

# [partner:]

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

www.pma.de



**Gesellschafterwechsel bei [pma:] – Neue Kapitäne, gleicher Kurs Richtung Erfolg**

Neue Strukturen, neue Aufgaben und neue Verantwortungen bei der [pma:]

Incentivereise: Vi älskar Sverige!

Interview: Nachhalt ist das, woran man sich hält, wenn alles andere nicht mehr hält



## Continentale BKK + BKK-Start

Ihre Chance am Markt –  
Mit einer vermittlerorientierten Partnerschaft

### Continentale BKK

- Neue Kundenpotenziale erschließen
- Bestände sichern
- Exklusiver Zusatztarif: BKK-Start
- Exklusive Beiträge: 3 % Beitragsvergünstigung für eine breite Palette an privaten Zusatz- und Ergänzungsversicherungen

### BKK-Start

- Keine Gesundheitsfragen - keine Risikoprüfung
- Verständliche und leicht erklärable Tarifstruktur
- Ein Beitrag für die ganze Familie
- Gleicher Preis und Versicherungsschutz, für weitere hinzukommende Kinder (Tarifstufen SK und PK)
- Keine Wartezeiten bei Unfällen und Auslandsreisen



# Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

heute halten Sie die 16. Ausgabe des [partner:] Magazins in den Händen, und als neue Geschäftsführung der [pma:] freut es uns, Sie auch an dieser Stelle zu begrüßen.

Vor etwas mehr als zwei Monaten haben wir den Gesellschafterwechsel bekannt gegeben. Auch wenn dies für den einen oder anderen sehr überraschend kam, so war dies kein ungewöhnlicher Prozess, ist doch die Poollandschaft in den letzten Jahren von Veränderungen geprägt.

Für Sie als Partner der [pma:] hat dieser Wechsel keine Auswirkungen. Die beteiligten Unternehmen [pma:], Dr. Maasjost & Kollegen AG sowie Value Experts Vermögensverwaltungs AG werden Synergien u. a. aus den Bereichen Support, IT und Marketing nutzen. Eine erste Maßnahme ist das neue Kompetenzteam Kapitalanlagen. Mehr erfahren Sie im Interview ab Seite 8. Oder nutzen Sie auch weiterhin die Gelegenheit zum persönlichen Gespräch mit uns.

Hier möchten wir uns noch einmal für die freundliche Aufnahme und die guten Gespräche, Tipps und Hinweise bedanken. Auf den verschiedenen Vertriebstagen hatten wir die Gelegenheit, mit vielen, uns aus alten Zeiten bekannten, aber auch mit neuen [pma:] Partnern ins Gespräch zu kommen.

Wussten Sie eigentlich, dass drei Viertel der Deutschen unzureichend für eine mögliche Berufsunfähigkeit vorsorgen. Aktuelle Studien zu Folge glaubt ungefähr die Hälfte, auf andere Weise vorgesorgt zu haben. Und nur 13 Prozent halten sich überhaupt für gefährdet. Dabei ist jeder fünfte Arbeitnehmer davon betroffen. Für die Mehrheit der Befragten spricht aber gegen eine BU der Preis: 54 Prozent meinen, der Schutz ist zu teuer. Wir sehen hier einen hohen Beratungsbedarf. Versicherer auch. Informationen liefern Ihnen auch die Artikel der Nürnberger, der BBV und der Stuttgarter in diesem Heft. Und ab Seite 14 erklärt Ihnen Helmut Seßler wie Sie garantiert *keinen* Abschluss erzielen. Mit einem großen Augenzwinkern zu lesen, denn letztendlich sind es Tipps, wie Sie das Ja des Kunden bekommen.

Staatsschulden, die aus dem Ruder laufen. Die Eurozone in der Krise... Das macht für Sie die Beratung beim Kunden nicht einfacher. Viele Anleger suchen eine solide Kapitalanlage. Den Bedarf hat [pma:] erkannt und das neue Team Immobilien hilft Ihnen bei der Suche nach Objekten an ausgewählten Standorten, die sich als Sachwerte gut



empfehlen lassen. Lesen Sie ab Seite 44, wie Ihre Kunden mit nachhaltig vermieteten Immobilien und Neubauprojekten zuverlässig Einnahmen erwirtschaften könnten. Eine Geldanlage mit Genuss bietet die Edmond de Rothschild Investment Advisors. Die Fondpolicen werden jetzt erstmalig in Deutschland angeboten, exklusiv bei HDI-Gerling. Wer von Ihnen nicht am Forum Art de Vivre im Mai teilgenommen hat, erfährt ab Seite 36, wie sich edle Tropfen und eine nachhaltige Geldanlage verbinden lassen können. Oder Sie schauen Ihrem Geld beim Wachsen zu. Wie das geht, erfahren Sie in dem Artikel über den Kiri-Fonds ab Seite 16.

Wir wünschen Ihnen nun viel Spaß beim Lesen des [partner:] Magazins und weiterhin erfolgreiche Geschäfte!

Dr. Bernward Maasjost

Markus Trogemann

P.S. Die meisten von Ihnen werden den wohlverdienten Sommerurlaub bereits hinter sich haben und sind vom Arbeitsalltag wieder eingeholt worden. Vielleicht gönnen Sie sich zwischendurch Auszeiten. Dann haben wir hier noch einen letzten Tipp: Berlin. Unsere Hauptstadt ist immer eine Reise wert. Und ganz besonders in der Zeit vom 01.09. bis 31.12.2011 (siehe dazu Seite 50 und 51).

# Inhalt

Titelthema

- 8 **Gesellschafterwechsel bei [pma:] – Neue Kapitäne, gleicher Kurs Richtung Erfolg**  
Interview mit Dr. Bernward Maasjost



[pma:intern]

- 18 **Incentivereise: Vi älskar Sverige!**  
Matthias Köster, Teamleiter Partnerbetreuung, [pma:]



- 28 **[my.pma 2.0] mit integrierter Dokumentenvorschau und -ansicht**  
Michael Menz, Teamleiter Technik und Projekte, [pma:]
- 54 **Ist unser Vermögen in absehbarer Zukunft noch sicher?**  
Norbert Schmitz, Geschäftsführer der p.e.p. Gesellschaft für Finanzdienstleistungen und Unternehmensführung mbH, Kooperationspartner der [pma:]
- 58 **Neue Strukturen, neue Aufgaben und neue Verantwortungen bei der [pma:]**  
Robert Linnemann, Marketing, [pma:]

Lebensversicherungen

- 21 **Rundumschutz ab dem ersten Schultag**  
Thomas Potthoff, Subdirektor, Nürnberger Versicherungsgruppe



- 22 **An privater Zukunftsvorsorge sollte niemand wegen Arbeitslosigkeit oder Arbeitsunfähigkeit sparen müssen**  
Thomas Winkels, Leiter der Malerdirektion West, Bayerische Beamten Versicherungen

- 26 **Hohe Renten, clevere Garantien, Chance auf mehr**  
Markus Wulftange, Bezirksdirektor, Canada Life

- 30 **Vermittlerservice der Hannoverschen: Antrag leicht gemacht**  
Björn Schmeling, Leiter Vertriebspartner, Hannoversche Lebensversicherung AG

- 39 **Berufsunfähigkeitsabsicherung. Neu: Zwei Klassen voraus**  
Vanessa Reetz, Produktmanagerin für Berufsunfähigkeits- und Pflegeversicherungen, Volkswohl Bund

- 46 **Ohne Transparenz geht es nicht**  
Bertram Valentin, Geschäftsführer, Standard Life Versicherung Deutschland

- 52 **Neue BU-Zielgruppenorientierung der Stuttgarter**  
Hans-Georg Reubold, Bezirksdirektor, Stuttgarter Lebensversicherung a.G.



- 56 **Rendite, Sicherheit und Flexibilität. Neue Generation der Altersvorsorge bei der Gothaer**  
Thomas Ramscheid, Key Account Manager, Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Krankenversicherungen

- 10 **75 Jahre Kompetenz und Erfahrung**  
Dr. Walter Botermann, Vorsitzender des Vorstands,  
Hallesche Krankenversicherung
- 32 **Barmenia-Ärztetarif auch für Erstsemester**  
Dr. h.c. Josef Beutelmann, Vorstandsvorsitzender,  
Barmenia Versicherungen



- 40 **Stop! Sichtwechsel: Seit gestern Pflegefall**  
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]

Sachversicherungen

- 6 **Besser Cash als Crash ...**  
Andreas Neugum, Vertriebsleiter Schadenversicherungen,  
Nürnberger Allgemeine Versicherungs-AG
- 13 **Kfz-Rundum Informationen. Onlineschulung**  
Martin Peeck, Direktionsbevollmächtigter,  
Kravag-Allgemeine Versicherungs-AG
- 43 **Sicherheit mal zwei: Die Volkswahl Bund-  
Unfall-Rente Plus**  
Christina Bay, Gruppenleiterin für Sachversicherungen im  
Marketing, Volkswahl Bund Sachversicherung AG

Kapitalanlagen

- 24 **Holz schlägt Gold**  
We Grow GmbH
- 36 **Eine Geldanlage mit Genuss**  
Jürgen Schallenberg, Maklerbetreuer Vertriebsdirektion  
Münster, HDI-Gerling Leben Vertriebservice AG
- 44 **Nachhalt ist das, woran man sich hält, wenn  
alles andere nicht mehr hält**  
Interview mit Dr. Bernward Maasjost, Geschäftsführer  
der [pma:], und Tim Glücker, Denk.Mal Drei Immobilien-  
konzepte

[pma:bizz]

- 14 **Anleitung zum ver-  
käuferischen Misserfolg.  
Todsichere Wege, um den  
Abschluss zu vermasseln**  
Helmut Seßler, Intem Gruppe
- 47 **Neukundengewinnung im Internet**  
Peter Lahrmann, Partner von Tomas Consulting



[pma:panorama]

- 34 **Berliner Kulturgut Currywurst**  
[partner:] Redaktion
- 35 **Berliner Luft**  
[partner:] Redaktion
- 48 **Auf zwei Rädern sicher unterwegs**  
HDI-Gerling
- 50 **Das Ellington Hotel und die Ideal Versicherung**  
Rainer M. Jacobus, Vorstandsvorsitzender, Ideal  
Versicherungsgruppe



- 60 **Alles auf einmal – geht nicht**  
TK aktuell



- 62 **Buchtipps**  
[partner:] Redaktion



# Besser Cash als Crash ...



Andreas Neugum,  
Vertriebsleiter Schadenversicherungen,  
Nürnberger Allgemeine Versicherungs-AG

Rechtsschutzversicherungen gehören mittlerweile (fast) selbstverständlich in die Versicherungspakete unserer

Gewerbekunden. Was aber sind, oberhalb der Aktualität der Leistungen und Versicherungssummen, die Argumente, die uns die Türen – und Ohren – öffnen und die Kunden schnell dazu bringen, Termine zu vereinbaren? Sie ahnen schon: Es geht ums Geld.

Die Unternehmensinsolvenzen stiegen im ersten Halbjahr 2010 noch einmal um 2,1 Prozent, die Verbraucherinsolvenzen sogar um 14,1 Prozent. Trotz konjunkturellem Aufschwung ist die Zahlungsmoral mäßig. Steigende Außenstände bei bereits bezahlten Vorleistungen für z.B. das verbrauchte Material und die Arbeitskosten gefährden die Zahlungsfähigkeit der Unternehmen. Schlimmer noch: Neben der täglichen Arbeit bleibt kaum Zeit für ein professionelles Forderungsmanagement. Beide Aspekte drücken schwer auf der Unternehmerseele, gerade bei kleineren Betrieben.

Unser erfolgreiches Argument: Die Serviceleistung Jurcash, die bei der NRV beitragsfrei in jedem Gewerbe-Rechtsschutzvertrag enthalten ist. Jurcash steht für die Vermittlung einer professionellen Inkassodienstleistung. Gewerbetreibende und Selbstständige können über ein Inkassounternehmen nicht bezahlte Rechnungen eintreiben. Lediglich eine einzige Forderung, die über das Inkassoverfahren erfolgreich beigetrieben wird, deckt in den meisten Fällen den jährlichen Rechtsschutzbeitrag ab – vom ersparten Kosten- und Zeitaufwand sowie vom Ärger ganz zu schweigen. Jurcash jedoch kostet keinen Mitgliedsbeitrag, man muss dafür keine Einmal- oder Jahresgebühr zahlen, und es fällt keine Erfolgsprovision an.

Nach der Policierung stellt sich der Inkassopartner bei Ihren Mandanten vor. Beide kommunizieren direkt

miteinander. Mindest- oder Höchstgrenzen beim offenen Rechnungsbetrag gibt es nicht. Darüber hinaus bietet Jurcash nicht nur ein Inkassoportal mit persönlichem Login, über das die Forderungen online gemeldet und der aktuelle Stand des jeweiligen Verfahrens mit entsprechendem Kontostand abfragt werden können, sondern auch den Zugriff auf Wirtschaftsinformationen und Auskünfte führender deutscher Auskunftsteien – schnell, einfach und kostengünstig. So kann die Bonität der Auftraggeber nach Bedarf geprüft werden. Über ein speziell für den Kunden angelegtes Archiv kann er seine bislang eingeholten Auskünfte verwalten. Einfacher geht's nicht!

Ihre Gewerbekunden profitieren von umgehenden, zielgerichteten und effektiven Maßnahmen des Inkassopartners: So werden z.B. Schuldner schriftlich und mündlich kontaktiert, Nichtzahlungsgründe geklärt und offene Forderungen an die Schufa gemeldet. Und das wirkt. Ihre Mandanten haben somit einen kompetenten, seriös arbeitenden Mittler zwischen sich und dem Schuldner mit dem Ziel, schnell und effizient eine außergerichtliche Einigung herbeizuführen.

Bisher waren nur noch sehr wenige Rechtsstreitigkeiten aus Verträgen zwischen Unternehmern und deren Geschäftspartnern versicherbar. Häufig verzichteten die Kunden wegen des fehlenden Firmen-Vertrags-Rechtsschutzes auf den Abschluss. Jurcash schließt diese Lücke und deckt den wohl sensibelsten Bereich und eine der größten Sorgen Ihrer Mandanten ab.

Und damit nicht genug: Seit dem 1. Juli 2011 ist die Anwalts-Hotline der NRV, Jurcall, deutschlandweit kostenfrei erreichbar. Ihre Kunden können doppelt sparen – Anwaltsgebühren und Gerichtskosten. Denn immerhin bis zu 50 Prozent aller Kundenprobleme können sofort am Telefon gelöst werden.

Ob Sie dies nun als Einstieg bei der Neuakquise oder zum weiteren Ausbau Ihrer Kundenbindung verwenden – wir wünschen Ihnen viel Erfolg! ✓

# Rettet Einkommen: die neue Stuttgarter BU



## Top-BU-Schutz für den Mittelstand

- Umfassend verbesserter BU-Schutz
- Top-Beiträge für selbstständige Handwerker, leitende Angestellte, IT-Mitarbeiter und landwirtschaftliche Berufe
- Haftungsfreistellung für Vermittler
- Ausgezeichnete Unternehmensqualität

Der BU-Markt bietet ein riesiges Potenzial – nutzen Sie es mit der Stuttgarter!

[www.stuttgarter.de/bu](http://www.stuttgarter.de/bu)



**die Stuttgarter**

Alles Gute für die Zukunft

Die Dr. Maasjost & Collegen AG hat Mitte Juni die pma Finanz- und Versicherungsmakler GmbH übernommen und damit die amerikanische Prudential Financial Inc. als alleinige Gesellschafterin abgelöst.

# Gesellschafterwechsel bei [pma:] – Neue Kapitäne, gleicher Kurs Richtung Erfolg

Im Juli und August nahm die neue Geschäftsführung an den bundesweiten Regionalen Partner-Betreuer-Tagen teil und informierte die Teilnehmer persönlich über den Gesellschafterwechsel. [partner:] fasst die wichtigsten Punkte im Interview mit Dr. Bernward Maasjost, Vorstand der Dr. Maasjost & Collegen AG und Geschäftsführer der pma Finanz- und Versicherungsmakler GmbH, zusammen.

[partner:] Herr Dr. Maasjost, da ist Ihnen ja mit dem Kauf der [pma:] eine große Überraschung innerhalb der Finanzbranche gelungen vor einigen Wochen.

**Dr. Bernward Maasjost:** Ja, ich habe auch das Gefühl, dass das die Branche hat aufhorchen lassen. Einige waren überrascht, dass ich selbst wieder Geschäftsführer des Unternehmens werde, welches ich vor vier Jahren verlassen habe. Aber die meisten Reaktionen waren sehr positiv.

[partner:] Wie kam es zu dem Deal?

**Dr. Bernward Maasjost:** Prudential hatte die Entscheidung getroffen, sich anderen Märkten zuzuwenden und wollte sich in Deutschland zurückziehen. Auf Grund unserer über die Jahre hinweg andauernden guten Geschäftsbeziehungen hat Prudential mich hierüber informiert und ein entsprechendes Angebot unterbreitet. Dem Kauf stand nichts entgegen: die Zahlen und Fakten haben gepasst und wir haben hierzu dann sehr schnell eine Vereinbarung treffen können.

[partner:] Als die pma 2002 an Prudential verkauft wurde, waren Sie daran maßgeblich beteiligt. Warum gehen Sie den Schritt zurück?

**Dr. Bernward Maasjost:** Schritt zurück? [pma:] zählt in Deutschland zu den erfolgreichsten Maklerpools. Ich sehe es nicht als Schritt zurück. Ganz im Gegenteil: Um heute erfolgreich zu bleiben und sich auch weiterzuentwickeln, ist es zweckmäßig, sich zu effektiv arbeitenden Netzwerken zusammenzuschließen. Mit dem Kauf der [pma:] haben wir

einen wichtigen Schritt in eine gute Zukunft getätigt. Zusammen mit der Value Experts Vermögensverwaltungs AG werden wir die vorhandenen Synergieeffekte sinnvoll nutzen, um unsere Position im Markt weiter auszubauen. Zum Beispiel Thema Geldanlage: Im Verbund verfügen wir über die gesamte Bandbreite notwendiger Lizenzen, angefangen von § 34c Gewerbeordnung bis § 32 Kreditwesengesetz.

[partner:] Gibt es Auswirkungen auf die Finanzstärke der [pma:] durch den Verkauf?

**Dr. Bernward Maasjost:** [pma:] ist nach wie vor hervorragend finanziert. Dies wurde uns jüngst auch durch die Assekurata Solutions GmbH bestätigt, die das exzellente Rating bescheinigt hat. Und das die [pma:] neben einer sehr guten Finanzkraft zusätzlich über beste Unterstützung für unsere Partner und hervorragende Technologie verfügt, ist ja nun auch kein Geheimnis. Und wir sind die größte inhabergeführte Organisation. Deshalb sind die Reaktionen durchaus positiv und unser gemeinsames Modell aus [pma:], Valexx und Dr. Maasjost & Collegen AG kommt hervorragend an.

[partner:] Was sind die nächsten Schritte?

**Dr. Bernward Maasjost:** Uns ist bewusst, dass die Branche uns natürlich sehr genau beobachtet und wissen will, was passiert. Faktisch ändert sich aber nicht viel. Okay, die Geschäftsführung auf den Briefbögen wird eine andere sein. Darüber hinaus werden wir nur Nuancen ändern, denn das Geschäftsmodell der [pma:] ist sehr wettbewerbsfähig. Die Grundlagen des Geschäftsmodells haben sich seit Jahren



Markus Trogemann (links)  
und Dr. Bernward Maasjost

## Dr. Bernward Maasjost

1986 – 1994

Colonia Versicherung AG

Trainee Industrierversicherung,  
seit 1991 Bereichsleiter Unfallversicherung

1994 – 1999

MLP Assekuranzmakler GmbH, Heidelberg

Gesellschafter Geschäftsführer

1999 – 2001

[pma:] industry GmbH, Münster

Gesellschafter Geschäftsführer

2000 – 2001

[pma:] Finanz- und Versicherungs-  
makler AG, Münster

Vorstandsvorsitzender

2001 – 2007

[pma:] Finanz- und Versicherungs-  
makler GmbH, Münster

Nach Rechtsformwandel von AG zur  
GmbH Vorsitzender der Geschäftsführung

seit 2007

Dr. Maasjost & Collegen AG, Münster

Vorstand

seit Juni 2011

[pma:] Finanz- und Versicherungs-  
makler GmbH, Münster

Vorsitzender der Geschäftsführung

bewährt und werden deshalb beibehalten. Im Kapitalanlagegeschäft werden wir das bei uns vorhandene Know-how aus der Vermögensverwaltung und dem Haftungsdach nutzen, um allen Partner auch in Zukunft alle Möglichkeiten im Bereich Geldanlage zur Verfügung zu stellen. Insofern fühlen wir uns gut gerüstet für die Diskussion um einen möglichen §34f oder die Regulierung der Anlageberatung auf Basis KWG. Hier sind bereits erste Veränderungen eingeführt worden.

[partner:] Welche sind das konkret?

**Dr. Bernward Maasjost:** Wir sind zu der Entscheidung gekommen, dass es sinnvoll ist, aus drei Teams – bestehend aus Valexx AG, [pma:] und Dr. Maasjost & Collegen AG – ein Kompetenzteam Kapitalanlagen zu bilden. Damit dieses Team gemeinsam den höchsten Supportstandard bieten kann, werden alle Mitarbeiter im Team Kapitalanlagen fortgebildet und geschult. Zusätzlich wurden extra Büroflächen am Firmensitz der Dr. Maasjost & Collegen AG angemietet, so dass die Kolleginnen und Kollegen einen gemeinsamen Standort ab Anfang September beziehen werden.

[partner:] Ein paar Sätze über Ihren Geschäftsführerkollegen Markus Trogemann?

**Dr. Bernward Maasjost:** Mit Markus Trogemann habe ich einen Geschäftsführer- bzw. Vorstandskollegen an meiner Seite, dem beide Unternehmen sehr vertraut sind. Als ehemaliger Mitarbeiter und späterer Berater der [pma:] kennt Herr Trogemann das Unternehmen von vielen Seiten. Und die Dr. Maasjost & Collegen AG begleitet er seit der Gründung vor fast vier Jahren.

[partner:] Sie sprachen im Zuge der Übernahme von einer Konzentration im Vertrieb von Finanzdienstleistungen. Wie stark wird sich der Markt verändern, betrachtet man die Poollandschaft, Verbünde oder die Haftungsdächer?

**Dr. Bernward Maasjost:** Wie Sie aus dieser Transaktion sehen, ist die Konzentration in vollem Gange und ich erwarte weitere Schritte in die gleiche Richtung. Diese werden den Markt nachhaltig verändern.

[partner:] Vielen Dank für das Gespräch. ✓

# 75 Jahre Kompetenz und Erfahrung



Dr. Walter Botermann,  
Vorsitzender des Vorstands,  
Hallesche Krankenversicherung

Bei der Hallesche Krankenversicherung finden Vermittler für ihre Kunden ein wettbewerbsstarkes Angebot.

