

[partner:]

Nr. 1 November 2007

Das Magazin für Partner der [pma:]

Überblick
Durchblick
Zugriff

Das neue [my.pma 2.0]

Online-Bestandsverwaltung mit vielen Vorteilen

Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,



es ist soweit. Nach vielen Gesprächen, lebhaften Diskussionen und intensiven Beratungen liegt sie nun passend zur DKM vor: Die erste Ausgabe unseres [pma:] Magazins [partner:]. Alle Beteiligten freuen sich, Ihnen ein exklusives Magazin für [pma:] Partner vorstellen zu dürfen.

Warum ein eigenes Magazin? Natürlich gibt es genügend Fachmagazine speziell für die Finanzdienstleistungsbranche. Aber unser Ansatz ist nicht, noch ein zusätzliches Fachjournal zu veröffentlichen, sondern ein internes Magazin für unsere Vertriebspartner und unsere Mitarbeiter zu entwickeln. Wir möchten fachlich Aktuelles mit [pma:] Internem verbinden.

In dieser ersten Ausgabe gehen wir auf brisante Themen wie die Abgeltungssteuer und die VVG-Reform ein. Kompetent unterstützt werden wir hier durch externe Autoren, wie z. B. Rechtsanwalt Dr. Frank Baumann mit dem Artikel zur VVG-Reform. Wichtige Neuerungen bei [pma:] vorzustellen ist uns aber ein ebenso wichtiges Anliegen. Unter dem Titelthema „Das neue [my.pma 2.0]“ schauen wir voraus auf die Einführung unserer zukünftigen Online-Bestandsverwaltung.

Wir hoffen, Ihnen mit diesen Informationen einen attraktiven Mix zusammengestellt zu haben. Gern nehmen wir auch Anregungen und Artikel aus Ihrem Kreis entgegen. Also wenn jemand wichtige Informationen veröffentlichen oder vielleicht über ein bemerkenswertes Hobby berichten möchte, nur zu: Wir freuen uns auf Ihre Beiträge.

Ich möchte kurz über ein internes Thema berichten: Mitte September waren Bob Fallon und Matt Kelly von Prudential Financial zu Besuch bei [pma:] in Münster. Neben den turnusgemäßen Besprechungen haben sie es sich nicht nehmen lassen, auch am Big Five-Treffen in Münster teilzunehmen. (Lesen Sie mehr zu den Big Five im Heft!). Der offizielle Teil des Besuchs gestaltete sich sehr erfreulich. [pma:] hat sich prächtig entwickelt, die Umsatzzahlen sind im Vergleich zum Vorjahr um 17% gestiegen und auch im Anbau von Neupartnern konnten wir kräftig zulegen. Entsprechend entspannt war dann auch die Atmosphäre während des Big Five-Treffens, auf dem Bob Fallon nochmals ein klares Bekenntnis zu [pma:] abgegeben hat. [pma:] hat sich so stark entwickelt wie in keinem Jahr zuvor. Lassen Sie uns alle diese Gelegenheit nutzen, unser gemeinsames Unternehmen erfolgreich in die Zukunft zu führen. Die Weichen sind gestellt.

Bedanken möchte ich mich an dieser Stelle bei allen, die an diesem Erfolg mitgewirkt haben. Bedanken möchte ich mich aber auch bei unseren Produktpartnern, die von der Idee, ein [pma:] Magazin herauszubringen, begeistert waren. Spontan hat man Werbung gebucht, so dass wir mit dieser Unterstützung in der Lage sind, alle 3 bis 4 Monate eine neue [partner:] Ausgabe zu veröffentlichen.

Ein Hinweis in eigener Sache: Berücksichtigen Sie schon jetzt bei Ihren Terminplanungen unsere Jahresauftaktveranstaltung 2008, die am 15. Februar wieder in der Halle Münsterland stattfindet.

Ihr

Lambert Stegemann,
Geschäftsführer der [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH

Termin vormerken!
Jahresauftaktveranstaltung der [pma:]
15. Februar 2008, Münster, Halle Münsterland

Inhalt

Vertrieb

- 3 Ausbau des Teams Vertrieb
Interview mit Matthias Köster und Andreas Braun

Titelthema

- 4 Das neue [my.pma 2.0]
Online-Bestandsverwaltung mit vielen Vorteilen

Recht

- 6 Vertragsabschluss nach dem neuen VVG und die Stellung
des Versicherungsmaklers
von RA Dr. Frank Baumann

Weiterbildung

- 8 Kostenlose Ausbildung BWV-Fachmann/-frau
Qualifizieren Sie sich im Sinne der EU-Vermittlerrichtlinie!

Versicherung

- 9 Abgeltungssteuer: Chancen für [pma:] Partner
von Wolfgang Gierls

Event

- 10 Big Five - Die umsatzstärksten Partner
[pma:] sagt Danke

[pma:] intern

- 11 Partner werben Partner
Wir belohnen Sie mit bis zu 10.000 EUR Bonus

Service

- 11 [pma:] Vertriebstipps
Tipps für erfolgreiche Gespräche

Ausbau des Teams Vertrieb

Interview mit Matthias Köster und Andreas Braun

Seit einigen Wochen wird das Team Vertrieb von zwei „Managern Partnerbetreuung“ verstärkt. Die beiden langjährigen Partner der [pma:] ergänzen das Team Vertrieb hervorragend. Matthias Köster bietet seine Unterstützung primär den so genannten „Einzelkämpfern“ an, Andreas Braun legt seinen Fokus auf die Rekrutierung und Betreuung von größeren Vertriebsgruppen. Beide stellten sich den Fragen zu ihren neuen Aufgaben, den ersten Erfahrungen und ihrer inneren Motivation.



