

[partner:]

www.pma.de

[pma:] – Wir sind das Fundament für Ihre Perspektiven

Kein Sommerloch:

Rechnungszins-
senkung,
Rente mit 62,
Unisex.

Neues Gewerberecht:
Was erwartet uns?

Werbung und Geschäfts-
papiere für [pma:] Partner

Frauen können mehr –
wenn sie sich trauen





PZTBest:
Für den Pflegefall finanzielle Sicherheit

Starke Pflegeleistungen für eine sichere Zukunft.

Im Pflegefall drohen große finanzielle Belastungen, die von der gesetzlichen Pflege-Pflichtversicherung in der Regel nur zum Teil abgedeckt werden. Die Differenz zwischen tatsächlichen Kosten und gesetzlicher Leistung muss dann vom angesparten Vermögen oder gegebenenfalls von den nächsten Angehörigen bezahlt werden. Mit der leistungsstarken Pflege-Zusatzversicherung PZTBest können Ihre Kunden diese Versorgungslücke schließen. Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter www.makler.allianz.de.

Stiftung Warentest Finanztest 	GUT (1,9) TESTBEREICH: Allianz PZTBest <small>in Test: Pflegezusatzversicherung, 1 Jahr Modell: über 70 Jahre, Wohnort: 10 Jahre in Deutschland Ausgabe: 2017</small>	Stiftung Warentest Finanztest 	GUT (2,0) TESTBEREICH: Allianz PZTBest <small>in Test: Pflegezusatzversicherung, 1 Jahr Modell: über 70 Jahre, Wohnort: 10 Jahre in Deutschland Ausgabe: 2017</small>	Stiftung Warentest Finanztest 	GUT (2,1) TOP-SARF: Allianz PZTBest <small>in Test: Pflegezusatzversicherung, 1 Jahr Modell: über 70 Jahre, Wohnort: 10 Jahre in Deutschland Ausgabe: 2017</small>	Stiftung Warentest Finanztest 	GUT (2,2) TOP-SARF: Allianz PZTBest <small>in Test: Pflegezusatzversicherung, 1 Jahr Modell: über 70 Jahre, Wohnort: 10 Jahre in Deutschland Ausgabe: 2017</small>
--	---	--	---	--	--	--	--

Hoffentlich Allianz.

Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

es ist Mai und alles blüht. Auch Ihre berufliche Stimmung und die Lage an den Finanzmärkten spiegeln das fast sommerliche Wetter und eine sonnige Lage wieder. Und die Branche erwartet auch in der zweiten Jahreshälfte einen weiterhin blauen Himmel. In den letzten Monaten konnten wir dies auch deutlich an Ihrer Produktion ablesen und teilen die Einschätzung der Branche auf einen lang anhaltenden Sommer. Da die Landwirte dringend auf einen längeren Regen hoffen (zumindest noch während wir diese Zeilen schreiben), beenden wir an dieser Stelle die Analogie zwischen der Meteorologie und dem Geschäftlichen.

Wie Sie sicher mitbekommen haben, war auch der Gesetzgeber in den letzten Monaten wieder einmal sehr fleißig gewesen und hat dafür gesorgt, dass die gesamte Branche in den kommenden Monaten wieder einiges „neues“ zu bewältigen hat. Zu den wichtigen Änderungen der nächsten Monate gehören unserer Meinung nach die Themen Unisex-Tarife, Rechnungszinsabsenkung in der Lebensversicherung, Datenschutz sowie die Neuregelung der Gewerbeordnung im Bereich der Kapitalanlagevermittlung. Mehr zu diesen wichtigen Themen erfahren Sie in dieser Ausgabe.

Gerade das Thema Datenschutz – zu dem viele von Ihnen im Mai an einem hochinteressanten Vortrag von Dr. Frank Baumann und Hans-Ludger Sandkühler teilgenommen haben – ist für Sie sicherlich kein reines Vergnügen. Nach den Datenskandalen der jüngsten Zeit bei Apple, Sony und Google werden überall die Forderungen nach einer strengeren Regelung lauter – und die Sensibilität der Kunden steigt zu Recht stetig. Bekanntlich ist das Vertrauen unserer Kunden in diesem Geschäft existentiell, von daher bitten wir Sie, sich mit diesen brisanten Themen zu beschäftigen. Damit das Thema besser schmeckt, empfehlen wir vorher den gebratenen Spargel mit Schwetzingener Kräuterpfannkuchen nach dem Rezept von Rosi de Vries und Dietmar Doktor.

Leichter verdaulich sind auch die Tipps von Markus Euler zum Thema telefonische Kommunikation. Auch bei [pma:] trainieren wir die Kommunikation mit der Unterstützung von Markus Euler seit einiger Zeit und sind der Meinung, dass wir hierdurch gute Fortschritte erzielen konnten. Hoffentlich teilen Sie diese Auffassung. Markus Euler bietet im Web auch interessante Podcasts an (zu finden im iTunes-Store), die wir empfehlen können.

Fortschritte haben wir in den letzten Wochen auch in Ihrer EDV-technischen Unterstützung erreicht. Wir haben den EVA-Prozess (zur Übertragung von Verträgen per Maklerauftrag) für Sie deutlich komfortabler gemacht, wir haben die Bearbeitung von Dokumenten durch die Vorschaufunktion erleichtert und mit dem Roll-out der neuen Version von Elaxy hat die Nutzung deutlich an Zuspruch erfahren. Wir werden Ihnen in den nächsten Wochen weitere spannende Verbesserungen vorstellen, da wir uns aktuell hier auch personell verstärkt haben.

Last but not least möchten wir Sie beruhigen: Trotz der im neuen Jahr kommenden gemeinsamen Poolmesse, werden Sie nicht auf unsere Auftaktveranstaltung in Münster verzichten müssen. Auch wenn einzelne Medien etwas anderes berichten sollten.

Nun wünschen wir Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser Lektüre. Auf einen schönen Sommer und erfolgreiche Geschäfte!



Jörg Matheis

Lambert Stegemann

P.S.: Wir und einige Partner hatten kürzlich das außerordentliche Vergnügen, an einer Veranstaltung von HDI-Gerling teilzunehmen, auf der das Bankhaus Rothschild sich und seine Trendfolge-Fonds bei Wein und Käse präsentierte. Dies lässt sich auch als sehr hochwertige Veranstaltung für besonders wichtige Kunden organisieren. Sprechen Sie das Team LV darauf an.

Inhalt

Titelthema

- 36 **Kein Sommerloch: Rechnungszinssenkung, Rente mit 62, Unisex.**

Theo Storkamp, Teamleiter LV, [pma:]



[pma: intern]

- 6 **Gute Stimmung**
Jörg Matheis, Geschäftsführer, [pma:]
- 12 **Werbung und Geschäftspapiere für [pma:] Partner**
Alexandra Brockmeier, Teamleiterin Office, [pma:]
- 16 **Mail-Dienst im [my.pma 2.0]**
Michael Menz, Teamleiter Operations/Projekte, [pma:]
- 20 **Neues Gewerberecht: Was erwartet uns?**
Christiane Wilken, Juristin, [pma:]
- 40 **Poolmesse „Pools and Finance“. Keine Sorge, unsere Jahresauftaktveranstaltung bleibt!**
Lambert Stegemann, Geschäftsführer, [pma:]
- 56 **Neue Datenschutzerklärung im Maklervertrag**
Christiane Wilken, Juristin, [pma:]



Lebensversicherungen

- 8 **Die bAV ist wieder im Aufwind**
Hans-Werner Rölf, Director Corporate Pensions, Standard Life Deutschland
- 14 **Schützen Sie Ihre Kunden vor dem Rentenloch**
Thomas Wöstmann, Senior Sales Manager, Skandia Lebensversicherung AG
- 28 **Stuttgarter Performance-Safe: Hybrid der nächsten Generation**
Hans-Georg Reubold, Bezirksdirektor, Stuttgarter Lebensversicherung a. G.



- 38 **Neue Fondspolice setzt auf Sachwerte**
Thomas Gordon Cockburn, Bezirksdirektor, Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871)
- 48 **Zertifizierter Tarifvergleich bei Canada Life**
Markus Wulftange, Bezirksdirektor, Canada Life



- 50 **Jede BU-Beratung ein Abschluss**
Michael Schwede, Vertriebsdirektor, VPV – Vereinigte Post. Die Makler AG
- 57 **Riesterrente endlich auch mit BU-Schutz**
Thomas Potthoff, Subdirektor, Nürnberger Versicherungsgruppe
- 60 **Erfolgsstory Rente Plus**
Jennifer Klösel, Produktmanagerin Lebens- und Rentenversicherungen, Volkswohl Bund Lebensversicherung a. G.
- 62 **Beste BBV-Berufsunfähigkeitsversicherung aller Zeiten**
Thomas Winkels, Leiter der Maklerdirektion West, Bayerische Beamten Versicherungen
- 68 **Hannoversche bietet Mehrwert für Kunden und Vermittler**
Björn Schmeling, Leiter Vertriebspartner, Hannoversche Lebensversicherung AG

Krankenversicherungen

- 26 Lieber privat versichert**
Oliver Nittmann, Geschäftsführer Maklervertrieb der Axa Krankenversicherung, Axa Krankenversicherung AG



- 32 „I Have a Dream.“ Eine verlässliche und bezahlbare Krankenversicherung im Alter**
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]
- 34 Pflegefall: Schnell schrumpft das Vermögen**
Burkhard Hödtke, Leiter Maklervertrieb Köln, Allianz Private Krankenversicherungs AG
- 42 Die PKV muss sitzen wie ein Maßanzug**
Manfred Wittkamp, Vertriebsdirektor Vertriebsweg Makler, Central Krankenversicherung AG
- 52 Besondere Tarife für eine verantwortungsbewusste Zielgruppe: Ärzte**
Dr. h. c. Josef Beutelmann, Vorstandsvorsitzender, Barmenia Versicherungen
- 58 Krankenversicherung im Fokus der richtigen Entscheidungen für die Altersversorgung**
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]

Sachversicherungen

- 7 Nebensachen im Verkauf?**
Andreas Neugum, Vertriebsleiter Schadenversicherungen, Nürnberger Allgemeine Versicherungs-AG
- 10 Zeitgemäße Rechtsschutzversicherung**
Dr. Ingo Telschow, Sprecher des Vorstands, Alte Leipziger Versicherung AG
- 18 Highlights der privaten Sachversicherungen**
Michael Ledwina, Key-Account-Manager, Gothaer Allgemeine Versicherung AG
- 22 Branchenorientierte Lösungen für Kleinunternehmen**
Daniel Koch, Leiter Produkt- und Marktmanagement Sach/Multiline, HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG

Kapitalanlagen

- 46 Offene Immobilienfonds. Zusammenfassung April/Mai 2011**
Dirk Nietfeld, Teamleiter Kapitalanlagen, [pma:]
- 66 Gesundheitsmarkt im Mittleren Osten mit herausragenden Aussichten**
Robert G. Schmidt, CEO – Vorstandsvorsitzender, Shedlin Capital AG

[pma:bizz]

- 30 Frauen können mehr – wenn sie sich trauen**
Sabine Brunotte, BrunotteKonzept



- 44 Mediziner-Service für [pma:] Partner. Qualifizierte Beratung in allen fachlichen, wirtschaftlichen und juristischen Fragen für Mediziner vom Studium bis zur Niederlassung**
Marion Hillebrand-Raves, [pma:] medicon
- 54 Ruf doch mal an!**
Markus Euler, Trainer für Vertrieb und Verkauf

[pma:panorama]

- 24 Scholle nach Art der Finkenwerder Fischer**
[partner:] Redaktion
- 25 Gebratener Spargel mit Kräuterpfannkuchen**
Rosi de Vries und Dietmar Doktor
- 53 Bitte nicht so daneben und keine halbe Sachen**
Wort und Bild Verlag/[partner:] Redaktion
- 64 Meer und Watt, Urlaub satt**
[partner:] Redaktion
- 70 Buchtipps**
[partner:] Redaktion



Gute Stimmung

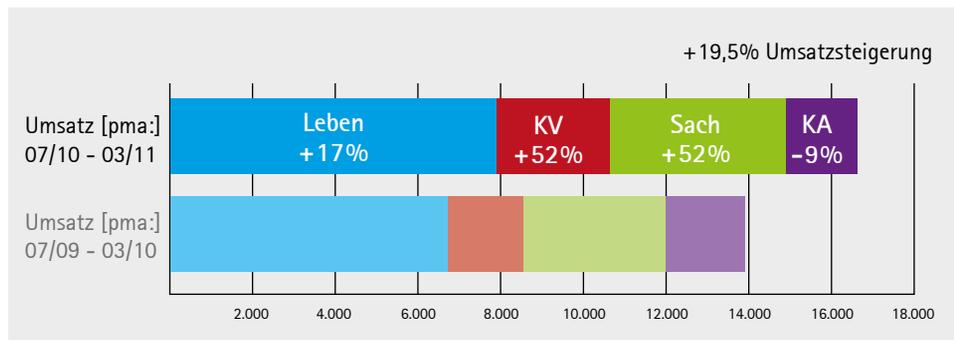
Nachdem wir bereits im Januar einen positiven Trend verkünden konnten, hat sich dieser Aufschwung weiter stabilisiert. Die Gesamtumsätze stiegen um 19,5 Prozent.

Jörg Matheis, Geschäftsführer, [pma:]

» Nicht nur die Sommerblumen sprießen. Auch das Mitte April dieses Jahres veröffentlichte YouGov-Makler-Absatzbarometer zeigt einen deutlichen Anstieg der Vertriebsstimmung. Einen Trend, den [pma:] auch bei seinen Partnern feststellen kann.

Direkt zu den Zahlen und Fakten: Für das YouGov-Makler-Absatzbarometer 1/2011 wurden 200 Makler nach ihrer Einschätzung der aktuellen und zukünftigen Marktentwicklung befragt. Nachdem der Tiefpunkt im zweiten Quartal 2010 erreicht war, stieg dieser Stimmungsindikator nun auf den höchsten Stand seit zwei Jahren. 54 Prozent der Makler gaben an, dass das Privatkundengeschäft im letzten Quartal im Vorjahresvergleich stark oder zumindest etwas gewachsen ist. Und sogar 62 Prozent erwarten, dass sich dieser Trend im Laufe dieses Jahres fortsetzen wird. Besonders positiv wird die Lage bei Berufsunfähigkeitsprodukten bewertet. Auch bei der privaten Krankenversicherung wird die Absatzlage optimistisch eingeschätzt. Nur bei den Investmentprodukten ist von diesem Optimismus – wohl aufgrund der Geschehnisse in der Vergangenheit – nichts zu spüren. So wird zwar eine gestiegene Nachfrage verzeichnet, aber bei 40 Prozent der Befragten war der Absatz fast gleich Null.

Bei [pma:] können wir nach den ersten neun Monaten unseres Geschäftsjahres einen ähnlichen Trend feststellen. Nachdem wir bereits auf der Jahresauftakttagung im Januar für die ersten sechs Monate einen positiven Trend verkünden konnten, hat sich dieser Aufschwung weiter stabilisiert. So stiegen die Gesamtumsätze um 19,5 Prozent. Hauptwachstumstreiber waren auch hier analog zum Gesamtmarkt die Produkte Private Krankenversicherung und Berufsunfähigkeit. Darüber hinaus konnten wir insbesondere im Bereich Gewerbliche Haftpflicht einen deutlichen Aufschwung verzeichnen.



Fazit_ Der bereits im Januar angekündigte Trend setzt sich bei [pma:] positiv fort. Aufgrund der gemachten Erfahrungen gehen wir davon aus, dass sich der bisherige gute Verlauf auch im Gesamtjahr fortsetzt. Hierzu wünschen wir Ihnen, unseren Partnerinnen und Partner, viel Erfolg und stehen für notwendige Vertriebsunterstützung mit Rat und Tat zur Seite! ✓

NEBEN SACH EN IM VERKAUF ?



Andreas Neugum,
Vertriebsleiter Schadenversicherungen,
Nürnberger Allgemeine Versicherungs-AG

Was macht uns in Verkauf und Kundenbeziehung zu schaffen? Die Art der Ware, mit der wir uns und unsere Kunden befassen wollen. Blumen können Sie riechen, Speisen schmecken, die Qualität eines Stoffes fühlen. Versicherungen aber sind immateriell, also, vielleicht mit Ausnahme der Police, mit keinem unserer Sinne greifbar. Ihre Mandanten assoziieren zunächst einmal mit Versicherungen Vorsorgekosten – zudem für Lebenssituationen, an die niemand gerne denkt.

**JE POSITIVER UND TIEFGEHENDER
DIE EMOTION, DESTO BESSER UND
LANGFRISTIGER WIRD DER KAUF MIT
ALLEN SEINEN ELEMENTEN ERIN-
NERT.**

Jede Kaufentscheidung wird, ganz nach der Art des Kaufgegenstandes, jeweils mehr oder weniger intensiv rational und emotional begleitet. Je positiver und tiefgehender die Emotion, desto besser und langfristiger wird der Kauf mit allen seinen Elementen erinnert. Sie wissen: Sie selbst sind in unserer Branche das Wichtigste dieser Elemente. Sie transportieren ein schwieriges Thema durch ein angenehmes Kaufenerlebnis. Die Routine dabei kann jedoch zum Feind Ihres Erfolges werden, gerade dann, wenn eine eingefahrene Systematik die Bandbreite Ihrer Möglichkeiten einschränkt.

Denken Sie nun bitte einmal darüber nach, was Ihre Mandantschaft wirklich und ganz persönlich bewegt, und schon landen Sie bei den vermeintlich kleinen, oft ungeliebten Nebensparten: Die Haftpflicht- oder Krankenversicherung für den freundlichen Sofawärmer, die des Pferdes, das mit viel Zuwendung gehegt und gepflegt wird; das Sportboot, der Oldtimer oder das (Modell-)Flugzeug, das akribisch behütete Musikinstrument, Sammlungen oder Kunstgegenstände, selbst der individuell gestaltete Garten – all das kann ein begeisterndes Element der Freizeit Ihrer Mandantschaft mit Versicherungsbedarf sein.

Auch unsere Gewerbetreibenden haben ihre emotional besetzten Risiken, für deren Erfassung meistens ein scharfer Blick beim Termin genügt: Sie sehen eine ebenso kreativ wie teuer gestaltete Außenwerbung, die Photovoltaik oder Solarthermie, eine Musterkollektion, die Ausstellungsausrüstung bis hin zu Modellen oder Exponaten, hochwertige Mess- und Regeltechnik im Servicefahrzeug, risikoreiche Montageprojekte, oder auch hochwertige, seltene, nicht zeitnah ersetzbare Ware, auf Abruf gelagert oder auf ihren Transportwegen. All dies beschäftigt Ihre Kunden eben nicht nur sachlich, sondern persönlich, gerade weil die gefühlseitige Bindung hier weit über den reinen Sachwert hinausgeht.

Wir alle suchen in den Standard-Sparten immer wieder nach den wirkungsvollen Verkaufsstories, die mühevoll entwickelt, ausprobiert und häufig auch wieder verworfen werden. Diese Stories sollen ja gerade die Emotionen hervorrufen, die Ihre Ware selbst nicht hervor zu bringen vermag.

Nun vergleichen Sie bitte die Nebensparten: Diese bringen die Story gleich mit! Sprechen Sie Ihre Mandanten einfach einmal auf das friedlich auf dem Trailer liegende Boot, das kunstvoll beleuchtete Firmenschild, die interessante Messe oder die sorgfältig verpackte Ware am Lagerausgang an. Sie selbst brauchen kaum noch Argumente zu liefern, aber Zeitreserven sollten Sie schon mitbringen.

Obendrein gestalten sich die Versicherungslösungen, so z. B. Transport-, Photovoltaik-, Sportboot-, Ausstellungs- oder Werbeanlagenversicherung einfacher und günstiger, als Sie vielleicht bisher dachten. Und das Beste ist: Ihre Kunden werden sich gerne an Sie erinnern, als Partner/in in einem ungeahnt angeregten Gespräch mit einem erfreulichen Ergebnis. ✓

Die bAV ist wieder im



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

Positive Aussichten für die Betriebsrente: Laut einer aktuellen Studie des britischen Lebensversicherers Standard Life und des Personalmagazins

sind die Chancen, den Anteil der betrieblichen Altersversorgung (bAV) in kleinen und mittleren Unternehmen zu erhöhen, wieder gewachsen. Rund ein Drittel (34 Prozent) der Personalverantwortlichen ist dieser Überzeugung – im vergangenen Jahr waren es nur fünf Prozent. Von dieser Entwicklung profitieren alle fünf Durchführungswege. Die Anbieter von bAV-Produkten haben unabhängigen Finanzberatern und Versicherungsmaklern allerdings den Rang als erste bAV-Berater abgelassen.

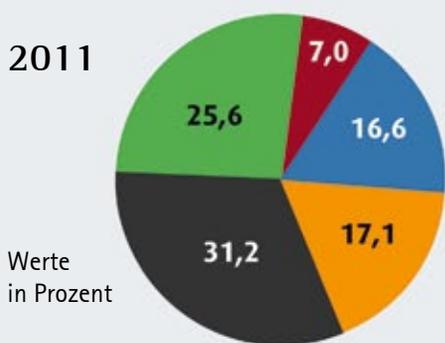
Standard Life und das Personalmagazin aus der Haufe-Mediengruppe setzten die Untersuchung bereits zum dritten Mal nach 2009 und 2010 um und befragten dafür im Januar 2011 knapp 250 Personalverantwortliche aus kleinen und mittelständischen Unternehmen in ganz Deutschland.

Die für alle in der bAV aktiven Anbieter und Vertriebsleute erfreuliche Nachricht heißt: Die Betriebsrente hat ein deutlich größeres Potenzial als im Vorjahr. 33,7 Prozent der befragten Personalverantwortlichen sehen „mittlere“ bis „sehr gute Chancen“, den Durchdringungsgrad der bAV in ihren Unternehmen zu erhöhen und mehr Mitarbeiter dafür zu gewinnen – nach nur fünf Prozent 2010. Auch in Firmen, die bisher keine bAV anbieten, gibt mehr als ein Drittel der Befragten (34,6 Prozent) an, die Einführung der bAV mittelfristig in Betracht zu ziehen (2010: 13,9 Prozent). Der Anteil der Unternehmen, die weiterhin keine betriebliche Altersversorgung anbieten wollen, ist von 84,6 Prozent auf 44,2 Prozent geschrumpft.

Betrüben dürfte Makler und Berater allerdings die Erkenntnis, dass ihre Expertise weniger stark gefragt ist als im Vorjahr. Denn die Anbieter von bAV-Produkten haben mit 46,2 Prozent der Nennungen (2010: 40,3 Prozent) unabhängige Finanzberater und Versicherungsmakler, die nur noch auf 37,2 Prozent kamen (2010: 57,2 Prozent), als bevorzugte Anlaufstelle bei der bAV-Beratung abgelöst.

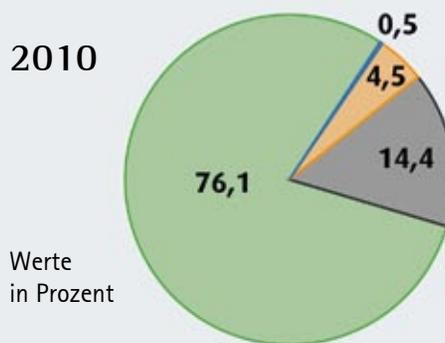
Fortgesetzt hat sich ein anderer Trend: Weder die Hausbank noch der Steuerberater spielen bei der bAV im Mit-

bAV-Verantwortliche blicken optimistisch in die Zukunft



Werte in Prozent

- gute bis sehr gute Chancen
- mittlere Chancen
- geringe Chancen
- keine Chancen
- schwer zu beurteilen



Werte in Prozent

- gute bis sehr gute Chancen
- mittlere Chancen
- geringe Chancen
- keine Chancen
- schwer zu beurteilen

Unternehmen mit bAV: Mindestens „mittlere“, wenn nicht sogar „gute bis sehr gute Chancen“ sieht ein Drittel der Interviewpartner (33,7 Prozent), wenn es

darum geht, den Anteil der Mitarbeiter mit einer Betriebsrente in Zukunft zu erhöhen.

Aufwind

telstand noch eine große Rolle – nur noch 7,5 Prozent (2010: 16,4 Prozent) der Befragten ziehen Banken, nur noch 6 Prozent den Steuerberater (2010: 11,9 Prozent) als bAV-Berater in Betracht.

Alle Durchführungswege sind gefragt

Die nach wie vor am weitesten verbreiteten Durchführungswege sind auch 2011 die Direktversicherung (74,4 Prozent der Unternehmen mit bAV bieten sie an) und die Pensionskasse (64,8 Prozent). Ihre Anteile sind im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert. Die anderen Durchführungswege haben deutlich zugelegt: Mit einem Anteil von 18,6 Prozent hat besonders die Unterstützungskasse an Bedeutung gewonnen (2010: 5,5 Prozent). Auch die Direktzusage mit 10,1 Prozent (2010: 2,5 Prozent) und der Pensionsfonds mit 7 Prozent (2010: 4 Prozent) haben ihren Anteil am bAV-Mix in den Unternehmen ausgebaut.

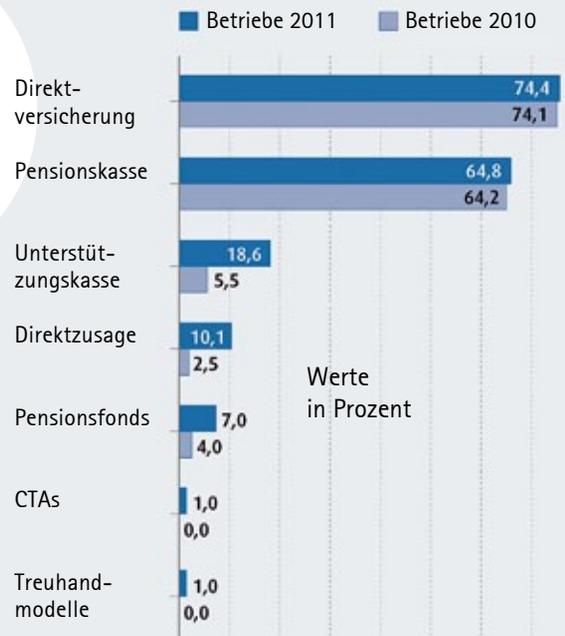
Ein Grund für diesen Erfolg ist laut der Studie auch in der gewachsenen Neugier der Mitarbeiter zu finden. Mehr als ein Fünftel (22,6 Prozent) der befragten bAV-Verantwortlichen gab an, dass ihre Mitarbeiter ein „starkes“ oder sogar „sehr starkes Interesse“ an der bAV haben (2010: 21,9 Prozent). Noch positiver beurteilen die Befragten das künftige Interesse ihrer Kollegen an der bAV: 34,2 Prozent glauben, dass es zunehmen wird – im Vorjahr waren es nur neun Prozent.