Sie bietet eine risikoadäquate Kalkulation, Generationengerechtigkeit dank Alterungsrückstellungen, Wahlfreiheiten und eine lebenslang unkündbare Leistungszusage auf hohem Niveau, die sich stets an den medizinischen Fortschritt anpasst.

Mit der auf Nachhaltigkeit und Langfristigkeit ausgerichteten Geschäftspolitik steht die Hallesche seit 75 Jahren für Qualität und Sicherheit und gilt als kompetenter und verlässlicher Partner – gestern, heute und in Zukunft.

## Starkes Vollversicherungsangebot

In der Vollversicherung verzeichnet die Hallesche bereits im 17. Jahr in Folge Bestandszuwächse. Ein Highlight im Produktportfolio ist die Tarifreihe NK. Auch 20 Jahre nach ihrer Einführung zählt sie in den führenden Vergleichsprogrammen zu den besten Vollversicherungen im Markt. Kunden, die speziell im ambulanten Bereich umfassende Leistungen erwarten, finden mit den KS-Tarifen eine attraktive Alternative. Nahtlos in das Produktportfolio eingereicht hat sich der 2003 eingeführte und ebenfalls in Tests und Versicherungsvergleichen von Beginn an glänzend platzierte Tarif Primo.

Als moderner Gesundheitsdienstleister rundet die Hallesche den Versicherungsschutz mit zahlreichen Zusatzleistungen ab. Neben einem umfassenden Gesundheitsmanagement bietet das Unternehmen seinen vollversicherten Kunden jetzt auch Vorsorge-Gutscheine zur Förderung der Prävention an: Mit dem Einlösen der Gutscheine erfolgt die Kostenübernahme bestimmter Vorsorgeuntersuchungen ohne Anrechnung auf einen vereinbarten jährlichen Selbstbehalt. Zudem können ansonsten leistungsfreie Versicherte auch bei Inanspruchnahme dieser

Vorsorgeleistungen ihre mögliche Beitragsrückerstattung in vollem Umfang erhalten.

## Erfinder der Pflegeversicherung

Exzellente Vertriebschancen bietet auch die Pflege-Zusatzversicherung. Bereits 2,34 Mio. Pflegebedürftige wurden Ende 2009 erfasst, der Bedarf für die Absicherung des Pflege-Risikos steigt. Die PKV verzeichnete hier zuletzt ein Wachstum von 13 Prozent. Doch mit erst 1,7 Mio. Pflege-Zusatzversicherungen ist das Marktpotenzial noch kaum erschlossen.



An der Entwicklung der privaten Pflegeversicherung in Deutschland waren die Experten der Hallesche maßgeblich beteiligt. 1985 – also 10 Jahre vor Einführung der gesetzlichen Absicherung – war das Unternehmen der erste bundesweite Anbieter einer Pflegeversicherung und kann heute auf über 25 Jahre Erfahrung in der Absicherung des Pflegerisikos zurückblicken. Mit dem Pflege-Schutzbrief OLGA, der flexiblen Pflegetagegeldversicherung mit umfassenden Assistance-Leistungen und der Dynamisierungsmöglichkeit selbst im Leistungsfall, setzte die Hallesche 2007 erneut Maßstäbe. Ab sofort schließt die neue Tarifstufe OLGA-extra auch Leistungen für die so genannte Pflegestufe 0 (Demenzkrankung) ein.

## 75 Jahre Hallesche Krankenversicherung

Die Hallesche feiert in diesem Jahr ihr 75-jähriges Bestehen. Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit ist die Gesellschaft von Beginn an in Strategie, Steuerung und Zielsetzung auf die Interessen der Mitglieder – und damit der Versicherten – ausgerichtet. Die Mitglieder können sich lebenslang auf einen hochwertigen medizinischen Versicherungsschutz verlassen. Heute zählt die Hallesche zu den wachstumsstarken Unternehmen in der privaten Krankenversicherung. Rund 580.000 Versicherte vertrauen dem Krankenversicherer mit Sitz in Stuttgart, der bereits zum 13. Mal in Folge von der unabhängigen Ratingagentur Assekurata mit „sehr gut“ bewertet wurde. ✓

Ein Unternehmen der  
R+V Versicherungsgruppe

**Rundum sicher.  
Rundum betreut.**  
Die KRAVAG-KfzPolicen.

KfzPolice-Plus  
Fahrschutz-Versicherung  
Schutzbriefe

**KRAVAG**

**KRAVAG-ALLGEMEINE  
Versicherung AG**  
Heidenkampsweg 102  
20097 Hamburg  
[www.makler.kravag.de](http://www.makler.kravag.de)



mit  
Beitrags-  
garantie  
zum  
01.01.2012





**HALLESCHÉ**

Private Krankenversicherung



Morgen so gut wie heute.



**So schön ist es, gut versorgt zu sein.  
OLGA hilft – jetzt auch bei Demenz!**

OLGA bietet ihren Kunden finanzielle Sicherheit und maximale Unterstützung im Pflegefall:  
Bis zu 3.600 € Absicherung pro Monat und eine 24-Stunden-Garantie, die innerhalb von einem Tag  
Pflegekräfte, Haushaltshilfen oder Fahrdienste organisiert. Schön, nicht wahr? Mehr Infos unter  
0711/6603-3000 oder [www.hallesche.de/vermittler](http://www.hallesche.de/vermittler)

# Kfz-Rundum Informationen

## Onlineschulung

Kennen Sie unsere:

- **Sondereinstiegsmöglichkeiten**  
z.B. SF2 für Kundenkinder?
- **Fahrerschutz-Versicherung**,  
die den Fahrer im Falle eines  
Unfalles so stellt wie einen  
Beifahrer?
- **Deckungsbesonderheiten**  
z.B. die Kaufwertentschädigung?
- **Den perfekten Werkstattservice?**

Ich biete Ihnen eine 30-minütige  
aktive Onlineschulung zu all  
diesen Themen an.

Melden Sie sich per E-Mail bei  
Martin.Peeck@Kravag.de  
unter Angabe Ihres Wunsch-  
termines an.

## Kravag-Allgemeine Versicherungs-AG

### Termine Onlineschulung

Fr. 16.09.2011, 10.00 Uhr  
Mo. 26.09.2011, 10.00 Uhr  
Di. 04.10.2011, 10.00 Uhr



 **Martin Peeck**  
Direktionsbevollmächtigter  
 **Kravag-Allgemeine Versicherungs-AG**  
Heidenkampsweg 102  
20097 Hamburg  
 040 / 23 606-5116  
 040 / 23 606-17 5116  
 0151 / 26 412 488  
 [Martin.Peeck@Kravag.de](mailto:Martin.Peeck@Kravag.de)  
 <http://www.makler.kravag.de>

# Todsichere Wege, um den Abschluss zu vermässeln

Von Helmut Seßler, Intem Gruppe

**D**er Volksmund drückt es so aus: „Nichts ist schwerer zu ertragen als eine Reihe von guten Tagen.“ Und für manche Verkäufer scheint es nichts Schlimmeres zu geben als eine Reihe von guten Abschlüssen. Und darum tun sie alles, um den Abschluss zu vermässeln.

**Der Platin-Weg: Bereiten Sie sich schlecht vor und reden Sie konsequent am Kunden vorbei**

Die Hirnforschung belegt, dass menschliche Entscheidungen so gut wie immer emotional getroffen werden. Wichtig ist dabei das jeweilige Emotionssystem, das von einer Person bevorzugt wird. Die todsicherste „Vermässeltechnik“ besteht darum darin, zum Beispiel den fürsorglichen Kunden aggressiv anzugehen und den dominanten Kunden im Verkaufsgespräch nicht zu Wort kommen zu lassen.

Weitere bewährte Methoden, Kunden in die Flucht zu schlagen, bestehen darin, dem Kunden, dem es um Spaß, Abwechslung und Freude geht, durch eine möglichst langweilige Präsentation vom Abschluss abzuhalten. Und Kunden, die alles beim Alten belassen möchten, halten Sie von der Kaufentscheidung ab, indem sie ihre Aussagen auf keinen Fall mit Zahlen, Daten und Fakten belegen.

Gemeinsamer Nenner dieser „Anleitungen zum Unglücklichsein“: die mangelhafte Vorbereitung, in der Sie es vermeiden, durch Recherche im Internet, durch Gespräche mit Personen, die den Kunden bereits kennen, und durch die Analyse des möglichen Persönlichkeitsprofils sein bevorzugtes Emotionssystem zumindest einzuschätzen.

Überdies gibt es Möglichkeiten, im Gespräch selbst den jeweiligen Kundentypus zu identifizieren: etwa durch das äußere Erscheinungsbild des Kunden, durch seine Sprache und Körpersprache. Natürlich müssen die beobachteten Signale vorsichtig eingeordnet werden. Aber es geht ja zunächst einmal um eine erste, noch recht grobe Einschätzung. Ein Kunde, der Sie permanent unterbricht und die Gesprächsführung übernehmen möchte, ist wohl kaum ein Balance-Unterstützer-Typ, dem gute Beziehungen zu anderen Menschen wichtig sind.

*Praktische Konsequenz für Sie:* Kommen Sie durch eine exzellente Vorbereitung den Werten und Motiven auf die

Spur, die für den Kunden bedeutsam sind. Stimmen Sie das Verkaufsgespräch darauf ab. Trainieren Sie es, den Kundentypus einzuschätzen und zu erkennen, welches Emotionssystem ein Kunde bevorzugt. Je öfter Sie es versuchen, desto mehr Erfahrungen sammeln Sie und umso mehr Übung haben Sie darin.

**Der Gold-Weg: Vermeiden Sie jede Begeisterung und glauben Sie nicht an Ihren Erfolg**

Kennen Sie das Phänomen der Spiegelneuronen? Lassen Sie uns konkret bleiben – für die heiße Abschlussphase bedeutet dies: Verdeutlichen Sie Ihrem Kunden, dass Ihnen das Gespräch auf die Nerven geht, es sie langweilt, Sie sich nichts sehnlicher wünschen, als es hinter sich zu bringen. Dann wird der Kunde sich ebenso oder ähnlich verhalten und Ihr Verhalten spiegeln.

Der wissenschaftliche Hintergrund: Neurophysiologen wie Giacomo Rizzolatti von der Universität Parma haben herausgefunden: Es sind die Spiegelneuronen, die uns veranlassen, die Handlungen anderer zu imitieren. Darüber hinaus können wir so die Emotionen anderer empfinden. Auf den Verkaufs-Punkt gebracht: Gähnende Gesprächspartner veranlassen uns zum Gähnen. Lächelnde Verkäufer veranlassen Kunden zum Lächeln. Verkäufer, die „gut drauf“ sind, wecken im Kunden positive Assoziationen und Emotionen. Begeisterte und engagierte Verkäufer haben größere Chancen, zum Abschluss zu kommen, indem es ihnen gelingen kann, den Kunden mit ihrer Begeisterung anzustecken.

*Praktische Konsequenz für Sie:* Arbeiten Sie an Ihrem Zustandsmanagement, versetzen Sie sich vor dem Verkaufsgespräch in einen verkaufsfördernden Zustand.

**Der Silber-Weg: Sprechen Sie über sich selbst, Ihr Produkt und Ihr Angebot – und nicht über den Kundennutzen**

Sicherlich, es ist der bequeme und einfache Weg: Sie kennen Ihr Produkt – oder Ihre Dienstleistung – aus dem Effeff. Was liegt näher, als sich im Kundengespräch auf diesem sicheren Terrain zu bewegen und die Produktvorteile in den Mittelpunkt zu stellen. Die Gefahr ist dann nur: Sie verlieren den Kundennutzen aus den Augen. Das ist

in der Abschlussphase eine wunderbare Möglichkeit, ein kräftiges Kunden-Nein zu kassieren.

Schwieriger ist es, sich auf den Kunden einzulassen und ihn so zu behandeln, wie er behandelt werden möchte. Denn das setzt voraus, sich voll und ganz auf ihn einzulassen und die Produktvorteile in konkreten Kundennutzen zu transformieren. Hinzu kommt: Wer nicht die Produktvorteile, sondern den Kundennutzen in den Fokus rücken will, der muss auch sich selbst einzuschätzen lernen. Denn wenn Verkäufer und Kunde nicht zusammenfinden, weil ihre bevorzugten Emotionssysteme einfach nicht zusammenpassen, ist das Scheitern vorprogrammiert.

Nutzen Sie Ihren Vorteil: Sie kennen jetzt die gehirnphysiologischen Zusammenhänge und können sich entsprechend vorbereiten: Wenn Sie wissen, dass Sie in sicherheitsorientierten und traditionellen Kategorien denken, können Sie die Probleme mit dem „Sportwagen-Kunden“ vorausahnen – und über Ihren Schatten springen. Entwickeln Sie im Gespräch innovative Ideen, präsentieren Sie kreativ-ausgefallene Konzepte – auch wenn dieses Vorgehen Ihrem Naturell nicht entspricht.

*Praktische Konsequenz für Sie:* Kommen Sie auch Ihrem bevorzugten Emotionssystem auf die Schliche.

#### Der Bronze-Weg: Vermasseln Sie in der Abschlussphase den letzten Eindruck

Das Gehirn hat die Gewohnheit, sich an die zuerst und zuletzt erlebten Ereignisse in einer Reihe von Ereignissen besonders gut zu erinnern. Mit anderen Worten: Was Ihr Kunde zuerst und zuletzt erlebt hat, bleibt am stärksten haften. Jetzt haben Sie also die letzte Chance, den Abschluss nachhaltig zu vermasseln – oder direkt zu einem Auftrag zu gelangen.

Wie können Sie zum Ende des Kundengesprächs einen positiven Eindruck hinterlassen? Dazu ein persönliches Beispiel: Als unser Trainingsinstitut einmal eine Telefon-

#### Top 10: Wie Sie sicherlich KEINEN Abschluss erzielen

**Achtung: Wenn Sie diese Top 10 missachten, kann es sein, dass Sie das Ja des Kunden erhalten. Denn dann haben Sie alles richtig gemacht.**

1. **Bereiten Sie sich schlecht vor.**
2. **Erfahren Sie nicht die Werte und Motive des Kunden.**
3. **Präsentieren Sie langweilig und langwierig.**
4. **Versuchen Sie Ihren Kunden zu überreden.**
5. **Achten Sie nicht auf nonverbale Signale.**
6. **Sprechen Sie über Ihr Produkt oder Ihr Angebot – und nicht über den Kundennutzen.**
7. **Zeigen Sie keine Begeisterung.**
8. **Glauben Sie nicht an Ihren Erfolg.**
9. **Wirken Sie unsicher oder überheblich, beides funktioniert.**
10. **Fragen Sie nicht nach dem Auftrag.**

marketingaktion plante, kam es zu einem Akquisitionsgespräch in den Räumlichkeiten eines entsprechenden Unternehmens. Zum Gesprächsschluss überreichte uns die Chefin eine Flasche Champagner mit den Worten: „Wenn wir dann den ersten Kundentermin vereinbart haben, trinken Sie ein Gläschen auf unseren gemeinsamen Erfolg und auf weitere gute Zusammenarbeit.“ Und am Ausgang überreichte uns die Sekretärin eine Verpflegungstüte für den Nachhauseweg. Dieses Vorgehen hat unserer Entscheidung, mit dieser Firma zusammenzuarbeiten, gewiss nicht geschadet.

*Praktische Konsequenz für Sie:* Begeben Sie sich in der letzten Gesprächsphase noch einmal auf die persönliche Ebene: Freuen Sie sich mit Ihrem Kunden über das Erreichte. Fragen Sie ihn, wie er das Gespräch empfunden hat. Stärken Sie die emotionale Beziehung zu ihm. ✓



#### Der Autor

Helmut Seßler gründete 1989 die Intem Trainergruppe Seßler und Partner GmbH mit Sitz in Mannheim und ist seit 20 Jahren erfolgreich als Verkaufstrainer und Verkaufstrainer-Ausbilder tätig. Er ist Experte für Neuromarketing im Vertrieb und hat das Limbic® Sales Training entwickelt, bei dem die neuesten Erkenntnisse der Gehirnforschung für Verkaufsprozesse genutzt werden. In Kooperation mit dem Dr. Hans-Georg Häusel hat Helmut Seßler bereits 33 Verkaufstrainer zu Limbic® Sales Trainern ausgebildet.

Helmut Seßlers neues Buch *Limbic Sales – Spitzenverkäufe durch Emotionen* ist im März 2011 im Haufe Verlag erschienen.

 Helmut Seßler  
 Intem-Trainergruppe  
 Mallastr. 69-73  
 68219 Mannheim  
 0621/448048  
 0621/409460  
 h.sessler@intem.de  
 www.intem.de

## 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](http://www.vorsicht-rentenloch.de)

Bei Fragen sprechen Sie mich bitte direkt an:

Thomas Wöstmann, Skandia Senior Sales Manager,

Telefon: 0175/5748025, E-Mail: [twoestmann@skandia.de](mailto:twoestmann@skandia.de)

INVESTMENT  
VERSICHERUNG  
VORSORGE



Jetzt scannen  
und mehr erfahren!

# Vi älskar Sverige!

Wir lieben Schweden.

**Auch in diesem Jahr bewies [pma:] erneut einen ausgeprägten Sinn für geschmackvoll geplante und seriös durchgeführte Incentivereisen, die für alle teilnehmenden Partner immer wieder ein einmaliges Erlebnis sind.**



Matthias Köster,  
Teamleiter Partnerbetreuung,  
[pma:]

Nach vorherigen Zielen wie Mallorca, Österreich oder dem heimischen Elsass waren natürlich alle

Teilnehmer gespannt, was das Reiseziel Stockholm bieten würde. Zumal es in diesem Jahr in eine europäische Metropole ging, die die wenigsten teilnehmenden Partner aus eigenen Reiserfahrungen kannten.

Nach Ankunft am außerhalb von Stockholm gelegenen Flughafen Arlanda und einem nachfolgenden Bustransfer mit kleiner Stadtrundfahrt, folgte der für Stockholmreisende obligatorische Besuch des Vasa-Museums. Ein komplett überdachtes und trockengelegtes Hafendock, welches heute als Ruhestätte der 1956 wieder aufgefundenen Vasa dient, einem mittelalterlichen Kriegsschiff, das

1628, während seiner Jungfernfahrt im Hafenbecken von Stockholm, gesunken war. Beeindruckt vom katholischen Charakter des Museums und der imposanten Größe dieses inzwischen vollständig restaurierten Schiffes, folgte ein kurzer Spaziergang zum Mittagessen. Ziel war die grüne Halbinsel Djurgården, welche das gemütliche Gartenrestaurant Ulla Winblad beherbergt. Zwischenzeitlich stießen auch diejenigen noch zur Gruppe, deren Flüge etwas später in Stockholm eingetroffen waren.

Am frühen Nachmittag erfolgte der Check-In im wunderschönen Designhotel Skeppsholmen, das nach der Insel benannt ist, auf der es erbaut wurde. Das Hotel war ehemals ein Kasernengebäude der Leibgarde des Königs. Was schwedisches Design jedoch geschmackvoll daraus gemacht hat, ist beeindruckend und verdient zu Recht das Attribut einzigartig. Absolut ruhig und in wundervoller Umge-



bung untergebracht fühlten sich alle Teilnehmer von Anfang an wohl. Und trotz dieser Idylle war man durch eine Brückenverbindung in nur 15 Gehminuten in der Stockholmer Altstadt. Das gesamte Innenstadtbild Stockholms ist geprägt von Inseln und alle Teilnehmer waren erstaunt zu hören, dass der Großraum Stockholms aus ca. 24.000 größeren und kleineren Inseln, den Schären, besteht.

Der weitere Nachmittag diente dem Relaxen und ersten Ortserkundungen, gefolgt vom abendlichen Besuch des modernen Restaurant B.A.R.. Dort merkte man schnell, dass zur Lebensart in Stockholm auch eine ausgeprägte Ausgehkultur gehört. Die zahllosen Restaurants und Bars waren gefüllt von gut gelauntem und meist recht jungem Publikum. Doch selbst auf kleinstem Raum machen Schweden immer einen äußerst entspannten Eindruck, welcher sich im Laufe der Reise immer wieder bewiesen hat.

Essen, Trinken, sowie die ausgesprochen guten Programmpunkte und Locations sorgten schnell für eine tolle Stimmung unter den Mitreisenden. Diejenigen, die den Abend dann noch individuell in der Stockholmer Innenstadt ausklingen ließen, merkten dabei kaum die skandinavische Nacht, die in den Monaten Juni und Juli immer nur ein kurzes Gastspiel gibt, bevor es kurz nach Mitternacht schon wieder hell zu werden beginnt.



Der folgende Tag begrüßte alle Teilnehmer mit perfektem Sommerwetter, so dass man das Frühstück auf der hoteleigenen Gartenterrasse in friedlicher Ruhe genießen konnte, denn hiernach sollte der Adrenalinschübe auslösende Teil der Reise folgen. Schlauchboote gelten in der Rege als recht ruhige Fortbewegungsmittel. Das ändert sich jedoch schlagartig, wenn man Ihnen einen festen Rumpf und dazu zwei kraftvolle Außenbordmotoren spendiert. Angetrieben von unfassbaren 650 PS (!!!) je Boot, im wasserdichten und warmen Overall mit Rettungsweste bestens verpackt, flitzten drei solcher Boote mit den Teilnehmern kreuz und quer zwischen den Schären hindurch in Richtung Ostsee. Ein wilder Ritt bei Geschwindigkeiten von bis zu 100 km/h und atemberaubend im wahrsten Sinne des Wortes, so sehr pfiß der Fahrtwind ins Gesicht. Dennoch fühlten sich alle jederzeit sicher, denn geführt wurden die Boote von erfahrenen Piloten, welche seit Jahren die schwedische Wasserpolizei ausbilden.

Ziel der Bootstour war die ca. 80 km Luftlinie entfernte Schäreninsel Sandhamn, eine nur wenige Quadratkilometer große Insel, die mit vielen anderen zusammen die Küstenlinie zur Ostsee bildet. Dort war der Besuch beim einheimischen Fischer Anders in seiner rustikalen Hütte ein gelungenes Kontrastprogramm zum zuvor Erlebten. Bei frisch geräuchertem Fisch

und anderen Leckereien wick die Aufregung schnell einer gelösten Stimmung und ein Inselrundgang sowie die Mountainbiketour taten ihr Übriges.

Zurück in Stockholm folgte der abendliche Besuch des Restaurants Den Gyldene Freden, welches sehr bekannt ist, da hier das Komitee zur Vergabe des Nobelpreises tagt. Dort fand dann auch der zweite Reisetag einen stimmungsvollen Abschluss bei traditionellen schwedischen Speisen.

