

[partner:]

Nr. 4 August 2008

Das Magazin für Partner der [pma:]

Einführung der Softfair-Lotsen bei [pma:]



Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

viele reden vom Sommerloch. Versteht man unter dem Sommerloch eine Zeit, in der es allgemein etwas ruhiger wird und die Dinge etwas beschaulicher angegangen werden, dann ist bei [pma:] das Gegenteil der Fall. Mit Volldampf arbeiten wir an der Umsetzung der neuen Projekte und bereiten uns auf die DKM 2008 und die JAT 2009 vor.

Wichtigste Änderung sowohl für Sie als auch für uns, ist die Einführung der neuen Vergleichssoftware. Mit den Vergleichsloten aus dem Hause Softfair wollen wir Ihnen eine bessere und komfortablere Möglichkeit verschaffen, Ihren Mandanten das optimale Produkt anbieten zu können. Die Sondervertriebstage, die wir eigens hierfür ausgerichtet haben, stießen auf eine große Resonanz. Vielen Dank an alle Teilnehmer und die Referenten. Weitere wichtige Infos zu diesem Thema gibt's im Mittelteil dieses Heftes.

Zum 1. Juli trat die VVG-Infoverordnung in Kraft. Eventuell muss nun der ein oder andere von Ihnen mit seinen Mandanten über die Angemessenheit der ausgewiesenen Kosten diskutieren. Lesen Sie hierzu unsere Einschätzung.

Die Vorbereitungen zur DKM 2008 laufen auf Hochtouren. Die Messe, die vom 28. bis 30. Oktober wieder in den Westfalenhallen in Dortmund stattfindet, hat sich zur größten Fachmesse der Branche entwickelt. Auch wir werden wieder mit einem Stand und wohlgeschmeckendem Rahmenprogramm [pma:] präsentieren. Halle 3 B - Stand C03.

Der Termin für die Jahresauftakttagung 2009 steht mittlerweile auch schon fest. Die Tagung findet am 23. Januar 2009 im Congress Centrum der Halle Münsterland statt. Mit einem etwas anderen Konzept möchten wir Sie gerne an diesem Tag nach Münster einladen. Lassen Sie sich überraschen.

Wie immer gilt an dieser Stelle unser Dank all denen, die uns bei der Realisierung dieser Ausgabe mit Rat und Tat zur Seite standen und uns mit Beiträgen, Anzeigen und ihrem Know-how unterstützt haben.

Auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit!



Jörg Matheis
Geschäftsführer

Lambert Stegemann
Geschäftsführer



Inhalt

Messe

- 3 [pma:] auf der DKM 2008

Events

- 4 Rückblick: Incentive Tour 2007
- 22 Rückblick: Kunst und Finanzen
von Hans-Werner Raves, Geschäftsführer [pma:] consult Münster
- 22 [pma:] Jahresauftakttagung 2009

Kapitalanlagen

- 7 Denkmalschutzte Immobilien – Chancen für
Kapitalanleger und Eigennutzer
von Rainer Brestel, Berner Group Consulting
- 16 Optimal Vorsorgen
Interview mit Thies Reimers, MPC Capital

Vertrieb

- 16 Der [pma:] Datenerhebungsbogen
Neues Service-Angebot für [pma:] Partner
- 18 Die VVG-Infoverordnung und ihre Folgen
von Lambert Stegemann

Titel

- 12 Softfair-Lotsen
Die neue Vergleichssoftware bei [pma:]
- 13 Keine Ferien in der EDV
von Jörg Matheis

Krankenversicherungen

- 9 Krankentagegeldtarife: kleine Ursache – große Wirkung
Tipp von Claudia Willeke, [pma:] Teamleiterin KV
- 10 Private Krankenversicherung – die bessere Alternative
für Selbstständige
von Claudia Willeke, [pma:] Teamleiterin KV

Lebensversicherungen

- 4 Allianz Invest4Life
Neues [pma:] Partner Produkt
- 8 Die Pflegesituation in Deutschland
von Tobias Maack, IDEAL Lebensversicherung
- 14 Transparenz bietet Vermittlern umfangreiche Chancen
von Matthias Wiegel, Standard Life Deutschland
- 17 Two-Trust - jetzt in allen drei Vorsorge-Schichten
HDI-Gerling Leben

[pma:] intern

- 21 Ergebnisse der Partnerumfrage
- 23 Partner werben Partner

Service

- 23 Vertriebstipps

Messe

[pma:] auf der DKM 2008

Die internationale Fachmesse für die Finanz- und Versicherungswirtschaft findet vom 28. bis 30. Oktober 2008 in den Dortmunder Westfalenhallen statt. [pma:] ist dabei!

Im vergangenen Jahr hat sich die DKM erneut als die wichtigste Messe in der Finanz- und Versicherungsbranche erwiesen. Mit circa 17.000 Messebesuchern brach sie den Vorjahresrekord von 2006 um fast 2.000. Und auch im Oktober könnte es zu einem weiteren Besucherzuwachs kommen. Denn wo sonst kann sich der freie Makler besser über die vielen gesetzlichen Änderungen und Neuerungen der vergangenen Monate informieren als hier?

Davon hat auch [pma:] profitiert. Auf unserem Stand herrschte Hochbetrieb, nicht zuletzt durch unser einzigartiges Standkonzept mit der interaktiven Bodenprojektion. Unterstützt durch die regionalen Ansprechpartner (unsere Kooperationspartner mit Leuchtturm-Funktion), führten wir mit vielen Maklern ergiebige Gespräche.

Viele Vermittler schätzen nicht zuletzt den umfassenden Marktüberblick, den sie auf dieser Messe in zwei Tagen erhalten. Mehr als 350 Aussteller aus allen Bereichen der Finanz- und Versicherungsindustrie werden vom Veranstalter erwartet. Neben zahlreichen Themenparks können Sie sich auf interessante Vorträge und Workshops freuen. Weitere Informationen zur Messe erhalten Sie unter www.die-leitmesse.de.

Auch in diesem Jahr wird [pma:] als Aussteller auf der DKM vertreten sein. Sie finden uns an gleicher Stelle wie 2007. Halten Sie Ausschau nach unserem Leuchtturm! Wir freuen uns auf Ihren Besuch in Halle 3B – Stand C03. ✓



DKM

Internationale Fachmesse
für die Finanz- und Versicherungswirtschaft

2008

28. - 30.10.2008 · Westfalenhallen Dortmund
www.die-leitmesse.de



Starten Sie in neue Renditedimensionen

Maximale Power für Ihr Riester-Geschäft:
die Zurich Förder Renteinvest DWS Premium



Holen Sie das Maximum für Ihre Kunden raus

Ein neuartiges Anlagemanagement und die Sicherheit einer garantierten Rente machen die Förder Renteinvest DWS Premium der Zurich Gruppe zum führenden Produkt unter den fondsgebundenen Riester-Rentenversicherungen. Setzen Sie auf die in dieser Form einmalige Kombination aus offensivstarker Fondsanlage der marktführenden Fondsgesellschaft DWS und dem mit Bestnoten bewerteten Rentenversicherungs-Know-how von Zurich.

**Der Zurich Maklerservice.
Wir tun mehr für Ihren Erfolg.**

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

- Renditechancen in einer neuen Dimension durch sehr hohe Aktienquote
- Automatisches und tägliches Portfoliomanagement durch finanzmathematisches Modell der DWS
- Monatliche Höchststandssicherung ab einem Alter von 55 Jahren durch termingerechtes, renditeorientiertes Ablaufmanagement der DWS optional
- Professionelle Kundenbetreuung und Vertragsverwaltung durch spezialisierte Riester-Teams

Because change happenz.®


ZURICH®

Rückblick: Incentive Tour 2007

Vom 22. bis 25. Mai 2008 fuhren die 20 erfolgreichsten [pma:] Partner des Jahres 2007 ins Elsass. Mit dabei waren die Geschäftsführer Jörg Matheis und Lambert Stegemann sowie aus dem Team Vertrieb Matthias Köster.

Um 7:30 Uhr an Fronleichnam startete die Gruppe samt Reiseleiterin von Münster-Wolbeck aus ins Elsass. Zum Auftakt stand die Besichtigung der Kronenbourg-Brauerei in Straßburg auf dem Programm, bevor es weiter ins schöne Winzer-Hotel Hostellerie des Châteaux nach Ottrot ging.

Nach einem reichhaltigen Frühstücksbuffet am nächsten Tag unternahm die Teilnehmer eine Mountainbike-Tour entlang der Elsässer Weinstraße und kehrten gegen Mittag im Traditionslokal Klipfel zur Weinprobe ein. Am Abend hieß es „auf zur Stadtrallye in Straßburg“. Ziel war die Bierstube Ami Schutz im sehenswerten Fachwerk-Viertel Petite France, wo ein zünftiges Abendessen auf die Teams wartete.

Höhepunkt der Reise war eine perfekt organisierte Oldtimerrallye am Samstag. Insgesamt 200 Kilometer legte die Truppe an diesem Vormittag in zwölf einmaligen Raritäten der Automobilgeschichte zurück. Am Abend überzeugten sich die [pma:] Partner gemeinsam mit den [pma:] Vertretern von den Köstlichkeiten des Elsass im Restaurant Le Clos des Delices.

Am Sonntagnachmittag kehrten die Teilnehmer glücklich und zufrieden nach einem gemeinsamen Abschiedsessen in Straßburg – mit gefühlten zwei Kilogramm mehr auf der Waage – zurück. ✓



Bei Sonnenschein gings los zur Mountainbike-Tour entlang der Elsässer Weinstraße.

Mit insgesamt 12 Oldtimern fuhr die Gruppe durch das Elsass.

Die Teilnehmer der Incentive Reise

Lebensversicherungen

Neues [pma:] Partner Produkt – Fondsanlage und lebenslange garantierte Rente

Allianz Invest4Life: 4 Vorteile, ein Erfolgsmodell!

Der Markt der Vorsorgeprodukte ist seit Jahren einem großen Wandel unterzogen. Von der klassischen Lebensversicherung mit Garantien über den Deckungsstock über fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungen reicht die Produktpalette nun bis zu einer neuen Generation von sehr variablen Investmentanlagen mit einer lebenslangen Garantie.

Seit dem 1. Juli 2008 bietet die Allianz Lebensversicherungs-AG mit Allianz Invest4Life eine neue Produktklasse an. Das innovative Konzept ermöglicht die intelligente Verbindung von Investmentanlage und garantierter lebenslanger Rente.

Allianz Invest4Life ist die Antwort auf Finanzfragen, die ab Mitte 50 oder kurz vor dem Ruhestand im Vordergrund stehen. Wie kann ich vom Kapitalmarkt profitieren, ohne meine Rente aufs Spiel zu setzen? Wie kann ich mir eine lebenslange, private Rente sichern? Wie bleibt meine Kapitalanlage flexibel? Wie kann ich dauerhaft Steuervorteile nutzen?

Diese Fragen werden durch das neue Produktkonzept gelöst, indem es vier entscheidende Vorteile in einem Produkt vereint:

1. Die Chance das Wachstum der Weltwirtschaft positiv auf seine Rente wirken zu lassen,
2. die Investition in fondsbasierte Kapitalanlagen und zugleich die Sicherheit einer lebenslang garantierten Rente,
3. finanzielle Flexibilität trotz langfristiger Planung plus
4. attraktive Steuervorteile.

Allianz Invest4Life bietet dem Kunden die Wahl zwischen zwei Anlagestrategien: Allianz Strategy 75 (ca. 65 - 85% internationale Aktien, daneben Euro-Anleihen) und Allianz Strategy 50 (ca. 50% internationale Aktien und 50% in Euro-Anleihen). Damit erhält der Kunde die Chance auf erheblichen Wertzuwachs und Inflationschutz.