Transparenz und Nachvollziehbarkeit entscheiden

Das wichtigste Merkmal bei der Auswahl eines bAV-Produktes ist – neben der Sicherheit bei Insolvenz – die Transparenz der angebotenen Lösungen mit 80,9 Prozent (2010: 67,2 Prozent). Es folgen lebenslange Rentenzahlungen (75,4 Prozent) sowie die Flexibilität der Produkte (68,9 Prozent). Dazu passend die entscheidenden Kriterien bei der Anbietersauswahl: Mit 86,4 Prozent sind verständliche Vertragsbedingungen der wichtigste Punkt (2010: 53,6 Prozent) vor Seriosität (86 Prozent), kompetenter Beratung (85 Prozent) und gutem Kundenservice (81 Prozent) des Anbieters.

Das seit 2010 geltende Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) spielt bei der bAV noch keine Rolle: Ein großer Teil der Befragten (40,7 Prozent) erwartet zwar, dass er davon betroffen sein wird. Innerhalb dieser Gruppe gehen jedoch nur 20 Prozent der bAV-Verantwortlichen da-

Unterstützungskasse im Aufwind



Die Spitzenreiter Direktversicherung und Pensionskasse haben ihren Anteil gegenüber 2010 nur noch geringfügig ausgebaut. Die Unterstützungskasse hat ihren Wert mit 16,8 Prozent mehr als verdreifacht: (Mehrfachnennungen waren möglich.)

von aus, dass BilMoG Auswirkungen auf die Betriebsrente in ihrem Unternehmen haben wird. Eine Auslagerung der Pensionsverpflichtungen, um die Nachteile von BilMoG zu umgehen, planen nur 13 Prozent der Befragten.

Insgesamt bestätigen die Studienergebnisse, dass die Nachfrage der Arbeitnehmer und Unternehmen an der bAV wieder steigen wird. Gerade den Arbeitnehmern scheint immer häufiger bewusst zu werden, dass sie damit nicht nur einfach und mit geringem finanziellen Aufwand Geld für ihre Altersvorsorge ansparen, sondern sich auch auf die Sicherheit ihrer Anlage verlassen können. ✓

Die komplette Studie können Sie kostenlos unter www.standardlife.de/bav-studie bestellen.

Zeitgemäße Rechtsschutzversicherung



Dr. Ingo Telschow,
Sprecher des Vorstands,
Alte Leipziger Versicherung AG

Eine Rechtsschutzversicherung zahlt die Kosten für Rechtsanwalt und Gericht – das ist Standard. Im aktuellen Assistance-Barometer 2011 der Hochschule Rhein-Main wird erneut die Bedeutung von Assistance- und Service-Leistungen bestätigt. Rund 83 Prozent der Bevölkerung empfinden Assistance-Leistungen als sehr wichtigen oder wichtigen Produktzusatznutzen. Die Unternehmen haben darauf reagiert, die Palette der Service-Angebote ist vielseitig. Teilweise existieren eigenständige Service-Tarife, bei anderen Gesellschaften können Service-Leistungen als Paket dazu gekauft werden. Hier beweist die Alte Leipziger, dass sie ihrem Anspruch als Service-Versicherer gerecht wird, denn bei ihren Produkten der Marke Rechtsschutz Union sind alle Service-Leistungen des umfangreichen Assistance-Portfolios ohne Mehrbeitrag eingeschlossen. Dank der umfangreichen Familiendefinition der Rechtsschutz Union gilt dies für bis zu vier Generationen unter einem Vertrag.

• Mediation am Telefon

Die Rechtsschutz Union bietet allen Versicherungsnehmern – zusätzlich zu den vertraglich geregelten Leistungen – die Möglichkeit, über die Assistance-Leistungen einen Konflikt per Mediation am Telefon schlichten zu lassen. Dadurch können zum Beispiel Nachbarschaftsstreitigkeiten ohne nervenaufreibenden Gerichtsprozess gelöst werden.

• Telefonische Rechtsberatung auch für Vermittler

Eine telefonische Rechtsberatung hilft in vielen Fällen einen Rechtsstreit zu vermeiden, weil der Versicherungsnehmer sich vorab über mögliche Erfolgsaussichten und Konsequenzen informiert. Die Experten beraten die Versicherungsnehmer in allen Rechtsgebieten zu versicherten,

nicht versicherten, allgemeinen und nicht versicherbaren Rechtsfragen. Auch Vermittler haben die Möglichkeit, die Leistungen einer speziell für sie geschalteten Hotline in Anspruch zu nehmen und sich von kompetenten Rechtsanwälten beraten zu lassen. Die Rechtsanwalts-Hotline der Rechtsschutz Union steht 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche zur Verfügung.

• ABC-Services

Die Rechtsschutz-Kunden der Alte Leipziger können zu vergünstigten Konditionen Leistungen eines Inkasso-Unternehmens in Anspruch nehmen. Dazu gehört die Anschriftenermittlung, europaweit und tagesaktuell, um beispielsweise Geschäftspartner wieder zu finden oder wichtige Anschriften zu aktualisieren. Bonitätsprüfungen und Wirtschaftsauskünfte, zum Beispiel zu möglichen Vertragspartnern, können sekundenschnell eingeholt werden. Außerdem kann online das Cash-/Inkasso-Management beauftragt werden – denn nichts ist ärgerlicher, als seinem Geld „hinterherzulaufen“.

• Sicherheitsleistung

Im privaten Verkehrsbereich erhalten die Rechtsschutzkunden der Alte Leipziger in der Tarif-Generation T10 als Teil der Kautionsleistung auch eine gesetzlich bedingte Sicherheitsleistung, soweit diese einen vom Versicherungsnehmer selbst zu tragenden Betrag von 1.000 EUR übersteigt. Ein Beispiel: Auf dem Rückweg aus dem Urlaub wird der Rechtsschutzkunde kurz vor der Grenze in einen Unfall mit Personenschaden verwickelt. Die Schuldfrage kann nicht sofort geklärt werden. Eine Weiterfahrt wird aber nur gegen Zahlung einer Sicherheitsleistung für sein Fahrzeug in Höhe von 15.000 EUR gestattet. Die ersten 1.000 EUR sind dann von dem Versicherten selbst aufbringen. Die restlichen 14.000 EUR dieses Kautionsbetrages stellt die Alte Leipziger ihrem Kunden schnell und unbürokratisch als zinsloses Darlehen zur Verfügung.

Mit diesem Portfolio an Assistance-Leistungen hat der Kunde die besten Karten, wenn es darauf ankommt, unkompliziert und kostengünstig zu seinem Recht zu kommen. ✓

Rente PLUS

mit erhöhter Altersrente im Pflegefall



Altersversorgung

Werbung und Geschäftspapiere für [pma:] Partner



Alexandra Brockmeier,
Teamleiterin Office, [pma:]

Seit Jahresbeginn arbeiten wir wieder verstärkt an der Bereitstellung von Werbematerial für unsere Kooperationspartner.

Einiges davon ist bei den Partnern gut bekannt, wie beispielsweise das als Folder zur EU-Vermittlerrichtlinie geläufige Faltblatt, das unlängst an die neue Werbelinie mit maritimen Fotomotiven angepasst wurde. Neu aufgelegt mit aktualisierten Texten und attraktiven Fotos wurden auch die Produktinformationsblätter (vorgestellt auf der diesjährigen JAT, Download unter PSC-Code 4029D). Ab Juli steht außerdem das neu gestaltete, 28-seitige Datenerhebungsheft zur Verfügung.

Diese und weitere Werbemittel und Geschäftspapiere bieten eine Grundlage, markig und kohärent aufzutreten. Erschwinglich bleiben die Dinge auch. Wir bieten sie zum Selbstkostenpreis und streichen bei Bestellungen über 25 EUR die Versandkosten. Die folgende Tabelle gibt einen Überblick dessen, was wir für die Partner vorbereitet haben, was es kostet und wie man es bestellt:



1

Präsentationsmappe	1,25 EUR/Stück	Bestellung im Shop des Infosystems.
Folder (EU-Vermittlerrichtlinie)	155,- EUR/1.000 Stück	Muster u. Bestellformular: PSC-Code 1320A.
Produktinformationsblätter	als PDF kostenlos	Download unter PSC-Code 4029D
Datenerhebungsheft	50,- EUR/30 Stück 80,- EUR/60 Stück	Muster und Bestellformular im Infosystem, PSC-Code 2125A. Bestellung im Shop.
Vorsorgelotse (Ordner mit Register) inkl. Produktinformationsblätter	11,90 EUR/Stück	Bestellung im Shop des Infosystems
Mandantenordner mit Register	5,80 EUR/Stück	Bestellung im Shop des Infosystems.
Kugelschreiber	80,- EUR/200 Stück	Bestellung im Shop des Infosystems.
Notizblock DIN A4	1,70 EUR/Stück	Bestellung im Shop des Infosystems.
Briefbögen	265,- EUR/1.000 Stück	Bestellung im Shop des Infosystems.
Visitenkarten	75,- EUR/500 Stück	Muster u. Bestellformular: PSC-Code 3051D Bestellung im Shop des Infosystems.
PI-Letter	ab 390,- EUR zzgl. 14,90 EUR mtl. für Hosting	Infos unter PSC-Code 4286A.

Alle Preise netto zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Bei Bestellungen unter 25,- EUR fallen Versandkosten von 6,90 EUR an.

2



3



1

Folder für [pma:] Partner, DIN A4 auf DIN lang gefalzt, mit Adresse und Logo des Partners sowie seiner Angaben gemäß EU-Vermittlerrichtlinie.

2

Datenerhebungsheft, 32 Seiten DIN A4, hochwertig gedruckt, mit Informationen und Tabellen für alle grundlegenden Mandanten-Daten.

3

Produktinformationsblätter, 22 Blätter zu Produkten der Sparten LV, KV und Sach, je zwei Seiten DIN A4 als PDF.

4

Präsentationsmappe zum Überreichen von Unterlagen für Mandanten (mit Einsteckschlitzen für die Visitenkarte). ✓

4



Schützen Sie Ihre Kunden vor dem Rentenloch

Mit der neuen Skandia Fondsrente langfristig vorsorgen



Thomas Wöstmann,
Senior Sales Manager,
Skandia Lebensversicherung AG

Was die Zukunft bringt, weiß niemand. Gerade in Bezug auf die Höhe der späteren Rente herrscht große Ungewissheit. In einer von der Skandia bei der GfK initiierten Befragung äußerten über 70 Prozent der Teilnehmer, dass sie die Höhe ihrer zukünftigen Rentenleistung nicht abschätzen können. Doch viele Menschen stehen nach ihrem Erwerbsleben vor einem großen Rentenloch. Denn zwischen ihrem letzten Gehalt und der ersten Rentenzahlung klafft eine große Lücke. Die Folge: Der gewohnte Lebensstandard kann ohne eine zusätzliche private Altersvorsorge nicht mehr aufrechterhalten werden.

Immer weniger Berufstätige müssen für immer mehr Rentner aufkommen

Dazu kommen die Auswirkungen der demografischen Entwicklung in Deutschland. Denn immer weniger Berufstätige müssen für immer mehr Rentner aufkommen. Auch in dieser Hinsicht werden die Auswirkungen auf das Rentenloch zunehmen. Das bedeutet, die Notwendigkeit privater Altersvorsorge wächst. Der Handlungsdruck steigt. Etwa jeder vierte Befragte möchte mindestens einmal pro Jahr ein Beratungsgespräch zum Thema Altersvorsorge führen. Die erfreuliche Botschaft: Nahezu die Hälfte der befragten Personen (48 Prozent) würde am ehesten bei einem Berater Verträge für Altersvorsorgeprodukte abschließen. Gehen Sie also offensiv auf Ihre Kunden zu, schützen Sie gemeinsam mit der Skandia Ihre Kunden vor dem Rentenloch!

Die neue Skandia Fondsrente mit zusätzlichen Optionen für noch mehr Flexibilität

Die private Rentenversicherung gilt speziell bei gut Verdienenden als bevorzugte Vorsorgelösung. Denn hierbei lassen sich in der Ansparphase Steuervorteile, individu-



elle Auswahlmöglichkeiten und langfristig überzeugende Renditechancen optimal miteinander verknüpfen. Doch neben den Produktvorteilen im Ansparprozess werden zunehmend auch individuelle Optionen für die Rentenphase gewünscht. Schließlich ändern sich im Leben die persönlichen Prioritäten. Deshalb kann der Kunde bei der neuen Skandia Fondsrente bestimmte Optionen vereinbaren, die genau auf den individuellen Bedarf ausgerichtet sind. Besteht beispielsweise kurzfristig ein erhöhter Liquiditätsbedarf, kann der Kunde einfach den Kapitaljoker ziehen und sich auch noch während der Rentenzeit einen Kapitalbetrag auszahlen lassen. Ebenso neu: Die Restkapitalleistung. Verstirbt die versicherte Person in der Rentenbezugsphase, wird das verbliebene Kapital ausgezahlt und kann so zur Absicherung der Familie beitragen. Zusammen mit den bewährten Produktdetails wie Rentenformel-S, optionaler Garantiefonds-Anwahl oder dem Skandia Portfolio-Navigator sprechen somit zahlreiche Argumente für eines der innovativsten Produkte im Vorsorgemarkt.

Erfahren Sie mehr

Die neue Skandia Fondsrente kann rechtzeitig die Weichen stellen, um später nicht vor dem eigenen Rentenloch zu stehen. Somit bietet dieses Vorsorgeprodukt klare Vorteile und aussichtsreiche Perspektiven für Ihre erfolgreiche Beratung. Informieren Sie sich unter www.vorsichtrentenloch.de und erhalten Sie detaillierte Auskunft rund ums Rentenloch. ✓

 Thomas Wöstmann
 Skandia Lebensversicherung AG
 0175 / 57 48 025
 twoestmann@skandia.de

„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@HANNOVERSCH-LEBEN.DE

HANNOVERSCH-LEBEN
EINFACH. BESSER. DIREKT.

Mail-Dienst im [my.pma 2.0]

Funktionen, Sicherheit und Datenschutz, Online-Hilfesystem



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

Wir haben im [my.pma 2.0] den Mail-Dienst eingerichtet, damit der Einsatz des Programms zur Kunden- und Vertragsverwaltung für Sie als Berater in der täglichen Praxis noch effizienter wird. Ein kostenloser Service für alle, die ihn nutzen möchten. Voraussetzung für die Nutzung des [my.pma 2.0] Maildienstes ist ein IMAP-fähiges Mailkonto bei einem Webmail-Anbieter. Dieser neue Dienst wurde in die Plattform integriert, um die elektronischen Geschäftsprozesse sinnvoll und ergänzend zu unterstützen.

Der Mail-Dienst ermöglicht den Nachrichtenaustausch zwischen Ihnen, Ihrem Kunden und dem Versicherungsunternehmen oder anderen dritten Parteien, die Sie in die Kommunikation einbeziehen wollen. Den Schutz der Daten haben wir in der Entwicklung natürlich berücksichtigt, ein Punkt den wir nicht nur aufgrund der hohen gesetzlichen Anforderungen sehr ernst nehmen.

Warum IMAP für den [my.pma] Maildienst?

Die Übertragung per IMAP wird i. d. R. (abhängig vom E-Mail-Provider) per SSL verschlüsselt. Der IMAP-Server arbeitet schnell und zuverlässig. Bei IMAP kann man von

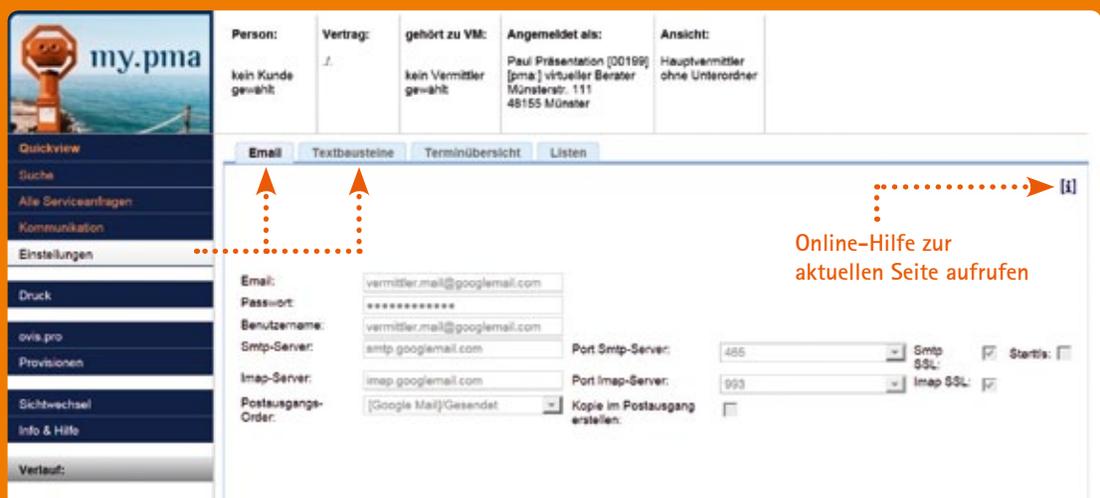
jeder Plattform (wie Desktop, Laptop und Mobiltelefon) auf seine E-Mails zentral zugreifen. Das IMAP erlaubt, das Postfach auch mit Outlook, Outlook Express, Thunderbird oder jedem anderen E-Mail-Client zu bedienen.

Sind meine persönlichen Daten sicher?

Für den [my.pma 2.0] Maildienst werden Ihre Zugangsdaten verschlüsselt und geschützt aufbewahrt. Das Passwort wird verschlüsselt in der Datenbank gespeichert. Ihre sonstigen E-Mail-Nachrichten (d.h. die nicht über [my.pma 2.0] versandten) können daher nicht von [pma:] Mitarbeitern gelesen werden (natürlich es sei denn, [pma:] wird direkt als Empfänger angeschrieben). Um noch sicherer zu werden, können Sie sich alternativ für die Mailkorrespondenz via [my.pma 2.0] ein neues E-Mailkonto bei geeigneten Mail-Providern einrichten. Wählen Sie aber bitte einen Tarif/Angebot der das IMAP-Protokoll unterstützt. Der Aufwand und die Kosten sind gering. Damit können Sie auch Ihre geschäftliche und private Mailkorrespondenz trennen.

Der Zugriff auf [my.pma 2.0] erfolgt über <https://my.pma.de>. Diese Anmeldung ist standardmäßig SSL-verschlüsselt (HTTPS). Die Verschlüsselung bei der Übertragung der Zugangsdaten von [my.pma 2.0] an den jeweiligen Mail-Provider ist abhängig von der Einstellung (SMTP per SSL). Bei der Übertragung der Mails per IMAP/SMTP ist die Verschlüsselung abhängig vom Mail-Provider (bietet

[my.pma 2.0]
Neu im Navigationsmenü: Einstellungen für den Mail-Dienst, Erstellen und Verwalten eigener Textbausteine





er SSL überhaupt an?) und von den Einstellungen in [my.pma 2.0]. Auch dort muss natürlich SSL Verschlüsselung eingestellt werden.

Wie bereits erläutert, nimmt [pma:] das Thema Datenschutz sehr ernst. Bitte überlegen Sie daher auch immer, ob eine E-Mail für bestimmte Informationen überhaupt das richtige Medium ist. Eine E-Mail ist und bleibt eine elektronische Postkarte. Sie sollten Ihre Zugangsdaten sicher aufbewahren. Wählen Sie ein geeignetes, sicheres Passwort (mindestens acht Zeichen, Kombination aus Zahlen und Buchstaben) und ändern Sie das Passwort regelmäßig.

Wird Werbung in die E-Mails eingefügt?

Es wird keine Werbung durch [pma:] in den E-Mails eingefügt. Bitte beachten Sie, dass unter Umständen Ihr E-Mail-Provider bei einem kostenlosen Mailkonto Werbung platziert.

Werden die E-Mails gescannt? Was wird gespeichert?

Die Mail-Nachrichten werden nicht gescannt oder ausgewertet. Die Archivierung an den Vertrags- oder Personenobjekten erfolgt auf Basis der Kategorien, die beim Erstellen der E-Mail auszuwählen sind oder vom Objekt automatisch vergeben werden. Die gesendeten E-Mails, also die Nachrichten und ihre Anlagen, werden automatisch archiviert. Dabei wird die Nachricht im Original und als PDF gespeichert. Sogar wenn eine Nachricht auf dem eigentlichen E-Mail-Konto gelöscht wurde oder das

Konto nicht mehr aktiv ist, verbleiben die Nachrichten im Dokumentenarchiv. Damit wird den Nutzern ein komfortabler und zuverlässiger Service im Geschäftsverkehr geboten.

Hilfestellung per Online-Video

In mehr als 90 Videos werden die Funktionen von [my.pma 2.0] erklärt. Die wichtigsten Hilfestellungen sind im Online-Hilfesystem zu finden. Den zentralen Abstrich finden Sie im [my.pma 2.0] unter dem Menüpunkt „Info und Hilfe“ im Reiter „Information“. Die einzelnen Hilfeseiten erreichen Sie auch aus der jeweiligen Ansichtseite von [my.pma 2.0]. Die entsprechende Hilfeseite kann über das Icon [i] aufgerufen werden. Es befindet sich rechts oben in der Seitenansicht. Die Videos Nummer 23 bis 30 stellen dar, wie Sie den Maildienst nutzen bzw. einrichten können (für Arcor, Freenet, Googlemail, Web.de, GMX, T-Online, 1und1 sowie 1blu). Das Video Nummer 31 zeigt, wie Sie eine Mail am [my.pma 2.0] erstellen, und Video 33, wie Sie Textbausteine erstellen.

Fazit _Es ist Vorsicht geboten und ausreichende Umsicht erforderlich im Umgang E-Mails, wenn man den Datenschutz wahren möchte. Daran sind Nutzer, Dienstanbieter, E-Mail-Provider etc. beteiligt. Das Hauptproblem ist, dass die Nachrichten in die Hände Dritter gelangen und von diesen zu missbräuchlich verwendet werden können. Die bei [pma:] geltenden Praktiken und Richtlinien haben wir dargestellt. Diese sollten Sie ebenfalls von Ihrem E-Mail-Provider kennen. Angemessene Wachsamkeit und Durchsetzung der geltenden Gesetze sind der beste Schutz vor Missbrauch Ihrer Informationen. ✓

HIGHLIGHTS der privaten Sachversicherungen



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

Wie viel Komplexität vertragen wir?

Eindrucksvolle Bezeichnungen wie Pro Domo, Vario, Easy Care oder auch i-MAX prägen unsere Tarifwelt am Sachversicherungsmarkt. Niemand weiß eigentlich mehr, was hinter all dem steckt und welche Leistungen die jeweiligen Tarife ausmachen. Einfacher soll es immer werden. Doch wie schafft man das?

Wir von der Gothaer freuen uns, Ihnen im Rahmen des [pma:privat]-Konzeptes als Risikoträger der Unfallversicherung ein in Zusammenarbeit unserer Häuser entwickeltes Konzept bieten zu können. Viele kennen uns mittlerweile als Premiumpartner im Bereich Unfall und nutzen

bereits unsere bedarfsorientierten Produktangebote. Auf diesem Wege bedanken wir uns für Ihr Vertrauen. So hat sich nicht nur die Anzahl der Kunden, die Sie an uns vermittelten erhöht, auch die Schadenquote Ihres Bestandes hat sich in den letzten Jahren sehr gut entwickelt.

Nachstehend finden Sie eine kurze Aufstellung der Neuerungen der Unfallpolice im Rahmen der Produktpflege des [pma:privat]-Konzeptes sowie jeweils aus den Sparten einige Highlights, die Sie am Markt nur vereinzelt bzw. gar nicht finden und die Ihnen den Vertrieb ein wenig einfacher gestalten sollen. ✓



[pma:privat] für Unfall

Mitversicherung der Eigenbewegungsschäden

Vorschussleistung bei zu erwartender Invaldität bis 30 Prozent der Summe auch ohne Todesfallabsicherung

Weitere Erhöhung der Gliedertaxe

Einführung von „Gipsgeld“

Verlängerung des Genesungsgeldes von 100 auf 500 Tage

Einschluss von behinderungsbedingten Mehrkosten für Prothesen oder Hilfsmittel



Privathaftpflicht

Keine versteckten Selbstbehalte bei Schäden durch Gefälligkeit oder an geliehenen und gemieteten Sachen

Be- und Entladeschäden bei KFZ

Schäden durch manuelle Reinigungs- und Pflegearbeiten an KFZ

Sachschäden gegenüber Arbeitgeber und Kollegen bei denen bekanntermaßen per Gesetz die Haftung ausgeschlossen ist. Jedoch nutzen die Arbeitgeber oft die Abhängigkeit der Angestellten aus, um ungerechtfertigt den Mitarbeiter in die Pflicht zu nehmen.

Bauherrenhaftpflicht bei privaten Bauvorhaben bis 150.000 EUR



Hausrat

Grobe Fahrlässigkeit ohne Anrechnung eines Selbstverschuldens bis zur Versicherungssumme möglich

Taschen- und Trickdiebstahl

Sportausrüstung dauerhaft außerhalb der Wohnung gelagert

Einbruchmeldeanlage erst ab 350.000 EUR



Gebäude

Grobe Fahrlässigkeit ohne Anrechnung eines Selbstverschuldens bis zur Versicherungssumme möglich

Kein Wegfall des SFR für Neubauten außer im Schadenfall. Üblicherweise reduziert sich der Nachlass über drei bis fünf Jahre bis auf Null auch ohne Schaden.

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

Gothaer KMU 100 Die Vorteile für Sie auf einen Blick:

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

Ihr Ansprechpartner

Michael Ledwina

Gothaer Maklerdirektion NAC

Telefon 0221 308-34309 · Mobil 0151 12221311

E-Mail Michael_Ledwina@Gothaer.de



Gothaer

Wir machen das.

Neues Gewerberecht: Was erwartet uns?