Der Samstag begann mit einem Stadtspaziergang in luftiger Höhe über den Dächern der Stadt, von wo aus man einen perfekten Überblick über die einzelnen Viertel bekam. Auch hier stellten die Teilnehmer schnell fest, dass es mittlerweile gute Sitte bei [pma:] ist, die Reisen zu einem außergewöhnlichen Erlebnis zu machen. Dem stand auch der nachfolgende Besuch der 1888 erbauten Östermalms Saluhall, der rund 3000m<sup>2</sup> großen Markthalle von Stockholm in nichts nach, denn hier hatte man einen Mittagstisch zwischen Delikatessen aus den Meeren der Welt reserviert.

Der Samstagabend lud zum Ausgehen ein. Nach dem Besuch des stilvollen Restaurants Naglo klang der Abend in einem Teil der Stockholmer Oper aus, der zu einem Dance-Club umgebaut worden war. Auch das ist Stockholm. Altes und Neues wird geschickt miteinander in Einklang gebracht.



Nach drei außergewöhnlichen Tagen - zu Wasser, zu Lande und in der Luft - traten die Teilnehmer am kommenden Morgen wieder die Heimreise an. Im Reisegepäck jede Menge tolle Eindrücke aus einer Stadt, die der eine oder andere in Zukunft sicherlich noch einmal bereisen wird. ✓



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

Weichen Sie dem Storno-  
risiko einfach aus!



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

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

- ▶ Finanzieller Schutz bei
  - Arbeitslosigkeit
  - Arbeitsunfähigkeit
- ▶ **Ohne Mehrbeitrag** für Sie und Ihre Kunden
- ▶ Automatisch als Ergänzung bei fast  
allen BBV-Vorsorge-Produkten dabei\*
- ▶ Ihr Stornorisiko reduziert sich drastisch!
- ▶ Einmalig in Deutschland – nur bei der BBV
- ▶ Gültig für Versicherungsbeginn  
ab 1. Juni 2010 bis 31. Dezember 2011

Wir zeigen Ihnen, wie Sie das  
Stornorisiko sicher umfahren!



BBV M-Dienstleistungs-Center (MDC)

Service-Rufnummer: 089/67 87 - 9232

Service-Faxnummer: 089/67 87 - 9666

E-Mail: [mdc@bbv.de](mailto:mdc@bbv.de)

Storno ausweichen unter: [www.bbv-makler.de](http://www.bbv-makler.de)



Bayerische Beamten Versicherungen

Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG

\* realisiert durch einen Gruppenversicherungsvertrag mit einem Partner

# Rundumschutz ab dem ersten Schultag



Thomas Potthoff,  
Subdirektor,  
Nürnberger Versicherungsgruppe

**E**ine Analyse der Versicherungsmathematiker der Deutschen Aktuarvereinigung schreckte uns letztes Jahr auf. Das Risiko, den erlernten Beruf aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr auszuüben, ist erheblich höher als bisher angenommen: Beinahe jeder zweite heute Zwanzigjährige wird bis zum Rentenbeginn mit 65 Jahren berufsunfähig. Häufigste Ursachen sind hierbei seelische Erkrankungen, wie Depressionen, gefolgt von organischen Krankheiten und Unfällen.

Doch obwohl durch die gesetzliche Rentenversicherung nur ein Bruchteil des Einkommens geschützt wird, haben sich bislang lediglich etwa 10 Prozent der Deutschen ab 14 Jahren privat gegen Berufsunfähigkeit abgesichert. Vielen ist das existenzbedrohende Risiko nicht bewusst oder der Gesundheitszustand lässt keinen Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung mehr zu. Wie bedarfsgerecht wäre da ein preisgünstiges Produkt, bei dem bereits im Kindesalter die Gesundheitsfragen gestellt werden?

## Die Nürnberger bietet hier schon seit Jahren ein einzigartiges Produkt am deutschen Versicherungsmarkt.

Kinder ab fünf Jahren können gegen Schulunfähigkeit versichert werden. Ist das Kind aus gesundheitlichen Gründen für voraussichtlich mindestens sechs Monate außerstande, weiter als Schüler oder Student an einem regulären Schulunterricht oder Studium teilzunehmen, zahlt die Nürnberger die festgelegte monatliche Rente. Der Schutz des Kindes kann dabei durch Unfall- oder Krankenversicherungsbausteine sogar noch optimiert werden.

## Der größte Vorteil kurz und bündig: Umtauschoption

Die Schulunfähigkeitsversicherung kann in eine Berufsunfähigkeitsversicherung umgetauscht bzw. erhöht werden, wobei bis 1.000 Euro Monatsrente keine Gesundheitsfragen notwendig sind. Natürlich gelten die weiteren Erhöhungsoptionen aus dem Comfort Bedingungsmerk. Somit kann mit fünf Euro anfänglichem Mindestbeitrag der Berufsunfähigkeitsschutz sukzessive auf 2.500 Euro Monatsrente erhöht werden! Ohne weitere Gesundheitsfragen. ✓

# *An privater Zukunftsvorsorge sollte niemand wegen Arbeitslosigkeit oder Arbeitsunfähigkeit sparen müssen*

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



Thomas Winkels,  
Leiter der Malerdirektion West,  
Bayerische Beamten Versicherungen

Um bei Arbeitslosigkeit oder längerer Arbeitsunfähigkeit auch mit geringeren Einkünften zurecht zu kommen, werden in der Regel alle laufenden Ausgaben auf ihr Kürzungspotenzial untersucht. Sofort stechen einem auf dem Kontoauszug die Versicherungsbeiträge ins Auge. Schnell ist dann ein Kündigungsschreiben abgeschickt. Mit schwerwiegenden Folgen für den Versicherten: Er verliert die dringend notwendige Absicherung für sich und seine Familie. Doch auch den Vermittler kann dies hart treffen: Im Provisionshaftungszeitraum bringt es ihm zunächst unmittelbare finanzielle Nachteile. Darüberhinaus verliert er vielleicht sogar wertvolle Bestandskunden.

Aber auch schon die Angst vor Arbeitslosigkeit beeinträchtigt die Bereitschaft zur Vorsorge erheblich. Der Abschluss einer Lebens- oder Berufsunfähigkeitsversicherung wird immer öfter auf die lange Bank geschoben. Was ist daher zu tun? Versicherungsunternehmen können beispielsweise höhere Summen in die Publikumswerbung investieren, um so die Bereitschaft zu erhöhen, in die eigene Zukunftsvorsorge zu investieren. Vermittler wiederum können in mühsamen Rückwerbungsgesprächen versuchen, gekündigte Verträge zu retten. Beide Maßnahmen führen meist jedoch nur mit mäßigem Erfolg zum Ziel.

Als einzige in der Bundesrepublik tätige Gesellschaft geht die Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG jetzt einen anderen Weg. Sie bietet finanziellen Schutz bei Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit, automatisch in nahezu alle Vorsorgeverträge mit laufenden Beiträgen integriert und ohne Mehrbeitrag. Das bedeutet, fast alle

Leben-Produkte der BBV, also auch die XXL-Familie mit der hohen Mindestverzinsung von 2,75 Prozent sowie die beste BBV-BU aller Zeiten, sind durch das so genannte Vorsorge-ABS für einen Zeitraum von ca. fünf Jahren abgesichert. Diese finanzielle Sicherheit sowohl für Kunden als auch für Vermittler (geringere Storno-Gefahr) kostet keinen Cent extra!

Mit diesem Antiblockiersystem für die private Vorsorge ist die BBV derzeit konkurrenzlos auf dem deutschen Markt. Dieses Top-Extra erhalten Kunden, die im Vorsorge-ABS versicherbar sind, automatisch in Verbindung mit einem Vertrag bei der Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG bei:

- privater Altersvorsorge (auch Riester und Rürup-Verträge)
- Einzel-Direktversicherungen (Entgeltumwandlung)
- Absicherung der Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit
- Risikoversicherungen
- eingeschlossenen Zusatzversicherungen

Konkret bedeutet das: Für den Fall einer unverschuldeten Arbeitslosigkeit oder Arbeitsunfähigkeit werden die Beiträge in den ersten fünf Vertragsjahren bis zu einem Jahr lang weiterbezahlt.

Das Vorsorge-ABS gilt für alle oben genannten Verträge, die bis 31. 12. 2011 (Termin wurde verlängert) abgeschlossen werden. Das Produkt entstand in Zusammenarbeit mit einem erfahrenen europäischen Spezialversicherer. BBV-Vertriebspartner haben damit weiterhin ein starkes Argument im Gepäck, mit dem sie einer unsicheren wirtschaftlichen Situation begegnen können. ✓

---

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



# Ihr Extra zum Start: neue Vorteile in den geförderten Wegen

Planbar, sicher und fair. Wir bringen Sie und Ihre Kunden ans Ziel.  
Jetzt entdecken: die neuen Vorteile in der Basisvorsorge und der Direktversicherung.

[standardlife.de/wege](https://standardlife.de/wege) oder 0800 2214747 (kostenfrei)

**Standard Life**  
The Way Forward

Während Aktienkurse und Goldpreise wild Achterbahn fahren, können sich Anleger des KiriFonds Deutschland entspannt zurücklehnen und Ihrem Geld beim Wachsen zusehen. Ein gutes Gewissen inklusive.

## Holz schlägt Gold



**N**un standen auch schon die USA kurz vor der Staatspleite – was kommt als Nächstes? Die Entwicklungen auf den Finanzmärkten sind unvorhersehbarer denn je. Eins ist dennoch sicher: Stabilisierende Bausteine in den Portfolios Ihrer Kunden schonen die Nerven. Genau aus diesem Grunde rücken Waldinvestments zunehmend ins Rampenlicht. Vorne mit dabei der KiriFonds Deutschland – ein forschungsbasiertes Projekt, das auf den „schnellsten Edelholzbaum der Welt“ und das Anbaugebiet Deutschland setzt.

### Baum ist nicht gleich Baum: Aus der Forschung in die Praxis

Der japanische Kiribaum wird häufig als der „schnellste Edelholzbaum der Welt“ bezeichnet. Sein Wachstum kann pro Jahr über zwei Meter betragen. Für den Holzaufbau benötigt er etwa ein Zehntel der Zeit einer Eiche. Kiriholz ist leicht, für sein geringes Gewicht sehr stabil und überzeugt durch eine besonders exklusive Maserung. Weltweit wird es als wertvolles Edelholz im Möbel- und Bootsbau aber auch für die Herstellung von Sportgeräten und Musikinstrumenten verarbeitet.

Die Initiatoren des KiriFonds Deutschland nutzen das Potenzial des Kiribaumes für die Holzproduktion in Deutschland. Geschäftsführer und Agraringenieur Peter Diessenbacher hat als wissenschaftlicher Mitarbeiter der Universität Bonn über die Jahre eine Kiribaumzüchtung selektiert, die sich insbesondere durch

**Geschäftsführer Allin Beatrice Gasparian und Peter Diessenbacher in einer Plantage mit zweijährigen NordMax21-Bäumen bei Bonn**

einen geraden Stammwuchs und eine besondere Frosthärte auszeichnet. Dadurch ist es möglich, wirtschaftlich effiziente Kiribaumplantagen auch in Deutschland anzulegen. Die beim Bundessortenamt hinterlegte eigene Selektion NordMax21 zeigt bereits im ersten Jahr 30 Prozent mehr Zuwachs als die herkömmlichen Wildformen des Kiribaumes.

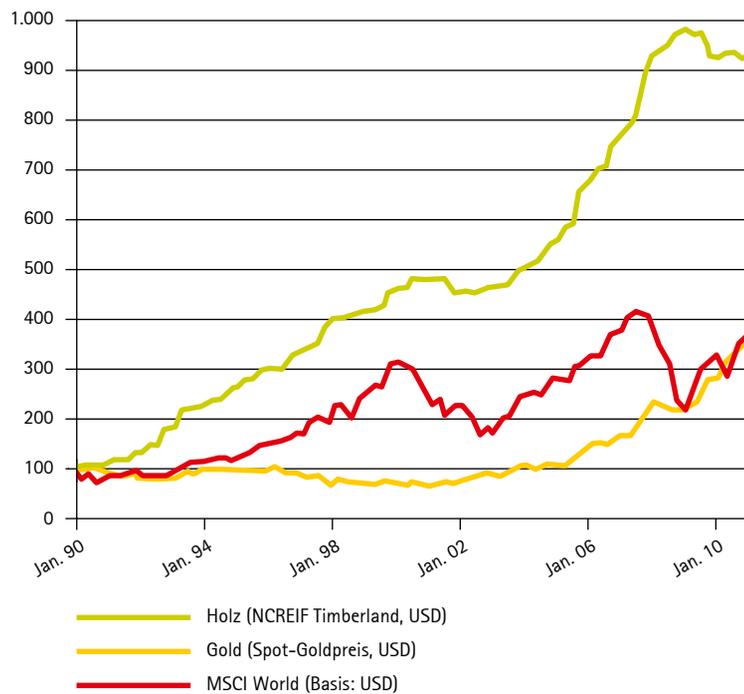
### Wald voller Edelholz: Ein innovatives Produktionssystem

Anleger mit Holzinvestments treffen auf hervorragende Marktbedingungen. Die weltweite Nachfrage nach Holz nimmt zu, die Waldflächen hingegen schrumpfen täglich. Entsprechend steigen die Preise. Diese Tendenz wird sich auch in Zukunft weiter verstärken, so die Expertenmeinungen. Auch die Bundesregierung hat hier dringenden Handlungsbedarf erkannt. Seit kurzem ist es deshalb gesetzlich möglich, Holz außerhalb des Waldes zu produzieren und somit auch zur Schonung natürlicher Wälder beizutragen. Der Kiri Fonds Deutschland nutzt dieses effektive Plantagenanbausystem und kann dafür sorgen, dass ausschließlich Elite-Bäume höchster Qualitäten in optimierten Bewirtschaftungssystemen heranwachsen können.

### Holz schlägt Gold: Durch natürliche Wertsteigerung

Die Entwicklungen der vergangenen Jahrzehnte zeigen, dass sich durch eine Investition in Wald durchschnittlich deutlich höhere Renditen erzielen ließen, als bei Investitionen in Aktien und Gold. Dazu kommt der positive Effekt, dass sich Holzinvestments weitestgehend unbeeinträchtigt von steigenden Staatsverschuldungen oder Schwankungen auf den Finanzmärkten entwickeln. Denn mit einer Investition in Wald und Baum-Plantagen werden wahre Werte geschaffen. Anders verhält es sich bei Investitionen in Gold, hier wechselt der Investitionsgegenstand lediglich den Besitzer. Somit

Holzpreissteigerungen im Vergleich zu Gold und Aktien



Mit gutem Gewissen Kiriholz:  
So viel CO<sub>2</sub> bindet der schnellste Edelholzbaum der Welt

ca. 2,5 t  
CO<sub>2</sub>-Bindung  
pro Jahr



ca. 13.000 km pro Jahr  
CO<sub>2</sub>-neutral fahren  
(Bundesdurchschnitt)

unterliegen Holzbeteiligungen einem deutlich geringeren Spekulationsrisiko und optimieren die Diversifizierung der Kundenportfolios.

### KiriFonds Deutschland: Rendite mit gutem Gewissen

Schnellwachsendes Kiriholz sorgt nach nur zwölf Jahren Laufzeit für eine Renditeerwartung von 224 Prozent und reduziert den CO<sub>2</sub>-Ausstoß. Bereits jetzt ist der reine Eigenkapitalfonds zu über 50 Prozent platziert. Neben attraktiven Renditeerwartungen, können Anleger mit gutem Gewissen investieren. Denn durch sein schnelles Wachstum bindet der Kiribaum enorme Mengen an CO<sub>2</sub> und leistet einen positiven Beitrag für die Umwelt. Mit einer Mindesteinlage von 5.000 Euro wird beispielsweise so viel CO<sub>2</sub> gebunden, dass Ihr Kunde im Durchschnitt 13.000 km pro Jahr CO<sub>2</sub>-neutral PKW fahren kann. ✓

Erfahren Sie mehr unter  
[www.we-grow.de](http://www.we-grow.de)

Canada Life:

# Hohe Renten, clevere Garantien, Chance auf mehr



Rund zwei Jahre nach Einführung der Garantie Investment Rente können sich Kunden über neue attraktive Renten freuen. Und über eine weitere Besonderheit: Die aktuellen Mindestrenten sind lebenslang garantiert und können nur weiter steigen. Damit hat die fondsgebundene Sofortrente alles, was sich moderne Verbraucher wünschen: Attraktive, lebenslang garantierte Renten, Flexibilität und die Chance auf mehr.

Markus Wulftange, Bezirksdirektor, Canada Life

**W**er derzeit auf der Suche nach einer Altersvorsorge mit attraktiven Rentenleistungen ist, den erwarten unter den konventionellen Angeboten nur relativ niedrige Garantieverprechen. Grund hierfür ist, dass die Anbieter der klassischen kapitalbildenden Lebens- und Rentenversicherungen überwiegend in festverzinsliche Wertpapiere anlegen. Die historisch niedrigen Zinsen machen es sehr schwierig, hohe Garantieverprechen zu erwirtschaften. Der Ausblick für Konjunktur und Aktienmärkte ist im Gegensatz dazu besser denn je. Und Kunden können auch bei Ihrer Altersvorsorge von den Aufwärtsbewegungen der Märkte profitieren. Sie können hierfür mittlerweile auch innovative Angebote nutzen, um renditeorientiert und trotzdem sicher fürs Alter zu sparen. Die seit zwei Jahren in Deutschland erhältliche Garantie Investment Rente von Canada Life hat sich hier bereits bewährt.

## Rentensteigerungen mit der Garantie Investment Rente

Seit der Einführung der fondsgebundenen Sofortrente gegen Einmalbeitrag vor rund zwei Jahren können sich die Kunden über ansehnliche Rentensteigerungen freuen. So hat beispielsweise ein 65-jähriger Mann, der 100.000 Euro zum 01.04.2009 in das Produkt investierte, bis dato eine Rentensteigerung von 415,63 Euro monatlicher, lebenslang garantierter Rente auf 511,21 Euro monatlich, lebenslang garantierter Rente erfahren. Dies gilt, wenn er sich für das chancenorientierte Portfolio innerhalb der Garantie Investment Rente entschieden hätte. Entsprechend positiv stellen sich aber auch die Rentenentwicklungen bei den anderen beiden Portfolios dar (*Grafik rechts*).

## Wie kommen die Steigerungen zustande?

Mit der aufgeschobenen oder sofort beginnenden fondsgebundenen Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag können

Kunden auch in der Rentenbezugsphase an den Renditechancen der Wertpapiermärkte teilhaben. Dies zeigte sich bei der Erholung der Finanzmärkte im Rahmen der Finanzmarktkrise, die die außerordentlichen Rentensteigerungen für die Kunden mit sich brachte. Zu Versicherungsbeginn stehen die Portfolios Chance, Balance und Defensiv zur Verfügung, die je nach Risikoneigung des Kunden Fonds von Fidelity mit jeweils unterschiedlichem Aktienanteil bereit halten. Damit profitieren Kunden in jedem Portfolio von einem attraktiven Rendite/Risiko-Verhältnis und den ausgewählten Anlageregionen. Der jährliche Automatische Renten Check (ARC) sorgt dafür, dass die Rente bei entsprechender Fondsperformance weiter steigt.

So funktioniert der Rentencheck: Jedes Jahr ermittelt der ARC das aktuelle Anteilguthaben zum Stichtag und stellt es dem zuletzt festgehaltenen Wert der aktuellen Rentenbasis gegenüber. Ist der aktuelle Wert des Anteilguthabens höher, wird die Rente entsprechend aufgestockt und lebenslang garantiert. Auf diese Weise kann die Rente nie sinken, es sei denn, der Kunde entnimmt dem Vertrag Kapital. Nur dann wird die Rentenbasis und damit die Leibrente neu berechnet.

## Innovative Garantien

Ein engmaschiges Sicherheitsnetz schützt Kunden vor den Risiken von Kursschwankungen: So garantiert die attraktive, lebenslange Mindestrente je nach Renteneintrittsalter zwischen jährlich 4,75 und 6,25 Prozent der Rentenbasis, also des bei Versicherungsbeginn zur Verfügung stehenden Wertes des Anteilguthabens. Damit erhalten Kunden, die sich für die Garantie Investment Rente entschieden haben, eine der höchsten garantierten Renten am Markt.

Bei der aufgeschobenen Variante greift noch ein weiterer Sicherheitsbaustein: Die Rentenbasis erhöht sich dann alle

## Rentensteigerung mit der Garantie Investment Rente



*Stand: 01.04.2011, Mann, aktuell 67 Jahre alt, Versicherungsbeginn 01.04.2009, Einmalbeitrag 100.000 Euro; Wertentwicklungen der Vergangenheit lassen keine Rückschlüsse auf zukünftige Wertentwicklungen zu.*

fünf Jahre automatisch um jeweils garantierte 15 Prozent. Diese Steigerung ist in der im Versicherungsschein ausgewiesenen garantierten Mindestrente bereits berücksichtigt. Ist das Anteilguthaben aufgrund der Fondsperformance höher als die jeweils garantierte Mindeststeigerung, so wird dieser höhere Wert als Rentenbasis angenommen, das heißt der ARC arbeitet auch hier.

### Bequeme Kapital-Entnahmen, teilweise oder vollständig

Die heutige Generation 50-Plus wünscht sich Bewegungsfreiheit – auch in finanziellen Dingen. Hier kommt die Garantie Investment Rente den Kunden mit maximaler Flexibilität entgegen. Teilweise oder vollständige Entnahmen aus dem Anteilguthaben sind während der Aufschubphase und nach Rentenbeginn möglich, ab dem sechsten Jahr sogar kostenfrei. Wer umfassende Steuervorteile nutzen möchte, kann die Garantie Investment Rente auch als Basis- bzw. Rürup-Rente mit den entsprechenden Produktbedingungen abschließen.

### Das Wichtigste auf einen Blick

**Mindestalter:** 40 Jahre.

**Höchstalter:** 80 Jahre bei sofort beginnender Rente bzw. 70 Jahre, falls Sie den Rentenbeginn erst zu einem späteren Zeitpunkt wünschen.

**Rentenbeginn:** frühestens im Alter von 60 Jahren möglich, spätestens jedoch im Alter von 80 Jahren.

**Mindestbeitrag:** 10.000 Euro wenn der Beginn der Rentenzahlung zu einem späteren Zeitpunkt erfolgt; 20.000 Euro wenn die Rentenzahlung sofort beginnen soll.

