

[partner:]

Nr. 5 November 2008

Das Magazin für Partner der [pma:]

[pma:] erfolgreich auf der DKM 2008



Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

das Ausmaß der Finanzkrise hat uns alle überrascht. Wir sind besonders gefordert, den Kunden das Gefühl zu geben, bei Ihnen trotz Krisenstimmung gut aufgehoben zu sein. Barak Obama ist neuer Präsident der Vereinigten Staaten und gilt für viele als Hoffnungsträger, die Probleme des eigenen Landes aber auch die weltweiten Krisen zu bewältigen. Warten wir ab und wünschen ihm viel Erfolg bei der Bewältigung der vielfältigen Aufgaben.

Wir alle arbeiten sehr intensiv auf das Jahresende hin und hoffen auf einen positiven Abschluss für unsere Branche. Um Sie in dieser wichtigen Zeit des Jahres zu unterstützen, haben wir einige Projekte in Gang gebracht bzw. abgeschlossen. Einiges davon ist von elementarer Bedeutung für [pma:], anderes soll unser Unternehmen noch erfolgreicher am Markt positionieren.

Im Oktober wurde der Umzug unserer IT-Infrastruktur nach München abgeschlossen. Ein Projekt, das auch für Sie zeitweise mit Einschränkungen verbunden war. Dafür möchten wir um Ihr Verständnis werben. Wir sind sicher, durch diese und weitere Maßnahmen [pma:] fit für die Zukunft zu machen.

Neben der Verbesserung der technischen Standards hinsichtlich Datensicherheit etc., haben wir unseren Markenauftritt optimiert. Ziel ist es, unser Profil zu schärfen und - stärker als in der Vergangenheit - Nutzen und Mehrwerte für Makler sowie Vertriebe herauszustellen. Unterstützt durch eine professionelle Werbeagentur haben wir unseren neuen Internetauftritt erstmals auf der DKM im vergangenen Monat in Dortmund vorgestellt. Das, was [pma:] ausmacht - Partnerschaft, Fairness, persönlicher Support und eine hervorragende technische Unterstützung - wird nun deutlicher und in einem ansprechenden Look transportiert. Die Resonanz war durchweg positiv, so wie insgesamt unser Auftritt bei der DKM top war. Näheres lesen Sie bitte in diesem Heft.

Nach der Veranstaltung ist vor der Veranstaltung: In diesem Sinne laufen die Vorbereitungen zu unserer Jahresauftaktveranstaltung 2009 auf Hochtouren. Lassen Sie sich von einem neuen Ausstellerkonzept überraschen. Die Resonanz der Gesellschaften war so positiv, dass wir die Ausstellungsflächen binnen einer Woche vermieten konnten. Eine Vorschau zur JAT 2009 lesen Sie auf Seite 8.

Wie immer gilt an dieser Stelle unser Dank all jenen, 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!



Lambert Stegemann
Geschäftsführer



Jörg Matheis
Geschäftsführer



Inhalt

Vertrieb

- 3 [pma:] consult GmbH ausgezeichnet!
Harry Lammertink, Geschäftsführer der [pma:] consult Münster
- 16 Anders sein als andere
Matthias Köster, Manager Partnerbetreuung

Lebensversicherungen

- 4 Zurich Vorsorgeinvest Premium
Die Revolution des Hybridmodells
- 7 Rürup-Rente: Mit attraktiven Steuervorteilen fürs Alter vorsorgen
Matthias Wiegel, Sales Director Standard Life

Kapitalanlagen

- 5 Reset zur Abgeltungssteuer
Wolfgang Ullrich, [pma:] Teamleiter KA

Events

- 8 [pma:] Jahresauftakttagung 2009 mit neuem Konzept
Lambert Stegemann
- 18 Wine Meets Finance
Norbert Schmitz, Geschäftsführer p.e.p. in Essen

Titel

- 10 [pma:] erfolgreich auf der DKM 2008
Lambert Stegemann

Technik

- 6 Erste Erfahrungen mit den neuen Vergleichsrechnern
Michael Menz, [pma:] Teamleiter Operations/Projekte
- 12 [pma:] im Internet – Das neue Gesicht der Unternehmenskommunikation
Rolf Wandres, Geschäftsführer Team Wandres

Krankenversicherungen

- 14 31. 12. 2008 – Ein wichtiger Termin in der Krankenversicherung!
Claudia Willeke, [pma:] Teamleiterin KV

Service

- 19 Vertriebstipps
In der nächsten Ausgabe
Partner werben Partner

Impressum

[pma:] consult GmbH ausgezeichnet!

Harry Lammertink, Geschäftsführer [pma:] consult Münster

Die Maklerschaft befindet sich aufgrund der VVG-Reform und Fusionen am Finanzdienstleistungsmarkt im unruhigen Fahrwasser - da nutzen Orientierungshilfen für unsere Kunden. Auf Initiative der Gesellschaft Standard Life untersuchte die unabhängige Kölner ServiceRating GmbH die Servicequalität und Kundenorientierung von bundesweit insgesamt zehn Maklern und Mehrfachvertretern. Aus dem Partnerkreis der [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH nahm der langjährige Partner und „Gründungsschwester“ [pma:] consult GmbH aus Münster teil und wurde mit dem Prädikat *sehr gut* ausgezeichnet.

Das von ServiceRating durchgeführte und durch die Assekuranz Rating-Agentur Assekurata begleitete Verfahren ist eine Beurteilung der Kundenorientierung bei Maklern und Mehrfachvertretern der Versicherungs- und Finanzbranche. Es ist quasi ein Ausweis des Services gegenüber der eigenen Kundschaft. Das Ratingkonzept setzt sich aus einer Kundenzufriedenheitsbefragung sowie einer schriftlichen und persönlichen Auditierung der verantwortlichen Geschäftsführer der [pma:] consult zusammen. Dabei mussten die Service- und Kundenbetreuungskonzepte gegenüber den Analysten von ServiceRating offen auf den Tisch gelegt werden. Auch wurden organisatorische und technische Abläufe hinterfragt. Dadurch flossen letztendlich auch der Support und die umfassende technische Unterstützung durch die [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH indirekt mit in die Bewertung ein. Am Ende wurden im Vergleich mit den Kundenbefragungsergebnissen Stärken und Handlungsfelder für die Geschäftsführung aufgedeckt.

Hervorragende Bewertungen wurden in den Teilbereichen der Service- und Beratungsleistungen erzielt. Auffällig ist nach Meinung von ServiceRating auch das sehr hohe Niveau der Servicementalität, welche die in diesem Pilotprojekt untersuchten Makler und Mehrfachagenten ihren Kunden bieten.

Mit einem überschaubaren Arbeitsaufwand - der Übermittlung von 1.000 Kundenanschriften, der Bearbeitung von einem 30-seitigen Fragebogen und circa drei Stunden Managementinterview - lag als Ergebnis eine aussagefähige und übersichtliche Analyse mit wertvollen, klaren Handlungsempfehlungen auf unserem Tisch.

Das ServiceRating-Güte-Siegel steht [pma:] consult für zwei Jahre zur Verfügung und kann für Werbe- und Marketing-Zwecke genutzt werden. In zwei Jahren ist dann eine erneute Überprüfung durch die Analysten vorgesehen. Das ist eine Chance, die wir uns nach den positiven Erfahrungen und Erkenntnissen aus diesem Pilotverfahren bestimmt nicht entgehen lassen wollen.

Wir sind sicher, dass uns die vorliegenden Analyseergebnisse weiter nach vorne bringen werden, da die Sinne für die eigenen Stärken und Schwächen merklich geschärft wurden. Wir haben damit zudem einen detaillierten Einblick in die Bedürfnisse und Wünsche unserer Kunden hinsichtlich Beratungs- und Serviceangebot erhalten. ✓



Renditehöhe mit dreifacher Sicherheit

Die neue Zurich Vorsorgeinvest Premium überzeugt mit Sicherheit jeden Ihrer Kunden

- Tägliche und automatische Justierung des Fondsportfolios über kundenindividuelle Wertsicherungsstrategie der DWS
- Rendite nahe dem Niveau „reiner Fondsanlage“ bei gleichzeitiger Beitragsgarantie
- Individuelle Höchststandssicherung innerhalb 5 Jahren vor Vertragsablauf möglich
- Einzigartige „Lock in“-Funktion mit mehrmaliger Anhebungsmöglichkeit des Garantieniveaus ab dem 6. Versicherungsjahr

Absolut einzigartige Premiumvorteile mit Zurich Vorsorgeinvest Premium

Der Marktführer* bei fondsgebundenen Versicherungen führt wieder eine absolute Innovation ein: Zurich Vorsorgeinvest Premium. Aufgrund des integrierten automatischen Investmentmodells der DWS können Ihre Kunden dank täglicher und individueller Justierung ähnlich hohe Renditen erzielen wie bei reiner Fondsanlage, ohne dabei auf ein hohes Sicherheitsniveau zu verzichten. Mehr noch – durch das mehrstufige Garantiesystem ist die Anlage sogar dreifach gesichert.

Der Zurich Maklerservice. Wir tun mehr für Ihren Erfolg.



Because change happenz.®



Zurich Vorsorgeinvest Premium

Die Revolution des Hybridmodells

Wirklich innovative Vorsorgeprodukte sind ebenso rar wie gefragt. Vor allem wenn sie die individuelle Lebenssituation des Kunden berücksichtigen, gleichzeitig aber für den Kunden unkompliziert und preislich attraktiv bleiben sollen wurde die Luft dünn - bislang. Denn dieser Herausforderung hat sich die Zurich Gruppe Deutschland gestellt und mit der Kombination aus attraktiver Rendite und möglichst hoher Sicherheit die Quadratur des Kreises erreicht. Das Unternehmen, das eine intensive und erfolgreiche Partnerschaft mit der Deutschen Bank unterhält, hat gemeinsam mit der Fondsgesellschaft DWS Investments ein Vorsorgeprodukt entwickelt, bei dem das erfolgreiche Riester Premium-Angebot auf Fondspolizen der dritten Schicht ausgeweitet wurde. Das neue Altersvorsorgeprodukt Vorsorgeinvest Premium bietet die Renditechancen einer reinen Fondsanlage mit gleichzeitiger Beitragsgarantie. Dabei werden die Wünsche jedes Versicherungsnehmers berücksichtigt durch die individuelle tagesaktuelle Optimierung der Fondsanlagen, die optionale Erhöhung der Sicherheit durch Anhebung des Garantieniveaus und durch die individuelle Höchststandanpassung.