Christiane Wilken,
Juristin, [pma:]

Die Bundesregierung hat am 6. April 2011 den Gesetzentwurf des Bundesministeriums für Finanzen (BMF) und des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) zur Novellierung des Finanzanlagevermittler- und Vermögensanlagenrechts (FinAnlVerm- und VermAnlG) durch einen Kabinettsbeschluss verabschiedet. Konkrete Einzelheiten zur Durchführung werden durch eine eigene Durchführungsverordnung geregelt werden.

Was wird geregelt?

Der Anlegerschutz soll durch die Regulierung von Produkten aus dem sogenannten Grauen Kapitalmarkt erheblich gestärkt werden. Diese Produkte unterliegen bislang nicht der staatlichen Finanzaufsicht oder ähnlichen Regulierungen und durch einige von ihnen entstehen nach Schätzungen des Bundeskriminalamtes jährlich Schäden in Höhe von ca. 20–25 Mio. EUR. Die Graumarktprodukte werden durch die Novelle nun als Finanzinstrumente im Sinne des Kreditwesengesetzes und des Wertpapierhandelsgesetzes qualifiziert, so dass Ihr Vertrieb demnächst auch den Vorschriften zum Anlegerschutz unterfällt. Diese Produkte fallen also dann unter die Solvenz- und Marktaufsicht der BaFin.

Was ist neu?

Sollte der Entwurf des Gesetzes wie vorgesehen umgesetzt werden, wird es folgende Neuerungen für Finanzanlagenvermittler geben:

Durch die geplante Neuschaffung des § 34 f Gewerbeordnung (GewO) wird nun erstmalig ein eigenständiger Erlaubnistatbestand für die Ausübung des Berufs Finanzanlagenvermittler geschaffen. Dieser wird dann nicht mehr der Regelung des § 34 c GewO unterfallen. Durch die Vorschrift nicht geregelt werden soll, wie in früheren Entwürfen vorgesehen, der Finanzanlagenberater. Auch für den Honorarberater soll es zukünftig Regelungen durch ein eigenes Gesetz geben.

Ferner ist neu, dass für die Erlaubnis der Berufsausübung ein Sachkundenachweis erbracht werden muss. Dieser ist durch Ablegung einer IHK-Prüfung oder durch den Nach-

weis eines gleichgestellten Berufsabschlusses zu erbringen. Die Angestellten des Vermittlers, die unmittelbar bei der Vermittlung mitwirken, müssen ebenfalls einen solchen Nachweis erbringen. Es ist bislang vorgesehen, dass dieser Sachkundenachweis binnen zwei Jahren nach Inkrafttreten dieses Gesetzes zu erbringen ist. Wie dies praktisch durchgeführt werden soll, bleibt wohl abzuwarten.

Auch müssen Finanzanlagen-Vermittler sich demnächst im öffentlich einsehbaren Vermittlerregister bei der jeweils zuständigen IHK registrieren lassen, wie es derzeit nur für den Versicherungsvermittler vorgeschrieben ist.

Ebenso wird der Nachweis einer Berufs-Haftpflichtversicherung verlangt. Die Deckungssummen werden wohl, angelehnt an die Vorschriften für Versicherungsvermittler, bei 1,13 Mio. EUR pro Schadensfall bzw. 1,7 Mio. EUR für sämtliche Schadensfälle, die binnen eines Jahres eintreten, liegen.

Die Frist für die Eintragung in das Vermittlerregister und den Nachweis der Haftpflichtversicherung soll ein Jahr betragen.

Die bereits im Wertpapierhandelsgesetz geltenden anlegerschützenden Vorschriften sollen zukünftig auch für gewerbliche Finanzvermittler verbindlich sein. Hierzu enthält die Gesetzesvorlage eine umfassende Verordnungsermächtigung.

Ebenfalls vorgesehen ist, dass freie Anlagevermittler künftig verpflichtet sein sollen, dem Kunden jeweils produktbezogen mitzuteilen, welche Provision Sie für die Ver-



BaFin, Frankfurt am Main

mittlung erhalten. Erst im März hat der Bundesgerichtshof eindeutig klargestellt, dass die zur Offenlegungspflicht von Banken ergangenen Urteile nicht auf den Finanzanlagenvermittler anzuwenden sind. Die Offenlegungspflicht soll nun gesetzlich geregelt werden.

Was bleibt?

Als zuständige Behörde für Aufsicht und Erlaubniserteilung haben sich die jeweils zuständigen Gewerbeämter gegen die BaFin und den Deutschen Industrie- und Handelskammertag e.V. (DIHK) durchgesetzt.

Was ist noch ungewiss?

Ob es bezüglich der Sachkundeprüfung eine „Alte Hasen Regelung“ geben wird, muss noch entschieden werden. Sofern es eine derartige Regelung geben wird, wird diese durch eine noch ausstehende Ausführungsverordnung zur Gesetzesnovelle geregelt. Sollte es nicht zu einer Alten-Hasen-Regelung kommen, ergäbe sich eine klare Ungleichbehandlung zwischen den selbstständigen Finanzanlagenvermittlern und -beratern und den bei Finanzdienstleistungsinstituten in der Anlageberatung beschäftigten Mitarbeitern. Für diese gilt nämlich gemäß § 4 Abs. 2 WpHGMaAnzV (Mitarbeiteranzeigeverordnung zum Wertpapierhandelsgesetz), sofern sie seit dem 1. Januar 2006 ununterbrochen in der Anlageberatung tätig sind, eine Sachkundevermutung. Diese ist daher nicht mehr speziell nachzuweisen. Es ist schwer nachvollziehbar, warum diese Sachkundevermutung nicht auch für selbstständige Berater gelten soll, die ebenfalls seit dem 1. Januar 2006 ununterbrochen in der Finanzanlagevermittlung tätig sind und seitdem auch über die Erlaubnis nach § 34 c GewO verfügen.

Ein beabsichtigtes Vermögensanlagen-Informationsblatt, welches ergänzend zum Verkaufsprospekt zu veröffentlichen ist, soll bislang nicht durch die BaFin genehmigt und gebilligt werden. Hier könnte sich dann weiteres Haftungspotenzial für die Vermittler eröffnen, falls sich Abweichungen zwischen dem Verkaufsprospekt und dem Informationsblatt ergeben.

Fazit Die Eckpunkte sind klar definiert, viele Details bleiben indes noch ungeklärt. Bereits im Mai werden sich Bundestag und Bundesrat mit dem Gesetzentwurf befassen. Laut BMWi könnte das FinAnlVerm- und VermAnlG dann bereits im Oktober stehen. Wir werden Sie weiter informieren. ✓

Weitere Informationen auf der Internetseite des Bundesfinanzministeriums: www.bundesfinanzministerium.de



Innovativer Garantie-Baustein!

Das Helvetia Sicherungsguthaben. Einfach Spitze!

Mit dem innovativen Sicherungsguthaben von Helvetia CleVesto Allcase kommen Sie und Ihre Kunden ohne Verluste durch jede Finanzkrise. Die Vorteile auf einen Blick:

- Anlage im Deckungsstock
- Flexibel einsetzbar wie ein Fonds
- Bietet Kapitalerhalt und eine attraktive Verzinsung
- Individuell steuerbare Garantie

Helvetia – der starke Partner an Ihrer Seite.

Näheres unter:
www.hl-maklerservice.de/onlineschulungen



helvetia

Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG
Michael Fuchs, T 0160 3502111, michael.fuchs@hl-maklerservice.de

Auf der sicheren Seite:

Branchenorientierte Lösungen für Kleinunternehmen



Daniel Koch,
Leiter Produkt- und Marktmanagement Sach/Multiline,
HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG

HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG hat im Austausch mit Branchenvertretern ein

Paket von Versicherungen für kleine Unternehmen zusammengestellt, das deren spezifische Bedürfnisse berücksichtigt. HDI-Gerling Compact für Kleinunternehmen bietet eine einfache, übersichtliche und kundenfreundliche Versicherungslösung für Unternehmen mit bis zu einer Mio. EUR Umsatz. Ein günstiger Einstiegspreis und die Auswahl an bedarfsgerechten Branchenpaketen kennzeichnen die neue Form der Absicherung, von dem auch besonders Neugründer profitieren, wie zum Beispiel durch einen passgenauen Versicherungsschutz direkt ab der Gründerphase.

Das Abschließen einzelner Verträge für Haftpflicht, Sach- oder Unfallversicherung entfällt. Durch nur einen Vertrag und einen Ansprechpartner für alle Belange erhält der Kunde mehr Übersicht, eine einfache und zeitsparende Verwaltung. Compact bietet darüber hinaus auch eine Prämiensparnis gegenüber Einzelversicherungen. Wer bereits einzelne Verträge abgeschlossen hat, kann durch eine speziell entwickelte Umbrella-Deckung bestehende Einzelverträge integrieren.

Die aktuelle Studie Gewerbedenkenmonitor Assekuranz des Marktforschungsinstituts YouGovPsycho-

nomics bestätigt die Aktualität und Beliebtheit von Bündelprodukten. Die Hälfte aller befragten Unternehmen, die bereits Bündelprodukte wie Compact nutzen, bewerten diese als „sehr gut“ bzw. „ausgezeichnet“. Die Betriebs- oder Berufshaftpflichtversicherung, Sach-Inhalt-Versicherung sowie Gebäudeversicherung schneiden in dieser Kombination besonders gut ab. Dabei wird eine Spezialisierung des Versicherungsschutzes auf die jeweilige Branche als sehr wichtig bewertet.

Auf Branchen abgestimmter Versicherungsschutz

HDI-Gerling verfügt über ein breites Branchen-Know-how und bietet wie kein anderer Versicherer in Deutschland eine auf die branchenspezifischen Besonderheiten zugeschnittene Versicherungslösung. Hierzu gehören z. B. folgende Branchen:

- Einzelhandel mit und ohne Lebensmittel
- Handelsvertreter
- Bauhandwerker
- Gastronomiebetriebe
- Friseure, Kosmetikstudios, Solarien, Wäschereien, Bestattungsunternehmen
- Bürobetriebe wie Werbeagenturen, Reisebüros, Steuerberater, Rechtsanwälte
- Arztpraxen, Apotheker, Heilnebenberufe, ambulante Pflegedienste

Die Vertragsinhalte von HDI-Gerling Compact im Überblick:

- Haftpflichtversicherung
- Sachversicherungen
- Unfallversicherung
- Rechtsschutzversicherung

Die Haftpflicht- und Sachversicherungen beinhalten eine Vielzahl branchentypischer Besonderheiten, z. B. für Apotheken Verblisterung und Falschlieferrung von Arzneimitteln, für Arztpraxen Medikamentenverderb in Folge von Stromausfall und Abhandenkommen von Arzt-Notfalltaschen, für den Lebensmitteleinzelhandel eine Kühlgutversicherung und eine Betriebsschließungsversicherung mitversichert. Auch sonstige betriebs- und branchenübliche Aktivitäten, beispielsweise bei Messen, Ausstellungen, der Betätigung als Bauherr oder bei Referententätigkeiten sind eingeschlossen.

Bei den Sachversicherungen kann der Kunde zwischen der Mehrgefahrenversicherung (Abdeckung von Brand, Blitzschlag, Sturm, Hagel, Einbruchdiebstahl, Vandalismus, Leitungswasser und Glasbruch) und der Allgefahrenversicherung- (Erweiterung auf unbenannte Gefahren inkl. der Elektronik-) wählen. Beide Deckungskonzepte sind mit und ohne Selbstbehalt möglich.

Die integrierte Unfallversicherung bietet Schutz vor Unfallfolgen für Inhaber und alle Betriebsangehörigen im Invaliditäts- und Todesfall.

Optional kann der Versicherungsschutz um einen Rechtsschutzbaustein erweitert werden. Die Rechtsschutzkomponente kommt für Kosten von Rechtsstreitigkeiten in Zusammenhang mit dem Betrieb des Unternehmens, den zugelassenen Fahrzeugen und privaten Rechtsstreitigkeiten des Inhabers auf. ✓

Wir setzen lieber auf Sicherheit.
Und der Gewinn geht an Sie!

Unsere neue Berufsunfähigkeits-Absicherung:

**Die beste BBV-BU*
aller Zeiten!**

*von einem der ersten BU-Anbieter

- ▶ Noch günstigere Beiträge durch verbesserte Berufsklasseneinteilung.
- ▶ BU-Leistung bereits ab EINEM von sechs Pflege-Punkten.
- ▶ Zwei Courtagemodelle mit bis zu 1,5-facher Bewertung.
- ▶ Dienstunfähigkeits-Klausel und besondere Dienstunfähigkeits-Klausel für spezielle Beamtengruppen (nur bei Basis-BU).
- ▶ Umfassende Dienstunfähigkeits-Klausel für Beamte (nur bei Super-BU).
- ▶ Seit vielen Jahren Top-Ratings.
- ▶ Vorsorge-ABS ohne Mehrbeitrag.
- ▶ In der Plus-Variante auch mit einer zusätzlichen Soforthilfe von 3 Monats-renten bei Beginn einer unbefristet nachgewiesenen Berufsunfähigkeit.



BBV M-Dienstleistungs-Center (MDC)
Service-Rufnummer: 089/67 87 - 92 32
Service-Faxnummer: 089/67 87 - 96 66
E-Mail: mdc@bbv.de
www.bbv-makler.de



Bayerische Beamten Versicherungen
Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG

Scholle nach Art der Finkenwerder Fischer

Die Scholle hat einen sehr feinen Geschmack, der durch Saucen und Beilagen noch unterstrichen werden kann. Doch „erdrücken“ Sie diesen Fisch nie durch zu schwere Saucen. Das nimmt er Ihnen übel!

Durch den großen Kopf liegt der essbare Anteil nur bei etwa 30 Prozent. Außerdem ist die Scholle, weil sie so flach ist, schnell gar, was beim Braten Präzision verlangt. Seien Sie daher vorsichtig mit zu hohen Temperaturen! Der Fisch ist ja schon tot. Er muss nur noch gar werden.

Im Frühjahr, wenn das Wasser wärmer wird und in der Nordsee neues Leben beginnt, gibt es auch für Schollen wieder ein breites Nahrungsangebot. Das Ergebnis: Ab Mai schmecken sie optimal und die Qualität hält bis zum Oktober an. Die perlmuttschimmernde weiße untere Hautseite ist ein Zeichen für Frische, ebenso wie hellrote Kiemen und ein angenehmer Meeresduft, der nicht fischig riechen darf.

Zubereitung

Den Fisch waschen und trockentupfen und der Länge nach parallel zum Rückgrat mit einem scharfen Messer dreimal die dunkle Hautseite einschneiden. Dann mit etwas Zitronensaft beträufeln, ein wenig würzen, in Mehl wenden und von beiden Seiten bei mittlerer Hitze leicht kross braten.

Den Speck in feine Würfel schneiden und ebenfalls knusprig anbraten, mit Haushaltspapier abtupfen und danach in der ausgewischten Pfanne in etwas Butter schwenken. Anschließend die Speckwürfel über den Fisch geben und alles zusammen für ca. 8 Minuten im auf 180°C vorgeheizten Backofen zu Ende garen lassen.

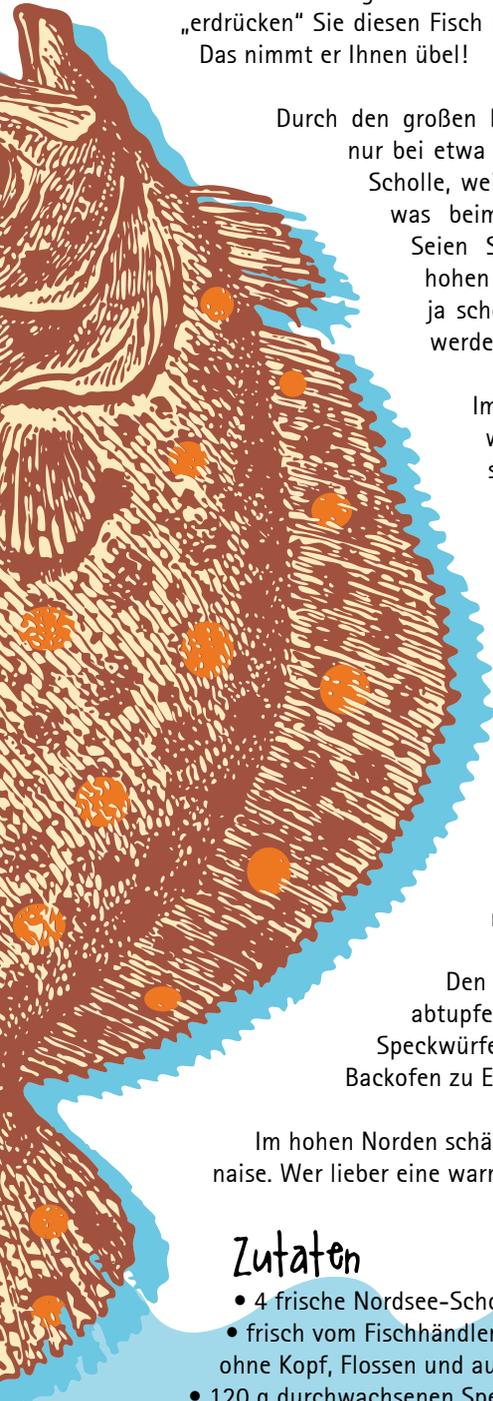
Im hohen Norden schätzt man dazu entweder grünen Salat oder aber einen leichten Kartoffelsalat ohne Mayonaise. Wer lieber eine warme Beilage mag, der greift am besten zu Petersilienkartoffeln.

Zutaten

- 4 frische Nordsee-Schollen a 400 g
- frisch vom Fischhändler, küchenfertig ohne Kopf, Flossen und ausgenommen
- 120 g durchwachsenen Speck
- 60 g Butter
- Salz und Pfeffer, 1 Zitrone, Mehl, Öl

Tipp

Immer zuerst die dunkle Seite der Scholle braten, da sie nur einmal gewendet wird.



Spargel in Wasser war früher. Oder fanden Sie es toll, 20 Prozent seines Geschmacks in den Ausguss zu gießen. Braten heißt stattdessen unsere Empfehlung, so gart der Spargel im eigenen Saft und schmeckt viel intensiver.

Gebratener Spargel mit Kräuterpfannkuchen

Für den Pfannkuchen die Eier gründlich verquirlen und dann zusammen mit Mehl, Mineralwasser und Milch mit dem Schneebesen zu einem glatten Teig schlagen. Anschließend mindestens 30 Minuten ruhen lassen. Zuletzt gehackte Petersilie, Kerbel und Schnittlauch unterheben. ►

Dann eine sehr heiße Pfanne mit einer Speckschwarte oder Butterfett einreiben und die Pfannkuchen darin ausbacken. Sobald sich der Pfannkuchen am Rand kräuselt, ist er bereit zur großen Wende, um danach im Ofen bei 80°C aufeinandergestapelt warmgehalten zu werden.



Tipp: Etwas Salz und braune Butter geben dem Teig zusätzlich eine besondere Note. Für die braune Butter zerlassen Sie etwas Butter in einem Topf bei mittlerer Hitze. Wenn Sie goldbraun ist und ein nussiges Aroma hat, durch ein mit Küchenpapier ausgelegtes Sieb gießen.

Spargel:

- 20 Stangen Spargel
- 1-2 EL Honig
- 1 EL Kräuterbutter
- ½ Zitrone
- Pfeffer und Salz
- Blattpetersilie

Pfannkuchen:

- 6 Eier
- 1 Eigelb
- 375 g Mehl
- ¼ l Mineralwasser
- ½ l Milch
- Salz
- Speckschwarte
- Kräuter
- Butter

Den geschälten Spargel schräg rautenförmig in mundgerechte Stücke schneiden. Dann in einer beschichteten, hochwandigen Pfanne den Honig leicht karamellisieren, Spargel und Kräuterbutter dazugeben und zugedeckt bei mittlerer Temperatur vier bis fünf Minuten leicht dünsten. Zitronensaft, Pfeffer und Salz dazugeben und im eigenen Saft al dente garen. Zum Schluss gehackte Petersilie unterheben.

Zum Anrichten den Spargel in die Pfannkuchen einrollen. Als Beilage hierzu eignen sich hervorragend Rührei mit Shrimps, ein Kalbsschnitzel oder auch ein kleines Steak.

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

LIEBER PRIVAT VERSICHERT

Mit Wechsel in die PKV maßgeschneiderte Gesundheitsvorsorge sichern



Oliver Nittmann,
Geschäftsführer Maklervertrieb
der Axa Krankenversicherung,
Axa Krankenversicherung AG

Steigende Gesundheitsausgaben, demographischer Wandel, drohende Rekorddefizite der gesetzlichen Kranken-

kassen – all das führte zu einer erneuten Gesundheitsreform, die Anfang 2011 in Kraft getreten ist. Gesetzliche Krankenkassen dürfen erstmalig Zusatzbeiträge erheben, an denen sich der Arbeitgeber nicht beteiligt. Einige tun dies bereits jetzt, es wird jedoch erwartet, dass in der Zukunft noch mehr Gesetzliche Krankenkassen im System der GKV Zusatzbeiträge erheben müssen, um die drohenden Defizite auszugleichen.

Neben der darüber hinaus generellen Erhöhung des Beitragssatzes auf 15,5 Prozent und den weiter steigenden Zahlungen für Arznei- und Verbandsmittel macht auch der Wegfall der Drei-Jahres-Frist den Wechsel von der Gesetzlichen Krankenkasse (GKV) in die Private Krankenversicherung (PKV) interessanter und wieder schneller möglich. Ab sofort muss der Kunde nur über den Zeitraum von einem Jahr ein Bruttoeinkommen von zurzeit mindestens 49.500 EUR nachweisen, um die Wahlfreiheit zu erhalten.

Wechseln aus gutem Grund erlaubt

Die Voraussetzungen für einen Wechsel in die PKV sind daher so günstig wie lange nicht mehr. Dies gilt sowohl für gesetzlich Versicherte als auch für freiwillig Versicherte, wie Beamte, Selbstständige und Freiberufler. Alle genannten Kundensegmente bieten bisher unausgeschöpfte Potenziale und der Vermittler hat gute Argumente, um den Kunden von den Vorteilen einer Privaten Krankenversicherung zu überzeugen.

Private Krankenversicherung für jeden Anspruch

Die Axa Krankenversicherung bietet maßgeschneiderte Lösungen für jeden Bedarf. Sie weist ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis auf und verfügt über vielfältige Produkte, die am Markt auch aufgrund ihrer Versicherungsbedingungen hervorragend platziert sind. Besonders die Tarife Vital, EL Bonus und Vision B sind bei den Kunden sehr gefragt.

Neben der Produktqualität bestätigen zudem führende Rating-Agenturen die Finanzstärke der Axa Krankenversicherung AG mit der Güteklasse AA- und geben sowohl dem Kunden als auch dem Vertriebspartner eine zusätzliche langfristige Sicherheit.

Zugeschnitten auf den Öffentlichen Dienst: Die DBV Krankenversicherung

Beamte sind nicht in der gesetzlichen Krankenversicherung pflichtversichert. Sie sind grundsätzlich selbst für ihren Gesundheitsschutz verantwortlich und erhalten Beihilfeanspruch bei ihrem Dienstherrn. Beihilfempfangern müssen eine private Krankenvollversicherung abschließen um die Restkosten auszugleichen, die nicht von der Beihilfe übernommen werden.

Als Unternehmen der Axa Gruppe bietet die DBV die Beihilfetarife Vision B und Tarifgruppe B an, welche sich dank verschiedener Leistungspakete individuell auf den Beihilfebedarf abstimmen lassen. Die Produktreihen zeichnen sich unter anderem durch attraktive Beitragsrückerstattungen auch bei erfolgten Vorsorgeuntersuchungen und garantierten medizinischen Serviceleistungen aus. Axa bietet darüber hinaus weltweiten Versicherungsschutz und große Flexibilität durch umfangreiche Optionsmöglichkeiten. Das Krankenversicherungs-Angebot der DBV wird durch weitere Tarife wie Beihilfeergänzungen, stationäre Zusatzversicherungen, Krankenhausstagegeld und Pflegevorsorge vervollständigt.

Während der Ausbildung verfügen Beamtenanwärter nur über ein geringes Einkommen. Auch für diesen Fall bietet die DBV durch preisgünstige Tarife für Dienstanfänger eine Lösung. Mit einer intelligenten und einfachen Risikoprüfung, zugeschnitten auf die berufliche Situation des Beamtenanwärters, setzt die DBV ein Zeichen als Spezialversicherer im Öffentlichen Dienst.

Pflegevorsorge für den Fall der Fälle

Das Thema Pflege wird immer wichtiger. Die Leistungen der gesetzlichen und privaten Pflegepflichtversicherung und die Beihilfe bei Beamten reichen in den meisten Fällen nicht aus, um die anfallenden Pflegekosten zu decken. So entstehen zum Teil große Versorgungslücken, die vom Pflegebedürftigen selbst – gegebenenfalls sogar von den Angehörigen – getragen werden müssen. Die Pflegevorsorge-Reihe von Axa bietet flexible Lösungen für den Pflegefall

Die Voraussetzungen für
einen **WECHSEL**
in die PKV sind so günstig
wie lange nicht mehr.



an. Neben der frei zu vereinbarenden monatlichen Leistung erhält der Kunde zum Beispiel eine 24-Stunden-Soforthilfe und, je nach Tarif, Unterstützung bei Behördengängen, Arztbesuchen oder der Haushaltsführung. Darüber hinaus erhalten der Pflegebedürftige und seine Angehörigen über das Pflegeportal www.makler-pflegewelt.de nützliche Information und Tipps rund um das Thema Pflege.

Starker Partner für Makler

Der Maklervertrieb – in Form der Axa Krankenversicherung Gesellschaft für die Betreuung von Maklern und Mehrfachagenten mbH – fungiert als eigenständige Gesellschaft innerhalb der Axa Krankenversicherung AG. Diese hat sich zum Ziel gesetzt, ihren unabhängigen Geschäftspartnern einen bedarfsgerechten Service aus einer Hand zu bieten. Ob Maklerbetreuung, Antragsbearbeitung oder Courtage-Auszahlungen: Krankenversicherungs-Vermittler finden bei Axa immer einen persönlichen Ansprechpartner.

Der Maklervertrieb der Axa sowie DBV Krankenversicherung bietet seinen Partnern neben ausgezeichneten Produkten vielfältige Unterstützung bei der Erschließung der verschiedenen Zielgruppen. Selbstverständlich erhält der Makler bei Axa auch gängige Servicestandards, wie schnelle Antragsannahme, Bereitstellung von Verkaufsunterlagen oder Angebotssoftware.