**Höchstbeitrag:** 1.000.000 Euro.

### Attraktiv: Wiederanlage mit der Garantie Investment Rente

Ab einem gewissen Alter halten viele Menschen nach Möglichkeiten zur Wiederanlage von Geldern Ausschau. Dieses Kapital stammt häufig aus ablaufenden Lebensversicherungen, Boni etc.. Die Garantie Investment Rente eignet sich durch ihre Renditestärke, ihre Garantien und die einfachen Entnahmemöglichkeiten besonders gut für die Wiederanlage solcher Gelder. Die Versicherten können die Rente dann weiter aufschieben oder aber die sofortige Verrentung des Kapitals wählen. ✓

# [my.pma 2.0] mit integrierter Dokumentenvorschau und -ansicht



Michael Menz,  
Teamleiter Technik und Projekte,  
[pma:]

Mit dem Update vom 21.06.2011 wurde Dokumentenansicht verbessert. Dokumente lassen sich nun noch

schneller ansehen und komfortabler bearbeiten. Zusätzlich wird eine Vorschau auf jedes Dokument eingeblendet.

## Neuer Dokumenten-Viewer

Der interne Dokumenten-Viewer ist in der Lage, die Dokumente ohne zusätzliche Software im Browserfenster darzustellen. Dieser interne Dokumenten-Viewer ist deutlich schlanker und schneller als der bisher benutzte PDF-Reader. Das Dokument wird dabei seitenweise angezeigt und das Ansichtsfenster bietet darüber hinaus alle wichtigen Bearbeitungsfunktionen: gelesen, drucken, downloaden, kommentieren.

Für die Ansicht der Dokumente im [my.pma 2.0] nun kein PDF-Viewer mehr erforderlich! Wer sich die Dokumente nicht im Browser ansehen möchte, kann diese auf bekanntem Wege herunterladen.

Die Dokumentenvorschau und -Ansicht wird in dem Hilfevideo „V91 - Dokumente ansehen und bearbeiten“ erläutert. (Anmeldung im Infosystem und im [my.pma 2.0] erforderlich) Die entsprechende Hilfeseite erreicht man im

[my.pma 2.0] über das [i] rechts oben auf den Ansichtsseiten „Quickview“ und den Unterseiten zum „Posteingang - Dokumente/Mitteilungen“. Alternativ kann man dieses Video im Hilfesystem über die Seite „Hilfevideos - Übersicht“ anwählen.

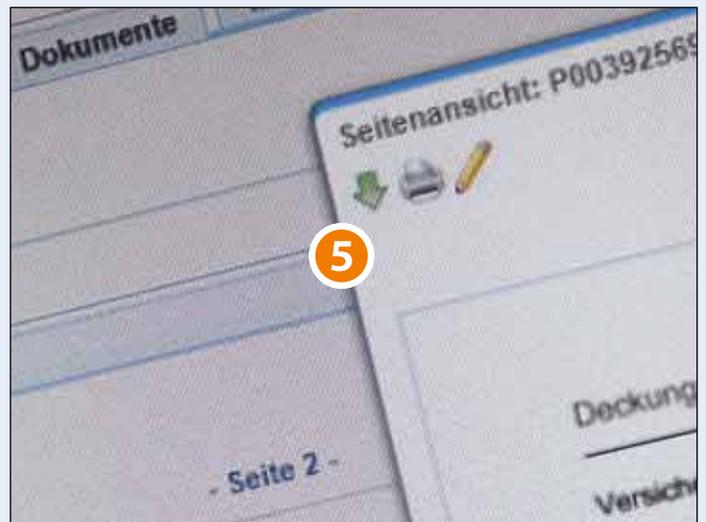
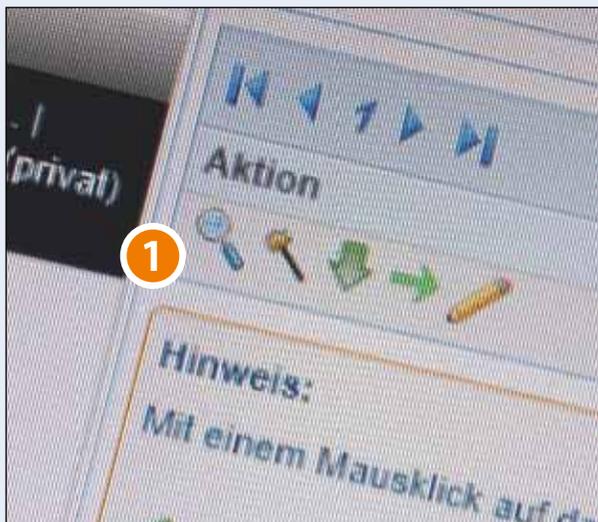
## Memos werden zusätzlich aufgelistet

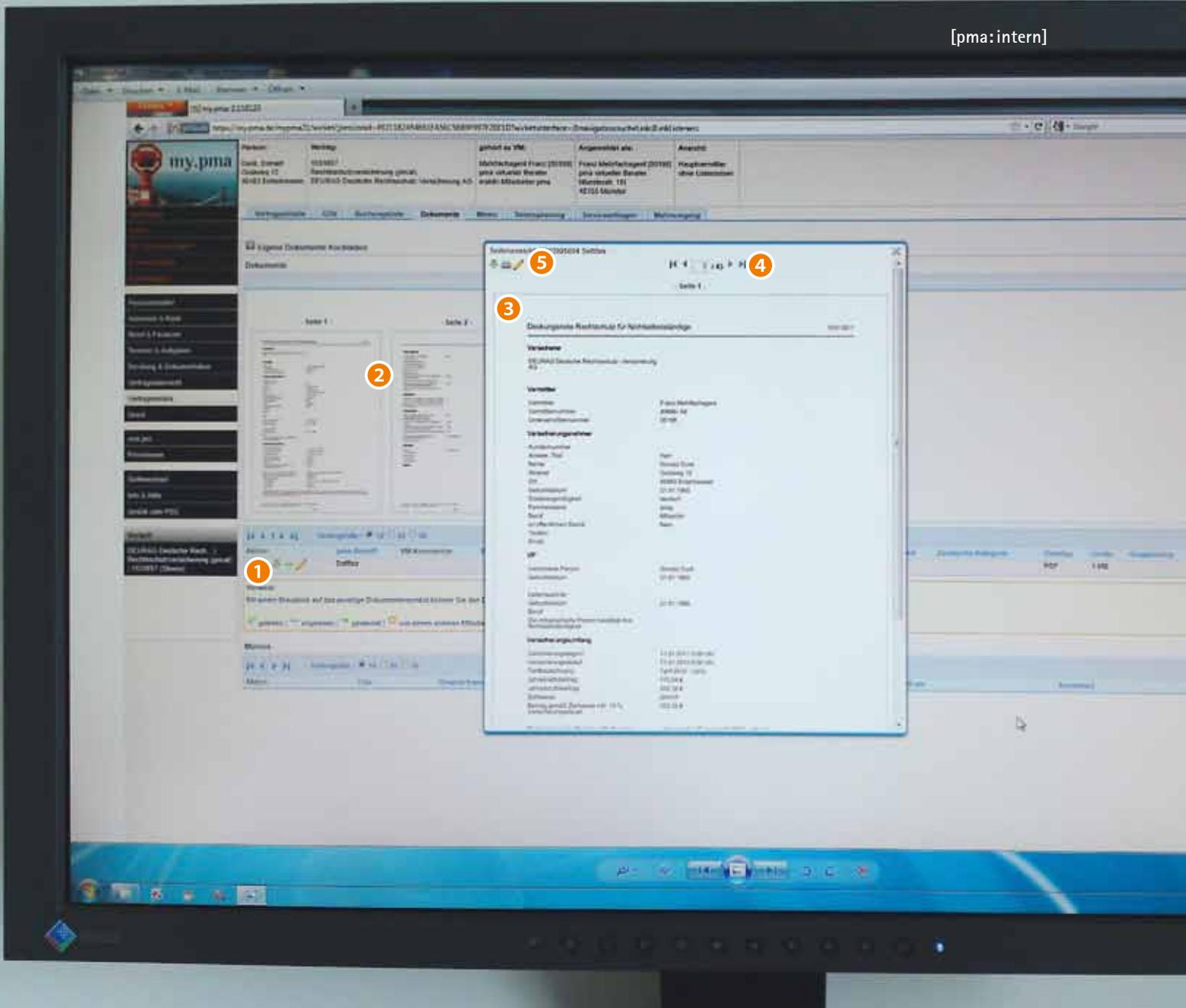
Alle vorhandenen Memos zu einem Vertrag oder einer Person werden nun zusätzlich unter der Dokumentenliste aufgeführt. Das verbessert den Überblick auf vorhandene Informationen, unabhängig von der Medienart. Das zusätzliche Einsehen der Memos entfällt damit. Die Ansicht des jeweiligen Memos kann aus der Übersichtsliste aufgerufen werden. ✓

Diesen Artikel finden Sie auch im [pma:] Infosystem mit dem PSC-Code 4462A

### Rechts u. unten: Bildschirmansicht [my.pma 2.0] mit geöffneter Dokumentenvorschau und -ansicht

- 1 [Dokumentenzeile](#) ruft die
- 2 [Dokumentenvorschau](#) auf
- 3 [Dokumentenvorschau](#) ruft die
- 3 [Dokumentenansicht](#) auf
- 3 [Dokumentenansicht](#)
- 4 Blättern in der Dokumentenansicht
- 5 Bearbeitungsfunktionen: Download, Drucken, Kommentieren





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

*Dienstleistung  
auf hohem Niveau!*

*Ich freue mich  
auf Ihren Anruf...*

**Interlloyd**  
VERSICHERUNGS-AG



**Tino Griebsch**  
Direktionsbevollmächtigter  
040 / 355 001 27  
tino.griebsch@interlloyd.de



# Vermittlerservice der Hannoverschen: Antrag leicht gemacht



Björn Schmeling,  
Leiter Vertriebspartner,  
Hannoversche Lebens-  
versicherung AG

Die Risikolebensversicherung der Hannoverschen ist bei Vermittlern sehr beliebt. Sie profitieren nicht nur von einem preisgünstigen Produkt, sondern auch von den schlanken Prozessen eines Direktversicherers. Auch bei der Unterstützung der Abwicklung bieten die Hannoverschen einiges, zum Beispiel beim Antrag.

## Vertriebsunterstützung einfach, besser, direkt

Gute und preiswerte Produkte sind wichtig. Aber auch die Prozesse müssen stimmen. Das gilt insbesondere für die Antragsphase. Schließlich wollen Vermittler ihre Kunden unkompliziert, schnell und zuverlässig bedienen. Die Hannoversche bietet per Telefon, Fax und E-Mail einen individuellen Antragservice. Auf Angebotsfragen erhalten die Vertriebspartner 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

### Wussten Sie schon,

...dass knapp jeder zehnte Euro, der in die Risikoversicherung fließt, von der Hannoverschen eingenommen wird?

...dass die Hannoversche der Direktversicherer mit dem größten Neugeschäft an Risikolebensversicherungen nach Stückzahl im Jahr 2010 ist?

...dass über 90 Prozent der Kunden der Hannoverschen noch nie daran gedacht haben, ihren Vertrag zu kündigen?

## Vermittler-Service der Hannoverschen bei Antragsfragen

- per Mail Antragservice allgemein:  
[antragservice@hannoversche-leben.de](mailto:antragservice@hannoversche-leben.de)
- telefonisch: Antragshotline für Vertriebspartner 0511.95 65 -500
- per Mail für Voranfragen:  
[voranfragen@hannoversche-leben.de](mailto:voranfragen@hannoversche-leben.de)
- bei allgemeinen Fragen 0511.95 65 -806  
oder [vmsservice@hannoversche-leben.de](mailto:vmsservice@hannoversche-leben.de)

erstellen. Wie zu allen wichtigen Themenbereichen gibt es natürlich auch für alle Antragsfragen direkte Rufnummern für eine schnelle Auskunft.

Die Hannoversche policiert innerhalb von fünf Arbeitstagen. Sofern die Anschriften stimmen, die Formulare leserlich und vollständig ausgefüllt sind, ist dies der Normalfall. Damit es zu wenigen Rückfragen kommt, gibt es einfache, leicht auszufüllende Anträge. Zwischen 8 und 18 Uhr stehen qualifizierte Ansprechpartner bereit. Lässt sich doch mal eine Frage nicht sofort beantworten, werden die Vertriebspartner spätestens am nächsten Werktag zurückgerufen.

## Leistung bereits beim Antrag

Für mehr Sicherheit von Anfang an: Kunden der Hannoverschen erhalten bereits bei Antragseingang vorläufigen Versicherungsschutz. Um den bürokratischen Aufwand beim Antragsverfahren gering zu halten, gibt es hohe Summengrenzen. Eine ärztliche Gesundheitsprüfung ist erst ab einer Versicherungssumme von 300.001 notwendig.

Alle notwendigen Formulare und Unterlagen können im Downloadbereich der speziellen Vermittlerseite von [www.hannoversche-partner.de](http://www.hannoversche-partner.de) heruntergeladen werden. ✓



# 1

*Eine Erfahrung:  
Unsere Lebens-  
versicherung  
funktioniert nach  
einem einfachen  
Prinzip – sicher ist  
sicher.*

Frank Honigmann – Allianz Maklerbetreuer

### Sicher, stabil und transparent – die Lebensversicherung der Allianz.

Menschen brauchen Stabilität und Sicherheit. Das gilt besonders für die Altersvorsorge. Kaum eine Anlageform ist so zuverlässig und beständig wie eine Lebensversicherung. Mit der Allianz als starkem Partner bieten Sie Ihren Kunden die höchste Leistungs- und Finanzstärke am Markt, eine Gesamtverzinsung deutlich über dem Kapitalmarktniveau und das professionelle Know-how unserer Kapitalanlageexperten. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Maklerbetreuer oder unter [www.makler.allianz.de](http://www.makler.allianz.de)



# Barmenia-Ärztetarif auch für Erstsemester



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

» Sie wissen seit Jahren die Qualität des Barmenia-Ärztetarifes VHV zu schätzen. Im Tarif (B)VHV für Medizinstudenten gibt es ab sofort eine Neuerung. Studenten der Humanmedizin können Sie ohne Mindestalter und damit ab dem ersten Semester versichern.

Studenten können sich von der Versicherungspflicht befreien lassen. Dies ist nach der Einschreibung innerhalb von drei Monaten möglich. Für Sie bedeutet diese Neuerung, dass Sie 8.500 Studienanfänger an 34 medizinischen Fakultäten im Wintersemester 2011/12 in diesem leistungsstarken Tarif versichern können.

## Wer kann sich versichern?

Versicherbar sind Studenten der Humanmedizin und Ehe- bzw. Lebenspartner, die keinem Beruf nachgehen, sowie Kinder.

## Auszug aus dem Leistungskatalog

Ärztliche Leistungen sind zu 100 Prozent erstattungsfähig und das ohne Begrenzung auf die Gebührenordnungen für Ärzte und Zahnärzte. Für Psychotherapie gilt ein Satz von 80 Prozent, wobei es keine Begrenzung auf die Anzahl der Sitzungen gibt. Vorsorgeuntersuchungen werden vollständig erstattet, ohne Begrenzung auf gesetzliche Programme. Versicherbar ist auch die Chefarztbehandlung und die Unterbringung im Ein-Bettzimmer im Krankenhaus. Dies ist nur ein Auszug aus dem Leistungsspektrum des Tarifes (B)VHV.

## Top-Beiträge für Studenten von heute und Ärzte von morgen

Preisbeispiel: Ein junger Mann zahlt für den Tarif (B)VHV1 in der Altersklasse 21 bis 25 einen Monatsbeitrag von 64,74 Euro. Die Studentin in der selben Altersklasse zahlt 128,38 Euro. Noch preiswerter ist die Tarifvariante (B)VHV3, dann mit stationären Regelleistungen bei ansonsten gleichem Leistungsumfang: Der Student zahlt monatlich 51,08 Euro. Der Monatsbeitrag für den weiblichen Pendant beträgt 97,32 Euro. Die Beiträge verstehen sich ohne Private Pflegepflichtversicherung.



## 8.500 Studienanfänger an 34 medizinischen Fakultäten im Wintersemester 2011/12

Der Monatsbeitrag kann sich sehen lassen. Bei einem Beitragsvergleich sind diese Tarife unter den ersten drei! Machen Sie sich selbst ein Bild und berechnen Sie den Beitrag mit der KVwin (Version 8.02) der Vergleichssoftware von Morgen und Morgen, die zur Ermittlung dieser Beiträge und einem Marktvergleich herangezogen wurde.

### Weitere Highlights und Besonderheiten im Schnelldurchlauf

Für die Tarife (B)VHV1 und (B)VHV3 gilt schon jetzt die Beitragsgarantie bis zum 31. 12. 2012. Es gibt keine Wartezeiten! Nach Ende des Medizinstudiums kann – mit Aufnahme einer ärztlichen Tätigkeit und Versicherungsfreiheit vorausgesetzt – ohne erneute Gesundheitsprüfung auf den Tarif VHV umgestellt werden.

Die Barmenia – Ihr Ärzteversicherer! Nutzen Sie die hervorragende Positionierung des Tarifs (B)VHV1 bereits zum Start des Wintersemesters 2011/12. Viel Erfolg. ✓

- 
-  Barmenia Krankenversicherung a. G.  
Partnervertrieb, Kronprinzenallee 12-18, 42119 Wuppertal
  -  02 02 438-36 48
  -  02 02 438-29 51
  -  [partnervertrieb@barmenia.de](mailto:partnervertrieb@barmenia.de)
  -  [www.maklerservice.de](http://www.maklerservice.de)
  -  [www.facebook.de/barmenia](http://www.facebook.de/barmenia)
  -  [www.twitter.com/barmenia](http://www.twitter.com/barmenia)
  -  Ausführliche Informationen wie Tarifbeschreibungen, Bedingungen, Formulare und Anträge finden Sie im Internet unter [www.aerzte.maklerservice.de](http://www.aerzte.maklerservice.de)

# Berliner Kulturgut Currywurst



**D**ie Erfindung der **Currywurst** wird Herta Heuwer zugeschrieben, die erstmals am 4. September 1949 an ihrem Imbissstand an der Ecke Kant-Straße/ Kaiser-Friedrich-Straße in Berlin-Charlottenburg gebratene Brühwurst mit einer Sauce aus Tomatenmark, Currypulver, Worcestershiresauce und weiteren Zutaten anbot.



**D**ie **Currywurst** hat ein Museum! Das Deutsche Currywurst Museum Berlin ist täglich von 10 bis 22 Uhr geöffnet (letzter Einlass 20:00 Uhr). Adresse: Deutsches **Currywurst** Museum, Schützenstraße 70, 10117 Berlin.



**D**ie **Currywurst** ist eine gebratene oder frittierte Brüh- oder Bratwurst, die meist geschnitten und mit einer Sauce auf Basis von Ketchup oder Tomatenmark und Currypulver serviert wird. Gewöhnlich werden Brötchen oder Pommes Frites dazu serviert.



**O**riginal Berliner **Currywurst** gibt es unter anderem hier:

**Konnopke's Imbiss** am Prenzlauer Berg in der Schönhauser Allee 44 B; Infos unter [www.konnopke-imbiss.de](http://www.konnopke-imbiss.de).

**Curry 36** in Kreuzberg am Mehringdamm 36 in 10961 Berlin, täglich von 09.00 - 05.00 Uhr.

**Krasselt's Imbiss** in Steglitz am Steglitzer Damm 24 in 12169 Berlin.

# Berliner Luft

Berliner Luft ist nicht nur eine musikalische Hommage an die Hauptstadt, sondern auch eine schaumige Dessertcrème, die mit Himbeersoße angerichtet wird.



## Zutaten für 4 Portionen:

5 Blatt weiße Gelatine  
 5 Eier (Größe M)  
 200 g Zucker  
 1 Päckchen Vanillin-Zucker  
 Saft von 1/2 Zitrone  
 1/2 TL Zimt  
 125 ml trockener Weißwein  
 500 g Himbeeren  
 1 Stiel Zitronenmelisse

**Z**ubereitung: Die Gelatine in kaltem Wasser einweichen. Eier trennen. 125 g Zucker, Vanillin-Zucker und Eigelb schaumig schlagen. Zitronensaft und Zimt unterrühren. Wein im Topf erwärmen. Gelatine tropfnass zufügen, darin auflösen und in die Ei-Zucker-Masse rühren. Kalt stellen, bis die Masse zu gelieren beginnt. Eiweiß sehr steif schlagen und unter die Masse heben. In Dessertgläser füllen und mindestens drei Stunden kalt stellen. Inzwischen einige schöne Himbeeren zum Verzieren beiseitelegen. Die übrigen Himbeeren mit etwas Wasser und 75 g Zucker aufkochen und durch ein Sieb streichen. Kalt stellen. Berliner Luft mit Himbeersoße servieren und mit Himbeeren und Zitronenmelisse verzieren.

*Ja, ja, ja, das ist die Berliner Luft, Luft, Luft,  
 so mit ihrem holden Duft, Duft, Duft,  
 wo nur selten was verpufft, pufft, pufft,  
 in dem Duft, Duft, Duft,  
 dieser Luft, Luft, Luft.  
 Das macht die Berliner Luft!*



# Eine Geldanlage mit Genuss

*Edle Tropfen und eine nachhaltige Geldanlage verbinden sich aufs Beste im „Forum Art de Vivre“ der Edmond de Rothschild Investment Advisors.*

*Rund 20 [pma:] Partner nahmen im Mai auf Einladung von HDI-Gerling an der Veranstaltung im stilvollen Ambiente teil.*



Feinste kulinarische Genüsse beim Forum Art de Vivre.

**R**othschild – ein klangvoller Name, der für erstklassige Qualität sowohl beim Genuss als auch bei der Geldanlage steht. Davon konnten sich die [pma:] Teilnehmer des Art de Vivre-Forums selbst überzeugen. Einen perfekten Rahmen bildete der Veranstaltungsort bei der HDI-Gerling Vertriebsdirektion mitten im angesagten Stadthafen von Münster, wo sich Tradition und Moderne harmonisch miteinander verbinden. Zusammen mit Repräsentanten von HDI-Gerling referierte der Beauftragte für das Forum und die Vermögensanlage der Edmond de Rothschild Investment Advisors, Hubertus Reiber, über die 250-jährige Geschichte der Familie Rothschild, den Weinbau und die Käseherstellung. Die exquisiten Weine aus dem Hause der Compagnie Vinicole Baron Edmond Rothschild sowie erlesene Käsespezialitäten des familieneigenen Gutes Trente Arpents in Brie machten Appetit auf das Schwerpunktthema der Veranstaltung, die Besonderheit der aktiven Vermögensverwaltung nach der Quam-Methode (siehe Interview), die modernes Anlage-Management mit den traditionsreichen Werten der Banque Privée Edmond de Rothschild Europe verknüpfen.

Seit 2009 bietet HDI-Gerling exklusiv für alle seine fondsgebundenen Lebensversicherungen die zwei Quam-Fonds der Edmond de Rothschild Investment Advisors an. Oberstes Prinzip der Fonds Portfolio Edmond de Rothschild Fund Quam 10-E-Euro und Quam 15-E-Euro ist der Kapitalerhalt plus Vermögensaufbau. Die Anlagepolitik ist darauf ausgerichtet, erst dann zu investieren, wenn sich ein positiver Trend bereits etabliert hat. Wird ein Trend schwächer, steigt Quam aus und investiert in andere, stärkere Anlagen.