Die Rente kann nie sinken, sie ist lebenslang garantiert – unabhängig davon, wie die Fonds-

entwicklung verläuft. Ist diese positiv kann die Rente steigen. Nach jeder Anhebung wird das neue Rentenniveau nach dem Lock-in-Prinzip dauerhaft festgeschrieben und kann nicht mehr sinken.

Allianz Invest4Life fügt sich ideal und flexibel in die jeweilige individuelle Lebensplanung ein. Die Rente beginnt entweder sofort oder nach einer Wartezeit. Bei Bedarf kann der Kunde über den aktuellen Fondswert verfügen.

Die attraktiven Steuervorteile sichern die günstige Ertragsanteilsbesteuerung bei der laufenden Rente sowie die Einkommensteuerfreiheit der Todesfallleistung.

Chance, Sicherheit, Flexibilität und dazu noch Steuervorteile: Mit Allianz Invest4Life erreicht der Kunde sein Vorsorgeziel auf moderne und clevere Weise – und auf alle Fälle sicher. ✓

Allianz Lebensversicherungs-AG, Maklervertrieb Köln



Vier Vorteile, ein Erfolgsmodell:
Allianz Invest4Life.

Allianz Invest4Life. Die Kombination von Chance, Sicherheit, Flexibilität und Steuervorteilen.

Sichern Sie Ihren Kunden vier entscheidende Vorteile in einem Produkt: Allianz Invest4Life kombiniert die Chancen einer Investmentanlage mit der Sicherheit einer garantierten lebenslangen Rente, die bei positiver Kapitalmarktentwicklung steigen kann. Zudem bietet es Ihren Kunden Flexibilität, da sie bei Bedarf über den aktuellen Fondswert verfügen können. Und obendrein attraktive Steuervorteile. Mehr über dieses innovative Erfolgsmodell erfahren Sie bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter www.makler.allianz.de.

Hoffentlich Allianz.

Allianz 

SAL. OPPENHEIM



Damit können Sie rechnen.

OPti Cash

„Es gibt tausend Möglichkeiten, Geld loszuwerden, aber nur zwei, es zu erwerben: Entweder wir arbeiten für Geld – oder das Geld arbeitet für uns“, wie der US-Finanzier und Börsenspekulant Bernard Mannes Baruch betonte. Mit dem neuen Luxemburger Fonds

OPti Cash können Ihre Kunden von attraktiven Renditechancen auf Geldmarktniveau profitieren. Weitere Informationen erhalten Sie bei unserer Hotline unter 02 21 / 145 27 86 oder E-Mail fonds@oppenheim.de.

Risikohinweis: Investmentfonds unterliegen dem Risiko sinkender Anteilspreise. Der Verkauf von Anteilen erfolgt ausschließlich auf der Grundlage des ausführlichen Verkaufsprospekts. Den Verkaufsprospekt erhalten Sie bei Oppenheim Fonds Trust GmbH, Unter Sachsenhausen 4, 50667 Köln.



Chancen für Kapitalanleger und Eigennutzer

Die erfolgreiche Nutzung der Denkmal- und Sanierungsabschreibung nach §7h/7i des Einkommensteuergesetzes

von Rainer Brestel,
Bernier Group Consulting GmbH

Eine der wichtigen Aufgaben seit Bestehen des Denkmalschutzgesetzes ist die Erhaltung von Denkmälern geworden. Dazu zählen nicht nur historische Prachtbauten, wie Kirchen und Schlösser, sondern auch gewachsene Stadt- und Ortsbereiche, Ensembles, Straßenzüge, Plätze, Grünanlagen, aber auch Schulen oder Fabrikanlagen aus der frühindustriellen Zeit.

Aus diesem Grund sind die zuständigen Denkmalbehörden verpflichtet, schutzwürdige Gebäude in die Denkmalliste einzutragen. Nach wie vor spielen beim Erwerb einer als Denkmal geschützten Immobilie zur Kapitalanlage die Lage, die Auswahl der Vertragspartner, deren Erfahrung und Bonität sowie die langfristige Vermietbarkeit eine wesentliche Rolle.

Der übergroßen Nachfrage zu solchen Lagen steht aber ein immer kleiner werdender Markt an Objekten zur Verfügung. Dies führt dazu, dass neben altem, vorhandenem Wohnraum auch immer mehr Objekte wieder hergestellt werden, deren vorherige Nutzung als zum Beispiel Kaserne, Kirche, Krankenhaus, Schule, kommunale Verwaltungsgebäude oder Fabrikgebäude bestand. Diesen oftmals sehr ansprechenden Architekturen stehen heute durch geschickte Planung, moderne und sehr wohnliche Wohnungsgrundrisse gegenüber, die den Anforderungen an neuzeitlichem Wohnen mehr als gerecht werden.

Der Gesetzgeber honoriert das Engagement für die Modernisierung von denkmalgeschützten Gebäuden oder Immobilien die in Sanierungsgebieten liegen. Mit dem Erlass des §15b Einkommensteuergesetz – nach dem Steuersparmodelle wie Schiffsbeteiligungen, Windkraft- und Medienfonds wegfallen – sind Denkmalimmobilien eine der letzten staatlich gewollten Möglichkeiten, mit der eigenen Immobilie steuern zu sparen: Der Kapitalanleger, der in eine solche Immobilie investiert, hat neben der Abschreibung für die Altsubstanz (50 Jahre x 2 Prozent) auch Anspruch auf die Sonderabschreibung für die Sanierungskosten (8 Jahre x 9 Prozent, 4 Jahre x 7 Prozent). Auch der Selbstnutzer kann 90 Prozent der Sanierungskosten über 10 Jahre abschreiben.

Die Steuerbegünstigung bemisst sich nach der Höhe der Kosten, die für die Erhaltung oder für eine sinn-

volle Nutzung des Gebäudes erforderlich sind. Somit kann ein Investor fast bis zu einem Drittel der Kaufsumme vom Finanzamt zurückerhalten. Wichtigste Voraussetzung für die Anwendung der steuerlichen Abschreibungen nach §7h/7i ist aber, dass die infrage kommende Immobilie bereits vor Sanierung erworben wird.

Vor diesem Hintergrund erleben Städte wie Berlin, Potsdam und Leipzig, aber auch westliche Standorte wie zum Beispiel München, Frankfurt oder Mainz, wachsendes Interesse bei potenziellen Investoren.

Die Denkmalimmobilie ist aus mehreren Gründen zurzeit wirtschaftlich sehr reizvoll: Aufgrund der hohen Wertigkeit in der Architektur und Grundrissgestaltung lassen sich langfristig überdurchschnittliche Mieteinnahmen erzielen. Da die Immobilien schon viele Jahre zuvor erstellt wurden, sind die Lagen oft einzigartig. Dies führt zu stabilen Wertentwicklungen, welche in Top-Lagen die inflationäre Entwicklung deutlich neutralisieren können. Die steuerliche Entlastung kann zu einer zügigen Tilgung des Darlehens genutzt werden, sodass die Immobilie spätestens mit Eintritt ins Rentenalter schuldfrei wird und die gesamten Mieteinnahmen als Einkommensquelle zur Verfügung stehen. Natürlich könnte das Objekt dann auch abgeltungssteuerfrei veräußert werden und das komplette Vermögen anderweitig verbraucht oder investiert werden. Und last but not least ist die derzeit niedrige Zinssituation immer noch ein zusätzlicher Anreiz, rechtzeitig sein Portfolio mit einer Sanierungs- oder Denkmalimmobilie zu ergänzen!

Ziel ist es, durch die Sanierung das äußerliche Erscheinungsbild des Objektes zu erhalten oder aufzuwerten, jedoch technisch das Objekt in einen Neubauzustand zu versetzen. Jahrelange Erfahrung auf diesem sehr interessanten Gebiet ist daher eine Grundvoraussetzung bei der Auswahl eines entsprechenden Bauträgers, zumal der Immobilienkäufer in der Regel bis zum dreifachen seines letzten zu versteuernden Einkommens investiert, sodass die Investitionshöhen häufig zwischen 150.000 Euro bis 400.000 Euro liegen. Deswegen lohnt es sich auch zu prüfen, ob man bereits fertig gestellte Objekte besichtigen kann, wie das Prospekt gestaltet wurde, ob bestimmte Richtlinien eingehalten wurden und ob zum Beispiel der TÜV

während der Bauzeit stichprobenartig die Arbeiten vor Ort überwacht.

Private Immobilieninvestoren sollten darauf achten, dass es sich um attraktive Wohnlagen an Standorten handelt, dessen Bevölkerung wächst und die über eine gut entwickelte Infrastruktur verfügt. Die Bernier Group hat sich zum Beispiel für die zentrumsnahen Projekte „Parc du Bois“ und „Ruinenberg“ in Potsdam und „Pont du Clair“ in Mainz-Gonsenheim entschieden. Und sie sieht einen erheblichen Bedarf für Sanierungsprojekte wie dem in Mainz.

In Potsdam, der Hauptstadt Brandenburgs und der kleinen aber feinen Schwester Berlins, werden ebenfalls hochwertige Wohnungen saniert. „Gerade für Wohnnutzungen habe es in jüngster Zeit auf Investorenseite nahezu einen ‚Run auf Potsdam‘ gegeben“, erklärte uns Gabriele Kaupmann, Stadtentwicklung Potsdam. Auf Immobilienmessen wie der ExpoReal in München müsse „Potsdam niemandem mehr erklärt werden“.

Immer mehr Menschen begeistern sich für das Wohnen in ausgedienten Fabriken, Lagerhallen oder Kasernen, die nach der Modernisierung individuelle Lebensräume mit historischem Flair bieten. Auf „Parc du Bois I“ folgt „Parc du Bois II“: Die 170 Wohneinheiten im ehemaligen Garnisons Lazarett wurden von der Bernier Group sehr zufriedenstellend vermarktet.

Das denkmalgeschützte Kasernenensemble „Ruinenberg“ befindet sich auf einem parkähnlichen knapp 19.000m² großen Gesamtareal. Das fünfgeschossige Haupthaus und die zweigeschossige Remise wurden Ende des 19. Jahrhunderts als Teil einer Kasernenanlage der Gade-Ulanen errichtet. Das gesamte Investitionsvolumen beträgt rund 35 Millionen Euro. Die Überprüfung der Sanierung erfolgt durch eine baubegleitende Qualitätskontrolle. ✓

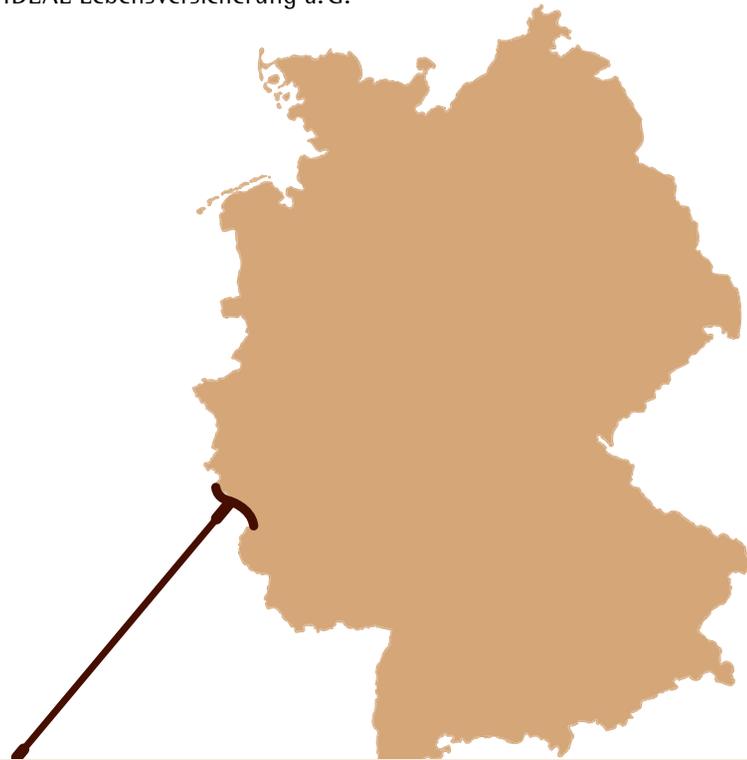
Mehr Informationen dazu erhalten Sie von
Rainer Brestel
Bernier Group Consulting GmbH
E-Mail r.brestel@bg-online.net

Die Pflegesituation in Deutschland

von Tobias Maack, Leiter Produktmanagement der IDEAL Lebensversicherung a. G.

