

[partner:]

Nr. 3 Mai 2008

Das Magazin für Partner der [pma:]

Rückblick Jahresauftakttagung

Konjunktur für Maklerservice



Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

am 22. Mai 2008 ist es wieder so weit. Unsere Incentivereise für das Jahr 2007 startet ins wunderschöne Elsass. Wie Ihnen schon bekannt ist, führt uns die nächste Reise im Jahr 2009 in den Robinson Club Ampfelwang in Österreich. Weitere Informationen hierzu sowie die neuen Spielregeln entnehmen Sie bitte der nächsten Seite. Allen Partnerinnen und Partnern wünschen wir schon jetzt viel Erfolg für die Qualifikation!

Ab dem nächsten Monat bieten wir Ihnen letztmalig die Möglichkeit, kostenlos an der Ausbildung zum/zur Versicherungsfachmann/-frau BWV teilzunehmen. Gemeinsam mit der Nürnberger Versicherung organisieren wir die Unterrichtsreihe in Münster. Ziel ist es, Ihnen noch in diesem Jahr die Prüfung zu ermöglichen. Denn ab 2009 gilt dieser Abschluss als Mindestqualifikation, um als Vermittler tätig zu sein.

Vor allem für diejenigen, die an unserer Jahresauftakttagung am 15.02.08 nicht teilnehmen konnten – aber auch für alle, die dabei waren – haben wir einen Rückblick mit interessanten Fotos zusammengestellt.

Sehr gefreut haben wir uns über die zahlreichen Glückwünsche zu unserem 25-jährigen Firmenjubiläum. Wir sind stolz, Ihnen einige Zitate im Heft präsentieren zu können.

Zwei Wochen nach unserer Jahresauftakttagung hieß es für alle [pma:]'ler „ab zur Fortbildung“. Um unser Jahresmotto „Celebrate Service!“ mit noch mehr Leben zu füllen, haben wir uns für vier Tage im Europäischen Hof in Bad Gastein (Österreich) einquartiert und sind mit vielen kreativen Ideen und Anregungen zurückgekehrt. Lesen Sie hierzu den Bericht aus Sicht unseres Mitarbeiters Leo Hüesker auf Seite 12.

Danken möchten wir an dieser Stelle unserem Partner Erwin Arens, der für diese Ausgabe einen spannenden Artikel über sein Hobby – das Drachensfliegen – verfasst hat. Unser Dank gilt natürlich auch allen Autoren und Mitwirkenden an diesem Heft sowie allen Gesellschaften, die uns bei der Realisierung dieses Partnermagazins unterstützt haben.

Auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit!



Jörg Matheis
Geschäftsführer

Lambert Stegemann
Geschäftsführer



Inhalt

Event

- 3 Das Spiel der Besten – Jahresincentive 2008

Lebensversicherungen

- 4 Das andere Gesicht der Lebensversicherung
von Christiane Könitz, Foxxcon, und Steuerberater Ove Hinrichsen
- 8 Clever Vorsorgen – Moderne Fondspolice mit
individuellem Vermögensmanagement
von Thomas Wöstmann, Skandia
- 13 Das Biometrische Optimierungsmodell der
Dialog Lebensversicherungs-AG
Risikoadäquater Versicherungsschutz auch bei begrenzter
Liquidität des Kunden

Weiterbildung

- 6 Ausbildung zum/zur Versicherungsfachmann/-frau BWV
Krankenversicherungen
- 7 Maklerkunden und die PKV – Notwendigkeit oder Luxus?
von Claudia Willeke, [pma:] Teamleiterin Krankenversicherungen
- 10 Rückblick Jahresauftakttagung
Konjunktur für Maklerservice

[pma:] intern

- 12 Mitarbeiterfortbildung: „Viel Liebe im Raum ...“
von Leo Hüesker, [pma:] Team EDV

- 19 Partner werben Partner

Kapitalanlagen

- 9 Immobilien, wieder eine lohnende Investition?
von Wolfgang Ullrich, [pma:] Teamleiter Kapitalanlagen
- 14 Baufinanzierung: Ertragschancen nutzen!
von Florian Neumeier, Geschäftsführer der Prohyp GmbH

Sachversicherungen

- 16 [pma:kontext] im Jahr 2008
von Matthias Rasche, [pma:] Teamleiter HUKR-Sach

Story

- 18 Fliegen wie ein Vogel
von [pma:] Partner Erwin Arens

Service

- 19 Vertriebstipps

Das Spiel der Besten – [pma:] Jahresincentive 2008

Robinson Club Ampfelwang in Österreich im Mai 2009

Wie Sie schon während der Jahresauftaktveranstaltung im Februar erfahren haben, führt uns das Ziel des [pma:] Incentivewettbewerbs in den Robinson Club Ampfelwang in Österreich. Insgesamt 20 erfolgreiche [pma:] Partner können sich auf eine kurzweilige Reise im Mai 2009 freuen. Im Vordergrund stehen sportliche Aktivitäten wie Rafting, Mountainbiking, Buggyfahren, Tontaubenschießen usw. Der Robinson Club Ampfelwang liegt mitten im Hausruckwald, dem größten zusammenhängenden Waldgebiet Mitteleuropas, umgeben von einer idyllischen Hügellandschaft im Städtedreieck Salzburg, Passau und Linz.

Herzlichen Glückwunsch! Die 20 Gewinner des Jahresincentive 2007 gehen in diesem Monat auf die Reise ins wunderschöne Elsass.



Neues Incentive – neue Spielregeln!

Gewertet wird die bis 31.01.2009 gebuchte **Courtage** für Verträge, deren Versicherungsbeginn zwischen dem 01.01.2008 und dem 31.12.2008 liegt.

Für das Incentive qualifizieren sich die **10 besten** Kooperationspartner.

10 weitere Partner können sich im Losverfahren qualifizieren. **Mindestvoraussetzung** für das Losverfahren: 50.000 EUR Courtageeingang:

ab 50.000 EUR Courtage ➤ 2 Lose
pro weitere 10.000 EUR Courtage ➤ 2 Zusatzlose

Wurde die Mindestvoraussetzung erfüllt, belohnen wir auch die Teilnahme an den **Vertriebstagen**:

5 bis 6 Teilnahmen ➤ 1 Zusatzlos
7 bis 8 Teilnahmen ➤ 2 Zusatzlose
9 und mehr Teilnahmen ➤ 3 Zusatzlose

Für das laufende Geschäftsjahr wünschen wir Ihnen viel Erfolg!

Das überzeugende „Steuersparmodell“ für die Vorsorge Selbstständiger

Helfen Sie Ihren Kunden beim Steuern sparen mit der Zurich Basis **Renteinvest Spezial**



Vom Zurich Maklerservice empfohlen. Mehr unter: **0180 2000988**
(6 Cent/Anruf Festnetz T-Com; Mobilfunkpreise abweichend)



Mehrfach ausgezeichnet – Zurich Basis **Renteinvest Spezial**

Noch nie war eine Altersvorsorge für Selbstständige so attraktiv. Aufgrund einer Neuerung zum Jahressteuergesetz 2007 werden alle Beiträge unter Beachtung des steuerlichen Höchstbetrages steuerlich berücksichtigt.

Die innovative Basis Renteinvest Spezial vom Zurich Maklerservice schöpft diese Vorteile voll aus und baut gleichzeitig mit niedrigen monatlichen Beiträgen eine insolvenzgeschützte Altersvorsorge auf.

Der Zurich Maklerservice. Wir tun mehr für Ihren Erfolg.

Because change happenz[®]

- Spitzenprodukt unter den Rürup-Renten mit ausgewiesener Top-Rente, garantiertem Rentenfaktor und Bestnoten in Bedingungs-Ratings
- Optional sowohl jährliche Extrazahlungen quasi als „Steuerturbo“ möglich als auch der Einschluss einer staatlich subventionierten „echten“ Berufsunfähigkeitsversicherung
- Von einem marktführenden Anbieter bei den Rürup-Renten-Produkten
- Auch gegen Einmalbeitrag abschließbar

Abgebildet ist das bis zur VVG-Reform gültige Rating. Für 2008 erfolgt wegen Produktveränderungen eine Neubewertung durch die Ratingagentur Franke und Bornberg.



Das andere Gesicht der Lebensversicherung

von Christiane Könitz, Foxxcon Hamburg, und Steuerberater Ove Hinrichsen

Nicht jeder Bürger erkennt die Notwendigkeit, dass biometrische Risiken adäquat abzusichern sind und der Aufbau einer zusätzlichen Altersversorgung notwendig ist. Gegenwärtiger Nutzen (mehr Konsum) erscheint einigen immer noch erstrebenswerter, als zukünftige Sicherheit. In einem Sozialstaat – der wir immer noch sind – führt nicht ausreichende individuelle Vorsorge schließlich aber dazu, dass die Allgemeinheit belastet wird. Um diesem Effekt entgegen zu wirken, greift der Staat seit jeher (sicherlich unterschiedlich ausgeprägt) lenkend ein. Häufig ist das Mittel erster Wahl eine steuerliche Förderung.

In einer Welt, in der laufend neue Anlageformen entstehen, ist es nur normal, dass sich der kapitalgedeckte Aufbau einer Rente wandeln wird. Nur Renten, Immobilien und ein wenig Aktien – das klassische Anlegespektrum der konventionellen Lebensversicherungen

Voraussetzungen steuerliche Belastungen reduziert werden können!

Unter beiden Gesichtspunkten sind Lebensversicherungen ein faszinierendes Produkt, wie auch Ove Hinrichsen, Steuerberater und Geschäftsführer einer FOXXCON Steuerberatungsgesellschaft im Gespräch zu berichten weiß.

Christiane Könitz: Seit 2005 ist die Steuerfreiheit der Lebensversicherung entfallen. Gibt es wirklich keine Möglichkeiten mehr, eine steuerfreie Auszahlung zu erhalten?

Ove Hinrichsen: Im Erbensfall ist der steuerliche Vorteil tatsächlich reduziert worden. Es gibt aber immer noch einen Tatbestand, in dem die Auszahlung steuerfrei erfolgt, nämlich dann wenn die versicherte

auszahlung bleibt steuerfrei. Sollte eine hohe Erbschaftssteuer anfallen, gibt es hier sicherlich andere Gestaltungsmöglichkeiten.

CK: Ab 2009 gilt die Abgeltungssteuer. Hat dies positive oder negative Auswirkungen für die Lebensversicherungen?

OH: Wenn wir einmal die Abschlusskosten der Lebensversicherung außen vor lassen, so stellt sich die Lebensversicherung als Kapitalanlage sehr vorteilhaft dar. Auszahlungen vor Ablauf von 12 Jahren und vor dem 60. Lebensjahr unterliegen, wie alle anderen ab 2009 getätigten Anlagen, der Abgeltungssteuer, danach aber nur dem Halbeinkünfteverfahren. Bei frühzeitiger Planung der Einkommensstruktur im Rentenalter kann oft ein niedrigerer Steuersatz als Rentner erreicht werden. Dieser Satz wird dann nur zur Hälfte zugrunde gelegt. Selbst bei sehr hoher Auszahlung einer Versicherung lässt sich die Steuerlast reduzieren, wenn die Auszahlung der Lebensversicherung über mehrere Jahre erfolgt.

CK: Was ist, wenn eine hohe Auszahlung zum Beispiel für umfassende Reparaturen am Eigenheim anfällt?

OH: Im Einzelfall wäre zu überlegen, ob ein kurzfristiges Bankdarlehen sinnvoll ist, oder ob die Lebensversicherung ein nach jetzigem Rechtsstand steuerfreies Policendarlehen gewährt.