## Quam bei HDI-Gerling

Die Quam-Fonds können bei HDI-Gerling mit Altersvorsorgeprodukten wie der Variablen Fondspolice oder dem Kindervorsorgeprodukt Känguru Invest abgeschlossen werden. Die Variable Fondspolice ist eine fondsgebundene Rentenversicherung, die viel Flexibilität bietet. Sie kann sowohl gegen laufende Prämienzahlung als auch gegen einen Einmalbeitrag abgeschlossen werden. Sonderzahlungen, Prämienpausen, Teilentnahmen sowie der Verzicht auf Gesundheitsfragen sind möglich. Das Fondsguthaben kann jederzeit teilweise oder vollständig in eine Rente umgewandelt werden.

Besonders interessant ist auch die Kombination der auf langfristiges Wachstum angelegten Quam-Fonds mit der HDI-Gerling Kindervorsorgepolice Känguru Invest. Durch den Zinseszinsseffekt über die lange Laufzeit kann schon mit geringen Beiträgen ab 25 Euro monatlich ein kleines Vermögen bis zum Rentenalter erzielt werden.

[pma:] Partner, die mehr über die Quam-Fonds und die Geschichte des Hauses Rothschild erfahren möchten, können sich bei Jürgen Schallenberg (juergen.schallenberg@hdi-gerling.de), HDI-Gerling Maklerbetreuer Vertriebsdirektion Münster, melden. Er ist Ansprechpartner sowohl für die Veranstaltungsreihe „Forum Art de Vivre“, die sich besonders zur Pflege wichtiger Kundenkontakte eignet, als auch für ein kostenfreies Seminar, das vor allem für Vermittler geeignet ist, jedoch keine umfassende Verköstigung bietet.



## EDMOND DE ROTHSCHILD INVESTMENT ADVISORS

Die Edmond de Rothschild Investment Advisors ist die Fondsgesellschaft der Banque Privée Edmond de Rothschild Europe, einer Gesell-

schaft der Edmond de Rothschild Group. Die im Jahr 1953 von Baron Edmond de Rothschild gegründete gleichnamige Bankengruppe ver-

waltet ein Vermögen von mehr als 150 Milliarden Euro. Mit mehr als 30 Niederlassungen weltweit und rund 2.800 Mitarbeitern ist sie in über 20 Ländern vertreten und zählt zu den dynamischsten Finanzinstituten Europas. Im Mittelpunkt steht dabei das Privatbankgeschäft.



### Anlegen mit Edmond de Rothschild Investment Advisors

[pma:] Weinanbau und Vermögensverwaltung – wie passt das zusammen?

**Schallenberg:** Sowohl bei der Herstellung hochwertiger Weine als auch bei der Vermögensverwaltung sind hervorragende Ausgangsmaterialien, erstklassiges Know-how und Timing gefragt.

[pma:] Welche Bedeutung hat in diesem Zusammenhang der Name Rothschild?

**Schallenberg:** Er steht für erstklassigen Wein und für eine erstklassige Vermögensverwaltung. Die nun erstmals auf dem deutschen Markt angebotenen Portfolio Edmond de Rothschilds Fonds haben in der Vergangenheit bewiesen, dass sie von den positiven Trends auf den internationalen Finanzmärkten profitieren und Auswirkungen der negativen Trends begrenzen konnten. Maßgeblich dazu beigetragen hat die vor 13 Jahren von der Edmond de Rothschild Group entwickelte Quam-Methodik.

[pma:] Was steckt hinter dieser Quam-Methodik?

**Schallenberg:** Die Abkürzung steht für „Quantitative Asset Management“. Oberstes Ziel dieser aktiv den Finanztrends folgenden Vermögensverwaltung sind Kapitalerhalt und Vermögensaufbau nach der Devise „Gewinne laufen lassen – Verluste begrenzen“. Zurzeit werden rund fünf Milliarden Euro für Bankkunden der Edmond de Rothschild Group nach der Quam-Methodik verwaltet.

[pma:] Wie können [pma:] Kunden von dieser Methodik profitieren?

**Schallenberg:** Die Fonds Portfolio Edmond de Rothschild Fund Quam 10-E-Euro und Quam 15-E-Euro werden jetzt erstmals in Deutschland angeboten. In Fondspolice exklusiv nur bei HDI-Gerling. Zur Auswahl stehen dabei alle HDI-Gerling Produkte mit freier Fondsauswahl, zum Beispiel für die Riester- oder Rürup-Rente, die betriebliche Altersvorsorge oder für die private Zukunftssicherung über eine flexible und abgeltungsteuerfreie Kapitalanlage – mit monatlichen Prämien und selbstverständlich auch als Einmalanlage. ✓

Jürgen Schallenberg ist Maklerbetreuer der Vertriebsdirektion Münster bei der HDI-Gerling Leben Vertriebs-service AG.





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

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



Die neue  
Generation  
Altersvorsorge

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

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

Jetzt über die Vorteile der neuen Generation Altersvorsorge informieren. Bei Ihrem Key Account Manager Thomas Ramscheid, E-Mail: [thomas\\_ramscheid@gothaer.de](mailto:thomas_ramscheid@gothaer.de) oder unter [www.makler.gothaer.de/reflex](http://www.makler.gothaer.de/reflex)

# Gothaer

**Wir machen das.**

## Berufsunfähigkeitsabsicherung

# Neu: Zwei Klassen voraus



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

Spürbare Preisvorteile und eine realistischere Darstellung der beruflichen Tätigkeit – das bietet die neue

Berufsunfähigkeitsversicherung der Volkswahl Bund Lebensversicherung a. G. ab sofort Ihnen und Ihren Kunden.

### Präzise Berufsklasseneinstufung

Aus fünf Berufsklassen werden sieben! Das Ergebnis ist eine differenzierte Betrachtung der einzelnen Berufsbilder und damit natürlich günstigere Prämien.

### Top-Prämien für Akademiker

Insbesondere Akademiker mit mindestens 80 Prozent Büro-tätigkeit profitieren von der neuen Premium-Berufsklasse 1++. Bis zu 17 Prozent beträgt hier die Prämienreduzierung.

### Neue Fragensystematik: Einfach, sicher, klar

Damit die Berufe noch individueller eingestuft werden können, gibt es jetzt Zusatzfragen zur beruflichen Tätigkeit – automatisch, aus dem Angebotsprogramm heraus.

### Ausbildung und Verantwortung zahlen sich aus

Eine gute Ausbildung und Personalverantwortung haben positiven Einfluss auf das Risiko der Berufsunfähigkeit. Der Grund: Akademiker, Abteilungsleiter oder Geschäftsführer sind in der Regel qualifizierter, motivierter und finden bei beruflicher Umorientierung eher eine neue Stelle. Das wird beim Volkswahl Bund honoriert. Menschen mit Ausbildung oder Personalverantwortung zahlen eine kleinere Prämie.

Auch bei Berufen mit körperlicher Tätigkeit konnten die Prämien entscheidend gesenkt werden. Obendrein werden viele Meister- und Technikerberufe auf Grund ihrer Qualifikation automatisch eine Berufsklasse besser als Gesellen eingestuft.

### Weiteres Highlight

Die Risikozuschläge für Büroberufe werden deutlich günstiger. Darüber hinaus erhöhen die Risikozuschläge Ihre Provision – über alle Berufsklassen hinweg. ✓

### Vorteile

- 80 Prozent Bürotätigkeit reichen für eine Besserstellung der Berufsklasse
- klare Fragen und feste Antwortmöglichkeiten
- nur relevante Fragen werden gestellt

### Beispiel Nettoprämienvergleich\*

	Berufs- klasse	Neu	Alt (Berufskl.)	Ver- änderung
Büroberufe	1++	30,82 €	37,26 € (1+)	- 17%
	1+	37,03 €	59,42 € (1)	- 1%
	1	52,64 €		- 11%
körperliche Berufe	2++	73,97 €	84,79 € (2)	- 13%
	2+	93,93 €	113,73 € (3)	- 19%
	2	115,05 €		+ 1%
Berufe mit besonderem Gefähr- dungsgrad	3	166,92 €	165,63 € (4)	+ 1%

\*nicht garantiert (Stand 2011)

### Beispiel Büroangestellter:

Mann, Eintrittsalter 30 Jahre, Endalter 65 Jahre,  
BU-Rente 1.000 €, mindestens 80% Bürotätigkeit

	ohne Ausbildung (Berufsklasse 1)	mit Ausbildung (Berufsklasse 1+)	... und mit Personal- verantwortung (Berufsklasse 1++)
brutto	76,29 €	61,72 €	53,14 €
netto*	52,64 €	37,03 €	30,82 €

\*nicht garantiert (Stand 2011)



Claudia Willeke,  
Teamleiterin KV, [pma:]

## Stop! Sichtwechsel: Seit gestern Pflegefall

«Eigentlich bin ich doch noch viel zu jung, ich hatte noch soviel vor. Jetzt kann ich kaum die Dinge des täglichen Lebens bewältigen. Dass ich einmal auf Hilfe angewiesen sein sollte, das hätte ich niemals gedacht. Jetzt ist es so: Ich bin ein Pflegefall. Ohne fremde Hilfe geht nichts mehr. Ich komme nicht alleine aus dem Bett, geschweige denn aus meinem Zimmer oder gar aus dem Haus. Was passiert ist, fragen Sie sich? Ist das nicht egal? Es könnte Krebs sein oder ein Schlaganfall, ein Herzinfarkt, eine Unfall oder eine andere schwere Krankheit. Das tut nichts zur Sache.

Fakt ist, ich stehe jetzt da mit tausend Fragen und einer ganzen Menge Sorgen. Wer übernimmt für mich die Funktionen, die mein Körper nicht mehr leisten kann? Wer hilft mir im täglichen Leben? Wird aus meiner Fa-

milie jemand dazu bereit sein, mich zu pflegen? Diese Person müsste ihren Beruf aufgeben, müsste rund um die Uhr für mich da sein, mir von morgens bis abends durch mein Leben helfen. Wem soll ich solch eine Last aufbürden?

Es sind so viele Dinge zu berücksichtigen. Ich muss nicht nur eine Person finden, die körperlich, seelisch und finanziell in der Lage ist, mich zu pflegen. Auch meine Wohnung muss umgebaut werden, barrierefrei nennt sich so was. Wie soll ich mich sonst mit einem Rollstuhl in meinen eigenen vier Wänden bewegen. Ein Pflegebett muss her, das verlangt der Fachpflegedienst, damit rückschonendes Arbeiten gewährleistet ist. Heben Sie einmal 60 Kilo täglich fünfmal aus dem Bett und wieder hinein und das an 365 Tagen im Jahr. Wir reden hier über eintausendachtundfünfzigmal Schwerstarbeit in einem einzigen Jahr, das kann niemand ohne die richtigen Hilfsmittel. Einen Badewannenlift und eine Infusionsmaschine, die meine Medikamente regelmäßig und rechtzeitig automatisch injiziert, brauche ich natürlich auch dringend.

Und dann die ganzen Fragen zur medizinischen Versorgung. Brauch ich einen Fachpflegedienst, denn nur ein Arzt oder speziell ausgebildetes Personal sind in Deutschland befugt, starke Schmerzmittel zu verabreichen. Wer bringt mich zum Arzt, zur Krankengymnastik, zur Ergotherapie, zum Zahnarzt oder anderen wichtigen Untersuchungen? Hausbesuche sind heutzutage nicht mehr selbstverständlich. Die Probleme fangen

Pflegestufe	Hilfe	Häufigkeit	Dauer (wöchentlich im Tagesdurchschnitt pro Tag)	Die Pflege-Pflichtversicherung zahlt nur dazu:	Zuzahlungen, für die eine Pflegezusatzversicherung abgeschlossen werden muss:
0	Bei Demenz	Bis zu 24 Stunden	Bis zu 24 Stunden	200 €	Individuell - 4.500 €
I	Grundpflege	1 x täglich mindestens 2 Verrichtungen in einem oder mehreren Bereichen	Mindestens 90 Minuten, davon mindestens 46 Minuten Grundpflege	440 € mtl., aber nur 223 €, wenn Angehörige pflegen;	400 € - 1.500 € mtl.
	Hauswirtschaftliche Hilfe	Mehrmals wöchentlich		1.279 € im Heim*)	
II	Grundpflege	3 x täglich zu verschiedenen Zeiten	Mindestens 3 Stunden, davon mindestens 2 Stunden Grundpflege	1.040 € mtl., aber nur 430 €, wenn Angehörige pflegen;	1.500 € - 3.000 € mtl.
	Hauswirtschaftliche Hilfe	Mehrmals wöchentlich		1.279 € im Heim*)	
III	Grundpflege	Rund um die Uhr, auch nachts	Mindestens 5 Stunden, davon mindestens 4 Stunden Grundpflege	1.510 € mtl., aber nur 685 €, wenn Angehörige pflegen;	2.000 € - 4.000 € mtl.
	Hauswirtschaftliche Hilfe	Mehrmals wöchentlich		1.510 € im Heim*)	

\*) Vorsicht: Wird die stationäre Pflege im Pflegeheim gewählt und in Anspruch genommen, obwohl dies nach Feststellung der Pflegekasse nicht erforderlich ist, erhalten Patienten nur den Betrag zur häuslichen Fachpflege. Grundsätzlich gilt nach Pflichtpflegeversicherungsgesetz SGB XI: Häusliche Pflege geht unbedingt immer vor stationärer Pflege.

## Wann gilt welche Pflegestufe?

Für die Gewährung von Leistungen wird die pflegebedürftige Person einer der festgelegten Pflegestufen zugeordnet:

### Pflegestufe I: erheblich pflegebedürftig

*Beispiel: Bei Patient A liegt eine fortgeschrittene rheumatische arthritische Entzündung an den Gelenken vor. Die Möglichkeit zum Bücken und Heben der Arme über Schulterhöhe ist sehr stark eingeschränkt. Hilfsbedarf besteht bei der Körperpflege (Waschen, Duschen, Baden, Kämmen, Rasieren) und bei der Mobilität (An- und Auskleiden, Verlassen der Wohnung). Außerdem muss mehrmals in der Woche hauswirtschaftliche Hilfe in Anspruch genommen werden. Hilfsbedarf besteht morgens und abends.*

### Pflegestufe II: schwer pflegebedürftig

*Beispiel: Als Folge eines Schlaganfalls liegt bei Patient B eine schwere Lähmung der linken Körperhälfte vor. Bei der Körperpflege, der Ernährung, der Mobilität und der hauswirtschaftlichen Versorgung besteht Hilfsbedarf. Der Pflegedienst führt morgens und abends einen Hausbesuch durch und leistet Hilfe bei der Mobilisation und der Körperpflege. Außerdem wird morgens und abends eine einfache Mahlzeit zubereitet und eine Pflegekraft hilft bei der Nahrungsaufnahme. Freunde, Nachbarn und teilweise die Angehörigen versorgen den Patienten vormittags und nachmittags sowie gelegentlich nachts mit zusätzlicher Grundpflege wie Hilfe beim Waschen, Trinken, Essen, erledigen alle notwendigen Besorgungen und kümmern sich um die Wäsche sowie Reinigung der Wohnung.*

### Pflegestufe III: schwerst pflegebedürftig

*Beispiel: Bei Patient C liegt eine schwere, nicht mehr behandelbare Erkrankung mit erheblicher allgemeiner Körperschwäche und Auszehrung vor. Hilfsbedarf besteht rund um die Uhr, der Patient kann sich nicht mehr, auch nicht in Teilbereichen selbst bewegen und versorgen. Der Pflegedienst kommt dreimal täglich ins Haus und es werden immer wieder bedarfsabhängig weitere zusätzliche Besuche erforderlich. Angehörige, Freunde und Nachbarn erledigen die Wäsche, machen alle Besorgungen, bereiten das Mittagessen zu – halten möglicherweise Nachtbereitschaft am Bett des Patienten, um gegebenenfalls, den Arzt oder den Pflegedienst hinzuzurufen.*

*schon damit an, dass ich jemanden brauche, der für mich Rezepte, Medikamente, Verbrauchsunterlagen und -auflagen besorgt. Jemand der darauf achtet, dass meine Medikamente richtige dosiert, rechtzeitig bestellt, geliefert und mit der Apotheke abgerechnet werden? Wer soll das alles tun? Wer erledigt meinen Schriftwechsel mit der Krankenkasse, kümmert sich um die Übernahme der Kosten, die Erstattung meiner Rechnungen und die Bewilligungen von Hilfsmitteln? Ich habe keine Kraft mich mit den ganzen Formalitäten auseinander zu setzen.*

*Und jetzt einmal Hand aufs Herz, haben Sie während der ganzen Zeit schon einmal an die absolut alltäglichen Dinge des Lebens gedacht, die man auch nicht mehr alleine erledigen kann? Zähne putzen, Gesicht und Haare waschen, duschen, baden, zur Toilette gehen... Selbstverständlichkeiten. Leider für mich, als Pflegefall, nicht mehr. All das kostet unendliche Anstrengung und ist harte Kraftarbeit, vom Unfallrisiko mal abgesehen. Wenn die Muskeln die Kilos einfach nicht mehr stützen und halten können, ist man schnell am Ende seiner Möglichkeiten. Fragen über Fragen. All das und noch*

*viel mehr beschäftigt mich. Ich fühle mich durch meine Krankheit schon gestraft genug, und dann kommen noch diese Unsicherheiten dazu.»*

---

Seit gestern Pflegefall – eine unvorstellbare Situation. Ein Zustand, der sich gesundheitlich nicht mehr bessert. Nie mehr. Haben Sie selbst für sich, ihren Partner oder ihre Familie Antworten auf diese Fragen? Haben ihre Kunden Antworten? Haben Sie sie schon gefragt und ihnen zum Abschluss einer Pflegezusatzversicherung geraten? Denn nur mit einer Pflegezusatzversicherung sind sie gewappnet. Und so schlimm es auch ist, es kann jeden treffen.

Ganz konkret: Jeder Bundesbürger ist mit der Pflegepflichtversicherung zu 50 Prozent unterversichert! Egal in welcher Pflegestufe! Jeder Bundesbürger benötigt eine Zusatzversicherung – und zwar in allen drei Pflegestufen – zu einem Minimum von 50 Euro pro Tag in der notwendigen Zusatzversicherung. Mit Dynamik, um die stetige Inflation aufzufangen. Produktübersichten und -empfehlungen gibt Ihnen jederzeit das [pma:] Team KV. ✓

# 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.

Sicherheit mal zwei:

# Die Volkswohl Bund-Unfall-Rente Plus

Extra-Leistung im Pflegefall für alle ab 50



Christina Bay, Gruppenleiterin für Sachversicherungen im Marketing, Volkswohl Bund Sachversicherung AG

Die Unfall-Rente Plus der Volkswohl Bund Sachversicherung AG bietet neben der reinen Finanzleistung und der häuslichen Hilfe jetzt auch einen unschlagbaren Zusatznutzen: die doppelte Unfallrente im Pflegefall!

Mit 50 steht man mitten im Leben und hat für die Zukunft noch viel vor. An eine zielgruppengerechte Unfallversicherung denken in dem Alter die wenigsten. Doch das Unfallrisiko steigt, je älter man wird. Die Folgen sind schon jetzt schwerwiegender als bei einem Unfall in jungen Jahren. Nicht immer geht es nur darum, ob man wieder ganz gesund wird. Vielmehr stellt sich häufig die Frage, wer aufwändige Therapien, häusliche Hilfe oder sogar eine Pflege bezahlt.

## Highlights der Unfall-Rente Plus

- lebenslange Rentenzahlung nach einem Unfall für alle ab 50
- doppelte Leistung bei Pflegebedürftigkeit
- professionelle Hilfe für Zuhause
- leistungsstarker Unfallschutz
- Kapitaloption für mehr Flexibilität
- ein Beitrag für Männer und Frauen
- keine altersbedingte Beitragsanpassung für den Bestand

## Unfall-Rente Plus – ein Beispiel:

mtl. Unfall-Rente ab 50% Invalidität	500 €
Unfall-Pflegerente	500 €
einmalige Kapitalleistung ab 20% Invalidität	5.000 €
Sofortleistung	5.000 €
Hilfeleistung durch  Malteser	✘
Monatsbeitrag inkl. Vers.-Steuer*	34,76 €

\*Für Mann oder Frau, 50 Jahre

## Doppelte Rente im Pflegefall

Bei der Unfall-Rente Plus kommt zur normalen Unfall-Rente mit einer lebenslangen Rentenzahlung ab 50 Prozent Invalidität eine weitere Leistung hinzu: Hat der Kunde Anspruch auf diese Unfall-Rente und ist dann schwer pflegebedürftig, wird die Unfall-Rente kurzerhand verdoppelt! Dabei spielt es keine Rolle, ob die Pflegebedürftigkeit eine Folge des Unfalls ist oder nicht. Unfall-Rente Plus heißt also ganz konkret: doppelte Leistung, wenn es darauf ankommt.

## Auch bei Oberschenkelhalsbruch

Die Unfall-Rente Plus bietet zusätzlich ein Rundum-sicher-Paket mit zahlreichen Einschlüssen. So zum Beispiel die Kapitalleistung, die bereits ab 20 Prozent Invalidität gezahlt wird. Denn auch bei den nicht ganz so schweren Fällen kann eine finanzielle Unterstützung – zum Beispiel zur Finanzierung von Reha-Maßnahmen – hilfreich sein. Oberschenkelhalsbruch oder auch ein Armbruch sind ebenfalls abgesichert. Zehn Monatsrenten gibt es als Sofortleistung. Übrigens unabhängig davon, ob der Oberschenkelhalsbruch unfallbedingt eingetreten ist oder nicht.

## Malteser helfen im Haus

Jeder Unfall bringt zunächst einmal Unordnung und Aufregung in den Alltag, auch wenn die Folgen nicht gleich immer eine Invalidität nach sich ziehen. Vieles muss nun geregelt und organisiert werden, oft ganz alltägliche Dinge. Gut, wenn dann jemand da ist, der sich kümmert. Zur Unfall-Rente Plus gehören deshalb auch umfangreiche Hilfeleistungen, die in Kooperation mit den Maltesern erbracht werden. Vom Menüservice über die Wohnungsreinigung bis hin zu Fahrdiensten wird alles organisiert. Die Kosten für den Service übernimmt der Volkswohl Bund.