Pflegebedürftig und damit von Dritten abhängig zu werden, ist eine der größten Ängste älterer Menschen. Die Situation wird sich in den kommenden Jahren deutlich verschärfen: Die Zahl der Pflegebedürftigen steigt nach Schätzungen des Statistischen Bundesamtes von heute rund 2,2 Millionen auf etwa 3,4 Millionen im Jahr 2030.

In der Altersgruppe ab 60 Jahre ist bereits heute jeder Zwölfte pflegebedürftig, bei den über 80-Jährigen sogar fast jeder Dritte. Tritt die Situation eines Pflegefalls ein, kommen erhebliche finanzielle Belastungen auf die Betroffenen zu. Die gesetzliche Pflegeversicherung bietet bei Schwerstpflegebedürftigkeit für die entstehenden Kosten trotz Pflegereform nur eine Grundabsicherung von 1.470 Euro pro Monat, die jedoch bei weitem nicht ausreicht. Durchschnittlich kostet ein Pflegeplatz rund 3.300 Euro. So muss ein gesetzlich Versicherter fast 2.000 Euro monatlich aus der eigenen Tasche bezahlen, wenn er die Dienste eines Pflegeheims in Anspruch nimmt.



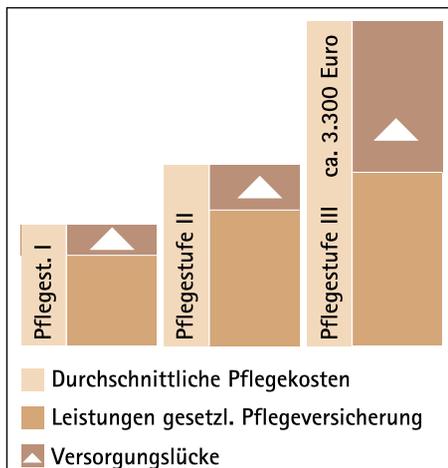
Durchschnittliche Kosten für ein Pflegeheim bei Pflegestufe III: **3.300 Euro**

Leistungen der Pflegepflichtversicherung (ab Juli 2008): **1.470 Euro**

Monatliche Differenz, die der Pflegebedürftige tragen muss: **1.830 Euro**

Nach einem Urteil des Bundesgerichtshofs vom Januar 2004* werden neben dem eigenen Vermögen nun auch verstärkt die Ersparnisse der engsten Verwandten herangezogen, um die bei Pflegebedürftigkeit entstehenden hohen Kosten zu begleichen. Es droht also im schlimmsten Fall eine generationsübergreifende Verarmung der Familie.

* BGH Urteil vom 14. 01. 2004, Az.: XII ZR 69/01



Private Vorsorge ist somit unumgänglich, um sein eigenes Vermögen und das seiner Kinder und Enkel zu schützen. Bei der privaten Pflegezusatzversicherung eines Krankenversicherers lässt sich die Höhe der Beiträge jedoch langfristig nicht abschätzen. Häufige Beitragserhöhungen können im Alter zu einer unkalkulierbaren Belastung werden. Die IDEAL Versicherungsgruppe bietet daher als Spezialist für die Generation 50plus eine selbstständige Pflegerentenversicherung mit einem dauerhaft stabilen Beitrag an.

Personen zwischen 40 und 75 Jahren können mit der IDEAL PflegeRente genau für den Teil vorsorgen, den die gesetzliche Pflegeversicherung nicht abdeckt. Auf Karenz- und Wartezeiten wird verzichtet. Im Leistungsumfang ist ohne Zusatzbeitrag zudem eine so genannte Pflegeplatzgarantie enthalten. Zusammen mit der Police erhält der Kunde eine Garantie-Urkunde, auf der ihm die Vermittlung eines Pflegeplatzes in Deutschland innerhalb von 24 Stunden nach Eintritt der Pflegebedürftigkeit zugesichert wird. Diese Assistance-Leistung kostet keinen Mehrbeitrag.

Die Leistungsprüfung erfolgt schnell, unkompliziert und transparent, da sie den Regelungen der gesetzlichen Pflegeversicherung folgt. Zusätzlich kann der Kunde seine Pflegebedürftigkeit auch nach dem ADL-Punktesystem prüfen lassen, das sich an typischen Aktivitäten des täglichen Lebens orientiert.

Bei der IDEAL PflegeRente kann man zwischen drei verschiedenen Produktlinien wählen. Den Grundstein einer Absicherung sollte der finanzielle Schutz vor Schwerstpflegebedürftigkeit bilden. Daher umfasst die IDEAL PflegeRente Basis den Mindestumfang des Produkts. Bei der Einstufung in Pflegestufe III wird die vereinbarte Rente lebenslang zu 100 Prozent gezahlt. Mit den Produktlinien Klassik und Exklusiv können zusätzlich auch die Pflegestufen II und I versichert werden. Zudem erhält der Versicherte hier auch Leistungen bei Demenzerkrankungen, die auf mittelschweren kognitiven Störungen beruhen. Wer an schwerer Demenz leidet, wird ohnehin als pflegebedürftig eingestuft. ✓

Krankentagegeldtarife: kleine Ursache - große Wirkung

Tipp von Claudia Willeke
Teamleiterin KV



Es empfiehlt sich, Kunden einen Krankentagegeldtarif mit Dynamisierung zu verkaufen. Aber Achtung: Diese Erhöhungen betragen oft nur 5,00 Euro, und der aktuelle Bedarf der Kunden wird damit nicht gedeckt.

Die Verantwortung zur korrekten laufenden Absprache des Kundenbedarfs und der Aktualisierung dieses kleinen, aber feinen Tarifes liegt traditionell beim Makler.

Es gilt, Unterversicherung im Leistungsfall zu verhindern, indem der KT-Tarif jährlich mit dem Einkommen des Kunden abgeglichen wird. Einige [pma:] Partner lassen sich dazu von ihren Kunden jährlich die Steuerbescheide oder Jahreslohnbestätigungen zusenden. Stimmt der Tagessatz mit 80 Prozent des Bruttoeinkommens (13 Gehälter oder 14?) und der letzten Tarifierhöhung oder dem letzten Arbeitgeberwechsel noch überein? Wenn nicht, kann es teuer werden – pro 10,00 Euro fehlenden Tagessatzes sind es dann 300,00 Euro netto im Monat, die der Kunde weniger im Portemonnaie hat. Tagegelder von heute 50,00 bis 80,00 Euro im Versichertenbestand sollten dringend korrigiert werden. Nutzen Sie die Möglichkeit zum regelmäßigen Kundenkontakt und zur Aktualisierung der anderen Cross-Selling-Bereiche. ✓

PORTFOLIO-RENTE BASIS

Horizontenerweiterung für Ihr Vermögen

Geld vom Staat für Ihre Kunden. Mit der Portfolio-Rente *basis* können Anleger erstmals von den Vorteilen einer staatlich geförderten Basisrente mit der Investition in z. B. Schiffsbeteiligungen, Erneuerbare-Energien-Fonds und Immobilienfonds profitieren. Attraktive Renditechancen für einen entspannten Blick in die Zukunft.

Diese Publikation stellt weder eine Empfehlung noch eine Rechts- oder Steuerberatung dar, sondern dient lediglich Informationszwecken.

www.mpc-capital.de



Ein Produkt der

Quantum
leben

Kooperationspartner

MPC Capital Concepts



Private Krankenversicherung – die bessere Alternative für Selbstständige

von Claudia Willeke, Teamleiterin KV

Selbstständige und Freiberufler sind in der gesetzlichen Krankenversicherung grundsätzlich versicherungsfrei und können sie zugunsten einer privaten Krankenversicherung jederzeit mit einer Kündigungsfrist von zwei Monaten zum Monatsende verlassen.

Der Gesetzgeber hat ausdrücklich Selbstständige als Zielgruppe der privaten Krankenversicherer erklärt. Sie haben zum Beispiel in den gesetzlichen Krankenkassen nur gesetzlichen Krankenversicherungsschutz, sofern sie sich innerhalb von drei Monaten bei einer gesetzlichen Krankenkasse ordentlich anmelden. Per Antrag müssen sie zudem von einem sogenannten Beitrittsrecht Gebrauch machen. Viele Selbstständige in Deutschland registrieren erst beim nächsten Arztbesuch, dass ein gesetzlicher Krankenversicherungsschutz gar nicht mehr gegeben ist. Für Selbstständige gilt nicht das Recht zur beitragsfreien Familienversicherung beim Partner. Sie zahlen im Rentenalter als gesetzliche Mitglieder in jedem Fall Beiträge aus allen Einkünften, also auch aus Zinsen, Mieterträgen, Kapitalanlagen etc. Beitragsfrei bei Selbstständigen mitversicherte Ehepartner müssen ab dem eigenen Renteneintrittszeitpunkt ebenfalls die Beitragseinstufung zu allen Einkunftsarten fest einberechnen.

Die gesetzlichen Krankenkassen haben für Unternehmer außerdem nicht den passenden Versicherungsschutz parat: Sehr gefährlich ist beispielsweise der sogenannte Beitragssatz ohne Krankengeld. Einige Krankenkassen bieten ein Krankengeld überhaupt nicht an. Andere steuern Krankengeldempfänger schnellstens aus, indem sie bereits in den ersten Wochen zu Rentenanspruch-Untersuchungen beim medizinischen Dienst drängen.

Während der ersten zwei Jahre als Existenzgründer kann der Selbstständige auf einen Beitrag von ca. 210,00 Euro monatlich für die Mitgliedschaft ohne Krankengeld mit Pflegepflichtversicherung setzen – solange er der

Krankenkasse nachweist, dass er sehr geringe Einkünfte hat. Je erfolgreicher das Geschäftsmodell allerdings ist, desto eher ändert sich allein dieser Unterversicherungsschutz im Beitrag auf monatlich 565,00 Euro (immer noch ohne Krankengeld im Ernstfall). Alle drei bis vier Jahre wird rückwirkend per Betriebsprüfung festgestellt, ob der korrekte Beitrag gezahlt wurde. Gegebenenfalls wird dann für einen Zeitraum von vier Jahren nacherhoben. Mogeln gibt's nicht – die AOK als prüfende Instanz hat zwischenzeitlich einen Datenträgeraustausch mit dem Finanzamt.

In der privaten Krankenversicherung genießen Selbstständige zahlreiche Vorteile, die eine Mitgliedschaft in der gesetzlichen Krankenkasse nicht bietet:

- Die völlig freie Auswahl des PKV-Versicherungsschutzes bietet einen wunschgerechteren und üblicherweise geringeren Monatsbeitrag mit sinnvollerem Versicherungsschutz, als ihn die gesetzliche Krankenkasse bieten kann.
- Hohe Selbstbehalte und die Beitragsrückerstattung bei Leistungsfreiheit halten den Beitrag auf niedrigem Niveau.
- Ambulante Behandlung beim Privatarzt sichert flexible Arzttermine passend zum Terminkalender und Betriebsablauf.
- Spezialistenbehandlung und Unterbringung im Einbettzimmer verkürzen den Heilungsverlauf und ermöglichen bereits im Krankenhaus organisatorische Maßnahmen zur Weiterführung des Betriebes, so dass Selbstständige ihren Job schnellstens wieder aufnehmen können.
- Je erfolgreicher die selbstständige Tätigkeit ausgeübt wird, desto größer ist der versicherbare Krankentagegeld-Schutz in der PKV zur Sicherung der beruflichen Existenz (üblicherweise 70 Prozent des Jahresbruttoumsatzes). Dagegen würde in der gesetzlichen Krankenkasse größtenteils überhaupt kein oder nur sehr geringes Krankengeld fällig. Einige PKV-Unternehmen versichern sogar laufende Betriebskosten und schützen so vor einer erzwungenen Betriebsaufgabe wegen Krankheit.

