

[partner:]

Nr. 6 Februar 2009

Das Magazin für Partner der [pma:]



Jahresauftakttagung

Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

da dieses Grußwort aus redaktionellen Gründen bereits Anfang Januar verfasst werden muss, ist es noch früh genug, um Ihnen noch einmal ein zufriedenes und erfolgreiches Jahr 2009 zu wünschen – auch wenn es bereits Februar ist, bis Sie dies lesen. Bleiben Sie gesund und lassen sich die Stimmung nicht von Pessimisten verderben.

In den letzten Monaten stand das Thema Finanzmarktkrise an jeder Stelle im Vordergrund. Zwar können Sie das Wort „Finanzkrise“ vielleicht schon nicht mehr hören. Aber auch in diesem Magazin kommen Sie nicht an dem Thema vorbei. Zwei Beiträge befassen sich aus unterschiedlichen Gesichtspunkten damit.

Weitere Artikel beschäftigen sich mit unterschiedlichen, für Sie nützlichen Themen aus den Sparten Krankenversicherung, Altersvorsorge und Sachversicherungen. Besonders hinweisen möchten wir Sie auch auf den Beitrag zum Thema Bestandsarbeit. Interessanterweise ist dies eine Aufgabe bei der fast alle unsere Partner zugeben, nicht konsequent genug daran zu arbeiten und dass hier noch „große Potentiale“ liegen. Aber – lesen Sie selbst. Auch in Artikeln von Assekurata und im Interview mit unserem Partner Jens Wilke geht es um vertriebliche Aspekte, die Ihre Aufmerksamkeit verdienen.

Das Jahr 2009 ist zwar noch jung, aber der erste Höhepunkt des Jahres – unsere Jahresauftaktveranstaltung – ist bereits vorbei. Und es soll natürlich nicht das letzte Highlight gewesen sein. Wir hoffen, dass Sie auf der Tagung nicht nur viele nützliche Informationen erhalten haben, sondern auch Spaß hatten. Einen Rückblick auf die JAT finden Sie in diesem Heft. Wir freuen uns bereits jetzt schon, Sie auf möglichst vielen anderen unserer Veranstaltungen begrüßen zu dürfen. Schauen Sie in unseren Kalender: Eine Fülle von interessanten Veranstaltungen stehen bereits fest und weitere werden folgen. Gerade in so unruhigen Zeiten sind aktuelle Informationen besonders wichtig.

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!



Jörg Matheis
Geschäftsführer



Lambert Stegemann
Geschäftsführer



Inhalt

Finanzen

- 4 Alles wird gut?! – Optimismus in Zeiten der Krise
Persönliche Anmerkungen von Jörg Matheis

Kapitalanlagen

- 5 Geeignete Produkte in der Finanzkrise
Dirk Nietfeld, [pma:], Teamleiter Kapitalanlagen

Krankenversicherungen

- 6 KV-Support für [pma:] Partnerinnen und Partner
Mehr als Antragsweiterleitung
Claudia Willeke, [pma:], Teamleiterin KV

Vertrieb

- 8 Crossselling – Bestandskunden versus Neukunden
Lambert Stegemann

Lebensversicherungen

- 8 Innovatives Konzept baut auf Allianz Expertise
Norbert Dierichsweiler, Allianz Lebensversicherungs-AG

- 14 Unsicherheit in der Altersversorgung
Lars Münch, [pma:], Team LV

- 16 Erfolgreich LV verkaufen
Interview mit [pma:] Partner Jens Wilke

Titel

- 10 Nachbetrachtung [pma:] Jahresauftakttagung 2009

Finanzierungen

- 12 Baufinanzierung: Der Krise trotzen und sichere Werte schaffen

Maklerrating

- 12 Sichtbare Maklerqualität
Markus Kruse, Assekurata Assekuranz Rating-Agentur GmbH.

Pflegeversicherung

- 17 Absicherung vor Pflegearmut im Alter
Interview mit Thomas Potthoff, NÜRNBERGER Versicherungsgruppe

[pma:] intern

- 3 [pma:exklusiv] 2009

- 18 Ein Dankeschön an die Geschäftsführung!
Eva Dabbelt, [pma:], Team KV

Service

- 19 Vertriebstopps
In der nächsten Ausgabe
Partner werben Partner

- 19 Impressum

[pma:exklusiv] 2009

Neben den bekannten Incentive-Reisen, die wir für unsere besten Partner alljährlich ausgelobt haben, wurden in der Vergangenheit diese Partner zusätzlich zweimal im Jahr zu unserem Big-5 Treffen eingeladen.