Kurz nach Einführung bereits Versicherungsprodukt des Monats

Die Zurich Gruppe Deutschland weitet mit Vorsorgeinvest Premium ihr Riester Premium Sortiment erstmals auf Fondspolizen der 3. Schicht aus. Diese Premium Produkte arbeiten nach dem innovativen DWS-Modell iCPPI (individuelle Constant Proportion Portfolio Insurance). Das Besondere am iCPPI-Modell ist, dass individuelle Garantien und attraktive Renditen gleichzeitig ermöglicht werden. Ein Novum, das bislang nur bei reinen Fondsanlagen ohne Garantien möglich war, und bereits einen Monat nach Einführung dazu führte, dass Vorsorgeinvest Premium vom Fachmagazin Versicherungsmagazin mit dem Titel „Produkt des Monats September 2008“ ausgezeichnet wurde. Bereits im April 2007 wurde das nach dem individuellen CPPI der DWS gemanagte Investment-/Garantiemodell erstmals in die Zurich Riester-Rentenversicherung Förder Rentinvest DWS Premium integriert. So konnte Zurich bereits im ersten Jahr einen Marktanteil bei fondsgebundenen Riester-Versicherungen nach Beiträgen von 20,7 Prozent verzeichnen.

Renditechancen plus Garantien

Im Lastenheft zur Entwicklung des neuen Zurich Vorsorgeproduktes standen Kundenindividualität und Leistungsfähigkeit ganz oben. Vollautomatisch werden beim iCPPI-Modell täglich individuell für jeden einzelnen Versicherungsnehmer die bestmöglichen Performancechancen analysiert. Dabei wird das individuelle Fondsportfolio überprüft und die Fondsanlagen werden zwischen Performance- und Sicherheitskomponente optimiert. „Damit setzen wir einen Meilenstein in Sachen Kundenorientierung und beim Preis-Leistungsverhältnis“, ist Dr. Michael Renz, Vorstand Leben der Zurich Gruppe Deutschland überzeugt. Ebenfalls neu ist, dass die Bindung an Sicherheitskomponenten nicht benötigt wird, um die Beitragsgarantie nahezu ohne Performanceeinbußen zu gewährleisten. Ohne Einbindung des Deckungsstocks oder eines Garantiefonds können bei der Vorsorgeinvest Premium alle Versicherungsvorteile, wie beispielsweise ein garantierter Rentenfaktor ab Beginn oder auch eine lebenslange Rente genutzt werden. Das iCPPI-Modell funktioniert über die Erzielung maximaler Renditechancen. Allein durch das tagtägliche Management und die Nutzung des Kapitalmarktzinses kann die beste Aktienquote erreicht werden.

Flexible Garantiebausteine sichern die Altersversorgung

Noch nie dagewesen ist außerdem, dass der Versicherungsnehmer bei der Vorsorgeinvest Premium während der Vertragslaufzeit selbst Einfluss auf das Sicherheitsniveau nehmen kann. Diese Marktneuheit in der 3. Schicht heißt Garantie-Lock in. Der Kunde hat bei Zurich die Option, das Garantieniveau auf bis zu 100% des aktuellen Fonds-Deckungskapital anzuheben. Die Folge davon ist, dass das Fonds-Deckungskapital nicht mehr unter dieses Sicherheitsniveau fallen kann. Dieser Vorteil funktioniert auch ohne weitge-

hende Umschichtungen in Rentenfonds. Auch die mehrfache Nutzung des Garantie-Lock ist möglich und sorgt im wahrsten Wortsinne Schritt für Schritt für die gewünschte Sicherheit. Das Garantieniveau kann so auf Dauer immer weiter angehoben werden und wird jedes Mal erneut gesichert. Zusätzlich können Kunden ab fünf Jahren vor Vertragsablauf mit der individuellen Höchststandssicherung ein persönliches Ablaufmanagement einrichten. Das erwirtschaftete Fonds-Deckungskapital wird dann automatisch jeden Monat festgeschrieben. Das Fondsguthaben kann nur noch steigen und Verluste kurz vor der Pensionierung sind ausgeschlossen.

Das Beste aus zwei Welten

„Mit Vorsorgeinvest Premium erreichen wir eine neue Ebene der flexiblen Altersvorsorge. Zurich hat das Beste aus zwei Welten in ein attraktives Produkt gepackt: das exzellente Know-how in der Kapitalanlage der größten europäischen Fondsgesellschaft sowie die Expertise eines global operierenden Versicherers in der Absicherung der Renten- und Altersvorsorge“, erklärt Dr. Renz. „Die enge Zusammenarbeit mit der DWS sichert uns einen enormen Wettbewerbsvorteil, den wir auch künftig nutzen werden, um unseren Kunden dauerhaft innovative und individuelle Versicherungslösungen zu bieten. Mit diesem Produkt geben wir unseren Kunden die Möglichkeit, individuell den optimalen Erfolg anzusteuern, wobei ihnen mit der Beitragsgarantie, der Anhebung des Garantieniveaus und der individuellen Höchststandssicherung eine wohl einzigartige Kombination von Absicherungsinstrumenten zur Verfügung steht.“ ✓

Dr. Michael Renz,
Vorstand Leben
Zurich Gruppe Deutschland



Die Zurich Gruppe Deutschland gehört zur weltweit tätigen Zurich Financial Services Group. Mit Beitragseinnahmen (2007) von rund 6 Milliarden Euro, Kapitalanlagen von mehr als 39 Milliarden Euro und über 6.300 Mitarbeitern zählt Zurich zu den führenden Versicherungen in Deutschland. Sie bietet innovative und erstklassige Lösungen zu Versicherungen, Vorsorge und Risikomanagement aus einer Hand. Individuelle Kundenorientierung und hohe Beratungsqualität stehen dabei an erster Stelle.

Reset zur Abgeltungssteuer

Wolfgang Ullrich, [pma:] Teamleiter KA

Was gilt ab dem 1. Januar 2009?

Die Abgeltungssteuer ist keine neue Steuerart, sondern schlicht die alte Kapitalertragsteuer mit einem einheitlichen Steuersatz von 25 Prozent zuzüglich Soli und Kirchensteuer. In der Regel nehmen die Banken den Steuerabzug vor. Damit ist die auf die privaten Kapitalerträge entfallene Einkommensteuer abgegolten. Das heißt, die Erträge müssen nicht mehr mit der Steuererklärung deklariert werden. Sie gehen somit auch nicht mehr in die Berechnung der Einkommensteuer auf die übrigen Einkünfte ein. Aus diesem Systemwechsel ergeben sich ab 2009 einige Besonderheiten, die alle Kapitalanleger und Berater kennen sollten:

1. Zufluss von Veräußerungsgewinnen

Eine wesentliche Änderung stellt die Besteuerung von Gewinnen aus der Veräußerung von Schuldverschreibungen und Aktien sowie aus Renten- und Aktienfonds dar. Die verkaufende Bank zieht vom Verkaufserlös die Kapitalertragsteuer ab und überweist nur den Differenzbetrag an ihren Kunden. Maßgeblicher Zeitpunkt für den Steuerabzug ist der Abschluss des zivilrechtlichen Kaufvertrages, also der Abrechnungstag der Bank. Dieser Tag ist auch entscheidend für die Berücksichtigung des Freistellungsvolumens und für die Abrechnung von Stückzinsen.

2. Verrechnung von Gewinnen und Verlusten

Im Abgeltungssteuersystem hält die depotführende Bank oder Plattform für jeden Kunden zwei Verrechnungstöpfe – vergleichbar dem bisherigen Stückzinstopf – vor. In diesen Töpfen werden im Lauf des Jahres positive und negative Erträge sowie Gewinne und Verluste aus Aktiengeschäften miteinander verrechnet. Am Ende eines Jahres trägt die Bank oder die Plattform einen verbleibenden Verlust vor. Gewinne und Verluste aus Aktien und Aktienfonds werden in einem gesonderten Verrechnungstopf ausgewiesen. Verluste sind nicht mit anderen positiven Kapitalerträgen, wie zum Beispiel Zinsen und Dividenden, verrechenbar. Das ist zudem auch nicht mit den Gewinnen aus dem Verkauf von Anleihen möglich. Daher ist ein erster Verkaufsansatz für Sie als Berater, Depots auf eine Plattform zu konzentrieren – nur so können Gewinne und Verluste verrechnet werden.

3. Freistellungsauftrag

Mit der Abgeltungssteuer werden die bisherigen Werbungskosten-Pauschalen und die Sparer-Freibeträge zu einem einheitlichen Sparer-Pauschbetrag von 801 EUR für ledige Steuerpflichtige und 1.602 EUR für zusammen veranlagte Ehegatten zusammengefasst. Ein weiterer Gesprächsansatz für Sie besteht hierbei darin, dass bisherige Freistellungsaufträge auf bestimmte Konten oder Depots desselben Kreditinstitutes beschränkt sein konnten. Diese Beschränkungen dürfen die Banken nicht mehr beachten. Auch dies spricht für eine Konzentrierung der Depots auf eine Depotstelle.

Welche Kapitalanlagen sind nicht oder nur im geringen Umfang von der Abgeltungssteuer auf Kursgewinne betroffen?