Die private Krankenversicherung dagegen ist unabhängig vom Einkommen. Sie hat exakt für Selbstständige und Freiberufler „Einstiegtarife“ entwickelt. Sie entsprechen den Bedürfnissen nach zunächst günstigen Anfangsbeiträgen mit sinnvollem Versicherungsschutz. Zudem haben die Tarife eine spätere Hochstufungsoption passend zum beruflichen Erfolg und Werdegang im Angebot. Dazu gehören Krankentagegeld-Tarife, die nicht aussteuern, sondern bis zur Feststellung einer tatsächlich eingetretenen Berufsunfähigkeit dauerhaft leisten (auch sonn- und feiertags sowie steuerfrei). Sprechen Sie Ihre Kunden und Interessenten gezielt an – für Selbstständige ist die PKV die einzig richtige Alternative der Krankenversicherung.

Zum Jahresbeginn 2009 plant die Bundesregierung, sämtliche

Krankengeld-Leistungen für Selbstständige aus dem Leistungskatalog der GKV zu streichen und das Krankengeld nur noch als Sondertarif zusätzlich anzubieten und bezahlen zu lassen. Damit kündigt sich eine weitere versteckte Leistungskürzung und Kostensteigerung zusätzlich zum teuren Einheitsbeitrag der GKV ab 1.1.2009 an. Mit dem zusätzlichen überzeugenden Gegenargument der PKV zur Beitragsrückstellung gegen das demografische Problem, das von der GKV nach wie vor ignoriert wird, sollten dies genügend überzeugende Argumente sein, sich als selbstständiger Unternehmer privat zu versichern. ✓

Sechsfach ausgezeichnet. *Einfach Spitze!* ■

IDEAL PflegeRente: Die 3. Generation

Mehr Infos erhalten
Sie auch auf den
Vertriebstagen der [pma:]
im September!



■ Die 3. Generation der **IDEAL** PflegeRente ist da – mit einzigartigen Leistungen am Markt und attraktiven Highlights:

- Rentenleistung in allen Pflegestufen und bei Pflegebedürftigkeit auch infolge von Demenz
- Nachversicherungsgarantie bis zu 20% – ohne erneute Gesundheitsfragen
- dauerhaft stabiler Beitrag – mit Beitragsfreistellung im Leistungsfall

Sechsmal in Folge wurde die IDEAL PflegeRente in AssCompact Trends zur besten privaten Pflegeversicherung gewählt. Vertrauen Sie diesem Urteil!

Sie haben Fragen? Sie erreichen uns unter **01802/ 433 255** (6 ct/Anruf – ggf. abweichende Preise aus dem Mobilfunknetz) oder über **www.ideal-versicherung.de**.

Der Spezialist für Senioren.

 **IDEAL**
Versicherung

Einführung der Softfair-Lotsen bei [pma:]

Keine Ferien in der EDV. [pma:] wechselt den Partner für Vergleichsversicherungsvergleiche. Über die Einführung der neuen Softfair-Lotsen sprach Michael Menz, [pma:] Teamleiter Operations/Projekte, mit Matthias Brauch, Geschäftsführer der Softfair GmbH.

[Michael Menz] Welche Lotsen können die [pma:] Partner nutzen?

[Matthias Brauch] Den [pma:] Partnern stehen die Vergleichsprogramme PKV Lotse online 2.0, SUH Lotse online und LV/BU Lotse online über das [pma:] PartnerServiceCenter zur Verfügung.

[MM] Welche Tarife können im PKV Lotsen online 2.0 berechnet werden?

[MB] Mit dem PKV Lotsen kann der Berater Voll- und Zusatztarife der Privaten Krankenversicherer analysieren und vergleichen. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, auch die Beiträge der Gesetzlichen Krankenkassen zu berechnen. Zu den Highlights gehören die Integration der Beitragshistorie ab 1998, die aktuellen Bilanzkennzahlen der VUs sowie die Möglichkeit der Analyse, warum ein gesuchter Tarif nicht im berechneten Ergebnis erscheint. Die umfangreiche Auswahl von Leistungskriterien sorgt dafür, dass im Berechnungsergebnis nur die Tarife erscheinen, die den Leistungswünschen des Kunden entsprechen. Hervorzuheben ist außerdem noch die enorme Tarifgenauigkeit in allen verfügbaren Lotse-Vergleichsprogrammen.

[MM] Welche Produkte umfasst der SUH Lotse online?

[MB] Der SUH Lotse ermöglicht dem Berater eine Vergleichsberechnung in den Sparten PHV, Hausrat, Wohngebäude, Unfall, Rechtsschutz und Tierhalter-HV. Ganz besonders muss hierbei die umfangreiche Analysemöglichkeit der vorhandenen Tarife anhand von umfassenden Deckungserweiterungen erwähnt werden. Beispielsweise werden in der Wohngebäudeversicherung bis zu 65 Deckungserweiterungen abgefragt, um die Tarifauswahl an die Kundenanforderungen anzupassen. Bei der Auswahl der Deckungserweiterungen kann zudem eine Funktion aktiviert werden, die einem anzeigt, wie viele der vorhandenen Tarife die geforderten Deckungserweiterungen überhaupt noch erfüllen können. Der Vermittler hat die Möglichkeit, wie auch im PKV Lotsen, einzelne Leistungswünsche als Vorbelegungen zu speichern, sodass er mit wenigen Klicks zum gewünschten Ergebnis gelangt.

[MM] Was bietet der LV/BU Lotse online?

[MB] Mit dem LV Lotsen berät der Vermittler gemäß EU-Vermittlerrichtlinie und VVG-Reform in den Sparten Kapital, Risiko, Aufschubrente, Sofortrente, Fondsgebundene LV/RV, SBU, Basis- und Riester-Rente. Zusätzlich ist es möglich, auch Kombinationsprodukte, wie Berufsunfähigkeits- und Unfalltod-Zusatzversicherung, mit in die Berechnung einfließen zu lassen und die Berufsunfähigkeits-Bedingungen umfassend zu analysieren. Die Basis des LV Lotsen online bilden die Original-Rechenkerne der Versicherungsunternehmen, die auch in den speziellen Angebotsprogrammen der Versicherer verwendet werden. Durch diese Rechenkerne wird während der Berechnung nicht nur auf die Original-Berechnungsformeln zurückgegriffen, sondern auch auf die speziellen Berufslisten der enthaltenen Versicherungsgesellschaften. Durch diese Besonderheiten ist der Vermittler in der Lage, policerungsfähige Prämienberechnungen durchzuführen und Ablaufleistungen zu analysieren. Die errechneten Prämien werden automatisch in die Original-Angebote und -Anträge der eingebundenen Gesellschaften übertragen und neben den AVBs und Produktinformationsblättern zum bequemen Download bereitgestellt.

[MM] Kann in allen Lotsen ein Vergleich und eine Gegenüberstellung der Produkte erfolgen?

[MB] In den Sparten PKV, GKV und SUH können sämtliche Produkte für eine Gegenüberstellung der Leistungen herangezogen werden. In der Sparte LV gibt es diese Möglichkeit für die Berufsunfähigkeitsversicherung. Die einzelnen Tarifleistungen werden farblich unterschieden, sodass auf einen Blick Vor- und Nachteile einzelner Produkte ersichtlich sind. Zusätzlich sind in den Sparten PKV und LV die Bilanzkennzahlen der Versicherer verfügbar, wodurch eine Beratung auch über das übliche Maß hinaus möglich ist. Die einheitliche Benutzerführung in allen Lotse-Vergleichsprogrammen sorgt dafür, dass der Berater sich schnell zurechtfindet und zum gewünschten Ergebnis gelangt.

- Programme zum Vergleich: PKV, SUH und LV/BU Lotse online über das [pma:] PartnerServiceCenter
- Einheitliche Benutzerführung
- Zuverlässige Aktualität der Prämien und Tarifdaten
- Zusammenstellung aller VVG-relevanten Unterlagen
- Dokumentation nach EU-Vermittlerrichtlinie

Normalerweise ist Juli Ferienzeit und damit Zeit für Erholung. Ganz anders ist es dagegen in diesem Jahr in der EDV. Im Juli

Keine Ferien in der EDV

und August stehen mehrere größere Veränderungen an, mit denen wir den IT-Service für Sie wesentlich verbessern werden.

Die wichtigste Veränderung wird der Wechsel unseres Partners für die Versicherungsvergleiche sein. In der Vergangenheit haben wir dort mit der Firma FSS online zusammengearbeitet. Ab dem 1. August werden die Versicherungsvergleiche in den Sparten LV, KV und Sach von der Firma Softfair gestellt. Im Bereich KFZ werden wir auf Trixi-online zurückgreifen.

Außerdem wird es im August wesentliche Veränderungen bei my.pma geben. Zum Vertrag und zur Person wird ein Bereich „Serviceanfragen“ eingerichtet, mit dem Anfragen über Assistenten viel einfacher

an den Support gestellt werden können. Die Fragen und Antworten werden gut nachvollziehbar dargestellt. Offene Anfragen können ganz einfach nachvollzogen werden. Mit Abschluss wird dieser Vorgang dann in unserem Dokumentenmanagementsystem archiviert.

Damit wird die Kommunikation zwischen Ihnen und uns wesentlich transparenter und eine Übersicht über den Stand der Dinge deutlich schneller und einfacher. Im nächsten Schritt wird das Anlegen von Personen und Verträgen möglich sein.

Der Zugriff auf Gesellschaftsrechner war früher schon durch das Downloadcenter komfortabel. Aber die Installation der Programme ist mühselig und zeitraubend. Daher bieten wir in Zusammenarbeit mit der Firma Maklersoftware.com künftig an, online auf nahezu alle Gesellschaftsrechner zugreifen zu können, ohne sie installieren zu müssen. Zu den drei Neuerungen finden

sich weitere Informationen in diesem Heft bzw. im Partnerinfosystem.

Zu guter Letzt erfolgt noch eine sehr wichtige Änderung: [pma:] wird seine EDV-Infrastruktur, also den Betrieb von Servern und Anwendungen wie etwa my.pma, in ein hochprofessionelles Rechenzentrum, das modernen Bankenstandards genügt, auslagern. Damit wird eine noch höhere Verfügbarkeit der für Sie in der Tagesarbeit wichtigen Systeme garantiert. Die Daten werden zudem mehrfach gesichert gelagert.

Wir sind sicher, mit diesen Veränderungen den Service für Sie weiter zu verbessern.

Im nebenstehenden Interview gibt Ihnen Herr Brauch von Softfair einen kurzen Überblick über die wichtigsten Features der neuen Vergleichsrechner.

Jörg Matheis



[MM] Wie stellt Softfair die Qualität und Aktualität der Daten sicher?

[MB] Um die mittlerweile seit 20 Jahren vorhandene Qualität unserer Programme sicher zu stellen, pflegen wir einen regen Austausch mit den Versicherungsgesellschaften. Die Pflege der PKV- und SUH-Tarifdatenbanken führen wir eigenständig im Hause durch. Im LV-Sektor verhält es sich ein wenig anders, hier stellen wir die Qualität und Aktualität der Prämien und Tarife durch die Verwendung der Original-Rechenkerne bzw. durch die Anbindung der Webservices der VUs sicher. Die exakte Darstellung der eingebundenen Tarife anhand von Prämie und Leistung lassen wir uns von den Versicherungsunternehmen nach umfassendem Testing abnehmen. Die rechtlich sichere Verwendung der Rechenkerne wird durch Softwareüberlassungsverträge sichergestellt, die wir uns von den Versicherungsunternehmen gezeichnet lassen.