Ihr Krankenversicherungs-Maklerbetreuer, Hans-Josef Neurohr, sowie Ihr Spezialist für den Öffentlichen Dienst, Martin Hoeft, stehen Ihnen zur Vertriebsunterstützung mit

gezielter Beratung und Betreuung jederzeit zur Verfügung. In professionellen Seminaren und Online-Schulungen wird ausführlich über die Produktvielfalt der KV-Tarife von Axa und DBV gesprochen und regelmäßig über die Bedarfssituation am Markt und Vertriebsmöglichkeiten für Makler informiert. Auf Anfrage können Online-Schulungen auch individuell und kurzfristig durchgeführt werden. Informationen zu Produkten, Dienstleistungen und Ansprechpartnern sowie Verkaufsunterlagen in digitaler Form rund um das Thema Krankenversicherung bietet das Makler-Extranet unter www.axa-makler.de.

Bester Maklerversicherer

Geschäftspartner setzen auf Axa: Im zweiten Jahr in Folge wurde die Axa Krankenversicherung jetzt auch im Jahr 2010 zum besten Maklerversicherer gewählt. Zu diesem Ergebnis kommen Focus Money und AfW-Bundesverband Finanzdienstleistung im Rahmen einer bundesweiten Umfrage unter Maklern.

Zusammenfassend erhält der Makler und der Kunde durch leistungsstarke Tarife mit stabilen Beiträgen, vorbildliche Versicherungsbedingungen und sehr guten Serviceleistungen aus einer Hand das Höchstmaß an Sicherheit und Qualität. ✓



Weiter Informationen im Internet unter:
www.axa-makler.de/Krankenversicherung
www.axa-makler.de/Krankenversicherung/Pflegevorsorge
www.makler-pflegewelt.de

Stuttgarter Performance-Safe: Hybrid der nächsten Generation



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

Die Stuttgarter hat in ihrer jüngsten Produktentwicklung alle am Markt zu findenden Hybridprodukte analysiert und deren Schwächen in einem Hybridprodukt der nächsten Generation behoben: dem Stuttgarter Performance-Safe, dessen Tarife Ihnen ab März 2011 in allen drei Schichten zur Verfügung stehen. Hinter der neuen Tarifgeneration steht ein dynamisches Drei-Topf-Modell, das in allen Vorsorgeschichten die Performance einer fondsgebundenen Versicherung mit dem wichtigen Schutz klassischer Vorsorgeprodukte kombiniert.

Vom Start weg in alle drei Anlagetöpfe investiert

Das Stuttgarter Performance-Safe ist mit seinem anti-zyklischen Investitionsmuster auf volatile Märkte abgestimmt und verfügt damit trotz der Garantien über hohe

Renditechancen. Damit wird das Anlagerisiko für einen Versicherungsnehmer reduziert und die Erträge gesteigert. Die Besonderheit des neuen Produktes besteht in seinem Investitionsalgorithmus, der gleichzeitig die drei Anlagetöpfe Deckungsstock, Wertsicherungsfonds und freie Fondsanlage einsetzt. Bei den meisten am Markt verfügbaren dynamischen Standard-Drei-Topf-Hybridmodellen werden nur zwei Töpfe zur gleichen Zeit genutzt. Das Investment in die fondsgebundenen Töpfe erfolgt zudem zyklisch. In welchen Töpfen sich die Kundengelder befinden, hängt dabei stark von der Entwicklung der Kapitalmärkte ab: Der Deckungsstock und der Wertsicherungsfonds kommen in Zeiten des Börsenabschwungs zum Einsatz und der Wertsicherungsfonds und die freie Fondsanlage bei Kapitalmarkterholung und -aufschwung. Dieses Investitionsverhalten geht in Zeiten volatiler Märkte stark zu Lasten der Performance, da ein häufiges Umschichten zwischen den Anlagetöpfen stattfindet und die Investmentfonds teuer ge- und billig verkauft werden.

Mit Performance-Safe ist es jedoch gelungen, ein innovatives Modell zu entwickeln, welches dauerhaft alle drei Töpfe aktiv einsetzt. Dabei kommt der Deckungsstock nicht nur als letztes passives Mittel zum Zuge, sondern wird ak-

Dauerhaft alle drei Töpfe aktiv
einsetzen: Deckungsstock, Wertsicherungsfonds
und freie Fondsanlage.



Chance-Risiko-Profil

Beispiel: 30 Jahre Aufschubdauer, 30 Jahre Beitragszahlungsdauer, 50 EUR Monatsbeitrag, 100% Beitragsgarantie.
Quelle: Stuttgarter Lebensversicherung a.G.

Standard-Hybrid



Stuttgarter Performance-Safe



tiv genutzt. Hinzu kommt ein dauerhaft hoher Anteil freier Fonds, quasi von Investitionsbeginn an. Nur mit diesen Voraussetzungen kann der Hybrid-Motor von prozyklisch zu antizyklisch getrimmt und die Rendite optimiert werden. Die Wirkungsweise des Stuttgarter Performance-Safe wurde in über 10.000 Szenarien überprüft.

Unterscheid zu Standard-Drei-Topf-Hybridmodellen

Die Grafiken des Chancen-Risiko-Profiles zeigen es deutlich. In volatilen Märkten führt die Stuttgarter Hybrid-Variante zu einem deutlich ausgeglicheneren Bild und einer signifikant geringeren Wahrscheinlichkeit nur sehr geringe Renditen zu erzielen. Der Grund: Durch das antizyklische Investment kann ein größerer Anteil in den freien Fonds verbleiben. Dadurch nimmt der Anleger wieder schneller an Markterholungen teil. Bei Standardhybriden sind zwar durchaus große Renditechancen vorhanden. Aber zugleich haben Renditen von unter zwei Prozent eine Wahrscheinlichkeit von zum Teil über 20 Prozent (siehe Grafik). Damit liegt ein Großteil der

Verträge gerade einmal auf Inflationsniveau oder sogar darunter. Viele Kunden erleiden somit reale Wertverluste. Im Bereich von null bis zwei Prozent Rendite taucht das neue Stuttgarter Produkt bei den Szenarienergebnissen fast gar nicht mehr auf. Deutlich verbessert wurde bei Performance-Safe die Wahrscheinlichkeit auf attraktive Renditen zwischen drei und neun Prozent. Dagegen müssen bei den Renditen oberhalb von neun Prozent nur minimal geringere Wahrscheinlichkeiten in Kauf genommen werden.

Fazit Von der Einzigartigkeit unserer neuen Hybrid-Generation sind wir fest überzeugt. Lassen auch Sie sich von den flexiblen Produktgestaltungsmöglichkeiten, einem umfangreichen Fondsuniversum und Top Wertesicherungsfonds der DWS und HSBC begeistern. Hierzu stehen wir Ihnen gern ausführlich Rede und Antwort. ✓

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

FRAUEN können mehr – wenn sie sich TRAUEN

Sabine Brunotte,
BrunotteKonzept



Noch sind Frauen in Spitzenpositionen unterrepräsentiert. Gerade die Versicherungswirtschaft hält sich vornehm zurück. Im Vertrieb sieht es nicht viel besser aus. Dabei könnten Frauen gerade im Verkauf ihre Stärken einbringen.

In Deutschlands Führungsetagen sind sie eine kleine Minderheit: Frauen besetzen in den 200 größten Unternehmen nur 3,2 Prozent der Vorstandsmandate. In den Top 100-Firmen bringen sie es auf ganze 2,2 Prozent, wie das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) im Januar 2011 festgestellt hat. Gerade in der Finanzbranche ist die Männerdominanz „besonders eklatant“, sagt Elke Holst, Forschungsdirektorin Gender Studien im DIW Berlin.

Bei Banken und Sparkassen haben Frauen im Jahr 2009 lediglich 2,9 Prozent der Vorstandsposten eingenommen, in der Assekuranz sind es mit 2,5 Prozent noch weniger. In 62 untersuchten Versicherern stand elf Vorstandsfrauen eine erdrückende Majorität von 392 Männern gegenüber. Die Branchengrößen Allianz, Munich Re und Talanx meldeten Fehlanzeige in der obersten Führungsriege. Von den 30 größten Versicherern hatten 2009 nur Ergo und Zürich Vorstandsposten mit Frauen besetzt. Die Forderungen nach einer Quote werden lauter.

Frauen im Vertrieb

Im Vertrieb von Versicherungen und Finanzdienstleistungen ist eine Quote weitgehend unbekannt. Dabei sind auch hier Frauen unterrepräsentiert, wenn auch nicht so krass wie in den Leitungsgremien. Unter den rund 8.900 Vermittlern im BVK, Bundesverband deutscher Versicherungskaufleute, stellen Frauen nur 7,4

Prozent der Mitglieder. Doch BVK-Präsident Michael H. Heinz will das ändern: „Der BVK war und ist bestrebt, den Beruf des Versicherungsvermittlers auch für Frauen attraktiv zu machen.“ Wie das geschehen soll, ist allerdings noch nicht klar. Das BVK-Präsidium ist bislang ein reines Männergremium, und ein Projekt zur Förderung des Frauenanteils im BVK zurzeit nicht in Sicht.

Mehr zutrauen

Der Verband deutscher Versicherungsmakler (VDVM) hat mit Adelheid Marscheider immerhin eine erfolgreiche Frau in den Vorstandsreihen. Die Unternehmerin hat ihre Firma nicht, wie sonst oft der Fall, vom Vater oder Ehemann übernommen sondern selbst aufgebaut. Sie ist überzeugt, dass Frauen generell die gleichen Chancen haben wie Männer. Dass die Realität anders aussieht, liegt ihrer Meinung nach auch an den Frauen selbst. Aufgrund familiärer Situationen hätten Frauen oft das Problem, dass die unterschiedlichen Arbeitszeiten im Vertrieb für sie nicht realisierbar seien. Dazu fehle oft der Mut, die vorhandenen Fachkenntnisse und Fähigkeiten auch tatsächlich einzusetzen. „Frauen sollten sich einfach mehr zutrauen“, so ihr Fazit. Für die Arbeit im VDVM sucht sie weitere Mitstreiterinnen.

Auch Antje Montag, Alleinvorstand bei Hamburger Emissionshaus CH2, sieht grundsätzlich gleiche Chancen für Frauen, im Vertrieb erfolgreich zu sein. „Allerdings ist der Vertrieb, speziell von Finanzdienstleistungen, eine klassische Männerdomäne. Frauen sind die absolute Ausnahme“, gibt sie zu bedenken. „Aber Frauen können hier durchaus erfolgreich sein. Ich wage sogar die Behauptung, dass sie erfolgreicher sein können als Männer.“

Von einander lernen

Susanne Kleinhenz, Leiterin der Live-Academy, dem Bildungszentrum von HDI-Gerling Leben für Makler, Mehrfachagenten und Finanzdienstleister, teilt diese Beobachtung: „Wenn Frauen im Vertrieb sind, und sich dort auch halten, könnten sie weit besser sein als Männer. Das liegt daran, dass sie besser zuhören können, empathischer sind und sich besser auf ihr Gegenüber einstellen können.“ Die Trainerin, Autorin, Coach sowie Kongressrednerin übt auch Kritik an ihren Geschlechtsgenossinnen. „Frauen geben zu früh auf, sie kämpfen nicht mit allen Mitteln, um nach oben zu kommen, wie ihre männlichen Kollegen das tun. Bevor der Konkurrenzkampf zu heftig wird, geben Frauen auf.“ Kleinhenz setzt darauf, dass Männer und Frauen bei allen Unterschieden gegenseitig von einander lernen können.

Auch Versicherer wären gut beraten, stärker auf Frauen im Vertrieb zu setzen, denn Untersuchungen haben ergeben, dass gemischte Teams erfolgreicher sind. Außerdem

wird die Assekuranz ihr Nachwuchsproblem ohne weibliche Unterstützung wohl nicht in den Griff bekommen. Schon heute gestaltet sich die Suche nach qualifizierten Mitarbeitern schwierig, nicht zuletzt wegen der Imageprobleme der Branche.

Vorreiterin Allianz

Bei einer Befragung von BrunotteKonzept hat keines der befragten Unternehmen bislang ein Frauenförderprogramm speziell für den Vertrieb auf den Weg gebracht. Auf Unternehmensebene findet Frauenförderung in der Assekuranz aber durchaus statt. Die Allianz kümmert sich schon seit langem zielgerichtet um Frauen. Allianz Leben hat in den neunziger Jahren ein Programm zur besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf ins Leben gerufen, das gut ausgebildete Mitarbeiterinnen auch nach der Geburt eines Kindes an das Unternehmen binden sollte. Mittlerweile gibt es viele Frauenprojekte im Konzern. „Die Förderung von Frauen ist für uns eine absolute Notwendigkeit“, erklärt Wolfgang Brezina, Personalvorstand der Allianz Deutschland AG. „Kein Unternehmen kann es sich leisten, das Potenzial von fast 50 Prozent seiner Angestellten nicht auf allen Ebenen zu nutzen. Wir arbeiten deshalb intensiv daran, die Karrieren von Frauen zu beschleunigen.“ Bis 2015 soll der Talentpool für Führungspositionen zu 30 Prozent aus Frauen bestehen.

Zu guter Letzt: Die Aufsicht ist weiblich

Auch wenn Frauen in der Branche insgesamt noch unterrepräsentiert sind, sollte eines nicht unter den Tisch fallen: Die Aufsicht ist weiblich. Bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) sind die beiden obersten Aufpasser für Banken und Versicherungen Frauen. Sabine Lautenschläger, Exekutivdirektorin Bankenaufsicht sowie designierte stellvertretende Bundesbankpräsidentin, und Gabriele Hahn, Exekutivdirektorin Versicherungsaufsicht, tragen auf nationaler Ebene Verantwortung für die Branche. Dass Gabriele Hahn in ihrer langen Verwaltungskarriere die Station einer Gleichstellungsbeauftragten absolviert hat, sollte der Frauenfrage auch nicht abträglich sein. Und nicht zu vergessen: Auch der oberste Verbraucherschützer der Republik, Ilse Aigner, ist eine Frau. Es bewegt sich also doch etwas. Vielleicht ja auch bald im Vertrieb. ✓



Sabine Brunotte ist Beraterin für Vertriebsstrategien in der Versicherungswirtschaft sowie freie Journalistin. Sie plant die Gründung eines Netzwerkes für Frauen im Vertrieb von Versicherungen und Finanzdienstleistungen. Interessenten erreichen sie unter: sabine.brunotte@brunottekonzept.de

„I Have a

Eine verlässliche *und* bezahlbare



Claudia Willeke,
Teamleiterin KV,
[pma:]

Die Beratung zur gesetzlichen (GKV) oder privaten Krankenversicherung (PKV) erfordert ständiges Aktualisieren vorhandenen Wissens und den

Umgang mit möglichen Zukunftsszenarien je nach aktueller politischer Sachlage. Die Gesundheitspolitik – Kosten und Leistungen – bzw. die Zukunft der GKV und PKV sind für Politiker dauerhafte Themen. Schließlich geht es hier um einen Milliardenmarkt. Allein in 2008 betragen die Ausgaben für Gesundheit 263 Mrd. EUR, die Deutschen gingen in 2008 im Durchschnitt achtzehnmal zum Arzt. Ständig gibt es Gesprächsrunden unter Experten zur Zukunft des deutschen Krankenversicherungssystems bzw. um eine verlässliche und bezahlbare Krankenversicherung im Alter. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass Makler ständig mit den neuen Herausforderungen der Krankenversicherungsbranche im Rahmen ihrer täglichen Beratungsarbeit konfrontiert sind. Daher steht es außer Frage, dass wir auch zukünftig als Partner für Sie mit Rat und Tat

zur Seite stehen. Das Team KV unterstützt Sie mit Beratungshilfen und Stellungnahmen tagesaktuell. So haben Sie mit [pma:] jederzeit einen starken verlässlichen Partner zur korrekten Abschlussberatung.

GKV oder PKV?

Ob Ihr Kunde für das Äquivalenz- oder Solidaritätsprinzip „geschaffen“ ist, erkennen Sie erfahrungsgemäß bereits im Rahmen des ersten Beratungsgesprächs. So sind es aber nicht nur die Statusvoraussetzungen (Beamter, Selbstständiger oder gut verdienender Arbeitnehmer), die wichtig sind, sondern vor allem die Unterschiede der beiden völlig verschiedenen Krankenversicherungssysteme. Aus Maklersicht ist es relativ, entweder einen Kunden in die GKV zu vermitteln sowie mit den passenden und sehr notwendigen Zusatzversicherungsabschlüssen die Vergütung zu erhalten oder eine private Krankenversicherung zu vermitteln. Wichtig bleibt es, dem Kunden die Unterschiede bzw. die Vorteile der Systeme aufzuzeigen und ihn dann bei der korrekten Entscheidung und dem dann folgenden Abschluss kompetent zu begleiten. So dass er auch im Alter von seiner jetzigen Entscheidung profitieren kann.

Bürgerversicherung – ein Traum?

Oft gilt es im Rahmen des Kundengesprächs einige Irritationen aufzulösen. So hören Kunden über Freunde, Bekannte aber auch Medien teilweise gut gemeinte Botschaften, die sich beim näheren Nachgehen als Fehlinformationen erweisen können. Ein Blick auf das aktuelle Schlagwort „Bürgerversicherung“ zeigt dies sehr deutlich. Grundsätzlich klingt der Begriff gerecht, sozial und wie die ersehnte Alternative zur „bösen, unsozialen“ privaten Krankenversicherung. Die folgenden Punkte durchleuchten kurz und knapp den Traum Bürgerversicherung ein wenig genauer:

1.) Bürgerbeitrag: So soll der Arbeitnehmerbeitrag heißen, den alle Bürger – auch Beamte, Selbstständige, auf alle

Dream. “

Krankenversicherung im Alter

Einkommen aus jeder ihrer Tätigkeiten entrichten – bis zur Beitragsbemessungsgrenze (aktuell monatlich 3.712,50 EUR). Die Beitragshöhe ist bei Beginn einheitlich, kann dann aber von den Kassen angepasst werden. Mit Beitragssenkungen gegenüber dem heutigen Modell ist auch bei der Bürgerversicherung nicht zu rechnen.

2.) Arbeitgeberbeitrag: Der Arbeitgeber zahlt seinen Beitrag auf die gesamte Lohnsumme der Beschäftigten seines Unternehmens direkt an den Gesundheitsfonds.

3.) Der Steuerzuschuss aller Steuerzahler an die gesetzliche Krankenkasse (2010: 15,7 Mrd. 2011: 15,3 Mrd.) wird „dynamisiert“ durch einen Aufschlag auf die Abgeltungssteuer.

4.) Die Kosten zur Umsetzung der Bürgerversicherung betragen nach ersten Schätzungen fünf Mrd. EUR.

5.) Maßnahmen zur Beseitigung oder Kompensation der immensen zu erwartenden Kostenexplosionen der nächsten zehn bis 20 Jahre sieht die Bürgerversicherung leider nicht vor. Dabei sind sich die Experten einig, dass hier aus den bekannten demographischen Problemen die Kosten immens steigen werden. So werden unter anderem die derzeit in großer Anzahl vorhandenen Vierzig- bis Fünfzigjährigen in einigen Jahren aufgrund von Herzinfarkten, Schlaganfällen, Bandscheibenvorfällen und Gelenkerkrankungen zu teuren Kostenrisiken für das Krankenversicherungssystem. Zudem ist auch keine Maßnahme vorgesehen, falls die Bürgerversicherung zusätzliche „Alte“ aus der privaten Versicherung aufnehme.

Weiterhin macht eindeutig die PKV-Vollversicherung das Rennen und den Punktgewinn im Systemvergleich. Nur die PKV bietet diverse Maßnahmen und Rückstellungsmodelle, welche ineinandergreifen, um eine verlässliche, bezahlbare Krankenversicherung im Alter gewährleisten zu können. Einige Punkte seien hier genannt:

- Rückstellungen ab Vertragsbeginn bei einunddemselben privaten Krankenversicherer führen bei langer Laufzeit zu

der notwendigen Kompensation der steigenden Krankheitskosten im Alter – auch unter Berücksichtigung der schwierigen demografischen Entwicklung Deutschlands.

- Nur die PKV kennt einen zehnpromtigen gesetzlichen Zuschlag, welcher garantiert, dass der Beitrag zwischen 65 und 85 in keinem Fall ansteigt.
- Nur die PKV verteilt Überschüsse an langjährig alte Versicherte, um deren Beitrag ratierlich zu senken.
- Nur die PKV kennt steuerlich begünstigte und arbeitgeberzuschussfähige Tarife zur Beitragsentlastung ab Rentenbeginn.

Fazit_Niemand kann heute sagen, ob eine Bürgerversicherung in Deutschland zu realisieren ist oder sich als Traum herausstellen wird. Aber in der Zwischenzeit sollten Sie Ihren Kunden den Gang in die PKV mit gutem Gewissen empfehlen und verkaufen. Ein Bleiberecht, Besitzstandsrecht, Vertrauensschutz für den bestehenden PKV-Vertrag. Auch über bereits angesammelte Rückstellungen wird Ihnen dies bereits heute zugesichert, auch nach europäischem Recht. Ganz reell. ✓

Pflegefall: Schnell schrumpft das Vermögen



Burkhard Hödtke,
Leiter Maklervertrieb Köln,
Allianz Private Krankenversicherungs AG

Pflege geht uns alle an! Die Allianz Private Krankenversicherung setzt auf Qualität und Aufklärung bei diesem wichtigen Thema und bietet ein bedarfsgerechtes Produkt für die Absicherung auch ohne Pflegestufe.

Rüstig bleiben bis ins hohe Alter, das wünscht sich jeder. Dem Statistischen Bundesamt zufolge leben in Deutschland derzeit aber 2,4 Mio. Pflegebedürftige, verteilt über die Pflegestufen I (ca. 52 Prozent), II (ca. 35 Prozent) und III (ca. 13 Prozent). In 50 Prozent der Fälle findet jedoch innerhalb von fünf Jahren ein Wechsel von Pflegestufe I in Pflegestufe II oder III statt.

Die maximale Leistung der gesetzlichen Pflegepflichtversicherung bei vollstationärer Pflege beträgt derzeit 1.510 EUR pro Monat (Pflegestufe III, in Härtefällen 1.825 EUR). Aber: durchschnittlich sind für einen Pflegeheimplatz 3.000 bis 3.500 EUR monatlich aufzubringen. Wer ein Mehr an Pflegebetreuung wünscht oder auch in einem komfortableren Pflegeheim wohnen will, muss mit deutlich höheren Kosten rechnen. Entsprechend wächst die Finanzierungslücke.

Kein Rundumschutz durch Pflegereform

Die Regierungskoalition hat vereinbart, die gesetzliche Pflegeversicherung zu reformieren. Neben einer Neudefinition der Pflegebedürftigkeit mit einer stärkeren Berücksichtigung des Pflegebedarfs Altersverwirrter soll die umlagefinanzierte soziale Pflegeversicherung um eine verpflichtende und individualisierte Kapitaldeckung ergänzt werden. Nach den Worten der Staatssekretärin im Gesundheitsministerium, Annette Widmann-Mauz, auf dem Pflegeforum Ende 2010 ist nur gewiss, dass die Pflegeversicherung auch nach der Reform eine Teilkostenversicherung bleiben wird.

Seit dem 1. Januar 2011 bietet die Allianz Private Krankenversicherung einen neuen Pflegezusatztarif, der für eine individuell vereinbarte, zuverlässige Absicherung steht: PZTBest deckt für jede Pflegestufe die Risiken ab, auf die

es im Pflegefall ankommt – ambulant und stationär. Über den gewählten Tagessatz bestimmt der Versicherte, in welchem Maß er die bestehende Finanzierungslücke füllen möchte. Wird der regelmäßigen Dynamik zugestimmt, wächst der vereinbarte Tagessatz mit den steigenden Kosten für Pflege. Warte- oder Karenzzeiten bestehen nicht. So hilft der neue PZTBest dabei, dass verbleibende Pflege- und Betreuungskosten nicht zu Lasten des Einkommens oder Vermögens gehen.

Gepflegt an die Spitze

Auf dem Prüfstand des Magazins Finanztest, Ausgabe 2/11, standen Angebote von insgesamt 30 Versicherern. Der neue Pflegezusatztarif PZTBest der Allianz Privaten Krankenversicherung belegt bei Männern den ersten Platz, gefolgt von DKV und HUK-Coburg. Bei Frauen erreicht PZTBest den dritten Platz hinter DKV und dem Regionalversicherer VGH. Neben den hervorragenden Gesamtleistungen haben die Tester vor allem folgende Leistungs-Highlights des PZTBest überzeugt:

- 100 Prozent Leistung des vereinbarten Tagessatzes bei Unterbringung im Pflegeheim für alle drei Pflegestufen,
- Regelmäßige Erhöhungsmöglichkeit ohne Gesundheitsprüfung (Dynamik),
- Beitragsbefreiung ab Pflegestufe 3,
- Leistung bereits ab Pflegestufe 0 bei Demenz.

Mit dem letztgenannten Leistungsmerkmal unterscheidet sich das APKV-Angebot unter anderem auch positiv von den Tarifen der DKV und VGH. Resümierend kommt Finanztest zu dem Ergebnis: „Eine private Absicherung für den Pflegefall ist sinnvoll.“ ✓



Kompakter KV-Schutz für Ärzte!

Ärzte stehen in ihrem Beruf jeden Tag hohen Anforderungen gegenüber und tragen eine besondere Verantwortung. Die Barmenia bietet eine Krankenversicherung, die speziell für diese Berufsgruppe entwickelt wurde.

■ **Umfassende Leistungen im ambulanten, stationären und im Zahnbereich.** Keine Begrenzung auf die Höchstsätze der GOÄ, GOZ und GebÜH! (**Tarif VHV**)

■ **Naturheilkunde extra** – Leistungen für alle im Hufelandverzeichnis und im Gebührenverzeichnis für Heilpraktiker ausgewiesene Naturheilverfahren (**Tarif VZN**).

■ **Krankentagegeld für Mediziner** bis zu 600 EUR/Tag. Anpassung der Höhe des Krankentagegeldes an die Einkommensentwicklung ohne Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeiten (**Tarif TM**).

Barmenia-Ärzte-Tarife: Leistungen auf Höchstniveau – Top Beiträge im Marktvergleich.

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

Kein Sommerloch: Rechnungszins- senkung, Rente mit 62, Unisex.