Christiane Könitz und Wolfgang Gierls haben bei mehreren Leuchtturmveranstaltungen und anderen Vertriebstagen über Möglichkeiten referiert, die Abgeltungssteuer auf Kursgewinne zu vermeiden. Zusätzlich haben sie über die Verringerungen von Belastungen informiert. Im [pma:] Infosystem haben wir in vielen Beiträgen über diese Möglichkeiten aufgeklärt. Gerne geben wir Ihnen noch einmal eine kurze Zusammenfassung:

- Nicht vom Steuerabzug betroffen sind im Wesentlichen: geschlossene Fonds (Schiffe, Immobilien, Flugzeuge, Lebensversicherung). Private Equity-Fonds bleiben für die bis zum 31.12.2008 getätigten Investitionen des Fonds steuerfrei; für Investitionen des Fonds in 2009 gilt der Steuerabzug. Im Versicherungsmantel bleiben Kursgewinne ebenfalls steuerfrei – sollte die Versicherung nach einer Laufzeit von 12 Jahren und mit dem 60. Lebensjahr des Versicherungsnehmers fällig werden. Es gilt hier das sogenannte „Halbeinkünfteverfahren“.
- Versicherungen, die durch den Todesfall der versicherten Person fällig werden, unterliegen nicht der Abgeltungssteuer. Versicherungen mit sehr hohem Endalter (85 oder sogar 100) können dann besonders sinnvoll sein. Zum Thema Versicherungsmantel gab es in der Vergangenheit durch den Gesetzgeber immer wieder Korrekturen zu der Gesetzesvorlage – und zwar immer dann, wenn der Gesetzgeber angebliche Umgehungen vermeiden wollte. Weitere Korrekturen sind also nicht auszuschließen.
- Dachfonds und „Superfonds“ sind solange nicht von der Abgeltungssteuer auf Kursgewinne betroffen, bis die Anteile veräußert werden. Ähnliches gilt für den Versicherungsmantel, wenn er die oben angeführten Voraussetzungen noch nicht erreicht hat. Beim Verkauf von Anteilen wird die Abgeltungssteuer dann aber auf den gesamten Kursgewinn berechnet.
- Zu beachten sind auch die Anteile an offenen Immobilienfonds, da die Ausschüttungen zu großen Teilen steuerfrei bleiben. Dadurch sind sie vom Steuerabzug durch die Abgeltungssteuer nur in einem sehr geringen Umfang betroffen. In unserer Auswahlliste Investmentfonds haben wir diese Gesichtspunkte weitestgehend berücksichtigt.

Die aktuelle Situation an den Finanzmärkten, die durch signifikante Kursrückgänge gekennzeichnet ist, erschwert Ihren Kunden die Entscheidung, die Anlagen so anzupassen, dass die Abgeltungssteuer auf Kursgewinne minimiert wird. Was Sie tun können? Zeigen Sie Flagge, sprechen Sie mit Ihrem Kunden. Argumentationshilfen geben Ihnen die aktuellen Beiträge im [pma:] Infosystem. ✓

Erste Erfahrungen mit den neuen Vergleichsrechnern

Michael Menz, [pma:] Teamleiter Operations/Projekte

Die langfristige Sicherung des Kundenvertrauens durch einen hohen Beratungsstandard ist nicht nur ein gesetzliches Muss, sondern auch eine Chance für den Vertrieb. Ohne zielgerichtete Unterstützung professioneller IT-Lösungen wäre der hohe Beratungsstandard nicht möglich. Seit August stehen Ihnen dafür die Vergleichsrechner von Softfair und trixi zur Verfügung. Außerdem können Sie seit einigen Wochen den Versicherungslotsen kostenlos testen.

Im September hatten wir in einer Umfrage gebeten, uns erste Erfahrungen mit den Tools von Softfair und trixi zu schildern. Die Umfrage enthielt 14 Fragen und war in circa fünf Minuten zu beantworten. Rund 100 Partner haben innerhalb einer Woche auf die Umfrage

zufrieden bzw. zufrieden beantwortet. Dagegen waren 4,8 Prozent der Berater mit dem SUH-Lotsen sehr unzufrieden sowie 7,2 Prozent mit trixiKFZ-online. Auftretende Probleme bei der Nutzung der Softfairlotsen konnten 37,3 Prozent der Befragten selber lösen. 43,3 Prozent der Berater erhielt kompetente Hilfe vom Fachsupport der [pma:]. 21,6 Prozent der Hilfesuchenden wurde über die Softfair-Hotline unterstützt.

Reaktion auf die Umfrageergebnisse

Damit Probleme behoben und Abläufe in den Programmen verbessert werden, stehen wir im Dialog mit den Anbietern Softfair und trixi. Darüber hinaus werden

dass wir bis dahin die Gesellschaften komplett auf der neuen Struktur rechnen können und diese auch bereits in die Produktumgebung für Sie exklusiv einbinden können."

Versicherungslotse: Analyse bestehender Verträge

In den vergangenen Wochen konnten Sie zusätzlich den Versicherungslotsen kostenfrei testen. Der Versicherungslotse verbessert die Kundenberatung und reduziert Aufwand sowie Handling bei den Angebots- und Vergleichsberechnungen. Mit dem Versicherungslotsen erstellen Sie, unter Berücksichtigung der Altverträge des Kunden, eine ganzheitliche Betrachtung seiner Verträge - und zwar in einem einzigen Arbeits-

Viel Lob bei den Befragten ernteten die Vergleichsprogramme für die Vorteile, welche das Vergleichen effizient machen:

- Hohe Informationsmenge und -dichte
- Übersichtlichkeit und leichte Bedienbarkeit
- Durchgängig vom Vergleich über Angebot zum Protokoll
- Sehr anschaulicher Vergleich möglich
- Unabhängigkeit vom Fachsupport
- Erstellung der EVB Karte bei trixi



Anlass zur Kritik und Anregungen gaben verschiedene Details:

- Der zeitliche Aufwand für eine KFZ-Berechnung sollte geringer sein, als es derzeit bei trixiKFZ-online der Fall ist.
- Es müssen für eine KFZ-Berechnung bzw. den Antrag unnötige Felder ausgefüllt werden (beispielsweise Telefonnummer).
- Manche Rechenkerne im Bereich Leben ergeben regelmäßig keine Ergebnisse (Webservice der VU).
- Keine Änderungsanträge im Sachgeschäft online möglich.
- Im Hausratbereich kann man keine erweiterten Elementarschäden berechnen und beantragen.
- Workshops und Schulungen in kleinen Gruppen, nachdem man erste Erfahrung gesammelt hat, fehlen.

geantwortet und uns ihre Erfahrung mitgeteilt. Vielen Dank an alle Teilnehmer der Umfrage! Unter den Einsendern haben wir einige Preise (Grill-, Kerzen- und Werkzeug-Sets) als Dankeschön verlost. Die Gewinner wurden gesondert benachrichtigt.

Softfair und trixiKFZ in der Praxis

Insgesamt haben über 300 Berater an Schulungen und WebSeminaren zur Einführung der Softfairlotsen und trixi teilgenommen. Außerdem wurden viele Artikel und Filme zu den neuen Tools im Infosystem veröffentlicht. Rund 80 Prozent der Umfrageteilnehmer waren der Auffassung, dass sie damit hinreichend auf die neuen Tools vorbereitet wurden.

In Bezug auf die Nutzung hat die Umfrage gezeigt, dass von den befragten Beratern 74,7 Prozent den SUH-Lotsen, 38,5 Prozent den KV-Lotsen, 50,6 Prozent den LV/BU-Lotsen und 43,4 Prozent das trixiKFZ-online häufig bzw. regelmäßig nutzen. (Doppelnennungen waren möglich.) Die Frage, „Wie zufrieden sind Sie mit den Tools?“, wurde von 45 Prozent der Befragten mit sehr

wir beiden Dienstleistern die Ergebnisse der Umfrage mitteilen und gemeinsam in Gesprächen nach Verbesserungsmöglichkeiten suchen.

Für den Einsatz der Vergleichsprogramme im Beratungsalltag ist vorgesehen, auf den Vertriebstagen Beispiel- und Praxisfälle zu behandeln.

Softfair informierte uns bezüglich einiger Fragen wie folgt: „Das Problem der erweiterten Elementarschäden im Hausratbereich lässt sich leider nicht so schnell und einfach lösen, wie wir uns das wünschen würden. Wir benötigen hierzu dringend eine bereits in Arbeit befindende Umstellung unserer Hausratdatenbank. Hier muss ein kompletter Systemwechsel stattfinden, der die Hausratparte auf unsere Wohngebäudestruktur umstellt. An dieser Datenbank arbeiten wir bereits seit einem Jahr und werden dies nun noch verstärkt tun, damit wir Ihnen schnellstmöglich diese Struktur zur Verfügung stellen können. Unser für Sie neu gestalteter Fahrplan des SUH Lotsen sieht für den Abschluss dieser Hausratumstellung die KW 49 (01.12. bis 05.12.) vor. Wir denken,

gang! Der Ersparnisrechner und die Vergleichsrechner zeigen Ihren Kunden sofort, wie sie Prämie und Leistung optimieren können, wenn sie ihre bestehenden Verträge über Sie abwickeln:

- Im Versicherungslotsen erstellen Sie mit den Vergleichsprogrammen in den Sparten SUH, PKV Voll und Zusatz, GKV, Risiko-LV und BU je ein Gegenangebot, das im Leistungsumfang mindestens gleichwertig oder besser ist - und, wenn möglich, in der Prämie günstiger.
- Im Versicherungslotsen erstellen Sie ein einziges Gesprächsprotokoll für alle Sparten.
- Im Versicherungslotsen erstellen Sie eine Zusammenfassung, aus der mit einem Blick die Leistungsvorteile und Beitragsersparnisse zu erkennen sind.

