung AG und Deutsche Ärzteversicherung AG. Die BU ist entweder als selbstständiges Produkt, als Zusatzversicherung oder als verbundene Berufsunfähigkeitsversicherung mit einem Riester-Vertrag abschließbar. Die langjährige Erfahrung von Axa im Bereich BU zeigt sich in einem optimierten Antragsprozess und einer anerkannt sachgerechten Regulierungspraxis im Leistungsfall.

Alternative Existenzschutzversicherung

Verfügt ein Kunde nicht über die finanziellen Möglichkeiten oder die gesundheitlichen Voraussetzungen, um eine Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen, bietet Axa die Existenzschutzversicherung als günstige und flexible Alternative an. Viele Erkrankungen, die in der BU den Vertragsabschluss erschweren oder möglicherweise verhindern, spielen in der Existenzschutzversicherung keine Rolle. Diese richtet sich nicht nach dem Beruf, sondern bezieht sich auf klar definierte Grundfähigkeiten.

Die Existenzschutzversicherung leistet im Versicherungsfall eine monatliche lebenslange Rente, wenn eine mindestens 50-prozentige Invalidität nach einem Unfall oder die schwere Schädigung eines wichtigen Organs wie zum Beispiel Herz, Leber oder Lunge vorliegt. Ebenso leistet sie beim Verlust von Grundfähigkeiten wie Sehen, Hören oder Sprechen sowie im Pflegefall, ab einer Einstufung in die Pflegestufe 1 der gesetzlichen Pflegeversicherung. Darüber hinaus besteht für den Versicherungsnehmer die Möglichkeit bei Vertragsabschluss ein Optionsrecht auf eine Berufsunfähigkeitsversicherung zu vereinbaren. So kann der Versicherte die Existenzschutzversicherung bei besonderen Anlässen ohne erneute Gesundheitsprüfung um einen Berufsunfähigkeitsschutz erweitern.

Initiative Existenzsicherung

Für die Ermittlung der optimalen Kombination steht für den Berater ein Beratungs- und Berechnungstool zur Verfügung. Dies ermöglicht eine individuelle Beratung des Kunden unter Berücksichtigung seiner ganz persönlichen Situation. Viele Kunden haben weiteren, ergänzenden Absicherungsbedarf, da vielleicht zu geringe Höhen / Dynamiken oder nur die Beitragsbefreiung abgeschlossen wurden. Auch hier bietet die Initiative

Existenzsicherung einen verlässlichen Akquisitions- bzw. Penetrationsansatz.

Ergänzt werden die Angebote zur Sicherung der Existenz für die Phase der Berufstätigkeit um Lösungen für den Fall der Pflegebedürftigkeit. Im Vordergrund steht dabei die Lebensqualität der zu pflegenden Person und ihrer Angehörigen bzw. der pflegenden Personen. Neben finanzieller Absicherung bieten die Pflegeergänzungsversicherungen von Axa Sofort-Hilfe im Ernstfall sowie präventive Elemente, beispielsweise durch verschiedene Serviceleistungen. Die Angebote sind generationenübergreifend und -verbindend und helfen, mit dem demografischen Wandel aktiv umzugehen.

Beratung: Problemlösung für jedes Budget

Viele unterschätzen das Risiko, berufsunfähig zu werden. Tritt jedoch der Fall ein, hat der Einkommensverlust erhebliche Folgen. Sowohl die Existenzschutzversicherung als auch die Pflegevorsorge von Axa sind ganzheitliche und differenziert auf die Bedürfnisse und Risiken einzelner Zielgruppen zugeschnittene Lösungsvorschläge, die die BU-Kompetenz von Axa erweitern. Sie wurden konsequent aus der Kundenperspektive heraus entwickelt. In diesem Sinne schließen sie auch gezielt Kundengruppen mit ein, die aufgrund bestimmter Kriterien bisher nicht bedient werden konnten oder Kundengruppen mit speziellen Bedürfnissen, wie Angestellte des öffentlichen Dienstes, Kinder, Schüler und Studenten.

In Kombination mit der ausgezeichneten Berufsunfähigkeitsvorsorge bietet Axa so spartenübergreifend – etwa über Optionsrechte – aufeinander abgestimmte und aufbauende Lösungen zur Existenzsicherung an. Haftungssichere Tools unterstützen den Makler im Beratungsprozess. Auch Erschwernisangebote in der BU werden nicht generell ausgeschlossen. So wird in einer umfassenden Beratung nach Alternativen gesucht und im Austausch mit dem Kunden Lösungskonzepte erstellt. Eine fundierte Beratung, die Risiken und Anforderungen der Kunden antizipiert, ist sowohl unter Altersvorsorge- als auch Existenzsicherungsaspekten eine wesentliche Voraussetzung für die Entwicklung passender Lösungen, die den Kunden ein Leben lang begleiten und leistbar sind. Für den Kunden ist es dabei unerheblich, von welcher Sparte er bedient wird. Er erwartet Lösungsvorschläge für seinen Bedarf. ✓

Weitere Informationen im Internet unter:

 www.axa.de/existenzsichern
www.axa-makler.de

Transparenz

Besserer Einblick in die Kosten

schafft Vertrauen



Norbert Dierichweiler,
Leiter Maklervertrieb Köln,
Allianz Lebensversicherungs-AG

Allianz Leben weist ab 2011 in ihren Angeboten eine Gesamtkostenquote aus. Verbraucher sollen auf einen Blick erkennen, wie die Kosten ihres Versicherungsvertrags die Rendite beeinflussen.

Im Beratungsgespräch zur Altersvorsorge steht der Bedarf im Mittelpunkt. Warum Kunden sich für ein bestimmtes Angebot entscheiden, hängt von unterschiedlichen Faktoren ab. Von den Garantien beispielsweise, der Flexibilität der Produkte, dem Service oder einfach nur von der Vertrauenswürdigkeit des Finanzdienstleisters. Auch die Kosten können eine Rolle spielen. Wenn es um die Frage geht, was ein Vertrag letztlich bringt, sind sie aber meist weniger wichtig. Dennoch rücken Verbraucherschützer die Kosten häufig in den Fokus ihrer Kritik, wenn sie über die Lebensversicherung sprechen. Ihr Hauptvorwurf: Die Produkte würden versteckte, hohe Kosten enthalten. In den Chor der Kritiker stimmen regelmäßig auch viele Journalisten ein und formulieren ihre Forderungen nach mehr Transparenz über Zeitungen, Magazine und in verschiedenen TV-Formaten.

Verbraucherschutz lässt nicht locker

Auch wenn dem Vorwurf der Verbraucherschützer entgegnet werden konnte, dass die Ablaufleistungen schon immer unter Berücksichtigung der Kosten berechnet werden: Der Wunsch nach einem separaten Ausweis blieb immer ein Thema. Unter anderem deshalb hat der Gesetzgeber mit der zum Juli 2008 umgesetzten VVG-Reform den Versicherern vorgeschrieben, dass die Kosten auszuweisen sind: Seither sind die im Beitrag einkalkulierten Kosten, also die Abschluss- und Vertriebskosten sowie die laufenden Kosten der Versicherung, in Euro angegeben. Weil der Kostenausweis bei den einzelnen Lebensversicherern unterschiedlich gehandhabt wird, ist sein Mehrwert allerdings gering. Eine zentrale Kennziffer, die dem Kunden auf einen Blick zeigen würde, wie sich die Kosten auf die Rendite

seines Vertrags auswirken, fehlte bisher. Auch deshalb hat sich an der Kritik der Verbraucherschützer zuletzt wenig geändert.

Allianz Leben geht voran

Die Allianz geht den Weg der Transparenz nun konsequent weiter. Die Kosten eines Lebensversicherungsvertrages weist sie in einer einzigen Kennziffer, der Gesamtkostenquote, aus. Die neue Gesamtkostenquote ist keine alleinige Erfindung der Allianz. Sie wird nach einer vom GDV empfohlenen Methode berechnet. Daher sind wir zuversichtlich, dass viele Versicherer bald ebenso vorgehen werden. Je mehr Unternehmen die Gesamtkostenquote nennen, desto stärker ist unser gemeinsames Signal an Verbraucherschützer und Politik, dass wir uns – zum Vorteil des Kunden – auf einheitliche und vergleichbare Transparenzstandards einigen können.

Bei der neuen Gesamtkostenquote gilt aber: Ihre Höhe allein gibt noch keine abschließende Auskunft darüber, wie leistungsfähig ein Versicherungsangebot insgesamt ist. Bei jedem Produkt muss man überlegen, von welcher Wertentwicklung vor Kosten man sinnvollerweise ausgehen möchte. Erst wenn man dieses Ergebnis um die Gesamtkostenquote vermindert, sieht man, was unterm Strich übrig bleiben wird. Entscheidend bei der klassischen Lebensversicherung ist und bleibt die Höhe der gesamten Verzinsung sowie die Finanzstärke des Anbieters. Bei kapitalmarktnahen Produkten gibt es außerdem noch eine Reihe weiterer Neuerungen. Allianz Leben geht auch dort künftig von einer Wertentwicklung vor Kosten aus. Die Modellrechnungen für kapitalmarktnahe Vorsorgekonzepte berücksichtigen somit künftig auch die Fondskosten. ✓



Wir beobachten den Markt.
Immer.



SoftFair

Vergleichsprogramme • Analyseprogramme • Bestandsführungssysteme

www.softfair.de

Die Betriebsrente: Guter Ruf, noch mehr

Potenzial



Markus Wulftange,
Bezirksdirektor,
Canada Life



Vertrauenswürdig, sicher, steuerlich gefördert – die Betriebsrente hat, was sich viele Arbeitnehmer wünschen. Trotzdem ist sie noch nicht die häufigste Form der Vorsorge in Deutschland. Ein näherer Blick auf das Segment und Produkte, die auf Kundenwünsche eingehen, lohnt sich.

Vermittler kennen die Vorzüge der betrieblichen Altersversorgung (bAV). Dass sie auch bei vielen Bundesbürgern punktet, beweist eine Umfrage der Firma Smartcompagnie aus dem Jahr 2010. Rund 58 Prozent der Befragten gaben an, beim Thema Vorsorge grundsätzlich auf die bAV zu vertrauen. Kein Wunder, denn Betriebsrenten vereinen viele Vorteile – für Arbeitnehmer und Arbeitgeber.

bAV: Es geht noch was

Für die Bevölkerung in Deutschland ist die Betriebsrente zwar die vertrauenswürdigste Form der Vorsorge, dennoch wird sie noch nicht im möglichen Umfang genutzt. In der Umfrage gaben nur 57 Prozent der Befragten an, dass ihr Arbeitgeber eine bAV im Unternehmen anbietet. Die restlichen Personen sind entweder keine Arbeitnehmer oder erhalten trotz rechtlichem Anspruch kein Angebot. So gehen 30 Prozent der anspruchsberechtigten Arbeitnehmer leer aus.

Aber: Selbst wenn Arbeitgeber eine Betriebsrente im Unternehmen offerieren, wird die Möglichkeit nicht immer genutzt: Über 14 Prozent der Arbeitnehmer gehen offensichtlich nicht auf das bAV-Angebot ein. Als Begründung gaben rund 34 Prozent an, sich schlecht zu Produkten, steuerlichen Aspekten oder Gesetzen infor-

miert zu fühlen. Für gut 32 Prozent ist die bAV zu unflexibel und 15 Prozent beklagen, dass der Arbeitgeber keine Zuschüsse zahlt.

Qualifizierte Beratung ist Trumpf

Neben Unkenntnis ist auch Unsicherheit ein Grund, eine vom Chef angebotene Betriebsrente abzulehnen. Rund 26 Prozent aller Befragten sind sich durchaus bewusst, dass sie mehr für ihre finanzielle Absicherung tun müssen. Sie sind aber noch unsicher bei der Wahl der geeigneten Anlage. Für weitere 25 Prozent gilt dies zumindest teilweise. Großes Potenzial für Berater, die auf ihre Kunden eingehen.

bAV mit Canada Life

Außer Sicherheit und Steuervorteilen spielt für Viele auch die Frage eine Rolle, ob sie genügend Erträge für ihren Ruhestand erzielen können. Renditeorientierte Lösungen wie Generation business von Canada Life eröffnen zum Beispiel höhere Ertragschancen als konventionelle Tarife. Gerade in Phasen niedriger Zinsen ist das ein Argument. Generation business gehört zu den UWP (Unitised-With-Profits)-Versicherungen von Canada Life. Der hinterlegte Fonds investiert stark in Aktien, um ausreichend Erträge für die Rente zu generieren. Noch ein Plus: Das Ersparte der Kunden ist durch ein dreifaches Sicherheitsnetz abgesichert.

Das Sicherheitsnetz der UWP-Policen garantiert dem Kunden jeweils die beste Ablaufleistung – egal, wie sich die Kapitalmärkte entwickeln. Auf unterstem Niveau greift ein Mindestwertzuwachs des Anteilguthabens

bAV mit Canada Life

Generation Business als Direktversicherung (Alle Beiträge in EUR, Leistungen vor Steuer)

Beispiel: 30-jähriger Mann, Versicherungsdauer 35 Jahre, 220 EUR monatlicher Beitrag, keine Einzahlungsdynamik, angenommene durchschnittliche Wertentwicklung i. H. v. 6% p. a., Rentenbezugsmodell klassisch, dynamische Rente

Gesellschaft	Tarif	Beitrag Netto	Beitrag Brutto	Garantierte Rente	Gesamtrente	Garantiertes Kapital	Gesamtkapital
Canada Life	Generation Business	220,00	220,00	203,78	1.120,74	119.959,00	283.061,00
ARAG	FRA08M - FoRte 3D mit RenditeTresor	220,00	220,00	296,33	1.084,46	92.400,00	282.476,45
ARAG	FRAB08M - FoRte 3D mit RenditeTresor	220,00	220,00	296,33	1.057,38	92.400,00	275.429,63
Allianz	AllianzRente IndexSelekt (RIU2MG)	220,00	220,00	335,34	950,40	92.840,00	263.129,93
Allianz	Zukunftsrente Invest alpha-Balance (RF1MGD)	220,00	220,00	333,75	943,24	92.400,00	261.147,70
Condor	773	220,00	220,00	417,52	839,34	117.280,89	252.914,77
Signal Iduna	SIGGI	220,00	220,00	332,73	869,39	116.827,66	244.210,73
HDI Gerling	FRWZ08	220,00	220,00	354,17	898,42	94.909,29	240.757,00
Nürnberger	NFR2552S*M	220,00	220,00	306,25	1.003,75	93.324,00	266.248,00

Quelle: LV Lotse von Softfair, Stand 03.01.2011. Hinweise: Die Rentengarantiezeit musste auf 4 Jahre angepasst werden.

von jährlich durchschnittlich 1,5 Prozent zum Rentenbeginn. Zugleich ermöglicht ein Glättungsverfahren den gleichmäßigen Wertzuwachs der Anteile und kann auch kurzfristige Börsenschwankungen vor Beginn der Rentenzahlung ausgleichen. Wie hoch die geglätteten Erträge für ein Jahr ausfallen, bestimmt der geglättete Wertzuwachs, der bei Canada Life aktuell 2,5 Prozent beträgt.