Theo Storkamp,
Teamleiter LV, [pma:]

Viele Neuerungen hat der Gesetzgeber in den letzten Monaten zu Papier gebracht. Diese neuen Rahmenveränderungen gilt es nun bei künftigen Beratungsgesprächen zu beachten. Nutzen Sie die Chancen, die sich Ihnen in den nächsten Monaten aus diesen Themen bieten.

Entscheidung 1: Sinkende Garantien

Die Spatzen piffen es ja bereits seit Monaten von den Dächern, nun gab es die Entscheidung: Das Bundesministerium für Finanzen (BMF) senkt den Höchstrechnungszins für Lebensversicherungen zum 1. Januar 2012 auf 1,75 Prozent. Bis zuletzt hofften einiger Versicherer zwar, dass die zwei Prozent Marke nicht geknackt wird, jedoch ist es nun entschieden: Die Garantieverzinsung liegt nun mit 1,75 Prozent auf einem Niveau knapp oberhalb der Inflationsrate. Fakt ist: Diese Entscheidung des BMF musste getroffen werden. Der Rechnungszins ist per Verordnung an die langfristige Umlaufrendite zehnjähriger Anleihen der öffentlichen Hand innerhalb der EU-Staaten gebunden und darf max. 60 Prozent dieser Umlaufrendite betragen.

VERTRAGSABSCHLUSS	GARANTIEZINS (IN %)
1942 bis 1986	3,00
Bis Mitte 1995	3,50
Bis 30. Juni 2000	4,00
Bis 30. Dezember 2003	3,25
Ab 1. Januar 2004	2,75
Ab 1. Januar 2007	2,25
Zum 1. Januar 2011	1,75 (voraussichtlich)

Quelle: GDV

Die Folgen: Mit der Senkung des Rechnungszinses verändert sich automatisch die künftige Produktwelt. So müssen bestehende Garantiedarstellungen künftig modifiziert werden. Dies hat Auswirkungen auf vielfältige Produkte, z. B. auch auf die Fondsquote bei Hybridprodukten, und bedeutet viel Arbeit für die diversen Produktabteilungen

der Assekuranz. Dennoch: Die Attraktivität der Lebensversicherung als Grundlage der Altersvorsorge bleibt auch nach der Rechnungszinssenkung bestehen. Kein anderes Produkt hat den großen Vorteil, dass die langfristige Garantie der Verzinsung (zusätzlich gesichert durch Protektor) für Ihren Kunden erhalten bleibt. Die Senkung des Rechnungszinses bietet vielmehr Potential für steigende Überschussbeteiligungen, denn die Kapitalanlagen der Gesellschaften sind nicht mehr an die Erreichung eines (zu) hohen Rechnungszinses gebunden.

Eine weitere Folge der Senkung kann auf die Bereiche Berufsunfähigkeits- und Sterbegeldversicherungen zutreffen. In beiden Fällen werden die Beiträge der dargestellten Leistungen über den Rechnungszins mitkalkuliert. Ein sinkender Rechnungszins wird daher wohl die Beitragserhöhung künftiger Policen in diesen Bereichen zur Folge haben.

Unter Hochdruck müssen die Anbieter neue Verträge und Produkte konzipieren. In den Marketingabteilungen wird schon eifrig für das so genannte LV-Schlussgeschäft *re-loaded*. Kurzfristig bietet die Rechnungszinssenkung für Sie das Verkaufsargument des Schnäppchen-Abschlusses. Schließt Ihr Kunde zu dem alten Rechnungszins ab, sind die Beiträge für die Garantieleistung geringer!

Entscheidung 2: Anhebung der Regelaltersgrenze auf 62

Flankierend zum fallenden Rechnungszins bietet die gleitende Anhebung der Regelaltersgrenze, die nunmehr in allen Bereichen der Regelaltersrente auf das 62. Lebensjahr angehoben wurde, ein weiteres Argument für künftige Beratungsgespräche. Konkret bedeutet dies: Für private Lebensversicherungsverträge, die Kunden noch bis 31. Dezember 2011 abschließen, muss dieser bei Auszahlung mindestens 60 Jahre alt sein und der Vertrag muss eine Laufzeit von mindestens zwölf Jahren haben, wenn er bei der Kapitalauszahlung zum Vertragsablauf Steuervorteile genießen möchte. Sollte er sich aber für eine Police erst im neuen Jahr entscheiden, muss Ihr Kunde hingegen bei Auszahlung der Kapitalleistung mindestens 62 Jahre alt sein, um die steuerlichen Vorteile nutzen zu können (§ 52 Abs. 36 Satz 9 EStG).

Keine Frage: Für alle Kunden, die bei zwölf Jahren Vertragslaufzeit noch ihren 60. Geburtstag als Auszahlungsbeginn ihrer privaten Lebensversicherung wählen können, empfiehlt sich daher ein Abschluss noch in diesem Jahr! Bei den Basis- und Riester-Renten sowie bei Verträgen der betrieblichen Altersversorgung wird der frühestmögliche Rentenbeginn ab 2012 ebenfalls auf das 62. Lebensjahr erhöht. Sichern Sie Ihren Kunden jetzt noch die Freiheit, über ihre Altersvorsorge mit 60 verfügen zu können.

Entscheidung 3: Unisex-Tarife

Noch schwieriger als der fallende Rechnungszins, trifft die Versicherer und vor allem die Aktuarien der Versicherer das Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) vom 1. März dieses Jahres. Was war geschehen? Der EuGH hat in der Rechtssache C-236/09 eine europarechtliche Regelung (Art. 5 Abs. 2 der Richtlinie 2004/113/EG) für ungültig erklärt, die es Versicherungen gestattet, nach Geschlecht zu differenzieren. Aus Sicht des Gerichts widerspricht das dem Ziel der Gleichbehandlung von Frauen und Männern. Bei allen Neuverträgen, die ab dem 21. Dezember 2012 abgeschlossen werden, ist demnach eine Differenzierung nach Geschlecht unzulässig. Die Versicherungskonzerne müssen somit künftig die sogenannten Unisex-Tarife anbieten. Dies hat weitreichende Konsequenzen und wird den Aufwand der Risikoprüfung erhöhen. Die bisherigen zum Teil massiven Beitragsunterschiede zwischen Angeboten für Männer und Frauen werden entfallen.

Insbesondere im Bereich Berufsunfähigkeit, Risikolebensversicherung und Pflegeabsicherung wird es zu massiven Veränderungen kommen. Hier spielt die unterschiedliche Lebenserwartung und die unterschiedliche „Lebensweise“ der Männer und Frauen eine wesentliche Rolle. Die Folge der Angleichung von Mann und Frau: Die Tarife können je nach Sparte teurer für Ihre Kunden werden. Besonders betroffen sind Lebens- und Rentenversicherungen sowie private Krankenversicherungen. Im Neugeschäft wird es im Durchschnitt eine Verteuerung der Produkte geben, da die Mischung zwischen Männern und Frauen mit einem gewissen Vorsichtsprinzip zu kalkulieren sein wird.

Handeln Sie jetzt und sprechen Sie in den kommenden Monaten unter diesem Hintergrund Ihren Kunden gezielt an. Aktuelles Thema für Frauen: Aufgrund der unterschiedlichen Lebenserwartung ist mit einer extremen Verteuerung der Risikolebensversicherung zu rechnen. Für Männer ist eine Verteuerung der Altersvorsorge im Rahmen von Rentenversicherungen zu erwarten, da hier die Mischkalkulation der Lebenserwartung die Rentenleistungen im bisherigen Vergleich schmälert.

Fazit – Der Gesetzgeber meint es derzeit nicht gut mit den Versicherungen. Die Produktabteilungen werden sich zumindest in den nächsten Monaten über fehlende Arbeit nicht beklagen können. Sie sollten die Veränderungen als Chance ansehen, mit bestehenden und neuen Kunden über die Veränderungen und die Vor- und Nachteile der „alten“ und „kommenden“ Produktwelt zu reden. Nutzen Sie dabei die Unterstützung durch [my.pma 2.0] und selektieren Sie Ihre Kundengruppen nach dem jeweiligen Bedarf. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg und unterstützen Sie gerne in Ihrer täglichen Arbeit. ✓

Sicher und inflationsgeschützt anlegen:

Neue Fondspolice setzt auf Sachwerte



Thomas Gordon Cockburn,
Bezirksdirektor,
Lebensversicherung von 1871 a. G.
München (LV 1871)

Ökonomen prognostizieren einen Anstieg der Inflation. Anleger flüchten in Sachwerte wie Immobilien, Gold oder Rohstoffe. Die neue Sachwertpolice der Lebensversicherung von 1871 a. G. München verknüpft jetzt Sachwerte und Fondspolice – zum Vorteil für Geschäftspartner und Kunden.

Die neue Sachwertpolice trifft genau den Nerv der Zeit: Die Preise steigen. Alles wird teurer. Die gefühlte Inflation beim Kunden fällt noch wesentlich höher aus als die gemessene. Die LV 1871 hat auf diesen Bedarf reagiert. Die neue Fondspolice konzentriert sich deshalb ausschließlich auf Sachwerte.

Früher waren es Goldmünzen, Nutztiere, Salz, Werkzeuge und alles, was zum Überleben notwendig war. Heute sind es Bodenschätze, Agrar-Rohstoffe, Immobilien oder Beteiligungen an werthaltigen Unternehmen. Was liegt also näher, als in Zukunft auf Sachwerte zu setzen. Die LV 1871 verbindet jetzt die Vorteile ihrer fondsgebundenen Versicherungspolice mit der Anlage in Sachwerte.

Mit Sachwerten gerüstet für die Zukunft

Öl, Gas, Gold und Silber sind zwar die bekanntesten, aber nicht die einzigen Bodenschätze. Zurzeit sind vor allem die sogenannten Seltenen Erden gefragt. Diese Metalle wer-

den bei der Produktion moderner elektronischer Geräte wie Flachbildschirme und Handys eingesetzt. Die hohe Nachfrage nach diesen begrenzten Ressourcen steigert ihren Preis bzw. Wert.

Die Sehnsucht nach Eigenheim und die Nachfrage nach Gewerberäumen nehmen seit Jahren zu. In deutschen Großstädten steigen die Preise sowohl für Gewerbeimmobilien als auch für Mehr- und Einfamilienhäuser stetig. Die Investition in Immobilien in guter Lage war schon immer lukrativ und wird es auch in Zukunft bleiben, solange der Mensch ein Dach über dem Kopf braucht.

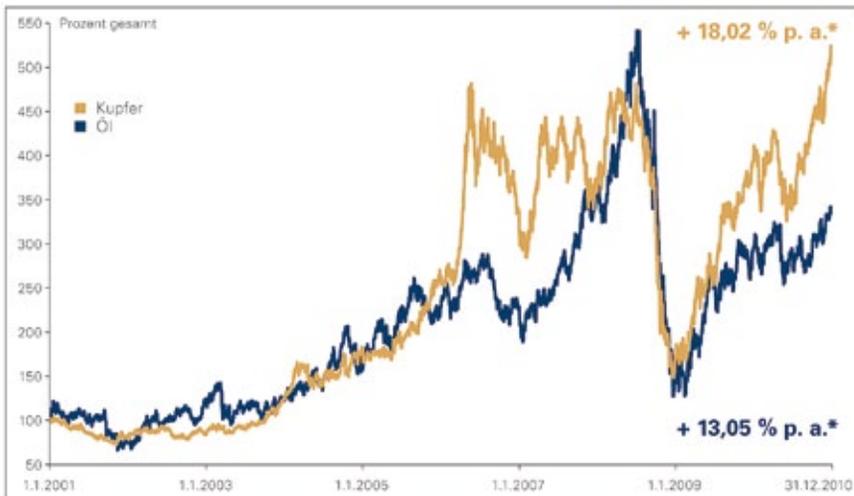
Wenn von Aktien die Rede ist, wird oft nur an Spekulation gedacht. Es gibt aber auch noch die Value- oder Substanzaktie. Das heißt, die Beteiligung an Unternehmen zu ihrem inneren Wert. Interessant sind hierbei vor allem Unternehmen, die echte Produkte liefern oder herstellen. Ob Automobilkonzerne, Maschinenbauer oder die Konsumgüterindustrie – die Beteiligung an derartigen Firmen lohnt sich. Warum? Weil der Mensch sie braucht.

Strategisch investieren

Für die Anlage in Sachwerte stehen zwei Strategiefonds zur Wahl. Beide investieren weltweit in Sachwerte. Dabei strebt der Strategiefonds Sachwerte Global eine reale Rendite von mindestens vier Prozent oberhalb der offiziellen deutschen Inflationsrate an. Damit eignet er sich ideal für die Vorsorge. Für die Einmalanlage bestimmt ist der Strategiefonds Sachwerte Global Defensiv. Er peilt eine Realrendite von mindestens zwei Prozent über der Inflationsrate an – unabhängig von der Entwicklung der Kapitalmärkte.

Steuerfrei und staatlich gefördert

Der Vorteil der Sachwertpolice: Kapitaleinkünfte bleiben während der Laufzeit steuerfrei. Entsprechend höher fällt der Zinseszinsseffekt aus. Danach können Kunden von der häufigsten Steuerfreiheit der Erträge profitieren oder von der günstigen Ertragsanteilbesteuerung. Wer die Sachwertpolice im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge oder als Riester- bzw. Basisrente abschließt, erhält zusätzlich staatliche Förderung. Außerdem ist mit der eXtra-Rente bei RieStar und Basisrente eine x-mal höhere Rente möglich. Die neue Sachwertpolice gibt es ab 25 EUR im Monat. ✓



Quelle: Bloomberg

* Wertentwicklung 1.1.2001 – 31.12.2010

www.sachwertpolice.com

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.

Poolmesse „Pools and Finance“

Keine Sorge, unsere Jahresauftaktveranstaltung bleibt!



Lambert Stegemann,
Geschäftsführer,
[pma:]

Groß war die Medienberichterstattung über die kommende gemeinsame Maklerpoolmesse, die im nächsten Jahr in Darmstadt mit Beteiligung von [pma:] stattfinden wird. So wurde im März dieses Jahres im Rahmen der BCA-Messekongress Abendgala die neue große Maklerpoolveranstaltung offiziell verkündet. Doch während die Bad Homburger nach 22 Jahren ihre Veranstaltung damit einstellen, müssen unsere Partnerinnen und Partner – trotz einzelner entgegenstehender oder zumindest missverständlicher Formulierungen in den Medien oder in einzelnen Internet-Foren – natürlich nicht auf unsere beliebte Jahresauftaktveranstaltung in Münster verzichten. Klar ist: Unser familiärer Jahresauftakt bleibt!



27. Januar 2012
[pma:] Jahresauftaktveranstaltung
in Münster

Gemeinsam für die Branche oder von Partnern für Partner: Seit Jahren sind wir bezüglich der angemessenen Transparenz sehr aktiv am Markt. Während wir in den letzten Jahren beobachten, wie sich einzelne Branchenteilnehmer mit Werbeaussagen selbst beweihräuchern bzw. den Makler in eine Richtung stellen, als ob einzig die Höhe der Provision die Entscheidungsgrundlage für eine Zusammenarbeit sei, war und ist es für [pma:] seit jeher wichtig, dass Themen wie Qualität und Professionalität im Vordergrund stehen.

Daher waren wir auch sehr gerne gesprächsbereit, als es darum ging, mittels einer eigenen Messe gemeinsam mit weiteren Branchenteilnehmern für mehr Transparenz im Maklerpoolmarkt zu sorgen. Immerhin ist es (k)ein offenes Geheimnis, dass die meisten Makler über ca. drei Pool- und diverse Direktanbindungen verfügen. Die Begründung

sehen wir in der Heterogenität des Marktes, stellen aber auch bereits ein Umdenken bei vielen freien Maklern fest. So gewinnt die administrative Entlastung für die Berater immer mehr an Bedeutung, um sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren.

Vor diesem Hintergrund war es für [pma:] nach einigen Treffen und Diskussionen über den Sinn und vor allen über die Ziele der gemeinsamen Messe überhaupt keine Frage, sich an diesem Projekt zu beteiligen. Aber natürlich ist es für diese Projektarbeit mehr als wichtig, dass die Chemie zwischen den Wettbewerbern stimmt. So sprechen sich alle beteiligten Pools insbesondere für höchstmögliche Qualität in der Partnerschaft mit Maklern aus und streben grundsätzlich langfristige Partnerschaften an. Außerdem möchte man mit der gemeinsamen Messe den Teilnehmern einen Marktplatz bieten, um gegenseitig für mehr Offenheit und Transparenz zu sorgen. Das dies mit mehreren gleichgesinnten Pools intensiver und nachhaltiger durchführbar ist, steht außer Frage. Daher freuen wir uns auch, Sie auf der neuen Messe, die unter dem Titel „Pools and Finance“ für den 26. April 2012 in Darmstadt geplant ist, begrüßen zu können. Neben uns beteiligen sich zudem die Partner BCA AG, Jung, DMS & Cie. AG, Blau direkt GmbH, Fondskonzept AG und der Verein unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V. (VUV).



26. April 2012
Pools and Finance
in Darmstadt

Fazit_ Wir freuen uns auf die Poolmesse. Diese wird aber in keinerlei Konkurrenz zu unserer familiären Hausmesse am 27. Januar 2012 stehen, die es auch weiterhin geben wird. Das Konzept Jahresauftaktveranstaltung aus Information, Dialog und Unterhaltung ist ein bewährtes Konzept, das inzwischen zur Tradition geworden ist und ein familiäres Flair besitzt. Daher stand ein Austausch dieses Partnertreffens auch nie zur Diskussion. ✓

Vorsicht Rentenloch!

Jetzt vorsorgen mit der Skandia Fondsrente

Aktivieren Sie Ihre Kunden mit Ihrem eigenen Kurzfilm:

- ✓ Auf unserer Homepage einfach Film aussuchen und Kontaktdaten eintragen.
- ✓ Erklären Sie Ihren Kunden das Rentenloch.

Profitieren Sie von den neuen Produktvorteilen der Skandia Fondsrente:

- ✓ Nutzen Sie die Vorsorge, die sich flexibel an die Lebenslage Ihrer Kunden anpasst.
- ✓ Informieren Sie sich noch heute: www.vorsicht-rentenloch.de





Manfred Wittkamp,
Vertriebsdirektor Vertriebsweg Makler,
Central Krankenversicherung AG

Im letzten Jahr wurde der Markt der privaten Krankenversicherung, im Besonderen auch durch die Regelungen und Auswirkungen des Wettbewerbsstärkungsgesetzes, vor große Herausforderungen gestellt. Die Mitgabe der Alterungsrückstellung, die Versicherungspflicht sowie die Dreijahreswartezeitregelung in der gesetzlichen Krankenversicherung mussten sowohl von den Gesellschaften, und besonders von den auf die PKV spezialisier-

Die PKV muss sitzen wie ein

Maßanzug



ten Vermittlern, umgesetzt werden. Rückblickend kann man sagen, dass insbesondere die Gesellschaften, die sowohl in der Produktgestaltung als auch in der Vertriebsunterstützung die Vermittler- und Kundenwünsche berücksichtigt haben, sehr erfolgreich waren.

Die Erkenntnis, dass eine private Krankenversicherung nicht über den Preis, sondern durch die Leistungsstärke des Tarifs überzeugen muss, ist in 2010 deutlich in den Vordergrund gerückt. Gerade für das Jahr 2011 bieten sich nun für Vermittler große Chancen für den Verkauf von PKV Produkten. Der Wegfall der Dreijahreswartezeitre-

gelung und das Absenken der Jahresarbeitsentgeltgrenze hat das Potential für den Abschluss einer Vollversicherung nochmals erhöht. Das Wissen der Bevölkerung um die Probleme der GKV, die Beitragssatzerhöhung und die Zusatzbeiträge in der GKV wird die Nachfrage nach privater Absicherung weiter erhöhen.

Die Ansprüche, die ein Kunde an seine PKV Absicherung hat, verändern sich in den einzelnen Lebensabschnitten. Am Anfang ist in vielen Fällen der Preis entscheidend, später dann klar die Leistung. Demzufolge muss das Tarifwerk der Gesellschaften die nötige Flexibilität aufweisen, um dem Kunden lebenslang bedarfsgerechten Versicherungsschutz zu bieten. Diese Flexibilität bietet der Tarif central.vario. Durch das hierbei zugrunde liegende Baukastenprinzip wird dem Kunden jetzt schon, passgenauer Versicherungsschutz für heute und für morgen ermöglicht.

Ab sofort ist noch mehr Maßschneidern möglich

Diese Flexibilität wird weiter ausgebaut. So können alle central.vario-Kombinationen mit stationärer ECO-Stufe nun auch mit den Tarifen central.unfall und/oder central.akut ergänzt werden.

Den Kunden ist es wichtig, gerade bei Unfällen und bei schweren Erkrankungen mit Chefarztbehandlung und Zweitzimmerunterbringung abgesichert zu sein. Alle bereits bekannten Vorteile, wie die Optionsrechte, die Geld-zurück-Garantie und die erweiterten Vorsorgeleistungen gelten dabei selbstverständlich weiterhin. Die beste Versorgung, wenn's drauf ankommt – das ist das Wichtigste, wenn Kunden nach ihrer privaten Krankenversicherung gefragt werden. Das Zweitwichtigste ist, dass Kunden ihren Gesundheitsschutz an ihre persönliche Lebenssituation anpassen können.

Auch im Alter gut versichert

Die Finanzierbarkeit der Prämie im Ruhestand ist sehr oft Gegenstand des Beratungsgesprächs. Deshalb bieten wir bereits seit Jahren erfolgreich die Tarife EBE/EBE63 zur Beitragsreduktion im Alter an. Den Wünschen der Vermittler folgend werden wir ab sofort die bisherige Höchstgrenze der Absicherung der Vollversicherungsprämie von 75 Prozent auf 100 Prozent des Vollversicherungsbeitrages erhöhen. Der Vermittler kann so noch besser auf die Wünsche seiner Kunden reagieren.

Die Chancen und Potentiale in der PKV für 2011 sind vielfältig und müssen nur konsequent und nachhaltig genutzt werden. Hier sind die Gesellschaften und die Vermittler gleichermaßen gefragt. Deshalb werden wir diesen Weg in Richtung Qualität und gemeinsamen Erfolg durch Veränderung konsequent weitergehen. ✓



BU-Risikoprüfung direkt beim Kunden

Schnelle Gesundheitsprüfung vor Ort

Mit unserem neuen am Markt einzigartigen Online-Risikoprüfungstool „Sofort-Check“ erhöhen Sie ganz leicht Ihre Abschlussquote.

Die Vorteile:

- > Risikoprüfung direkt beim Kunden
- > Paralleles Überprüfen der Gesundheitsfragen einer BU-Versicherung und der VPV Vital (Grundfähigkeitsabsicherung)
- > Fallabschließende BU-Entscheidung mit Alternativangebot

Mehr erfahren Sie unter 02 21 / 93 66 - 10 90 oder unter www.vpv-makler.de

Vereinigte Post.
Die Makler AG

Ein Unternehmen der

VPV

Der Vorsorgeberater seit 1827

Mediziner-Service für [pma:] Partner

Qualifizierte Beratung in allen fachlichen, wirtschaftlichen und juristischen Fragen für Mediziner vom Studium bis zur Niederlassung



Unsere Idee: [pma:] Partnern bieten wir unsere betriebswirtschaftliche und juristische Netzwerkkompetenz für Medizinerseminare an.

Marion Hillebrand-Raves
[pma:] medicon

Wenn Sie als [pma:] Partner Ihre Akquise für Mediziner aller Fachrichtungen noch erfolgreicher gestalten möchten, dann sollten Sie unser Netzwerk kennenlernen. Unser Mediziner-Service in Münster hebt sich nicht nur durch eine unabhängige, verbraucherorientierte Finanzplanung und Optimierung ab, sondern berät unsere Interessenten auch in allen juristischen und betriebswirtschaftlichen Fragen.

So arbeiten wir: Die Akquise der Human- und Zahnmediziner beginnt in aller Regel zum Ende des Studiums mit interessanten Seminaren zum Berufsstart. Neben den notwendigen berufsspezifischen Absicherungen stellt hier in Münster die [pma:] medicon auch die persönliche Vorsorge zur optimalen Begleitung der beruflichen Karriere vor. Besonders groß ist meistens das Interesse der Berufsstarter, wenn es um juristische Fragen des zukünftigen Arbeitsvertrages geht oder auch welche Punkte bei einer späteren betriebswirtschaftlichen Betrachtung einer Praxis relevant sind. Bei diesen Themen unterstützen mich meine Netzwerkpartner Rechtsanwalt Björn Papendorf aus der Kanzlei KWM und Dipl.-Betriebswirt Karl-Heinz Karweger.

Es ist unsere Idee, auch Ihnen als [pma:] Partner, unsere juristische und betriebswirtschaftliche Kompetenz bei eigenen Medizinerseminaren anzubieten. Björn Papendorf und Karl-Heinz Karweger bieten Ihnen eine qualifizierte Unterstützung bei Ihren Seminaren an und möchten Ihnen hilfreich zur Seite stehen. Es ist ganz egal, ob Sie zum Seminar für Berufsstarter einladen oder ein Niederlassungsseminar anbieten. Planen Sie Ihre eigene Kundenveranstaltung mit kompetenter Hilfe. Der richtige Weg ist gefragt. Bei Ihnen und bei uns. ✓

Wenn Ihnen unsere Netzwerkidee gefällt, setzen Sie sich mit mir in Verbindung. Mehr zum Thema lesen Sie in der nächsten Ausgabe der [partner:].

[pma:] medicon
Marion Hillebrand-Raves
mhr@pma-medicon.de

Der erste ökologische Lebensversicherer

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



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



Offene Immobilienfonds. Zusammenfassung April/Mai 2011



Dirk Nietfeld,
Teamleiter Kapitalanlagen,
[pma:]

Immobilienfonds können nach wie vor nicht an die Kapitalanlagegesellschaften zurückgegeben werden. Dieser Artikel soll die neuesten Entwicklungen zusammenfassen und Ihnen als Makler Handlungsmöglichkeiten aufzeigen.

Das Investmentgesetz (InvG) legt für die Rücknahme von Immobilienfonds klare Regeln fest:

- Mindestens zehn verschiedene Objekte müssen im Bestand enthalten sein, von dem keines zum Kaufzeitpunkt mehr als 15 Prozent des Fondsvermögens ausmachen darf.
- Das Fremdwährungsrisiko ist durch Kursverluste des Euro gegenüber ausländischen Devisen bei international anlegenden Fonds auf 30 Prozent beschränkt.
- Eine Kreditaufnahme ist nur zu maximal 50 Prozent des Immobilienbestands erlaubt.
- Die Liquidität des Fonds muss bei mindestens fünf Prozent liegen.