Wir finden, dass dies für den Versicherungsbereich eine sehr gute Lösung ist. Es stellt auch eine gute Ergänzung zu einer Finanzanalyse dar - zum Beispiel über Elaxy FPS. Wir sind gespannt auf Ihr Feedback. ✓



Rürup-Rente: Mit attraktiven Steuervorteilen fürs Alter vorsorgen

Matthias Wiegel, Sales Director Standard Life

Während die Riester-Rente schon lange in aller Munde ist, erlebt momentan die Basis-Rente, besser als Rürup-Rente bekannt, einen Aufschwung – besonders wegen der umfangreichen steuerlichen Förderung, mit der man etwas für die Altersvorsorge tun kann und gleichzeitig Steuern spart. Denn die Beiträge sind als Sonderausgaben direkt steuerlich absetzbar: In diesem Jahr immerhin 66 Prozent der Einzahlungen bis zu 13.200 Euro für Singles und 26.400 Euro für Ehepaare. Dadurch ist es auch möglich, seinen Ehepartner optimal mitzuversorgen. Das ist aber beim Steuersparen noch nicht alles: Der steuerliche Förderanteil wird in den kommenden Jahren um 2 Prozent pro Jahr steigen – bis zu einem Höchstbetrag von 20.000 Euro für Singles bzw. 40.000 Euro für Ehepaare im Jahr 2025. Der Vorteil für den Kunden liegt in der nachgelagerten Besteuerung: Erst die spätere Rentenzahlung muss versteuert werden (momentan 56 Prozent der Rente). Dieser Prozentsatz steigt in kleinen Schritten bis zum Jahr 2040 an, bis die Basisrente dann in voller Höhe versteuert werden muss. Der Gesetzgeber hat bei der Rürup-Rente aber auch an Sicherheit gedacht:

Die eingezahlten Beiträge sind auch in extremen wirtschaftlichen Situationen, wie im Hartz-IV- oder Insolvenzfall, gegen die Ansprüche Dritter geschützt.

Mit Rürup kann jeder sparen

Während einige Altersvorsorge-Produkte – wie die Riester-Rente – ausschließlich für Angestellte konzipiert sind, können mit der Rürup-Rente alle fürs Alter sparen. Besonders interessant ist die Basis-Rente für Selbständige, die nicht in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlen und auch keine Riester-Rente nutzen können. Für sie ist die Rürup-Rente das einzige Produkt, mit dem sie staatlich gefördert vorsorgen können. Daneben lohnt sich die Basis-Rente auch für diejenigen, die in absehbarer Zeit in Rente gehen wollen, aber noch nicht ausreichend vorgesorgt haben. Sie können auch ohne lange Ansparphasen und mit Steuervorteil noch etwas für ihre Altersvorsorge tun.

Britische Produkte bieten mehr

Auch wenn die Rürup-Angebote aufgrund der staatlichen Reglementierungen recht ähnlich zu sein schei-

nen, gibt es dennoch deutliche Unterschiede. Während viele klassische Versicherungsprodukte an starren, teuren Garantien festhalten und nur geringe Renditechancen bieten, setzen britische Rürup-Produkte wie FREELAX BASIC von Standard Life auf geringere, flexible Garantien und können mit einem höheren Aktienanteil langfristig höhere Ertragschancen bieten. Für Sicherheit sorgt dabei ein spezielles Glättungsverfahren, das sog. Smoothing, mit dem das durch ein höheres Aktien-Engagement verbundene Risiko kurzfristiger Kursschwankungen deutlich reduziert wird. Zusätzlich kann der Kunde mit flexiblen Produktoptionen auf alle Lebenslagen reagieren – zum Beispiel mit Beitragsferien auf finanzielle Engpässe, aber auch mit Extra-Zahlungen, die der Kunde je nach finanzieller Situation jederzeit leisten kann. Das ist gerade für Selbständige ein entscheidender Vorteil, da sie oftmals erst am Jahresende wissen, wie viel sie für ihre Rente zurücklegen können. Mit Rürup lässt sich auch in den letzten Wochen des Jahres noch fürs Alter sparen und man kann dabei satte steuerliche Vorteile herausholen. ✓

Ein Produkt von Standard Life

**Man gibt viel im Leben.
Umso schöner, auch mal
zu nehmen**

FREELAX BASIC



Fürs eigene Alter müssen Ihre Kunden nicht ganz alleine sorgen. Wenn sie möchten, werden sie dabei unterstützt. Wie? Ganz einfach: Bei FREELAX^{BASIC} genießen Ihre Kunden in der Zeit, in der sie einzahlen, Steuervorteile – und können so mehr in die Altersvorsorge investieren. Zusätzlich legen wir das Geld zu einem großen Teil in Aktien an. Das steigert die Renditechancen. Und kann der Altersvorsorge Ihrer Kunden einen zusätzlichen Wachstumskick geben.

Haben Sie Fragen? Wir freuen uns auf Sie. Telefon: 0180 2 214747

(€ 0,06 pro Anruf aus dem Festnetz der Deutschen Telekom, ggf. davon abweichender Tarif aus den Mobilfunknetzen)

www.standardlife.de





[pma:] JAHRESAUFTAKTTAGUNG 2009 MIT NEUEM KONZEPT

Lambert Stegemann

Die Einladungen an die Aussteller sind verschickt, die Planungen laufen auf Hochtouren und es sieht so aus, als ob wir einen neuen Besucher- und Ausstellerrekord verzeichnen können: Am 23.01.2009 findet zum sechsten Mal unsere Jahresauftaktveranstaltung im Congress Saal der Halle Münsterland in Münster statt. Ein Ereignis, was uns allen die Chance gibt, gemeinsam einen Tag mit Information, guten Gesprächen mit Kollegen und Produktgebern sowie einer lockeren Party am Abend zu erleben.

Einige Aspekte werden sich gegenüber den letzten Jahren verändern. Uns ist es ein großes Anliegen, dass Sie Zeit und Gelegenheit haben, miteinander ins Gespräch zu kommen. Die Aussteller werden erstmals komplett auf Messestände und sonstiges Equipment verzichten. Auf zwei Ebenen verteilt haben Sie die Gelegenheit, mit den 42 wichtigsten Produktpartnern der [pma:] in Fachgespräche einzusteigen und die neuesten Informationen zu erhalten.

Diese Reduzierung auf das Wesentliche spiegelt das Motto der nächsten Jahresauftaktveranstaltung wider: Nach unserem Geburtstagsjahr mit „Celebrate Service“ ist es uns nun ein Anliegen, Themen wie Moral, Ethik, Fairness und Nachhaltigkeit in den Vordergrund zu stellen. Bei allem technischen Fortschritt und dem Druck des Alltagsgeschäftes sind Werte wie diese wichtiger denn je. Fairer Umgang mit Kunden, Kollegen und Produktgebern, aber auch der faire Umgang zwischen uns als Partner sollte Basis für langfristiges erfolgreiches Handeln sein.

Einer, der wie kein Zweiter Moral und Ethik mit wirtschaftlichem Erfolg verbindet, ist Anselm Bilgri. Bilgri studierte Philosophie und Theologie in München, Rom und Passau. Von 1986 bis 2004 war er als Cellerar (Wirtschaftsleiter) maßgeblich

für den (wirtschaftlichen) Erfolg des Klosters Ansechens verantwortlich. Anschließend gründete er mit Partnern das Beratungsunternehmen „Anselm Bilgri – Zentrum für Unternehmenskultur (A-ZU)“ in München. Es ist uns eine Ehre und Freude, Ihnen Anselm Bilgri als Gastredner der Jahresauftaktveranstaltung 2009 vorstellen zu dürfen.

In diesem Kontext werden wieder zwei Workshops angeboten, die ergänzend zu unserem Motto Fachkompetenz und Qualität der Beratung in den Vordergrund stellen. Die Workshops werden von exzellenten Fachleuten geleitet, die diese Themen in ihrer täglichen Arbeit im Focus haben.

Wie in den Jahren zuvor werden drei Teilnehmergruppen gebildet. Jede Gruppe hat Gelegenheit, die Workshops – und als dritte Station die Ausstellermesse – zu besuchen. Über das Programm mit den genauen Inhalten werden wir Sie in Kürze informieren.

An unserem eigenen Stand erfahren Sie wieder alles über die Neuheiten bei [pma:], und Sie können Gespräche mit Kolleginnen und Kollegen aus dem Innendienst führen.

THEMEN WIE MORAL, ETHIK, FAIRNESS UND NACHHALTIGKEIT IN DEN VORDERGRUND STELLEN Speziell möchten wir Ihnen individuelle Möglichkeiten des Marketings und der

Werbung vorstellen, die Sie über [pma:] oder unsere Partneragentur direkt beziehen können. Aus dem Hause Softfair stehen Ihnen Ansprechpartner zur Verfügung, um Detailfragen zu dem Programm zu beantworten.

Die Workshops werden am frühen Nachmittag beendet sein, sodass wir dann mit der zentralen Veranstaltung im Congress Saal starten. Neben Anselm Bilgri als Gastredner werden Ihnen Jörg Matheis und Lambert Stegemann die Ergebnisse des Jahres 2008 präsentieren und Sie über die wichtigsten Projekte von [pma:] informieren.

Daneben steht als wichtiger Teil der Veranstaltung die Nennung und Ziehung der Gewinner unseres Incentive Wettbewerbes 2008, die gemeinsam in den Robinson Club nach Ampflwang in Österreich fahren. Wohin geht die Reise in 2010? Lassen Sie sich überraschen. Wir denken, Ihnen ein sehr attraktives Ziel für unser Incentive 2009 anbieten zu können. Soviel sei verraten: Es geht wieder in wärmere Gefilde.

Aber was wäre eine Jahresauftaktveranstaltung ohne einen würdigen Abschluss? Wir laden abends wieder zu einer fetzigen Party ein. Nach einem Tag voller Gespräche, Eindrücke und Informationen haben sich alle Teilnehmer diesen Ausklang verdient. Musikalisch werden wir von zwei Bands unterstützt, die weit über Münsters Grenzen hinaus für anspruchsvolle – aber dennoch rockige Partymusik bekannt sind. Freuen Sie sich auf ein insgesamt fast fünfständiges Set mit den Bands Remake und Maraton. Die Party wird erstmals ebenfalls im Congress Centrum stattfinden.

Wie jedes Jahr haben wir im benachbarten Tryp Hotel ein Zimmerkontingent vorreserviert. Sie können zum Sonderpreis unter dem Hinweis [pma:] ab sofort Zimmer buchen.