CK: So gesehen erscheint eine Lebensversicherung unter steuerlichen Gesichtspunkten ja äußerst attraktiv!

OH: Genau das ist der Fall. Allerdings ist hierzu die Gestaltung des Vertrages sehr wichtig. Denken Sie daran, dass bei fondsgebundenen Versicherungen nach aktueller Rechtslage auch der Austausch von Investmentfonds keine Abgeltungssteuer auslöst. Oder denken Sie an die Möglichkeiten, die Rentenversicherungen mit ihren günstigen Ertragsanteilen bieten. Hier können Sie zum Beispiel bei richtiger Planung des Rentenbeginns und gegebenenfalls vorher richtig geplanten Entnahmen steuerlich weiter optimieren.

Fazit: Das andere Gesicht der Lebensversicherung lässt sich nur dann erkennen und zum Vorteil des Kunden nutzen, wenn der Berater steuerlich fit ist und sich auch als Kapitalanlageberater sieht. Reichte es bis jetzt aus, eine Gesellschaft nach Ratingkriterien auszuwählen, gilt das ab 2009 nicht mehr. Vielmehr sind Gestaltungsmöglichkeiten des Vertrages von Bedeutung. Ebenfalls wichtig sind die in dem Vertrag enthaltenen Anlageformen. Für den Berater heißt dies in Zukunft: entweder nur noch „Rürup und Riester“ oder durch intensive Weiterbildung Etablierung in einem äußerst interessanten Geschäftsfeld. Wer diesen Weg geht, wird einen deutlichen Wettbewerbsvorteil vor den Banken haben. Freie Versicherungsmakler haben die Produktvielfalt – aus Kundensicht sind sie stets der erste Ansprechpartner für Versicherungen. [pma:] hat zu diesem Thema frühzeitig informiert, und das Team Kapitalanlagen wird hierzu auch im Laufe dieses Jahres weitere Vertriebsveranstaltungen bieten. ✓



– reicht nicht mehr. Ausländische Pensionskassen haben das ebenfalls erkannt. Wer den deutschen Markt genau beobachtet, erkennt die Tendenzen im Angebot einiger, häufig ausländischer Lebensversicherungsgesellschaften. Viele deutsche Gesellschaften haben es noch nicht erkannt. Wir können durch die EU-Liberalisierung jedoch davon ausgehen, dass sich mit dem Angebot ausländischer Gesellschaften das „deutsche Angebot“ langfristig ändern wird.

Innerhalb des steuerlich geförderten Konzepts der Lebensversicherung werden sich also immer mehr unterschiedliche Angebote – nahezu des gesamten Kapitalmarktes – finden. Was bedeutet das nun für den Versicherungsmakler?

1.) Wenn er sich nicht ausschließlich auf die Absicherung der biometrischen Risiken beschränken will, muss er auch nahezu alle andere Angebote des Kapitalmarktes kennen und beurteilen können!

2.) Es ist das Wesen der Steuern, Erträge zu schmälern. Der Berater muss also wissen, unter welchen

Person verstirbt. Allerdings ist die Auszahlung erbschaftssteuerpflichtig, wenn die versicherte Person auch Versicherungsnehmer war. Es muss aber nicht zwangsläufig der Versicherungsnehmer die versicherte Person sein. In diesem Fall fällt weder Erbschafts- noch Einkommensteuer an.

CK: Sind Ihrer Kenntnis nach die bestehenden Verträge auch so vorteilhaft ausgestaltet?

OH: In aller Regel leider nicht, vereinzelt findet man diese Gestaltung bei Risikolebensversicherungen (Überkreuzversicherungen).

CK: Müssten folglich nicht viele Verträge geändert werden?

OH: Im Bereich der Risikolebensversicherungen ist eine Änderung sinnvoll. Bei der Kapitalversicherung entsteht allerdings eine Novation, das heißt der Vertrag wird ab Änderung steuerlich wie ein Neuvvertrag behandelt. Bei steuerfreien Altverträgen sollte natürlich keine Änderung erfolgen, die Erbensfall-

Die bAV-Lösungen von Standard Life

Nach dem Berufsleben ist vor dem Abenteuer. Grund genug für Ihre Kunden, clever vorzusorgen

Direktversicherung, Pensionszusage, Unterstützungskasse

Vorfriede auf den Ruhestand, das können Sie Ihren Kunden bieten: mit den bAV-Produkten von Standard Life. Ihre Kunden sparen heute Steuern und Sozialabgaben. Und profitieren außerdem von unserer Investmentkompetenz. Durch die hohen Renditechancen ihrer Anlage ist später vieles möglich.

www.standardlife.de

Chancen rauf, Risiko runter: Der Garantiefonds mit besten Ergebnissen.

Der CMIG Guaranteed Access 80% Fund (GA80) bietet Ihnen eine flexible Kombination aus Renditechancen, Liquidität und Sicherheit.

Mehr Sicherheit: Clerical Medical garantiert, dass der Rücknahmepreis eines Fondsanteils niemals unter 80 % seines jemals erreichten Höchststandes fällt.

Mehr Ertragschancen: Sie sind an möglichen Kurssteigerungen der Euro-Aktienmärkte beteiligt, profitieren von einer hohen Aktienquote von bis zu 84 % sowie vom aktiven Fondsmanagement.

Mehr Flexibilität: Ihr Kapital ist immer verfügbar, Sie können jederzeit Teilbeträge entnehmen.* Außerdem haben Sie absolute Transparenz über die Kosten.

Nähere Informationen erhalten Sie von Ihrem unabhängigen Vermittler:

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH
Telefonnummer: 0251 700 17 150
tstorkamp@pma.de

Clerical Medical verfügt als Unternehmen der HBOS Gruppe über hervorragende finanzielle Stärke und mehr als 180 Jahre Erfahrung.

**30,10 %
Performance!****

* Im Rahmen der jeweils gültigen Versicherungsbedingungen.

** Aktuelle Performance seit Auflage am 26. Juli 2004 bis 29. Februar 2008. Wichtiger Hinweis: Performance in der Vergangenheit ist nicht notwendigerweise ein Hinweis auf zukünftige Performance. Der Wert der Kapitalanlage sowie die daraus erzielten Erträge können infolge von Markt- und Währungsschwankungen fallen und auch steigen, Sie erhalten möglicherweise nicht den gleichen Betrag zurück, den Sie ursprünglich investiert haben.

Clerical Medical Investment Group Limited, European Branch Office, Pandwycksingel 35, NL-6229 EG Maastricht (P.O. Box 377, NL-6200 AJ Maastricht), Niederlande. Tel. +31 43 356 5000, Fax +31 43 356 5001. Eingetragen bei der Kamer van Koophandel in Maastricht unter der Nummer 14062727. Clerical Medical Investment Group Limited, Eingetragen in England und Wales unter der Nummer 3196171. Eingetragener Sitz: 33 Old Broad Street, London EC2N 1HZ, Großbritannien. Zugelassen und beaufsichtigt in Großbritannien durch die Financial Services Authority. Ein Unternehmen der HBOS Gruppe. www.clericalmedical.de

▶▶▶▶ Weiterbildung

Ausbildung zum/zur Versicherungsfachmann/-frau BWV

Besitzen Sie bereits die Qualifikation zum/zur Versicherungsfachmann/-frau BWV? Ab 2009 ist es für alle Versicherungsmakler und -maklerinnen verpflichtend, diese Prüfung abgelegt zu haben. Falls sie Ihnen noch fehlt, besteht also dringender Handlungsbedarf! In Zusammenarbeit mit der Nürnberger Versicherungs AG bieten wir Ihnen letztmalig die Gelegenheit, dieses Muss für Makler zu erwerben.

Qualifizieren Sie sich im Sinne der EU-Vermittlerrichtlinie!

Die Ausbildung findet in Münster statt und beginnt am 12. Juni 2008. Der Unterricht besteht aus voraussichtlich zehn zumeist zweitägigen Terminen und ermöglicht, dass Sie noch im November 2008 an der Prüfung teilnehmen können.

Die Themen bei der Ausbildung zum/zur Versicherungsfachmann/-frau BWV

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

Jetzt rechtzeitig anmelden! Setzen Sie sich schnellstmöglich mit uns in Verbindung. Ihre Ansprechpartnerin Claudia Römer erreichen Sie unter der Telefonnummer 0251 70017-141 oder per E-Mail unter croemer@pma.de.

[pma:] übernimmt für Sie die Ausbildungskosten.
Sie tragen lediglich die Prüfungsgebühren von circa 265 EUR.

*Ab 12. Juni 2008
in Münster.
Abschluss noch
in diesem Jahr!*

Maklerkunden und die PKV - Notwendigkeit oder Luxus?

von Claudia Willeke, [pma:] Teamleiterin Krankenversicherungen

Keine Versicherungssparte fordert so viel Basiswissen, laufende Medienrecherche und Fortbildung vom unabhängigen Berater wie die PKV – ob als Vollversicherung oder als Zusatzergänzung zur Mitgliedschaft bei einer Krankenkasse. Wer allerdings für seinen Kunden mit aktuellem Hintergrundwissen, der Gesellschaftsauswahl und Produktgestaltung auf dem Laufenden ist, profitiert außer von attraktiven Courtagesätzen auch von lebenslang naher Kundenbeziehung, die jede private und berufliche Änderung begleitet.

Was ist dringend notwendig und wo beginnt der Luxus?

Zahnersatz, Spezialistenbehandlung im Fachkrankenhaus, alternative Naturheilmedizin – immer mehr Kassenpatienten stocken ihren gesetzlich festgelegten Schutz durch private Zusatzversicherungen auf. Circa 19 Mio. Verträge mit Kassenpatienten zählten die privaten Krankenversicherer bis Mitte 2007. Zusatzpolizen bringen ihnen etwa ein Fünftel ihrer Einnahmen. [pma:] bietet Ihnen im PartnerService im Bereich der Krankenzusatzversicherung eine Anzahl von Vergleichsübersichten mit Leistungsaussagen und Beiträgen, damit Sie den Überblick für Ihren Kunden schnell finden, um Ihr Angebot zu empfehlen. Die meisten privaten Zusatzversicherungen sind nicht unbedingt notwendig – allerdings gibt es drei Produkte, über die Sie mit jedem Kunden sprechen sollten, da sie die Existenz sichern: 1. Krankentagegeld; 2. Pflegezusatzversicherung/Pflegetagegeld; 3. Krankenhauszusatzversicherung.

1 Krankentagegeld – kleiner Beitrag, große Wirkung

Jeder gesetzlich Versicherte hat eine Unterversicherung, sobald er länger als sechs Wochen krank ist. Das sind mehrere hundert Euro Fehlbetrag im Monat, die sehr schnell laufende Finanzierungen, Versicherungsbeiträge, Kapitalanlagen ins Wanken bringen oder kippen. Privat Vollversicherte sollten den versicherten Tagessatz alle zwei bis drei Jahre an das aktuelle Jahresbrutto anpassen. Zur Krankentagegeldversicherung hat [pma:] für Sie eine Beratungshilfe und Vergleichsübersicht im PartnerService im Bereich der Krankentagegeldversicherung bereitgestellt. Und Hand aufs Herz: Stimmt Ihr eigener Krankentagegeldschutz noch mit Ihren aktuellen Einnahmen überein?