Andreas Braun (links) und Matthias Köster im Interview mit Silja Koch.

[pma:] Was hat Sie dazu bewegt, diese neue Aufgabe anzunehmen?

Matthias Köster: Mir hat die Zusammenarbeit mit [pma:] immer schon exzellent gefallen. Die Partner der [pma:] genießen ja heute schon eine ganze Menge Vorteile im Vergleich zum Rest der Marktteilnehmer. Ich stelle mich gerne der Herausforderung und freue mich, jetzt sogar selber mit dafür verantwortlich zu sein, dass sich [pma:] weiter auf dem Weg zum führenden Unternehmen der Branche entwickelt.

[pma:] Können Sie Ihre bisherigen Erfahrungen in die neue Aufgabe einfließen lassen?

Andreas Braun: Ja, ich habe schon vorher eng mit Maklern zusammengearbeitet und diese dabei unterstützt, ihren Umsatz zu verbessern. Was ich vorher im Kleinen getan habe, kann ich nun für [pma:] in großer Dimension umsetzen. [pma:] ist ein Full-Service-Anbieter. Ich bekomme hier alles aus einer Hand, sowohl technische, fachliche als auch vertriebliche Unterstützung. Das sind die besten Voraussetzungen, um dauerhaft erfolgreich zu arbeiten. Ich freue mich sehr darauf.

[pma:] Was können die Partner von der Umstrukturierung des Teams Vertrieb erwarten?

Matthias Köster: Was bei [pma:] heute schon gut ist, wird auch in Zukunft gut bleiben – da sollte man nichts ändern. In vielen Bereichen arbeitet [pma:] schon seit langer Zeit auf einem qualitativ hochwertigen Niveau, das seinesgleichen in der Welt der Finanzdienstleistung sucht. In Zukunft wird es eine noch engere Bindung zwischen den Partnern und dem gesamten Team der [pma:] geben. Wir sehen uns als kommunikatives Bindeglied, um noch mehr Vertriebsorientierung zu forcieren.

[pma:] In welchem Rahmen werden Sie Ihre Unterstützung anbieten?

Andreas Braun: Wir werden Workshops veranstalten und die Partner dabei unterstützen, den Kunden ganzheitlich zu beraten, oder aufzuzeigen, wie man z. B. Empfehlungsgeschäft bekommt. Im Grunde geht es um alle Facetten des Vertriebes. Hervorzuheben ist, dass die Informationen, die wir geben, aus der echten Vertriebspraxis kommen, da wir immer noch selber Kunden beraten.

[pma:] Welche Impulse konnten Sie schon setzen?

Matthias Köster: Das Team Vertrieb arbeitet sehr intensiv daran, die Zusammenarbeit mit unseren bestehenden Partnern zu stärken und [pma:] für eine immer größer werdende Zahl von Interessenten attraktiv zu machen. Dazu gehört vor allem die Fähigkeit, den Partnern zuhören zu können, um herauszufinden, wo [pma:] sein Service-Angebot noch interessanter gestalten kann. Der erste Erfolg daraus ist der überdurchschnittliche Zuwachs an qualitativ hochwertigen Neupartnern der letzten Wochen.

[pma:] Welche Ziele haben Sie sich für dieses Jahr gesetzt?

Andreas Braun: Noch bessere Zusammenarbeit zwischen dem Innendienst und dem Außendienst. Betreuung der bestehenden Partner und Kooperation mit neuen Maklergruppen.

Matthias Köster: Konzentration auf die Veränderungen des Marktes und profitables Wachstum zu Gunsten unserer Partner. Doch bei alledem sollte der Spaß am Vertrieb immer im Vordergrund stehen. Dann läuft vieles einfacher. ✓



DCM GMBH & CO. VORSORGEPORTFOLIO 1 KG



Die Brücke in eine finanzstarke Zukunft:

Das Konzept des VorsorgePortfolios basiert auf dem Prinzip der Risikostreuung durch Investition in verschiedene Anlageklassen (Immobilien-, Schiff-, Private Equity-, LV-Zweitmarkt-, Regenerative Energien-Fonds).

- Ausschüttungen: ca. 7 % vor und ca. 6 % nach Steuern (gemäß Prognose)
- Mindestbeteiligung ab EUR 6.000
- Sparpläne mit wahlweise 5/10/15 Jahren Laufzeit

- Breite Vermögensstreuung über 15 bis 25 geschlossene Fonds geplant

Besonderheiten:

- Unabhängiger Investitionsbeirat für Fonds-Auswahl
- Wechsel zwischen Thesaurierung und Ausschüttung möglich
- eine einheitliche Steuererklärung für alle Fonds
- Antizyklische Auswahl der Fonds möglich
- kein Agio

Die Beteiligung ist nicht geeignet für Anleger, die eine risikolose Anlage mit fester Verzinsung und (Rück-)zahlungsterminen suchen. **Beteiligungsprospekt und Bezug:** Die vorliegende Kurzdarstellung dient lediglich dem Hinweis auf wesentliche Merkmale der Vermögensanlage. Eine ausführliche Darstellung einschließlich Risikobinweisen entnehmen Sie bitte dem allein maßgeblichen Beteiligungsprospekt, dessen Veröffentlichung von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht gestattet wurde. Dieser wird bei der DCM Deutsche Capital Management AG, Hopfenstr. 6, 80335 München oder als Download unter www.dcm-ag.de zur kostenlosen Abgabe bereitgehalten.