Der Schlussbonus stellt den dritten Sicherheitsmechanismus dar. Er greift, wenn sich die Märkte positiv entwickelt haben. Liegt der tatsächliche Wert des Anteilguthabens über dem geglätteten Wert des Anteilguthabens, wird den Kunden bei Rentenbeginn die positive Differenz als Schlussbonus gutgeschrieben. Zudem werden bei Verträgen mit laufender Beitragszahlung nach dem zwölften Versicherungsjahr zusätzliche Anteile als Treuebonus auf das Anteilguthaben gewährt.

Bewegungsfreiheit fürs Arbeitsleben

Wer sich Bewegungsfreiheit auch in einem langlaufenden Vertrag wünscht, kann ebenfalls auf Generation business zurückgreifen. Der Tarif kann über die Durchführungswege Direktversicherung, rückgedeckte Unterstützungskasse und rückgedeckte Pensionszusage eingesetzt werden. Die flexible Tarifgestaltung ist insbesondere für junge Menschen sinnvoll, die im Berufsleben mobil sein müssen und viel häufiger als früher den Arbeitsplatz wechseln. So erlauben moderne

UWP-Policen jederzeit auch kurzfristig Beitragsfreistellungen. Zudem lässt sich das UWP-Anteilguthaben im Durchführungsweg der Direktversicherung ohne erneute Abschlusskosten auf das Versorgungswerk des neuen Arbeitgebers übertragen. Natürlich kann ein Arbeitnehmer mit unverfallbaren Anwartschaften auf bAV-Leistungen auch den UWP-Vertrag bei Ausscheiden aus dem Betrieb einvernehmlich auf den neuen Arbeitgeber übertragen oder privat fortführen.

Beim Generation business können Kunden darüber hinaus den Rentenbeginn flexibel wählen. Auch für die Art der Rente steht ihnen durch die Marktoption eine Auswahl zur Verfügung: Als einziger Anbieter auf dem Markt bietet Canada Life auf Wunsch bei Rentenbeginn neben einer eigenen Lösung individuelle Rentenangebote anderer Versicherer. Das bedeutet maximale Flexibilität, sowohl in der Ansparphase als auch bei der Wahl einer geeigneten Rente.

Vorteile für den Arbeitgeber

Durch die Verwendung der arbeitsrechtlichen Zusageart „beitragsorientierte Leistungszusage“ (BOLZ) kann sich der Arbeitgeber bei Ausscheiden eines Mitarbeiters durch die Mitgabe des Vertrages vollständig enthaften. Zudem gilt durch die manchen UWP-Tarifen immanente garantierte Rentensteigerung von 1 Prozent p. a. die Anpassungsprüfungsverpflichtung des Arbeitgebers nach § 16 BetrAVG als erfüllt. ✓

[pma:] lud am 28. Januar zur diesjährigen Jahresauftakttagung ein und war am Ende des Tages hochzufrieden mit einer mehr als gelungenen Veranstaltung. Über 400 Makler, Gäste und Mitarbeiter konnten die verantwortlichen [pma:] Geschäftsführer Lambert Stegemann und Jörg Matheis im Congress Centrum der Halle Münsterland begrüßen. Die bewährte Mischung aus Information, Dialog und Unterhaltung fand wieder einmal beachtlichen Anklang, und auch die 47 Gesellschaften, die mit entsprechenden Informationsständen an der Veranstaltung teilnahmen, waren hochzufrieden mit dem entsprechendem Ambiente, dem persönlichen Austausch bzw. dem intensiven Come Together. Das besondere Bonbon der Veranstaltung war dabei die fast schon familiäre Atmosphäre.



Marc Oehme,
[partner:] Redaktionsleiter

Rückblick auf die [pma:] Jahresauftakttagung

Perfekter Mix aus Information, Dialog und Unterhaltung

Gewohnt herzlich fand die Begrüßung von Geschäftsführer Lambert Stegemann statt, der nach entsprechender Vorstellung der Gäste und Erläuterung des Agenda-Ablaufs schon gleich auf die aktuelle Branchenentwicklung einging. Zwar sei nach den akuten Auswirkungen der Finanzkrise wieder ein Aufschwung zu verspüren, dennoch bleiben akute Herausforderungen für den Berater bestehen denn: Die Verbraucher sind auch weiterhin sehr verunsichert. Die Finanzkrise und das Herausheben einiger individueller negativer Beratungsbeispiele führen dazu, dass es auch für seriös arbeitende Dienstleister derzeit noch sehr schwierig ist, gerade Neukunden von den Vorteilen einer unabhängigen Beratung zu überzeugen. „Daher raten wir unseren Partnern zum Ankauf externer Bestände und unterstützen sie dabei nach vollen Kräften. Wir sehen hierin einen wichtigen Markt der Zukunft für unsere Makler“, erklärt Lambert Stegemann. Auch die Möglichkeit der visuellen Kundenansprache via PI-Letter wurde nochmals von ihm hervorgehoben. Über dessen Möglichkeiten hatte [partner:] bereits in den vergangenen Ausgaben mehrfach berichtet. Besuchen Sie doch einfach das Online [pma:] Archiv.

Ganz offen äußerte sich Lambert Stegemann zudem bezüglich des aktuellen Wirbels um die Provisions-Exzesse, ins-

besondere in der Krankenversicherung, verbunden mit einer eventuellen Ausdehnung des Vertriebs-Haftungszeitraums. „Provisions-Exzesse widersprechen dem Kundeninteresse“, so Stegemann und begrüßt, dass einzelne Versicherer Maklerpools auf Maximierung der Provisionsweitergabe verpflichten. Auch einer Verlängerung der Haftungszeit steht er offen gegenüber, da sie zum Wohle einer seriösen Beratung dienen kann. Zudem machte Stegemann deutlich, dass Makler und Mehrfachagenten mehr als in der Vergangenheit darauf achten sollten, welchen wirklichen Mehrwert Pools anbieten und sprach hier die individuelle Servicedienstleistung der Maklerpools an.

Doch nicht nur umfassende Branchenthemen waren Inhalt seines Vortrags. So wurde der neue Markenauftritt der [pma:] vorgestellt, der mit einer von [pma:] initiierten und in Kooperation mehrerer namhafter Gesellschaften gestalteten Anzeigenkampagne im Print- und Online-Bereich unter anderem dafür sorgen soll, dass im laufenden Jahr vermehrt Mehrfachagenten über die Möglichkeiten von [pma:] informiert werden.

Über das vergangene Jahr und über technische Neuerungen informierte Geschäftsführer Jörg Ma-





theis. So haben sich im vergangenen Jahr mit 920 Partnern nochmals beachtlich mehr als im Jahr zuvor (Vorjahr 800) dafür entschieden, mit [pma:] zusammenzuarbeiten. Ein Wachstum, das vor allem durch Empfehlungen von Produktgebern und bereits bestehenden [pma:] Partnern, zusammenkam und damit zeigt, dass das Unternehmen mit seiner Spezialisierung auf einen sehr guten Service und Vertriebsunterstützung auf dem richtigen Weg ist. Nicht ohne Grund wurde [pma:] beim letzten Folgerating der Assekurata Solutions GmbH erneut mit der Bestnote „Exzellent“ ausgezeichnet. Flankierend mit dem Zuwachs an Partnern stiegen die Provisionserlöse im zurückliegenden Kalenderjahr um 14 Prozent auf jetzt 21,3 Mio. EUR.

Besonders freuen konnten sich einige Partner, die letztes Jahr besonders fleißig waren. Für Sie heißt es „Ab nach Stockholm“. Diejenigen Incentive Gewinner, die bereits im letzten Jahr in Mallorca dabei waren, wissen, dass eine traumhaft schöne Reise erwartet werden kann. Nur so viel: Haben Sie schon einmal – wie einst Karlsson vom Dach – eine Wanderung über die Dächern Stockholms gemacht und so die Metropole von oben aus kennen gelernt? Den Gewinner bereits jetzt viel Spaß. Auch fürs kommende Jahr ist das Reiseziel für die Incentive Gewinner 2011 bereits „gebucht“. Das sonnige Montenegro mit seinen Traumständen wurde als Ziel ausgesucht! Es fehlen nur noch die Namen auf den Tickets.

Damit die angestrebten Wachstumsziele auch im laufenden Jahr erfüllt werden können, konnte Jörg Matheis den Teilnehmern den Zuhörern über einige

technische Neuheiten für das Kundenverwaltungssystem [my.pma 2.0] berichten. Neben der erweiterten und vereinfachten Generieren von E-Mails aus dem Kundenbestand finden die [pma:] Partner nun auf jeder Seite des Systems umfangreiche Hilfe-seiten in Form von selbsterklärenden Videos. „Eine Funktion, die jeden Partner einfach und verständlich durch ein durchaus komplexes System führt und so die tägliche Arbeit deutlich erleichtern kann. „Sozusagen ein 24h-Support“, freute sich Jörg Matheis.

Im Foyer des Congress Centrums der Halle Münsterland: Hochbetrieb rund um die Stände der 47 Gesellschaften und vor dem [pma:] Messestand (oben).

Für die Gewinner der diesjährigen Incentive-Reise geht es im Juni in die Hauptstadt Schwedens.



Ein weiteres Feature ist die neugeschaffene Schnittstelle zwischen [my.pma 2.0] und Elaxy, mit der Personen- und Vertragsdaten automatisch übermittelt werden können und die doppelte Anlage der Daten damit ab sofort entfällt. Über die Vorteile von Elaxy lesen Sie auch in diesem Magazin. Nutzen Sie hierzu auch die von [pma:] offerierten Möglichkeiten (Kostenlose Webseminare in Verbindung mit einer Gratisnutzung für sechs Monate sowie ein vereinfachtes und günstigeres Lizenzmodell).



ZDF-Meteorologe
Dr. Gunther Tiersch

an die ZDF-Sendungen *heute* und *heutejournal*, hielt am Vormittag einen fesselnden Vortrag über den Klimawandel. Gewohnt souverän und für jedermann verständlich erklärte er nicht nur komplexe Wettergeschehnisse im Allgemeinen, sondern auch vergangene Naturkatastrophen und ihre (möglichen) Ursachen. Außerdem gab er einen Ausblick auf das, was die Welt die nächsten Jahre erwarten könnte, sollte man nicht Grundlegendes, wie etwa die Energiegewinnung, verändern.



Im Rahmen der Veranstaltung erklärte die Geschäftsführung zudem nochmals die Vorteile einer [pma:] Exklusiv-Partnerschaft. Info- und Bestandssystem kostenlos, Softfair-Vergleichsrechner alle Sparten kostenfrei, Freischaltung Webvisitenkarte oder Garantie der Bonusstufe 1,5 Prozent Kostenersatz für LV-Leads mit Einreichen der Anträge sind dabei nur einige Vorteile, die eine solche exklusive Partnerschaft bietet. (Mehr dazu auf Seite 18.)



Neben den Vorträgen der zwei [pma:] Geschäftsführer sorgten die beiden Gastredner Dr. Gunther Tiersch und Joey Kelly für Begeisterung im Saal. Dr. Tiersch, Diplommeteorologe und Moderator der Wettervorhersage im Anschluss

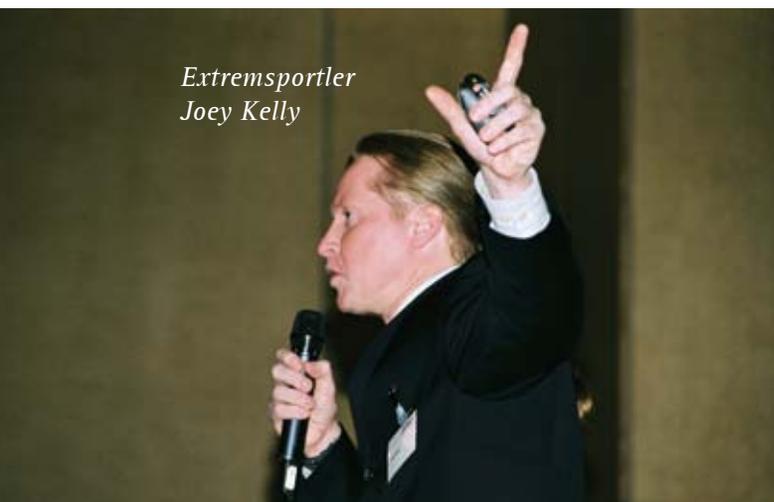
Sind wir mal ehrlich: Wenn im Rahmen eines Finanzdienstleistungs-Seminars der Spruch „Setzen Sie sich Ziele“ von der Bühne in Richtung Publikum geschleudert wird, rollen 99,9 Prozent der Zuhörer mit den Augen und denken sich, „als ob ich das nicht selbst wüsste“. Irgendwie glaubwürdiger wird das Ganze, wenn dies jemand belegbar erklärt, der noch dazu mit der Branche eigentlich überhaupt nichts zu tun hat. So war es dann

Setze Dir Ziele und fang einfach an.

auch sichtbar eindrucksvoll, als das ehemalige Kelly Family Mitglied und jetziger Extremsportler Joey Kelly über sein Lebensmotto sprach, welches sich ohne weiteres auf sämtliche Berufssparten übertragen lässt. „Setze Dir Ziele und fang dann einfach an“, so sein einfach klingendes Motto. So erklärte er den Zuhörern in einer beeindruckenden ironischen Art und Weise, wie er quasi aus einer Schnapswette heraus zum Extremsport kam und durch entsprechende Zielvorgaben verbunden mit extrem hartem Training diese dann auch meisterte. Seine „Verrücktheiten“ aufzuzählen, würde Seiten füllen. Nur einmal so viel: zu Fuß läuft er 900 km durch Deutschland, nahm an diversen Ironman- oder Ultraman Veranstaltungen teil oder läuft mal eben zum Südpol.