Diese Regeln werden am 1. Januar 2013 neu gefasst bzw. ergänzt. Eine Übersicht der Änderungen finden Sie im Infosystem im Artikel „Offene Immobilienfonds: Parlament verabschiedet Regelung am 11.2.2011“ (PSC-Code 4240A). Ab diesem Zeitpunkt wird jeder Fonds die Anteils-scheine eines jeden Kunden bis zur Höhe von 30.000 EUR pro Halbjahr zurücknehmen – eine Regelung, welche die Fonds vor zu großen Rücknahmen schützt und auch für Altverträge gilt.

Fondsfactsheets direkt vom Anbieter

Entscheidend für die Wiederaufnahme der Anteilsscheinrücknahme ist die Cashquote, deren genaue Höhe Sie für die einzelnen Fonds in den Factsheets direkt vom Anbieter ablesen können. Einfache Factsheets wie z.B. von Onvista, Morningstar oder aus ähnlichen Quellen enthalten diese Details nicht (Fondsfactsheets auf den Websites der Kapitalanlagegesellschaften zur besseren Beurteilung einiger populärer Fonds: Siehe Tabelle 1). Jeder Fonds darf laut Investmentgesetz zwei Mal in Folge für maximal ein Jahr die Rücknahme von Anteilsscheinen aussetzen. Setzt eine Kapitalanlagegesellschaft die Rücknahme binnen fünf Jahren dreimal aus, so schreibt das Gesetz die Auflösung des Fonds vor. Bei einer erneuten Aussetzung muss die Rücknahme übrigens mindestens drei Monate gewahrt bleiben, ansonsten ist ein neuer Fristenlauf nicht gegeben.

Tabelle 1

Fonds	WKN	gepl. Wiederaufnahme d. Anteilsscheinrücknahme	Fondsfactsheet im Internet
Axa Immoselect	984645	12.11.2011	http://www.axa-immoselect.de
SEB Immoinvest	980230	06.05.2011	http://www.sebassetmanagement.de
KanAm Grundinvest	679180	06.05.2012	http://www.kanam-grund.de
CS Euroreal	980500	18.05.2011	https://www.credit-suisse.com/de/real_assets/de/vorteile.jsp
TMW Immobilien Weltfonds	A0DJ32	06.05.2012	http://www.weltfonds.de
Hausinvest	980701	Ist offen	http://www.hausinvest.de

Tabelle 2

Fonds	WKN	KAG-Preis am 26.04.2011	durchschnittl. Börsenhandelspreis am 26.4.2011	Abschlag in %
Axa Immoselect	984645	54,43 €	36,80 €	-32%
SEB Immoinvest	980230	56,02 €	46,80 €	-16%
KanAm Grundinvest	679180	55,80 €	40,80 €	-27%
CS Euroreal	980500	59,21 €	51,00 €	-14%
TMW Immobilien Weltfonds	A0DJ32	48,21 €	30,60 €	-37%
Hausinvest	980701	42,84 €	42,84 €	0% (ist offen)

Was passiert bei einer Abwicklung?

Die Abwicklung ist nicht gleichbedeutend mit einem Kapitalverlust. Vielmehr ermöglicht die Abwicklung der Kapitalanlagegesellschaft, den von ihr angegebenen Preis eines Anteils durch den Verkauf der Immobilien einzuholen. Die Regelung sieht dann eine halbjährliche Abschlagszahlung für den Kunden über einen Zielzeitraum von drei Jahren vor. Eine wirtschaftlich sinnvolle und einfache Regelung, da die Kapitalanlagegesellschaft keinen hohen Notverkaufsdruck erleidet. Allerdings muss der Kunde ca. drei Jahre Zeit einplanen, in denen er die Anteilsscheine weiter über die Börse handeln kann.

Marktpreisentwicklung

Bleibt die Frage, ob die von den Fonds angesetzten Verkaufspreise der Fondsimmobilien auch durchgesetzt werden können. Dies hängt natürlich vom makroökonomischen Umfeld und der Immobiliensituation in den einzelnen Standorten ab, so dass wir keine pauschale Aussage treffen können. Jedoch schreibt auch hier das InvG vor, dass heute bereits die Immobilien aller Fonds regelmäßig (zurzeit einmal im Jahr) neu „eingewertet“ werden müssen. So gibt es eine gewisse Sicherheit, dass Ihr Kunde ungefähr den KAG-Anteilspreis sowie sämtliche Mieteinnahmen über seinen Fondsanteil ausgezahlt bekommt.

Was können Sie für Ihren Mandanten tun?

Mandanten, die ihre Anteile möglichst bald veräußern wollen, können bereits heute ihre Verkaufsoorder ausfüllen und am geplanten Wiederaufnahme-Termin morgens bis zum Order-Annahmeschluss (in der Regel 10:00 Uhr) ihre Order an die Fondsplattform geben. Sollte die Kapitalanlagegesellschaft vorher bereits die Öffnung erklären, kann diese Order natürlich auch vorher aufgegeben werden. So können wir zwar leider keine Ausführung garantieren, haben den Kunden aber bestmöglich unterstützt.

Zocker

Offene Immobilienfonds werden heute mit Abschlägen an der Börse gehandelt, obwohl der eigentliche Marktwert klar dokumentiert durch den Preis der Kapitalanlagegesellschaft für jedermann ersichtlich ist. Woher die Börsenabschläge kommen bleibt unklar: Möglich sind Verkaufsdruck von Vermögensverwaltern oder vorweggenommene Preiskorrekturen der Immobilien. Für optimistische Naturen wäre ein Kauf eines Anteils über die Börse und damit das Einstreichen des Abschlags sicherlich ein sehr verlockendes Angebot. Der Chance, den von der Kapitalanlagegesellschaft berechneten nachhaltigen Verkaufspreis zu erzielen, stehen dann die möglichen Abschläge im Verkaufspreis gegenüber (siehe Tabelle 2). ✓

Echter Service bedeutet mehr als nur Preislisten verteilen.



**Sie beschreiben
die Risiken.**

**Wir haben
die Konzepte.**

Ein im Underwriting aufgestelltes **Spezialistenteam** orientiert sich nicht nur an den Tarifen, sondern konzipiert bedarfsgerechte Lösungen. Verbinden Sie **beste Produkte und Service für Ihren Erfolg.**

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

Interlloyd
VERSICHERUNGS-AG

Für Beratung mit Durchblick:

Zertifizierter Tarifvergleich bei Canada Life

In der Altersvorsorge ist Transparenz gefragt wie selten zuvor. Sie sorgt auch im Verkaufsgespräch für Orientierung. Makler und Mehrfachagenten, die einen Tarif vorschlagen und dazu standardisierte Vergleiche zu anderen Angeboten auf den Tisch legen können, punkten beim Kunden. Vor allem, wenn damit die Chancen, aber auch die Risiken eines Altersvorsorgeproduktes sichtbar werden. Diesen Service bietet Canada Life seit März ihren Vertriebspartnern.



Markus Wulftange,
Bezirksdirektor,
Canada Life

Wer heute ein passendes Altersvorsorgeprodukt sucht, steht vor einer enormen Zahl von Angeboten. Um

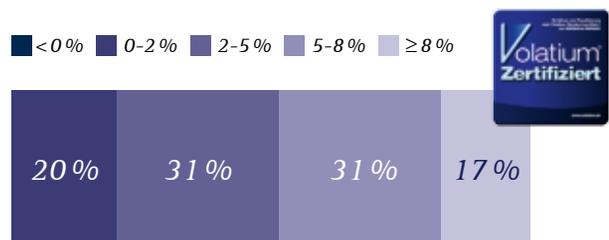
sich für die richtige Police zu entscheiden, fragen Interessierte immer öfter nach unabhängiger Expertise. Berater, die sich auskennen, sind klar im Vorteil. Neue, standardisierte Produktvergleiche unterstützen sie dabei.

Immer gefragter: Zugang zu neutraler Expertise

Ein Beispiel ist die Brancheninitiative Volatium, mit der das unabhängige Analysehaus Morgen und Morgen beauftragt wurde, um einen branchenweiten Standard für die Risiko- und Renditeerwartung von Altersvorsorgeprodukten zu entwickeln. Bei Volatium werden die Kosten sowie die Ertragsaussichten und Risiken eines Altersvorsorgeproduktes anhand von Chancen- und Risikoprofilen dargestellt. Vermittler sehen für jeden zertifizierten Tarif auf einen Blick, welche Ertragschancen wahrscheinlich sind und welche Risiken einkalkuliert werden müssen – auch im Vergleich zu anderen Versicherungen. So kann der Vermittler aus einer Vielzahl von Angeboten den geeigneten Tarif aussuchen. Damit hat er auch rückwirkend ein schlagkräftiges Argument zur Hand, wenn es darum geht, seine Empfehlung für den Kunden mit Fakten zu untermauern.

Canada Life gehört zu den ersten Unternehmen, die eine Zertifizierung von Morgen und Morgen für Volatium erhalten haben. Sie gilt für alle fondsbasierten und fondsgebundenen Rentenversicherungen, die gegen laufenden Beitrag abgeschlossen werden. Das bedeutet: Vertriebspartner können die Tarife der ‚Generation‘-Familie ab sofort nach gleichen Kriterien mit alternativen Wettbewerbsangeboten vergleichen. Und damit jedem Kunden das geeignete Angebot unterbreiten.

Volatium® Profil für eine Versicherungslaufzeit von 20 Jahren



Die Prozentwerte oben benennen die möglichen Renditebereiche; die blockhafte Darstellung unten die Wahrscheinlichkeit, mit der sie eintreten können.

Quelle: Modellhafte stochastische Darstellung gemäß Volatium ID 114502, Tarif ‚Generation private‘, Laufzeit 20 Jahre, Stand 02/2011.



Volatium zeigt: Canada Life-Tarife halten dem Vergleich stand

Seit zehn Jahren bietet Canada Life erfolgreich UWP (Unitised-With-Profits)-Versicherungen auf dem deutschen Markt an. Das Besondere der Policen ist ihre Kombination von Renditechancen und Sicherheitsbausteinen. Auch mit dem neuen Vergleichsinstrument Volatium betrachtet, macht der Klassiker eine gute Figur. Für die private Rentenversicherung ‚Generation private‘ sind die Renditechancen in der unten abgebildeten modellhaften Darstellung deutlich zu erkennen: Für einen 20 Jahre laufenden Vertrag spricht immerhin eine Wahrscheinlichkeit von insgesamt 62 Prozent für Renditen im Bereich von zwei bis fünf und fünf bis acht Prozent. Die Möglichkeit einer Rendite von über acht Prozent liegt bei 17 Prozent. Falls die Erträge gering ausfallen, sind die Kunden durch die bewährten Sicherheitsbausteine der UWP-Policen abgesichert.

Nutzt die Chancen der Kapitalmärkte: UWP-Fonds

Die im Volatium-Profil aufgeführten positiven Renditewahrscheinlichkeiten basieren auf dem UWP-Fonds, der allen UWP-Versicherungen hinterlegt ist. Der interne, gemischte Fonds hält mit derzeit rund 60 Prozent einen vergleichsweise hohen Aktienanteil. Das schafft höhere Ertragschancen z.B. im Vergleich zur klassischen kapitalbildenden Lebensversicherung, deren Aktienanteil aktuell durchschnittlich unter fünf Prozent liegt. Da viele Kunden langfristig an den Aufwärtstrends der Märkte teilhaben möchten, können Be-

Was leistet der geglättete Wertzuwachs?

Die geglättete Wertentwicklung ergibt sich aus einem geglätteten Wertzuwachs oder auch Bonus, der für jedes Vertragsjahr neu festgelegt wird. Dieser Wert stellt dar, wie das Anteilguthaben der Kunden im jeweiligen Jahr mindestens ansteigt und ist bei Canada Life bedingungsgemäß zum Rentenbeginn garantiert. Er wird einmal im Jahr für die nachfolgenden zwölf Monate festgelegt und greift im Rahmen der ‚Generation‘-Tarife, die Canada Life in allen drei Schichten der Altersvorsorge anbietet. Aktuell beträgt er 2,3 Prozent p. a.

rater auch auf den derzeitigen Ausblick an den Börsen verweisen, der positiv wie lange nicht mehr ist: DAX und MSCI World Index haben in den vergangenen zwölf Monaten im zweistelligen Bereich zugelegt und auch die Konjunkturprognosen sagen kräftiges Wachstum voraus.

Auch bei schwachen Börsen sicher: UWP-Garantien

Mit UWP-Policen sind Kunden auch vor negativen Kapitalmarktszenarien geschützt. Dann greifen robuste Garantien. Ihr Herzstück ist ein Glättungsverfahren, das für das Anteilguthaben des Kunden einen gleichmäßigen Wertzuwachs ermöglicht. Insbesondere gegen Ende der Laufzeit können so Kurseinbrüche ausgeglichen werden. Den Prozentsatz, mit dem das geglättete Kunden-Guthaben wächst, deklariert Canada Life jährlich. Er kann nie unter durchschnittlich 1,5 Prozent p. a. fallen und ist bedingungsgemäß zum Rentenbeginn garantiert.

Der Kunde bekommt immer den höchsten Wert

Bei Börsenhochs sind UWP-Versicherte vorteilhaft aufgestellt. Denn wenn zum Ende der Laufzeit die tatsächliche Wertentwicklung ihres Anteilguthabens höher ist als dessen geglätteter Wert, wird ihnen die positive Differenz aus beiden Werten als Schlussbonus ausbezahlt. Im umgekehrten Fall ist ihnen der geglättete Wert des Anteilguthabens sicher. Die Kunden erhalten also entsprechend der Versicherungsbedingungen immer den höchsten Wert als Ablauleistung. ✓

Jede BU-Beratung ein Abschluss

Ein Online-Prüfungstool macht's möglich

Welche Auswirkung hat die Vorerkrankung Ihres Kunden auf die Annahme eines BU-Antrags? Sie wollen sofort eine Antwort? Die Lösung ist ein Prüfungstool, das parallel die Gesundheitsfragen einer Berufsunfähigkeitsversicherung und eines erweiterten Grundfähigkeitsschutzes prüft. Der Vorteil für Sie als Makler ist klar: Geht die BU nicht durch, kann dem Kunden sofort eine Alternative angeboten werden. Über das neue Prüfungstool informierte sich [pma:] bei Michael Schwede von der VPV.



Michael Schwede,
Vertriebsdirektor,
VPV – Vereinigte Post,
Die Makler AG

[pma:] Herr Schwede, die VPV ist mit ihrer Maklergesellschaft mit dem Anspruch überdurchschnittlicher Serviceleistungen gestartet. Wo stehen Sie diesbezüglich heute?

Michael Schwede: Wir setzen alles daran, dass Verkaufen wieder Spaß macht. Maklergerechte Prozesse sind dabei ein wesentlicher Bestandteil. Unsere Makler AG ist v. a. bekannt für ihre 48-Stunden-Policierungsgarantie, einfache Antragsfragen, die schnelle Überweisung von Courtagen, Online-Schulungen und das umfangreiche Download-Center unter www.vpv-makler.de. Unser besonderes Highlight ist aber ein auf dem deutschen Markt einzigartiges Tool, mit dem die BU-Versicherung mit der VPV Vital verknüpft wird.

[pma:] Wie muss man sich das vorstellen?

Michael Schwede: Während der Vermittler mit dem Kunden die Fragen im datengeschützten Bereich unseres Maklerportals beantwortet, zeigt das Prüftool Sofort-Check 24/7 zum einen, ob ein BU-Antrag uneingeschränkt oder mit Risikozuschlägen angenommen oder abgelehnt wird. Der Vermittler kann anhand kleiner Symbole außerdem erkennen, was die Antworten für den Abschluss der VPV Vital – dabei handelt es sich um einen erweiterten Grundfähigkeitsschutz – bedeuten würde. Dabei kann beispielsweise herauskommen, dass der BU-Abschluss nicht so einfach möglich ist, der Abschluss der VPV Vital aber schon.

[pma:] Kann sich der Makler auf die Aussagen des Tools verlassen?

Michael Schwede: Selbstverständlich, und er spart sich sogar noch viel Zeit und Mühe. Das Ergebnis der Gesundheitsprüfung liegt bereits beim Gespräch mit dem Kunden vor oder kann über das VPV-Maklerportal abschließend geprüft werden. Zusatzfragen entfallen komplett. Ebenso natürlich die Prüfung im Versicherungsunternehmen und damit verbundene Wartezeiten. Auch die Zahl der Arztanfragen reduziert sich drastisch, weil das Tool ein Expertensystem ist, das die Antworten nicht nur erfasst, sondern auch bewertet. Deshalb sagen wir auch gerne: „Keine BU-Beratung ohne Abschluss.“

[pma:] Ein weiteres Highlight der VPV ist die Haftungsfreistellung für die VPV Power-Linie. Welche Vorteile ergeben sich für den Makler?

Michael Schwede: Die Beratungspflichten eines Maklers steigen stetig und somit auch sein Haftungsrisiko. Für die VPV Power-Linie gibt es ab sofort eine Lösung. Sollten

sich die VPV Power-Produkte anders entwickeln als von der VPV prognostiziert, stellen wir den Makler von der Haftung frei. Die Haftungsfreistellung erhalten alle Makler, die sich bei der VPV zum Power-Vorsorgespezialisten qualifiziert haben. ✓



VPV – Vereinigte Post. Die Makler AG
Pohligstraße 3, 50969 Köln
02 21 / 93 66 10 90
02 21 / 93 66 10 99
makler.ag@vpv.de
www.vpv-makler.de



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

Besondere Tarife für eine verantwortungsbewusste Zielgruppe:

Ärzte



Ärzte haben einen Beruf mit besonderer Verantwortung und hohen Anforderungen gewählt. Die eigene Absicherung sollte dabei nicht in Vergessenheit geraten.

Dr. h. c. Josef Beutemann,
Vorstandsvorsitzender,
Barmenia Versicherungen



Spezielle Tarife für Ärzte

Als freiwillige Mitglieder der gesetzlichen Kranken- und der sozialen Pflegeversicherung bzw. als Selbstständige können Ärzte ihre Krankenversicherung frei

wählen. Mit der Barmenia-Krankheitskosten-Vollversicherung für Ärzte (Tarif VHV) treffen Sie die für diesen Berufsstand geeignete Vorsorge. Dies gilt für Ihren Klienten direkt sowie für seine Familienangehörigen. Dabei können sie die Vorteile eines Privatpatienten genießen.

Pflegetagegeld als sinnvolle Ergänzung

Nach dem vom Gesetzgeber vorgegebenen Grundsatz „Pflegeversicherung folgt Krankenversicherung“ kommt die private Pflegepflichtversicherung (Tarif PVN) hinzu. Diesen gesetzlichen Grundschutz können Sie für Ihren Klienten mit einem Pflegetagegeld (Tarif PT1 oder PT3) ergänzen. Das Pflegetagegeld sieht eine Leistungsbesonderheit vor. Bei erstmaligem Eintritt der Pflegebedürftigkeit erhält der Versicherte eine Einmalzahlung vom hundertfachen Satz des versicherten Pflegetagegeldes.

Lohnfortzahlung wird gewährleistet

Für die bedarfsgerechte Absicherung des Verdienstausfalls bei Arbeitsunfähigkeit ist das Krankentagegeld (Tarif TM) vorgesehen. Ein Krankenhaustagegeld (Tarif KHA), das für jeden Tag eines stationären Aufenthalts gezahlt wird, kann eine sinnvolle Ergänzung sein.

Beitragsermäßigung im Rentenalter

Angestellte Ärzte stehen im Rentenalter oftmals vor dem Problem, dass der Arbeitgeberanteil für die private Krankenversicherung entfällt. Für die Ärzte bedeutet dies einen finanziellen Mehraufwand. Der Abschluss des Tarifes EB ermöglicht die Ermäßigung der zu zahlenden Beiträge ab dem 65. Lebensjahr. Die Beiträge zum Tarif EB sind Arbeitgeberzuschussfähig. Dieser Tarif ist natürlich auch für

selbstständige Ärzte, die sich genauso über eine Entlastung der Beiträge im Alter freuen.

Sondertarife für Beihilfeberechtigte

Ihr Klient hat im Krankheitsfall Anspruch auf Beihilfe? Dann kann der Arzt und ggf. seine Familienangehörigen von den vielen Vorteilen einer leistungsstarken und auf den Beihilfeanspruch zugeschnittenen Barmenia-Krankheitskosten-Vollversicherung profitieren.

Naturheilverfahren im Leistungsspektrum

Immer mehr Menschen suchen im Krankheitsfall auch Hilfe bei Naturheilverfahren. Nur sind viele naturheilkundliche Diagnostik- und Therapieverfahren nicht Bestandteil des Leistungskataloges der gesetzlichen Krankenversicherung. Anders bei der Barmenia. Ein besonderer Tarif (Tarif VZN) bietet in Verbindung mit der Krankheitskosten-Vollversicherung für Ärzte (Tarif VHV) Versicherungsschutz für alle im Hufeland-Leistungsverzeichnis der Besonderen Therapierichtungen und im Gebührenverzeichnis für Heilpraktiker (GebüH) genannten Leistungen. Das Besondere: Dieses Leistungsversprechen bezieht sich auch auf erst in Zukunft neu ins Hufeland-Verzeichnis und ins GebüH hinzukommende Naturheilverfahren. ✓

Lernen Sie die Vorteile der Barmenia Krankenversicherung für Ärzte kennen. Die Barmenia bietet auch Spezialtarife für Zahnärzte. Ausführliche Informationen wie Tarifbeschreibungen, Bedingungen, Formulare und Anträge finden Sie im Internet unter www.aerzte.maklerservice.de

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

Bitte nicht so daneben und keine halbe Sachen

Geschmacklose Comedy?

Viele Deutsche finden „Humor“ im Fernsehen richtig daneben

Schaltet man den Fernseher an, kommt man – fast egal auf welchem Kanal – an so genannten Comedy-Shows oder -Sendungen kaum noch vorbei. Die Mehrheit der Deutschen findet viele Formate allerdings gar nicht zum Lachen: Sechs von zehn Befragten (59,3 Prozent) einer repräsentativen Umfrage im Auftrag der Apotheken Umschau halten das meiste, das heutzutage z. B. im Fernsehen



als Humor dargeboten wird, einfach nur für „geschmacklos“. Frauen sind dabei noch rigoroser in ihrem Urteil (63,3 Prozent) als Männer (55,1 Prozent). Und die ältere Generation ab 70 Jahren kann über das „humorvolle“ Fernsehprogramm oft nur noch verständnislos mit dem Kopf schütteln (72,4 Prozent).

Bestellte Halbwahrheiten

Experten warnen vor Gentest aus dem Internet

Die Forschung findet immer mehr Gene, die sie mit bestimmten Erkrankungen in Verbindung bringen. Kommerzielle Anbieter im Internet – vor allem aus den USA – offerieren bereits Tests, die solche Risiko-Gene für mehr als 100 Erkrankungen, darunter Diabetes, Makuladegeneration des Auges und Herz-Kreislauf-Leiden finden. Lohnt sich die Ausgabe für eine 199-Dollar-Analyse? „Man könnte



sie rahmen und übers Bett hängen. Man könnte sich für das Geld auch ein hübsches Bild kaufen“, witzelt Professorin Dr. med. Evelin Schröck vom Institut für Klinische Genetik der Technischen Universität Dresden im Apothekenmagazin „Baby und Familie“. Ein verändertes Gen allein kann zwar auf ein theoretisches Risiko für Diabetes hinweisen. Praktisch habe das keine Bedeutung, sagt Schröck. „Viel wichtiger sind Risikofaktoren wie falsche Ernährung, mangelnde Bewegung und das Rauchen.“ Bedenklich sei die Verunsicherung bei den Patienten, die solche Halbwahrheiten auslösen.

Misstrauen schadet der Therapie

Schlechtere Behandlungsergebnisse, wenn der Arzt kein Vertrauen genießt



Schenken Patienten ihrem Arzt kein Vertrauen, wirkt sich das mittelfristig ungünstig auf die Behandlungsergebnisse aus, berichtet die Apotheken Umschau. US-Forscher stellten fest,

dass sich das Befinden misstrauischer Patienten zwei Wochen nach einer Therapie eher verschlimmert hatte. Die beteiligten Hausärzte stuften in der Studie 18 Prozent ihrer Patienten als schwierig ein.

Streiten statt Schweigen

Fünf von sechs bevorzugen einen offen ausgetragenen Konflikt

Die große Mehrheit der Deutschen geht wenn nötig auf Konfrontation. Bei einer repräsentativen Umfrage im Auftrag der Apotheken Umschau äußerten mehr als fünf von sechs der befragten Männer und Frauen (86,6 Prozent) die Meinung, ein offener Streit sei häufig besser als Konflikte tot zu schweigen. Acht von zehn (80,9 Prozent) sind der Ansicht, man könne sich ruhig streiten und auch mal



etwas lauter werden, solange man dabei den anderen nicht beleidigt oder mit Worten oder gar körperlich verletzt. Ein Drittel nutzt den Zoff mit seinen Mitmenschen auch als Ventil: 34,2 Prozent der Männer und Frauen sagen, bei einem Streit könne man „mal so richtig alle Aggressionen raus lassen“, die sich im Alltag angestaut haben. 54 Prozent gehen aber einem Streit möglichst aus dem Weg. Und für jeden Zweiten (51,9 Prozent) sind Streitigkeiten ein Gräuel. ✓



Ruf doch mal an!

Markus Euler,
Trainer für Vertrieb und Verkauf

- ~ Wie beginne ich das Gespräch?
- ~ Welche Fragen möchte ich stellen?
- ~ Welche Fakten/Argumente benötige ich?
- ~ Welche Fragen könnte mein Gesprächspartner mir stellen?
- ~ Welche Einwände könnte mein Gesprächspartner haben, die mich darin hindern, mein Ziel zu erreichen?

Kaum vorstellbar, wie Sie heute Ihr Geschäft ohne das Telefon bewerkstelligen könnten, oder? Und trotzdem gibt es Menschen, die nicht gerne telefonieren oder Menschen, die einem am Telefon die Zeit „stehlen“ oder sogar nerven. Muss man gutes Telefonieren erlernen? Man muss nicht, aber man kann es.