Telefon 089/41 60 97-75

E-Mail info@dcm-ag.de

www.dcm-ag.de

DCM DEUTSCHE CAPITAL MANAGEMENT AG

Das neue [my.pma 2.0]

Online-Bestandsverwaltung mit vielen Vorteilen

Sie wollen einfacher, leichter und schneller informiert sein? Umfassend und komplett aus einer Quelle? Demnächst keine Zukunftsmusik mehr, denn [pma:] entwickelt derzeit mit [my.pma 2.0] ein neues System, das sich genau an den Bedürfnissen des modernen Maklers orientiert. Schon jetzt möchten wir einen kurzen Ausblick auf dieses bald verfügbare und exklusiv für Partner der [pma:] entwickelte System geben.

Kommunizieren mit System

[my.pma 2.0] ist ein interaktives Online-Bestandsverwaltungssystem mit dem Sie Ihre Kundenbeziehungen organisieren und verbessern können. Customer Relationship Management leicht gemacht: Die Kommunikation mit Ihren Kunden wird systematisiert und protokolliert, Termine lassen sich zuverlässig und professionell koordinieren und zukünftige Aktivitäten können strategisch im Voraus geplant werden.

Informiert sein mit System

Mit [my.pma 2.0] stellt [pma:] Ihnen ohne Zeitverzug die aktuellen Informationen über Ihre Geschäfte zur Verfügung. Sie werden über die Bearbeitungsstände Ihrer Anträge informiert, erhalten strukturierte Informationen über Ihre verbuchten Provisionen und können Vertragsübersichten erstellen.

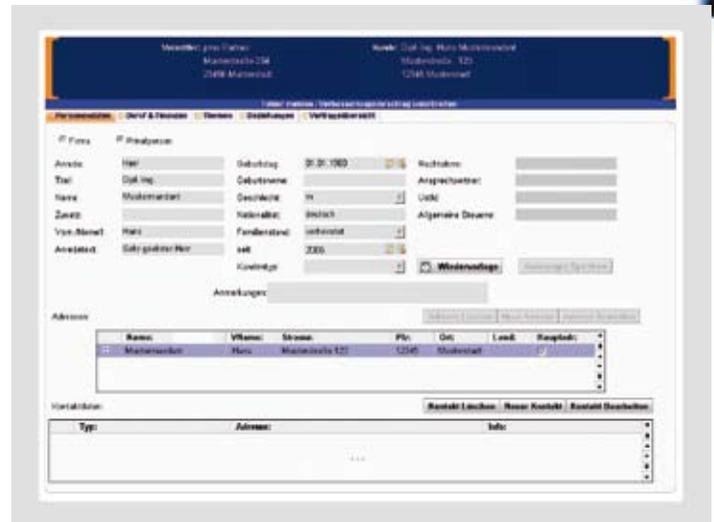
Virtuelle Kundenakten mit System

Im neuen [my.pma 2.0] legen Sie komplette virtuelle Kundenakten an! Mit dem neuen System archivieren wir Ihre vertragsbezogene Post digital und pflegen alle vertragsrelevanten Daten in das System ein. Sie können alle weiteren für die Beratung des Kunden notwendigen Daten, wie z. B. Einkommen und Hobbys hinzufügen. Damit haben Sie alle Informationen und Verträge im Blick und können Ihre Kunden gezielter beraten.

Optimale Unterstützung und echte Arbeitserleichterungen

„[pma:] verfolgt mit dieser technischen Entwicklung vor allem ein Ziel: Höherer wirtschaftlicher Erfolg auf allen Seiten“, sagt Jörg Matheis, der für diesen Bereich zuständige Geschäftsführer. „Wir haben daher gemeinsam mit unseren Kooperationspartnern und mit Brancheninsidern die Anforderungen an das System zusammengetragen. Wir sind bereits dabei, das System zu realisieren, wobei schon jetzt feststeht, dass unser [my.pma 2.0] unseren Partnern die optimale Unterstützung und echte Arbeitserleichterungen bietet, auch weil wir uns an den Maßstäben des Vertriebes orientiert haben.“

Wir werden das neue Bestandsverwaltungssystem [my.pma 2.0] auch nach seiner Einführung dynamisch weiterentwickeln, damit es stets komfortabel und effizient arbeitet. Schon im Laufe der nächsten Monate werden wir neue Entwicklungsphasen präsentieren. ✓



Beispiel einer Personaldaten-Maske im neuen Online-Bestandsverwaltungssystem [my.pma 2.0].



Detailliert und übersichtlich zugleich: Die Maske im neuen [my.pma 2.0] für Angaben zu Beruf und Finanzen eines Kunden.