2 Pflegezusatzversicherung/ Pflegetagegeld

Jeder Mensch mit ständigem Wohnsitz in Deutschland hat eine Pflichtpflegeversicherung. Leider bringt auch die aktuelle Reform aus 2008 in Pflegestufe III maximal 1.750 Euro Leistung bei stationärer Pflege. Kaum ein Pflegeheim ist mit weniger als 3.000 Euro zu bezahlen, geschweige denn Pflegedienste mit Stundensätzen ab 25 Euro. Wichtig: Sichern Sie Ihren eigenen Pflegefall. Auch nach Autounfall oder Herzinfarkt müssten Sie innerhalb weniger Monate alles Ersparte der Altersversorgung hierfür verwenden. Und ein Tipp: Sichern Sie Ihr eigenes Erbe vor dem Schwund wegen Pflegeleistungen an ein Elternteil, und versichern Sie



Im Jahr 2008 sind viele Änderungen zu berücksichtigen:

- Angestellte müssen einen dreijährigen Zeitraum nachweisen, in dem sie bereits oberhalb der Pflichtversicherungsgrenze verdient haben, bevor sie eine PKV-Vollversicherung beantragen dürfen.
- PKV-Vollversicherungs-Wechsler können erst- und einmalig einen Betrag von Alterungsrückstellungen zum neuen Versicherer mitnehmen, der in der Höhe eines ab Ur-Beginn theoretisch erdachten Basistarifs für sie errechnet und dem neuen Versicherer gutgeschrieben wird – wenn sie in der Zeit vom 1.1.09 bis 30.6.09 ihre PKV kündigen.
- Menschen ohne Krankenversicherung werden verpflichtet, sich bei ihrer letzten Krankenversicherung wieder anzumelden.
- Krankenkassen bieten sogenannte Wahltarife an, die der bekannten PKV-Zusatzversicherung zwar ähnlich sind, aber oft von dreijährigem Mitgliedschaftszwang oder groben Leistungsmängeln begleitet werden.
- Private Krankenversicherer dürfen nur noch im Ausnahmefall vom Vertrag zurücktreten – und zwar dann, wenn der Antragsteller vorsätzlich falsche Angaben machte.

Ihre Eltern in einer Pflegezusatzversicherung. Der Monatsbeitrag wird hier ein günstigerer Einsatz, als der Verzicht auf den seit Generationen angesammelten Familienbesitz und eventueller Zuzahlungen, die Sie persönlich leisten müssten. Ein Tagessatz von 50 Euro sollte Minimum sein, und eine Dynamik zur Milderung der Inflation ist sinnvoll. [pma:] hat eine Übersicht für Sie ins PartnerServiceCenter gestellt.

3 Krankenhauszusatzversicherung – mit Option

Sie begegnen täglich Menschen, die wegen ihrer Angestelltentätigkeit versicherungspflichtig sind. Sie sprechen über Zahnarztzusatz, vielleicht einen Krankenkassenwechsel. Ab heute dann sind Krankentagegeld-Unterversicherung sowie der Pflegefall beim Kunden und dessen Eltern ebenfalls wichtige Themen.

Nicht jeder sieht die Notwendigkeit eines Krankenhauszuschutzes und erkennt den Bedarf an Spezial-Ärzten oder Spezial-Krankenhäusern, solange er gesund ist. Hier ist es ratsam, Ihre Kunden zu informieren, dass ein rechtzeitiger Abschluss in allen Zusatzversicherungen deswegen sinnvoll sein könnte, weil er bei späteren Vorerkrankungen den gewünschten Versicherungsschutz nicht mehr erhalten würde. Zusatzversicherungen geben Leistungsausschlüsse oder Ablehnungen zu bekannten Krankheitsbildern. Wer bereits ahnt, dass er in den nächsten Jahren versicherungsfrei wird (etwa durch Existenzgründung oder drei gute Verdienstjahre oder Beihilfe), dem ist anzuraten, sich den Gesundheitszustand für die später benötigte Privatabsicherung schon heute durch einen Krankenhauszusatz mit Umstellungsoption zu sichern. Auch hierzu finden Sie eine aktuelle Übersicht im PartnerService bei den Krankenzusatzversicherungen.

Krankenvollversicherung – gesetzlich oder privat?

Hier ist bei jedem Jobwechsel neu zu prüfen, ob die Versicherungspflicht noch vorliegt. Bei Selbständigen und Beihilfeberechtigten hat der Gesetzgeber entschieden, dass sie die gesetzliche Krankenkasse zugunsten der privaten Vollversicherung innerhalb einer Frist von zwei Monaten zum Monatsende verlassen dürfen. Diese beiden Berufsgruppen sind wegen der für sie sinnvolleren Leistungen und günstigeren Beitragsgestaltung in der PKV nahezu immer besser aufgehoben.

Bei Angestellten wird zunächst geprüft, wie lange sie bereits lückenlos oberhalb der Versicherungspflichtgrenze verdienen – dann wird die PKV-Zusatzversicherung oder Vollversicherung abgeschlossen. Viele Junge, Gesunde sowie Ledige wählen die PKV und investieren den ersparten Beitrag in ihre Altersversorgung. Auch Doppelverdiener wechseln gern in die PKV – hier ist allerdings die weitere Familienplanung Bestandteil einer soliden Beratung beim Versicherungsmakler.

Die sorgfältige Beratung wird durch Auswahl eines verlässlichen Krankenversicherers sowie Produkten nach individuellen Bedürfnissen und mitzuversichernden Vorerkrankungen ergänzt. Da die PKV das einzige System mit entsprechenden Rückstellungen gegen hohe Beiträge im Alter ist, die der demographischen Entwicklung in Deutschland entgegenwirken sollen, wird die private Vollversicherung weiterhin attraktiv bleiben. Sie finden Tipps und Infos zu Kundenzielgruppen sowie zu aktuellen Zahlen, Daten und Fakten im PartnerService. Zusätzlich steht zu jeder individuellen Angebotsberatung das freundliche KV-Team sehr gern mit Rat und Tat zur Seite. ✓

Moderne Fondspolice mit individuellem Vermögensmanagement

CLEVER VORSORGEN

von Thomas Wöstmann, Skandia

Transparent, flexibel und renditeorientiert – die Fondsrente ist ein beliebtes Produkt der Altersvorsorge. Ihre steuerlichen Vorteile sind bekannt und werden landauf, landab vielfach gepriesen. Für die Vermittler von Vorsorge-Produkten ist es jedoch oftmals schwer, aus der umfangreichen Angebotspalette die richtige Auswahl für den Kunden zu treffen. Dies wird umso schwieriger, je stärker der Trend in Richtung kundenfreundliches Investment geht. In guten Fondsrenten lassen sich mittlerweile alle Investmentstrategien an den internationalen Kapitalmärkten mit hoher Flexibilität abbilden – und bei Bedarf auch unter Einschluss von Garantiekomponenten. Der Spagat zwischen Sicherheit und Renditeüberlegung wird dadurch gemeistert. Und das ist auch gut so, schließlich soll in 20, 30 oder 40 Jahren die auseinanderklaffende Rentenlücke geschlossen werden. Vermittler sind daher gut beraten, wenn sie die Messlatte sehr hoch schrauben. Denn Fondspolice ist längst nicht mehr gleich Fondspolice.

Der Vorteil steckt im Detail

Hochvermögende Menschen kennen diesen Vorteil seit langem: ihr Kapital wird professionell gemanagt, um die Chancen auf Rendite zu erhöhen und um gleichzeitig das Verlustrisiko zu minimieren. Solch eine kontinuierliche, individuelle Portfolio-Betreuung für den Otto-Normalbürger ist innerhalb von Fondspolice die Ausnahme.

Individuelle Vermögensverwaltung in der Police

Genau an diesem Punkt – der kundenindividuellen Vermögensverwaltung innerhalb der Fondspolice – setzt die Skandia an. Mit dem so genannten Skandia Portfolio-Navigator erhält der Anleger einen neuartigen optionalen Service des Portfolio-Ma-

agements in der Fondsrente. Dieser fasst volkswirtschaftliche Rahmendaten wie Bruttoinlandsprodukt, Zinsniveau, Inflation oder Wechselkurse und ihre Wirkung auf die Kapitalmärkte mit individuell ermittelten Kundendaten (verfügbarem Kapital, Sicherheitsbedürfnis oder Anlagehorizont) zusammen. Aufgrund dieser Informationen wird ein für jeden Anleger individualisiertes Portfolio entworfen und – aktuell einmal pro Quartal – periodisch angepasst.

Der Clou: auch Vermittler profitieren vom Portfolio-Navigator. Denn „er minimiert ihr Haftungsrisiko indem er dafür sorgt, dass das Investment der Kunden regelmäßig und aktiv betreut wird“, so Sven Enger, Marketing- und Vertriebsvorstand der Skandia Lebensversicherung AG.

Neuer Tarif mit besserer Ablaufleistung

Neben dem Portfolio-Navigator können sich Skandia-Kunden jetzt auch über eine höhere Ablaufleistung der Fondsrente freuen. Der Berliner Vorsorge-Spezialist hat die Ablaufleistung der Skandia Fondsrente (Tarif SFR08-Z) deutlich erhöht. „Wir sind damit nicht nur im Hinblick auf die Flexibilität und Qualität der Anlageoptionen, sondern jetzt auch im Hinblick auf die Ablaufleistung einer der Topanbieter auf dem deutschen Markt“, sagt Sven Enger. Die verbesserte Ablaufleistung gilt für alle Kunden, die ab dem 1. Januar 2008 eine Police abgeschlossen haben.

Mit der „Rentenformel-S“ den Ruhestand im Fokus

Doch die Fondsrente kann noch mehr – erst recht in der Rentenphase. Es ist bekannt, dass bei einer fondsgebundenen Rentenversicherung die Kunden vor Rentenbeginn von den Renditechancen der Investmentfonds

profitieren. Mit der neuen „Rentenformel-S“ wird dieser Investmentgedanke jetzt von der Phase des Vermögensaufbaus in die Rentenbezugsphase übertragen:

- Attraktive Rentenhöhe: Aussicht auf hohe Einstiegsrente
- Dynamische Rente: Chance auf zusätzliche Rentensteigerung
- Sicherheitsorientierte Rente: Kapitalanlagen mit Sicherheitskonzept.

Die Zusammenstellung des Investments sorgt für die Chance auf eine hohe Anfangsrente. Denn ein Teil des bei Renteneintritt vorhandenen Kapitals wird in festverzinsliche Staatsanleihen des Euro-Raums investiert. Diese bieten höhere Erträge, die bei der Auszahlung der Rente von Beginn an weitergegeben werden.

Ein großes Plus: Das verbleibende Kapital wird in Garantiefonds investiert und ermöglicht den Rentnern die Aussicht auf eine Erhöhung ihrer Renten. Durch die Nutzung von Garantiefonds nimmt der Kunde an den Renditechancen der internationalen Aktienmärkte teil. Die eingesetzten Kapitalanlageinstrumente bieten gleichzeitig die erforderliche Sicherheit. „Diese Kombination von sicherheitsorientierter Rente auf attraktivem Niveau von Beginn an und der Chance auf Rentensteigerungen ist einzigartig auf dem Markt“, ergänzt Enger.

In der Summe ihrer Eigenschaften ist die Fondspolice einzigartig. Sie bietet Argument und Erklärung zugleich, warum an ihr in der privaten Altersvorsorge kein Weg mehr vorbeiführt. ✓

Immobilien, wieder eine lohnende Investition?

von Wolfgang Ullrich, [pma:] Teamleiter Kapitalanlagen



Sie kennen es aus eigenen Erfahrungen oder aus Berichten Ihrer Kunden? Stress mit Mietern, Probleme mit Banken? Und Sie sagen sich: Immobilien, nein danke! Auf der anderen Seite werden Chancen genutzt: Großinvestoren kaufen ganze Straßenzweige auf, sogar die sogenannten Heuschrecken investieren in Immobilien. Warum tun sie das? Die Investoren versprechen sich aus ihrem Investment gute und dauerhafte Erträge. Grundstücke sind nicht beliebig vermehrbar, und die langfristige Aussicht, Flächen für die Bebauung freizumachen, schrumpft immer mehr. Die Kosten für die Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsplatz steigen erheblich an. Daher zieht es viele wieder in die Stadt. Und die veränderten wirtschaftlichen Bedingungen zwingen viele Arbeitnehmer, flexibel zu sein, mehrmals im Leben umzuziehen und sich neuen Wohnraum zu suchen.