Ihre Ansprechpartnerin für die Reservierung ist Claudia Potthoff (Tel. 0251 1420-0 oder E-Mail: reservierung.muenster@tryp-deutschland.de).

Durch die Verlagerung der Party ins Congress Centrum empfiehlt sich eine Übernachtung im Tryp Hotel.

Das gesamte Team der [pma:] freut sich, mit Ihnen gemeinsam einen gelungenen Auftakt in das Jahr 2009 zu erleben. Wir hoffen, Ihnen die richtige Mischung aus Information und Unterhaltung anzubieten, auf dass Sie am 23.01.2009 den Weg nach Münster finden. ✓

Langfristiges Investment oder Altersvorsorge?



Wir empfehlen die neue Vielfalt: *Performancemaster NobleRente*

Sie haben Ihren ganz persönlichen Stil, auch was Ihre finanzielle Zukunft angeht. Mit der Performancemaster NobleRente von Clerical Medical öffnen sich Ihnen neue, vielfältige Freiräume speziell für die Einmalanlage:

- mit der einzigartigen Zwei-Phasen-Rente
- mit flexiblen Auszahlungen direkt ab Vertragsbeginn
- mit dem bewährten Garantiefonds GA80 und der tagesaktuellen 80 %-Höchststandsgarantie
- mit der Fondsinnovation CMIG Global Multi-Assets Fund, der Fondslösung auf dem Niveau des Private Banking

Nähere Informationen erhalten Sie von Ihrem unabhängigen Vermittler:

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH

Telefon 0251 700 17 150

E-Mail tstorkamp@pma.de



CLERICAL MEDICAL

Ein Unternehmen der HBOS Gruppe

Wer jetzt clever ist,

sichert sich bei Vertragsabschluss
noch in 2008 eine attraktive
Sonderzuteilung* von bis zu

3% NobleBonus
auf den Anlagebetrag

Fragen Sie Ihren Finanzberater

* Gilt für alle im Aktionszeitraum eingereichten und polizierten Performancemaster Noble-, Wealthmaster Noble- und Performancemaster NobleRente-Neuverträge. Aktionszeitraum: 1.9.08 - 31.12.08 (maximal).

[pma:] erfolgreich auf der DKM 2008

Lambert Stegemann

Vom 28. bis 30. Oktober fand zum zwölften Mal die DKM in den Dortmunder Westfalenhallen statt. Die internationale Fachmesse für die Finanz- und Versicherungswirtschaft bietet seinen Fachbesuchern neben Diskussionsforen, aktuellen Vorträgen und Workshops die Möglichkeit, sich auf den Präsentationsflächen der Aussteller über Produktneuheiten zu informieren.

Auch wir waren wie im vergangenen Jahr wieder mit einem eigenen Stand auf dieser wichtigsten Branchenmesse Deutschlands vertreten. Los ging's für uns morgens am 29. Oktober. Gegen 8 Uhr traf das [pma:] Standpersonal nach und nach in Halle 3B ein, bevor sich um 9 Uhr die Tore für das Fachpublikum öffneten. Mit rund 400 Ausstellern und über 19.000 Besuchern wurde der Rekord des Vorjahres eindrucksvoll übertroffen. Den Besucheransturm bekamen auch wir an beiden Tagen zu spüren. Es wurden viele Gespräche mit Interessenten geführt, die sich über die Zusammenarbeit mit [pma:] informierten. Vor Ort wurden auch schon weitere Termine vereinbart und später erste Kooperationsverträge geschlossen.

Einige [pma:] Partner nutzten ebenfalls die DKM, um sich über aktuelle Produkttrends zu informieren und mit vielen Produkthanbietern zu fachsimpeln. An unserem Messestand wurden die Gäste vom [pma:] Team Vertrieb sowie von unseren Leuchttürmen begrüßt, die sehr engagiert und professionell die Standbesetzung bildeten. An dieser Stelle noch einmal herzlichen Dank für die tolle Unterstützung.

Mitarbeiter aus der Zentrale in Münster ließen sich die Chance nicht entgehen, ihre Ansprechpartner bei den einzelnen Gesellschaften an deren Messeständen zu besuchen.

Neben einem ebenso freundlichen wie auch einladenden Stand und guten Gesprächen konnten die Besucher noch ein weiteres Highlight genießen. Und es war wirklich ein Genuss, was von „unserem“ Koch-Team Dietmar Doktor und Rosie de Vries angeboten wurde. Der Koch und Autor, der unter anderem durch die Sendung „Topfgucker“ des WDR-Fernsehens bekannt wurde, unterstützte uns an beiden Messetagen.

Verwöhnt wurden die Gäste mit allerlei Leckereien aus der asiatischen Küche, für die Dietmar und Rosie ein besonderes Faible haben: Sateé-Spieße vom Hähnchenbrustfilet, King Prawns in Coconutcream mit Zitronengras und Seidennudelsalat mit Garnelen, Hähnchen und chinesischen Morcheln standen unter anderem auf ihrem Programm. Die Gäste kamen und blieben gerne an unserem Stand, sodass die Fachgespräche in einer Messeatmosphäre der etwas anderen Art geführt werden konnten.

Nach zwei anstrengenden DKM-Tagen folgte schließlich die Nachbereitung bzw. das Resümee: Mit insgesamt 137 interessierten Versicherungsmaklern sprach das zehnköpfige Standpersonal an den zwei Tagen.

„Es hat sich gelohnt, auch in diesem Jahr keine Kosten und Mühen zu scheuen und wieder dabei gewesen zu sein“, fasste Geschäftsführer Jörg Matheis zufrieden zusammen. ✓





[pma:] im Internet – Das neue Gesicht der Unternehmenskommunikation

Rolf Wandres, Geschäftsführer Team Wandres

Immer mehr Interessenten stoßen über Suchmaschinen auf [pma:] oder informieren sich nach einem ersten Kontakt über die Homepage. Die Frage, ob diese Darstellung des Unternehmens im world wide web dem Anspruch genügt, die wichtigsten Qualitäten von [pma:] schnell und widerspruchsfrei zu präsentieren, beantwortete das Projektteam – unterstützt durch die Agentur Team Wandres und den [pma:] Partner Oliver Simon – mit einem eindeutigen „Jein“. „[pma:] steht für die anspruchsvolle vertriebliche und fachliche Unterstützung seiner Partner und vor allem für persönliche, gute Beziehungen zwischen dem Innendienst und den Partnern“, hebt Lambert Stegemann die zentralen Argumente, die für [pma:] sprechen, hervor. „Diese persönliche Ebene, die von unseren Partnern besonders geschätzt wird, wurde im bisherigen Internetauftritt zu wenig spürbar.“

Mit dem im Oktober 2008 realisierten Relaunch – der Erneuerung und Modernisierung – der Homepage www.pma.de stellt sich [pma:] nun persönlicher dar. Beginnend bei der neuen Bildsprache. Großflächige Motive, die immer den Menschen in das Zentrum der Aufmerksamkeit rücken, sprechen ohne Worte eine deutliche Sprache. „[pma:] ist keine reine Internetplattform, die nur Informationen und EDV zur Verfügung stellt. [pma:] bietet seinen Partnern den Mehrwert der zuverlässigen persönlichen Betreuung“, betont auch Lambert Stegemann die Aussage, die das neue Erscheinungsbild der Homepage widerspiegelt.

Ein weiterer wesentlicher Unterschied zum bisherigen Internetauftritt ist der Sprachstil. Deutlich zu erkennen ist diese Modifikation schon in der Betitelung der einzelnen Navigationspunkte. Statt einfach den Inhalt einer Seite zu benennen, geht diese Navigation von den Bedürfnissen der User aus. Struktur und Benennung der Navigation antizipieren die wichtigsten Fragen, die ein Interessent an [pma:] richten würde. Die Inhalte auf den einzelnen Seiten der Homepage beantworten diese Fragen persönlich und präzise.

Dieser Internetauftritt grenzt [pma:] deutlich von den Mitbewerbern ab. Jörg Matheis, der das Internet-Projekt von Beginn an begleitet hat, beschreibt die Kommunikationsstrategie, die dem Konzept zugrunde liegt: „Mit diesem neuen Erscheinungsbild, das wir konsequent an den Werten

*Persönlicher und ausdrucksstärker:
Die neue Internetpräsenz von [pma:]*

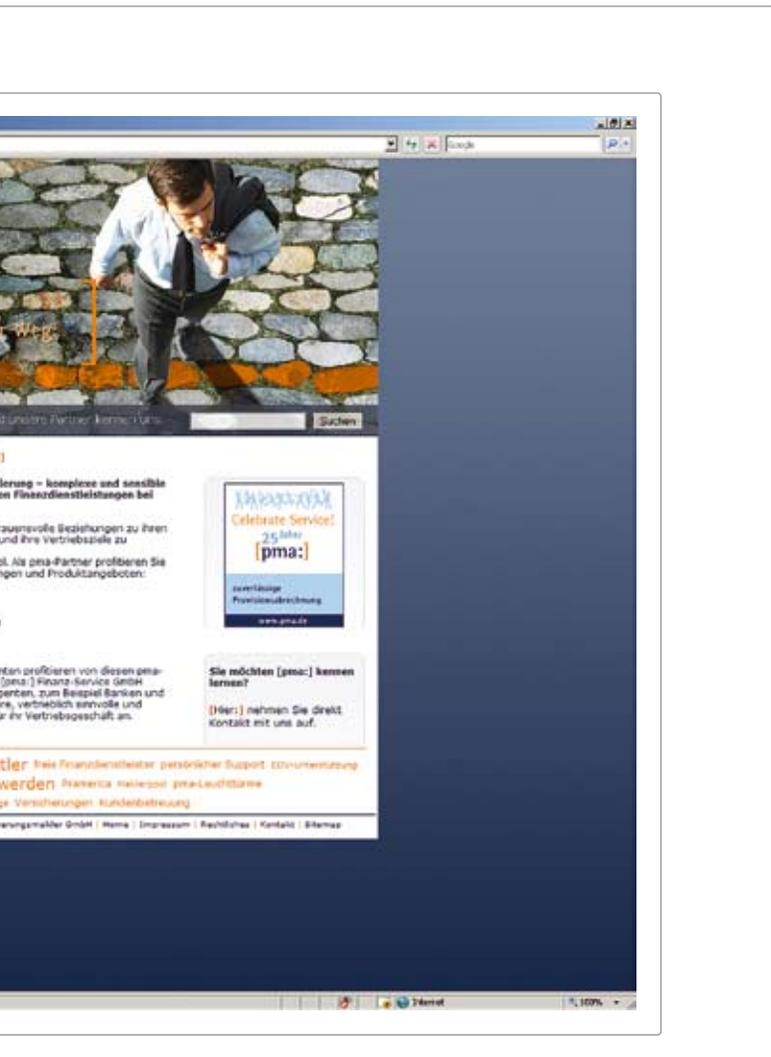


von [pma:] ausrichten, gelingt es uns, den Charakter eines Dienstleistungsunternehmens mit emotionalen Attributen aufzuladen. Denn wir dürfen nicht vergessen: im Markt für Finanzdienstleistungen spielen emotional besetzte Faktoren wie Vertrauen und Bindung immer eine wichtige Rolle. Weil [pma:] auf diesem Feld gut aufgestellt ist, kommunizieren wir das auch nach außen."