Das neue [my.pma 2.0] – Überblick, Durchblick, Zugriff

- sämtliche Bestands- und Fremdverträge komfortabel und übersichtlich verwalten
- Zugriff auf Verträge aller Sparten und Dokumente Ihrer Kunden zu jeder Zeit
- Erfassung von Vorgängen zu Kunden und Verträgen
- Herstellen von Beziehungen zwischen den Kunden
- Vertragsübersichten ausdrucken
- flexible Auswertungs- und Analysefunktionen
- komplettes Provisions-Reporting (Vergleich von Zeiträumen; Gruppierungen nach Gesellschaften und Sparten; Rankings)
- komfortable und schnelle Suchfunktionen
- bei der Dokumentenverwaltung auch eigene Dokumente einpflegen
- aussagekräftige Listen erstellen und auf Knopfdruck auswerten
- Dokumente aus Vorlagen erstellen – automatische Befüllung mit Kundendaten
- intuitiv bedienbare und moderne Benutzeroberfläche
- komfortabler Datenexport und umfangreiche Druckfunktionen

„Für die meisten meiner Kunden habe ich keinen fertigen Vertrag in der Tasche.“

Silke Wille, Expertin für mittelständische Unternehmen bei HDI-Gerling.

**HDI
GERLING**

Es ist so weit. Aus den beiden Traditionsunternehmen HDI und Gerling ist einer der größten Versicherer Deutschlands geworden. Mit unserer gemeinsamen Expertise bieten Mitarbeiter wie Silke Wille jedem Kunden Maßarbeit, nicht nur im beruflichen, sondern auch im privaten Bereich. Nach exakter Analyse entwickeln sie innovative Versicherungskonzepte, die Sie nicht nur heute, sondern auch in Zukunft perfekt absichern.

Wir denken weiter.

www.hdi-gerling.de

gudella, barche.

Vertragsabschluss nach dem neuen VVG und die Stellung des Versicherungsmaklers

von RA Dr. Frank Baumann LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht

Versicherungsverträge werden gegenwärtig üblicherweise nach dem so genannten Policenmodell gemäß § 5a VVG geschlossen. Der zukünftige Versicherungsnehmer stellt dabei regelmäßig den Antrag auf Abschluss eines Versicherungsvertrags, obwohl ihm zu diesem Zeitpunkt weder Versicherungsbedingungen noch die sonstigen nach § 10a VAG zu übergebenden Verbraucherinformationen vorliegen. Die Annahmeerklärung erfolgt regelmäßig durch den Versicherer, nämlich durch Übersendung der oben genannten Informationen, Versicherungsbedingungen und der Police.

Der Gesetzgeber wird § 5a VVG streichen und durch § 7 VVG-E ersetzen. Das bis heute überwiegend praktizierte und in § 5a Abs. 1 Satz 1 VVG gesetzlich akzeptierte Policenmodell bleibt zwar weiterhin theoretisch möglich, doch können aus der Verletzung der Informationspflicht gemäß § 7 VVG-E Schadensersatzpflichten sowohl des Versicherers als auch des Versicherungsmaklers resultieren. Dem zukünftigen gesetzgeberischen Leitbild entspricht der Abschluss nach dem so genannten Antragsmodell, wonach dem Versicherungsnehmer bereits bei Antragstellung die Versicherungsbedingungen und die gesetzlich vorgeschriebenen Informationen gemäß § 7 Abs. 2 VVG-E vorliegen.

Größere Bedeutung könnte in Zukunft allerdings der Vertragsschluss nach dem so genannten Invitatio-Modell erlangen. Der zukünftige Versicherungsnehmer füllt, ohne über die Informationen nach § 7 VVG-E zu verfügen, ein Formular aus, das einem Antragsformular ähnelt, aber keine auf den Abschluss eines Vertrages zielende verbindliche Erklärung des Versicherungsnehmers enthalten darf. Der Versicherungsnehmer beantwortet die Fragen zur Risikoprüfung und gibt an, welchen Versicherungsschutz er wünscht. Will der Versicherer das Risiko übernehmen, so übersendet er dem Versicherungsnehmer die Versicherungspolice nebst den gemäß § 7 VVG-E zu erteilenden Informationen. Der Versicherungsnehmer stellt bei diesem Modell keinen Antrag im Rechtsinne, sondern fordert den Versicherer auf, seinerseits ein Angebot auf Abschluss eines Versicherungsvertrags zu unterbreiten. Fraglich ist

allerdings, wie der Versicherungsnehmer dann den Antrag annehmen kann. Denkbar ist, dass eine ausdrückliche Annahmeerklärung abgegeben wird. Es ist auch möglich, in der vorab erteilten Einzugsermächtigung eine stillschweigende Annahmeerklärung zu sehen. Schließlich wird diskutiert, ob durch ausdrückliche Vereinbarung mit dem Versicherungsnehmer, dessen Schweigen auf das Angebot nach Ablauf einer gewissen Frist als Annahmeerklärung fingiert werden kann.

Nur auf den ersten Blick wird durch das Invitatio-Modell das traditionelle Vertragsabschlussmodell auf den Kopf gestellt. Bei näherer Betrachtung stellt sich schnell heraus, dass das Invitatio-Modell für den Versicherungsnehmer sowohl im Bereich der vorvertraglichen Anzeigepflicht als auch z. B. im Bereich der Widerrufsfrist gemäß § 8 VVG-E eher Vorteile bietet, denn der Lauf der Widerrufsfrist kann natürlich nicht vor Abgabe der zu widerrufenden Erklärung beginnen. Die Neuregelung der vorvertraglichen Anzeigepflicht gemäß § 19 Abs. 1 Satz 1 VVG-E geht zwar vom traditionellen Vertragsabschlussmodell aus, bietet aber für den Versicherer eher zusätzliche Risiken, wenn der Versicherungsnehmer z. B. zum Zeitpunkt seiner Annahmeerklärung, also bei dem Invitatio-Modell nach dem Vorliegen des von dem Versicherer unterbreiteten Angebots, Angaben macht, die der Versicherer bei der Risikoprüfung noch nicht berücksichtigen konnte. Ob unter diesen Umständen der Versicherer berechtigt ist, einen Rücktritt zu erklären, ist eher zweifelhaft.