Der Staat fördert zusätzlich nicht mehr das Einfamilienwohnhaus auf dem flachen Land. Er fördert durch Sonder AfA den Erhalt von alter Bausubstanz, um die Städte wieder lebenswert zu machen – nicht nur zum Arbeiten und Einkaufen, sondern auch zum Wohnen.

Auch die Inflation macht sich wieder bemerkbar: Die europäische Zentralbank erhöht die Zinsen, weil die Inflation entweder zu hoch ist, oder weil sie Gefahren

für die Geldwertstabilität sieht. Die aktuelle Wirtschaftsentwicklung mit der Subprime Krise hat klar gemacht, dass es nur durch eine breite Streuung in den unterschiedlichen Anlageformen ausreichend Schutz vor Vermögensverlusten gibt. Dazu gehören Aktien und festverzinsliche Wertpapiere, geschlossene Fonds und andere alternative Geldanlagen, Lebensversicherungen und Altersvorsorgeprodukte, Immobilien und unternehmerische Beteiligungen.

Von daher gibt es aus meiner Sicht nur den Schluss, dass Immobilien als Kapitalanlage in jede private Vermögensbilanz gehören. Sie bieten in vernünftigen Lagen immer noch einen Inflationsschutz, weil Mieten erhöht werden können. Sie bieten als Sanierungsobjekt echte Steuersparnisse. Es gibt keine Steuerverschiebungen, wie zum Beispiel bei den berühmten Filmfonds. Natürlich gibt es Risiken, das persönliche Einkommen kann sich verändern. Die Zinsen können weiter steigen. Das Mietausfallwagnis ist nicht zu vernachlässigen, aber diese Risiken lassen sich durch die Gestaltung des Gesamtpaketes und die Auswahl Ihrer Partner erheblich reduzieren.

Wenn Sie eine Immobilieninvestition in einer Sanierungsimmobilie vornehmen und die Steuervorteile im Objekt belassen, dann haben Sie bei einem Eigenka-

pitaleinsatz von 20 Prozent nach Ablauf der Sonder AfA nur noch etwa 45 Prozent der ursprünglich investierten Kredite zurückzuzahlen. Für diese schnelle Reduzierung der Verschuldung sorgt der Staat durch die Steuervorteile und der Mieter durch die Zahlung des Mietzinses.

Übrigens, Überschüsse aus Vermietung und Verpachtung sind nicht von der Abgeltungssteuer betroffen. Sie unterliegen dem persönlichen Steuersatz. Gewinne sind nach 10 Jahren steuerfrei. Die Anzahl der Objekte ist allerdings zu beachten.

Das Team Kapitalanlagen berechnet Ihnen an Hand von konkreten Objekten gern diesen vorteilhaften Verlauf und den Nutzen für Ihre Kunden. Wir unterstützen Sie bei der Auswahl der Anbieter und der Angebote durch eine Vorauswahl, um die Risiken zu vermindern. Und der Vorteil für Sie: Provisionsbasis ist nicht das Eigenkapital wie bei einem geschlossenen Fonds, sondern der gesamte Kaufpreis einer Immobilie. Eventuelle Finanzierungen und alternative Tilgungsmodelle können diese Basis noch erhöhen. Sie erzielen einen weitaus höheren Umsatz, verbunden mit einer für Sie lukrativen Provision. ✓



Entscheiden Sie selbst!



Mit dem neuen SB-Vario bietet Ihnen die DEURAG als erster Rechtsschutzversicherer die Möglichkeit, über die Höhe der Selbstbeteiligung zu entscheiden: Bevollmächtigen Sie einen qualifizierten Anwalt aus dem Kreis der von der DEURAG empfohlenen Rechtsanwälte und ermäßigen Sie Ihre Selbstbeteiligung um 50%!

Mehr Infos unter: www.deurag.de

DEURAG. So ist's Recht.

Titel

Unter dem Motto „Celebrate Service – 25 Jahre [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler“ fand am 15. Februar 2008 die Jubiläumsaufakttagung im Congress Zentrum der Halle Münsterland statt. Klares Signal der Tagung: Der Bedarf der Vermittler an umfassendem Maklerservice, wie ihn [pma:] erbringt, steigt weiter.

Rückblick Jahresauftakttagung

Konjunktur für Maklerservice

Zum Auftakt begrüßte Lambert Stegemann im großen Congress Saal die zahlreichen Partnerinnen und Partner, Vertreter der Versicherungsgesellschaften und weitere Gäste. Hierbei hieß er ganz besonders Bob Fallon, Senior Vice President des amerikanischen Mutterkonzerns Prudential Financial Inc., willkommen. In seiner kurzen Ansprache betonte Bob Fallon im Anschluss, dass besonders auch die hohe Wertschätzung und die gute Partnerschaft [pma:] in den vergangenen Jahren zu einem der wichtigsten Serviceanbieter gemacht habe. In der Tat: „Mit 611 aktiven Partnern“, bestätigte Stegemann stolz, arbeite [pma:] aktuell zusammen.

Jörg Matheis stellte den Zuhörern schließlich die neue Internetplattform my.pma 2.0 vor, die kurz vor der Jahresauftaktveranstaltung fertig gestellt werden konnte. Dies war das Hauptthema am [pma:] Messestand im Obergeschoss des Congress Foyers. An insgesamt drei PC-Terminals standen die [pma:] Mitarbeiter allen Interessierten Rede und Antwort. Ein viertes Terminal stand ganz unter dem Zeichen bAV Kompetenzteam.

Weit über 400 Besucher nutzten die Möglichkeit, über die Messe der Jahresauftaktveranstaltung zu schlendern und sich bei den insgesamt 34 Ausstellern zu informieren oder Kontakte zu knüpfen. Parallel zur Messe fanden die angebotenen Workshops sehr gute Resonanz. Uwe Flühshöh und Andreas Braun brachten den Besuchern das interessante Thema „Persönlichkeit – Faktoren für den Erfolg“ anschaulich näher. Das Thema, das Wolfgang Gierls am Herzen liegt, durchleuchtete er in seinem Workshop „Sichtweisen – Kapitalanlagen aus unterschiedlichen Blickwinkeln“. Wer nicht in den Genuss dieser zwei Workshops kommen konnte hat die Möglichkeit, im PartnerServiceCenter die Präsentationsinhalte herunterzuladen.

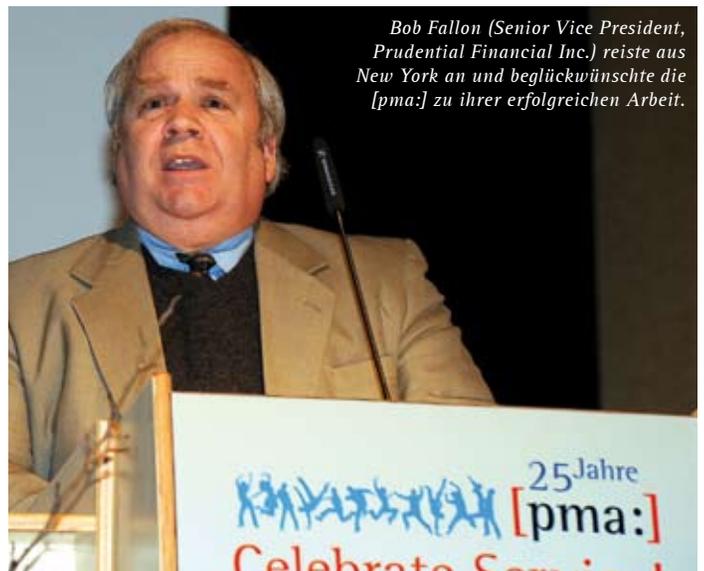
Unbestrittener Höhepunkt der Veranstaltung war indes der Auftritt von Frank Lehmann, Moderator der Sendung „Börse im Ersten“, die mittlerweile zur erfolgreichsten Börsensendung Europas avanciert ist. Aus gutem Grund, wie Lehmann demonstrierte. Locker moderierend sprach er über sein Thema „Börse – eine Achterbahn der Gefühle. Aufstieg, Euphorie, Gier, Abstieg und Emotionen“ – Lehmann beherrscht perfekt die Klaviatur der Rhetorik, sodass die 90 Minuten seines Vortrags so kurzweilig über die Bühne gingen, dass sich garantiert niemand langweilte.

Mit einem Sektempfang anlässlich des Jubiläums endete der umfangreiche Messetag um 18 Uhr. Denn schon um 19:30 Uhr trafen sich eine Vielzahl der Messe-Besucher und Aussteller sowie der gesamte [pma:] Innendienst zum Geburtstagsfest im Schlossgarten Restaurant wieder. Nach einer Stärkung am Buffet vergnügten sich die Gäste bei Livemusik der Bands Pani & Zink und Undercover-Crew bis spät in die Nacht.

„Eine rundum gelungene Veranstaltung“, resümierten die Geschäftsführer Jörg Matheis und Lambert Stegemann. Auch die Umfragen unter Partnern und Ausstellern zeigen, dass die diesjährige Jahresauftakttagung die bislang gelungenste war. Das motiviert für 2009! ✓



Geschäftsführer Lambert Stegemann begrüßte die über 400 Teilnehmer und steigerte noch einmal die Neugier auf die Jahresauftakttagung.



Bob Fallon (Senior Vice President, Prudential Financial Inc.) reiste aus New York an und beglückwünschte die [pma:] zu ihrer erfolgreichen Arbeit.



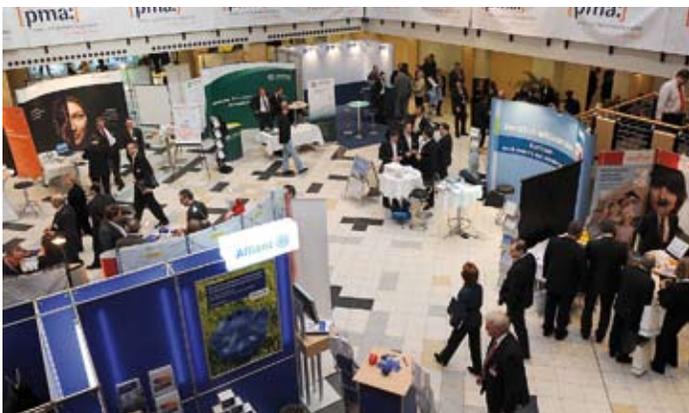
Congress Centrum Halle Münsterland: 34 Aussteller im Foyer und auf der Galerie waren während der Jahresauftakttagung vertreten.



*Riss alle mit:
Frank Lehmann („Börse
im Ersten“) begeisterte
beim [pma:] Jahresauftakt
mit markigem Infotainment
zum Thema Börse –
Achterbahn der Gefühle.*



Messestand der [pma:]



Spannend und innovativ: Uwe Flühöh, Experte für Managementpsychologie, beim Workshop mit Kooperationspartnern der [pma:].