www.pma.de richtet sich in erster Linie an Finanzdienstleister, die die Vorteile eines Maklerpools nutzen möchten und auf der Suche nach dem geeigneten Partner sind. Im Vergleich mit den Homepages anderer Maklerpools wird der Online-Auftritt von [pma:] durch seine individuelle Gestaltung für Aufmerksamkeit und Erinnerungswert sorgen, das heißt einen wichtigen Beitrag für eine erfolgreiche integrierte Unternehmenskommunikation von [pma:] übernehmen.

Auch für bereits angeschlossene Partner hält die Homepage nützliche Inhalte bereit. Im Bereich Presse zum Beispiel können sie auf interessante und aktuelle Informationen aus dem Markt zugreifen. Und selbstverständlich erreichen Partner über die Login-Funktion direkt ihren persönlichen my.pma-Bereich.

Heutige und zukünftige Partner von [pma:] dürfen gespannt sein auf die nächsten Entwicklungen. Gerne nimmt das Projektteam Kommentare und Anregungen entgegen. Denn zu einem kontinuierlichen Optimierungprozess gehört immer auch der persönliche, konstruktive Austausch. Bitte richten Sie Ihre Vorschläge und Ideen per E-Mail an Almir Kardasevic (akardasevic@pma.de). ✓



SwissLife
Ihr Partner ein Leben lang.

Swiss Life Champion

Coachen Sie Ihre Kunden mit der Gewinner-Rente

Einzigartig in der Kombination

- ✦ **Höchste garantierte Rente:** Sichern Sie Ihren Kunden die höchste garantierte Rente – bei gleichzeitig flexibler Fondsauswahl.
- ✦ **Hohe Renditechance:** Für Ihre Kunden investieren wir den Sparanteil zu 100% in Fonds mit exzellenter Reputation und hohem Rating.
- ✦ **Maximale Flexibilität:** Bieten Sie Ihren Kunden attraktiven Spielraum: z. B. variable Zuzahlungen oder Entnahmen, Wechselmöglichkeit der Fonds, Rentenabruf schon 10 Jahre vor Rentenbeginn, optionale Kapitalauszahlung.

Nehmen Sie jetzt den Ball auf unter:
Telefon 0180 - 3 18 0000
www.swisslife.de/champion
info@swisslife.de

31.12.2008

Ein wichtiger Termin in der Krankenversicherung!

Claudia Willeke, Teamleiterin KV

Das Wettbewerbsstärkungsgesetz (WSG) wird den gesetzlichen und den privaten Krankenversicherungsmarkt bewegen: Mit dem Gesundheitsfonds steigen die Beiträge in der gesetzlichen Krankenkasse (GKV) bundesweit auf 15,5 Prozent. Bei Pflichtmitgliedern werden die 15,5 Prozent vom Bruttoeinkommen gerechnet. Bei freiwillig versicherten GKV-Mitgliedern wird der Beitrag aus dem Gesamteinkommen der beruflichen Tätigkeit ermittelt.

ACHTUNG! Wenn der freiwillig GKV-Versicherte mindestens 90 Prozent der zweiten Hälfte seines Erwerbslebens in der GKV versichert war, so unterliegt er im Rentenalter der freiwilligen Mitgliedschaft in der Krankenversicherung der Rentner (KvdR). Zur Beitragsermittlung werden hier auch weitere Einkünfte, wie Mieteinnahmen, Zinserträge und ausgezahlte Lebensversicherungen (betriebliche Altersversorgung!) zur Ermittlung des Beitrages herangezogen.

Krankenkassen, die mit diesen Beitragseinnahmen nicht auskommen, dürfen zusätzlich ein weiteres Prozent bei ihren Mitgliedern erheben. Hinzu kommen 2,2 Prozent für kinderlose und 1,95 Prozent für GKV-Mitglieder mit Kindern zur Pflegeversicherung. Wer als freiwillig Versicherter in die private Krankenversicherung (PKV) wechseln kann, sollte dies bis zum Jahresende 2008 tun, um mit besseren und günstigeren Leistungen der PKV den zu erwartenden Leistungskürzungen und Beitragserhöhungen auszuweichen. Beamte, Selbstständige und Freiberufler können - unabhängig vom Einkommen - sofort wechseln. Arbeitnehmer können sich zum 1. 1. 2009 privat versichern, wenn sie die Pflichtversicherungsgrenze der letzten drei Jahre überschritten haben und ihr Bruttoeinkommen 2009 oberhalb von 48.600 EUR liegt. Arbeitnehmer die schon länger über der Pflichtversicherungsgrenze verdienen, können bereits jetzt in die private Krankenversicherung wechseln. Wer noch warten muss, sollte eine Anwartschaftsversicherung beantragen. Im [pma:] PartnerService finden Sie eine Übersicht zu allen Versicherungspflicht-

und Bemessungsgrenzen und eine weitere Tabelle mit allen Sachverhalten nach Sozialgesetzbuch (SGB) V zur schnellen Analyse der Versicherungspflicht oder -freiheit nach gültigem Rechtsstand per 1. 1. 2009.

Für Selbstständige, die noch in den gesetzlichen Krankenkassen versichert sind, gibt es ab 1. 1. 2009 eine zusätzliche Kürzung: das bislang mitversicherte Krankengeld entfällt. Die gesetzlichen Krankenkassen sollen aus ihren Mitteln Krankengeldtarife gründen und zu einem Mehrbeitrag anbieten. Das hat bedeutende Nachteile: Die Tarife leisten nur im Rahmen der Vorgaben des SGB V. Es ist vom Gesetzgeber nicht vorgesehen, dass die Privatunternehmen diese Krankentagegeldtarife anbieten. Somit ist nicht gewährleistet, dass das Leistungsspektrum des GKV-Krankengeldes dem Qualitätsstandard einer privaten Absicherung gleichkommt.

Wer laut SGB V bisher in der GKV zu lange arbeitsunfähig ist, wird spätestens nach 78 Wochen ausgesteuert und gezwungen, binnen 10-Wochen-Frist einen Rentenanspruch zu stellen. Nach Ablauf der Frist stellt die GKV die Krankengeldzahlung ein - egal, ob oder in welcher Höhe ein gesetzlicher Rentenversicherungsträger einspringt. Das GKV-Krankengeld ist auf das Regelentgelt begrenzt - unabhängig davon, wie viel ein Selbstständiger tatsächlich verdient.

Selbstständige, die beruflich oft im Ausland sind, haben nur einen Leistungsanspruch in Ländern mit einem Sozialversicherungsabkommen. Wer sich beruflich in China, Japan, USA oder Dubai aufhält und dort ins Krankenhaus muss, erhält keine Leistungen. Gefährlich ist auch die Leistungsermittlung laut SGB V: Die Einnahmen der letzten vier Wochen vor Krankengeldantragsstellung sind zum Beispiel eine Basis zur Ermittlung des versicherten Einkommens. Einmalige und nicht regelmäßige Einnahmen werden davon noch abgezogen. Wer bereits wegen Krankheit geringere Einnahmen hatte, den Krankengeldantrag aber zugunsten seines Betriebs hinauszieht, hat zusätzliche

finanzielle Einbußen. Es ist nicht zu erwarten, dass die GKV hier zukünftige Leistungsverbesserungen anbietet - eine Änderung des SGB V zum Thema Krankengeld erfolgte per 1. 1. 2009 nicht.

Selbstständige sind sowohl in der Vollversicherung als auch mit dem Krankentagegeld in der PKV richtig versichert.

Gesetzliche Krankenkassen bieten Krankengeld als Wahltarif an. Der Selbstständige bindet sich vertraglich für drei Jahre, wenn er das Angebot der gesetzlichen Krankenkasse annimmt. Nehmen Sie dies zum Anlass, ihn über die Vorteile der privaten Krankenversicherung zu beraten. In der PKV gibt es keine Aussteuerung, der Tagesatz kann passend zum Bedarf und Jahresbruttoumsatz (70 bis 80 Prozent) versichert werden. Ein weltweiter Geltungsbereich kann in den Versicherungsschutz eingeschlossen werden.

Der PKV-Abschluss sollte noch im Jahr 2008 erfolgen. Circa 30.000 EUR Beitragsersparnis winken!