Besonders verwickelt wird die Rechtslage, wenn ein Versicherungsmakler mit auf ihn lautender Maklervollmacht den Versicherungsvertrag vermittelt. Dem Versicherungsnehmer wird nach allgemeiner Auffassung die Kenntnis des Versicherungsmaklers zugerechnet, da dieser treuhänderähnlicher Sachwalter seines Kunden ist. Wenn der Versicherungsmakler über die nach § 7 VVG-E dem Versicherungsnehmer zu erteilenden Informationen verfügt, so lässt sich die Rechtsauffassung vertreten, dass diese Kenntnis dem Versicherungsnehmer zuzurechnen ist. Abgesehen von dem vertragspezifischen Produktinformationsblatt würde der Versicherungs-

nehmer in diesem Fall schon bei Abgabe seines Versicherungsantrags über die Informationen verfügen, deren Mitteilung § 7 VVG-E vorsieht.

Es wäre allerdings natürlich Aufgabe des Versicherungsmaklers, dem Versicherungsnehmer diese Informationen auch tatsächlich zukommen zu lassen, da ansonsten eine Verletzung des Versicherungsmaklervertrages vorläge. Der Vertragsschluss zwischen Versicherungsnehmer einerseits und Versicherungsunternehmen andererseits würde aber bei dieser Konstruktion von dem bisher praktizierten Policenmodell kaum abweichen. Der Versicherungsnehmer würde dem Versicherungsmakler eine Versicherungsmaklervollmacht erteilen, die eine Befreiung von dem Verbot des Selbstkontrahierens gemäß § 181 BGB enthält, nach erfolgter Beratung vom Versicherungsmakler das gesetzlich geforderte Produktinformationsblatt erhalten und einen Antrag auf Abschluss eines Versicherungsvertrages ausfüllen. Die Versicherungsbedingungen und die Verbraucherinformationen könnte der Versicherungsmakler zusammen mit der erhaltenen Versicherungspolice – wie bisher praktiziert – dem Versicherungsnehmer zusenden. Erst ab diesem Zeitpunkt würde dann auch die Widerrufsfrist beginnen.

Ob die oben nur kurz beschriebene Konstruktion rechtlich haltbar ist, oder eine Umgehung des § 7 VVG-E darstellt, ist derzeit umstritten. Es liegen bislang nur wenige Stellungnahmen in der Literatur hierzu vor, das Bundesjustizministerium hat sich offiziell zu dieser Vertragsabschlussvariante noch nicht geäußert. Es ist aber davon auszugehen, dass sich jedenfalls bis zum 01.01.2008 ein deutlicher Trend abgezeichnet haben wird, ob Versicherungsmakler so wie oben beschrieben vorgehen können. Sollte das Modell rechtliche Akzeptanz finden, wird dies den Vertriebsweg Makler stärken. ✓

Mehr staatlich beschleunigte Basisrente. Mit Investmentkompetenz.



Jetzt
Infopaket ordern.
Leuchtschwein gibt's
gratis dazu.
Tel. 01802-00 12 51' oder
basisrente@standardlife.de



MAXXELLENC^{BASIC}

Der Maßstab in der Basisvorsorge.

Verkaufen Sie eine lebenslange monatliche Basisrente mit eingebautem Turbo: Die Basisvorsorge **MAXXELLENC^{BASIC}** erhöht dabei mit den *Manager of Managers*-Fonds die Chancen auf überdurchschnittliche Rendite. Beiträge bis max. € 20.000 (gemeinsam veranlagte Ehepartner sogar bis max. € 40.000) können steuerlich als Sonderausgaben angesetzt werden. Starten Sie jetzt durch bei Ihren Kunden: mit **MAXXELLENC^{BASIC}**.

www.standardlife.de

Eine schöne Perspektive. **STANDARD LIFE**



Ein Juwel mit Zertifikat.

Die neue zertifikatgebundene Rentenversicherung mit Bonus ist ein echtes Juwel und lukrative Alternative zu Bankanlagen. Schon ab 5.000 EUR Einmalbeitrag.

- Maximale Sicherheit durch garantierten Wertzuwachs
- Gute Renditechancen durch Anbindung an den Dow Jones EURO STOXX 50®
- Attraktive Steuervorteile durch Kombination von Rentenversicherung und Zertifikat

Limitierte Auflage:
Zeichnungsfrist bis 29. November 2007

NÜRNBERGER VERSICHERUNGSGRUPPE
Thomas Potthoff
Ludgerstr. 54, 48143 Münster
Telefon 0251 509-244
Mobil 0177 4340024
thomas.potthoff@nuernberger.de

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

NÜRNBERGER
VERSICHERUNGSGRUPPE



Neue Ausbildungsreihe im Oktober

Kostenlose Ausbildung Versicherungsfachmann/-frau BWV

**Qualifizieren Sie sich
im Sinne der EU-Vermittlerrichtlinie!**

Zusammen mit der Nürnberger Versicherungs AG bieten wir Ihnen erneut die Möglichkeit sich weiterzubilden. Die Ausbildung zum Versicherungsfachmann/-frau (BWV/IHK) richtet sich an alle Partner der [pma:], die ihrer Verkaufs- und Beratungstätigkeit auf qualitativ hohem Niveau nachgehen wollen.