Man sollte es sogar, zumindest für berufliche Zwecke. Am Telefon werden Beziehungen aufgebaut, Geschäfte vorbereitet und abgeschlossen. Oder Kunden beschwerten sich und machen ihrem Ärger Luft. Da ist es schon wichtig zu wissen, worauf es ankommt und welche Besonderheiten zu beachten sind. In meinen Seminaren und Coachings stelle ich fest, dass es oft dieselben Dinge sind, die zu „Verschnüpfungen“ am Telefon führen. An dieser Stelle möchte ich Ihnen gerne drei davon vorstellen:

1. Nie ohne Navigation in das Telefonat

Wenn Sie ohne Ziel in den Urlaub starten, dann erleben Sie bestimmt viele Überraschungen und Ihr Weg führt Sie vielleicht an Plätze, die Sie ansonsten nie gesehen hätten. Ohne Ziel in ein Telefonat zu starten, ist hingegen fahrlässig. Nicht nur dass Sie nicht wissen, wo Sie genau hin wollen, Ihr Gesprächspartner wird ebenfalls spüren, dass Sie mehr oder weniger planlos herum navigieren. Beantworten Sie daher vor jedem Telefonat die folgenden Fragen, bevor Sie zum Telefon greifen:

- ~ Was möchte ich heute in diesem Telefonat erreichen?
- ~ Welches Alternativziel nehme ich mir vor?

Sie mögen jetzt vielleicht denken „Vor jedem Telefonat – so einen Aufwand?“ Nein, nicht vielleicht vor jedem Telefonat, aber öfter, als Sie denken. Wie viele Telefonate gab es bereits, wo Sie am Ende des Gespräches nicht weiter waren als davor? Telefonate, wo Sie keine Antwort auf eine Ihnen gestellte Frage hatten oder nach dem Auflegen festgestellt haben, dass Sie selbst eine wichtige Frage vergessen hatten? Oder Gespräche, wo Sie auf die Frage Ihres Gesprächspartners, was Sie denn von ihm wollen, geantwortet haben: „Ich wollte nur mal nachhören“. Nachhören klingt nach Abenteuerurlaub ohne Ziel. Und das hat im Bereich des professionellen Telefonierens nichts zu suchen. Telefonieren geht immer so schnell, man wählt, man spricht und stellt danach manchmal fest, dass man nicht das erreicht hat, was man wollte. Deshalb: Bereiten Sie sich vor jedem Telefonat kurz vor, reflektieren Sie oder schauen Sie in Ihrer Kundendatenbank nach, wie der letzte Kontakt mit dem Kunden verlaufen ist und finden Sie einen Anknüpfungspunkt, der Ihnen und Ihrem Kunden den Gesprächseintritt erleichtert. Etwa so:

„Guten Morgen Frau Bauer, hier spricht Markus Euler von Pro Finanz. Passt es Ihnen gerade? Warum ich Sie anrufe hat folgenden Grund: Wir haben zu Beginn des Jahres über Ihren Darlehensvertrag gesprochen und ich habe Ihnen versprochen, dass ich mich sofort bei Ihnen melde, wenn es hier etwas Neues gibt. Ich möchte gerne mit Ihnen einen Termin hier im Büro vereinbaren, denn es macht jetzt gerade wirklich Sinn, über eine vorzeitige Verlängerung nachzudenken. Die Zinssätze werden aller Voraussicht nach nicht günstiger. Wann passt es Ihnen und Ihrem Mann...“

2. Zwei Ohren – einen Mund. Nicht nur reden, sondern zuhören

Schon Johann Wolfgang von Goethe wusste, worauf es beim Telefonieren ankommt. Obwohl es noch kein Telefon gab. Er betonte, dass der Mensch zwei Ohren besitzt und nur einen Mund. Was bedeutet, dass wir doppelt so gut zuhören sollten, als wir reden. Ein kluger Aspekt. Denn wenn am Telefon eines bestimmt nervt, dann sind das Menschen, die bei uns anrufen und uns vollquatschen. Am Telefon ist es wichtig, Spannung zu halten und einen Dialog aufzubauen. Denn die Schwelle, wann jemand beim Telefonieren „abschaltet“ und seine Aufmerksamkeit anderen Dingen, wie E-Mails-Lesen, Staubwischen oder Aus-dem-Fenster-Schauen, ist deutlich geringer, als im Gespräch, wo man sich in die Augen sieht. Wenn Sie wollen, dass man Ihnen am Telefon zuhört, dann beachten Sie die folgenden Punkte:

- ~ Sprechen Sie in kurzen Sätzen. Pro Satz maximal einen Nebensatz und machen Sie öfter den berühmten „Punkt“.
- ~ Hören Sie zu und schweigen Sie, wenn Ihr Gesprächspartner spricht. Fokussieren Sie Ihre Gedanken auf das, was Ihr Gesprächspartner sagt und unterdrücken Sie vordenken, zurückdenken, querdanken.
- ~ Versuchen, Sie wirklich zu verstehen, was Ihr Gesprächspartner sagt und glauben Sie nicht nur, dass Sie schon wissen, was er meint.
- ~ Zum Zuhören gehört auch Nachfragen. Immer dann, wenn Ihr Gesprächspartner pauschal spricht oder in Floskeln. Fragen Sie nach, was er damit genau meint, damit Sie es wirklich verstehen können.
- ~ Unterbrechen Sie nicht.

Immer, wenn Sie telefonieren, erzeugen Sie ein Bild vor dem geistigen Auge Ihres Gegenübers. Er sieht Sie ja nicht, aber unser Kopf braucht nun mal Bilder. Und so, wie Sie klingen, werden Sie gesehen.

Wer verstanden werden will, muss erst den anderen verstehen. Das Telefon ist kein Medium für ausschweifende Präsentationen und Monologe. Es dient der effektiven Kommunikation durch einen gesteuerten und bewussten Dialog. Wer das beachtet, der wird am Telefon erfolgreich Kundenbeziehungen aufbauen und ausbauen können.

3. Sprich, damit ich dich sehe!

Wieder ein Zitat, diesmal von Socrates. Immer, wenn Sie telefonieren, erzeugen Sie ein Bild vor dem geistigen Auge Ihres Gegenübers. Er sieht Sie ja nicht, aber unser Kopf braucht nun mal Bilder. Und so, wie Sie klingen, werden Sie gesehen. Wer kann das Bild beeinflussen? Sie! Also tun Sie es.

- ~ Deutlich, langsam und mit Modulation, also Bewegung in der Stimme. Nur, wenn Sie angenehm und verständlich klingen, kann man sich auf das konzentrieren, was Sie sagen. Der Ton macht die Musik!
- ~ Kein festgetackertes Grinsen, sondern ein entspanntes Lächeln. Das verleiht Ihrer Stimme (und Stimmung) den notwendigen Charme.
- ~ Wertschätzung beginnt da, wo Sie es Ihrem Gesprächspartner leicht machen, Sie zu verstehen. Kommunikation auf Augenhöhe bedeutet, die Sprache des Gegenübers zu sprechen. So, dass er Sie versteht.
- ~ Schneiden Sie Gespräche (mit Erlaubnis) mit und hören Sie sich selbst sprechen. Seien Sie selbstkritisch und arbeiten an Ihrer Aussprache und dem Stimmklang.

Sie können viel dazu beitragen, dass Sie am Telefon professionell und angenehm wahrgenommen werden. Manchen liegt es im Blut, alle anderen können es lernen. Wichtig ist, dass Sie wissen, welche Wirkung Sie am Telefon hinterlassen und mit welchen Gedanken jemand ans Telefon geht, wenn er Ihre Nummer auf dem Display sieht. Mein erster Kommunikationstrainer predigte mir gebetsmühlenartig: „Ein Telefongespräch ist nur so gut, wie das Gefühl, das es bei Deinem Gesprächspartner hinterlässt“. Auch heute ist dies noch der wichtigste Gradmesser. Viel Erfolg! ✓

Markus Euler aus dem hessischen Münster ist Experte für professionellen Verkauf und Service am Telefon. Sein aktuelles Buch „Back to Basic“ ist ein Bestseller unter den Fachbüchern im Bereich Verkauf. (Siehe auch unsere Buchtipps auf Seite 70 in dieser Ausgabe.) Weitere Informationen finden Sie unter www.markus-euler.de

Neue Datenschutzerklärung im Maklervertrag



Christiane Wilken,
Juristin, [pma:]

Als Vermittler, als Maklerpool und auch als Versicherer erhält man im Rahmen seiner Tätigkeit eine Vielzahl persönlicher Daten von Kunden. Jeden Tag arbeiten Vermittler, Makler und Finanzberater aufgrund ihrer beratungsintensiven Tätigkeit mit personengebundenen Daten ihrer Kunden. Es gilt, mit diesen Daten sorgfältig und sensibel umzugehen.

Wie wichtig der sorgsame Umgang mit persönlichen Daten ist, beweist das Urteil des Bundesgerichtshofes vom 10.02.2010 (Az.: VIII ZR 53/09). Dort führt der BGH in seiner Urteilsbegründung über die Abtretung von Provisionsansprüchen aus, dass nicht nur die bei Abschluss einer privaten Personenversicherung preiszugebenden Gesundheitsdaten geschützt sind. Auch bereits die Tatsache, dass jemand eine Lebensversicherung abgeschlossen hat, gehört zu den schützenswerten persönlichen Daten. Denn dies gibt Aufschluss über die persönliche wirtschaftliche Lebensgestaltung, die der Öffentlichkeit nicht zugänglich ist.

Die Versicherer handhaben die Themen Maklervertrag, Maklervollmacht und Datenschutzerklärung sehr unterschiedlich. So werden teilweise Anforderungen gestellt, die über das gesetzlich Erforderliche hinausgehen.

Um Ihnen weiterhin eine reibungslose Zusammenarbeit gewährleisten zu können, haben wir die Datenschutzerklärung als Anhang des Maklerauftrags überarbeiten lassen und einige Änderungen vorgenommen. In jedem Fall ist lückenlose Aufklärung und ein aktiver Umgang mit Datenschutz auch gegenüber dem Kunden empfehlenswert. Dies kann das Vertrauen nur stärken.

Bezogen auf die Veränderungen im Maklervertrag ist zunächst in der Vorbemerkung dem Vermittler das Recht zur Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern eingeräumt. Der Kunde wird an dieser Stelle noch einmal ausdrücklich hingewiesen und aufgeklärt.

Weiterhin haben wir die Berechtigungen zur Weitergabe und zum Erhalt von Daten konkretisiert. Hier wird die [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH explizit namentlich aufgeführt, so dass uns neben der Untervollmacht nun auch eine klare Berechtigung zum Empfang und zur Weitergabe von persönlichen Daten eingeräumt wird. Alle Wege, die Daten zwischen dem Vermittler, uns als Maklerpool und der Gesellschaft nehmen können, sind nun in die Erklärung aufgenommen.

Die Möglichkeit, die Datenschutzerklärung vollständig oder auch einzelne Passagen widerrufen und streichen zu können, ist nun als Sonderpunkt aufgeführt. Herausgestrichen wurde ebenfalls die Freiwilligkeit, mit der der Kunde die Erklärung abgibt.

Auch das Recht des Kunden, jederzeit bei den Betrieben, die im Besitz seiner persönlichen Daten sind und diese speichern, verarbeiten oder weitergeben, Auskunft über diese gespeicherten Daten zu erhalten, ist nun ausdrücklich eingeräumt. Ferner wird der Kunde über die Berechtigung zur Berichtigung, Löschung und Sperrung der Daten aufgeklärt.

Fazit_ Der Umgang mit sensiblen Daten ist ein Hauptbestandteil von Maklern und Finanzberatern im Rahmen der optimalen Kundenberatung. Makler sind gut beraten, sich mit dem Thema gründlich auseinanderzusetzen, denn auch Verbraucherschützer und Rechtsanwälte sind sehr aktiv. Wir bitten Sie, mit dem im [my.pma2.0] und im Infosystem vorliegenden neuen Maklervertrag zu arbeiten, damit die Zusammenarbeit mit den Gesellschaften weiterhin erfolgreich klappt. ✓

HANDLE WITH CARE

RIESTERRENTE

endlich auch mit

BU-SCHUTZ



Thomas Potthoff,
Subdirektor,
Nürnberger Versicherungsgruppe



Wer heute darauf vertraut, dass der Staat für die Altersvorsorge aufkommt, wird sich später einschränken müssen. Denn alle Reformen bringen bisher nur Einschnitte für die Höhe der Rente obwohl viele vermutlich bis zum 67. Lebensjahr arbeiten werden. Um diese Lücke zu schließen, unterstützt der Staat mit Zulagen und/oder Steuerersparnis.

Und was passiert, wenn man berufsunfähig wird?

Ab Januar 2011 ist eine Berufsunfähigkeitszusatzversicherung (BUZ, Comfortvariante) zur Finanzierung der Zulagenrente im BU-Leistungsfall abschließbar. Der Beitrag zur BUZ ist bis zu 15 Prozent des Gesamtbeitrags förderfähig und wird bei den Zulagen und ggf. der zusätzlichen Steuerersparnis berücksichtigt. Die BUZ wird zu allen kon-

ventionellen und fondsgebundenen Tarifen der NLV und NBL (auch mit DU-Klausel möglich) angeboten.

Drei verschiedene Verkaufsvarianten

- Beitragsfinanzierung zur Zulagenrente
- Maximal 15 Prozent des Gesamtbeitrags als BUZ-Beitrag
- Vorgabe einer monatlichen BUZ-Rente in EUR

Im Prospektantrag ist der einfache Verkauf mit der Variante „Beitragsfinanzierung“ hinterlegt. In der Beratungstechnologie sind als Standard, sofern möglich, drei einfache Gesundheitsfragen (s. u.) und drei Jahre Wartezeit vorbelegt. Über LV-Optionen sind normale Gesundheitsfragen und keine Wartezeit einstellbar. ✓

Angaben der versicherten Person

Bitte die nachstehenden Fragen mit **Ja** oder **Nein** beantworten.

- | | Ja | Nein |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1. Sind Sie zurzeit oder waren Sie in den letzten 2 Jahren für einen zusammenhängenden Zeitraum von mehr als 2 Wochen arbeitsunfähig? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Erhalten oder beantragten Sie Rente oder Abfindung wegen Berufs-/Erwerbsunfähigkeit, Erwerbsminderung, Pflegebedürftigkeit oder körperlicher Schäden und/oder besitzen Sie einen Ausweis nach dem Schwerbehindertenrecht oder wurde bei Ihnen eine HIV-Infektion festgestellt (positiver AIDS-Test)? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Sind Sie in der Freizeit besonderen Gefahren ausgesetzt (z. B. Tauchen, Bergsteigen, Betreiben einer Kampfsportart, Sportfliegen, Teilnahme an Wettfahrten, Drachenspringen, Fallschirmspringen, Gleitschirmfliegen oder Motorsport)? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Falls Sie eine Frage mit „ja“ beantworten, ist der Abschluss dieser Zusatzversicherung nicht möglich.

Krankenversicherung im Fokus der richtigen Entscheidungen für die Altersversorgung



Claudia Willeke,
Teamleiterin KV,
[pma:]

Viele ältere Menschen machen sich Sorgen um ihre Steuerlast im Ruhestand. Tatsächlich ist es aber meistens die Krankenversicherung, die ein viel größeres Loch in das Budget der Rentner reißt. Neu-Rentner fallen immer wieder aus allen Wolken, wenn sie zum ersten Mal sehen, was alles von ihren Bezügen abgeht. Wer weiß, welche Kosten ihn im Ruhestand erwarten, kann damit seine Rentenlücke einschätzen, rechtzeitig vorher die Weichen stellen oder versuchen, ein Finanzpolster anzulegen. Denn die Belastung durch die Krankenversicherung kann exorbitant höher sein als die durch das Finanzamt. Beispielsweise gilt dies auch für Frauen mit kleiner Altersrente über der Geringfügigkeitsgrenze von 365 EUR monatlich, welche früher bei ihrem Mann in der gesetzlichen Krankenkasse mitversichert waren und sich ab Rentenbeginn für mindestens 150 EUR aufwärts allein krankenversichern müssen.

Wichtig zu wissen: Gesetzlich Pflichtversicherte müssen nicht nur auf ihre Altersbezüge vom Staat Beiträge zahlen (und zwar bis zur Beitragsbemessungsgrenze von 3.712,50 EUR monatlich), sondern auch auf sämtliche Zusatzeinnahmen, die einen beruflichen Bezug haben, also auf Betriebsrenten, Direktversicherungen, Lebensversicherungen als Direktzusage etc.

Auf ihre staatliche Bruttorente müssen Neu-Ruheständler aktuell 15 Prozent Beitrag zahlen, die Rentenversicherung gibt einen Zuschuss von aktuell 7,3 Prozent für die Krankenversicherung gesetzlich oder privat Versicherter. Bitter wird es bei größeren Zweitrenten und Extra-Einnahmen: Hierfür müssen gesetzlich Versicherte den vollen Beitrag ohne Zuschuss des Rentenversicherungsträgers aus der eigenen Tasche allein bezahlen.

Noch viel teurer zu stehen kommt die Krankenversicherung für diejenigen Rentner, die freiwillig gesetzlich krankenversichert sind. Bei ihnen zieht die Kasse zusätzlich zu den Erst- und Zweitrenten auch alle privaten Einkünfte heran. Hier zählt die „gesamte wirtschaftliche Leistungsfähigkeit“, also auch Zinsen, Dividenden, Miteinnahmen, private Lebens- und Rentenversicherungen (alles, was zum Lebensunterhalt genutzt werden kann) zu weiteren 14,9 Prozent. Obendrein nimmt die Pflicht-Pflegeversicherung 1,95 Prozent aus den genannten Einnahmen.

So kann es sehr sinnvoll sein, als freiwillig Versicherter rechtzeitig in eine private Krankenvollversicherung zu wechseln, um der Beitragsspirale zu entgehen, welche sich durch Demografie-Effekte in den nächsten Jahren sicher noch verschärfen wird. Denn die private Krankenversicherung berechnet alle diese Einnahmen nicht zur Beitragserhebung. Hier geht es nur um das Alter bei Eintritt in die Versicherung, und außerdem werden vertragliche Rückstellungen angespart. Die private Krankenversicherung bietet mehrere sinnvolle Bausteine zur Stabilisierung oder sogar zur Reduktion des Beitrages im Rentenalter an. Wer hier richtig abgesichert ist, kann nicht nur mit besseren Leistungen, sondern auch mit einem stabilen oder sogar deutlich gesenkten Beitrag ab Rentenbeginn rechnen.



		Prozentsätze		Pflichtversicherter	freiwillig Vers.
beitragspflichtig ¹⁾	gesetzliche Rente: 1.550 EUR	KV	15,50 %	240,25 EUR	240,25 EUR
		PV	1,95 %	30,23 EUR	30,23 EUR
	Betriebsrente: 800 EUR	KV	15,50 %	124,00 EUR	124,00 EUR
		PV	1,95 %	15,60 EUR	15,60 EUR
	Einnahmen aus Zinsen: 300 EUR	KV	14,90 %	—	44,70 EUR
		PV	1,95 %	—	5,85 EUR
	Einnahmen aus Miete 750 EUR	KV	14,90 %	—	111,75 EUR
		PV	1,95 %	—	14,63 EUR
Brutto-Beitrag	Krankenversicherung			364,25 EUR	520,70 EUR
	Pflegeversicherung			45,83 EUR	66,31 EUR
	Zuschuss Rentenversicherungsträger ²⁾			- 113,15 EUR	- 113,15 EUR
Beitrag gesamt:				296,93 EUR	473,86 EUR

Beispiel Monatsbeiträge gesetzlich krankenversicherter Rentner, Pflichtversicherte und freiwillig Versicherte im Vergleich

Stand: 01.01.2011

¹⁾ Über die gesetzliche Rente, die Betriebsrente und sonstige Einnahmen hinaus sind bereits seit 2004 Kapitalleistungen aus einer betrieblichen Altersversorgung (z. B. eine als Direktversicherung abgeschlossene Lebensversicherung) beitragspflichtig (mtl. 1/120, verteilt auf zehn Jahre).

²⁾ Der Zuschuss des Rentenversicherungsträgers beträgt 7,3 Prozent von 1.550 EUR.

Fazit Beispielrechnungen der Privaten Krankenversicherer zeigen, dass bis zu einem Eintrittsalter von 40 Jahren der Beitrag bei Verbleib bei einunddemselben Versicherer ab einem Alter von Jahren 65 stabil bleiben wird (bei einer einkalkulierten Kostensteigerung von jährlich 6 Prozent). Aber Achtung: Dies gilt nicht für Billig- oder Einsteigertarife! Diese sind oft mit Rückstellungen für nur wenige Jahre kalkuliert. Gut beraten ist, wer dauerhaft im nächsthöheren Tarifniveau kranken-

versichert ist. Zusätzlich können privat Vollversicherte mit einem steuerbegünstigten und arbeitgeberzuschussfähigen Tarif zur zusätzlichen Beitragsreduktion ab Rentenbeginn ihren Beitrag passend reduzieren. Sprechen Sie Ihre Kunden aktiv auf dieses wichtige Thema zur korrekten Gestaltung der Altersversorgung an. Das Team KV stellt Ihnen Beratungshilfen im Partnerinfosystem zur Verfügung und unterstützt Sie jederzeit gern in der Beratung. ✓

Erfolgsstory Rente Plus

Ein Einstieg ins Pflege Thema

Vor gut einem Jahr hat die Volkswohl Bund Lebensversicherung die Rente PLUS eingeführt – eine Rentenversicherung mit erhöhter Rente im Pflegefall. Zeit für ein Resümee. Das [pma:] Partnermagazin sprach mit Jennifer Klösel, der Produktverantwortlichen im Hause Volkswohl Bund.



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

[pma:] Für welche Kunden haben Sie die Rente Plus konzipiert?

Jennifer Klösel: Ideal ist das Produkt für Menschen, die sich entschieden haben, privat für Ihr Alter vorzusorgen, die bei der Planung ihres Ruhestands aber auch damit rechnen, dass sie mit zunehmendem Alter irgendwann gesundheitlich zurückstecken müssen. Die Pflege anderer zu benötigen, ist kein schöner Gedanke. Wenn es soweit ist, sollte man aber genug Geld dafür haben.

[pma:] Mit wie viel Zusatzrente kann man im Pflegefall rechnen?

Jennifer Klösel: Das hängt vom Zeitpunkt ab, zu dem der Kunde pflegebedürftig wird. Die Auszahlung zum Rentenbeginn verdoppelt sich nahezu.

[pma:] Was kostet das Pflege-Plus?

Jennifer Klösel: Nichts. Wenn Sie die Rente Plus mit unserer klassischen Rentenversicherung vergleichen, kostet sie in der Ansparphase keinen Cent Beitrag mehr. Lediglich die Monatsrente im Nichtpflegefall – also die normale Altersrente – ist minimal kleiner.

[pma:] Aber wenn der Kunde älter wird, verfällt die Pflege-Option doch sicher?

Jennifer Klösel: Nein, natürlich nicht. Bei uns bekommt er die erhöhte Altersrente auch, wenn er bereits im Rentenbezug ist und dann zum Pflegefall wird. Denn mit dem Alter steigt ja die Pflegewahrscheinlichkeit. Wir bieten den Schutz also auch für die Zeit, in der er dringend gebraucht wird.

[pma:] Und was ist mit der Gesundheitsprüfung bei Vertragsabschluss?

Jennifer Klösel: Ganz einfach: Es gibt keine Gesundheitsprüfung! Selbst Kunden mit eventuellen Vorerkrankungen können einen Anspruch auf eine erhöhte Altersrente im Pflegefall erhalten.

[pma:] Wie ist die Resonanz bei den Vertriebspartnern? Lässt sich die Rente Plus – im wahrsten Sinne des Wortes – vermitteln?

Jennifer Klösel: Oh ja, sie hat in den vergangenen Monaten seit der Einführung eine beispielhafte Erfolgsstory geschrieben. Die Partner haben ein Produkt, das die private finanzielle Altersvorsorge mit einem biometrischen Zusatznutzen verbindet. So etwas können nur Versicherungen anbieten. Wie die Rente Plus haben viele unserer Produkte ein oder mehrere Alleinstellungsmerkmale. Das verschafft dem Vermittler Wettbewerbsvorteile und eine hohe Bestandssicherheit. In Gesprächen mit unseren Vertriebspartnern hören wir aber auch, dass sie mit der Rente Plus einen Einstieg in das Pflege Thema haben, ohne dem Kunden sofort mit Krankheits- und Kostendetails den Tag zu verderben.

[pma:] Welche Argumente überzeugen die Kunden besonders?

Jennifer Klösel: Zunächst ist es wichtig, eine Rentenversicherung beim Volkswohl Bund zu bekommen. Unsere Renten bieten hohe Renditen und die finanziellen Sicherheiten eines erfolgreichen Hauses. Dazu kommt natürlich der doppelte Nutzen, eine Rente zu haben und obendrein im Pflegefall eine verwendungsunabhängige Extraleistung. Denn mit dem Geld muss ich mir nicht unbedingt einen Pflegeplatz finanzieren. Oft reicht es ja, einen Betrag für Hilfsmittel zu haben oder pflegende Angehörige zu entschädigen. ✓



ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



H USRAT

**Die Hausratversicherung,
die keine Wünsche offen lässt.**

Der leistungsstarke und mehrfach ausgezeichnete XXL-Schutz
ist einfach unwiderstehlich.

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

BBV optimiert BU-Tarife

Beste BBV-Berufsunfähigkeitsversicherung aller Zeiten



Thomas Winkels,
Leiter der Maklerdirektion West,
Bayerische Beamten Versicherungen

Wussten Sie, dass die BBV zu den Erfindern der Berufsunfähigkeits-Versicherung gezählt werden kann? Tatsächlich gehört sie mit zu den ersten Gesellschaften, die diese Form der Existenzsicherung entwickelte. So ist es auch nicht verwunderlich, dass sie ihre jahrzehntelange Erfahrung dazu nutzt, ihre BU-Tarife konsequent zu optimieren: Immer attraktiver, wettbewerbsfähiger und für unsere Vertriebspartner bedarfsgerechter.