## Freie Wahl: Rente oder Kapital

Da keiner vorher weiß, was er nach einem Unfall wirklich braucht, ist Flexibilität besonders wertvoll. Deshalb kann der Kunde sich im Schadenfall entscheiden, ob er die Unfall-Rente wählt oder ob er eine einmalige Kapitalleistung vorzieht. Bis zu 120 Monatsrenten zahlt der Volkswohl Bund dann als Alternative zur Unfall-Rente auf einmal aus. ✓

# «Nachhalt ist das, woran man sich hält, wenn alles andere nicht mehr hält.» J. H. Campe

Das wissen auch Dr. Bernward Maasjost, Geschäftsführer der [pma:], und Tim Glücker, Gründer der Firma Denk.Mal Drei Immobilienkonzepte. Und die Situation an den Finanzmärkten gibt Ihnen Recht: Die Angst der Verbraucher vor Inflation, schwankenden Kursen und taumelndem Euro lassen die Investoren seit Jahren wieder vermehrt in greifbare und beständige Werte flüchten. Hierbei rückt auch die Immobilie als sicherheitsorientiertes Investment wieder in den Fokus. Weiterhin zeichnet sich nach Jahren der Stagnation wieder ein deutlicher Aufwärtstrend im Immobilienmarkt ab.



[partner:] Herr Dr. Maasjost, mit der Übernahme der [pma:] soll auch ein Schwerpunkt im Bereich Immobilien gesetzt werden. Was genau sind Ihre Pläne hierbei?

Dr. Maasjost: Nun, das Thema Immobilie als fester Bestandteil der Beratung ist bei der [pma:] nicht völlig neu. Jedoch wollen wir diesen Bereich stärker ausbauen und haben dafür eigens ein Team Immobilie geschaffen. Dieses kümmert sich um den Produkteinkauf sowie die Vertriebsunterstützung. Unser Plan sieht vor, ob der Vertriebsstärke der [pma:] sowohl den Partnern, als auch den Kunden exklusive und nachhaltige Immobilien von solventen sowie erfahrenen Firmen anzubieten.

[partner:] Wie wollen Sie dies umsetzen?

Dr. Maasjost: Wir sind froh, dass wir für die Implementierung der Immobiliensparte in das Unternehmen [pma:] meinen Geschäftspartner Tim Glücker haben gewinnen können, der sich seit Jahren auf die Beratung von Kapitalanlegern zum Thema Immobilie spezialisiert hat. Er wird für die Umsetzung und Strategie für unsere Gruppe verantwortlich zeichnen.

[partner:] Dann ist Denk.Mal Drei also der richtige Partner?

Dr. Maasjost: Ja. Denk.Mal Drei ist für uns mit Tim Glücker die ideale Besetzung! Durch seine langjährige Erfahrung und den hohen Produktstandard versprechen wir uns den nachhaltig erfolgreichen Ausbau dieser Sparte und

schaffen zugleich neues Beratungspotential für die [pma:] Partner. Bei der Dr. Maasjost & Collegen AG sowie der Value Experts Vermögensverwaltungs AG haben wir dies bereits erfolgreich integriert.

[partner:] In welchen Bereichen ist Denk.Mal Drei tätig?

Tim Glücker: Denkmal- und Bestandsimmobilien werden im Bereich Portfoliodiversifikation, aber auch unter nachhaltigen Renditegesichtspunkten immer wichtiger. Unser Fokus liegt auf steuerlich geförderten Denkmalimmobilien, die für Kapitalanleger überzeugende Steuerersparnisse einerseits und gute Rendite andererseits bieten. Weiterhin beinhaltet unser Produktportfolio attraktive Bestandsimmobilien an prosperierenden Standorten mit Entwicklungspotential und wird derzeit durch hochattraktive Ferienimmobilieninvestments in Deutschland abgerundet.

[partner:] Was sind die Vorteile für die [pma:]Partner?

Tim Glücker: Wo soll ich anfangen? Unsere Produkte bieten neben den genannten Alleinstellungsmerkmalen neue Beratungsansätze und runden das Angebotsspektrum des [pma:] Partners ab. Er schützt seine Kunden vor jedem Angriff durch in diesem Segment tätige Drittanbieter und sichert sich zudem hohes Cross-Selling-Potential (Anm. d. R. wie z. B. einer Tilgungs- oder BU-Absicherung). Allein der aus unseren nur der Unternehmensgruppe zugänglichen Immobilienprojekten resultierende Wettbewerbsvorteil hebt den Partner deutlich von der Masse ab und birgt zudem enormes Akquise- und Empfehlungspotential.

[partner:] Also ist das Thema Immobilie unter vielen Gesichtspunkten interessant?

**Tim Glücker:** Selbstverständlich, ansonsten würde Dr. Maasjost den Aufbau des Teams Immobilie nicht so vorantreiben. Nein, Spaß beiseite. In jeder Portfoliotheorie wird ja die Investition in Sachwerte u.a. auch in die Immobilie propagiert. Hinzu kommt, dass gerade nach den Erfahrungen der letzten Jahre an den volatilen Anlagemärkten und den Verlusten die durch Lehman u.a. verursacht wurden, der Wunsch nach Immobilieninvestitionen deutlich zugenommen hat. Unsere Beobachtungen und Erfahrungen der jüngeren Vergangenheit bestätigen uns hierbei.

[partner:] Vermittler, die in Ihrer Beratung das Thema Immobilie nicht genutzt haben, werden sich sicherlich schwer tun, dieses zu integrieren?

**Tim Glücker:** Wir bieten den [pma:] Partnern zwei Wege der Zusammenarbeit an. Entweder fungieren wir ausschließlich als Produktgeber, wobei der Partner die gesamte Beratung seines Mandanten eigenständig übernimmt und auf eine vorgeprüfte Auswahl an Objekten zurückgreift. Oder der Partner fungiert als „Tipgeber“ und zieht uns als Spezialisten zur Beratung des Mandanten hinzu. Dadurch wollen wir allen [pma:] Partnern – auch denen, die sich bislang nicht so intensiv mit dem Thema beschäftigt haben – einen Ansatz bieten Ihren Kunden attraktive Anlagemöglichkeiten in diesem Segment anbieten zu können.

[partner:] Wie wird der [pma:] Partner über das Team Immobilie informiert?

**Dr. Maasjost:** Wir werden dieses Thema auf den nächsten regionalen Partnertreffen den [pma:] Partnern präsentieren und die Möglichkeiten aufzeigen. Die Termine hierfür werden wir rechtzeitig kommunizieren.

[partner:] An wen kann sich ein interessierter Vermittler schon jetzt wenden?

**Tim Glücker:** Ab sofort können sich alle interessierten [pma:] Partner für Informationen oder zur Vereinbarung eines Gesprächstermines an unser Büro im Hause der Dr. Maasjost & Kollegen AG in der Annette-Allee wenden. Hierzu bin ich unter der Rufnummer 0251/38499188 oder via E-Mail an [t.gluecker@maasjost.com](mailto:t.gluecker@maasjost.com) erreichbar und freue mich auf die ersten Gespräche. ✓

 Tim Glücker  
 Denk.Mal Drei Immobilienkonzepte  
Kolbestraße 3, 04229 Leipzig  
(0341) 26408087  
 [info@denkmaldrei.de](mailto:info@denkmaldrei.de)  
 [www.denkmaldrei.de](http://www.denkmaldrei.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](http://www.hl-maklerservice.de/onlineschulungen)



**helvetia** 

# Ohne Transparenz geht es nicht



Bertram Valentin,  
Geschäftsführer,  
Standard Life Versicherung Deutschland

Transparenz zählt zu den wichtigsten Trends der Branche. Kaum ein Versicherer, der aktuell nicht verbesserte Bedingungswerke, Produktinformationen, Jahresbriefe, Kostendarstellungen oder neue Chancen-Risikoprofile auf der Agenda hat. Viele Unternehmen stellt das vor große Herausforderungen. Dass die Versicherer dennoch aktiv werden, hat einen einfachen Grund: Die Versicherungswirtschaft steht vor dem zentralen Problem, dass sich die Kunden nach wie vor sehr zurückhaltend zeigen.

Die langfristigen Auswirkungen der Finanzkrise sind nach wie vor spürbar: Viele Kunden sind in ihren Erwartungen enttäuscht worden und sehen die Verantwortung dafür bei der Finanzdienstleistungsbranche. Versicherer haben darüber hinaus mit besonderen Herausforderungen zu kämpfen: Klassische Versicherungsprodukte verlieren immer mehr an Attraktivität. Es gibt keinen Steuervorteil mehr, im Niedrigzinsumfeld sinkt die Überschussbeteiligung und ab 2012 wird nun auch noch der Garantiezins auf 1,75 Prozent gesenkt. Zusätzlich sind Vorsorgesystem und Produktlösungen so kompliziert geworden, dass sie für Kunden und Vermittler kaum noch durchschaubar sind.

Die Folgen all dieser Entwicklungen: Kunden sind verunsichert. Häufig entscheiden sie sich dafür, gar nichts mehr für ihre Altersvorsorge zu tun. In diesem Umfeld gilt es mehr denn je, das Vertrauen der Kunden zurückzugewinnen. Das kann nur gelingen, wenn Versicherer und Vermittler offen und verständlich mit ihren Kunden kommunizieren.

Die Initiative für mehr Kostentransparenz ist ein erster wichtiger Schritt. Nur mit der vollständigen Offenlegung der gesamten Kosten können echte Vergleichbarkeit und Fairness für Kunden und Vermittler geschaffen werden. In Großbritannien gibt es hierfür einen bewährten Standard: Die Gesamtkostenquote Reduction in Yield. Standard Life weist die Reduction in Yield seit dem ersten Tag der VVG-Reform aus und hat damit zunächst nicht immer Lob geerntet. Was damals für Stirnrunzeln sorgte, ist heute auf dem Weg zum Branchenstandard. Dass mittlerweile große Player wie die Allianz eine Gesamtkostenquote ausweisen und auch der GDV Reduction in Yield als geeignete Kennziffer empfiehlt, wird die Entwicklung zu mehr Transparenz weiter beschleunigen.

**An mehr Transparenz wird kein Weg vorbei gehen, denn der Gesetzgeber wird das Thema sowohl national als auch auf europäischer Ebene konsequent vorantreiben. Die Branche muss insgesamt verständlicher und fairer mit ihren Kunden umgehen.**

Kostentransparenz ist aber nicht alles: Es müssen aber noch weitere Schritte folgen, um das Vertrauen der Kunden zurückzugewinnen. Dabei geht es nicht nur um verständlichere Unterlagen und Bedingungen und transparentere Produktgestaltung. Der Kunde will verstehen, was ein Produkt leisten kann und wie viel diese Leistung kostet. Produktanbieter und Berater sind gefordert, die konkreten Erwartungen der Kunden noch stärker zu berücksichtigen und zu managen. Hat der Kunde eine realistische Erwartung an das Produkt, sinkt das Risiko negativer Überraschungen.

An mehr Transparenz wird kein Weg vorbei gehen, denn der Gesetzgeber wird das Thema sowohl national als auch auf europäischer Ebene konsequent vorantreiben. Die Branche muss insgesamt verständlicher und fairer mit ihren Kunden umgehen. Jetzt gilt es unter Beweis zu stellen, dass sie es auch wirklich ernst meint und mehr Transparenz für den Kunden schaffen will. Nur so kann das Vertrauen der Kunden zurück gewonnen werden und die Kunden suchen wieder häufiger den Weg zu ihrem Vermittler. ✓

# Neukundengewinnung im Internet

## Von der Imagebroschüre zur vertrieboptimierten Web-Strategie



Peter Lahrmann,  
Partner von Tomas Consulting

Der gesamte Vertriebs- und Marketingprozess hat sich in den letzten fünf Jahren dramatisch gewandelt. Immer mehr Unternehmen bemerken,

wie wenig die alten Verkaufskonzepte und Marketingstrategien noch funktionieren. Unternehmen haben eigentlich heute nur noch zwei Möglichkeiten: Entweder überprüfen sie ihren gesamten Vertriebs- und Marketingprozess und passen ihn den Gegebenheiten eines immer komplexer werdenden Marktes an oder sie werden ihre Produkte nicht mehr verkaufen.

Das Herzstück jeder Vertriebsstrategie war und ist die Akquise neuer Kunden. Telefonische Kaltakquise, ein Vertriebsweg der lange funktioniert hat, ist heute nicht nur rechtlich bedenklich, sondern schlicht erfolglos. Der Kunde von heute will nicht mehr mit dubiosen Verkaufstricks überrumpelt werden. Der Kunde von heute ist aufgeklärt und kann aus einer Produktvielfalt wählen, die es vor ein paar Jahren so noch nicht gegeben hat.

Der Hauptgrund hierfür ist der immense Siegeszug des Internets, den in dieser Dimension nur wenige vorhergesehen haben. Ihr Kunde findet heute Informationen, die



noch vor ein paar Jahren Experten vorbehalten waren. Ihre Leistung wird auf entsprechenden Onlineportalen gnadenlos bewertet, vielleicht nicht immer fair, aber dafür für den Rest Ihres (Online-) Lebens durch ein paar Klicks für jeden potentiellen Neukunden auffindbar. Und mit ein paar wei-

teren Klicks geht er zur Konkurrenz. Die vielbeschworene Globalisierung ist da. Wir sollten uns bewusst sein, dass hier eine gigantische (Vertriebs- und Marketing-) Revolution stattfindet, an deren Ende kein Stein mehr auf dem anderen stehen wird.

Alle Experten sind sich einig: Das Internet steht erst am Anfang seiner Entwicklung. Der zukünftige digitale und weltweit vernetzte Kunde wird Unternehmen in ihren Grundfesten erschüttern. Die Macht verschiebt sich! Die Erfolgsgeschichten von Google, Youtube, Facebook und Xing machen es vor. Wer schnell die unerschöpflichen Potentiale erkennt, wird der Marktführer von morgen sein. Wir sind in einem neuen Goldrausch. Machen Sie es sich leicht und verbessern Sie Ihr Geschäft, Ihre Vertriebs- und Marketingstrukturen.

### Der systematische und erprobte Einsatz von Internetpräsenz, Facebook, Xing und anderen sozialen Medien führt zu Neukundenakquise per Autopilot, 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche und 365 Tage im Jahr.

Tomas Consulting hat ein innovatives und in Deutschland einzigartiges Vertriebssystem entwickelt: Vertriebscoaching 2.0. Der systematische und erprobte Einsatz von Internetpräsenz, Facebook, Xing und anderen sozialen Medien führt zu Neukundenakquise per Autopilot, 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche und 365 Tage im Jahr. Gerade in Deutschland nutzen 98 Prozent aller Vertriebler das Internet falsch. Beispiel gefällig: Wie geht es Ihnen mit Einladungen zu Events – oder besser: zu bezahlten Seminaren oder Verkaufsveranstaltungen ohne Nutzen über Facebook oder Xing. Sind Sie begeistert oder genervt? Vertriebscoaching 2.0 zeigt Ihnen eine erprobte Strategie, mit denen Sie nicht nerven, sondern begeisterte Neukunden gewinnen. Das Potential: Unermesslich. Geben Sie uns eine Chance. Testen Sie uns, kritisch, ehrlich, fair. Und dann lassen Sie uns gemeinsam Ihre Erfolgsstory im Internet schreiben. ✓

Um uns zeitnah kennen zu lernen, bieten wir Ihnen Vorträge in ganz Deutschland. Informationen erhalten Sie in Kürze über den [pma:] Newsletter und das Info-System. Sie können mich auch vorab unter +49-160-98909359 erreichen.

## Risiken beim Radeln begrenzen

# Auf zwei Rädern sicher unterwegs

HDI Gerling

Fahrrad fahren ist gesunde Bewegung an der frischen Luft – und umweltfreundlich dazu. Fast 80 Prozent aller Haushalte in Deutschland verfügen über mindestens ein Fahrrad. Radfahren, egal ob per Trekking-bike, Mountainbike oder einfachem Drahtesel, ist in, vor allem während der Sommermonate. Und für viele, vor allem für Kinder, ist das Fahrrad das Verkehrsmittel

Laut Statistischem Bundesamt wurden 2009 rund 76.000 Fahrradfahrer bei Verkehrsunfällen verletzt, mehr als 14.000 von ihnen schwer. „Eine besonders umsichtige und aufmerksame Fahrweise und die Beachtung der Verkehrsregeln sollten deshalb für jeden Radfahrer selbstverständlich sein, schon aus purem Selbstschutz“, betont Hans-Joachim Koch, Leiter der Abteilung Kfz-Schaden bei HDI-Gerling.

Erwachsene und vor allem Eltern sollten auch beim Fahrradfahren mit gutem Beispiel voran gehen, Kindern die Verkehrsregeln frühzeitig nahe bringen und ihnen das richtige Verhalten im Straßenverkehr vorleben. Dass richtiges Verhalten beim Radfahren keine Selbstverständlichkeit ist, belegen leider auch die Zahlen des Statistischen Bundesamtes. So war 2009 bei rund 64 Prozent aller Verkehrsunfälle mit Radfahrern ein Fehlverhalten des Radlers zumindest mitursächlich für den Unfall.

### Auch Radlern drohen Punkte in Flensburg

Falsches Verhalten als Radfahrer ist aber nicht nur gefährlich, es kann auch teuer werden. Und auch Radfahrer können Punkte in Flensburg sammeln. Zum Beispiel kostet das Überfahren einer roten Ampel bis zu 100 Euro und in jedem Fall einen Punkt in der Verkehrssünderdatei. Sobald bei einem Verschulden andere Verkehrsteilnehmer gefährdet werden oder es zu einem Unfall kommt, erhöhen sich die Bußgelder. So werden vier Punkte und ein Bußgeld in Höhe von 350 Euro beim Umfahren einer geschlossenen Bahnschranke fällig, da der Gesetzgeber

Nummer eins. Ganz ungetrückt ist die Freude am Radfahren aber dennoch nicht. Denn als Verkehrsteilnehmer ist man als Radfahrer im Zweifelsfall meist die schwächere Partei. Und gerade bei Unfällen mit Autos zieht der Radfahrer in der Regel den Kürzeren.

davon ausgeht, dass eine solche Handlung nur mit Vorsatz begangen werden kann.

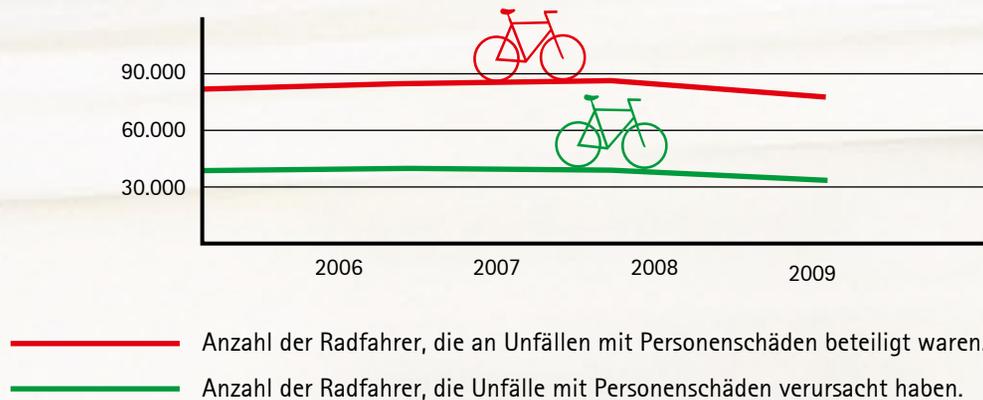
Auf Alkohol am Lenker sollten auch Radfahrer am besten ganz verzichten. Die Grenze liegt zwar bei 1,6 Promille, allerdings kann es bei einer Unfallbeteiligung oder bei Ausfallerscheinungen bereits ab 0,3 Promille teuer werden. Ab 1,6 Promille wird eine medizinisch-psychologische Untersuchung (MPU) fällig. Wird diese nicht vorgelegt oder fällt negativ aus, wird der Führerschein entzogen.

### Signalfarben geben Sicherheit

Auffällige Kleidung in hellen Farben kann ganz entscheidend dazu beitragen, von anderen Verkehrsteilnehmern rechtzeitig wahrgenommen zu werden. Und das ist gerade für Radfahrer lebenswichtig. Bei Regen erhöht außerdem Nässechutz nicht nur den Komfort, sondern auch die Verkehrssicherheit. Denn die meist in Signalfarben gehaltenen Jacken und Umhänge sind gerade bei trübem Wetter einfach besser sichtbar. Außerdem ist man im tropfnassen Zustand oft eher bestrebt, möglichst schnell ins Trockene zu kommen, als auf den Verkehr zu achten.



Nach jahrelang steigenden Unfallzahlen ist das Radfahren in Deutschland zuletzt endlich etwas sicherer geworden. Trotzdem werden auch heute noch mehr als 80.000 Radler pro Jahr bei Verkehrsunfällen verletzt.



Daten: „Verkehrsunfälle, Unfallentwicklung im Straßenverkehr“, hrsg. vom Statistischen Bundesamt, Wiesbaden, Juli 2010  
Grafik: HDI-Gerling

Das Tragen eines Schutzhelmes kann dazu beitragen, Kopfverletzungen bei einem eventuellen Unfall möglichst gering zu halten. Denn Verletzungen an Gliedern und Kopf sind die häufigsten Folgen eines Fahrradunfalls. Allerdings ist zu beachten, dass die Schutzwirkung eines handelsüblichen leichten Fahrradhelms sehr begrenzt ist. Gerade bei Unfällen, die bei höheren Geschwindigkeiten passieren, oder bei Kollisionen mit Autos bietet er nur ungenügenden Schutz. „Auf keinen Fall sollte man sich durch das Tragen eines Schutzhelmes zu einer riskanten Fahrweise verleiten lassen oder dazu, dem Straßenverkehr nicht mehr die notwendige Aufmerksamkeit zu widmen“, betont deshalb HDI-Gerling-Verkehrsfachmann Koch.

### Unfallversicherung gleicht finanzielle Schäden aus

Gerade aktive Radfahrer sollten aber auch auf ihren Versicherungsschutz achten. Denn bei Unfällen in der Freizeit greift die Unfallversicherung über den Arbeitgeber nicht. Nicht einmal die Hälfte aller Einwohner Deutschlands verfügt jedoch über eine private Unfallversicherung. Im Falle eines Unfalls, der zu bleibenden Schäden oder einer Behinderung führt, haben die Geschädigten – sofern kein Dritter haftbar gemacht werden kann – die Kosten, zum Beispiel für den behindertengerechten Umbau der Wohnung oder die Verdienstminderung, selbst zu tragen. Eine private Unfallversicherung gleicht diese Kosten entsprechend der vereinbarten Versicherungssumme und dem Grad der Behinderung aus. ✓



## Das Ellington Hotel und die Ideal Versicherung



Rainer M. Jacobus,  
Vorstandsvorsitzender,  
Ideal Versicherungsgruppe

**A**llein die Adresse ist ein Klassiker: Nürnberger Straße 50-55. Hier tanzte in den Zwanziger und Dreißiger Jahren alles, was in Berlin Rang und Namen hatte: in dem berühmten Ballsaal Femina, mit Tischtelefonen und Saalrohrpost, während eine Dachhydraulikanlage sogar Tanzen unter freiem Himmel ermöglichte. Nach dem Krieg trafen sich die Jazzfreunde dort in ihrer „Badewanne“, dem angesagtesten Jazzclub der Stadt. In den Siebziger Jahren stand die Adresse dann für die absolute In-Diskotheek Dschungel, in der Stars wie Frank Zappa, David Bowie oder Barbra Streisand die Nächte durchfeierten. Später wurde das Gebäude als Sitz der Senatsfinanzverwaltung genutzt. Vor vier Jahren entstand dann auf Initiative der Ideal Versicherungsgruppe ein Hotel.