FAZIT _ Wieder einmal für alle Seiten eine beeindruckende Veranstaltung war die diesjährige [pma:] Jahresauftakttagung. Das Konzept aus Information, Dialog und Unterhaltung ist ein bewährt erfolgreiches, welches im Rahmen einer angemessenen Abendveranstaltung verbunden mit einem ausgiebigen Buffet, Tanz und Musik durch die sehr gute Livemusik Band Maraton einen perfekten Abschluss fand. ✓

Extremsportler
Joey Kelly





1
Eins ist bei Awards
besonders wichtig:
Die bescheinigte
Kompetenz jeden
Tag neu unter
Beweis zu stellen.

Monika M. – Allianz Maklerbetreuerin

Sie haben die Allianz auf Spitzenplätze beim AssCompact Award Maklerservice gewählt.

Zum zweiten Mal in Folge erreichen wir in der Kategorie Vertriebsunterstützung bAV den ersten Platz. Und wie im Vorjahr belegen wir einen hervorragenden dritten Platz in der Kategorie Vertriebsunterstützung private Vorsorge. Unseren Dank verbinden wir mit dem Versprechen, uns auf diesem Erfolg nicht auszuruhen. Unsere Experten sind auch zukünftig in allen Kompetenzfeldern immer auf dem neuesten Stand.

Zu den relevanten Themen und Produkten bieten Ihnen unsere Maklerbetreuer so schnellen und umfassenden Service. Und auf Wunsch macht Sie die Allianz Maklerakademie mit noch tiefer gehenden Kenntnissen fit für den Markt. Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter www.makler.allianz.de



Allianz



SCHIFFSBETEILIGUNG DER NEUEN GENERATION

In einer globalisierten Welt sind Schiffe unverzichtbar. Mehr als 90 Prozent des Welthandels werden über den Seeweg abgewickelt. Mit dem fortschreitenden Aufschwung der Weltwirtschaft erholen sich auch die Schifffahrtsmärkte zusehends. Damit werden Schiffsbeteiligungen wieder interessanter. Doch die Anleger sind vorsichtig geworden. Sie legen heute vor allem Wert auf sicherheitsorientierte und verständliche Anlageprodukte. Für die Fondsanbieter gilt es daher, neue Schiffsbeteiligungen so zu gestalten, dass sie den veränderten Bedürfnissen der Anleger entsprechen. Das MS Rio Manaus von MPC Capital ist hierfür ein Beispiel. Über das neue Beteiligungskonzept sprach [pma:] mit Rüdiger Schneider, Vertriebsleiter bei MPC Capital. ■■■■■



■ Herr Schneider, Sie bieten mit dem MS Rio Manaus seit Kurzem wieder eine Schiffsbeteiligung an. Was ist das Besondere an Ihrem Konzept?

Während bisher bei Schiffsbeteiligungen zunächst oft die Darlehenstilgung im Vordergrund stand und die Auszahlungen an die Anleger erst über die Jahre anstiegen, sieht unser neues Konzept vor, dass die Anleger



in den ersten zehn Jahren bereits durchschnittliche Auszahlungen von 10 Prozent pro Jahr erhalten. Dabei sind neun Prozentpunkte pro Jahr als Barauszahlung an die Anleger geplant. Ein Prozentpunkt pro Jahr wird zunächst als Liquiditätspuffer thesauriert. Dieses Sicherheitsdepot soll dann am Ende der zehn Jahre an die Anleger ausgezahlt werden. Damit erhalten sie bei planmäßigem Verlauf noch während der zehnjährigen Erstbeschäftigung Auszahlungen in Höhe von 100 Prozent ihrer Beteiligungssumme – und partizipieren danach natürlich weiterhin an allen Chancen der Schiffsbeteiligung.

Und wozu dient das Sicherheitsdepot genau?

Nun, eine der Lehren, die wir aus der Krise gezogen haben ist, dass wir höhere Liquiditätsreserven einplanen. Sollte also nach acht Jahren keine adäquate Anschlussbeschäftigung für das Schiff gefunden werden, stehen die Liquidität der Jahre 9 und 10 sowie das Sicherheitsdepot für Sondertilgungen in Höhe von fast 30 Prozent des Eigenkapitals zur Verfügung. Dadurch reduzieren sich die Verbindlichkeiten und die für den Kapaldienst benötigte Mindestcharterrate deutlich. Das Depot ist also eine Art Liquiditätsairbag, der seine Wirkung in einem ungünstigen Marktumfeld entfaltet. Bei Abschluss einer günstigen Anschlussbeschäftigung wird das Sicherheitsdepot aufgelöst und vollständig an die Anleger ausgezahlt.

Das heißt also Turboauszahlung statt Turbotilgung. Warum haben die Banken solch ein Konzept mitgetragen?

Emissionshäuser, Werften und Banken sitzen im wahrsten Sinne des Wortes in einem Boot. Wir haben ein gemeinsames Interesse, die Zukunftsfähigkeit des KG-Modells, also der Schiffsbeteiligung als wichtigem Eigenkapitalgeber der maritimen Branche zu belegen. Und das funktioniert nur mit klar an den Anlegerbedürfnissen ausgerichteten Konzepten.

Die Rio Manaus ist ein Capesize Bulker zum Transport von trockenen Massengütern. Was sagen Sie zur Marktentwicklung in diesem Segment?

Wir konnten eine zehnjährige Festcharter mit einem bonitätsstarken Charterer vereinbaren. Eine durchaus komfortable Situation, selbst wenn es aufgrund des bestehenden Orderbuches zu einem kurzfristigen

Überangebot kommen sollte. Denn in den letzten zwei Jahren ist – nicht zuletzt wegen der restriktiven Kreditvergabe der Banken – keine nennenswerte Tonnage im Bulksegment mehr bestellt worden. Im Übrigen steht dem auch eine gesunde Wachstumsprognose für die weltweite Nachfrage nach Rohstoffen gegenüber. Allein Chinas Bedarf an Eisenerz und Kohle ist riesig und wirkt hier als Markttreiber.

Und wie sieht es mit dem Kaufpreis aus? Die Rio Manaus wurde noch vor der Krise bestellt.

Wenn Sie heute ein vergleichbares Schiff zu einem günstigeren Preis kauften, bekämen Sie nur eine niedrigere und kürzere Charter. Vor allem hätten Sie Probleme überhaupt eine Finanzierung zu bekommen. Sie sehen, die alleinige Betrachtung der Kaufpreise greift zu kurz. Ausschlaggebend für eine Bewertung sollte der jeweilige Kaufpreisfaktor sein, also das Verhältnis vom Preis zur Charterrate. Er liegt bei der Rio Manaus bezogen auf den Werftpreis ohne Erstausrüstung und Bauaufsicht bei 6,2 – absolut vergleichbar mit aktuellen Projekten.

Viele Anleger fürchten bei Schiffsbeteiligungen die Rückforderung von Auszahlungen. Haben Sie hierfür auch eine Lösung?

Ja, wie bei allen unseren Schiffsbeteiligungen besteht keine Nachschusspflicht für Anleger. Und es greift eine weitere Sicherheitskomponente: Durch eine reduzierte Haftsumme und Regelungen im Gesellschaftsvertrag haften Anleger nur mit rund einem Prozent ihrer Beteiligungssumme statt der üblichen zehn Prozent. Man kann also sagen: Was der Anleger einmal hat, das hat er. ✓

Bei der Basisrente tut sich was.
Sie wird mit intelligentem
Garantiemodell besonders stark.

BASISBEWEGUNG



Dr. Michael Renz,
Vorstand Bereich Leben,
Zurich

Selbstständigen, gut Verdienenden und Sparern im fortgeschrittenen Lebensalter das Thema Altersvorsorge durch Steuerbegünstigungen schmackhafter machen – dass war für den Wirtschaftsweisen Bert Rürup im Jahr 2005 bei der Einführung des neuen Alterseinkünftegesetzes vorgenommenes Ziel. Erfolgreiches Ergebnis des Rürup'schen Bestrebens: die Basisrente alias Rürup-Rente. Doch so gut durchdacht dieses Konzept auch war, so haben sich die Zeiten im wirtschaftlichen Umfeld seitdem geändert und damit auch die Ansprüche an Vorsorgeprodukte wie die Basisrente. Das Geld soll arbeiten – Ersparnis durch Anlagen in fondsgebundene Versicherungen mit Gewinnchancen kombinieren; Kundenanlagen müssen sicher und gleichzeitig ertragsreich sein. Aus diesen Gründen ist bei Zurich die Basisrente längst nicht mehr nur Basis, sondern gleichzeitig garantiert und renditestark. Mit der Basis Rente*invest* Premium hat die Zurich Gruppe eine neuartige Form der Basisrente mit integriertem Garantiemodell für eine intelligente Balance zwischen Absicherung und Renditechancen auf den Markt gebracht.

Optimale Ertragschancen bei garantierter Sicherheit

Als Vorreiter auf dem Markt für fondsgebundene Rentenversicherungen, brachte Zurich gemeinsam mit der Deutsche Bank Tochter DWS ein Garantiemodell auf den Markt, das nahtlos in alle fondsbasierten Produkte der drei Vorsorgesichten integriert und als Zurich Premium-Produktfamilie vorgestellt wurde. Basisrente, betriebliche Altersvorsorge und Rentenversicherung – bei allen Familienmitgliedern wird die Sicherheit einer Beitragsgarantie mit attraktiven Renditechancen erstmals so intelligent kombiniert, dass die Renditechancen nicht vom Aufwand für die Gewährung der Garantien aufgeessen werden. Dieses Garantiemodell (I-CPPI

= Individual Constant Proportion Portfolio Insurance) sieht vor, dass tagesaktuell und individuell für jeden Kunden persönlich die jeweils höchstmöglichen Renditechancen unter Sicherstellung der Beitragsgarantie zum vereinbarten Termin angestrebt und entsprechend automatisch optimiert werden. Der Vorteil: die vom Kunden eingezahlten Beiträge in die Basis Rente*invest* Premium werden in guten Börsenzeiten automatisch renditestark investiert und nur bei fallenden Kursen zeitweise in Rentenpapiere umgeschichtet, um die grundsätzlich vereinbarte Beitragsgarantie abzusichern. Steigen die Aktienkurse wieder, so wird auch wieder in renditestarke Anlagen umgeschichtet. Dabei wird immer nur soviel Kapital in Rentenpapiere gebunden, wie zur Garantiestellung notwendig ist.

Durch Einschluss einer Verfügungsphase verwandelt sich die Basisrente zum Rentenbeginn außerdem in ein flexibles Rentenkonto. Dabei kann der Kunde von nun an frei entscheiden, zu welchem Zeitpunkt er seine monatliche Rente erhalten möchte. Einer frühzeitigen Auszahlung (ab Alter 60/62) je nach veränderten Lebensumständen steht damit nichts mehr im Wege.

Ablaufstabilisator stärkt automatisch die Sicherheitskomponente

Einen besonderen Komfort in der Premium-Produktfamilie bietet Zurich mit dem sogenannten Ablaufstabilisator. Um bei der Basis Rente*invest* Premium Verluste vor dem Start der gewünschten Verfügungsphase zu vermeiden, minimiert der Ablaufstabilisator hier das Schwankungsrisiko in den letzten zehn Jahren vor Beginn dieser Phase. So werden Fondsguthaben sukzessive und automatisch von renditeorientierten in weniger offensive Dachfonds umgeschichtet. Dank des Ablaufstabilisators wird der veränderten Risikoaffinität des Kunden mit nahendem Rentenbeginn somit entsprechend Rechnung getragen. ✓

Modernisierungs-, Bau- oder Kaufdarlehen? Anschlussfinanzierung!



Dirk Nietfeld,
Teamleiter Kapitalanlagen,
[pma:]

Die Königsdisziplin in puncto Baufinanzierung ist ohne Frage die Baubegleitung. Ist es doch ein langer Weg, einen Häuslebauer von der Idee eines Bauvorhabens, über die Wahl der Finanzierungsgesellschaft hin zum endgültigen Vertragsabschluss zu begleiten. Natürlich, für die meisten Kunden ist es ja auch die Investition ihres Lebens.

Nicht nur für den Kunden kann dies sehr kraft- und zeitraubend sein. Viele Termine mit den Kunden, unterschiedliche Auszahlungstermine etc. Einige von Ihnen wissen es aus eigener Erfahrung. Ähnlich sieht es bei dem Kauf eines bereits fertigen Hauses oder Eigentumswohnung aus.

Doch warum es sich nicht einfacher machen? Sprechen Sie Ihre Kunden, die bereits Wohneigentum besitzen, auf eine Anschlussfinanzierung an!

Wer zu erst kommt, mahlt zuerst

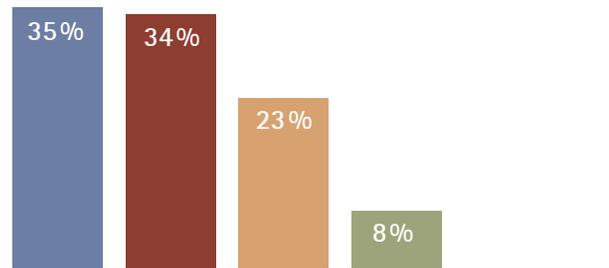
Die Ansprache ist einfach, denn der Kunde braucht ja dringend einen Anschluss seiner Finanzierung. Und die Kunden dafür haben Sie als Makler heute bereits in ihren Kundenakten: eine alte Baufinanzierung, Angaben über Wohneigentum in der Wohngebäude- oder Hausratversicherung, ja sogar die KFZ-Versicherung gibt Aufschluss über vorhandenes Wohneigentum.

Zusätzlich hilft der Gesetzgeber, der nach zehn Jahren den Kunden ein einseitiges Sonderkündigungsrecht für seiner Baufinanzierung eingeräumt hat. Nutzen Sie einfach die Chance der frühen Ansprache und verhelfen Sie ihrem Kunden bereits 36 Monaten im Voraus zu deutlich besseren Konditionen. Banken sprechen von sich aus ihre Kunden ca. 24 Monate im Voraus an.