Bei den privaten Krankenversicherern gibt es, bedingt durch das Mitnahmerecht von Alterungsrückstellungen und durch den Basistarif, durch das Wettbewerbsstärkungsgesetz (WSG) wichtige Änderungen. Die PKV erhebt ab 2009 einen Portabilitätzuschlag zu jedem Neuvortrag. Je nach PKV-Vertrag kann dieser zwischen 50 und 80 EUR liegen. Wer einen Vertrag noch in 2008 abschließt, kann bei angenommener 40-jähriger Laufzeit seines Vertrages circa 30.000 EUR sparen. Sprechen Sie Ihre GKV-Mitglieder im Versichertenbestand an! Sichern Sie Ihnen diesen Vorteil durch den sofortigen PKV-Abschluss oder die passende rechtzeitige Anwartschaftsversicherung (AWV)! Hierzu finden Sie im Infosystem eine Übersicht, welche Gesellschaften eine kleine oder große AWV oder die Möglichkeit der Vordatierung anbieten. Außerdem können Sie dort einen Flyer zur Verkaufsunterstützung herunterladen (siehe KV Top Tipp). ✓

ÖKO-TEST
RICHTIG GUT LEBEN

AktiMed Best 90
Im Test: Private Kranken-
versicherungen, Toptarife

1. Rang

Ausgabe 05/2008

AktiMed® – die neue Produktlinie
der Krankenvollversicherung.

AktiMed Start, AktiMed Plus, AktiMed Best.

**AktiMed® – die neue Krankenvollversicherung der
Allianz Privaten Krankenversicherung.**

Dieser innovative und zukunftsorientierte Krankenversicherungsschutz
bietet 3 verschiedene Leistungsniveaus.
So finden auch Sie das richtige Produkt.

Am besten informieren Sie sich gleich bei Ihrem Ansprechpartner.

Allianz Private Krankenversicherung

Allianz 



ANDERS SEIN ALS ANDERE

Matthias Köster, Manager Partnerbetreuung

Was soll man sagen, Ihnen macht so schnell keiner etwas vor! Ihr Fachwissen unterliegt einer ständigen Evolution und wird täglich auf den neuesten Stand gebracht. Während alle anderen bei VVG-Reform oder Vermittler-Richtlinie Schweißausbrüche bekamen, haben diese Themen nicht eine einzige Falte in Ihre Stirn gegraben. Finanzmarktkrisen lassen Sie vollends kalt, und sind für Sie und Ihre Mandanten eine Bestätigung dafür, dass Ihre Anlageempfehlungen in der Vergangenheit goldrichtig waren.

Die „Neuendorfer Brand-Bau-Gilde“ und die „Dolleruper-Versicherungen“ sind Ihnen genauso vertraut, wie das Wissen um die Existenz der „Kurhessischen Poststerbekasse“. Und selbst bei der Frage nach dem „St. Martinus Priesterverein der Diözese Rottenburg-Stuttgart“ antworten Sie gestochen scharf: „Privater Krankenversicherer und Sterbegeldkasse, sonst noch was?“

Nein, keine Fragen mehr. Kaum ein Kunde von Ihnen lässt es sich entgehen, sich einmal im Jahr die Absoluti-on durch Sie geben zu lassen, um danach freudestrahlend - einem Jünger gleich - sein gesamtes Umfeld für Ihre Person zu begeistern.

Ja, das muss man Ihnen lassen: Sie haben es geschafft! Wenn Sie Ihre präzisen Empfehlungen formulieren, wird auf Seite der Kunden gehandelt und nicht diskutiert. Man drängelt sich förmlich darum, einen Rat aus Ihrem Munde in die Tat umsetzen zu dürfen - selbst wenn dieser nur noch aus der abstrusen Anweisung bestehen würde, mit der Zunge die eigene Ellbogenspitze zu berühren.

Machen wir es kurz. Sie lesen diesen Artikel schon deutlich zu lange! Für jemanden wie Sie gibt es kaum neue Erkenntnisse. Auf jeden Fall nicht hier! Das kann ich Ihnen garantieren. Blättern Sie doch bitte einfach weiter. Ich bin mir gerade auch nicht mehr sicher, wie es

mir gelingen konnte, Ihre Aufmerksamkeit so lange auf diesen Artikel zu lenken.

Alle anderen können ab jetzt beruhigt weiter lesen. Außer, Sie wären durch meine bewusst ironischen Übertreibungen jetzt ein wenig irritiert. Und Sie fragen sich verzweifelt, ob ich als Autor dieses Artikels den von mir eingangs beschriebenen Berater(innen)typ als erstrebenswert ansehe.

Jetzt, wo wir unter uns sind, gebe ich zu: Solch ein Popstar-Image liegt vermutlich nicht jedem von uns, mich eingeschlossen. Ein wenig neidisch blicken wir zwar gemeinsam in diese Richtung, aber so extrem? Ein Gedanke bleibt: Wie kann man wenigstens ansatzweise so einen Stellenwert bei seinen Kunden erreichen?

Wer das jetzt denkt, stellt sich irgendwann zwangsläufig dann die nächsten Fragen: Wie kann man solche Beziehungen schaffen? Kundenbeziehungen, die geeignet sind, auf ihnen eine langfristige und geschäftlich erfolgreiche Zukunft aufzubauen?

Um Sie gleich vorweg zu enttäuschen - dafür gibt es kein Patentrezept. Ihre ureigenste Kreativität ist das einzige Mittel, das wirklich hilft. Besonders jene dürften jetzt wohl enttäuscht sein, die dabei nach einer systematischen Vorgehensweise suchen, nach der sie dann Powerpointfolien basteln können, um beim nächsten Workshop zum Thema Beziehungsebene zu brillieren.

Doch vielleicht helfen Ihnen drei kleine Anregungen aus der Praxis weiter, die allgemein für Verblüffung sorgen:

Erwartungshaltung

Wenn Sie sich mit einem Kunden zum ersten Gespräch treffen, hat jeder von Ihnen eine Erwartungshaltung. Betrachten wir einmal nur die Ihres potenziellen Kun-

den. Seine Vorstellung an das Gespräch mit Ihnen ist durch Erfahrungen aus der Vergangenheit geprägt. Oft sind Sie ja nicht der erste Mensch in seinem Leben, mit dem er sich über Finanzen unterhält. Unabhängig davon, ob diese mitgebrachten Erfahrungen positiv oder negativ waren, kennen Sie diese ja zu diesem Zeitpunkt nicht. Darum fragen Sie ihn doch einfach einmal zu Beginn des Gespräches: „Was erwarten Sie eigentlich von unserem Gespräch heute?“ Eine einfache Frage mit enormer Wirkung. Einerseits wird er verblüfft sein, diese Frage zu hören, andererseits bekommen Sie aus der Antwort darauf viele interessante Informationen für das weitere Gespräch.

BaFin-Datenbank

Eines der wichtigsten Ziele, das Sie erfahrungsgemäß in einem ersten Gespräch mit Ihrem neuen Kunden verfolgen, ist ihn davon zu überzeugen, dass es für ihn hochgradig effektiv ist, mit Ihnen zusammen zu arbeiten. Auf den Punkt gebracht: Hier verkaufen Sie bereits das erste Mal sich selbst als Person und Ihre Dienstleistung.

Die BaFin veröffentlicht auf ihren Internetseiten neben vielen langweiligen Berichten auch hochinteressante Informationen, die Sie in den Verkauf Ihrer Dienstleistung integrieren können. Im Bereich Datenbanken & Listen finden Sie dort Gesamtlisten über die Anzahl der in Deutschland zugelassenen Kreditinstitute und Versicherer. Aktuell sind dort 2.015 Kreditinstitute, 51 Krankenversicherer, 101 Lebensversicherer sowie 220 Unfall- und Sachversicherer zugelassen. Hand aufs Herz, einige davon dürften auch Ihnen neu sein, oder? Ihr Kunde kennt die auch nicht alle, aber bringen Sie zum ersten Gespräch doch einmal eine ausgedruckte Liste mit und spielen heiteres Gesellschaftsraten. Was meinen Sie, wer kennt die meisten?

Bankautomat

Jeder kennt die Situation. Man ist unterwegs und hat gerade kein Geld in der Tasche. Der nächstliegende Bankautomat im Umkreis von 50 km ist natürlich von der Ödel-Knödel-Bank. Da wird der 100 EUR-Schein wieder teuer, aber was soll's? Faust in der Tasche ballen und durch. Was aber so gut wie niemand weiß - Ihre Kunden eingeschlossen - die Gebühren für die Nutzung von Geldautomaten werden grundsätzlich von der kartenausgebenden Bank festgelegt, nicht von der Bank, die den Automaten betreibt. Sie sind im Preis- und Leistungsverzeichnis genannt. Dadurch hat der Kunde Gelegenheit, sich bereits vorab und nicht erst dann, wenn er das Geld benötigt über die entsprechenden Kosten zu informieren.

Mit diesem Tipp ausgestattet hat schon mancher Kunde ein kritisches Gespräch mit seinem (bis zu diesem Zeitpunkt) Bankberater seines Vertrauens geführt. Mit zwei möglichen Ergebnissen: a) Die Bank lenkt ein und erstattet diese Fremdgebühren, und Sie sind der nun umschwärmte Tipgeber, oder b) die Bank erstattet nicht, und der Kunde kürt Sie zum neuen Berater seines Vertrauens.

Machen Sie sich beliebt, und man wird Ihren Rat annehmen.

Übrigens, zu der Sache mit dem Ellbogen und der Zunge oben. Nach statistischen Erhebungen versucht jeder zweite, der das liest, es sofort auszuprobieren. ✓



„AM RUINENBERG“ – POTSDAM

SCHLOSSÄHNLICHE WOHNIDYLLEN IN UNMITTELBARER NACHBARSCHAFT VON SANSSOUCI

- Wohnflächen von 47 bis 118 qm
- Kaufpreise ab 135.075,- Euro

Mit der Revitalisierung des historischen Kasernen-Ensembles „**Am Ruinenberg**“ realisiert Berner Group bereits das zweite Projekt dieser Art unweit der königlichen Gärten von Sanssouci. Eingebettet in ein 19.000 qm großes parkähnliches Areal verströmt das Ensemble den stillen Zauber der deutschen Romantik. Das mit der Modernisierung entstehende vielfältige Wohnungsangebot ist zugeschnitten auf anspruchsvolle Eigennutzer und eine gehobene Mieterklientel, die einen exquisiten Wohnstandort im Herzen des UNESCO Weltkulturerbes zu schätzen weiß.