Die neue Ausbildungsreihe startet Ende Oktober 2007 und endet voraussichtlich im März 2008. Nach ca. 10 meist zweitägigen Terminen und der anschließenden Prüfung erhalten Sie die Qualifikation Versicherungsfachmann/-frau BWV.

Die Unterrichtseinheiten finden monatlich in Dortmund statt und umfassen die folgenden Themen:

- Gesetzliche Rentenversicherung (GRV)
- Lebens- und Rentenversicherung
- Grundzüge der betrieblichen Altersvorsorge (bAV)
- Unfallversicherung
- Krankenversicherung
- Kaufmännische und rechtliche Grundlagen
- Hausrat-/Wohngebäudeversicherung
- Haftpflicht-/Kraftfahrtversicherung
- Rechtsschutzversicherung

[pma:] übernimmt die Ausbildungskosten. Sie tragen lediglich die Prüfungsgebühren von z. Zt. ca. 260 EUR.

Setzen Sie sich jetzt unbedingt mit uns in Verbindung! Ihre Ansprechpartnerin Claudia Römer erreichen Sie unter der Telefonnummer 0251/70017-140 oder per E-Mail unter croemer@pma.de.

Abgeltungssteuer: Chancen für [pma:] Partner

von Wolfgang Gierls, Produktmanagement Kapitalanlagen

„Lassen Sie uns einmal über die angenehmen Seiten des Lebens reden, z. B. über Urlaubsländer: Österreich, Schweiz oder Luxemburg. Gegen Ihren Urlaub hat der Fiskus nichts einzuwenden, wenn Sie zurückkommen, oder besser: wenn Ihr Geld zurückkommt. Und um Sie hier zu unterstützen, hat der Gesetzgeber die Abgeltungssteuer eingeführt.“

Seit August dieses Jahres gehört dieser Satz in jedes meiner Beratungsgespräche. Und unsere Mitbewerber werden demnächst diese oder ähnliche Formulierungen verwenden, um das Geldvermögen aller Kunden dauerhaft unter ihre Fittiche zu bekommen.

Worum geht es? Tatsächlich liegt das Motiv, eine Abgeltungssteuer einzuführen, darin begründet, die Kapitalflucht in Steueroasen einzudämmen. Erwähnenswert ist dabei die Erkenntnis der Legislative, dass das Spar- und Anlageverhalten der Bürger

wesentlich dadurch beeinflusst wird, eine aus deren Sicht zweite Besteuerung ihrer Einkommen zu vermeiden; denn in der Regel stammt das Ersparnis ja aus bereits versteuertem Einkommen.

Wenn aber selbst dem Gesetzgeber dieses steuergetriebene Verhalten hinlänglich bekannt ist, warum sind dann so wichtige Akteure im Markt wie die Banken so verhalten? Wohl weil ein klassisches Bankprodukt wie die Vermögensverwaltung zu den Verlierern gehören wird, da bei jeder Umschichtung im Depot Abgeltungssteuer anfallen wird.

Ein anderer Punkt ist vielleicht noch gravierender: obwohl regelmäßige Zinseinnahmen von klassischen Bankprodukten wie Spar- oder Festgeldkonten durch die Abgeltungssteuer geringer besteuert werden, als dies jetzt der Fall ist, werden insbesondere die Selbständigen nicht von diesen Vorteilen profitieren können, wenn bei ihrer Hausbank gleichzeitig steuerlich

abziehbare Kontokorrentzinsen anfallen. Denn in diesem Ausnahmefall gilt für die Guthabenverzinsung die Abgeltungssteuer nicht. Der Ausweg für die Kunden liegt darin, dass Guthabenkonto bei einer zweiten Bank zu führen. Aber gerade daran hat ja die Hausbank kein Interesse.

Hier bietet sich eine einmalige Chance für Sie als unabhängiger [pma:] Partner. Zum einen verfügt [pma:] bereits jetzt über geschlossene Fonds und spezielle Formen der Lebensversicherung, die zu den Gewinnerprodukten der Abgeltungssteuer zählen. Zum anderen hat [pma:] schon früh mit entsprechenden Schulungen und Beratungs-Guidelines reagiert, um die [pma:] Partner optimal auf dieses Thema vorzubereiten.

Im Laufe dieses Jahres wird weiterhin verstärkt daran gearbeitet, dass alle [pma:] Partner eine gute Chance haben, im Bereich der Kapitalanlagen hervorragende Marktpositionen zu gewinnen. ✓



DCM ENERGY GMBH & CO. SOLAR FONDS 1 KG



Solarflächen:

- ca. 40 Photovoltaik-Anlagen (neun bereits fertig gestellt) auf Großflächendächern von Logistikzentren der Unternehmensgruppen Aldi Nord und Aldi Süd

Investitionsstandorte / -volumen:

- in Deutschland (ca. 65%) und Spanien (ca. 35%)

Ausschüttungen gemäß Prognose:

- 6% – 6,25% von 2008 – 2021 und
- durchschnittlich 15,7% von 2022 – 2033
- 274% Gesamttrückfluss

Steuerliche Komponente gemäß Prognose:

- 16 Jahre voraussichtlich keine Einkommensteuerbelastung (außer Progressionsvorbehalt)

Mindestbeteiligung:

- 10.000 EUR zzgl. 3% Agio

Außergewöhnlicher Leistungsumfang:

- Lange Garantielaufzeiten (bis zu 25 Jahren)
- Abnahme/Überwachung: Fraunhofer Institut (ISE)
- Erwerb nur in Betrieb genommener Anlagen