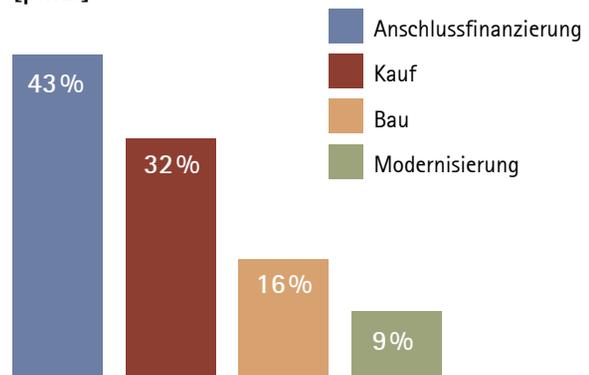
Das aktuell sehr niedrige Zinsniveau bietet, gepaart mit der Übersicht über 250 Banken, Ihrem Kunden eine für ihn ungeahnte Transparenz und bessere Konditio-

Konzentration auf die Königsdisziplin?

[pma:] Partner haben noch Potenzial bei Anschlussfinanzierungen.



[pma:]



Prohyp Institutionen

nen als er es je hatte. Gleichzeitig zeigen wir damit unserem Kunden die Vorteile von uns Maklern, indem wir einen aktuellen Marktvergleich mit fantastischen Konditionen zum für den Kunden richtigen Zeitpunkt liefern, und dem Kunden bares Geld sparen helfen. Und das schöne daran: bei einer Anschlussfinanzierung bekommen Sie die volle Provision für deutlich weniger Arbeit.

FAZIT Das Gespräch über die Anschlussfinanzierung stellt einen guten Anlass dar, die Finanz- und Vermögenssituation des Kunden insgesamt in Ruhe zu besprechen und Verbesserungspotenzial aufzuzeigen. Auf dieser Basis kann der Berater dem Kunden Vorschläge unterbreiten, die nicht nur die Finanzierung seiner Immobilie betreffen, sondern auch z. B. den Zahlungsverkehr, die Kapitalanlagen, Altersvorsorge und Absicherung von finanziellen und existenziellen Risiken. Die notwendigen monetären Mittel erreichen Berater derzeit aufgrund der günstigen Zinsen. So profitieren sowohl Kunde als auch Sie als Berater. Überlegen Sie sich doch einmal, für wen eine Anschlussfinanzierung in Frage käme und sprechen Sie Ihre Kunden an. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg dabei und stehen bei Fragen gerne zur Verfügung. ✓

WWK Premium FörderRente protect

Kundenindividuelle Wertsicherungsstrategie jetzt auch bei der Riester-Rente



Mark Mauermann,
Vertriebsdirektor,
WWK Lebensversicherung a. G.

WWK IntelliProtect – hohe Renditechancen plus Garantien

Die WWK Lebensversicherung a. G. bietet seit 2009 mit der WWK Premium FörderRente protect eine moderne und renditestarke staatlich geförderte Riester-Rente im fondsgebundenen Bereich an. Alleinstellungsmerkmal des Tarifs ist eine kundenindividuell gemanagte fondsgebundene Rentenversicherung mit Bruttobeitragsgarantie auf CPPI-Basis. Damit sind erstklassige Performancechancen in Kombination mit sicheren und günstigen Garantien möglich.

Im Rahmen des Garantiemechanismus wird das Guthaben jedes einzelnen Kunden im Rahmen eines CPPI-Modells börsentäglich zwischen frei wählbaren Investmentfonds und dem Sicherungsvermögen der WWK bewertet wird. Dabei rechnet die WWK für jeden einzelnen Kunden börsentäglich ein eigenes Risikobudget aus, das je nach Vertragslaufzeit und Beitrag ermittelt wird. Je nachdem, wie sich das Risikobudget entwickelt, wird das Kundenguthaben mal stärker, mal schwächer in sichere Anlagen (Sicherungsvermögen) und chancenorientierte Anlagen (Investmentfonds) investiert. Als Verzinsungsträger dient der Deckungsstock der WWK Lebensversicherung a. G. Durch die in der Regel höhere Überschusszuweisung des langfristig anlegenden Deckungsstocks ist gewährleistet, dass ungünstig monetarisierte Verträge im Zeitablauf wieder entmonetarisieren.

Vervollständigt wird das Garantiemodell seit Oktober 2010 durch eine neue, optional wählbare Höchststandsabsicherung mit monatlichen Lock-in-Schwellen. Sie ergänzt die bestehenden Ablaufmanagementsysteme und kann für bis zu fünf Jahre vor Ablauf der Grundphase bzw. dem vereinbarten Garantetermin

WWK IntelliProtect bietet zudem eine Fülle von Gestaltungsmöglichkeiten für die Kunden:

- Einschluss garantierter Rentensteigerungen möglich
 - Mindestbeitrag von 10 EUR monatlich
 - Sonderzahlungen bereits ab 50 EUR möglich
 - Beitragsfreistellung bei Zahlungsschwierigkeiten möglich
 - reiner Zulagenvertrag für mittelbar zulagenberechtigte Personen ohne Beitragszahlung möglich
 - kostenloser Wechsel der Fonds jederzeit und beliebig oft durchführbar
 - keine Begrenzung bei der Fondsauswahl pro Vertrag (Der Mindestanlagebetrag pro Fonds beträgt lediglich 1,- EUR.)
 - Ablaufmanagement und Höchststandsabsicherung zur Sicherung der Erträge
 - 100 Prozent sichere Rente durch harten Rentengarantiefaktor
 - bis zu 30 Prozent Teilkapitalabfindung förderunschädlich bei Rentenbeginn möglich
 - Wohn-Riesterfähig
 - im Todesfall förderunschädliche Übertragung auf einen Altersvorsorgevertrag des Ehegatten möglich
 - variabler Todesfallschutz in der Rentenphase: Wahl zwischen individueller oder natürlicher Rentengarantiezeit, Restkapitalisierung oder ohne Todesfallleistung
-

vereinbart werden. Das Höchststandsgarantieniveau kann zwischen 50 und 100 Prozent frei gewählt werden und wird für Neugeschäft und bereits vermittelte Bestandsverträge angeboten. Die Absicherung kann vom Kunden zudem kostenfrei von einem niedrigeren auf ein höheres Niveau angehoben werden. Eine flexible Reaktion auf aktuelle Börsensituationen wird damit möglich.

Durch den Einsatz eines Lebensphasenmodells bietet der Tarif hohe Transparenz und Flexibilität.

Darüber hinaus stellt die WWK auf der vom Kunden frei wählbaren Anlagenseite des Produkts im Rahmen einer offenen Fondsarchitektur nunmehr eine Palette

von 30 Fonds und zwei Baskets zur Verfügung. Neu sind beispielsweise die vielfach ausgezeichneten und breit diversifizierten Fonds C-Quadrat Arts Total Return Global-AMI, DJE - Dividende und Substanz und Lingohr-Systematic-LBB-Invest.

Durch den Einsatz eines Lebensphasenmodells bietet der Tarif hohe Transparenz und Flexibilität. Der Kunde vereinbart zunächst eine Grundphase, in der durchgehend Beiträge eingezahlt werden können. Sonderzahlungen sind ebenfalls möglich. Je nach Dauer der Phase schließt sich daran automatisch eine Garantierhaltungsphase an, ab deren Beginn die Versicherung automatisch beitragsfrei gestellt wird. Der Kunde kann sich ab diesem Zeitpunkt zu jedem Monatsbeginn das angesparte Vermögen verrenten lassen. Die ausgesprochene Bruttobeitragsgarantie wird weiterhin gewährleistet. Die Rentenphase erfolgt spätestens ab dem Endalter 80. ✓



Mehr als Rechtsschutz. Mit M-Aktiv.

Wir sind für Sie aktiv und lösen Ihre Probleme. Schnell und einvernehmlich. Ohne Stress und Ärger. Ohne Selbstbeteiligung.

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

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

DEURAG. So ist's Recht.

iLotse

Die neue App von Softfair



Oliver Plathe,
Marketing und Projekt-
management, Softfair GmbH

Softfair bietet mit dem iLotse nun eine iPhone-App für alle Versicherungsvermittler an. Mit dem iLotse können Live-Berechnungen in allen Sachversicherungssparten, sowie für die Berufsunfähigkeit, Riester-Rente und Basis-Rente durchgeführt werden.

Die Berechnungen erfolgen auf dem gleichen Datenstand wie bei einem browserbasierten Zugriff. Der Anwender hat dabei die Wahl zwischen einer Schnellberechnung und den hierfür vorgesehenen Eingabemasken in der Applikation oder dem Aufruf der Vergleichsrechner über den Browser. Bei der Schnellberechnung erfolgt die Darstellung der Gesellschaften und Tarifprämien in einer Rangliste. Wenn zusätzlich die Leistungstexte und Dokumente benötigt werden, wird der volle Zugriff auf die Rechner benötigt.

Der iLotse ist der perfekte Begleiter im Versicherungs-Außendienst. Die notwendigen Informationen stehen schnell und einfach zur Verfügung. Berechnete Angebote können bequem per E-Mail an den Kunden versendet werden. Weitere nützliche Funktionen sind die Datensynchronisation zwischen Kundenbestand im Akquise-Center und iLotse sowie die Darstellung sämtlicher Kunden in einer Landkarte via Google Maps, um die Planung der optimalen Vertriebsroute zu unterstützen. ✓



Allergische-
Fondsrente

Monolog-
Vorsorgeplan

BBV-
Strategie-Rente

XXL

BBV-
Basis-Rente

XXL

Keinerda-
Fondspolice

KONFUSIA-
Börsenplan

Oasengrün-
Sparvertrag

Sie suchen XXL-Zinsen, XXL-Chancen und doppelte Sicherheit?

Gerade in der Finanzkrise sind Ihre Kunden unsicher, für welche Zukunftsvorsorge Sie sich entscheiden sollen.

Jetzt gibt es gute Nachrichten: Mit der BBV-Strategie-Rente XXL und der BBV-Basis-Rente XXL bekommen Ihre Kunden selbst in diesen turbulenten Zeiten viel Sicherheit, ohne auf eine attraktive Rendite verzichten müssen:

- ▶ Hohe Renditechancen an der Börse durch modernes Kapitalmanagement.
- ▶ Hohe Mindestverzinsung von 2,75 % p.a. auf den Anlageteil des Beitrags.
- ▶ Eine der höchsten garantierten Rentenleistungen und die höchste garantierte Kapitalauszahlung aller Rentenversicherungen*.
- ▶ Doppelte Sicherheit zum Rentenbeginn durch Mindestverzinsung der Deutsche Bank AG und 100 % Beitragsgarantie der BBV.

* Bsp.: Neuabschluss, 30-jähriger Mann, 30 Jahre Laufzeit (10.2010)



BBV M-Dienstleistungs-Center (MDC)
Service-Rufnummer: 089/67 87 - 9232
Service-Faxnummer: 089/67 87 - 9666
E-Mail: mdc@bbv.de
www.bbv-makler.de



Offen für alle

Bayerische Beamten Versicherungen
Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG

Was kosten Garantien?



Dr. Mark Ortman,
Geschäftsführer, Institut für
Transparenz in der
Altersvorsorge GmbH (ITA)

Anleger sind wie alle Konsumenten anspruchsvoll. Sie wünschen umfangreiche Leistungen zu einem möglichst kleinen Preis. Speziell auf Anlageprodukte bezogen heißt das: Hohe Sicherheit bei gleichzeitig möglichst hoher Rendite.

Der Haken ist bekannt. Garantien können nicht zum Null-Tarif bereitgestellt werden. Was aber genau kostet eine Garantie den Versicherungsnehmer? Mit dem Taschenrechner lässt sich diese Frage nicht beantworten. Während bei wenigen Produkten, insbesondere Variabel Annuities, explizite Gebühren erhoben werden, mit denen der Produktgeber die versprochenen Garantieleistungen absichert, reduziert sich die Rendite bei fast allen anderen Produkten im Verborgenen. Gelegentlich werden auch bei Hybridprodukten zusätzliche Gebühren auf das Guthaben erhoben, die mit Garantieleistungen begründet werden. Gerade bei dynamischen Hybridprodukten werden die Garantien durch laufende Anpassungen des Guthabens und der Beiträge sichergestellt. Sie werden auf Deckungsstock, Wertsicherungsfonds und frei wählbaren Fonds aufgeteilt. Steigen die Kapitalmärkte, steigt der Anteil im frei wählbaren Fonds. Bei fallenden Märkten wird das Kapital im Deckungsstock und Wertsicherungsfonds gesichert. Zwar werden für diese Umschichtungen keine Gebühren erhoben. Doch die konservative Anlage führt zu Renditeverlusten im Vergleich zur Aktienanlage. Auch der prozyklische Anlagemechanismus bewirkt Renditeverluste. Und nicht zu vergessen: Zur Absicherung von sehr hohen Verlusten über Nacht werden Put-Optionen erworben. Das sind zwar Anlageinstrumente und daher keine ausdrücklichen Gebühren. Da sie aber als wertlos verfallen, wenn alles gut gehen, wirken sie wie Gebühren: Sie reduzieren die Rendite, die ohne diese Absicherungsinstrumente höher gewesen wäre.

Bei klassischen Rentenversicherungen führt die konservative Kapitalanlage zu geringen Renditeerwartungen im Vergleich zu aktienorientierten Produkten. Auch hier

werden also keine expliziten Gebühren für die Garantierzeugung erhoben. Der Kunde bezahlt die Garantieleistungen vielmehr mit Renditeverlust – die Wirkung ist dieselbe wie eine Gebühr. Natürlich setzen die Kapitalanleger auch im Deckungsstock Absicherungsinstrumente ein, um den Deckungsstock vor Verlusten zu schützen – keine Gebühren, dennoch renditereduzierend.