Glückwünsche zum [pma:] Firmenjubiläum

” Mit [pma:] verbindet uns eine nunmehr fast 20jährige harmonische Zusammenarbeit, von der beide Seiten profitieren. Der Erfolg von [pma:] gründet sich zum einen auf die Zuverlässigkeit seiner Vertriebspartner, zum zweiten auf einen zukunftsgerichteten, effektiven Vertriebsservice. Von daher kann [pma:] das dritte geschäftliche Jahrzehnt zu Recht mit Zuversicht und Optimismus angehen. Ich gratuliere der Geschäftsführung, allen Mitarbeiter/innen und allen [pma:]-Vertriebspartnern zu diesem beeindruckenden Jubiläum und danke zugleich für die Treue gegenüber der Barmenia. Möge es Ihnen gelingen, die Erfolgsgeschichte von [pma:] fortzuschreiben. Wir Barmenianer freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.“

Generaldirektor Dr. Josef Beutelmann
Vorstandsvorsitzender der Barmenia Versicherungen

” Meine herzlichsten Glückwünsche zum 25-jährigen Jubiläum. Die [pma:] zählt zu den allerersten Maklern, mit denen wir zusammengearbeitet haben und ist bis heute einer unserer wichtigsten Vertriebspartner. Wir blicken auf eine langjährige, persönliche und sehr partnerschaftliche Zusammenarbeit zurück, die wir auch in Zukunft weiter wachsen sehen. Die [pma:] ist gut gerüstet für den neuen VVG-Markt und hat sich für die Zukunft auch viel vorgenommen. Mit exzellenten Support-Leistungen ist sie hierfür nicht nur technologisch bestens aufgestellt. Wir wünschen viel Erfolg für den weiteren Weg und freuen uns auf weitere 25 Jahre hochwertiger Zusammenarbeit.“

Bertram Valentin
Geschäftsführer der Standard Life Versicherung

” Die Zusammenarbeit mit so einem professionell aufgestellten Makler wie [pma:] macht Spaß. Im stetigen Dialog Wachstumsfelder auf Augenhöhe zu diskutieren und Prozesse weiter zu optimieren bringt uns alle voran.“

Norbert Dierichsweiler
Leiter Maklervertrieb in NRW der Allianz Lebensversicherung

” Wir beglückwünschen [pma:] zu 25 Jahren Unternehmenserfolg, Beratungskompetenz und Vertriebs-Know-How! Der VOLKSWOHL BUND freut sich als zuverlässiger Produktpartner der [pma:] zum Erfolg beitragen zu können!“

Dietmar Bläsing
Vorstandsmitglied VOLKSWOHL BUND

” AXA gratuliert [pma:] ganz herzlich zum 25jährigen Jubiläum. Für uns ist [pma:] seit vielen Jahren ein verlässlicher und hoch angesehener Geschäftspartner. Wir bedanken uns für die langjährige, angenehme Geschäftsbeziehung und freuen uns auf eine Fortsetzung unserer erfolgreichen Zusammenarbeit.“

Wolfgang Hanssmann
Vorstand Vertrieb & Marketing AXA

” Einen herzlichen Glückwunsch zum 25jährigen Jubiläum Ihrer Unternehmung! Eine so lange Zeit erfolgreich und konstant am Markt zu agieren, zeugt von der Qualität Ihres Hauses. So möchte ich Ihnen und dem ganzen Team von [pma:] auch weiterhin viel Erfolg wünschen. Ein Erfolg, an dem wir auch sehr gerne partizipieren möchten. Für die bisherige Partnerschaft möchte ich an dieser Stelle auch noch einen ausdrücklichen Dank entrichten. Es war stets angenehm, fördernd und sehr konstruktiv mit Ihnen in den vertrieblichen und produktbezogenen Belangen zusammen zu arbeiten. So freue ich mich mit meinen Kollegen dies mit Ihnen fortzuführen. Mit einem nochmaligen kräftigen toi, toi, toi, erst einmal für die Zeit bis zum nächsten Jubiläum.“

Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler
Mitglied des Vorstandes der Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung

” Die jüngsten gesetzlichen Änderungen führen – saldiert gesehen – zu deutlich höheren administrativen und unternehmerischen Anforderungen für die freie Vermittlerschaft. In der Konsequenz werden sich viele Vermittler zur administrativen Entlastung entsprechender Kopfstellen (Pools) anschließen. Bei diesen Entwicklungen wird [pma:] im Markt weiterhin eine führende Rolle spielen, denn nicht nur die Prozesse und Abwicklungen werden professionell unterstützt, sondern auch die unternehmerische Begleitung der Vermittler steht im Unternehmensfokus.“

Lüder Mehren
Mitglied des Vorstandes der HDI-Gerling Lebensversicherung

Mitarbeiterfortbildung

Viel Liebe im Raum... von Leo Hüsker, [pma:] Team EDV

28. Februar, 2:35 Uhr, irgendwo in Münster



Der Handywecker klingelt. Langsam bohrt sich der penetrante Ton durchs Hirn. Wachwerden! Allmählich dämmert es: Um halb vier muss ich bei [pma:] sein, um mit den Kollegen zur Mitarbeiterfortbildung nach Bad Gastein in Österreich zu fliegen. Nachdem der Nebel im Hirn mit ein wenig Kaffee gelichtet ist, geht es dann mit leichtem Gepäck zur [pma:].

3:25 Uhr, [pma:], Münsterstraße in Wolbeck

Großer Bahnhof! Alle Kollegen haben es rechtzeitig aus den Federn geschafft und besetzen den komfortablen Reisebus. Super pünktlich startet er in Richtung Flughafen Köln-Bonn. Im Bus herrscht verschlafene Stille.

7:00 Uhr, Flughafen Köln-Bonn

Nach der unfreundlichen Sicherheitskontrolle lockert sich im Wartebereich vor dem Gate die Stimmung. Die Kollegen sitzen in kleinen Gruppen beisammen. Großes Hallo gibt es, als Matthias Köster, der ja in Köln wohnt, zu uns stößt.

8:45 Uhr, Flughafen Salzburg

Die Berge zeigen ihr sonnigstes Postkartengesicht. Umstieg in den Shuttlebus zum Europäischen Hof. Die meisten schlafen.

12:30 Uhr, Bad Gastein, Hotel Europäischer Hof

Lange Schlange an der Rezeption bei der Schlüsselausgabe. Zeit die Ausstattung zu begutachten: Luxuriös. Einige haben das Pech, ihre Zimmer erst am Nachmittag beziehen zu können. Mittagessen: Wir bekommen einen ersten Eindruck davon, wie wir in den nächsten Tagen lukullisch verwöhnt werden.

13:00 Uhr, Seminarraum

Uwe Flüshöh bringt sehr humorvoll „Liebe in den Raum“ und spricht über die kommunikativen Probleme



bei der Erbringung von Dienstleistungen. Nach kurzer Pause (natürlich gibt es österreichische Küchlein zum Kaffee, ich glaube, wir werden gemästet) stellt dann das Celebrate-Service-Team, das im Vorfeld schon am Thema gearbeitet hat, seine Ideen vor. Danach werden die Vorschläge (z. B. eine Mischung der Teams in der Büro-Anordnung oder die Gestaltung von innerbetrieblichen Praktika) in kleinen Gruppen diskutiert. Das Ziel soll immer sein: Wie verbessern wir die Service-Qualität durch mehr Motivation und besseren Zugriff auf das Wissen der Kollegen?

18:30 Uhr, Seminarraum

Können Eier fliegen – und unversehrt landen? Uwe Flüshöh verteilt an Kleingruppen rohe Eier und etwas Bastelmaterial mit der Aufgabe, das Ei fliegen zu lassen und für eine weiche Landung zu verpacken.

Etwa eine halbe Stunde später gibt es bei der Eierflugshow nur bei zwei Konstrukten das bekannte, hässliche „Qwatsch“, das entsteht, wenn beim Aufprall die Schale bricht. „Unglaublich, normalerweise überstehen das nur ein bis zwei“, meint Uwe Flüshöh, begeistert von der Kreativität der [pma:]. Anschließend geht es zum Abendessen. Danach wusste ich, warum auf jedem Hotelzimmer eine Waage steht.

29. Februar, etwa 9:30 Uhr



Frühstücksbuffet: Die Kollegen sehen alle ausgeruht und fit aus. Einige sollen es schon um 7:00 Uhr bis ins Schwimmbad geschafft haben. Wie machen die das bloß?

10:00 Uhr, Seminarraum

Andi und Matthias vom Vertrieb werden trotz ihrer Gegenwehr ans Flipchart gestellt, um aus dem Handgelenk „mal eben so“ zu erzählen, wie der Vertrieb vom Makler beim Kunden so läuft. Andis Zauberformel heißt „KTVBE“, wobei E zu K führt. (Fragen Sie ihn, wenn Sie ihn das nächste Mal sehen!)

„Celebrate Service!“ Jede von 12 Gruppen soll sich dazu ein Motto überlegen und dies als Bild, Sketch oder musikalische Darbietung aufbereiten. Nach 30 Minuten gibt es direkt eine musikalische Darbietung im Rhythmus von Queens „We Will Rock You“, umgemünzt auf „Partnerschaft mit Anspruch“. Das Publikum im Seminarraum kocht. Auch alle folgenden künstlerischen Resultate werden beklatscht, bejohlt und stark gelobt, besonders der Werbe-Sketch für den „Beratonaator-Service“ findet großen Anklang.

Mit etwas Verspätung geht es zum Mittagessen, welches wie alle anderen kulinarischen Angebote auch, außerordentlich einfallsreich, vielfältig und lecker ist.

14:30 Uhr, Bad Gastein, Am Hang

Die [pma:] steht im Kunstschnee. Auf dem Plan steht Outdoor-Aktivität fürs Team Building: Bei diesem kleinen Wettbewerb geht das Gold in der Einzelwertung verdient an Jörg R., der den nachfolgenden Plätzen um acht Sekunden regelrecht davon gerutscht war.

ca. 20:00 Uhr, auf der Alm

Wir sind, nach einer schönen Fahrt mit dem Sessellift, in der Rodelhütte und sitzen beim Fondue. Gute Stimmung macht sich breit, die Ergebnisse der letzten zwei Tage werden diskutiert, es wird gelästert und über Almdudler gestritten. Nach dem Essen sind auf einmal fast alle draußen vor der Hütte und singen dort. Was war passiert? Draußen, weil es drinnen zu warm war, und singen, weil es auch draußen Obstler gibt.

ca. 3:00 Uhr, Hotel Europäischer Hof

Einige Kollegen fegen nach westfälischer Sitte in der Hoteldisco den Saal aus.



1. März, Bad Gastein



Der Tag ist für initiative Kleingruppenaktivitäten geplant. Es regnet stark und ist sehr windig. Wie vorgesehen bilden sich kleine Gruppen, die in sehr unterschiedlichen Bereichen frei am Thema „Celebrate Service!“ arbeiten. Dies geschieht teilweise auch außerhalb des Hotels, teilweise auch mit parallelen Ausgleichsbetätigungen. Eine Gruppe verfolgt sogar einen spieltheoretischen Ansatz in der Hotelhalle. Nach und nach trudeln alle im Laufe des Nachmittags wieder ein. Das spätere Abendprogramm wird im Keller fortgesetzt.

2. März, 10:00 Uhr, Seminarraum



Abschlussbesprechung: Die Ergebnisse vom Vortag werden kurz – teilweise kontrovers – diskutiert. Alle sind zufrieden, man hat viele Kollegen, die man sonst nur mal im Vorbeigehen sieht, etwas näher kennengelernt. Neue Ideen zum Thema „Celebrate Service!“ wurden diskutiert und den Kollegen näher gebracht. So einige Anregungen für Verbesserungen wurden gesammelt. Die Fortbildung wird als Erfolg angesehen.

Nachmittag, irgendwo über Europa

Mulmiges Gefühl im Bauch: Der Sturm Emma tobt übers Land und unser Rückflug steht an. Wir kommen aber wohlbehalten am FH Köln-Bonn herunter und sind am späten Abend wieder daheim in Münster-Wolbeck.