Die Beteiligung ist nicht geeignet für Anleger, die eine risikolose Anlage mit fester Verzinsung und (Rück-)zahlungsterminen suchen. **Beteiligungsprospekt und Bezug:** Die vorliegende Kurzdarstellung dient lediglich dem Hinweis auf wesentliche Merkmale der Vermögensanlage. Eine ausführliche Darstellung einschließlich Risikobemerkungen entnehmen Sie bitte dem allein maßgeblichen Beteiligungsprospekt, dessen Veröffentlichung von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht gestattet wurde. Dieser wird bei der DCM Deutsche Capital Management AG, Hopfenstr. 6, 80335 München oder als Download unter www.dcm-ag.de zur kostenlosen Abgabe bereitgehalten.

Telefon 089/41 60 97-75

E-Mail info@dcm-ag.de

www.dcm-ag.de

DCM DEUTSCHE CAPITAL MANAGEMENT AG

Barmenia BestFuture – die Option auf einen First-Class-Schutz



Stellen Sie schon heute die Weichen für den hochwertigen Krankenversicherungsschutz von morgen. Mit Barmenia **BestFuture**.

Sobald die Versicherungspflicht in der gesetzlichen Krankenversicherung endet, kann bei Ihren Kunden der **First-Class-Schutz** beginnen.

Bis dahin ergänzt BestFuture sinnvoll die Leistungen der GKV beim Zahnarzt, im Krankenhaus, im ambulanten Bereich und im Ausland.

Vorteile:

- Schon heute leistungsstarker, ergänzender Versicherungsschutz zur GKV.
- Mit dem Ende der Versicherungspflicht in der GKV kann der First-Class-Schutz als Privatpatient beginnen.
- Der Gesundheitszustand zum Zeitpunkt der Umstellung spielt keine Rolle.
- Keine Wartezeiten.



deutschlands
kundenorientierteste
dienstleister 2007

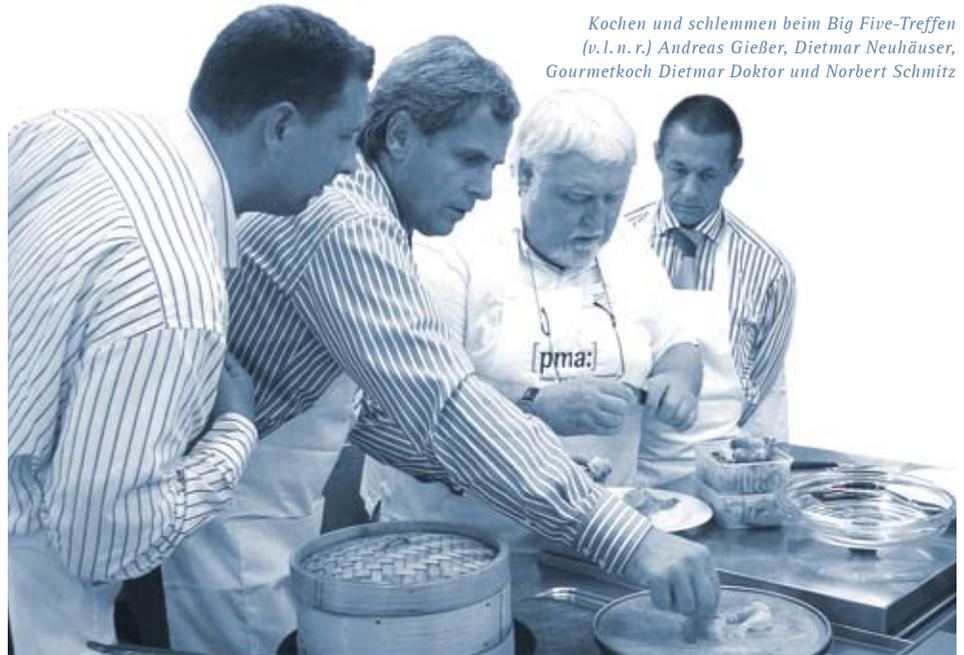


Barmenia Krankenversicherung a. G.
Barmenia
Versicherungen

Event

Big Five – Die umsatzstärksten Partner. [pma:] sagt Danke

*Kochen und schlemmen beim Big Five-Treffen
(v.l.n.r.) Andreas Gießer, Dietmar Neuhäuser,
Gourmetkoch Dietmar Doktor und Norbert Schmitz*



Die großen Fünf - Big Five - ist ein Begriff, den ursprünglich die Großwildjäger geprägt haben. So bezeichneten sie die fünf imposantesten Säugetierarten, deren Trophäen die Hauptziele ihrer Jagdsafaris waren. Die Big Five im Tierreich sind der Elefant, das Nashorn, der Büffel, der Löwe und der Leopard.

Das Leben in unserer Branche ist zwar nicht ganz so abenteuerlich, aber um die umsatzstärksten [pma:] Partner zu würdigen, schien uns die Bezeichnung Big Five gerade gut genug.

Das erste Big Five-Treffen fand 2005 statt. Zwei bis dreimal pro Jahr wird eine Gruppe von ca. 20 [pma:] Partnern ausgewählt. Jeder hat eine Chance dabei zu sein, auch Sie! Einzige Voraussetzung ist der entsprechende Umsatz im vorangegangenen Jahr.