Monatelang wurde hinter der 185 Meter langen Fassade kräftig umgebaut, damit im März 2007 dort ein neuer Lifestyle-Treff seine Pforten öffnen konnte: das Ellington Hotel. Ein Design-Hotel mit Blick auf die Gedächtniskirche. Klare Linien ziehen sich durch das gesamte zeitlose und lässig-elegante Design des Hotels, das mit seinem stilvollen Ambiente echte Wohlfühlatmosphäre bietet. Ob das die Lounge ist, die die Lobby mit dem Frühstücksbereich und dem Restaurant Duke verbindet, der Fitnessbereich im Untergeschoss mit Anbindung an den Innenhof oder die raffinierte Bar, die aus dem Restaurant in die Hotelhalle herausragt. Gedämpftes Licht, eine Showküche mit internationaler Crossover-Cuisine, ausgefallene Cocktails – all das macht den neuen Lifestyle-Treff an der Nürnberger Straße aus. Unterstützt wird dieses Konzept mit der Ansiedlung von acht Geschäften, von denen einige wie das Re-

staurant eine Verbindung von der Nürnberger Straße zum Hotel haben. In den 285 Zimmern setzt sich das Design-Konzept fort. Und um das gute Preis-Leistungsverhältnis anbieten zu können, gibt es Zimmer in unterschiedlichen Kategorien. Das reicht vom einfachen Einzel- oder Doppelzimmer bis hin zu den beiden Turm-Suiten mit einzigartigem Ausblick auf die Westcity Berlins.

Mit der Mehrheitsbeteiligung an der Grundstücksgesellschaft hat die Ideal nicht nur die Attraktivität des gesamten Gebietes rund um den Tauentzien gesteigert, sondern auch ein erfolgreiches Investment getätigt. Dieses passt hervorragend in die Kapitalanlagestrategie des Seniorerspezialisten, die als sichtbares Ergebnis im Geschäftsjahr 2010 eine hohe Nettoverzinsung von 5,4 Prozent vorweisen kann.

Als Mitgründer und Vermieter des Hotels, um die Ecke vom KaDeWe und nahe am berühmten Kurfürstendamm, hat die Ideal ein enges Verhältnis zum Ellington. Vertriebs- und Geschäftspartner der Ideal werden meist



#### Sonderaktion für [pma:] Partner

- \* 95,00 Euro im Einzelzimmer inkl. Frühstück
- \* 115,00 Euro im Doppelzimmer inkl. Frühstück
- Nur auf Anfrage nach Verfügbarkeit
- Zimmer in der Superior-Kategorie
- Stichwort pma
- Zeitraum: 01.09. bis 31.12.2011



#### Ellington Hotel

- Eröffnung: März 2007
- Bauherren: Ideal Lebensversicherung a. G. und Ekkehard Streltzi (Estrel Berlin)
- Hotelnutzfläche: 10.273 m<sup>2</sup>
- Zimmer: 285 Zimmer und Suiten
- Restaurant Duke mit offener Showküche und Bar
- Innenhof zur Entspannung und exklusiv für Events nutzbar
- Ladenzeile mit exklusiven Geschäften
- [www.ellington-hotel.com](http://www.ellington-hotel.com)

#### Ideal Versicherungsgruppe

- Gegründet 1913 als Volks-Feuerbestattungsverein Groß-Berlin
- Spezialist für Seniorenversicherungen: Lebens-, Schaden- und Unfallversicherungen
- Bekanntestes Produkt: Ideal Pflege Rente (Marktführer bei Pflegerenten)
- Beitragseinnahmen: 177 Mio. Euro (2010)
- Anzahl Versicherungsverträge: Rund 600.000 (2010)
- [www.ideal-versicherung.de](http://www.ideal-versicherung.de)

in diesem Hotel untergebracht. Den Namen verdankt das Haus seiner Vergangenheit als einst auch Duke Ellington und Ella Fitzgerald hier spielten. Heutzutage fällt das Hotel durch seine zahlreichen liebevoll geplanten saisonabhängigen Aktionen auf.

Übrigens 1980 sang die heute noch regelmäßig in den Charts platzierte Annette Humpe in einer Berlin-Hymne mit ihrer NDW-Band über die erwähnte Discothek Dschungel. Ihre Band hieß damals Ideal. ✓

# Neue BU-Zielgruppenorientierung der Stuttgarter

*Die Urlaubszeit ist da – Sonne, Strand und Meer gehören zu den schönsten Erlebnissen des Jahres. Doch wer schon mal zu weit ins offene Meer hinaus geschwommen ist, weiß, wie wichtig ein gutes Rettungsteam ist. Auch im Berufsleben gibt es Situationen, wo eine rettende Hand das Schlimmste zu verhindern hilft. Der Verlust der Arbeitskraft ist am problematischsten.*



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

Umso wichtiger ist es, für diesen Fall der Fälle vorzusorgen. Doch die Entscheidung für eine Berufsunfähigkeitsversicherung muss gut durchdacht sein: Welchen Schutz benötigt der Kunde? Welche Beiträge kann er sich leisten? Welche Rolle muss oder soll ein Inflationsschutz spielen? Damit jeder seinen individuellen Ausweg aus der Berufsunfähigkeit findet, liefern die neuen Stuttgarter BU-Tarife für jeden Kunden das passende Produkt.

## Neue BU-Zielgruppen: Zehn Berufsgruppen

Jetzt ist bei den neuen Stuttgarter BU-Tarifen durch zehn neue Berufsgruppen eine individuelle Einstufung jedes einzelnen Kunden möglich, je nach Ausbildungsstand,

Qualifikation und Branche. Indem Erkenntnisse aus der Berufskunde bereits bei der Einstufung der mehr als 6.000 Berufe berücksichtigt wurden, sind bei Vertragsabschluss nur Angaben zum Anteil der kaufmännischen bzw. körperlichen Tätigkeit erforderlich.

## Neue Prämien: Bis zu 30 Prozent reduziert

Durch den Neuzuschnitt konnten wir die zehn neuen Berufsgruppen homogen gestalten. In Kombination mit intensiven Analysen des Stuttgarter Bestands werden damit für einzelne Berufsgruppen Prämienreduktionen um bis zu 30 Prozent erreicht. Aber auch der Prämienvergleich zu anderen BU-Tarifen am Markt kann sich se-

### Beispiel:

Mann, 35 Jahre alt, Ablaufalter 65, 1.500 € garantierte monatliche BU-Rente, Beitragsverrechnung, keine Karenzzeit, Versicherungs- und Leistungsdauer 30 Jahre.

Definierte Kern-Zielgruppen	Konkrete Berufsbezeichnung, z. B.	monatliche BU-Nettoprämie nur
1. Leitende Angestellte	Personalleiter	59,87 €
2. IT-Berufe	Programmierer	59,87 €
3. Landwirtschaftliche Berufe	Landwirt	135,68 €
4. Selbstständige Handwerker	Schlosser (mit 5 Mitarbeitern, 50% kaufm. und 50% körperl. tätig)	117,01 €



*Insbesondere bei IT-Berufen, Managern und leitenden Angestellten sowie bei landwirtschaftlichen Berufen steht die neue Stuttgarter BU im Marktvergleich ganz oben.*

hen lassen, insbesondere bei IT-Berufen, Managern und leitenden Angestellten sowie bei landwirtschaftlichen Berufen steht die neue Stuttgarter BU im Marktvergleich ganz oben.

### **Prämienreduktion für Selbstständige**

Selbstständige Handwerker arbeiten oft nicht nur körperlich, sondern verbringen große Teile ihrer Arbeitszeit am Schreibtisch. Auch dies berücksichtigen wir bei den neuen Stuttgarter BU-Tarifen. So zahlen Selbstständige unter bestimmten Voraussetzungen deutlich geringere Prämien als Angestellte (siehe Beispiel/Tabelle).

Überzeugen Sie sich selbst und machen Sie den Praxistest: testen Sie die Stuttgarter: Ein auf die BU spezialisiertes, leistungsstarkes Unternehmen mit ausgezeichneten Bedingungen und einem besonders interessanten Pricing für Berufe der definierten Kernzielgruppen des Mittelstands. ✓

---

 Hans-Georg Reubold  
 Stuttgarter Lebensversicherung a.G.  
 0177/7107052  
 [hans-georg.reubold@stuttgarter.de](mailto:hans-georg.reubold@stuttgarter.de)

# Ist unser Vermögen in absehbarer Zukunft noch sicher?



Norbert Schmitz, Geschäftsführer der p.e.p. Gesellschaft für Finanzdienstleistungen und Unternehmensführung mbH, Kooperationspartner der [pma:]

Die Regierungen der westlichen Industrieländer spielen in der aktuellen Finanzkrise auf Zeit. Es wird weitläufig die Illusion verbreitet, dass wir Menschen die Krise schadlos überstehen werden. Nur sollen wir uns darauf verlassen? Können wir sicher sein, dass unsere persönlichen und geschäftlichen Vermögensstrukturen von der Krise unberührt bleiben?

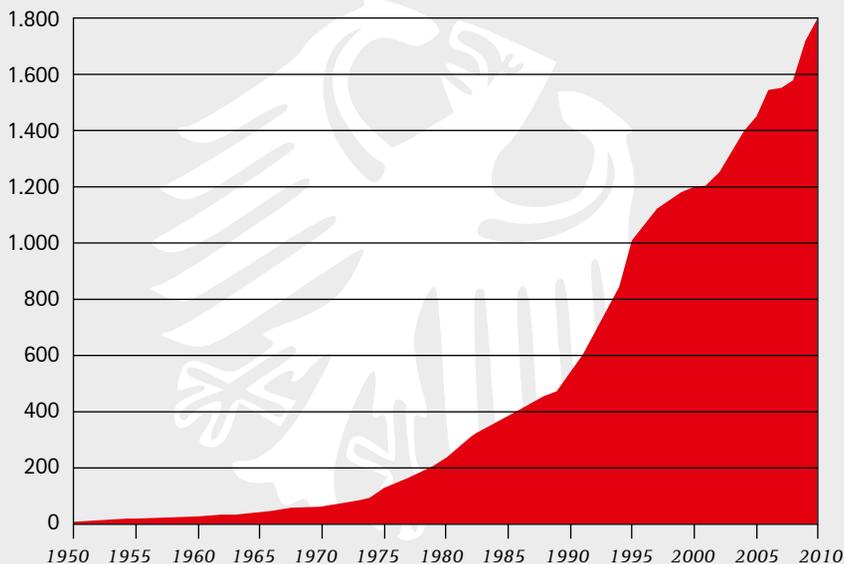
Genau diese Fragen diskutierten wir erst vor wenigen Monaten mit unserem Steuerberater aus der Rechtsanwalts- und Steuerberatungskanzlei Hepp Beckmann. Wir sprachen abseits der speziellen steuerlichen Themen über die aktuelle Middle-Through-Politik in den USA und Europa und waren uns sofort einig: Wir sitzen alle wie das Kaninchen vor der Schlange und wüssten gern, wie wir uns retten können. Und da dieses Thema nicht nur uns von der p.e.p. und unsere Steuerberatungskanzlei betrifft, haben wir uns dazu entschieden, eine Informationsveranstaltung

ins Leben zu rufen. Es versteht sich für uns von selbst, dass wir als Dienstleister unseren Mandanten bei solch komplexen Themen wie der Finanzkrise Hilfestellung geben.

Unter dem Motto „Ist mein Vermögen noch sicher? Wie kann ich es schützen?“ luden wir unsere Mandanten in das Casino der Zeche Zollverein nach Essen ein. Wir haben dieses außergewöhnliche Ambiente gewählt, weil das Weltkulturerbe Zeche Zollverein genau so wie die aktuelle Finanzkrise zeigt, dass sich die Welt im Wandel befindet. Mit Hilfe des persönlichen Kontaktes von Dirk Nietfeld von [pma:] ist es uns gelungen, als Referenten den Experten für volkswirtschaftliche Themen Hannes Zipfel, Chefökonom und Vorstand der VSP Financial Services AG, zu gewinnen.

Am 22. Juni begrüßten wir im Casino der ehemaligen Zeche 110 Teilnehmer und waren da schon sicher, dass wir mit dem Thema des Hauptvortrages den Nerv aller Anwesenden getroffen hatten. Zipfel stellte zunächst die Zahlen der expliziten und impliziten Staatsverschuldung in Deutschland vor, dann die historische Dimension der Verschuldung der USA und der einzelnen EU-Länder: „*Es gibt kein Land, welches den EU-Sollwert von 60 Prozent Staatsverschuldung in Prozent des Bruttoinlandsproduktes erfüllt. Tatsächlich liegen die Werte zwischen 70 Prozent und über 140 Prozent.*“

Entwicklung der Staatsverschuldung gesamt in Mrd. Euro



Quelle: Deutsche Bundesbank, Statistisches Bundesamt

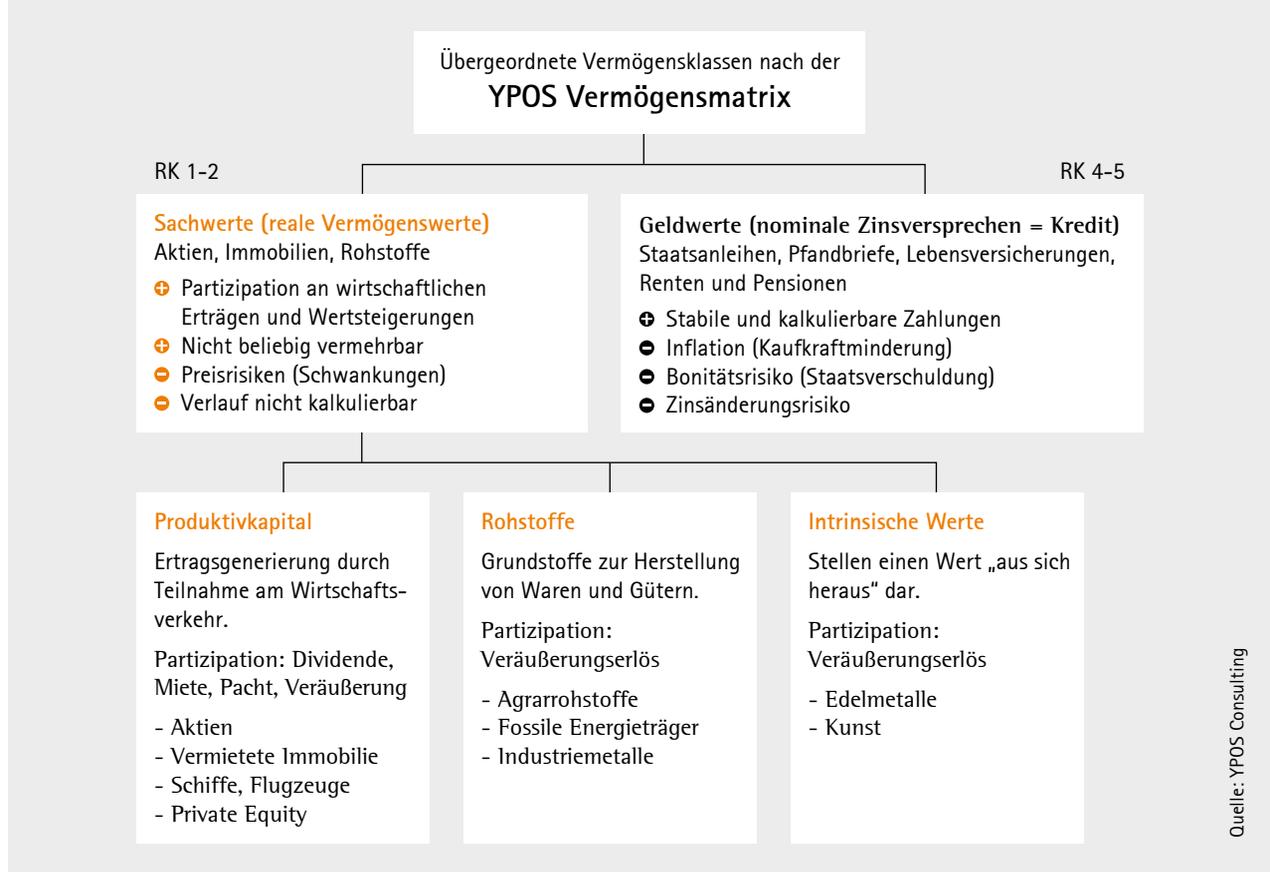
Zipfel zeigte, dass der Staatsbankrott Griechenlands wohl nicht abzuwenden sein wird und Europa immer weiter auseinander driftet: „*Wir werden mit Zahlen konfrontiert, in welchen Ländern zu welchem Termin welche Dimensionen von Staatsanleihen fällig werden. Das Problem: Die Rückzahlung dieser den Staaten gewährten Darlehen ist nur möglich durch die Ausgabe neuer Papiere. Hilfestellung geben dabei bereits die Zentralbanken durch Aufkauf massiver Volumina von Staatsanleihen. Die Geldmenge explodiert und die Überschussliquidität nimmt atemberaubende Ausmaße an. Da diese völlig losgelöst von der realwirtschaftlichen Wertschöpfung ist, wird eine Geldmengeninflation erzeugt. Wegen der hohen Verschuldung gibt es kaum noch Zins-*

## Unsere Empfehlung: Persönliche Vermögensstruktur- analyse

Alle Vermögenswerte gehören auf den Prüfstand. Mit der passenden Vermögensstruktur kann jeder sein Risiko minimieren. Erfahrungsgemäß ist die Assetklasse

deutlich übergewichtet gegenüber der Assetklasse Sachwerte, sodass Umschichtungen notwendig

sind. Über Finanzportal 24 wird eine computergestützte Analyse angeboten, welche auch die YPOS-Vermögensmatrix beinhaltet.



*senkungsspielraum. Eine effektive Inflationsbekämpfung ist nicht mehr möglich. Die Folge sind negative Realzinsen. Zusätzlich treiben Finanzinvestoren die Rohstoffpreise in die Höhe und die Teuerung reagiert auf die Grundstoffpreisexplosion. Die Realwerte profitieren von den negativen Realzinsen und der Liquiditätsschwemme.“*

Da stellt sich natürlich die Frage, was das nun für unsere Vermögensstruktur bedeutet. Auch hierauf gab Zipfel eine klare Antwort: *“Bei Inflation sind natürlich Sachwerte die bessere Anlageklasse. Sollte es jedoch wider Erwarten zu deflationären Entwicklungen kommen, sind geldwerte Anlagen zu bevorzugen.“* Zipfel griff zurück auf die YPOS-Vermögensmatrix und formulierte die Konsequenzen für die Vermögensstruktur am Beispiel verschiedener Assetklassen. Im Anschluss an den 90-minütigen Vortrag gab es noch viele qualifizierte Fragen aus dem Kreis der Zuhörer an den Referenten, die Zipfel gerne und ausführlich beantwortete.

Aus Sicht unserer Teilnehmer war es ein höchst werthaltiger Abend mit vielen interessanten Gesprächen, die auch im Anschluss an den Vortag beim Flying-Dinner fortgeführt wurden. Für uns hat sich einmal mehr gezeigt, wie wichtig es ist, über den eigenen Tellerrand hinaus zu schauen und in die Beziehungsebenen zu unseren Mandanten zu investieren. Für alle Interessierten haben wir die Veranstaltung aufgezeichnet. ✓



**Hannes Zipfel** ist Chefökonom und Vorstand der VSP AG. Zuvor war er Manager Anlagestrategie bei Cortal Consors, Mitglied im Anlageausschuss und als Fachreferent tätig. Seit 2008 berät Zipfel die YPOS Consulting, war Vorsitzender des Asset Management Ausschusses der Top-Ten Management und Chefökonom der MK Luxinvest. Zipfel ist überdies bekannt als vielfacher Autor von Fachartikeln und Börsenbriefen.

# Rendite, Sicherheit und Flexibilität

## Neue Generation der Altersvorsorge bei der Gothaer



Thomas Ramscheid,  
Key Account Manager,  
Gothaer Allgemeine Versicherung AG



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

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

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

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

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

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

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

Angebote erhalten Sie bei:

-  Frau Sivari.
-  0221/308-34011
-  [buket\\_sivari@gothaer.de](mailto:buket_sivari@gothaer.de)  
Bei Fragen, Wünschen zu Web- und vor Ort-Schulungen oder sonstiger Unterstützung wenden Sie sich bitte an:
-  Thomas Ramscheid  
Key Account Manager
-  0177/246 75 64
-  [thomas\\_ramscheid@gothaer.de](mailto:thomas_ramscheid@gothaer.de)

# „VON 0 AUF FERTIG IN 5 TAGEN.“\*

## GARANTIERT SCHNELL: UNSERE ANTRAGSBEARBEITUNG UND POLICIERUNG.

Mit der Servicegarantie der Hannoverschen profitieren Sie jetzt als Vermittler von noch mehr Service. Denn wir garantieren Ihnen durch einen schnellen und reibungslosen Prozess bei jedem Antrag eine Policierung in fünf Tagen.\* So können Sie sicher sein, dass Ihr Kunde seinen Versicherungsschein spätestens nach einer Woche in den Händen hält. Sollten sich für Sie Fragen ergeben, zum Beispiel zum Status der Antragsprüfung und -bearbeitung, werden diese umgehend und verständlich von unseren Experten beantwortet. Garantiert.



**AssCompact**  
TRENDS  
Risiko-Lebens-  
versicherung  
**Platz 2**  
Hannoversche  
Lebensversicherung AG  
1/2011

**STATUS  
QUO!**  
**RisikoLV**  
Die wichtigsten  
Geschäftspartner  
**2. Platz**  
Hannoversche  
www.experten.de  
Umfrage 07-09/2010

**HANNOVERSCHER-PARTNER.DE**

\* Wenn keine Rückfragen notwendig sind und alles korrekt ausgefüllt ist.

**HANNOVERSCHER**  
EINFACH. BESSER. DIREKT.

# Neue Strukturen, neue Aufgaben und neue Verantwortungen bei der [pma:]



Robert Linnemann,  
Marketing, [pma:]

Nicht nur durch den Wechsel auf der Geschäftsleiterebene sondern auch getrieben durch die Bundesregierung, die Anfang April den Gesetzentwurf zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts verabschiedet hat, stellt sich [pma:] intern neu auf. Unser Anspruch, unseren Beratern höchsten und vor allem qualifizierten Support zu bieten, hat weiterhin oberste Priorität. [pma:] betreut seit nunmehr über 28 Jahren Finanz- und Versicherungsmakler umfassend auf allen Ebenen ihrer Geschäftsprozesse. Diesen Weg werden wir mit der neuen Organisation unserer Teams auch weiterbeschreiten.