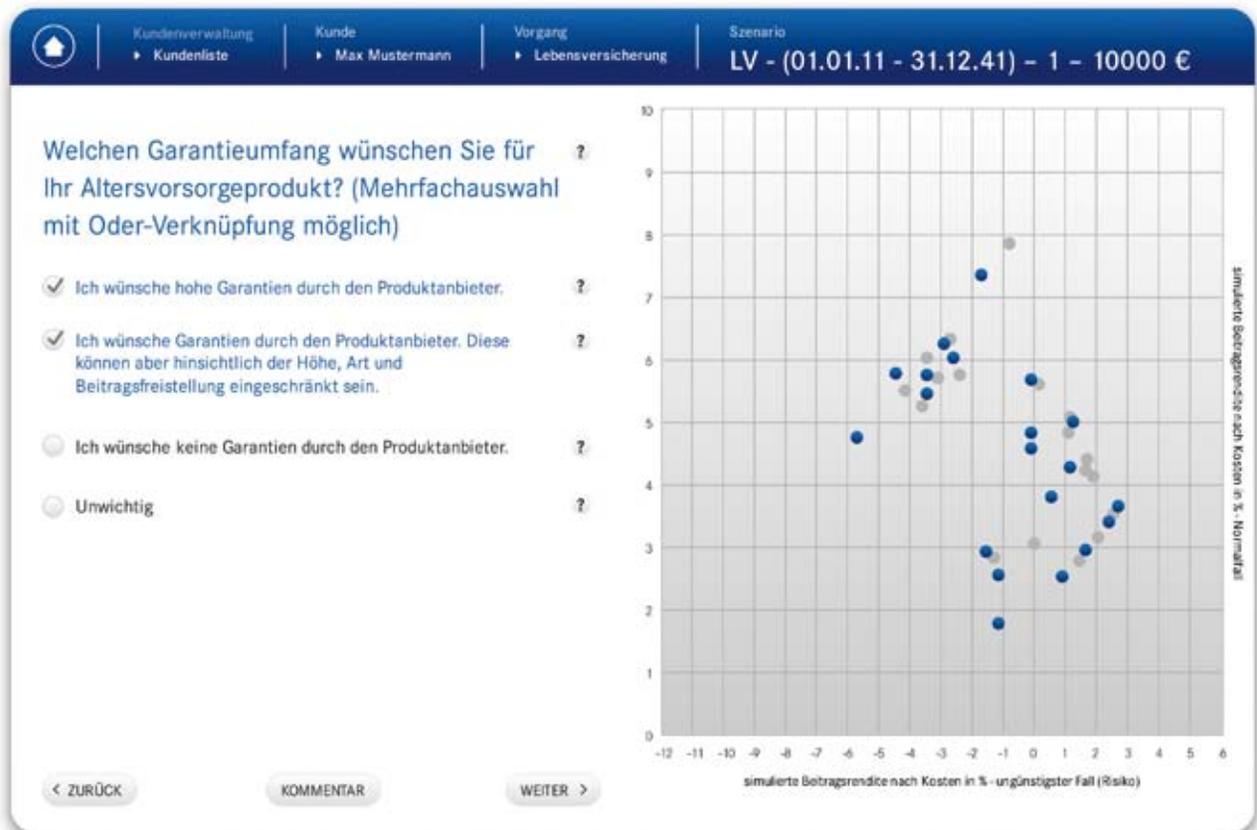
An den Kosten, die in den Angebotsvorschlägen der Gesellschaften ausgewiesen werden, kann sich der Kunde also nicht orientieren. Was aber tun er und auch die meisten Vermittler von Altersvorsorgeprodukten stattdessen? Die Mehrheit orientiert sich an den illustrierten Ablaufleistungen, die in den Angebotsberechnungen der Gesellschaften ausgewiesen werden.

Ist dies sinnvoll? Kann man durch Vergleich der illustrierten Ablaufleistungen das eindeutig beste Produkt für den Kunden finden? Kann man erkennen, was die Garantie eines Garantieprodukts gegenüber einem Produkt ohne Garantie kostet? Klare Antwort: Nein, dazu kann man die illustrierte Ablaufleistung nicht heranziehen. Warum? In den Angeboten werden heute in der Regel zwischen drei und vier Szenarien für die Entwicklung der Ablaufleistung ausgewiesen. Diese Berechnungen sind in verschiedener Hinsicht mit Vorsicht zu genießen. Zunächst stellen diese Szenarien nur drei bis vier von unendlichen vielen möglichen Entwicklungen dar. Darüber hinaus sind dies Szenarien, die ausschließlich von konstanten Wertentwicklungen ausgehen. Betrachtet man das tägliche Börsengeschehen, ist das eine sehr unrealistische Annahme.

Ganz besonders entscheidend ist diese Tatsache bei Garantieprodukten. Wie oben bereits erläutert, hängen die Garantiekosten stark mit den Entwicklungen der Märkte zusammen. Unterstellt man aber eine konstante Wertentwicklung, ist ein Umschichten in die sichere Portfoliokomponente im Grunde nicht notwendig: Bei



⬆️ Fragekatalog und Matrix als einfache und übersichtliche Analyseinstrumente



⬆️ Transparente Anzeige wegfallender Produkte bei Auswahl von Kundenbedürfnissen

zum Beispiel sechs Prozent gleichmäßiger Renditeannahme müsste die Garantie gar nicht abgesichert werden, da ja eine viel höhere Ablaufleistung erreicht würde. Daher werden die impliziten Garantiekosten durch den permanenten Wechsel der Anlagetöpfe in den illustrierten Ablaufleistungen der Versicherer gar nicht berücksichtigt. Ein Vergleich der Produkte unter Berücksichtigung der Garantiekosten ist nicht möglich. Die Frage, welches Garantiemodell – TwinStar, TwoTrust oder doch Freelax – besser ist, konnte bisher nicht beantwortet werden.

Hinzu kommt das Problem, dass selten alle in einem Produkt vorzufindenden Kosten in den illustrierten Ablaufleistungen Berücksichtigung finden. So werden vor allem die Kapitalanlagekosten bisher nicht in der Modellrechnung berücksichtigt. Paradox ist, dass dennoch die aus diesen Gebühren stammenden Kickbacks/Retrozessionen in die illustrierte Ablaufleistung eingerechnet werden. Die Ablaufleistung wird also künstlich getunt – der zusätzliche Sportauspuff und Heckspoiler für das Produkt; ist lauter, bringt aber nichts.

All diese Fakten erklären, warum Vermittler und Kunde anhand der illustrierten Ablaufleistungen der Angebote keinen Vergleich von Produkten vornehmen

Auch Kosten müssen nicht mehr selbst recherchiert und berücksichtigt werden. Alles das findet er auf den ersten Blick in der ITA Select Matrix.

können. Um Produkte, auch über die unterschiedlichen Garantiemodelle hinweg, vergleichen zu können, muss eine Gesamtbetrachtung der Produkte vorgenommen werden. Darin müssen sowohl alle Kosten (Abschluss- und laufende Kosten, Kapitalanlage- und Garantiekosten sowie Ratenzuschläge) als auch die Art der Garantieverzinsung einfließen. Außerdem ist es sinnvoll, in einem derartigen Vergleich Rückvergütungen von Gesellschaften nur dann zu berücksichtigen, wenn diese dem

Kunden auch garantiert werden. Schließlich erhält der Kunde am Ende der Laufzeit im schlimmsten Fall nur das, was ihm tatsächlich schwarz auf weiß zugesichert wurde. Ganz besonders wichtig ist es zu betrachten, wie sich die zur Auswahl stehenden Produkte unter unterschiedlichen Entwicklungen der Kapitalmärkte verhalten. Welche Renditen werden mit den Produkten bei unterschiedlichen Bedingungen erreicht – natürlich immer auch unter Berücksichtigung der Kosten.

Über stochastische Simulationen ist es möglich, derartige Analysen vorzunehmen und Garantiemodelle vergleichbar zu machen. Untersuchungen haben gezeigt, dass mit 10.000 Simulationen, d.h. 10.000 verschiedenen Möglichkeiten wie sich die Kapitalmärkte entwickeln, aussagekräftige Ergebnisse zu den Renditeaussichten von Produkten gewonnen werden können. Das ITA bietet mit ITA Select seit über einem Jahr ein online-basiertes Programm an, das unter Einsatz des Simulationsrechners ifa-SARA, derartige Analysen vornehmen kann. Hiermit simuliert das ITA unter selbst getroffenen Annahmen die Entwicklungen der Kapitalmärkte auf täglicher Basis und betrachtet, wie sich die Produkte unter diesen verschiedenen Kapitalmarktentwicklungen verhalten.

Das Besondere daran ist, dass die Ergebnisse der Berechnungen aufgrund einer umfangreichen Datenbank alle Kosten berücksichtigen: Abschlusskosten (und deren Verteilung), laufende Verwaltungskosten, Garantiegewinne, Ratenzuschläge und auch Kapitalanlagekosten und Garantiegewinne.

Geliefert werden Rendite- und Risiko-Kennzahlen nach Kosten, mit denen die Produkte auf einen Blick verglichen werden können: Welcher Tarif lässt die höchste Rendite nach Kosten erwarten? Welcher bietet die höchste Renditeerwartung auch im worst case? Der Berater muss nicht mehr selbst Unterschiede zwischen einzelnen Garantiemodellen verstehen und erklären. Auch Kosten müssen nicht mehr selbst recherchiert und berücksichtigt werden. Alles das findet er auf den ersten Blick in der ITA Select Matrix. Zusätzlich berücksichtigt ITA Select auch die Qualität der Produkte. Der Berater kann die Produkte nach Leistungsmerkmalen selektieren und diese permanent mit den Rendite-Risiko-Kennzahlen bei der Auswahl des optimalen Produkts für den Kunden abstimmen. Auf Knopfdruck erhält der Berater die ausführliche Dokumentation des Beratungsgesprächs. ✓

Weitere Informationen und kostenlosen Testzugang
 www.itaselect.de



RIESTER DER NÄCHSTEN GENERATION. WWK Premium FörderRente *protect*.

- iCPPI der nächsten Generation mit offenem Fondsspektrum
 - Harte Garantie eines deutschen Versicherungsunternehmens
 - Maximale Anlage in Aktienfonds bei minimalen Kosten der Garantie
- Profitieren auch Sie vom intelligenten Schutz der starken Gemeinschaft.



WWK Versicherungen
Vertriebsdirektion Nordrhein-Westfalen
Grafenberger Allee 368, 40235 Düsseldorf
Telefon 02 11 / 54 47 04 70
vd.nordrhein-westf@wwk.de

WWK
Eine starke Gemeinschaft

Ein Stück vom Mia-

Logieren und schlemmen unterm weißblauen Himmel

Oberbayern ist weithin bekannt für seine Lebensqualität und den hohen Freizeitwert. Im In- und Ausland zählen Oberbayern und mittendrin die Landeshauptstadt München zu den bedeutendsten Reisezielen. Berge, Seen und Schlösser, wie das weltberühmte

Neuschwanstein, prägen die Landschaften zwischen Garmisch, Rosenheim, Berchtesgadener Land und Ingolstadt. Überdies steht der Regierungsbezirk Oberbayern für eine beispielhafte Wirtschaftskraft. In Deutschland ist er nach Hamburg die Region mit



Hotel Bayerischer Hof, Kempten

Die Geschichte dieses Traditionshauses reicht bis ins 15. Jahrhundert zurück. Seit nunmehr mehr als 100 Jahren ist das mitten im Herzen Kemptens gelegene Haus im Besitz der Familie Nägele. Hotel und Restaurant sind liebevoll restauriert und ausgebaut worden. Hier gleicht kein Zimmer dem anderen, alle sind in verschiedenen Stilrichtungen eingerichtet, von Barock bis Mediterran. Selbst in den Wohnaccessoires erkennt man die Liebe zum Detail: Jedes Stück ein Unikat, zusammengetragen aus der ganzen Welt. Das besondere Ambiente des Bayerischen Hofes wissen auch viele Prominente zu schätzen: Ob José Carreras, Udo Jürgens oder Eros Ramazotti: Die Gästeliste liest sich wie ein Who is who der internationalen VIPs.

 www.bayerischerhof-kempten.de



Schlossgut Oberambach, Münsing

Die Verbindung von Natur und Luxus ist das Credo des Schlossgutes Oberambach, ganz in der Nähe des Starnberger Sees. Im ökologisch geführten Hotel stehen Erholung und Krafttanken an erster Stelle. Das Wellnessangebot reicht von diversen Sportmöglichkeiten über Shiatsu und Yoga bis hin zu ayurvedischen Massagen. Das ganzheitliche Konzept setzt sich auch in der Küche fort: Hier werden ausschließlich Zutaten aus biologischen Anbau zubereitet. Selbst bei der Einrichtung der Zimmer wurde auf ökologische Standards geachtet. Ein Bio-Hotel mit Charme und Eleganz!

 www.schlossgut.de

san-mia-Gefühl

dem zweithöchsten Bruttoinlandsprodukt je Einwohner. Lauter gute Gründe, sich in Oberbayern auszukennen, dachte sich die [partner:] Redaktion und fügt hier vier weitere Gründe hinzu, das Leben unter dem weißblauen Himmel zu genießen.



Landhaus Tanner, Waging am See

Das Landhaus Tanner ist ein beliebtes Ziel für Familien und Sportbegeisterte. Idyllisch im Voralpenland am Rande des Waginger Sees gelegen, bieten sich vielfältige Freizeitaktivitäten in der freien Natur. Zahlreiche Rad- und Wanderwege sowie die nahegelegenen Golfplätze laden zum Sporteln ein. Wer es etwas ruhiger mag, entspannt dagegen im haus-eigenen Vitalpark, einer großzügigen Wellness-oase mit finnischer Dampfsauna, Kneippbecken und vielem mehr. Außerdem lohnt sich auch immer ein Tagesausflug, zum Beispiel ins nahegelegene Chiemgau oder die Weltkulturstadt Salzburg.

 www.landhaustanner.de



Auberge Moar Alm, Sachsenkam

Französische Küche mit bayerischer Gemütlichkeit – dass dies eine perfekte Kombination sein kann, beweist das Restaurant Auberge Moar Alm. Am Fuße des Karwendels, in Sachsenkam bei Bad Tölz, bewirbt die Inhaberin und Küchenchefin Christine Robert noch selbst – und das seit über 25 Jahren. Frei nach dem Motto „Kochen ist eine Kunst, die Zeit und Hingabe erfordert“ gleicht hier kein Teller dem anderen. Mit viel Fingerspitzengefühl zaubert Christine Robert leichte Delikatessen, traditionelle Schlemmereien oder Luxus-Menüs. Ein Geschmackserlebnis für Liebhaber französischer Küche auf gehobenem Niveau!

 www.moar-alm.de

STREUUNG ist die beste Garantie

Wer heute privat vorsorgen möchte, hat es schwer: Soll er oder sie das Geld in festverzinslichen Wertpapieren anlegen, die zwar (vermeintlich) sicher sind, aber kaum Zinsen abwerfen? Oder soll er Aktien kaufen, die als renditestark gelten, aber Kursschwankungen unterliegen? Die einfache Antwort: Der richtige Mix macht's.