[MM] Kann ich mit den Lotsen eine VVG-konforme Beratung leisten und erhalte ich alle erforderlichen Unterlagen?

[MB] In den Vergleichsprogrammen stellen wir dem Berater sämtliche Dokumente zur Verfügung, die für das VVG relevant sind. Im LV Lotsen beispielsweise werden die errechneten Prämien automatisch in die Original-Angebote und -Anträge der eingebundenen Gesellschaften übertragen und neben den AVBs und Produktinformationsblättern zum bequemen Download bereitgestellt. Im PKV und SUH Lotsen haben wir ein umfassendes Dokumenten-Center integriert, über das die notwendigen Dokumente zur Verfügung stehen.

[MM] Werden die Anforderungen der EU-Vermittlerrichtlinie berücksichtigt und wird ein Beratungsprotokoll erstellt?

[MB] Sämtliche Vergleichsprogramme dokumentieren das Beratungsgespräch nach den Anforderungen der EU-Vermittlerrichtlinie. In den Protokollen werden neben den Vermittlerdaten auch die Kundenwünsche und geforderten Leistungen ausgewiesen und somit eine starke Haftungsreduzierung des Vermittlers sichergestellt.

[MM] Wann wird der Start für die Softfair-Lotsen sein? Gibt es zur Einführung Schulungen?

[MB] [pma:] startet mit den Vergleichsprogrammen am 01.08.2008, dann stehen die genannten Lotsen den Partnern zur Verfügung. Die Programme sind im [pma:] PartnerServiceCenter eingebunden und einfach per Verlinkung zu erreichen. Am 23.06.2008 fand bereits eine interne Schulung des [pma:] Supportteams statt. Ende Juli/Anfang August wurden alle interessierten [pma:] Partnerinnen und Partner an vier regionalen Sonder-Vertriebstagen durch unsere Mitarbeiter geschult. Darüber hinaus werden im August auch Internet-Seminare für Nachzügler und Urlauber durch die [pma:] angeboten.

[MM] An wen kann sich der Nutzer wenden, wenn er Fragen zu den Lotsen hat oder er Hilfestellung bei der Anwendung benötigt?

[MB] Kein Problem! Rufen Sie unsere Service-Line unter 040 257766-03 an. Wir helfen Ihnen schnellstmöglich weiter oder vereinbaren einen Telefontermin, bei dem wir Ihnen die Funktionalitäten der Programme live am Bildschirm näher bringen, damit Sie zukünftig schneller zum gewünschten Ziel gelangen. ✓

Transparenz



Transparenz bietet Vermittlern umfangreiche Chancen

von Matthias Wiegel, Sales Director von Standard Life Deutschland

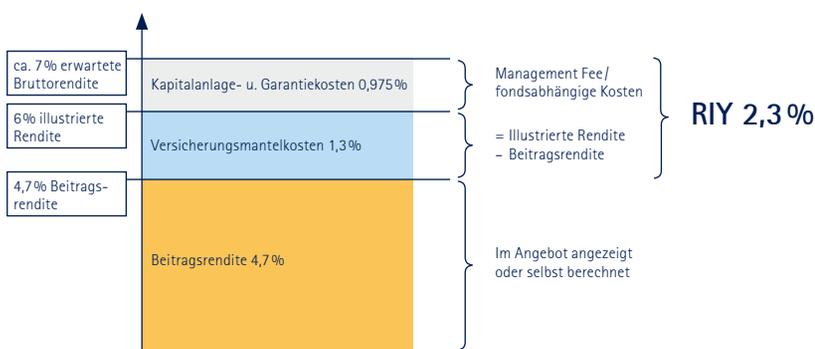
Die grundlegende Reform des Versicherungsvertragsgesetzes hat das Thema Transparenz endgültig in den Mittelpunkt des Brancheninteresses gerückt. Deutschland folgt damit einer Entwicklung, die im weiter entwickelten britischen Versicherungsmarkt schon vor mehr als 20 Jahren stattgefunden hat. Dort gehört Transparenz mittlerweile zu den allgemein anerkannten Standards.

Bei den Kosten einen Schritt weiter gehen

Bei dem Ziel, mehr Transparenz für den Kunden zu schaffen, spielt vor allem die vollständige und nachvollziehbare Offenlegung der Kosten eine wesentliche Rolle. Beim Vergleich von deutschen und britischen Regelungen fällt jedoch auf, dass es bei den deutschen Vorgaben noch erheblichen Nachholbedarf gibt. Es ist zwar für die Kunden positiv, dass das VVG die Versicherer verpflichtet, die jeweiligen Abschluss- und Vertriebskosten offen zu legen. Diese Vorgaben reichen jedoch nicht aus, um für echte Kostentransparenz und Fairness gegenüber dem Kunden zu sorgen. Um dies nachhaltig zu verbessern, ist es vielmehr dringend notwendig, die unterschiedlichen Kostenarten klar zu definieren und die gesamten Kosten offen zu legen. Dies gilt vor allem für die Kapitalanlagekosten, die zwar einen erheblichen Einfluss haben können, aber auch nach der Reform unberücksichtigt bleiben. Hier sind vor allem die Versicherer in der Pflicht, im Sinne ihrer Kunden noch einen Schritt weiter zu gehen und alle tatsächlich anfallenden Kosten nachvollziehbar offen zu legen. Wie eine umfassende Kostentransparenz aussehen kann, zeigt ein Blick nach Großbritannien: Versicherer müssen dort detailliert nachweisen, wie sich die Gesamtkostenbelastung zusammensetzt und welche Folgen das für die Ablauleistung einer Police hat. Dazu hat sich seit Jahren die Kostendarstellung über die Kenngröße Reduction in Yield (RIY) etabliert, die alle Kosten, also neben Vertragskosten auch die Kapitalanlagekosten, berücksichtigt und damit auf einen Blick zeigt, wie stark die tatsächliche Rendite durch Kosten gemindert wird (vgl. Grafik). Um auch für die deutschen Kunden noch mehr Transparenz zu schaffen, ist Standard Life folgerichtig in Deutschland einen Schritt weiter gegangen als es vom VVG vorgegeben wird, und weist seit 1. Januar 2008 Reduction in Yield zusätzlich zu den gesetzlichen Vorgaben aus. Damit wird es für Vermittler und Kunden noch leichter, verschiedene Produkte und Leistungen direkt miteinander zu vergleichen und den Kunden eine fundierte, nachvollziehbare Produktempfehlung zu geben.

Reduction in Yield (am Beispiel eines Vertrages ohne Risikoabsicherung)

Die so genannte Reduction in Yield-Methode ermittelt, wie stark die erwartete Bruttorendite durch Kosten gemindert wird, und sorgt für mehr Transparenz bei den Kosten einer Lebensversicherung. Ausgehend von einer angenommenen Brutto-Performance (im Beispiel 7 Prozent) soll die Beitragsrendite nach Abzug der Kosten für Kapitalanlage und Garantien sowie der Versicherungsmantelkosten errechnet werden. In diesem Fall liegt die tatsächliche Rendite bei 4,7 Prozent, d. h. die RIY beträgt 2,3 Prozent.



Transparenz bietet Vermittlern große Chancen

Die Erfahrungswerte vom britischen Markt zeigen, dass es gerade die Vermittler waren, die von den höheren Transparenz-Anforderungen profitieren konnten. Die Dienstleistungen der Vermittler sind deutlich besser und die Beratung ist wesentlich professioneller geworden. Das haben auch die Kunden erkannt – sie fühlen sich qualitativ hochwertiger beraten, haben ein größeres Vertrauen zu den Vermittlern und suchen gezielt den Weg zu den Vermittlern. Was sich durch die Professionalisierung jedoch maßgeblich verändert hat, war die Zusammensetzung des Vermittlermarktes: Durchgesetzt haben sich die unabhängigen Vermittler („independent financial advisors“, kurz IFAs), die die neuen Anforderungen am schnellsten und qualitativ am besten umgesetzt haben. Während von den 185.000 abhängigen Vermittlern, die im Jahr 1987 tätig waren, nur noch 15.000 übrig geblieben sind, ist die Zahl der IFAs im selben Zeitraum von 15.000 auf 45.000 gestiegen. Mit einem Neugeschäftsanteil von mittlerweile 70 Prozent haben es die IFAs an die Spitze des britischen Vorsorgemarktes geschafft. Dabei wird ein großer Teil des Geschäftes heute über spezielle Network-Servicegesellschaften bzw. große, landesweit tätige Pools und Verbände abgewickelt. Die detaillierte Offenlegung der Kosten – seit 1995 mussten die Vermittler ihren Kunden ihre Vergütung vor Abschluss konkret in britischen Pfund offen legen – hat das Kundenvertrauen in die Vermittler nicht negativ beeinflusst. Das Provisionsniveau hat trotz kurzfristiger Schwankungen langfristig nicht gelitten. Denn die Kunden sind durchaus bereit, für hochwertige Beratung auch entsprechend zu bezahlen.

Der Blick nach Großbritannien sorgt für Optimismus

Der deutsche Markt befindet sich in Sachen Transparenz jetzt ungefähr auf dem Stand des britischen Marktes vor der Regulierung und man kann davon ausgehen, dass in Deutschland eine ähnliche Entwicklung stattfinden wird. Daher sollten die deutschen Vermittler voller Optimismus in die Zukunft blicken. Auch in Deutschland wird dem Beratungsgespräch eine noch größere Bedeutung zukommen und die Vorgaben werden insgesamt zu mehr Qualität im Vermittlermarkt führen. Auch wenn die neuen Regelungen teilweise noch mit Skepsis betrachtet werden, so besteht aus unserer Sicht kein Zweifel, dass in diesem Umfeld für deutsche Qualitätsvermittler, die auf hochwertige Beratung setzen, ähnlich große Chancen bestehen wie in Großbritannien: Sie werden sich eine neue Reputation als Altersvorsorge-Experten aufbauen und die Kunden werden auch hierzulande gezielt den Weg zu diesen Experten suchen, um sich bei ihrer Altersvorsorge hochwertig beraten zu lassen. Das bildet die Grundlage dafür, dass unabhängige Vermittler neben ihrem Ansehen auch ihren Neugeschäftsanteil nachhaltig steigern werden. Dabei haben wir als Unternehmen es uns zum Ziel gesetzt, unsere Vertriebspartner bei der Nutzung dieser großen Chance bestmöglich zu unterstützen. Denn es werden ohne Zweifel auch die Versicherer besonders profitieren, die sich gegenüber Kunden und Vermittlern als Anbieter mit besonders transparenten Lösungen präsentieren. Wenn man abschließend noch bedenkt, dass der gesamte Vorsorgemarkt in Deutschland in den kommenden Jahren weiter wachsen wird, sind wir fest davon überzeugt, dass für Vermittler und Versicherer zukünftig enormes Wachstumspotenzial besteht. ✓

Moderner KV-Schutz muss sich anpassen können



Neben der klassischen Schulmedizin hat die Naturheilkunde in den letzten Jahren sehr an Bedeutung gewonnen. Dies bestätigen weit über 20.000 Heilpraktiker sowie über 13.000 Ärzte, die in ihrem Praxisschild die Bezeichnung „Arzt für Naturheilverfahren“ tragen.

Die Barmenia bietet sowohl in der KV-Voll- als auch in der KV-Ergänzungsversicherung Ihnen und Ihren Klienten Tarife, deren Schwerpunkt unter anderem auf modernem, umfassendem und flexiblem Schutz im Bereich der Naturheilverfahren liegt.