## Kompetenzteam Kapitalanlagen

Für [pma:] wird es zukünftig nicht mehr wichtig sein, ob Genehmigungen nach den §§ 34c, 34d, 34f der Gewerbeordnung oder § 32 KWG vorliegen. Wichtig ist es, die Ansprüche unserer Berater zu bedienen. Daher haben wir uns dazu entschieden, aus drei Teams – bestehend aus **Valex AG, [pma:]** und **Dr. Maasjost und Collegen AG** – ein Kompetenzteam Kapitalanlagen zu bilden.

Um die Zusammenarbeit in der neuen Struktur effektiver zu gestalten, haben wir größere Büroflächen in der Annette-Allee in Münster angemietet, so dass alle Ansprechpartner des Kompetenzteams Kapitalanlagen ab Ende August an einem Standort für unsere Berater zu erreichen sind. Der Wissenstransfer zwischen den Mitarbeitern der drei bisherigen Teams ist durch gemeinsame Schulungen und Fortbildungen sichergestellt. So wird das Team weiterhin einen reibungslosen und hohen Supportstandard bieten können.

## Team Projekte und Technik

Auch der Bereich EDV, Technik und Systeme ist sehr vielschichtig. Um hier noch besser aufgestellt zu sein und das Geschäft schneller, effektiver und nicht zuletzt effizienter für den Kunden gestalten zu können, haben wir den Bereich in zwei Teams aufgeteilt.

Aus dem Team Operations und Projekte wird Technik und Projekte (Leitung **Michael Menz**). Zu diesem Team gehören die Gruppen Technik und Systeme (Leitung **Michael Menz**) und die Gruppe EDV-Betrieb (Leitung **Uwe Feudel**).

Das Team Technik und Systeme übernimmt die Standortübergreifende Koordination und Betreuung der betrieblichen Netzwerk-, Server-, Kommunikationstechnik. Es betreut Datenbanken, Software und hat noch vielen anderen Aufgaben, die in diesen Bereich fallen.

Das Team EDV-Betrieb, unter der Leitung von **Uwe Feudel**, verantwortet intern die Bereitstellung und Aufrechterhaltung der notwendigen betrieblichen Computer-Infrastruktur und stellt den kompetenten internen und externen Service und Support über unsere bekannte Hotline (0251 700 17 380) sicher.

Im Sinne einer dynamischeren Struktur des Unternehmens sind diese beiden Bereiche zukünftig dem Team Technik und Projekte zugeordnet.

## Team Partnerbetreuung

Die Zusammenlegung der Teams Vertrieb und Office im Team Partnerbetreuung ist im Rahmen der Neuausrichtung ein konsequenter Schritt. Die Teamleitung übernehmen **Stefan Klapproth** und **Matthias Köster** (Schwerpunkt Partnergewinnung).

## Marketing

Der Bereich Presse und klassisches Marketing wird zukünftig von **Katarina Orlovic** geleitet. Hierunter fällt explizit die Betreuung der Printmedien, Werbung, Öffentlichkeitsarbeit und das Veranstaltungsmanagement.

**Robert Linnemann** verantwortet den Bereich Digitales Marketing, hierunter fallen das Internet und die Infosysteme für unsere Partner. Ebenfalls in seiner Verantwortung liegt das Social Media Marketing. Unter diesem Begriff fasst man soziale Netzwerke und Internetplattformen wie zum Beispiel Xing, Facebook und Twitter zusammen.

Wir sind sicher, dass wir mit dieser neuen Struktur optimal aufgestellt sind und sehen den Anforderungen des Marktes positiv entgegen. Mit dieser neuen Struktur können wir die Voraussetzung für eine weiterhin erfolgreiche Entwicklung aller beteiligten Unternehmen schaffen.



**Uwe Feudel**  
Teamleiter EDV-Betrieb  
0251 700 17 334  
ufeudel@pma.de



**Michael Menz**  
Teamleiter Technik u. Projekte  
0251 700 17 277  
mmenz@pma.de



**Stefan Klapproth**  
Teamleiter Partnerbetreuung  
0251 700 17 108  
sklapproth@pma.de



**Matthias Köster**  
Teamleiter Partnerbetreuung  
0251 700 17 128  
mkoester@pma.de



**Robert Linnemann**  
Digitales Marketing  
0251 700 17 107  
rlinnemann@pma.de



**Katarina Orlovic**  
Marketing / PR  
0251 700 17 140  
korlovic@pma.de

*Gleichzeitig telefonieren, E-Mails lesen, Musik hören und sich mit Freunden online treffen – für viele Menschen gehört Multitasking zum Alltag. Psychologen und Neurowissenschaftler aber sagen: Was man Multitasking nennt, ist eigentlich nur ein moderner Mythos.*

# Alles auf einmal – geht nicht

Das Handy klingelt ständig. Ob Anruf oder SMS – Sabine C. geht immer dran. In der Küche, im Büro, im Auto, sogar nachts im Bett. Egal, was sie sonst gerade tut. „Frauen sind nun mal gut im Multitasking. Ich schreibe locker eine SMS, während ich telefoniere und mir gleichzeitig Rezepte aus dem Internet lade“, glaubt sie. Roland M., vielbeschäftigter Marketingleiter, meint: „Wer nicht multitaskingfähig ist, kann in unserem Geschäft nicht bestehen.“

**Wissenschaftler aber sagen heute:** Weder Frauen noch Männer sind für Multitasking gemacht. Der Münchner Hirnforscher Professor Dr. Ernst Pöppel erklärt: „Das Gehirn kann sich immer nur auf eine Sache konzentrieren, denn das Bewusstsein hat zu jedem Zeitpunkt immer nur einen Inhalt. Multitasking kann also nur bedeuten, dass ein Mensch innerhalb eines größeren Zeitraums nacheinander verschiedene Dinge tut.“ Wer versucht, alles auf einmal zu erledigen, schafft nichts richtig. Also lieber eins nach dem anderen tun, Schritt für Schritt? Ja, sagen die Wissenschaftler.

Jedenfalls immer dann, wenn wir bewusst Entscheidungen treffen müssen. Denn für alles, was wir nicht automatisch tun können, brauchen wir Aufmerksamkeit. Wir müssen Informationen auswählen, einordnen und dann entscheiden, was wir tun. Selbst dann, wenn wir eine SMS schreiben. An wen soll sie gehen, was soll darin stehen? Haben wir alles richtig geschrieben? Das geht nicht ohne Aufmerksamkeit. Doch die ist begrenzt. Zwei Dinge auf einmal können wir nur tun, wenn mindestens eine automatisch abläuft, zum Beispiel, wenn wir uns beim Gehen unterhalten.

**Warum wir Aufmerksamkeit brauchen:** Jede der zwei bis drei Millionen Nervenfasern in unserem Körper leitet pro Sekunde bis zu 300 Impulse an unser Gehirn, schätzen Neurowissenschaftler. Sie liefern Informationen darüber, was wir sehen, hören, riechen, ob wir auf einem Stuhl sitzen oder gerade anfangen zu gehen, ob irgendwo Gewebe geschädigt wird und vieles mehr. Die Informationen werden im Ultrakurzzeitgedächtnis gespeichert. Schenken wir ihnen keine Aufmerksamkeit, verlöschen sie nach wenigen Zehntelsekunden wieder.

Wenden wir ihnen hingegen Aufmerksamkeit zu, bleiben sie länger bestehen, und wir können auf sie reagieren.

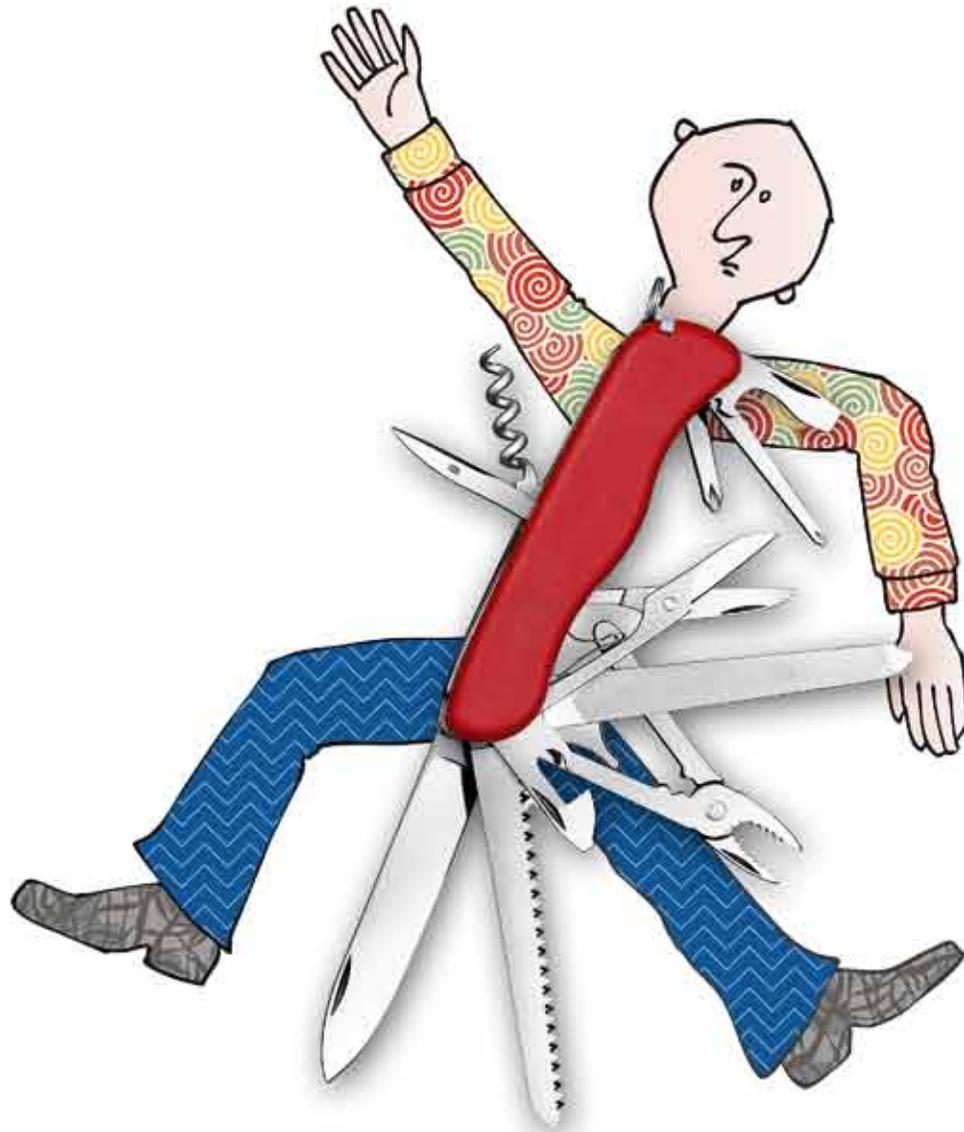
Dazu müssen sie im Arbeitsgedächtnis verarbeitet werden. Es ist das Nadelöhr, durch das Information hindurch muss, damit wir sie – unter Umständen – langfristig speichern können. Was ins Arbeitsgedächtnis gelangt, wird uns bewusst. Wir können es verarbeiten, mit anderen Informationen verknüpfen, wir können damit Probleme lösen und wir nutzen es, um unsere Handlungen zu steuern. Und nur an das, was das Arbeitsgedächtnis passiert hat, können wir uns später erinnern. Liegt die Aufmerksamkeit nicht auf den zu lernenden Inhalten, sind die entsprechenden Gehirnareale nicht aktiv – und wir lernen nichts.

**Das Arbeitsgedächtnis ist begrenzt:** Die Wissenschaft ist sich heute einig, dass das Arbeitsgedächtnis nur eine begrenzte Kapazität hat. Unser Gehirn nimmt deshalb immer nur Teilausschnitte dessen bewusst auf, was wir wahrnehmen – und zwar die, die für uns bedeutsam oder unerwartet sind. Unsere Aufmerksamkeit beleuchtet diese Informationen wie der Lichtkegel



## Die Tipps der Experten

- ▶ Verabschieden Sie sich von der Vorstellung, immer erreichbar sein zu müssen.
- ▶ Bestimmen Sie selbst, wann Sie E-Mails und SMS lesen. Fast nichts ist so wichtig, dass Sie es sofort lesen müssen. Zwei- bis dreimal am Tag reicht meist.
- ▶ Bearbeiten Sie Ihre E-Mails im Block.
- ▶ Schalten Sie automatische Benachrichtigungen über E-Mails und SMS aus.
- ▶ Gönnen Sie sich Auszeiten, in denen Sie nicht erreichbar sind.
- ▶ Machen Sie regelmäßig Pausen – am besten, bevor Ihre Konzentration nachlässt.



eines Scheinwerfers in einem dämmrigen Raum. Sie und nur sie sind für uns in diesem Moment bewusst erlebbar. Wir können also immer nur einem Gespräch aktiv folgen, nur einer Melodie zur selben Zeit. Unser Gehirn blendet dazu andere, irrelevante Reize aktiv aus. Es aktiviert die Nervenzellen im Gehirn, die für die jeweilige Art von Information zuständig sind, und hemmt andere. Auf diese Weise konzentrieren wir uns auf die wichtige Information. Neben einem Telefongespräch E-Mails lesen oder gar beantworten bedeutet daher: Man hört dem Gesprächspartner zeitweise nicht zu. Gleichzeitig liest man die E-Mail nicht konzentriert, antwortet vielleicht sogar dem falschen Adressaten.

**Ein Gehirn lernt immer:** Nicht nur Fehler und Zeitverlust sind Folgen von Multitasking. Wer ständig viele Medien gleichzeitig nutzt und seine Aufmerksamkeit daher in kurzen Abständen von Information zu Information springen lässt, trainiert sein Gehirn darauf, sich schnell, aber oberflächlich zu informieren. Wissenschaftler sprechen schon von einer „Temporären Aufmerksamkeitsstörung“. Temporär heißt sie, weil sie sich rückgängig machen lässt. Zum Beispiel, indem man sich der Reizüberflutung entzieht und wieder lernt, sich zu konzentrieren. ✓

## Wo bin ich stehen geblieben?

Psychologen, Arbeits- und Neurowissenschaftler haben es in vielen Studien nachgewiesen: Der Versuch, mehrere komplexere Anforderungen gleichzeitig zu erfüllen, führt zu Fehlern. Vor allem aber dazu, dass man mehr Zeit braucht, als wenn man die Dinge nacheinander erledigt.

Manchen Stress macht man sich selbst. Wer sich zum Beispiel durch optische Signale oder Klingeltöne laufend darüber informieren lässt, dass eine neue E-Mail oder SMS eingetroffen ist, muss sein Arbeitsgedächtnis laufend auf Neues einstellen. Zumindest muss er entscheiden, ob er die Nachricht jetzt lesen will oder nicht. Dazu hemmt das Arbeitsgedächtnis die für die alte Aufgabe nötige Information – sie ist ja für diese Entscheidung irrelevant. Kehrt er später wieder zur ursprünglichen Aufgabe zurück, fragt er sich: „Wo war ich stehen geblieben?“ Das kostet Zeit. Denn das Arbeitsgedächtnis muss die nötigen Informationen erst wieder hervorholen.

## Multitasking ist eine Selbsttäuschung

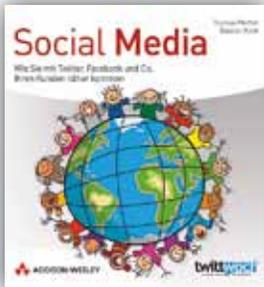
Professor Iring Koch erforscht an der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule Aachen unter anderem, wie Menschen Informationen aufnehmen und verarbeiten und welche Rolle die Aufmerksamkeit dabei spielt. Der Psychologe und Multitasking-Experte erklärt: „Viele Menschen glauben zwar, dass sie manches gleichzeitig erledigen können. Tatsächlich wechseln sie aber in Bruchteilen von Sekunden von einer Aufgabe zur anderen. Und jedes Mal müssen sie ihre Aufmerksamkeit auf die neue Aufgabe ausrichten und entscheiden, was zu tun ist. Und Entscheidungen fällen kann man normalerweise immer nur eine zur selben Zeit.“

# buch:tipps

Thomas Pfeiffer und Bastian Koch

## Social Media

Wie Sie mit Twitter, Facebook und Co. Ihren Kunden näher kommen



Facebook, Twitter, Xing... Social Media und Web 2.0 gehören zum Alltag – und sind mittlerweile fester Bestandteil in der Unternehmenskommunikation. Kunden fordern nach Transparenz und Authentizität. Dieses Buch beantwortet kurz und knapp viele Fragen zu Social Media, teils zu Grundwissen, teils zu fortgeschrittenen Themen. Jede Fragestellung behandelt einen in sich abgeschlossenen Aspekt. Das Buch kann prima von Anfang bis Ende durchgelesen werden, eignet sich aber auch als Nachschlagewerk und zum Schmökern. Wer ausführliche Informationen haben möchte, für den enthält das Buch gute Beispiele und Links, die einem bei der Recherche helfen und zielführend sind. Anhand von vielen Praxisbeispielen von kleinen bis großen Unternehmen zeigen die Autoren, wie man Social-Media-Strategien im Unternehmen platziert und einfach umsetzt. Wer schnell Antworten auf Fragen zu sozialen Netzwerken sucht oder eben Tipps für weiterführende Informationen, für den empfiehlt sich dieses Buch.

*Broschiert: 267 Seiten  
Verlag: Addison-Wesley  
Auflage: 1 (2010)  
Sprache: Deutsch  
ISBN-10: 382733019X  
ISBN-13: 978-3827330192*

Helmut SeBler

## Limbic® Sales

Spitzenverkäufe durch Emotionen



Erfolgreiches Verkaufen ist kein Zufall. Und wer überlässt dann seinen Erfolg dem Zufall? Ohne Gefühle geht nichts. Emotionen sind der Schlüssel, um das Kundenverhalten zu beeinflussen. Dieses Buch zeigt Ihnen, wie Sie die neuesten Erkenntnisse der Hirnforschung im Beratungsgespräch und beim Verkaufen einsetzen. Schätzen Sie Ihren Kunden ein, aktivieren Sie unbewusste Gefühle Ihres Kunden und führen Sie ihn zu einer positiven Entscheidung. Die Anwendung der Limbic Map hilft Ihnen dabei, Kaufentscheidungen im Vorfeld gezielt zu steuern. Das Buch enthält viele praxisnahe Beispiele und erklärt in verständlicher Form, wie Sie die wichtigsten Erkenntnisse aus dem Neuromarketing wirksam in das Verkaufsgespräch einarbeiten und vorteilhaft nutzen können. Der Autor führt Sie durch den Verkaufsprozess, basierend auf wissenschaftlichen Erkenntnissen, praxisgerecht und für den Verkaufsalltag geeignet. Eine gelungene Kombination.

*Broschiert: 206 Seiten  
Verlag: Haufe-Lexware  
Auflage: 1 (2011)  
Sprache: Deutsch  
ISBN-10: 3648014110  
ISBN-13: 978-3648014110*

Lothar J. Seiwert

## Wenn du es eilig hast, gehe langsam

Mehr Zeit in einer beschleunigten Welt



Voller Terminkalender? iPad, E-Mail, Blackberry... Kein Wunder, dass wir schnell das Gefühl bekommen, überhaupt keine Zeit mehr zu haben. Multitasking und dauernde Erreichbarkeit dominieren mittlerweile unseren Alltag. Wenn Sie keine Zeit haben, ein Buch zu lesen, dann hören Sie doch eins. Bestsellerautor Lothar J. Seiwert zeigt einfache, gut umsetzbare Wege, wie wir sinnvoll planen, Aufgaben abgeben und Info-Stress abschalten können... Also, nehmen Sie sich Zeit.

*Audio CD  
Verlag: Campus Verlag  
Auflage: 5 (2009)  
Sprache: Deutsch  
ISBN-10: 3593388308  
ISBN-13: 978-3593388304*

## 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:

Katarina Orlovic [korlovic@pma.de]  
Robert Linnemann [rlinnemann@pma.de]

### Anzeigenleitung:

Katarina Orlovic [korlovic@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: Carsten Bender | S. 6: Anthony Leopold\* | S. 8: Carsten Bender | S. 14: Anna\* | S. 18-19: Andreas Gießer | S. 21: Julia Otto\* | S. 24: We Grow GmbH | S. 28-29: msi design | S. 33: Yuri Arcurs\* | S. 34: Pixelot\*, Matthias Enter\* | S. 35: Gogipix\* | S. 36-37: HDI-Gerling/Rothschild | S. 44: Kalle Kolodziej\* | S. 47: N-Media-Images\* | S. 48-49: Tom Ang\* | S. 50-51: Ellington Hotel | S. 52-53: Alexandr Mitic\* | S. 58-59: 3D Arcastudio\* | S. 60: Corepics\* | S. 61: Okea (Penknive, freigestellt)\* | Fotos der Autoren Linnemann, Köster, Menz, Willeke - alle [pma.]: Klaus Altevogt. (\* Fotolia)



# Handicap durch fehlende 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

Einzigartige Kombination für noch mehr Flexibilität:  
Ihr Einstieg in eine langfristige Kundenbeziehung



## Berufsunfähigkeits-Vorsorge mit PKV-Zukunftsoption

Die BU-Vorsorge *Premium* der Continentale Lebensversicherung AG können Sie nun mit dem Optionstarif AV-P1 kombinieren. Mit dieser PKV-Zukunftsoption können Ihre Kunden später schnell und unkompliziert eine private Krankenversicherung der Continentale Krankenversicherung a.G. abschließen – ohne erneute Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeiten.

### Optionstarif AV-P1: Absicherungsmöglichkeiten offen halten

- Aktivierung der PKV-Zukunftsoption ist nach 5, 10, oder 15 Jahren, mit Alter 50 oder zu einem bei Antragstellung individuell festgelegten Zeitpunkt möglich.
- Zur Auswahl stehen dann Krankenvoll-, Krankenzusatz-, Krankentagegeld, Pflege- und Kurversicherungen.

### Optionstarif AV-P1: Interessant für alle Zielgruppen

- Auszubildende und Studenten, die sich für ihre Krankenversicherung noch alle Optionen offenhalten wollen.
- GKV-Pflichtversicherte, die mittelfristig einen Wechsel in die PKV planen.
- Alle GKV-Versicherten, die sich die Möglichkeit für umfangreiche Ergänzungsversicherungen offenhalten wollen.
- PKV-Versicherte mit dem Wunsch, später weitere Komfortleistungen zu ergänzen.

Weitere Informationen:  
[www.contactm.de/bu-premium-mit-pkv-option](http://www.contactm.de/bu-premium-mit-pkv-option)