Als nachhaltige Kapitalanlage zeichnet sich der Immobilienerwerb „Am Ruinenberg“ durch erstklassige Zukunftsperspektiven aus.

- Qualitätssanierung
- Denkmal-Abschreibung + Mietenpool-Option

Die Landeshauptstadt Brandenburgs hat sich erneut als feiner Vorort von Berlin etabliert und die junge Potsdamer Bevölkerung wächst seit Jahren kontinuierlich.

Die florierende Wirtschaft setzt auf Zukunftsbranchen wie Medien-, Informations- und Biotechnologie, neu entstehende Arbeitsplätze verstärken den Zuzugstrend. Einhergehend mit der steigenden Wohnraumnachfrage in Potsdam ist ein weiterer Anstieg der Immobilien- und Mietpreise für die kommenden Jahre zu erwarten.

Weitere Infos:
www.am-ruinenberg.de



Berner Group GmbH

Kronprinzendamm 15 · 10711 Berlin · Ansprechpartner Rainer Brestel 0171.5 333 072 · www.bg-online.net

Wine Finance Meets

Essen, 10. September 2008

Norbert Schmitz
Geschäftsführer der p.e.p. GmbH

Als Kooperationspartner der [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH hatte ich die Möglichkeit, die Veranstaltung Kunst und Finanzen der [pma:] consult Münster (siehe Artikel in der Ausgabe Nr. 4/2008) zu besuchen. Noch am selben Abend war die Idee geboren, im Konferenzcenter meines Bürogebäudes, in dem 50 Personen Platz finden, die Finanzen mit dem Thema Wein zu kombinieren. Schnell war auch der Titel Wine Meets Finance kreiert.

Den ersten Teil des Abends widmeten wir den Fachinhalten. Zu folgenden Themen wurde referiert:

- Abgeltungssteuer 2009 und deren Auswirkung auf die Kapitalanlagen
- Assets ohne Abgeltungssteuer
- Strategische Asset Allocation: Machen Sie es wie die Stiftungen von Yale und Harvard

Den ersten und letzten Part habe ich selbst übernommen. Beim Thema Assets ohne Abgeltungssteuer standen die unternehmerischen Beteiligungen (geschlossene Fonds) im Vordergrund. Hierfür hatte ein externer neutraler Referent zugesagt. In seinem Vortrag informierte er die Zuhörer unter anderem mit einem Film zu Schiffsbeteiligungen.

Von einem absoluten Experten aus der Weinbranche begleitet – Thomas Kierdorf von der Essener Vinothek Vino Grande – hatten die Teilnehmer in der zweiten Abendhälfte das Vergnügen, acht verschiedene Weißweine zu verkosten. Dazu gab es feinste Salami von Falorni, Schinken (ebenfalls aus der Toskana) und einen besonderen Bergkäse.

Hinsichtlich der notwendigen Logistik von Essen und Trinken konnten wir uns voll auf Herrn Kierdorf verlassen. Er brachte 60 Sektkläser, 60 Weingläser, mehrere Kilo Schinken und Käse, eine Proschneidemaschine, Restweinbehälter und vieles mehr mit.

Die Einladung erfolgte ausschließlich durch direkte Ansprache. Auf eine Mailingaktion haben wir bewusst verzichtet. Zu den Teilnehmern zählten sowohl Mandanten, als auch Nichtmandanten – darunter Steuerberater und Rechtsanwälte.

Für die Veranstaltung gab es viel Applaus. Am nächsten Tag sagte mir ein Steuerberater am Telefon, dass er zur Abgeltungssteuer noch neue Inhalte aus dem Seminar mitgenommen habe. Wir waren alle sehr zufrieden und können uns gut vorstellen, eine Folgeveranstaltung durchzuführen. ✓



Oben: Thomas Kierdorf,
Vinothek Vino Grande.



Mitte: Gastgeber
Norbert Schmitz

Unten: Auch Jörg
Matheis nahm die Ein-
ladung an, sich Neues
über Wein und Finanzen
servieren zu lassen.



So ist das Leben: Mit der Börse geht es auf und ab.

Fonds Trend 12 – Renditechancen in jeder Lage.

Ihre Kunden können noch bis 15.1.2009 einsteigen.

So ist Canada Life: Mit dem Fonds Trend 12 liegen Ihre Kunden richtig – mit Sicherheit.

Wachstum, Stagnation oder Rezession? Aktuell ist alles denkbar. Die Konjunkturzyklen scheinen immer kürzer zu werden. Mit dem **Fonds Trend 12** setzen Ihre Kunden gleichzeitig auf drei Portfolios, die für Renditechancen unabhängig von der Wirtschaftslage sorgen. Durch eine zusätzliche Sicherheit können Ihre Kunden nicht verlieren: Am Ende der Laufzeit werden gehaltene Anteile mit mindestens 142,5%* des ursprünglichen Rücknahmekurses bewertet. Mit Trend 12 im Rahmen unseres Flexiblen Kapitalplans oder unseres GENERATION basic plus bieten Sie die besten Chancen für jede Wirtschaftslage.

Rufen Sie jetzt das Informationspaket ab: 0180 3077770

(9 Cent pro Minute aus dem deutschen Festnetz, ggf. abweichender Mobilfunktarif)

*Allein verbindliche Grundlage ist die Fondsinformation zu Trend 12 (Tranche 02.2021).



Vertriebstopps

Wussten Sie schon, dass...

... zwar schon rund 12 Mio. Förderberechtigte eine Riesterrente abgeschlossen haben, es aber über 30 Mio. Förderberechtigte gibt? Nutzen Sie das erhebliche Potenzial des Marktes für Riester-Renten!

... 30 Prozent der Riestersparer für 2006 keinen Zulagenantrag gestellt haben? Stichtag für das Jahr 2006 ist der 31.12.2008! Sprechen Sie Ihre Kunden jetzt darauf an, sie werden es Ihnen danken!

... von 37 Millionen gesetzlich Pflegeversicherten über 40 Jahren nur 900.000 zusätzlich privat abgesichert sind, zum Beispiel durch eine Pflegerentenversicherung? Das Neugeschäftspotenzial ist immens! Private Vorsorge ist unabdingbar, die Anzahl der Pflegebedürftigen steigt und es klafft eine große Lücke zwischen den tatsächlichen Pflegekosten und den Leistungen der Gesetzlichen Pflegeversicherung. Ohne private Vorsorge kann der Pflegefall schnell zur finanziellen Katastrophe führen.

Für Fragen steht Ihnen das Team LV gern zur Verfügung!

In der nächsten Ausgabe (Februar 2009)

- KV: Risikovorfrage, Risikoprüfung, Support
 - LV: Unsicherheit Altersversorgung
 - Vertrieb: Cross-Selling, Bestandsarbeit
 - Interview: Erfolgreich LV verkaufen
 - Rückblick Jahresauftakttagung 2009
- und weitere aktuelle Themen für Partner der [pma:]

Partner werben Partner

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

Umsatz des neuen Partners im 1. Jahr (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.

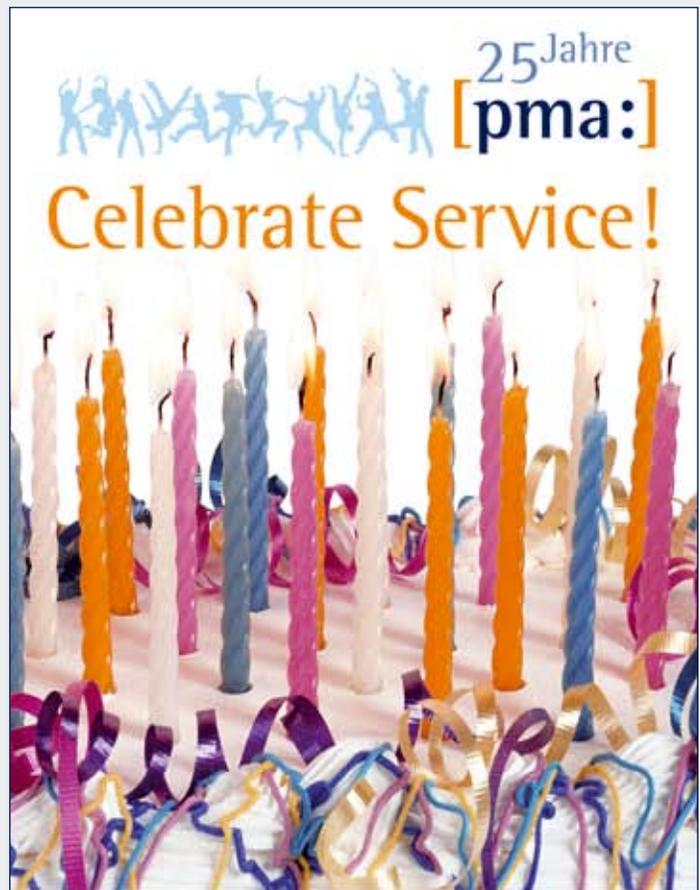
Neue Partner empfehlen bei Matthias Köster, Tel. 0251 70017-128 oder mkoester@pma.de.

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: 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.



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

introlPrivat® 600

Für den Start in die private Krankenversicherung mit einer zuverlässigen Absicherung zu einem besonders günstigen Preis!

NEU



- Deutlich bessere Leistungen als in der gesetzlichen Krankenversicherung
- bis zu 80 % Erstattung für Zahnersatz
- Unterbringung im Zweibettzimmer
- Hausarztmodell ohne Praxisgebühr
- Leistungen für Naturheilkunde und Heilpraktiker
- Privatpatient beim Arzt, Zahnarzt und im Krankenhaus
- Weltweiter Versicherungsschutz
- Bis zu 6 Monate beitragsfrei nach Entbindung
- Vielfache Optionstermine und Garantien
- u.v.m... vergleichen Sie selbst



uniVersa

VERSICHERUNGEN

Maklerdirektion Köln

Theodor-Heuss-Ring 52

50668 Köln

Telefon: (0221) 912881-0

Telefax: (0221) 912881-19

E-mail: koeln.partner@uniVersa.de