3. März, 8:30 Uhr, [pma:] in Wolbeck



Irgendwie habe ich das Gefühl, es hat sich was verändert. Die Kollegen sind lockerer und freundlicher, einfach gut drauf. „Celebrate Service!“ Es hat sofort gewirkt. ✓



Das Biometrische Optimierungsmodell der Dialog Lebensversicherungs-AG

Risikoadäquater Versicherungsschutz auch bei begrenzter Liquidität des Kunden

Vor dem Hintergrund wachsender Versorgungslücken und begrenzter Finanzkraft im privaten Bereich hat die Dialog Lebensversicherungs-AG das Biometrische Optimierungsmodell entwickelt. Die Dialog als ausschließlicher Maklerversicherer gibt damit ihren Vertriebspartnern ein Modell an die Hand, mit dem alle biometrischen Risiken abgedeckt werden. Die Innovation zeichnet sich neben ihrem integralen Charakter durch ein konkurrenzlos günstiges Preis-/Leistungsverhältnis aus. Die Dialog bietet damit einen bestehenden Lösungsweg für ein großes sozialpolitisches Problem, weil nunmehr ein umfassender Vorsorgeschutz zu bezahlbaren Prämien dargestellt werden kann. Dieser Vorsorgeschutz umfasst die Existenzvorsorge, die Familienvorsorge und die Altersvorsorge. Es werden also die Risiken Berufsunfähigkeit, Todesfall und Langlebigkeit abgedeckt.

Mit ihrem Biometrischen Optimierungsmodell liefert die Dialog die Lösung, auch bei begrenztem Budget einen Vollschutz darzustellen. Ermöglicht wird dies in der Berufsunfähigkeitsversicherung und in der Risikolebensversicherung durch die technisch-einjährige Kalkulation der Tarife. Der Versicherte zahlt in jedem Jahr die Prämie, die genau seinem Altersrisiko entspricht. So werden nur die reinen

Risiken kalkuliert, auf eine Rücklagenbildung wird verzichtet. Die Beiträge sind zu Beginn außerordentlich niedrig und steigen mit den Jahren ähnlich einer Dynamik mit dem entsprechenden Risiko moderat an. Der volle Versicherungsschutz besteht von Anfang an. So bleibt genügend Liquidität übrig, um früh mit dem Aufbau einer privaten Altersvorsorge zu beginnen. Dieser Teil des Biometrischen Optimierungsmodells wird durch eine fondsgebundene Rentenversicherung (FRV) dargestellt. Durch die hinterlegten 32 Fonds von Anbietern erstklassiger Bonität und den eingebauten sehr hohen Rentengarantiefaktor ist eine hohe Rendite und damit eine hohe und zugleich sichere Rente gewährleistet.

Im Marktvergleich ist die neue Produktkonzeption der Dialog einzigartig sowohl in Bezug auf die Vollständigkeit des Vorsorgeschutzes als auch in Bezug auf das extrem günstige Preis-/Leistungsverhältnis. Angesichts völlig unzureichender gesetzlicher Regelungen zur Daseinsvorsorge besteht ein elementarer Bedarf an privater Absicherung. Die altersabhängige Kalkulation der Tarife beim Berufsunfähigkeits- und Hinterbliebenenschutz stellt den besten Weg dar, um auch junge Familien vollumfänglich abzusichern. Im gesamten Ver-



sicherungsverlauf sind die Beiträge der Lebenssituation angepasst. Die fondsgebundene Rentenversicherung ermöglicht es dem Kunden, an den Ertragschancen der Wertpapiermärkte zu partizipieren und zugleich durch den eingebauten Rentengarantiefaktor Sicherheit für die Altersrente zu genießen.

Für den Versicherungsmakler stellt das Biometrische Optimierungsmodell der Dialog den Königsweg in seiner Beratung dar. Denn der Makler möchte nicht einzelne Produkte verkaufen, sondern Gesamtlösungen anbieten. Dank der hervorragenden Produkteigenschaften, die echte Kundenbedürfnisse befriedigen, und der extrem günstigen Beiträge gewinnt er die Haftungssicherheit, die mit dem neuen Versicherungsvermittlergesetz unabdingbar geworden ist. ✓

Die Situation beim Kunden: <i>(Mann, 25 Jahre, junge Familie, Einkommen 30.000 EUR; BG 1, NR; RLV: Endalter 50; SBU + FRV: Endalter 65) Ihm stehen monatlich nicht mehr als 100 € Liquidität zur Verfügung.</i>	Familienvorsorge: <i>Todesfallschutz</i>	Altersvorsorge: <i>Private Rentenvers.</i>	Existenzvorsorge: <i>BU-Schutz</i>
	<i>Bedarf: 250.000 €</i>	<i>400 € Rente = 100.000 €</i>	<i>Bedarf: 1.500 € Monatsrente</i>

Marktübliche Beiträge		
Familienvorsorge: <i>Todesfallschutz</i>	Altersvorsorge: <i>Private Rentenvers.</i>	Existenzvorsorge: <i>BU-Schutz</i>
<i>Bedarf: 250.000 € 21 €</i>	<i>400 € Rente = 105.000 € 65 €</i>	<i>Bedarf: 1.500 € Monatsrente 54 €</i>
<i>Summe: 140 € ???</i>		

Kompromiss 2		
Familienvorsorge: <i>Todesfallschutz</i>	Altersvorsorge: <i>Private Rentenvers.</i>	Existenzvorsorge: <i>BU-Schutz</i>
<i>Bedarf: 250.000 € 21 €</i>	<i>400 € Rente = 105.000 € 65 € → 25 € (+ Dynamik)</i>	<i>Bedarf: 1.500 € Monatsrente 54 €</i>

Kompromiss 1		
Familienvorsorge: <i>Todesfallschutz</i>	Altersvorsorge: <i>Private Rentenvers.</i>	Existenzvorsorge: <i>BU-Schutz</i>
<i>Bedarf: 250.000 € - 125.000 € 21 € 11 € + Dynamik</i>	<i>400 € Rente = 105.000 € 65 € → 61 €</i>	<i>Bedarf: 1.500 € 750 € Monatsrente 54 € 28 € + Dynamik</i>

Dialog-Lösung		
Familienvorsorge: <i>Todesfallschutz</i>	Altersvorsorge: <i>Private Rentenvers.</i>	Existenzvorsorge: <i>BU-Schutz</i>
<i>Bedarf: 250.000 € 21 € 14 €</i>	<i>400 € Rente = 105.000 € 65 € → 65 €</i>	<i>Bedarf: 1.500 € Monatsrente 54 € 21 €</i>
<i>Summe: 100 € !!!</i>		

Dialog:

Baufinanzierung: Ertragschancen nutzen!

von Florian Neumeier, Geschäftsführer der Prohyp GmbH

In der Welt der Baufinanzierung vollzieht sich ein struktureller Wandel. Immer mehr Kunden verlassen sich auch bei diesem Thema nicht mehr allein auf ihre Hausbank, sondern nehmen die Dienste von unabhängigen Beratern in Anspruch. Wer sich in diesem Bereich gut positioniert, dem winken sehr gute Ertragschancen und langfristige Kundenbeziehungen. Zwar sind wir in Deutschland nach wie vor weit von einem Boom bei Wohnimmobilien entfernt, doch gerade in einem solchen Umfeld achten Kunden und Interessenten sehr genau darauf, die individuell beste Finanzierungslösung zu bekommen – und dazu suchen sie immer seltener den Weg zur Ein-Produkt-Hausbank und entscheiden sich statt dessen für die Dienstleistungen unabhängiger Berater.

Hier bieten sich Ihnen ausgezeichnete Möglichkeiten, Ertragschancen zu realisieren. Denn der Kundendialog bei einer Baufinanzierung eröffnet Ihnen neben der eigentlichen Finanzierung eine gute Gelegenheit, die gesamte Finanzsituation Ihrer Kunden neu zu analysieren und zahlreiche Ansatzpunkte für das Cross Selling weiterer Produkte zu entdecken. Mit einer unabhängigen Beratung, passenden Produkten und guten Konditionen schaffen Sie enormen Mehrwert für Immobilienkäufer und sichern sich gleichzeitig die Basis für weiteres Empfehlungsgeschäft. Zudem bietet sich auch im eigenen Kundenbestand mit der Baufinanzierung enormes Potenzial für weiterführendes Geschäft: Mit attraktiven Anschlussfinanzierungslösungen können Berater bestehende Kunden noch stärker binden und zusätzliche Erlöse erzielen.

Persönliche Beratung durch Spezialisten und Zugriff auf Produkte und Konditionen von mehr als 50 Finanzierungspartnern

Die Zusammenarbeit mit Prohyp auf dem Gebiet der Baufinanzierung ermöglicht Ihnen, sich und Ihren Kunden Vorteile zu sichern, die eine einzelne Bank so nicht bieten kann. Denn über Prohyp haben Sie Zugriff auf die Produkte und Konditionen von mehr als 50 Finanzierungspartnern. So erhalten Sie Zugang auf Produktlösungen für alle Bedürfnisse: Ob Laufzeiten von drei Monaten oder 30 Jahren, ob mit oder ohne Eigenkapital, ob mit oder ohne Vorfälligkeitschutz – die Liste lässt sich beliebig erweitern und macht den zentralen Vorteil einer Zusammenarbeit mit Prohyp deutlich: Hohe Machbarkeit für verschiedenste Finanzierungskonstellationen. Zudem profitieren Ihre Kunden und Sie durch gute Zinsen direkt von der Einkaufsmacht der Interhyp-Gruppe mit einem Finanzierungsvolumen von knapp 5,7 Mrd. Euro in 2007. Gleichzeitig steht Ihnen bei Prohyp mit Ihrem persönlichen Finanzierungsberater ein Partner zur Seite, der Sie durch Finanzierungs-Know-how in der optimalen Baufinanzierungsberatung unterstützt.

Megathema Anschlussfinanzierung

Als idealer Einstieg in die Baufinanzierung bietet sich das Thema Anschlussfinanzierungen an. Kunden für Anschlussfinanzierungen müssen Sie nicht akquirieren. Denn: In Deutschland stehen private Baufinanzierungen mit einem Gesamtvolumen von mehr als einer Billion Euro aus. Ein Großteil dieser Darlehen ist nach Ablauf der Zinsbindung noch nicht getilgt, sondern muss verlängert werden. Und diese Kunden haben auch Sie im Bestand. Die typische Situation für viele Kunden mit einer bald auslaufenden Immobilienfinanzierung sieht so aus: Kurz vor Ende der vereinbarten Zinsbindung erhält der Kunde von seiner finanzierenden Bank einen Brief mit einem Verlängerungsangebot. Dass diese Konditionen oft meilenweit – Zinsunterschiede von mehr als 0,5% sind keine Seltenheit – von den Bestsätzen im Markt entfernt sind, bleibt natürlich genauso unerwähnt wie die Tatsache, dass der Kunde ohne großen Aufwand einen neuen Kreditgeber wählen könnte. Viele Banken spekulieren hier auf die Unwissenheit und Bequemlichkeit ihrer Kunden. Und das mit Erfolg: Nur ein Bruchteil der Anschlussfinanzierungen werden derzeit bei einer anderen als der bisherigen Bank abgeschlossen. Damit vertun Tausende von Kunden die Chance, ihre Finanzierung der aktuellen Situation anzupassen. Bieten Sie diesen Kunden aktiv Ihre Unterstützung bei der Suche der optimalen Anschlussfinanzierung an und gewinnen Sie dieses Geschäft für sich.