Genießen Sie es, als Mitglied der Big Five mehrmals im Jahr Gast der [pma:] zu sein. Wir lassen uns ganz besondere Highlights für Sie einfallen und bieten Ihnen unvergessliche Erlebnisse – vom Gala-Dinner im Elefantenhaus des Münsteraner Zoos über weitere lukullische Genüsse an tollen Locations und komödiantischen Glatzleistungen bis hin zu unvergesslichen athletischen und kämpferischen Höhepunkten.

Lassen Sie sich jetzt von einigen Impressionen des letzten Big Five-Treffens inspirieren. Dieses Mal haben wir unsere Partner zu einem Kochkurs der besonderen Art eingeladen. Der Höhepunkt des Tages war zudem der Besuch von Bob Fallon und Matt Kelly von Prudential Financial.

Wir freuen uns, auch Sie im nächsten Jahr unter den Big Five begrüßen zu können. ✓



(v.l.n.r.) Wolfgang Gierls, Norbert Schmitz, Andreas Braun, Dietmar Neuhäuser, Hagen Stanigel und der Koch Dietmar Doktor



(v.l.n.r.) Geschäftsführer Lambert Stegemann, Matt Kelly (Prudential Financial) und Thomas Seidenkranz feiern die Big Five bei [pma:].

Partner werben Partner

Empfehlen Sie uns einen neuen [pma:] Partner!
Wir belohnen Sie mit bis zu 10.000 EUR Bonus:

Umsatz des neuen Partners im 1. Jahr	Ihr Bonus:
25.000 EUR ➤	1.000 EUR
50.000 EUR ➤	3.000 EUR
100.000 EUR ➤	7.000 EUR
125.000 EUR ➤	10.000 EUR

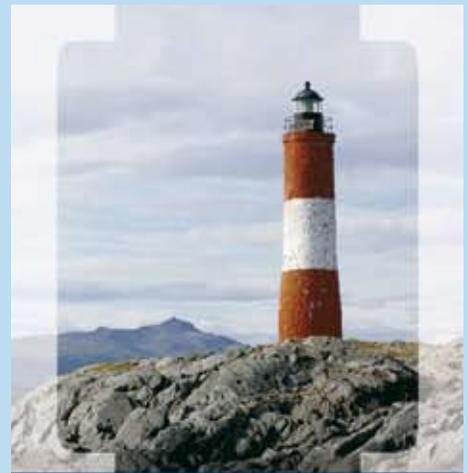
Neue Partner empfehlen bei Matthias Köster,
Tel. 0251 70017-128 oder mkoester@pma.de

Vertriebstipps

Tipps für erfolgreiche Gespräche:

- Bereiten Sie sich gut vor
- Behalten Sie immer Ihr Gesprächsziel im Auge
- Bemühen Sie sich um eine partnerschaftliche Einstellung
- Erst verstehen, dann verstanden werden
- Lassen Sie sich nicht „zuschütten“
- Lassen Sie sich nicht unterbrechen
- Fassen Sie sich kurz
- Fragen Sie auf jeden Fall nach, wenn Sie etwas nicht verstanden haben
- Verwenden Sie eine klare und bildhafte Sprache mit vielen Beispielen

Und was macht Sie erfolgreich im Vertrieb? Schreiben Sie uns Ihre Tipps für Marketing, Kommunikation, Akquisition etc.!
Per E-Mail an: skoch@pma.de



Wir bieten freien Maklern Orientierung.

[pma:] stärkt Ihre Unabhängigkeit, lässt Sie aber nicht allein.

[jetzt informieren: www.pma.de]

[pma:] ist für Sie da und unterstützt Sie bei Ihrer Arbeit als unabhängiger Berater:

- Regionale Ansprechpartner vor Ort
- Aktuelle Informationen aus der Branche frei Haus
- Umfassende Weiterbildungsangebote zentral und vor Ort
- Förderung der notwendigen Ausbildung zum Fachwirt

Die Zentrale von [pma:] befindet sich im westfälischen Münster. Dennoch ist es uns wichtig, Ihnen mit unseren Leuchttürmen - so nennen wir unsere regionalen Ansprechpartner - einen persönlichen Kontakt im gesamten Bundesgebiet zu garantieren.

[pma:]

Finanz- und Versicherungsmakler
Ein Unternehmen von Pramerica Financial

In der folgenden Ausgabe:

- Unser Jubiläum - 25 Jahre [pma:]
- Produktwelt 2007
- Wichtige Termine im Jubiläumsjahr
- Incentive 2008 - Was sind die Spielregeln? Wo geht's hin?
- Vertriebstipps
- Und weitere aktuelle Themen für Partner der [pma:]

Impressum

Herausgeber:
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH,
Münsterstr. 111, 48155 Münster
Tel. 0251/70017-0, Fax 0251/70017-111
www.pma.de

Projektleitung, Redaktion u. Anzeigenservice: Silja Koch
Art-Direction: msi-design, Münster
Foto Titelseite: Corbis GmbH, Düsseldorf
Druck: Medienhaus Ortmeier, Saerbeck

Erscheinungsweise: vierteljährlich

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.



geborgen

Plötzlich schwer krank – was nun? Wäre Ihr Kunde finanziell in der Lage, beruflich kürzer zu treten?

Schließen Sie sinnvoll die Lücken herkömmlicher gesetzlicher und privater Risikoabsicherungen mit den innovativen Lösungen von Canada Life.

schwere krankheiten vorsorge

www.canadalife.de



Canada Life™

frischer wind. klare flüsse. feste wurzeln.