Bertram Valentin,
Geschäftsführer der
Standard Life Versicherung
Deutschland

Die Lage scheint trostlos, die Zinsen sind im Keller: Ob Sparbuch, Tagesgeld oder Bundesschatzbriefe – mehr als 2 bis 2,5 Prozent sind kaum zu holen. Auch die klassische deutsche Lebensversicherung bietet derzeit nur einen Garantiezins von 2,25 Prozent pro Jahr, und die Diskussionen um eine weitere Absenkung reißen nicht ab. Es scheint nur eine Frage der Zeit, wann dieser Zins weiter gesenkt wird. Nach Abzug der Inflation bleibt da nicht viel übrig – außer der bitteren Erkenntnis, dass man trotz jahrzehntelangen Sparens im Alter nicht genug Geld zur Verfügung hat, um seinen Lebensstandard erhalten zu können.

Wer eine anständige Rendite bei überschaubarem Risiko erreichen will, muss vor allem eines tun: Sein Geld streuen. Also nicht nur in vergleichsweise sichere Anlagen wie festverzinsliche Wertpapiere oder Bargeld investieren, sondern auch im richtigen Verhältnis höherverzinsliche Kapitalanlagen wie Aktien oder Unternehmensbeteiligungen beimischen. Mit einer breiten Streuung (Diversifikation) können Chancen in unterschiedlichen Anlageklassen genutzt und so höhere Renditen erreicht werden. Gleichzeitig ist die Gesamtanlage weniger schwankungsanfällig. Diese Anlagestrategie verfolgt Standard Life unter anderem mit den „With Profits“: Sie bieten eine sinnvolle Garantie, die uns aber genügend Investmentfreiheit lässt, das Geld der Kunden renditeorientiert anzulegen. Konkret arbeiten With Profits mit einem aktiv gemanagten Portfolio, das – ähnlich wie ein Mischfonds – in verschiedene Asset-Klassen wie festverzinsliche Wertpapiere, Cash, Aktien und Unternehmensbeteiligungen investiert.

Eine weitere Konsequenz ergibt sich aus geradezu zwangsläufig: Bei einem breit gestreuten Portfolio muss der Anbieter in den jeweiligen Anlageklassen über die entsprechende Expertise verfügen, um für den Kunden das bestmögliche Ergebnis erwirtschaften zu können. So ist bei Standard Life das konzerneigene, mehrfach ausgezeichnete Investmenthaus Standard Life Investments für das Management der Kundengelder verantwortlich.

Dass Anleger eine starke Sicherheitsorientierung an den Tag legen und laut nach Garantien rufen, ist eine verständliche Reaktion auf die heftigen Schwankungen der Märkte. Die beste Garantie für einen langfristigen Vermögensaufbau aber ist und bleibt es, sein Geld auf verschiedene Anlageformen zu verteilen und von einem kompetenten Anbieter verwalten zu lassen. So erhöht man seine Renditechancen und reduziert die Schwankungsanfälligkeit. Zu wenig Geld in der Tasche zu haben, sollte kein Gegenargument sein: Eine vernünftige Streuung der Anlage gibt es mit modernen Vorsorgeprodukten schon ab 50 EUR im Monat. ✓



COMFORT – leistungsstark, flexibel, wirtschaftlich

Ihre Chancen 2011 – Qualitätsberatung PKV

Die Highlights des TOP-Vollversicherungstarifs COMFORT

- Kein Hausarztprinzip
- Offener Hilfsmittelbegriff
- 100 % Zahnbehandlung
- 80 % Zahnersatz

Privatpatient ein Leben lang – und im Alter bezahlbar

- Beitragsreduzierung ab Alter 65 mit dem Baustein BE
- Für Arbeitnehmer zuschussfähig durch den Arbeitgeber

Beratungssicheres Paket – clever kombiniert

- COMFORT Vollversicherungstarif
- SGII2/100: 2-Bettzimmer und Chefarztbehandlung (ohne GOÄ-Begrenzung)
- AV-P1: Die Option auf weitere Absicherungsmöglichkeiten in der Zukunft
- Ein Mann, 30 Jahre, zahlt für diesen Schutz gerade einmal 214,50 EUR im Monat.

Qualifizierte Beratung durch individuelle Betreuung
christian.weber@continentale.de
Mobil 0173 7237558

Weitere Informationen unter:
www.contactm.de

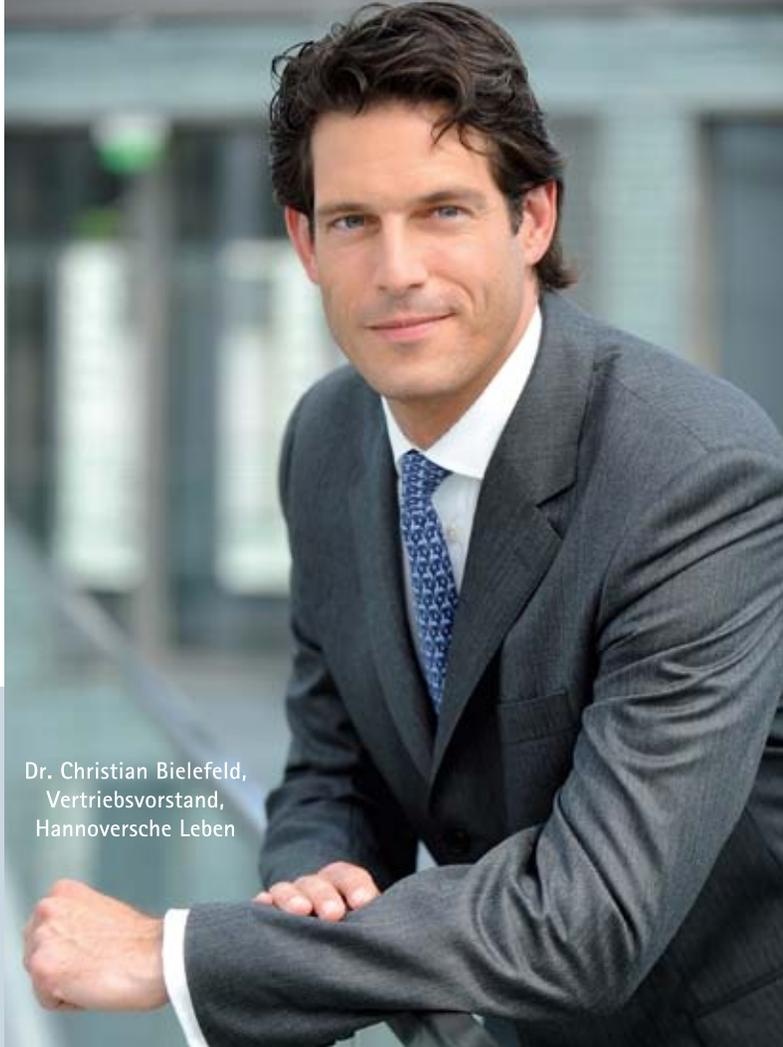


**Die
Continentale**

Chancen im Vertrieb

Wie Vermittler von Direktversicherern profitieren – und umgekehrt

Direktversicherungen und Vermittler haben im Allgemeinen wenige Berührungspunkte. Nichtsdestotrotz gibt es für Direktanbieter und Vermittler gute Gründe für eine Zusammenarbeit, beispielsweise bei der Risikolebensversicherung (RLV). Mit der neuen Risikoversicherung Plus der Hannoverschen verfügen Vermittler jetzt über eine hoch leistungsfähige Premium-RLV im Portfolio, die sich hervorragend als Vertriebsinstrument eignet. [pma:] sprach mit Dr. Christian Bielefeld, Vertriebsvorstand der Hannoverschen Leben, über eine Partnerschaft mit Zukunft.



Dr. Christian Bielefeld,
Vertriebsvorstand,
Hannoversche Leben

[pma:] Preiswerte und einfach zu handhabende Türöffner-Produkte bieten andere Direktversicherer ebenfalls. Womit punktet die Hannoversche Leben?

Bielefeld: Mit umfassendem Schutz zum günstigen Preis. Diesen Leistungsanspruch untermauern wir jetzt mit unserer neuen Risikoversicherung Plus. Mit der Bündelung neuer und erweiterter Leistungen bietet der Tarif im Vergleich zur klassischen Risikoversicherung in puncto Flexibilität und Leistungsumfang zahlreiche Vorteile. Und dies zu für uns typisch günstigen Preisen. Übrigens: Kaum auf dem Markt, hat es die Risikoversicherung Plus ins Finale im Wettbewerb um den Goldenen Bullen der Zeitschrift Euro geschafft – als Versicherungsinnovation des Jahres 2010. Darauf sind wir sehr stolz.

[pma:] Das heißt, weg vom Butter-und-Brot-Produkt mit dem Preis als wesentliches Unterscheidungsmerkmal?

Bielefeld: Der Preis ist immer noch heiß. Aber in der Tat passt sich unsere Risikoversicherung Plus mit deutlich erweiterten Nachversicherungsgarantien und einem Verlängerungsrecht flexibel einem sich ändernden Absicherungsbedarf der Kunden an. Solche Ereignisse sind natürlich auch immer neue Beratungsanlässe für den Vertriebspartner. Der neue Tarif der Hannoverschen Leben ist auch bei Neukunden ein prima Türöffner. Auf diese Weise kann der Vermittler seine Kompetenz unter Beweis stellen, hochwertige Produktlösungen zu kleinen Preisen zu bieten. Das schafft Vertrauen und damit die Basis für eine weitergehende Beratung.

Die neue Risikoversicherung Plus Der Turbo für Kundenbeziehungen

Vorgezogenen Todesfallleistung: Die Risikoversicherung Plus leistet bei einer Erkrankung mit einer Lebenserwartung von weniger als zwölf Monaten.

Verlängerungsoption: In den ersten 15 Jahren der Laufzeit kann der Schutz zudem um bis zu zehn Jahre verlängert werden. Ebenfalls ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Erweiterte Nachversicherungsgarantie von bis zu 30.000 EUR (statt 10.000 EUR in der klassischen Variante). Neben Heirat, Geburt eines Kindes und Immobilienerwerb umfasst die Garantie der Risikoversicherung Plus auch die beruflichen Lebensphasen, wie Gehaltserhöhungen, den Abschluss einer Ausbildung oder den Eintritt in die Selbstständigkeit. Ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Kindergeld: Für jedes Kind unter sieben Jahren wird im Leistungsfall zusätzlich für ein Jahr ein Kindergeld von monatlich 200 EUR gezahlt.

Bau-Unterstützung: Der Versicherungsschutz erhöht sich während der Bausphase einer Immobilie automatisch und ohne Mehrbeitrag um zehn Prozent (max. 30.000 EUR).

[pma:] Wie unterstützen Sie ihre Vertriebspartner?

Bielefeld: Auch hier spielen wir unsere Vorzüge als Direktversicherer aus. Wir gewährleisten schlanke und schnelle Prozesse, die Kunden und Vermittler überzeugen. Es gibt Hotlines zu allen wichtigen Themenbereichen rund um Angebot, Antrag, Abrechnung und Bestand. Speziell für Vermittler bieten wir ein Offline-Beitragsberechnungsprogramm, Extranet-Anwendungen und individualisierte Links zur Einbindung in deren Netzauftritt an. Und natürlich bekommen unsere Vertriebspartner Kundenschutz. Bis auf unsere Kundenzeitschrift und die jährliche Gewinnmitteilung erhalten ihre Kunden keine Werbung von uns. ✓

Angebotsanforderungen und Auskünfte
rund um die Kooperation:

☎ 0511 9565-806
✉ vmSERVICE@hannoversche-leben.de

Die besten Produkte hießen bei uns schon immer Dienst und Leistung.

Der Versicherer mit dem Mehrwert!

- Gute Erreichbarkeit
- Bedarfsorientierung
- Hohe Fach- und Problemlösungskompetenz
- Engagement
- Zeitnahe Informationsfluss



Die Interloyd Versicherung ist der **maklerorientierte Sachversicherer** mit Premiumprodukten für Ihren Privat- oder Gewerbekunden.

Vorrangig stehen wir für individuelles Underwriting und lösungsorientierte Konzeptentwicklung.

Verbinden Sie beste Produkte und Service für Ihren Erfolg.

Nehmen Sie Kontakt auf:
Tino Griebisch
Direktionsbevollmächtigter
040 - 355 001 27
tino.griebisch@interloyd.de

Interloyd
VERSICHERUNGS-AG

Ohne Fondspolice ist keine Anlageberatung komplett



Klassische Lebensversicherungen befinden sich derzeit in einem Zinstief. Das Thema fondsgebundene Versicherung ist daher aktueller denn je. Thomas Wöstmann (oben), Senior-Regionalvertriebsdirektor der Skandia Lebensversicherung AG, befragte zum Thema Fondspolice Wolfgang Gierls, Geschäftsführer der Foraim Finanzmanagement und -service GmbH und [pma:] Teammitglied Regionale Partnerbetreuung.



Wöstmann: Herr Gierls, was uns am meisten interessiert: Wo sehen Sie derzeit fondsgebundene Vorsorgeleistungen in der Anlageberatung?

Gierls: Kurz gesagt: Wenn wirklich alle Aspekte in der Anlageberatung betrachtet werden, kann auf die Fondspolice, vor allem auch als Vorsorgeinstrument, einfach nicht verzichtet werden.

Wöstmann: Weil es hieße, dann auf Vorteile zu verzichten?

Gierls: Ganz genau, denn es ist wichtig, über den Steuereffokus hinauszublicken. Denken Sie nur an den Zinseszinsseffekt, den Sie in der Police praktisch ohne Abgeltungssteuer nutzen können. Ein immenser Vorteil!

Wöstmann: Und was braucht es dazu?

Gierls: Einen längerfristigen Anlagehorizont. Doch der ist bei Fondspolice ja ohnehin üblicher als bei Direktinvestments. Und dann benötigt der Anlageberater zwingend ein großes Fondsuniversum. Sollte dies nicht der Fall sein, wiederholen sich nämlich die Fehler der Anlageberatung früherer Jahre, als viele nur den Steuereffekt sahen. Aber das kann und darf einfach nicht der ausschließliche Grund für Anlageentscheidungen sein.

Wöstmann: Welche Gründe sprechen aus Ihrer Sicht für die neue Skandia Investmentpolice?