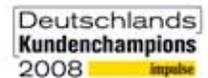
Deshalb wird es Zeit, dass wir miteinander sprechen:

02 02 - 4 38 37 34
www.maklerservice.de

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

vertriebsservice@barmenia.de

Barmenia
Versicherungen



Optimal vorsorgen

MPC Capital ermöglicht optimierte Vermögensstruktur im langfristigen Vermögensaufbau



Wer mit monatlichen Sparraten Vermögen aufbauen, seine Familie absichern und später eine Rente erhalten möchte, wählt eine Rentenversicherung. Die klassischen deutschen Policen sind jedoch durch die Vorgaben des deutschen Versicherungsrechts stark abhängig von der Entwicklung der Aktien- und Rentenmärkte. Wer hier diversifizieren und mit renditestarken, alternativen Anlagen sein Vorsorge-Portfolio optimal ergänzen will, muss über die Grenzen schauen.

Ein Interview mit Thies Reimers, Vertriebsleiter MPC Capital.

[partner:] Herr Reimers, MPC Capital und Altersvorsorge mit Rentenversicherungen, wie passt das zusammen?

Reimers: Sehr gut. Denn der Grundgedanke aller Kapitalanlagen von MPC Capital ist es, dem privaten Anleger einen optimierten Vermögensaufbau oder -erhalt durch eine breite Streuung über verschiedene, unabhängige Anlageklassen zu ermöglichen. Für den langfristigen Vermögensaufbau setzen Anleger gern auf fondsgebundene Rentenversicherungen. Doch die müssen in Deutschland hauptsächlich in Aktien- und Rentenmärkte investieren. Wer hier diversifizieren will, muss über die Grenze schauen. Mit der fondsgebundenen Rentenversicherung „Prime Basket Pension“ aus Liechtenstein bieten wir Anlegern erstmals die Möglichkeit auch in diesem Segment alternative Anlagen wie geschlossene Immobilienfonds, Schiffsbeteiligungen, Flugzeugfonds, Erneuerbare-Energien-Fonds oder Infrastrukturfonds beizumischen.

[partner:] Das Produkt „Prime Basket Pension“ kombiniert erstmals eine Rentenversicherung mit einem offenen Fonds, der in Beteiligungen investiert. Was können Anleger von dieser Kombination erwarten?

Reimers: Über diese fondsgebundene Rentenversicherung können Anleger ab 100 Euro monatlich in ein Portfolio geschlossener Fonds investieren. Diese alternativen Anlagen haben durch ihre Unabhängigkeit von den Börsenmärkten einen besonders positiven Effekt auf Aktien- und Rentendepots. Unabhängige Studien zeigen, dass die Rendite eines klassischen Portfolios aus Aktien und Rentenpapieren um 10 Prozent gesteigert und gleichzeitig das Risiko um 20 Prozent gesenkt werden kann, wenn ein Viertel des Vermögens in geschlossen Fonds umgeschichtet wird. Im Gegensatz zu einem direkten Investment in geschlossene Fonds hat der Anleger die Wahl zwischen Kapitalauszahlung oder Rente – auf

Wunsch auch mit Rentengarantiezeit oder Rückgewähr. Und natürlich gibt es Vorzüge wie Todesfallschutz und eine günstigere Behandlung im Erbschafts- oder Schenkungsfall sowie Möglichkeiten zu vorzeitigen Aus- und zusätzlichen Einzahlungen.

[partner:] Gibt es das auch im Rahmen der staatlich geförderten Altersvorsorge?

Reimers: Ja. Die „Portfolio-Rente basis“ ermöglicht erstmals die Einbeziehung von alternativen Anlageklassen im Rahmen einer Basis- oder Rürup-Rente. Die fondsgebundene Basis-Rentenversicherung aus Liechtenstein entspricht im Kern der „Prime Basket Pension“, wurde aber an die speziellen Vorgaben einer Basisrente angepasst. Damit bietet sie eine optimale Nutzung von Steuervorteilen.

[partner:] Welchen Anlegern bietet die „Portfolio-Rente basis“ einen besonderen Mehrwert?

Reimers: Ursprünglich wurde die Basisrente als steuerlich geförderte Vorsorgevariante für Selbstständige und Freiberufler geschaffen. Aber auch für Angestellte ist die Basisrente äußerst attraktiv, um je nach individueller Situation Steuervorteile voll auszuschöpfen.

[partner:] Vielen Dank für das Gespräch!

Vertrieb

Der [pma:] Datenerhebungsbogen

Neues Service-Angebot für [pma:] Partner

Das A und O der professionellen Kundenberatung und -betreuung ist die Aufnahme des aktuellen Zustandes zu Beginn einer vertrauensvollen Zusammenarbeit.

Der 28-seitige Datenerhebungsbogen ist neutral gestaltet und umfasst alle relevanten Planungsbausteine. Halten Sie die Ziele und Wünsche Ihres Mandanten fest und nehmen Sie den Absicherungs-, Finanz- und Vermögensstatus auf. Diese Grundlage ermöglicht Ihnen eine ganzheitliche Analyse der gegenwärtigen Situation.

Auf Basis des ermittelten Status Quo können Sie Ihrem Kunden sofort die Deckungslücken und den Absicherungsbedarf vorstellen. Hierfür ist der Einsatz von Analysetools wie FPS aus dem Hause Elaxy empfehlenswert. Denn dadurch erhält die Kundschaft objektive Handlungsempfehlungen für verschiedene Themenbereiche, und der individuellen Beratung steht nichts mehr im Weg.

Ein Muster des Datenerhebungsbogens können Sie im PartnerServiceCenter herunterladen. Hier finden Sie selbstverständlich auch einen Bestellschein. Bei Fragen zur Bestellabwicklung hilft Ihnen gern Claudia Römer (Telefon 0251 700 17-141 oder E-Mail croemer@pma.de). ✓

[Service:]

Laufende Betreuung, Erfolgskontrolle

[Beratung:]

Strategiegelgespräch, Optimierungsvorschläge

[Auswertung:]

Analyse der Ist-Situation

[Datenerhebung:]

Ziele, Wünsche, Absicherungs-, Finanz-, Vermögensstatus

[Grundlage:]

Aufzeichnungspflicht z. B. gemäß § 14 VersVermV

TwoTrust:

Jetzt in allen drei Vorsorge-Schichten

Endlich ist es soweit. Seit dem 1. Juli 2008 können Vertriebspartner von HDI-Gerling Leben ihren Kunden das innovative und vielfach ausgezeichnete TwoTrust-Garantiesystem sowohl für die Basisrente als auch für die private Vorsorge anbieten. Die Riester-Rente nutzt bereits seit 2007 die Vorteile von TwoTrust. Mit der Einführung von TwoTrust in der ersten und dritten Schicht der Altersvorsorge hat HDI-Gerling Leben die Produktwelt neu aufgestellt. Namensgeber für die Vorsorgelösungen in allen drei Schichten ist das bewährte TwoTrust-Prinzip, ein dynamisches Garantieprodukt, das Sicherheit und Rendite kombiniert. 2006 hat HDI-Gerling Leben es erstmals in der betrieblichen Altersversorgung eingeführt. 2007 startete mit der Riesterrente, bisher unter dem Namen Duplex Dynamic tt bekannt und jetzt in TwoTrust Riesterrente umbenannt, eine weitere Erfolgsgeschichte, die nun fortgeschrieben wird.

Mit dem neuen Namenskonzept schafft HDI-Gerling Leben sowohl bei den Vertriebspartnern als auch bei den Kunden einen Wiedererkennungswert und erleichtert die Differenzierung gegenüber den Mitbewerbern.

Als Herzstück von TwoTrust steht neben dem bisher verfügbaren Wertsicherungsfonds Lyxor EVO Fund jetzt ein weiterer Top-Wertsicherungsfonds zur Verfügung, der Lyxor EVO Fund World. Beide Fonds lassen eine Beteiligung von bis zu 100 Prozent am Aktienmarkt zu. Die freie Fondsanlage als zweite Komponente von TwoTrust ermöglicht die Auswahl unter 30 Top-Einzelfonds und acht unterschiedlichen Managed Fund-Konzepten. In Zeiten schwacher Aktienmärkte kommt die dritte Komponente, das Stammguthaben, zum Tragen. Ein hochdynamischer Umschichtmechanismus veranlasst, dass dann das Stammguthaben



Kraftvoll und dynamisch: HDI-Gerling TwoTrust

in einen konventionellen Deckungsstock fließt, um die vereinbarten Garantien zu sichern.

Zwei neue Produktmerkmale unterstreichen den Sicherheitsaspekt von TwoTrust in der Basisrente und der TwoTrust Fondspolice. Die Beitragsgarantie ist frei wählbar und kann zwischen null und 100 Prozent liegen. Das LifeCycle-System kann jedes Jahr die garantierte Altersrente bei günstiger Kapitalmarktentwicklung erhöhen. Darüber hinaus bietet das sogenannte „Lock-in“ die Möglichkeit, das aktuelle Vertragsguthaben abzusichern.

Sowohl für die TwoTrust Basisrente als auch die TwoTrust Fondspolice sind Sonderzahlungen möglich. Darüber hinaus bietet die fondsgebundene Verrentungsform dem Kunden die Mög-

lichkeit zur Mitnahme von Renditechancen, was nicht nur für die Ansparphase, sondern auch für die dritte Lebensphase gilt. Die TwoTrust Fondspolice verfügt zusätzlich über eine Whole-Life-Option, ein Gestaltungsinstrument, mit dem der Rentenbeginn flexibel festgelegt werden kann (bis 85 Jahre). Die TwoTrust Riesterrente ermöglicht mit der erweiterten freien Fondsanlage jetzt noch mehr Individualität in der Altersvorsorge.

Im Oktober 2008 werden die schon bekannten bAV-Lösungen TwoTrust Direktversicherung und TwoTrust Unterstützungskasse um die neue TwoTrust Flex Direktversicherung ergänzt. Damit kann HDI-Gerling die flexible Gestaltungsmöglichkeit in der Fondsanlage bei der Direktversicherung noch einmal deutlich steigern. ✓

Die VVG-Infoverordnung und ihre Folgen

von Lambert Stegemann

Mit dem Inkrafttreten der sogenannten Informationspflichtenverordnung zum 1. Juli 2008 ist die Reform des fast 100 Jahre alten Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) abgeschlossen. Grundsätzlich ist die Modernisierung des Gesetzes, das das Vertragsverhältnis zwischen Kunden und Versicherer regelt, zu begrüßen. Dass der Kunde nun auch die wichtigsten Produktinformationen auf einem eigens dafür entworfenen Produktinformationsblatt erhält, ist ein Schritt in die richtige Richtung. Durch die Zusammenfassung der bisher in unterschiedlichen Gesetzen geregelten Informationspflichten werden die Versicherungsprodukte für den Kunden verständlicher.

Ganz anders sieht es in einem anderen Bereich der VVG-Infoverordnung aus: Bei der Offenlegung der Abschlusskosten in absoluten Euro- und Centbeträgen bei Lebens-, Berufsunfähigkeits- und Krankenversicherungen. Gemäß §2 bzw. §3 der Infoverordnung müssen die Abschlusskosten, übrige Kosten (die laufend entstehen) und einmalige Kosten veröffentlicht werden. Es spricht nichts dagegen, seine Kunden auch über die mit Vermittlung und Abschluss des Vertrages entstehenden Kosten zu informieren. Nur sollten dann alle Versorgungsinstrumente der Finanzbranche einbezogen werden. In anderen Bereichen, wie zum Beispiel Investmentanlagen, werden die Kosten aber nur prozentual, also relativ angegeben.