Schneller und besser sein als die Hausbanken

Hausbanken bieten in der Regel eine standardisierte Fortschreibung der bestehenden Finanzierung an: Annuitätendarlehen mit zehnjähriger Zinsbindung und einer Weiterführung der anfänglichen Tilgung von einem Prozent pro Jahr. Wer als Immobilienbesitzer ein solches Standardangebot annimmt, ohne es zu hinterfragen, verschenkt großes Optimierungspotenzial. Denn in knapp zehn Jahren – der typischen Darlehenslaufzeit – kann sich viel verändert haben. Sie können zum Beispiel an folgenden Punkten ansetzen: Kann der Kunde womöglich eine höhere Tilgung wählen und damit die Entschuldung deutlich beschleunigen? Sind andere Kreditarten als ein klassisches Annuitätendarlehen nicht besser geeignet, weil sie dem Darlehensnehmer eine größere Flexibilität bieten? Sind am Markt nicht wesentlich bessere Konditionen erhältlich als die Hausbank sie anbietet, und kann so eingespartes Geld nicht sinnvoll in andere Vorsorgeprodukte investiert werden? Und vor allem: Wie sollte der Kunde die heute deutlich günstigeren Zinsen nutzen? Schließlich liegt das Zinsniveau heute gut ein Prozent unter dem Niveau von vor zehn Jahren. Wenn der Kunde seine Rate aber komfortabel bedienen kann, ergibt sich

alleine aus der Zinersparnis ein Liquiditätsüberschuss, der zum Beispiel für private Altersvorsorge genutzt werden kann. Wenn Sie mit Ihren Kunden diesen Dialog führen, bieten Sie einen handfesten Vorteil, den der Kunde selbst nicht erkannt hätte – und generieren Zusatzgeschäft.

Baufi-Potenzial gemeinsam mit Prohyp heben

Alles in allem bieten sich Ihnen auf dem Gebiet der Baufinanzierung ausgezeichnete Chancen, Ihren Kundenbestand auszubauen und mit Anschlussfinanzierungen gewinnbringend zu nutzen. Der Kundendialog bei einer Finanzierung bietet Ihnen die Möglichkeit, die gesamte Finanzsituation Ihrer Kunden neu zu analysieren und so zahlreiche Anknüpfungspunkte für Cross Selling zu entdecken. Dabei können Sie Ihren Kunden diese gesamtheitliche Beratung anbieten, ohne eigene Investitionen und auch ohne selbst Finanzierungsexperte sein zu müssen. Dabei hilft Ihnen Prohyp mit Beratung, Expertise und Technik. Das Gute daran ist, dass alle Seiten davon profitieren: Die Kunden, die für die bessere Baufinanzierungslösung weniger zahlen, und Sie, die sich mit Ihrem Angebot neue Kundengruppen erschließen und sich über den eigenen Kundenstamm zusätzliche Ertragsmöglichkeiten schaffen können.

Tipp für Einsteiger: Prohyp-Academy

Mit der Prohyp Academy bietet Ihnen Prohyp gemeinsam mit der Frankfurt School of Finance & Management die Möglichkeit, den zertifizierten Abschluss „Fachberater Baufinanzierung“ zu erwerben. Die Ausbildung dazu erfolgt in drei Seminarblöcken mit jeweils drei Tagen. Grundlagen-, Aufbau- und Profiseminar können auch jeweils einzeln besucht werden. ✓



Florian Neumeier,
Geschäftsführer der Prohyp GmbH



Ausführliche Infos und Termine:
www.prohyp.de

Ausgezeichnet!

DAS Biometrische Optimierungsmodell



100 % Versicherungsschutz

bei Todesfall, ✓

Berufsunfähigkeit ✓

und Altersvorsorge ✓

zu einem unschlagbaren

Preis-Leistungs-Verhältnis ✓

MEHR Infos unter www.dialog-leben.de!

Dialog Lebensversicherungs-AG
Halderstraße 29
86150 Augsburg
Telefon +49(0)821/319-0

www.dialog-leben.de
info@dialog-leben.de
www.dialog-leben.at
info@dialog-leben.at

Ein Unternehmen der



AMB GENERALI



DER Spezialist für biometrische Risiken.

Privatkundenplattform [pma:kontext] im Jahr 2008

von Matthias Rasche, [pma:] Teamleiter HUKR-Sach

Seit kurzem steht den Kooperationspartnern von [pma:] wieder das volle Leistungsspektrum unserer Privatkundenplattform zur Verfügung.

Es ist uns gelungen – auch vor dem Hintergrund des neuen VVG und des damit entfallenen Policenmodells – dafür zu sorgen, Ihnen, liebe Kooperationspartner, die Vorteile dieses Programms zu erhalten. Es ist Ihnen möglich, die Anträge online, d. h. auch ohne Unterschrift, zu übermitteln.

Im Zusammenhang mit der Wiedereröffnung des [pma:kontext] kommen aktuell noch etliche Fragen bei den Partnern auf. Folgend erhalten Sie eine Zusammenstellung der häufig gestellten Fragen:

Muss ich der [pma:] nach Antragsübermittlung noch Unterlagen zuschicken?

Nein. Wir und die Versicherer gehen davon aus, dass Ihnen die entsprechenden Vollmachten bzw. Unterschriften des Versicherungsnehmers vorliegen. Im Einzelfall kann es passieren, dass sich der Versicherer dies nachweisen lässt.

Warum gibt es nicht mehr Gesellschaften im [pma:kontext]?

Damit eine Gesellschaft im [pma:kontext] erscheint, müssen einige Voraussetzungen erfüllt sein:

- Akzeptanz der Onlineanträge
- Unterstützung des Antragsmodells (bei Uelzener und Alte Leipziger leider nicht der Fall)
- Attraktive Produkte, die das Angebot bereichern und nicht nur auffüllen
- Möglichkeit, die erhebliche Menge von zu erwartenden Verträgen zu verarbeiten. (Ist bei kleinen Versicherern nicht immer gegeben.)

Hier sind wir ständig auf der Suche, freuen uns aber auch über Anregungen von unseren Kooperationspartnern.

Prüft [pma:kontext] die Annahmefähigkeit eines Antrags?

Nein. Die Eingabe der Vorversichererdaten und der dort anhängigen Schäden werden nicht auf Annahmefähigkeit überprüft. Darüber entscheidet der Versicherer nach Eingang des Antrags.

Kann ich einen Änderungsantrag zu einem Vertrag stellen, der noch nicht im [pma:] Bestand läuft?

Ja. Das Programm sieht die Möglichkeit vor, einen Änderungsantrag zu einem „Fremdvertrag“ zu stellen. Dies ist vor Antragsstellung zu vermerken. Das Programm erzeugt dann ein Deckblatt, das uns zusammen mit einem Maklerauftrag zugeschickt werden muss (per Post, Fax oder E-Mail).

Warum werden bei der Vorgabe „Arzt“ nicht automatisch die verbesserten Gliedertaxen in der Unfallversicherung angezeigt?

Die Vorgabe „Arzt“ wirkt sich nicht auf die Auswahl des Produktes bzw. der Gliedertaxe aus. Die dafür geltenden Tarife befinden sich im PartnerServiceCenter.

Warum erscheint die Gothaer nicht bei der Vorgabe einer 500-er Progression in der Unfallversicherung?

Bei der Berechnung in der Unfallversicherung bewirkt die Vorgabe einer bestimmten Progression oder Mehrleistung, dass ausschließlich die Versicherer berücksichtigt werden, die genau diese Mehrleistung oder Progression anbieten.

Warum gehen mir Daten verloren, nachdem ich den Antrag ausgedruckt habe und ich ihn nochmals zum Onlineversand aufrufen will?

Um den Antrag nochmals aufrufen zu können ist eine Speicherung als Angebot erforderlich. Die Antragsnummer ändert sich, was aber weder für die [pma:] noch für den Versicherer relevant ist.

Wie vermerke ich bei der Gebäudeversicherung, dass der Vertrag in der Gebäudeversicherung erst einmal als Feuerrohbaubauversicherung laufen soll?

Bei fast allen Gebäudeversicherern ist eine beitragsfreie Feuerrohbaubauversicherung von wenigstens einem Jahr mitversichert. Im [pma:kontext] ist der Beginn der Feuerrohbaubauversicherung einzutragen. Im Bemerkungsfeld gibt es dann die Möglichkeit zu vermerken, dass die Versicherung zunächst als Feuerrohbaubauversicherung bestehen soll. Wichtig ist natürlich die Mitteilung an den Versicherer, wenn der Vertrag auf die volle Deckung umgestellt werden soll.

Muss ich eigentlich jedes Mal bei [pma:] anrufen, wenn ich zur Eingabe der Angebotsdaten Fragen habe?

Bei den Angebotsangaben stellt [pma:kontext] diverse Infopfelder zur Verfügung. Sie enthalten wichtige Hinweise, zum Beispiel Bausteine der Axa, Ermittlung der Wohnfläche in der Gebäudeversicherung oder vom Unfallversicherer angebotene Progressionen in der Unfallversicherung.

Kann ich Anträge außerhalb des [pma:kontext] auch ohne Unterschrift des Versicherungsnehmers einreichen?

Nein. Diese Verfahrensweise beschränkt sich auf über [pma:kontext] übermittelte Anträge.

Wird es in Zukunft [pma:] eigene Produkte geben – wie [pma:privat]?

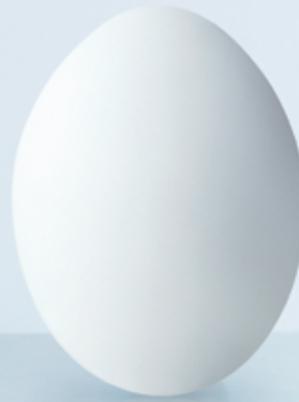
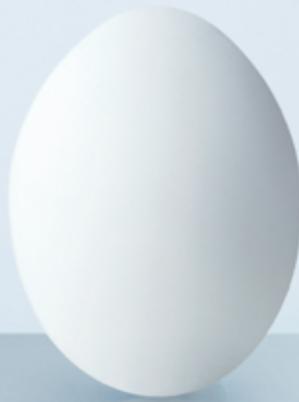
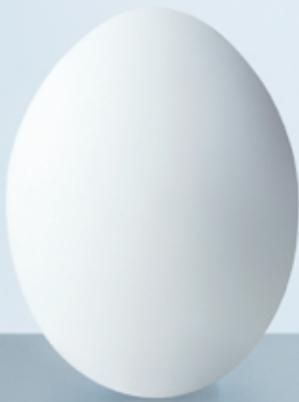
Die Entwicklung solcher Produkte ist in Planung. Wichtig ist für uns, dass hier nicht nur der Versicherungsschutz stimmt, sondern auch die für den Kunden wichtigen Argumente, wie etwa gute und vor allem schnelle Bearbeitung von Schadensfällen.

Wir hoffen, dass wir sowohl den neuen Partnern der [pma:], als auch denen, die schon lange erfolgreich mit uns zusammenarbeiten, mit dieser Zusammenstellung helfen können. Natürlich stehen Ihnen auch weiterhin die Mitarbeiter des Teams HUKR-Sach wie gewohnt mit Rat und Tat zur Seite. ✓



(Mehr in der Ansparphase)

(Mehr im Alter)



Von vorn bis hinten vorn.

Die Skandia Fondsrente ist die Rentenversicherung, die vor und nach Rentenbeginn auf maximale Investmentorientierung setzt. Mehr Rendite in der Ansparphase, z. B. durch den [Skandia Portfolio-Navigator](#). Mehr Rente in der Verrentungsphase durch die innovative [Rentenformel-S](#).

Weitere Informationen unter: www.skandia.de/rentenformel-s, Ihrem Skandia Ansprechpartner Thomas Wöstmann, Telefon 0175/574 80 25 oder bei [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler.