Gierls: Die Quantität und die Qualität des Fondsuniversums. Hier besteht zum Beispiel die Möglichkeit, in Spezialthemen zu investieren und Fondswechsel vorzunehmen. So kann die Vorsorge jederzeit an die aktuelle Marktsituation angepasst werden – und das ohne zusätzliche Kosten. Dafür brauche ich einen entsprechenden Überblick, wie ihn beispielsweise das Metzler-Portal bietet ...

Wöstmann: ... dessen umfangreiche Reportings sich ja prima mit der Skandia Investmentpolice kombinieren lassen. Kommt das denn auch bei Ihren Kunden an?

Gierls: Ja, weil die Kunden als Folge der Finanzkrise immer noch unsicher sind. Unsicherheit drückt sich unter anderem in einem höheren Bedürfnis nach Kontrolle aus. Das haben schon früher führende Wissenschaftler bestätigt, wie der Amerikaner Paul Watzlawick. Und diesem individuellen Kontrollbedürfnis kommt schließlich auch der individuelle Kundenzugang durch die Skandia nach.

Wöstmann: Mutet man Kunden damit nicht zu viel zu?

Gierls: Nein, im Gegenteil! Das ist sogar ganz hervorragend. Denn tritt zwischendurch eine negative Entwicklung auf, ruft dies sofort eine Kundenreaktion hervor. Wann passiert dies schon bei herkömmlichen Vorsorgeleistungen? Der Berater kann hier, ohne selbst telefonieren zu müssen, also permanent Folgegeschäft realisieren und seine Cross-Selling-Quote erhöhen, zum Beispiel durch gezielte Nachkäufe. Da wir als [pma:] Partner für unsere Kunden immer Liquidität im konventionellen Depot vorhalten, ist dies kein Problem.

Wöstmann: Werden denn die Anlagetrends 2011 für Nachkäufe attraktiv sein?

Gierls: Trends können sich sehr schnell ändern. Und Risikominimierung und Renditemaximierung werden weder 2011 noch die Jahre darauf ein Produkt in sich vereinen können. Im Policensegment jedoch ermöglicht wohl nur die Skandia, wohlüberlegt Trends zu folgen. Konkretere Anlageempfehlungen können die [pma:] Partner regelmäßig im Intranet verfolgen.

Wöstmann: Danke für das wirklich aufschlussreiche Gespräch. ✓

Mehr zu der Skandia Investmentpolice erfahren Sie unter www.zum-durchblick.de oder direkt bei Thomas Wöstmann.

☎ 0175 / 57 48 025
✉ twoestmann@skandia.de

Concordia Sorglos-Rechtsschutz

**Weil man für sein gutes Recht
„Durchsetzungsvermögen“
braucht.**



**CONCORDIA.
EIN GUTER GRUND.**

 **CONCORDIA**
Versicherungen

www.concordia.de · versicherungen@concordia.de

5 ERNÄHRUNGSIYATÜMER aufgedeckt

Brot macht dick, Kaffee ist ein Flüssigkeitsräuber – nur zwei von vielen Ernährungsmärchen, die sich hartnäckig halten. Lassen Sie sich keinen Bären aufbinden.



2

Kohlenhydrate sind Dickmacher

Auf die Gesamtenergiebilanz kommt es an. Wer mehr Energie zuführt, als er verbraucht, nimmt zu. Mindestens 50 Prozent der täglichen Energiezufuhr sollte mit Kohlenhydraten gedeckt werden. Vorsicht vor extrem zucker-, also kohlenhydrathaltiger Ernährung (Süßigkeiten)! Besser sind stärke- und ballaststoffreiche Kohlenhydrate, die lange satt machen. Sie sind enthalten in Getreideerzeugnissen aus Vollkorn, zum Beispiel Vollkornbrot, in Gemüse, Obst, Hülsenfrüchten und Kartoffeln.



4

Kein Essen nach 18 Uhr

„Dinner cancelling“ heißt die vermeintliche Wunderwaffe gegen das Übergewicht. Für die Energiebilanz eines Tages ist es jedoch nicht wichtig, wann man isst, sondern wie viel. Die Südeuropäer sind ein Beispiel dafür, dass Essen am Abend nicht dick machen muss. Da der Stoffwechsel am Abend herunterfährt, sollte es abends bei einer leichten Mahlzeit bleiben, damit Ihnen die Verdauungsarbeit nachts nicht den Schlaf raubt.



1

Obst und Gemüse werden immer nährstoffärmer

Die Deutsche Gesellschaft für Ernährung hat herausgefunden, dass Obst und Gemüse nicht weniger Nährstoffe als vor 50 Jahren haben. Natürliche Schwankungen ergeben sich zum Beispiel durch Temperaturen, Regenmengen und Erntezeitpunkt. Fehlen einer Pflanze Vitamine und Mineralstoffe, ist der Stoffwechsel gestört. Sie wächst nicht mehr und bildet keine Samen oder Früchte. Vollkorn, zum Beispiel Vollkornbrot, in Gemüse, Obst, Hülsenfrüchten und Kartoffeln.



3

Vitamin C schützt vor einer Erkältung

Studien haben gezeigt, dass die zusätzliche Einnahme von Vitamin C nicht vor Atemwegsinfektionen schützt. Lediglich die Beschwerden halten geringfügig kürzer an. Nimmt man Vitamin C erst dann, wenn sich bereits erste Symptome zeigen, hat das keine Auswirkung auf die Erkältung. Wirkungsvoller zur Vorbeugung ist häufiges Händewaschen.



5

Kaffee entzieht dem Körper Wasser

Lange galt der Rat, zu jeder Tasse Kaffee ein Glas Wasser zu trinken, da Koffein die Harnproduktion anregt. Jetzt haben Wissenschaftler gezeigt, dass sich der Flüssigkeitsverlust innerhalb eines Tages wieder ausgleicht, wenn Cappuccino, Latte macchiato und Co. in Maßen, das heißt nicht mehr als zwei bis drei Tassen, getrunken werden. Ein Lieblingsgetränk der Deutschen kann daher zur empfohlenen täglichen Trinkmenge von etwa 1,5 Litern gerechnet werden.



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.

Die jungen Wilden



[pma:] Geschäftsführer
Lambert Stegemann
auf dem Wagen der
Monasteria Principale e.V.
beim Karnevalsumzug
in Münster

Marc Oehme, [partner:] Redaktionsleiter

Sind wir doch einmal ehrlich: Wenn Sie dreimal raten würden, welche Freizeitaktivitäten ein Geschäftsführer eines seriösen Servicedienstleistungsunternehmens hat, welche Favoriten hätten Sie? Es gebe doch sicherlich einige unter Ihnen, die auf die branchentypischen Klischee-Hobbies, wie das Sammeln von teuren Uhren, den Golfsport oder sogar auf schnelle und exklusive Autos tippen würden. Ich würde es sicherlich! Verstehen Sie mich nicht falsch, liebe Leserinnen und Leser, die oben genannten Freizeitaktivitäten oder Sammelleidenschaften sind absolut in Ordnung und nicht verwerflich, aber tut es doch ehrlich gesagt richtig gut, wenn es noch Exoten in der Branche gibt. Oder können Sie sich einen Geschäftsführer eines Maklerpools als engagierten Karnevalsjeck vorstellen? Willkommen in Lambert Stegemanns Welt!

Monasteria Principale e.V.

So heißt der im Jahr 1999 gegründete Verein, dem sich Lambert Stegemann seit 2001 „angeschlossen“ hat. Wichtig ist dem [pma:] Geschäftsführer, dass es sich bei Monasteria Principale nicht um die typisch historisch gewachsene Karnevalsgesellschaft handelt, bei der militärisch genau alles bestimmt ist und etwaige Veränderungen von jungen Gedanken gerne von den „alten

Hasen“ geblockt werden. Nein, nicht ohne Grund ist Monasteria Principale mit seinen derzeit 39 Mitgliedern eine „Absplitterung“ einer großen Karnevalsgesellschaft, um eben seiner Zeit eigene, neue Wege zu gehen. Weg von dem angestaubten Image der etablierten Gesellschaften.

Die jungen Wilden

Genau hier fühlt sich Lambert Stegemann, der seit 2008 im Vorstand für die Finanzen der Karnevalsgesellschaft verantwortlich ist, in seiner Freizeit wohl. Denn ein Leitmotiv von Monasteria Principale, welches da lautet „Jeder muss sich aktiv einbringen“, deckt sich genau mit seiner engagierten Persönlichkeit. Klar ist es auch mehr als schön, in der fünften Jahreszeit in Ausgelassenheit, Fröhlichkeit und überschäumender Lebensfreude, zu feiern, jedoch braucht es für die Vorbereitung auch „die Macher“. Dafür braucht es ein engagiertes Team. Und zudem würde er sich keinem Verein anschließen, der sich nur selbst verwaltet, aber nichts bewegen möchte. Wohl nicht ganz ohne Grund, genießen die Mitglieder der Monasteria Principale im Münsteraner Karneval den Ruf der „jungen Wilden“.

Nicht nur Helau und Büttenreden

Viele, die mit Karneval, Fastnacht oder Fasching nichts zu tun haben, verbinden die närrischen Tage gerne ein-

zig mit Party und Alkohol. Doch hinter Karneval steht viel mehr als die angesprochene Ausgelassenheit: Die Kostüme, die Musik, die leuchtenden Kinderaugen, wenn entsprechende Süßigkeiten vom Umzugswagen geworfen werden und vieles mehr. „Wir haben jedes Jahr drei Tonnen 'Wurfmaterial' auf unserem Wagen, nicht



wenig oder?“, erklärt mir ein lachender Lambert Stegemann und beschreibt weiter sichtlich stolz: „Zudem unterstützen wir den Kinderkarneval mit einem eigenen Wagen und stellen seit zwei Jahren auch der 1. Bundesliga Volleyball-Damenmannschaft des USC Münster einen Karnevalswagen zur Verfügung, so dass unsere Karnevalsgesellschaft auf dem Rosenmontagszug in Münster mit drei Wagen vertreten ist“. Zudem engagiert sich die Karnevalsgesellschaft Monasteria Principale auch in weitere künstlerische Aktivitäten. So organisieren sie einmal im Jahr mit dem GOP-Varieté in Münster die Mädchensitzung im Theater Münster, die mit über 350 Teilnehmerinnen eines der Highlights im Münsteraner Karneval ist.

FAZIT „Karneval kuriert: Nicht die Leber, wohl aber die Psyche“, schrieb einmal der Focus. So wirkt Karneval laut gleichem Bericht erholsam, macht ausgeglichen und stärkt das Selbstbewusstsein. Wie bei jedem Event bedarf es auch beim Karneval einer Menge fleißiger Vereins Helfer im Hintergrund, damit diese Veranstaltungen am Leben bleiben. Einer dieser engagierten Karnevalsgesellschaften heißt Monasteria Principale, einer ihrer aktiven Vereinsmenschen ist Lambert Stegemann – und dies bereits seit vielen Jahren von ganzem Herzen. ✓

Haftungsrisiko?

HAFTPFLICHTKASSE
DARMSTADT



Wir haben das Lösungsmittel! *

* Verursacht garantiert keine Gesundheits- und Umweltschäden

Einmalig in Deutschland:
PHV VARIO mit "Erweiterter Vorsorge"

Schluss mit haften bleiben, denn mit der erweiterten Vorsorge gibt es keinen Deckungsnachteil gegenüber jedem in Deutschland zugelassenen Versicherer.

Sie wollen mehr wissen? Gehen Sie auf www.haftpflichtkasse.de oder fragen Sie unser Service-Center unter 06154/601-0.



Robert G. Schmidt,
CEO – Vorstandsvorsitzender,
Shedlin Capital AG

Health Care im Mittleren Osten mit herausragenden Aussichten



Abu Dhabi, das Wirtschaftswunderland im Mittleren Osten, lädt zum Träumen ein: Die Exotik einer arabischen Hochkultur trifft auf modernste Technologie, herausragende Architektur und konsequenten Fortschritt. Die Wirtschaft des flächenmäßig größten und reichsten Teiles der Vereinigten Arabischen Emirate befindet sich auf der Überholspur. Die medizinische Versorgung bleibt hingegen weit hinter den Standards der westlichen Welt zurück. Ein ungesunder und bewegungsarmer Lebenswandel und gestiegene Ansprüche an medizinische Einrichtungen haben zu einem Versorgungsengpass geführt, dem das Land aktuell sowie in absehbarer Zeit nicht durch eigene Kraft begegnen kann. Eine der höchsten Diabetes-Raten weltweit, die in engem Zusammenhang mit Herz-Kreislauf- und Nierenerkrankungen steht, steigert den Bedarf an Fachkräften und ausländischem Know-how. Insbesondere in den Bereichen Kardiologie, Gefäßchirurgie und Nephrologie gibt es in Abu Dhabi lediglich unzureichende und qualitativ unterdurchschnittliche Behandlungsmöglichkeiten.

Für die Emiratis ein wenig erfreulicher Zustand, für Investoren hingegen eine einzigartige Gelegenheit, am Aufschwung einer der modernsten Regionen der Welt teilzuhaben. Mit dem Shedlin Middle East Health Care 2 setzt das Nürnberger Emissions- und Investmenthaus Shedlin Capital AG an dieser strukturellen Schwachstelle Abu Dhabis an. Gegenstand des Beteiligungsangebotes ist die Planung, der Bau und Betrieb einer deutschen Herz-, Gefäß- und Nierenklinik. Die erstklassige Patientenversorgung auf höchstem Standard wird konservative und operative Behandlungen von Herz-Kreislauf-Erkrankungen sowie eine spezielle Kinderkardiologie anbieten. Insgesamt soll das Zentrum über circa 220 Betten ver-

fügen und ausländische Fachkräfte, allen voran Ärzte und Pflegepersonal, beschäftigen.

Der Shedlin Middle East Health Care 2 bietet seinen Anlegern ein unvergleichbar hohes Maß an Sicherheit. Unter dem Eindruck der vergangenen Finanzmarktkrise gewinnt die Unabhängigkeit von konjunkturellen Schwankungen große Bedeutung. Auch darf sich die Herz-, Gefäß- und Nierenklinik der Unterstützung durch die Gesundheitsbehörde in Abu Dhabi gewiss sein. Die Health Authority-Abu Dhabi hat sich zum Ziel gesetzt, dem aktuellen Trend zu Behandlungen im westlichen Ausland mittels eines qualitativ wettbewerbsfähigen Angebotes vor Ort entgegenzuwirken. Zudem stellt das Krankenhaus eine hervorragende Ergänzung zu den Projekten des Fonds Shedlin Middle East Health Care 1 dar. Mit diesem Vorgängerfonds wird in Abu Dhabi mit grossem Erfolg das erste deutsche Ärztehaus, das Al Rawdah German Medical Center betrieben, und in den Bau des German General Hospital, die erste deutsche, allgemeinmedizinisch ausgerichtete, Klinik, investiert.