Für den Makler bedeutet der Kostenausweis ein zusätzliches Mehr an Beratungsleistung. Bereits die Pflicht, seinem Kunden vor Vertragsabschluss alle vertragsrelevanten Unterlagen auszuhändigen (Antragsmodell) fordert einen jeden Einzelnen von uns im besonderen Maße. Das Ergebnis dieser Informationsflut an den Kunden ist klar: „Wer über alles informiert, informiert über nichts“, so hat es der ehemalige Ombudsmann Professor Dr. Römer treffend zusammengefasst. Ich glaube, dem ist nichts hinzuzufügen.

Nun muss der Makler zusätzlich noch die Kosten des Vertragsabschlusses „verkaufen“. Das Problem wird sein, dass viele Kunden die

ausgewiesenen Kosten mit dem Verdienst des Maklers gleichsetzen. Die Begehrlichkeiten des Kunden in Bezug auf Provisionsabgabe werden nach Ansicht einiger Marktteilnehmer steigen. Begründet werden derartige Forderungen mit Rabattverhandlungen im Handel. Dem ist nicht so. Rabatte wird der seriöse Makler immer für seine Kunden aushandeln, was sich in der Prämie niederschlägt und somit dem Kunden unmittelbar zugute kommt. Schwache Makler, die auf jedes Geschäft angewiesen sind, werden sich leider den Forderungen des Kunden beugen. Somit gilt für den starken und seriösen Makler mehr denn je, seine Dienstleistung dem Kunden aufzuzeigen und sich auf die Diskussion der Provisionsabgabe nicht einzulassen. Es muss die Qualität der Beratung und des Produktes im Vordergrund stehen. Schlechte Produkte werden dem Kunden langfristig teuer zu stehen kommen und den vermeintlichen Vorteil der Provisionsabgabe schnell ins Gegenteil kehren.

Die gewollte Transparenz seitens des Gesetzgebers wird auch dadurch geschwächt, dass sich viele Versicherer auf eine Basisvergütung festgelegt haben und Differenzvergütungen in andere Bausteine eingepflegt werden. Somit erkennt der Kunde oftmals nicht die echten Kosten des Vertrages. Interne Vergütungen, wie sogenannte Kick-Backs, werden gar nicht veröffentlicht. Einige Versicherer bieten aufgrund der Infoverordnung ihren Maklern und somit den Kunden alternative Vergütungsmodelle an. Der Kunde kann zwischen einem Honorar auf Basis des Vertrages oder einer Provision wählen. Das Honorar bemisst sich nicht nach der echten Beratungsleistung, sondern nach der Höhe der Bewertungssumme. Dem Kunden wird angeboten, dieses Honorar auf 48 oder 60 Monate verteilt zu zahlen. Der Kostenausweis in der Police fällt entsprechend günstiger aus, da es sich nun um eine separate Vergütungsvereinbarung handelt. Sollte der Vertrag vorzeitig storniert werden, muss der Kunde die Kosten gemäß Vereinbarung weiter zahlen. Auch teildiskontierte Auszahlungsmodelle über 60 Monate (also der Stornohaftungszeit entsprechend) sind möglich.

Das Modell der Wahl zwischen Honorar und Provision entspricht in großen Teilen dem Vergütungsmodell in Großbritannien. Dort wurde die Kostentransparenz erstmals 1986 mit dem Financial Service Act eingeführt. 1995 (Disclosure for Life & Pensions) und 2000 (Financial Services and Markets Act) wurden weitere Änderungen beschlossen. Die wichtigste und meiner Ansicht nach transparenteste Änderung in Großbritannien war die Einführung der Nennung des Renditeabschlags. Die sogenannte Reduction-in-Yield Berechnung zeigt an, wie stark die tatsächliche Rendite durch die Abschluss- und Vertriebskosten gemindert wird. Und diese Art der Transparenz funktioniert in Großbritannien. Das Neugeschäft hat keinen Einbruch erlitten, die Höhe der Provisionen ist nicht zurückgegangen und viele Kunden wählen als Kostenverrechnung die Provision und nicht das Honorar. Warum also nicht auch in Deutschland?

Natürlich werden sich im Zuge der Veränderungen des VVG auch einige Neuerungen für die Vermittler ergeben. Eine gewisse Anzahl von den heutigen Vermittlern wird sich vom Markt verabschieden, weil sie die Bedingungen, die für die Eintragung ins Vermittlerregister (zwingend ab 1. Januar 2009) erforderlich sind, nicht erfüllen, oder sie einfach keine Lust mehr haben, sich den Zwängen des Gesetzgebers unterzuordnen.

Nach dieser Konsolidierungsphase werden die verbleibenden Vermittler, und hier insbesondere die Makler, zu den Gewinnern gehören. Aufgrund der steigenden Anforderungen an Beratungsleistung, Dokumentation und technische Standards werden auch die qualifizierten Maklerpools, die ihren Partnern echte Mehrwerte schaffen, an Bedeutung zunehmen. Diese Tendenz ist in Großbritannien schon seit Jahren feststellbar und wird sich auch hier durchsetzen. Nach dem Urteil vieler Produkt- und Vertriebspartner wird [pma:] von dieser Tendenz profitieren. Seit Jahren bieten wir unseren Partnern Qualifizierungsmaßnahmen an, die zum Beispiel für die Eintragung ins Vermittlerregister wichtig sind.



Gemeinsam müssen wir Ihrem Kunden aufzeigen, warum es gerechtfertigt ist, dass Sie einen Teil der Abschlusskosten verdienen. Hier einige Stichpunkte die man im Kundengespräch als Argumentation anbringen kann:

- Professionelle und unabhängige Beratung
- Analyse von Branchenratings und -rankings
- Persönliche Beratung – Datenerhebung, Bedarfsanalyse, individueller Lösungsvorschlag
- Marktbeobachtung und Auswahl geeigneter Anbieter
- Dokumentation aller Beratungsleistungen
- Weiterbildung
- Einsatz von modernsten Analysetools
- Besuchstermine nach individuellem Kundenwunsch
- Ganzheitlicher Beratungsansatz über alle Sparten – Mischkalkulation
- Einmalige Vergütung – dauerhafte Betreuung
- Funktionierender Bürobetrieb
- Mitgliedschaft in Berufsverbänden
- Berufshaftpflichtversicherung

Diese Liste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und dient nur der Orientierung. Sie werden mit Sicherheit eigene gute Gründe für Ihren Kunden haben, warum es Sinn macht, mit Ihnen zusammenzuarbeiten. Wichtig ist für Sie, sich auf die Kunden zu konzentrieren, die auch bereit sind, sich umfassend von Ihnen beraten und betreuen zu lassen.

Wir werden Sie auf dem Weg dieser Veränderungen begleiten. So haben wir einen eigenen Datenerhebungsbogen entwickelt, der Sie in die Lage versetzt, alle Informationen des Kunden

und seiner Produkte zu erhalten. Wir denken, dies ist ein wichtiger und richtiger Schritt in Richtung ganzheitliche Betreuung. Schulungen zum Einsatz des Datenerhebungsbogens haben bereits stattgefunden, weitere sind konzipiert. Auch auf den Vertriebstagen werden wir immer wieder darauf eingehen. Bitte lesen Sie hierzu auch den gesonderten Beitrag in diesem Heft.

Die Analyse können Sie über die Finanzplanungssoftware Elaxy erstellen, für die ich noch einmal werben möchte. Auch wenn ich weiß, dass sich viele im Umgang mit dem Programm schwer tun, so gibt es im Hinblick auf den ganzheitlichen Beratungsansatz zwar Alternativen am Markt, die jedoch alle mindestens so vielschichtig sind wie das Elaxy-Produkt.

Eine neue Vergleichslösung aus dem Hause Softfair soll Ihnen dann die Produktauswahl für den Kunden erleichtern. Wie Sie wissen, haben wir aus guten Gründen [pma:kontext] eingestellt und bieten Ihnen nun die Lösungen der Firma Softfair an. Entsprechende Schulungen zum Umgang mit dem Programm haben bzw. werden stattfinden. Einen Beitrag zu diesem Thema finden Sie ebenfalls in diesem Heft.

Ergänzt werden die genannten Lösungen, die im Übrigen alle VVG-konform sind, durch unser umfangreiches PartnerInfoSystem und zusätzliche Tools, wie zum Beispiel unsere Ratingdatenbank.

Nicht vergessen möchte ich neben all den technischen Möglichkeiten unsere Innendienstmitarbeiter, die Ihnen für qualifizierte Anfragen sehr gern zur Verfügung stehen.

Somit bieten wir Ihnen ein komplettes Dienstleistungsangebot an, das an Spartenbreite und -tiefe kaum Wünsche offen lässt. Deshalb kann mein Fazit auf die VVG-Infoverordnung nur lauten, dass [pma:] und Sie als [pma:] Partner sich zwar dem Wettbewerb stellen müssen, aber gut gewappnet für die Zukunft sind. Sie sind qualifizierte Makler, die sich und ihre Dienstleistung nicht über das Thema Kosten anbieten müssen, sondern über die Qualität der eigenen Beratung und des starken Partners [pma:] im Rücken.

Gehen Sie offensiv mit Ihrem Kunden um. Die Stellung eines Maklers ist in anderen Ländern vergleichbar mit Steuerberatern und Rechtsanwälten. Vermitteln Sie Ihrem Kunden, dass Sie einen ähnlichen Status in Bezug auf seine Versicherungen und Geldanlagen haben. Die Starken werden im Markt überleben. Sie gehören dazu und gemeinsam werden wir zu den Gewinnern dieser Reform gehören. ✓



Ein echter Gewinn: TwoTrust in der bAV

Der innovative Rententarif TwoTrust für die Direktversicherung und die Unterstützungskasse setzt neue Maßstäbe in der betrieblichen Altersversorgung: Er partizipiert bis zu 100 % an steigenden Aktienmärkten und bietet gleichzeitig eine garantierte Mindestverzinsung der Sparbeiträge. Das Ergebnis für Ihre Kunden: die Sicherheit klassischer Produkte, aber wesentlich höhere Erträge. Garantiebausteine, die während der Laufzeit mitwachsen, sind ein ebenso überzeugendes Verkaufsargument wie die rechtliche Enthaltung des Arbeitgebers in der Direktversicherung.

HDI
GERLING

Leben

www.hdi-gerling-twotrust.de

Ergebnisse der [pma:] Partnerumfrage

Service der [pma:] überwiegend positiv beurteilt

Eines unserer obersten Ziele ist es, Ihnen einen optimalen Service zu bieten. Um uns stetig zu verbessern, benötigen wir regelmäßiges Feedback von unseren Partnern. Denn nur durch Ihre Anregung und Kritik ist es uns möglich, auf Ihre Wünsche und Verbesserungsvorschläge einzugehen, um Sie bestmöglich bei Ihrer täglichen Arbeit zu unterstützen.

Daher hatten wir Sie im April eingeladen, an der [pma:] Partnerumfrage teilzunehmen. Es haben sich 178 Partner beteiligt, von denen 142 angegeben, überwiegend im gehobenen Privatkundengeschäft (Ärzte, sonstige Akademiker) und bei Selbstständigen tätig zu sein. Unser herzlicher Dank gilt allen, die sich die Zeit für die Beantwortung der Fragen genommen haben.

Insgesamt bewerteten Sie die Zusammenarbeit mit uns mit einer *Zwei plus*. Für dieses Lob und das Vertrauen bedanken wir uns.

Gelobt wurde von Ihnen der fachliche Support, seine Freundlichkeit und Zuverlässigkeit und unser System my.pma. Als besonders wichtig in der Zusammenarbeit wurde von Ihnen der Faktor Mensch immer wieder hervorgehoben. Von entsprechend hoher Bedeutung war für die Umfrageteilnehmer die Gelegenheiten zum persönlichen Kontakt, insbesondere im Rahmen der angebotenen Seminare und der Vertriebstage. Das bestätigt uns, an dem Weiterbildungskonzept und der regionalen Partnerbetreuung festzuhalten und dieses auch weiter zu entwickeln.