Story

Fliegen wie ein Vogel

von [pma:] Partner Erwin Arens



Diesen Traum eines jeden Menschen habe ich mit meinem Hobby Drachenfliegen verwirklicht. Seit über zwanzig Jahren fliege ich in meiner Freizeit mit meinem Hängegleiter vogelfrei. Wie alles angefangen hat:

Mike Harkers erster Drachenflug von der Zugspitze im April 1973 inspirierte mich, meinen ersten Flugdrachen zu bauen. Ich besorgte mir einige Holzstangen, eine Plastikfolie und baute daraus einen riesengroßen Drachen. Die ersten Flugversuche endeten mit blauen Flecken und einigen Schürfwunden. Dennoch hinterließen diese Flugübungen einen bleibenden Eindruck. Es dauerte aber noch fast zehn Jahre, bis sich meine Flugkarriere weiter entwickelte.

Weil sich ein guter Freund in München ein Auto kaufte, nutzte ich diese Gelegenheit für einen Kurzurlaub in den Bergen. Was ich dort an einem sonnigen Maitag sah, traf mich wie ein Blitz. Der Hausberg Wank, in Garmisch-Partenkirchen, war voller Drachenflieger. Ich beobachtete das Geschehen einige Stunden. Später auf der Landwiese unterhielt ich mich mit den Drachenpiloten und erhielt die ersten Tipps über Ausbildungsmöglichkeiten. In Deutschland braucht man auch fürs Drachenfliegen einen offiziellen Schein. Wieder zuhause telefonierte ich durch ganz Rheinland-Pfalz, um Ausbildungsmöglichkeiten abzuklopfen. Und siehe da, es gab eine Drachenflugschule ganz in meiner Nähe. Ich zögerte nicht lange. Die Ausbildung begann im Sommer 1987.

Wie fast überall kommt der Schweiß vor dem Preis. Die Schulung beginnt mit Laufübungen, damit die richtige Abhebegeschwindigkeit erreicht werden kann. Erst danach kommt der große Moment: Zuerst bemerkte ich, dass sich der Drachen selbst trägt, und plötzlich machte ich den nächsten Schritt schon in der Luft – meine ersten Flugmeter. Aus einem Meter wurden zwei, drei und ich stieg immer höher in die Lüfte.



Erwin Arens auf Augenhöhe mit den Vögeln, vom Aufwind und seiner Leidenschaft, dem Drachenfliegen, gepackt.

Die Zeit am Übungshang war hart aber schön. Je weiter ich flog, desto weiter musste ich den Drachen auch wieder zurück tragen, und zwar den Berg hinauf. Die Anstrengung sollte sich aber lohnen: In der Grundausbildung lernte ich das Starten, das Lenken in der Luft und die Landung (stehend). Nach erfolgreichem Erwerb des L-Scheines („L“ wie Luftfahrt) kam der erste Höhenflug aus 275 Metern Höhe. Er ging voll daneben. Ich traf nicht die zugewiesene Landwiese und flog auf einen Baum. Mir und dem Drachen war nichts passiert, aber ich musste wieder für einige Wochen auf den Übungshang. Trotz dieses Rückschlages machte ich unverdrossen weiter. Im zweiten Sommer folgte in Frankreich der Höhenflugkurs. Hier erlebte ich erstmals das richtige vogelfreie Fliegen. Nach dem Aufbau meines eigenen Drachens stand ich nun am Startplatz – Starthöhe 1000 Meter. Der Wind passte, ich lief los, in die Tiefe, und nach vier bis fünf Schritten flog ich waagrecht vom Hang weg. Bei diesen Höhenflügen erlebte ich erstmals nicht nur die vorhandene Höhe abzugleiten, sondern gewann sogar 100 Meter Startüberhöhung. Ein wahnsinniges Gefühl.

Über Schloss Neuschwanstein

Der Tegelberg in Schwangau ist ein Mekka für alle Drachen- und Gleitschirmpiloten. Grund dafür sind die gute Lage (direkt am Alpenrand) und das Märchenschloss Neuschwanstein vom Bayern-König Ludwig II. Für mich ist es immer wieder ein großes Erlebnis, das Schloss von oben betrachten zu können. Schon zu Fuß ist Neuschwanstein faszinierend, aber es aus der Vogelperspektive zu erleben, ist kaum zu beschreiben.

Bis vor die eigene Haustür

Im Umkreis von 50 km meines Wohnortes an der Mosel gibt es zwei super Fluggebiete. Vom Fluggebiet Neumagen-Dhron startend, habe ich bei guter Thermik die Möglichkeit, direkt nach Hause zu fliegen. Um dies zu erreichen, brauche ich eine Startüberhöhung von rund 1500 Metern. In dieser Höhe sehe ich dann auch mein Haus. Die Moselschleifen wirken erst dort oben so richtig. Wenn ich diese Mindesthöhe erreicht habe, nehme ich Kurs Richtung Süden. Während des Gleitfluges beobachte ich die Wolken, die Vögel und andere Drachen. Ich achte zudem darauf, ob weitere Thermik vorhanden ist, um die verlorene Höhe wieder aufzubauen. Wenn sich dann plötzlich ein Flügel hebt,

gilt es sofort in diese Richtung einzudrehen, um mit Kreisen den Brat (aufsteigende Luft = Thermik) auszunutzen. Das lässt sich beispielsweise auch im Sommer sehr gut beim Vogelflug beobachten. Die Steiggeschwindigkeit beträgt dann ca. zwei Meter in der Sekunde. Aber Achtung: Wo es hoch geht, geht es auch mit gleicher Geschwindigkeit wieder herunter. Nach ca. 45 Minuten lande ich in meinem Heimatort Riol, baue den Drachen ab und hole mit dem Fahrrad das Auto ab.



Das Drachenfliegen ist wie das richtige Leben. Um höher zu kommen, muss man manchmal dorthin fliegen, wo nicht alle sind. Ein wunderbares Gefühl ist es, mit einem Habicht oder einem Bussard auf gleicher Höhe zu schweben, dem Vogel in die Augen zu schauen und dann den Drachen abzdrehen.

An schönen Sommertagen gib es an den Moselhängen das so genannte Moselwunder. Kalte Luft aus dem Hunsrück strömt in das Moseltal und drückt die vorhandene Warmluft nach oben. In dieser Abendthermik kann ich dann bis zu drei Stunden frei wie ein Vogel fliegen. ✓



Vertriebstipps

Tipps für den Umgang mit Kritik:

- Atmen Sie zunächst tief durch.
- Finden Sie die nötige Distanz.
- Fordern Sie Spielregeln ein.
- Lernen Sie aus Kritik.
- Fragen Sie gezielt nach Verbesserungsmöglichkeiten.
- Loben Sie sich ruhig einmal selbst.

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

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 (Vermittleranteil)	Ihr Bonus
1. Antrag	500 EUR *
20.000 EUR	1.000 EUR
40.000 EUR	3.000 EUR
80.000 EUR	7.000 EUR
100.000 EUR	10.000 EUR

* Mit dem umsatzabhängigen Bonus wird die bereits
gezahlte 1. Rate in Höhe von 500 EUR verrechnet.

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

Impressum

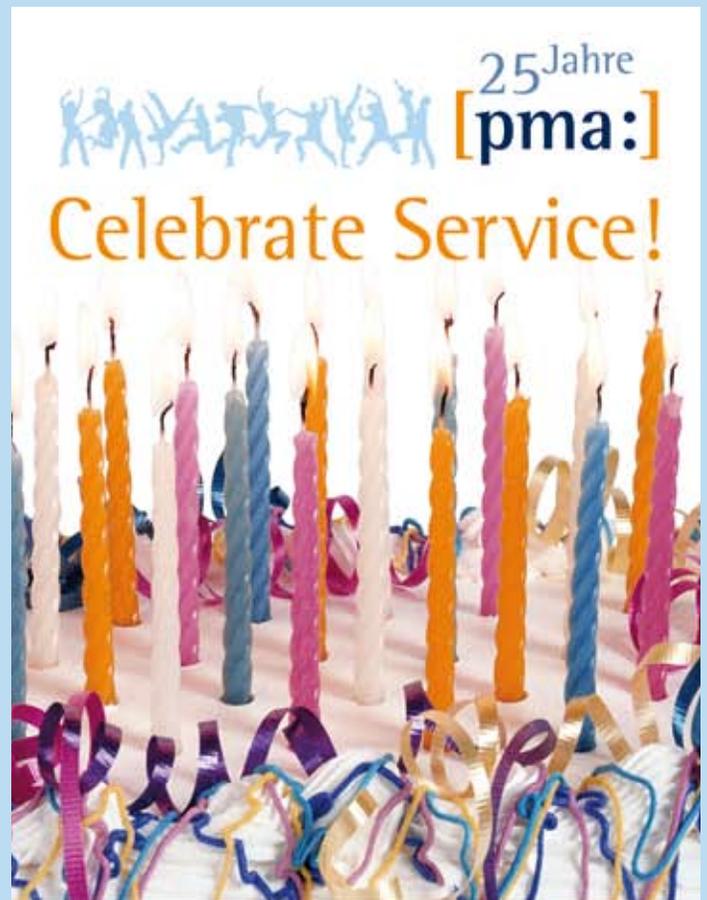
Herausgeber: [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH,
Münsterstr. 111, 48155 Münster
Tel. 0251/70017-0, Fax 0251/70017-111
www.pma.de

Projektleitung, Redaktion u. Anzeigenservice: Claudia Römer
Art-Direction: msi-design, Münster
Foto Titelseite: Wolfram Linke, echo-muenster
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 gekenn-
zeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

In der nächsten Ausgabe (August 2008)

- [pma:] Technik
- Spezial: Denkmalgeschützte Immobilien
- Neues aus den Teams
- Vorschau DKM im Oktober 2008
- Vertriebstipps
- und weitere aktuelle Themen für Partner der [pma:]



25 Jahre erfolgreicher Service für Makler

Als Partner der [pma:] profitieren Sie von:

- umfassender Markterfahrung
- hoher Fachkompetenz
- vertriebsorientierten Supportmitarbeitern
- weitreichendem Spezialistennetzwerk
- zuverlässiger Provisionsabrechnung
- attraktiver Produktauswahl
- leistungsstarken Softwarelösungen
- qualitativen Weiterbildungsangeboten
- finanzieller Stabilität

Beginnen Sie eine Partnerschaft mit Anspruch!

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH
Münsterstraße 111
48155 Münster
Tel. 02 51 / 700 17-0
Fax 02 51 / 700 17-111
www.pma.de

[pma:]

Finanz- und Versicherungsmakler

Ein Unternehmen von Pramerica Financial

Der Prohyp Mann ist näher dran

prohyp 
Baufinanzierung



Als Finanzberater brauchen Sie für erfolgreiche Baufinanzierungen die Unterstützung eines Profis. Einer, der Ihnen hilft, schnell und unkompliziert die perfekte Lösung für jeden Kunden zu entwickeln. Einer, der sich von A bis Z um die gesamte Finanzierung kümmert, damit Ihre Kunden zufrieden sind und Sie auch noch Zeit sparen: **der Prohyp-Mann.**

Unsere Spezialisten kennen den Baufinanzierungsmarkt und die passenden Produkte wie Ihre Westentasche und sind mit Erfahrung und Engagement für Sie da – auch in einer unserer Niederlassungen in Ihrer Nähe. **Erfolgreiche Baufinanzierung ist eben ein persönliches Geschäft.** Nur wer nah am Kunden dran ist, gewinnt. Das gilt für Sie. Und ganz besonders auch für uns.

Informationen erhalten Sie bei Wolfgang Ullrich unter:
0251-700 17-130 oder wullrich@pma.de