Getreu der Shedlin-Maxime „all business is local“ hat das Emissionshaus lokale Partner in das Projekt eingebunden. Durch die enge Zusammenarbeit mit Unternehmen wie der Al Fahim Group und der Al Alamia Arabian Gulf FZC verfügt die Shedlin Capital AG in Abu Dhabi über eine marktbezogene Expertise und eine hervorragende Einbindung in lokale Strukturen. Eine kurze Laufzeit von circa fünf Jahren und eine erwartete Zielrendite von mehr als 14 Prozent p.a. IRR runden das innovative Investitionsangebot ab. Mit dem Shedlin Middle East Health Care 2 bietet sich Anlegern summa summarum die einzigartige Chance, vom gewinnversprechenden Gesundheitsmarkt im Mittleren Osten zu profitieren. ✓

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.

Doppelt punkten: Mit der Tariflinie easyflex+ der Barmenia und dem Wegfall der Dreijahresfrist

Dr. h.c. Josef Beutelmann,
Vorsitzender der Vorstände,
Barmenia Versicherungen



Seit dem 1. Januar 2011 können Arbeitnehmer wieder nach nur einmaligem Überschreiten der Versicherungspflichtgrenze in die Private Krankenversicherung wechseln. Mit dieser

Regelung wird der Zugang zur PKV erleichtert. Für Sie ist es die Chance auf noch mehr potenzielle Wechsler und somit neue Klienten.

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

Highlights der Krankenvollversicherung Tariflinie easyflex+

Vorsorgeuntersuchungen und Schutzimpfungen sowie Zahnprophylaxe werden nicht auf den Selbstbehalt angerechnet

ambulante Psychotherapie

ärztliche Leistungen bis zum Höchstsatz der Gebührenordnung

Kurbehandlungen sind automatisch mitversichert

Beitragsfreiheit bei Pflegebedürftigkeit (Pflegestufe III)

familienfreundliche Leistungen (z. B. Haushaltshilfe bei Schwangerschaft oder Entbindung)

Vom Grundschatz bis zum Komfortschutz: Barmenia-Tariflinie easyflex+

Mit easyflex+ ist die Barmenia Krankenversicherung mit einer Tariflinie auf dem Markt, die als Vollversicherung vom soliden Grundschatz bis hin zum leistungsstarken Komfortschutz mit zahlreichen Mehrleistungen aufwartet.

Vier Varianten zur Auswahl

Der Tarif easyflex start+ bietet einen soliden Grundschatz zu günstigen Beiträgen. Dieser kann gezielt mit Mehrleistungen im Zahnbereich (Tarif easyflex dent+) oder für Krankenhausaufenthalte (Tarif easyflex clinic+) nach den jeweiligen Bedürfnissen aufgewertet werden. Ein leistungsstarker und umfassender Komfortschutz findet sich im Tarif easyflex comfort+.

Besondere Merkmale

Zwei Selbstbehalt-Varianten sind für jeden easyflex+ wählbar: 200 EUR oder 750 EUR im Jahr. Für Kinder und Jugendliche gilt nur der halbe Selbstbehalt. Vorsorgeuntersuchungen werden nicht auf den Selbstbehalt angerechnet und beeinflussen auch nicht den Anspruch auf eine Beitragsrückerstattung. Dies gilt selbstverständlich auch für Schutzimpfungen und Zahnprophylaxe.

Familienfreundlich

Die Tariflinie easyflex+ ist eine Versicherung mit Weitblick, da besonders familienfreundliche Leistungen bereitgehalten werden, wie zum Beispiel die Leistungen für eine Haushaltshilfe und Hebamme bei Schwangerschaft und Entbindung.

Beitragsgarantie

Kunden, deren easyflex+ bis zum 1. Dezember 2011 beginnt, zahlen grundsätzlich für diesen Tarif bis einschließlich 2012 keinesfalls mehr als zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses. Einzelheiten hierzu und zur neuen Tariflinie finden sich unter: www.easyflexplus.maklerservice.de. ✓

 Barmenia Krankenversicherung a. G.
Partnervertrieb
Kronprinzenallee 12-18
42119 Wuppertal
 02 02 438-36 48
 02 02 438-29 51
 partnervertrieb@barmenia.de
 www.maklerservice.de
www.facebook.de/barmenia

Wiederholungsbester!



Und wann setzen Sie auf den Seriensieger?

Zum dritten Mal in Folge Deutschlands bester Maklerversicherer – das ist mehr als ein wiederholter Grund zur Freude für die Stuttgarter. Denn dieser Titel von Focus Money ist immer ein Ansporn, noch ausgezeichneter zu werden. Und das auf allen Ebenen: bei Unternehmens-, Produkt- und Servicequalität.

Also: Setzen auch Sie auf den Seriensieger!

www.stuttgarter.de



die Stuttgarter

Alles Gute für die Zukunft

Wissen, wo es lang geht, und wie es Ihnen sonst so geht

Navi macht Hirn träge

Der räumliche Orientierungssinn verkümmert, wenn er nicht trainiert wird

Der regelmäßige Gebrauch eines Navigationsgerätes lässt das Orientierungsvermögen des Gehirns verkümmern. „Für das Gehirn ist Navigieren ein äußerst aufwendiger Prozess, bei dem eine Vielzahl von Sinneseindrücken verarbeitet werden muss“, bestätigt Dr. Stefan Münzer von der Universität des Saarlandes in der



Apotheken Umschau. Die Geräte nähmen uns zwar diese Arbeit ab. „Doch wer immer nur gesagt bekommt, wo es langgeht, denkt nicht mehr mit und erwirbt kaum noch Wissen über seine Umgebung“, so Münzer. Für den Fall, dass das bequeme Hilfsmittel doch einmal versagt, sollte man sich zumindest ein wenig auf den eigenen Orientierungssinn verlassen können und ihn deshalb ab und zu auf die Probe stellen – zum Beispiel im Urlaub.

Arbeiten steckt an

Erfolg bei der Arbeitssuche hängt auch vom Berufsstatus der Freunde ab

Arbeitslose finden schneller eine neue Stelle, wenn ihre engen Freunde berufstätig sind. Das berichtet die *Apotheken Umschau* unter Berufung auf eine Studie des Bonner Instituts zur Zukunft der Arbeit

(IZA). Die Forscher konnten die Entwicklung von 3000 Arbeitssuchende verfolgen. Davon bekamen innerhalb eines Jahres 20 Prozent eine Stelle. Waren die drei besten Freunde ebenfalls arbeitslos, lag die Erfolgsquote bei weniger als zehn Prozent. Gingen alle drei einer Beschäftigung nach, erhöhte sie sich auf 30 Prozent.



Heilendes Ritual

Neues über die verblüffende Wirksamkeit von Placebos

Patienten, die wissentlich ein Placebo, also ein Mittel ohne Wirkstoff, einnehmen, werden trotzdem häufiger gesund als Personen, die gar nichts nehmen. Das berichtet



das Apothekenmagazin *Baby und Familie* unter Berufung auf eine Studie von US-Forschern. Diese vermuten: Nicht nur der Glaube an einen Wirkstoff hilft, sondern bereits das medizinische Ritual – Pille schlucken, und schon geht es einem besser.

Sauber getäuscht

Wie scheinbar eindeutige Etiketten auf Lebensmitteln Verbraucher in die Irre führen

Manche Werbeaufdrucke auf Lebensmittel-Verpackungen sind nur halb wahr. Besonders trickreich gingen Hersteller mit den Bezeichnungen „Ohne Geschmacksverstärker“ oder „Ohne Aroma-, Farb- und Konservierungsstoffe“ um, berichtet die *Apotheken Umschau*. Diese Clean Label

sind Verbraucherschützern ein Dorn im Auge. So verzichten manche Hersteller auf Geschmacksverstärker wie Glutamat, fügen aber stattdessen Hefeextrakt zu. Doch auch er enthält Glutamat – nur muss er in dieser Form nicht mit einer E-Nummer ausgewiesen werden. Bei der Überprüfung von 151 Lebensmittel-Etiketten, die mit dem Verzicht auf Zusatzstoffe werben, fanden Verbraucherschützer: In fast allen Produkten sind geschmacksverstärkende

Zutaten wie Hefeextrakt enthalten, die Mehrzahl enthielt färbende Zutaten und Aromen. Wer dies nicht in seinen Lebensmitteln haben will, muss lernen, die Etiketten zu entschlüsseln. Silke Schwartau, Ernährungsexpertin der Verbraucherzentrale Hamburg, rät zudem, sich bei den Herstellern zu beschweren, wenn man sich getäuscht fühlt.

NEU!



ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

EINZIG- ARTIG

**Jederzeit volle Auszahlung,
Top-Verzinsung, null Risiko.**

Die neue Rentenversicherung der ALTE LEIPZIGER: So einzigartig wie die DNA!

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

Die Stuttgarter:

Mit Finanzstärke und Innovation zum

Erfolg



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

Menschen suchen mehr denn je nach Sicherheit und einem verlässlichen Hafen für ihre Ersparnisse. Auch und gerade dann, wenn es um ihre Altersvorsorge geht. Hier konnte die Stuttgarter im vergangenen Jahr dank ihrer langfristig ausgerichteten Geschäftspolitik bei Kunden und Geschäftspartnern gleichermaßen erfolgreich punkten.

Basis des Erfolges: Die Stuttgarter Finanzstärke

Die Kapitalmärkte verdeutlichen es mehr denn je: Die Basis für erfolgreiches unternehmerisches Handeln eines Versicherers heißt finanzielle Stabilität. Hier ist die Stuttgarter top-positioniert. Ihre entscheidenden Unternehmenskennzahlen sind von exzellenter Qualität. Das lässt sich die Stuttgarter regelmäßig von der unabhängigen Ratingagentur Fitch Ratings bestätigen. Erst im Herbst bescheinigte sie ihre starke Finanzkraft mit einem A-Rating.

Gesamtverzinsung: 2011 erneut eine Fünf vor dem Komma

Die Stuttgarter bietet Ihren Kunden auch in diesem Jahr eine überdurchschnittliche, attraktive Gesamtverzinsung: mit satten 5,25 Prozent können die Versicherten rechnen (inkl. Schlussüberschuss und Mindestbeteiligung an den Bewertungsreserven). Zentraler Bestandteil der Gesamtverzinsung ist die laufende Verzinsung. Mit 4,4 Prozent für das Jahr 2011 positioniert sich die

Stuttgarter wie in der Vergangenheit im Spitzenfeld der Anbieter – deutlich besser als der Marktdurchschnitt von 4,07 Prozent. Dank der erfolgreichen Geschäftspolitik und einer nachhaltigen Anlagestrategie ist es der Stuttgarter trotz kontinuierlich sinkender Zinsen am Kapitalmarkt gelungen, ihre Verzinsung auf so hohem Niveau zu halten. Auch im Vergleich zu alternativen Anlageformen, wie z. B. einem 10-jährigen Pfandbrief, schneidet die Stuttgarter exzellent ab.

Erstklassige Produktinnovationen

Kontinuierlich herausragende Produkte zu bieten, ist für die Stuttgarter ein zentrales Anliegen. Mit Erfolg: Die hohe Produktqualität wird regelmäßig durch Bestnoten bei allen relevanten Ratings bestätigt. Die Stuttgarter wird deshalb auch in diesem Jahr richtungsweisende Konzepte auf den Markt bringen. So wurde bereits zu Jahresbeginn die Stuttgarter AktivPfleger komplett überarbeitet und das gesamte Tarifwerk im Bereich Unfall erneuert. Im März kommt die wichtigste Produktinnovation in diesem Jahr: *Das Hybridprodukt* der nächsten Generation. Das Potenzial ist gewaltig, das Stuttgarter Hybridmodell setzt Maßstäbe – in allen drei Schichten. Und im Sommer folgt der komplette Relaunch der BU-Tarife.

Zum dritten Mal in Folge bester Maklerversicherer

Die Stuttgarter hat eine klar definierte Vertriebsphilosophie. Sie besagt, dass sie sich konsequent auf die enge Zusammenarbeit mit freien Vermittlern konzentriert. Alle Prozesse sind darauf ausgelegt, was die Geschäftspartner tagtäglich in ihrer Arbeit erleben. Dass diese Strategie richtig ist, bestätigt der Titel „Bester Maklerversicherer Lebensversicherung“ von Focus Money, den die Stuttgarter bereits das dritte Jahr in Folge erringen konnte. Doch darauf ruhen sich die Schwaben nicht aus. Auch weiterhin steht die Stuttgarter für Bestleistungen – in Unternehmens-, Produkt- und Servicequalität. Heute und in der Zukunft. ✓

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: msi design | S. 20: Sterneleben* | S. 22: envfx* | S. 24-25: GaToR-GFX* | S. 26: Axa | S. 32-34: msi design | S. 36: xpix* | S. 42: Redshinestudio* | S. 48-49: Bianka Hagge* | S. 56: Jürgen Muehlig*, Daniel Etzold*, Nerlich Images*, Tatar*, Claudio Baldini* | S. 60: Udo Kroener* | S. 64: Robert Kneschke*, Benicce*, Julien Tromeur*. (* Fotolia)

QUALITÄTSURTEIL
MAKLERPOOL

Maklerorientierung by ASSEKURATA
Maklerzufriedenheit 10/2010
Solidität

exzellent
www.assekurata-solutions.de

[pma:] Finanz- und
Versicherungsmakler GmbH



Noch keine Anbindung?



Exzellenter Maklerservice jetzt auch für

MEHRFACH-AGENTEN

[pma:] Der Qualitätspool für
Makler und Mehrfachagenten

Jetzt informieren!

[pma:]

Partner für Finanzdienstleister

Münsterstr. 111 | 48155 Münster
Telefon 0251 70017-108
info@pma.de | www.pma.de

Der erste ökologische Lebensversicherer

Innovative Produkte. **Hohe** Garantieleistungen.
Nachhaltige Kapitalanlage.



NEU - die „futura-Familie“:
Basis-, Förder- und Privat-Rente
mit deutlich erhöhter Rente bei Pflege-
bedürftigkeit zum Rentenbeginn.
Informieren Sie sich jetzt!