In der Umfrage wurde von Ihnen natürlich auch berechtigte Kritik geübt. Viele Kritikpunkte bezogen sich auf [pma:kontext], und zwar bezogen auf die Produktauswahl, Handling und Richtigkeit der Berechnungen. Dem Wunsch nach einer Verbesserung der Vergleichsrechner sind wir bereits nachgekommen und haben zum 1. August 2008 die Softfair-Vergleichslisten eingeführt. Die ersten Schulungen fanden bereits statt. Auch einige der anderen Anregungen haben wir schon umgesetzt:

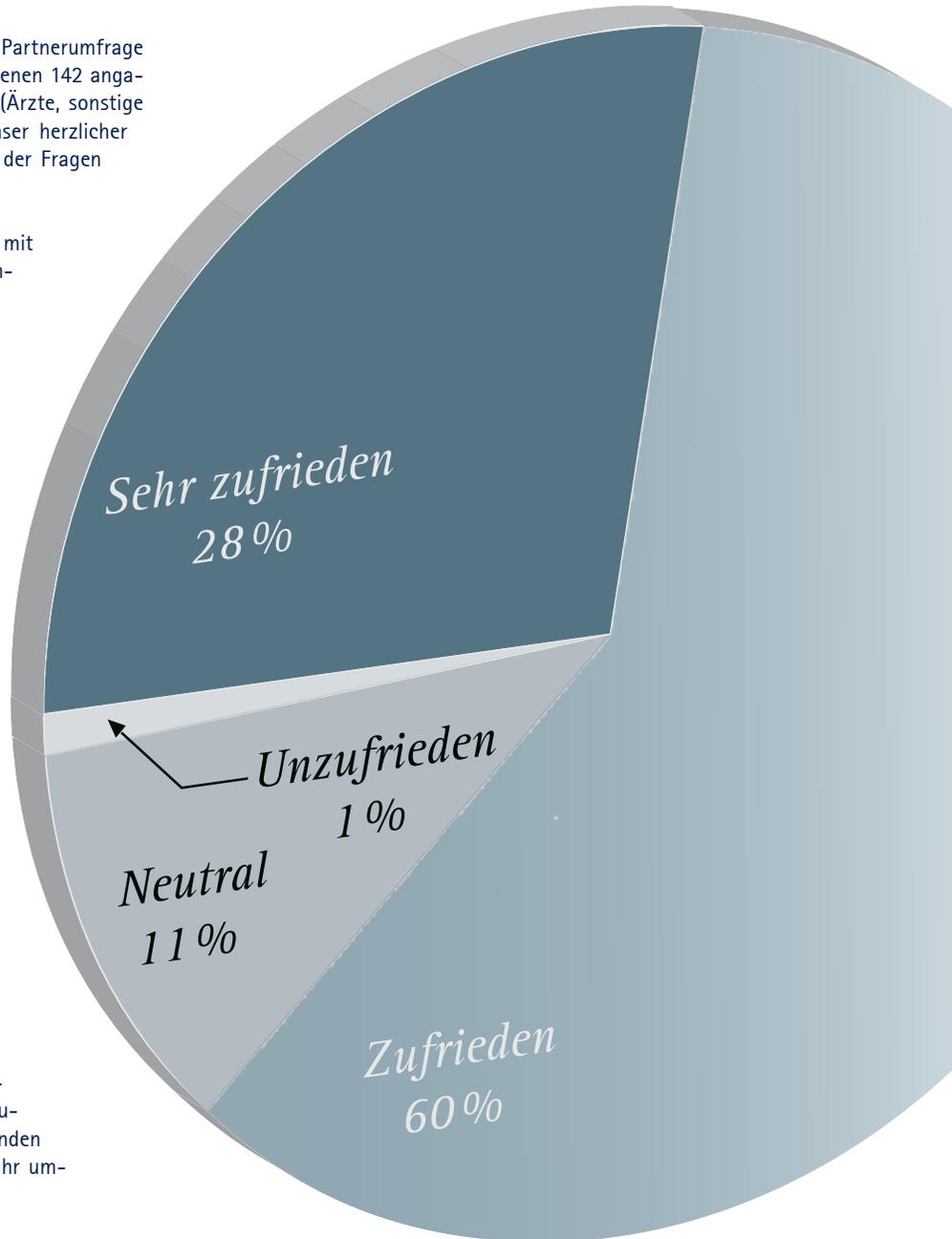


Zur Abrundung Ihres Beratungskreislaufes wurde ein umfassender Datenerhebungsbogen konzipiert. Damit dokumentieren Sie in Zukunft bei Ihren Kunden noch stärker Ihre Professionalität und Ihr umfassendes Beratungsangebot.



Im Zusammenhang mit dem Datenerhebungsbogen hatten Sie die Möglichkeit, einen ganztägigen Elaxy Workshop zu besuchen. Im Vordergrund standen der vertriebliche Einsatz von Elaxy FPS in Verbindung mit dem [pma:] Datenerhebungsbogen.

Andere Kritikpunkte und Anregungen prüfen wir derzeit und arbeiten an neuen Lösungen. So wollen wir zum Beispiel besser aufbereitete Verkaufshilfen (u. a. im Zusammenhang mit dem Info-System) auf den Weg bringen. Auch eine leichtere Nachvollziehbarkeit der Arbeitsabläufe – *Wer macht gerade Was mit meiner Anfrage* – ist in Sichtweite. ✓



Rückblick: Kunst und Finanzen

von Hans-Werner Raves, Geschäftsführer [pma:] consult Münster

Am 5. Juni 2008 lud die [pma:] consult GmbH aus Münster ihre Klienten ins Picasso Museum Münster ein. Mitte April hatte es eine erste Vorbesprechung bei [pma:] consult im kleinen Kreis gegeben. Aus gutem Grund: „Wir müssen etwas in Richtung Abgeltungssteuer unternehmen“, waren sich die Gesprächsteilnehmer einig.

Nach einem kurzen Brainstorming entschieden die vier Consultler gemeinsam: Es wurde ein interessantes Ambiente gesucht. Fachreferenten für Anlagen und Fonds, A-Mandanten und Steuerberater sowie eine gute Restauration standen ebenfalls auf dem Organisationsplan. Dann klickte es ganz schnell: Das Picasso Museum, Referenten von Oppenheim oder Sauren und von eFonds sowie beste Kunden aus unserem Mandantenstamm sollten es werden.

Die Aufgaben wurden ungleichmäßig aufgeteilt, weil die Realisierung so am besten funktionierte. Die Einladung wurde entworfen und mit Eigenleistungen gespickt. Anschließend folgte der

Versand – begleitet von den spannenden Fragen: „Geht das auf? Haben wir genügend Interesse geweckt?“ Rund 40 bis 60 Teilnehmer waren geplant. Geworden sind es ohne Nachfassaktion über 60 Interessierte. Dadurch mussten alle während der Referate enger zusammenrücken, aber das förderte auch die Kommunikation und wirkte sich überaus positiv aus.

Der Abend war perfekt gelungen. Eine begeisterte Führung durch das Picasso-Museum, kurzweilige Vorträge und delikates Essen in ungezwungener Atmosphäre ließen die Veranstaltung zu einem rundum gelungenen Abend werden.

So gab es denn auch ein großes Lob der Gäste, die sich sehr wohl fühlten und ganz offenbar auch spürten, dass Kunst und Finanzen, Beraterinnen und Berater sowie sie selbst gut zueinander passten. Der Kollege Norbert Schmitz aus Essen zählte ebenfalls zu den Gästen – ihm hat es so gut gefallen, dass er nach den Sommerferien adäquat nachlegen wird. ✓

Kolleginnen und Kollegen, die Interesse an Kundenveranstaltungen haben, können sich gern an Hans-Werner Raves unter Telefon 0251 70017-700 wenden.



23. Januar

[pma:] Jahresauftakttagung 2009



Die nächste [pma:] Jahresauftakttagung findet am Freitag, 23. Januar 2009 im Congress Centrum der Halle Münsterland statt.

Bitte reservieren Sie schon heute diesen Termin in Ihrem Kalender. Weitere Informationen rund um die Messe erhalten Sie im Laufe des Jahres 2008.

Wir freuen uns schon jetzt auf Ihren Besuch!

Ihr Team der [pma:]

Vertriebstipps

5 Tipps für das lösungsorientierte Denken und Handeln

- Nicht fragen *Ob*, sondern *Wie* und *Was*.
- Der Weg ist das Ziel. Lernen Sie Ihr Problem zu lieben.
- Verstehen Sie das Problem, damit ist es halb gelöst.
- Seien Sie offen für viele Möglichkeiten.
- Haben Sie Mut zum Querdenken.

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

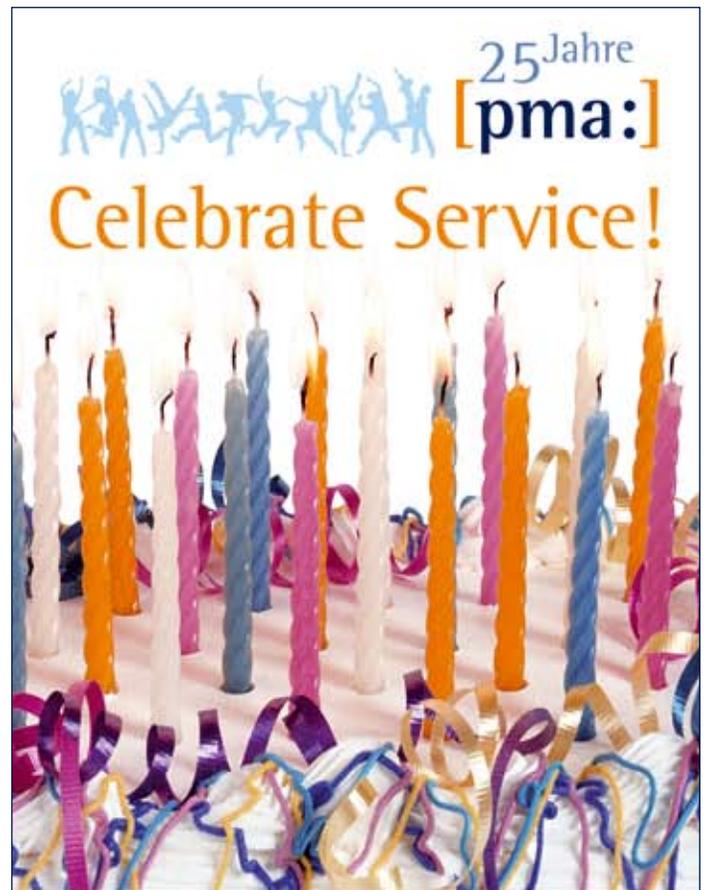
Herausgeber: [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH,
Münsterstr. 111, 48155 Münster
Tel. 0251 70017-0, Fax 0251 70017-111
www.pma.de

Projektleitung, Redaktion u. Anzeigenservice: Claudia Römer
Art-Direction: msi-design, Münster
Titelseite: msi-design, Münster
Druck: Medienhaus Ortmeier, Saerbeck
Erscheinungsweise: vierteljährlich (Februar, Mai, August, November)

Den Artikeln, Tabellen und Grafiken liegen Informationen zu Grunde, die in der Regel dynamisch sind. Weder Herausgeber, Redaktion noch Autoren können eine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts übernehmen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

In der nächsten Ausgabe (November 2008)

- Abgeltungssteuer: Der Countdown läuft
- Vorschau Jahresauftakttagung 2009
- Erste Erfahrungen mit der neuen Vergleichssoftware
- Rückblick DKM im Oktober 2008
- Vertriebstipps
- und weitere aktuelle Themen für Partner der [pma:]



25 Jahre
[pma:]
Celebrate Service!

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