Kernstück der Aufwertung ist neben der optimierten Pflegepunkt-Regelung und den vereinfachten Bedingungswerken auch die Überarbeitung der Berufsklassen. Mit den neuen Eingruppierungen wird die BBV-Neue Leben auch den aktuellen Entwicklungen bei den einzelnen Berufsbildern noch besser gerecht. In der nachfolgenden Tabelle sehen Sie Beispiele, wie sich die neue Einteilung der Berufsklassen auf die Beiträge auswirkt:

Beruf	Alter mtl. Beitrag	Neuer mtl. Beitrag	
Arzthelferin*	71,34 EUR	52,37 EUR	-27%
Elektriker*	96,36 EUR	64,51 EUR	-33%
Kellner**	120,66 EUR	64,51 EUR	-46%

* Frau, 30 Jahre, Angestellte, Endalter 65, versicherte Leistung 1.000 EUR

** Mann, 30 Jahre, Angestellter, Endalter 65, versicherte Leistung 1.000 EUR

Alle Neuerungen im Überblick

- Verbesserte Berufsklassen-Einteilung:**
Rund 1.000 Berufe konnten einer besseren Klasse zugeordnet werden. Ihr Vorteil: Für viele Berufe wird der Beitrag jetzt noch günstiger!
- Pflegepunkt-Regelung optimiert:**
Die BBV-BU leistet nun ab einem von sechs Pflegepunkten. Dabei reicht es aus, wenn z. B. durch einen Hausarzt bestätigt wird, dass eine als Hilfskraft näher definierte Verrichtung von Pflegebedürftigen nicht mehr erbracht werden kann.
- Bedingungen weiter vereinfacht:**
Bei der Definition des Begriffes der Berufsunfähigkeit entfällt bei Kräfteverfall die mehr als altersentsprechende Einschränkung.

Altbewährtes bleibt erhalten

- Umfassende Dienstunfähigkeitsklausel für Beamte (Super BU)
- Besondere Dienstunfähigkeitsklausel für spezielle Beamtengruppen im Vollzugsdienst (Basis BU)
- Individuelle Risikoprüfung binnen 48 Stunden

Übrigens: Das Vorsorge-Anti-Blockiersystem wird verlängert! Die Vorsorgeverträge der BBV werden auch nach dem 01.05.2011 weiterhin serienmäßig mit dem Vorsorge-ABS ausgestattet.

Mit den aktuellen Änderungen steht Ihnen nun die beste BBV-Berufsunfähigkeitsversicherung aller Zeiten zur Verfügung. Nutzen Sie die Wettbewerbsvorteile mit Alleinstellungsmerkmal für Ihren Verkaufserfolg. ✓



Wir beobachten den Markt.
Immer.



SoftFair

Vergleichsprogramme • Analyseprogramme • Bestandsführungssysteme

www.softfair.de

[pma:panorama]



DER SOMMER ist da und die Haupturlaubszeit hat begonnen. Wem jetzt nach Sonne, Sandstrand und Seeluft ist, lässt seine Gedanken gern auch an Deutschlands Nordseeküste entlang streifen. Die [partner:] Redaktion hat sich an der Waterkant zwischen Dollard und Sylt umgeschaut und vier be-

Meer und Watt, Urlaub satt

sondere Hotels - eines davon ein schwimmendes - ausgewählt, die wir hier allen Urlaubsreifen, Reiselustigen und Genießern vorstellen.

Wittdün auf Amrum VITALHOTEL WEISSE DÜNE

Das erste Vitalhotel Amrums hat erst im März 2011 seine Türen geöffnet. Nach dem Motto „Wellness ist uns nicht genug – Vitalität ist mehr“ soll der Gast hier nach einem ganzheitlichen Konzept verwöhnt werden. Die richtige Mischung aus gesunder Ernährung, Entspannung und viel Bewegung sorgen für körperliche und geistige Fitness. Das Sportprogramm bietet eine große Auswahl: Nordic Walking, Wassergymnastik und Schwimmen, Segeln oder Surfen. Wer es lieber etwas gemächlicher angehen möchte, erkundet Amrum auf dem Fahrrad. Die einzigartige Wattlandschaft der Insel entdeckt man hingegen am besten zu Fuß oder auch hoch zu Ross.

Nach soviel sportlicher Aktivität lädt das Hotel zur „Vitalen Entspannung“ ein. Hier hat der Gast die Wahl zwischen einem Besuch im Schwimmbad, einem Saunagang oder therapeutischen Behandlungen durch geschultes Personal. Oder aber man ent-



spannt in einem der modern eingerichteten und geräumigen Zimmer.

Kulinarisch verwöhnt wird man im Vitalhotel Weiße Düne mit allem was gesund und schmackhaft ist. Ob das Vitalfrühstück mit frischem Obstsalat oder auch mal ein Stückchen selbstgebackenen Kuchen – hier kommt jeder auf seine Kosten. Zudem ach-

ten die Inhaber darauf, dass die Produkte ausschließlich von regionalen Lieferanten stammen.

Vitalhotel Weiße Düne
Achtern Strand 6
25946 Wittdün/Amrum
Telefon: 04682-940000
www.weisse-duene.de

Hallig Langeneß ANKER'S HÖRN

Sie haben nie von Langeneß gehört? Dieses paradiesische Fleckchen Erde liegt inmitten des Schleswig-Holsteinischen Wattenmeeres, in unmittelbarer Nähe zu Föhr und Amrum, und ist mit gerade mal 1.400 Meter an der breitesten Stelle die größte von insgesamt zehn Halligen.

Das Hotel Anker's Hörn ist ein gemütliches, mediterran eingerichtetes 4-Sterne-Haus. Da Halligen keine Deiche haben, wurde das Hotel auf einer Warft erbaut, einem künstlich aufgeschütteten Hügel, der bei Land unter aus den Wellen ragt. Das Hotel mittel im Meer verfügt über insgesamt elf stilvoll eingerichtete Zimmer, von denen jedes den

Namen einer inzwischen verschwundenen Hallig trägt. Traditionelle Materialien sowie maritime Farben verleihen dem Haus ein gemütliches Ambiente. Ein besonderes Highlight ist die Lounge unter dem Dach mit fantastischem Panoramablick. Sauna, Whirlpool und Massagen sorgen neben der absoluten Ruhe und Naturnähe für Entspannung pur. Kulinarisch verwöhnen lässt man sich im Restaurant mit offener Küche.

Wer allerdings das Nachtleben genießen möchte, ist auf Langeneß definitiv falsch: Außer einem Kaufmannsladen, einer Gaststätte, einem Café, einem Kiosk, zwei Museen und einer Kirche findet man hier nur noch Kühe und Schafe. Ein besonderer Tipp daher nur für gestresste Naturen oder anspruchsvolle Individualisten!



Anker's Hörn
Mayenswarf 2
25863 Langeneß
Telefon: 04684-291
www.ankers-hoern.de

City Sporthafen Hamburg DAS FEUERSCHIFF LV13

Erbaut 1952, war das Feuerschiff ursprünglich als Seezeichen vor der englischen Küste im Einsatz. 1993 wurde es aus dem Dienst entlassen und bietet seitdem zahlreichen Touristen und Hamburgern die Möglichkeit, an Bord nicht nur im Restaurant zu speisen oder in den zwei Bars einen kühlen Drink zu nehmen, sondern zudem noch eine urige Übernachtungsmöglichkeit im „schwimmenden Hotel“. In sechs sehr gemütlichen Einzel- und Doppelkabinen kann man die Nacht auf dem Wasser verbringen. Das verspricht ein ganz besonderes Erlebnis in einem faszinierenden Ambiente zwischen Großstadt und Hamburger Hafen!



Der ehemalige Maschinenraum ist zu einer Bar mit Bühne umfunktioniert worden, in der Jazzkonzerte stattfinden oder Kleinkünstler und Autoren ihr Publikum

unterhalten. Auch die gemütliche Turmbar mit Brücke lädt zu dem ein oder anderen gepflegten Bier ein. Beide Räume können außerdem für private Festivitäten angemietet werden. Bei schönem Wetter bietet das Feuerschiff seinen Besuchern bei Kaffee und Kuchen einen einzigartigen Blick vom Hubschrauberdeck auf die Hafenkulisse Hamburgs.

Das Feuerschiff
City Sporthafen, Vorsetzen
20459 Hamburg
Tel: 040-362553
www.das-feuerschiff.de

St. Peter-Ording LANDHAUS ELLERBROCK

In ausgesprochen ruhiger Lage im Ortsteil Ording gelegen verspricht der Urlaub im Hotel Garni Landhaus Ellerbrock seinen Gästen einen erholsamen Urlaub. Wer Trübel vermisst, ist zu Fuß in wenigen Minuten im Zentrum im Ortsteil Bad oder am Ordinger Strand. Neben vielen sportlichen Aktivitäten kann man sich hier einer Vielzahl an kulturellen Angeboten widmen.

Die familiäre Atmosphäre und der freundliche Service sorgen dafür, dass jeder Gast sich auf Anhieb wohlfühlt. Hier erlebt man noch die persönliche und herzliche Betreuung durch die Inhaber selbst. Die 16 geräumigen Doppelzimmer verfügen über eine komfortable und helle Ausstattung, Duschbad und WC, die meisten auch über einen Balkon oder eine Terrasse mit Blick

in den idyllischen Garten. Strandkörbe und Liegestühle laden dort zum Entspannen und Sonnenbaden ein. Ob im „roten“ oder „weißen“ Haus – wie die beiden Gebäude treffend genannt werden – Landhausatmosphäre ist überall spürbar.

Familien mit kleinen und großen Kindern finden im Landhaus ideale Bedingungen. Große Zimmer mit teilweise direktem Zugang zum Garten verwandeln Haus und Hof schnell in eine Spielweise für die kleinen Gäste.

Landhaus Ellerbrock
Friesenstr. 5-7
25826 St. Peter-Ording
Telefon: 04863 - 478200
www.landhaus-ellerbrock.de



Gesundheitsmarkt im Mittleren Osten mit herausragenden Aussichten



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

Abu Dhabi, das Wirtschaftswunderland im Mittleren Osten, lädt Anleger zum Träumen ein: Die Exotik einer arabischen Hochkultur trifft auf herausragende Architektur, konsequenten Fortschritt und stabile politische Verhältnisse. Die Wirtschaft des flächenmäßig größten und wohlhabendsten Landes der Vereinigten Arabischen Emirate befindet sich auf der Überholspur. Die medizinische Versorgung hingegen bleibt weit hinter den Standards der westlichen Welt zurück.

Ein ungesunder und bewegungsarmer Lebenswandel sowie gestiegene Ansprüche an die medizinischen Einrichtungen haben zu einem Versorgungsengpass geführt, dem das Land aktuell sowie in absehbarer Zeit nicht aus eigener Kraft begegnen kann. Eine der weltweit höchsten Diabetes-Raten, die in engem Zusammenhang mit Herz, Kreislauf- und Nierenerkrankungen steht, steigert den Bedarf an medizinischen Fachkräften und ausländischem Know-how.

Insbesondere in den Bereichen Kardiologie, Gefäßchirurgie, Nephrologie und Geburtshilfe existieren 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 und entwicklungsstärksten 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 eines deutschen, allgemeinmedizinischen Krankenhauses mit spezialisierten Fachabteilungen für Herz-, Gefäß- und Nierenheilkunde sowie Geburtshilfe.

Die erstklassige Patientenversorgung auf höchstem Standard wird konservative und chirurgische Behandlungen von Herz-Kreislauf-Erkrankungen sowie eine spezialisierte, auf die lokalen Bedürfnisse ausgerichtete Entbindungstation anbieten. Insgesamt soll das Zentrum über 240 Betten verfügen und ausländische Fachkräfte, allen voran deutsche Ärzte und Pflegepersonal, beschäftigen.

Unterstützung durch die Gesundheitsbehörde in Abu Dhabi

Der Shedlin Middle East Health Care 2 bietet seinen Anlegern ein hohes Maß an Sicherheit. Unter dem Eindruck der vergangenen Finanzmarktkrise hat die maximale Unabhängigkeit von konjunkturellen Schwankungen große Bedeutung gewonnen. Auch darf sich die Klinik der Unterstützung durch die Gesundheitsbehörde in Abu Dhabi gewiss sein. Die Health Authority-Abu Dhabi hat sich zum Ziel gesetzt, dem aktuellen Trend innerhalb der eigenen Bevölkerung zu Behandlungen im westlichen Ausland mittels eines qualitativ wettbewerbsfähigen Angebotes vor Ort entgegenzuwirken.

Getreu der Shedlin-Maxime „all business is local“ hat das Emissionshaus lokale Partner in das Projekt eingebunden. Durch die enge Zusammenarbeit des Management Teams mit Unternehmen wie der Al Fahim Group und EABG verfügt die Shedlin Capital AG in Abu Dhabi über eine marktbezogene Expertise und eine hervorragende Einbindung in lokale Strukturen. Eine kurze Restlaufzeit von circa fünf Jahren und eine erwartete IRR-Zielrendite von zwölf Prozent p.a. runden das innovative Investitionsangebot ab.

Mit dem Shedlin Middle East Health Care 2 bietet sich Anlegern summa summarum die großartige Chance, vom attraktiven und zukunftssträchtigen Gesundheitsmarkt im Mittleren Osten zu profitieren. ✓





Sachwerte – alles andere ist vergänglich

Sie suchen eine klare und überzeugende Lösung für
eine möglichst sichere und inflationsgeschützte Anlage?

www.sachwertpolice.com

Lebensversicherung von 1871 a. G. München
Filialdirektion Düsseldorf · Berliner Allee 47 · 40212 Düsseldorf · Telefon 0211 / 86 20 24 - 0



Hannoversche bietet Mehrwert für Kunden und Vermittler

Einfach. Besser. Direkt. Diese Leistungsversprechen gelten nicht nur für die Kunden der Hannoverschen. Auch Vermittler profitieren von den schlanken Strukturen – nicht nur bei den Produkten, auch beim Service.



Björn Schmeling,
Leiter Vertriebspartner,
Hannoversche Lebens-
versicherung AG

Das Produktangebot in der Risikoversicherung hat die Hannoversche um eine attraktive Premiumvariante erweitert: Die Risikoversicherung Plus. Vermittler haben damit ein hoch leistungsfähiges Premiumprodukt im Portfolio, das sich hervorragend als Vertriebsinstrument eignet und zusätzliche Beratungsanlässe schafft.

Neue Premium-RLV mit exklusiven Zusatzleistungen

Dank der Dynamik-Option kann der Versicherungsschutz jährlich angepasst werden. Die Nachversicherungsgarantie ist im Vergleich zur klassischen Variante deutlich erweitert und mit einer Höhe von bis zu 30.000 EUR pro Anlass dreimal so hoch. In den ersten 15 Jahren der Laufzeit kann der Schutz zudem um bis zu zehn Jahre verlängert werden – ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Weitere Leistungsmerkmale sind:

- Bei einer schweren Krankheit benötigt man oft eine besondere medizinische Versorgung oder eine spezielle Pflege. Deswegen leistet die Risikoversicherung Plus auf Wunsch des Kunden bereits bei einer Erkrankung mit einer Lebenserwartung von weniger als zwölf Monaten.
- Für jedes Kind unter sieben Jahren wird bei Tod des Versicherten zusätzlich für ein Jahr ein Kindergeld von monatlich 200 EUR gezahlt.
- Der Versicherungsschutz erhöht sich während der Bauphase einer Immobilie automatisch und ohne Mehrbeitrag um zehn Prozent (max. 30.000 EUR). Damit kann beispielsweise eine professionelle Baubegleitung finanziert werden, um die Angehörigen in ihrer schwierigen Situation zu entlasten.

Spitz gerechnet: Tarifoptimierung bei der klassischen Risikoleben

Überarbeitet hat die Hannoversche auch die klassischen Risikotarife. Das heißt, dass die Beiträge bis zu rund fünf Prozent abgesenkt werden. Dies natürlich bei gleicher Leistung.

Vermittler profitieren von effizienten Prozessen eines Direktversicherers

Auch ein Direktversicherer kann bei der Vertriebsunterstützung überzeugen. Die Produkte und die Antrags- und Vertragsabwicklung sind bei Direktversicherern ohnehin schon sehr stark standardisiert und einfach gestaltet. Die Abläufe bei der Policierung und das Schnittstellenangebot für Vermittler sind auf einem sehr hohen Niveau: Die Hannoversche bietet einen individuellen Angebotsservice per Telefon, E-Mail oder Fax. Auf Angebotsfragen erhalten Vermittler spätestens am nächsten Werktag ein Angebot. Wem das zu langsam geht, kann mittels der hauseigenen Offline-Tarifierungssoftware z. B. während des Beratungsgesprächs alle Angebote selbst erstellen.

Es gibt natürlich Hotlines zu allen wichtigen Themen rund um Angebot, Antrag, Abrechnung und Bestand. Speziell für Vermittler bietet die Hannoversche wie bisher Extranetanwendungen und individualisierte Links zur Einbindung in deren Netzauftritt. Und natürlich bekommen die Vertriebspartner weiterhin Kundenschutz. Policiert wird im Regelfall innerhalb von fünf Arbeitstagen. ✓

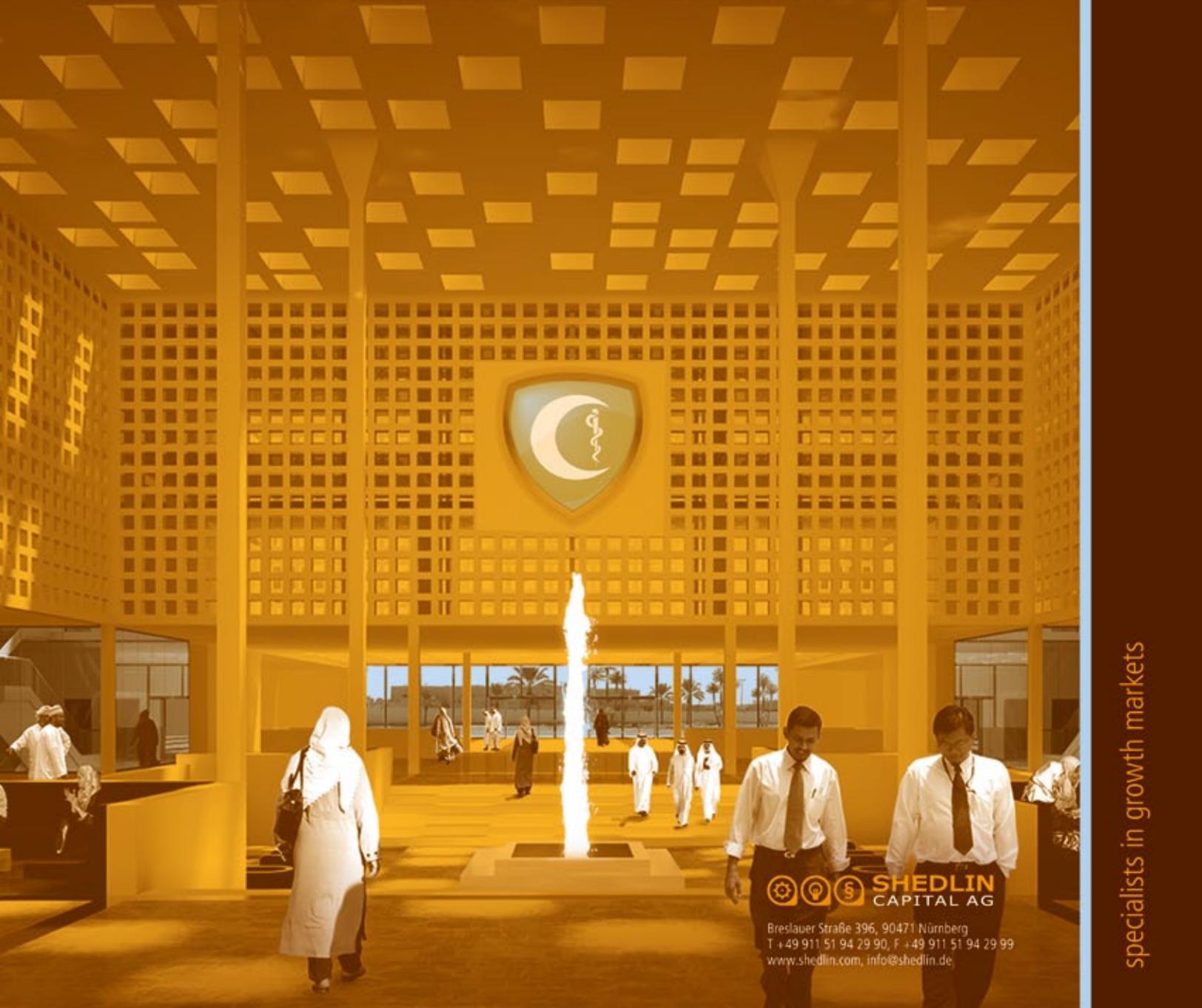


Hannoversche Lebensversicherungs AG
0511 9565-806
vmservice@hannoversche-leben.de

Abu Dhabi – Gesundheitsmarkt der Zukunft!

Profitieren Sie von der weltweit einzigartigen Entwicklung
auf dem Gesundheitsmarkt der Vereinigten Arabischen Emirate.

Investieren Sie noch heute in den SHEDLIN Middle East Health Care 2.



Emotionen, Wertebewusstsein, Back to Basic

buch:tipps

Daniela Rastetter

Zum Lächeln verpflichtet

Emotionsarbeit im Dienstleistungsbereich



In ihrem Buch «Zum Lächeln verpflichtet» erörtert Daniela Rastetter auf hochspannende und zudem wissenschaftlich fundierte Weise ein Thema, welches gerade den Vertrieb in seiner täglichen Arbeit begleitet: Effektive Emotionsarbeit. Von Mitarbeitern wie auch freiberuflichen Beratern wird nämlich neben einer entsprechenden Fachkompetenz auch eine effektive Emotionsarbeit erwartet: Gefühle müssen zum Zweck der Kundenbindung gezielt eingesetzt werden. Am Beispiel des Außendienstes von Versicherungen untersucht die Autorin die immense Bedeutung und die Begleiterscheinungen der Arbeit an den Gefühlen. Eine Vielzahl von schlüssig verarbeiteten Studien verhilft dem Leser eine Reihe von spannenden Aspekten der Emotionsarbeit besser zu verstehen, bietet zudem eine Reihe von Hilfen und rundet ein lesenswertes Buch optimiert ab.

*Taschenbuch: 322 Seiten
Verlag: Campus Verlag
Auflage: 1 (2008)
Sprache: Deutsch
ISBN-10: 3593384833
ISBN-13: 978-3593384832*

Georg Horn, Hubertus von Schrottenberg

Ganzheitliche Finanzplanung

Das neue Wertebewusstsein von Kunden und Beratern



Jeder Berater weiß es: Die ganzheitliche bedarfsorientierte Beratung ist das A und O beim Kundengespräch. Immer wieder spannend ist dabei die unterschiedliche Verhaltensökonomik (engl. Behavioral Economics) des Kunden, also das menschliche Verhalten in wirtschaftlichen Situationen. In diesem Buch verknüpfen zwei Praktiker aus der Versicherungswirtschaft Sachkompetenz und Psychologie/Verantwortungsorientierung zu ausgereiften und erprobten Beratungskonzepten. Diese beinhalten sowohl die Geldanlage (in erster Linie zur Altersvorsorge, aber auch zu anderen Zwecke) als auch die Kreditaufnahme. Sie berücksichtigen dabei dezidiert die Bedürfnisse wichtiger Zielgruppen, wie etwa von Mittelständlern, Erben, Frauen oder den sogenannten Best Agern.

*Broschiert: 244 Seiten
Verlag: Gabler
Auflage: 1 (2011)
Sprache: Deutsch
ISBN-10: 3834926949
ISBN-13: 978-3834926944*

Markus Euler

Back to Basic

Verkaufen heute: Es kann so einfach sein



So wenig wie möglich und so viel wie nötig. Verkaufserfolg maximieren heißt Überflüssiges reduzieren. Im Unterschied zu seinen „Selling-Kollegen“ vermittelt Verkaufstrainer Markus Euler in seinem Buch, dass es im Rahmen eines Verkaufsgesprächs auf die Basics ankommt. Markus Euler beschreibt in seinem neuen Buch, worauf es im Verkauf wirklich ankommt. Nicht weniger und eben auch nicht mehr. Auf sehr konkrete, persönliche und effektive Weise kommen Sie zu der Erkenntnis: Ja, so ist es! Freuen Sie sich darauf, längst überfälligen Ballast über Bord zu werfen und sich auf das zu konzentrieren, was Ihnen in Ihrem Verkaufsalltag wirklich hilft. Von der Akquise bis zum erfolgreichen Abschluss illustriert der Autor, wie Vertrauen, Zufriedenheit und Spaß für Kunden und Verkäufer zum täglichen Begleiter werden.

*Broschiert: 240 Seiten
Verlag: Businessvillage
Auflage: 1 (2010)
Sprache: Deutsch
ISBN-10: 3869800488
ISBN-13: 978-3869800486*

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: N Media* | S. 6: Klaus Altevogt | S. 12: Yantra* | S. 13: Beckie* | S. 14: Skandia Lebensversicherung AG | S. 17: Olly* | S. 18: Jan Schumann*, msi design | S. 19: Vedran 79*, Franck Boston* | S. 20: BaFin | S. 24: Romy 1956*, Jörg Beuge* | S. 25: Eva Kahlmann* | S. 27: Galina Barskaya* | S. 28: Tomo Jesenicnik*, Aleksandar Jovic* | S. 30: Sellingpix* | S. 36: N Media* | S. 42: Jochen Seelhammer* | S. 48: Pressmaster* | S. 53: Karen Gentry*, Cameraman*, Gina Sanders*, Okavango* | S. 57: Nürnberger Versicherungsgruppe | S. 64: Andreas F.* | S. 66: Ray*. (* Fotolia)



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



Termine
10.05. Hildesheim
11.05. Hamburg
17.05. Mannheim
18.05. Fürth
26.05. Berlin
01.06. München
07.06. Stuttgart
09.06. Düsseldorf
14.06. Dresden
22.06. Wiesbaden

Burn-out: Auf dem Weg zum gesellschaftlichen Flächenbrand?

Burn-out ist ein Erschöpfungssyndrom, unter dem viele Berufstätige leiden, und kann sogar zum Verlust der Arbeitskraft führen. Doch Berufstätige fühlen sich generell nicht gefährdet. Sie schätzen den Wert ihrer Arbeitskraft, das Risiko berufsunfähig zu werden, die Ursachen und die Folgen falsch ein. Das zeigt auch eine Studie der Continentale.

Die Continentale BU-Roadshow ist Know-how-Transfer aus der Praxis für die Praxis. Machen Sie sich fit im Thema Berufsunfähigkeits-Vorsorge:

- Lernen Sie die Fakten kennen – von den Experten
- Sensibilisieren Sie Ihre Kunden – ganz lösungsorientiert
- Entwickeln Sie Ihr Erfolgsrezept – der Weg beginnt hier

Melden Sie sich jetzt an!
www.contactm.de/BU-Roadshow