Aus Big-5 wird nun [pma:exklusiv]. Anders als früher, möchten wir zu den weiterhin zweimal jährlich stattfindenden Treffen nicht nur die erfolgreichsten [pma:] Partner einladen, sondern auch diejenigen, die sich durch eine besonders vertrauensvolle und enge Zusammenarbeit mit [pma:] ausgezeichnet haben. Daher werden wir zu jeder anstehenden [pma:exklusiv] Veranstaltung persönliche Einladungen an die betreffenden Partner versenden.

Traditionell findet die erste Veranstaltung dieser Art am Vorabend der Jahresauftaktveranstaltung statt. So auch in diesem Jahr. Am 22. Januar 2009 verbrachten wir unser erstes [pma:exklusiv] in ganz besonderem Ambiente mit Aussicht auf den Aasee in Münster. Im A2 wurde neben kulinarischen Köstlichkeiten und ausgesuchten Weinen aus dem Weinkontor von Werner Beforth aber auch fachlich Interessantes geboten.

Dank der Unterstützung und Kontakte von Standard Life war es [pma:] gelungen, Ashley Brooks als Gastredner zu gewinnen. Dieser hielt einen Vortrag über die Entwicklung des britischen Versicherungsmarktes und daraus abzuleitende Tendenzen für den deutschen Versicherungsmarkt. Er kam dabei zu folgendem Fazit: Der Maklermarkt hat sich insgesamt konsolidiert und Makler konzentrieren sich auf neue Zielgruppen. Außerdem, so Brooks, spielen Banken und gebundene Vermittler eine eher untergeordnete Rolle während qualifizierte Maklerpools mit umfassender Beratung an Bedeutung gewinnen.

Genau diese gelungene Mischung aus fachlicher Information durch hochkarätige Referenten, gehobenem Ambiente und exquisiten Verkostungen machen das Besondere an [pma:exklusiv] aus. Dieses Konzept wollen wir auch in Zukunft beibehalten. Allerdings, wie gesagt, mit wechselnden Gästen, die diesen Abend jedes Mal aufs Neue zu etwas ganz Außergewöhnlichem machen. ✓

Das Assekurata-Rating für Makler und Mehrfachvertreter

Zeigen Sie Ihre Qualität, ...



... heben Sie sich sichtbar von Ihren Wettbewerbern ab.

Alles wird gut?! – Optimismus in Zeiten der Krise

Persönliche Anmerkungen von Jörg Matheis



Wenn man die Tageszeitung liest oder die Nachrichten sieht, scheint die Welt von Pessimismus geprägt und kurz vor dem Abgrund zu stehen. Die gegenwärtigen Ereignisse sind ohne Zweifel außergewöhnlich. Aber immer wieder gibt es solche speziellen Ereignisse, die eine besondere Entwicklung korrigieren. Heute ist es der Zusammenbruch des US-Immobilienbooms (und der zugehörigen Finanzinstrumente), vor 8 Jahren der des Internethypes und vor 372 Jahren der des Tulpenwieselmarktes (eine spannende Übersicht über diese und andere Hypes finden Sie unter http://www.lycos.de/geld_boerse/geschichte/43.html).

Die Kapitalmärkte – ein Truthahn?

Der Mensch neigt aber dazu, die Vergangenheit in die Zukunft fortzuschreiben und an linearen Fortschritt, vollständige Planbarkeit sowie schnellen und grenzenlosen Wohlstand zu glauben. Nassim Taleb (dessen Buch *Der schwarze Schwan* sehr lesenswert ist) beschreibt dies mit einem Truthahn, der täglich gefüttert wird und sich mit jedem Tag besser fühlt. Er glaubt fest daran, dass der Mensch nur an seinem Wohlergehen interessiert ist. Bis an Thanksgiving der Schlachter kommt. Dies dürfte das Vertrauen des Truthahns in seine wahrgenommene Realität grundlegend erschüttern. Finden Sie nicht auch, dass die Entwicklung der Kapitalmärkte in den letzten Jahren viel von einem Truthahn hatte?

Vertrauen ist der Anfang von allem – auch sein Ende?

Vertrauen ist ein Schlüsselwort. Alle haben wir auf viele Dinge vertraut:

- Banken gehen nicht pleite
- unsere Banker sind konservativ und Experten im Risikomanagement
- Aufsichtsbehörden funktionieren (Maddock?)
- bestimmte Anlagen korrelieren nicht
- die Erde ist eine Scheibe.

In der jetzigen Krise ist viel Vertrauen verloren gegangen: Das Vertrauen von Banken bei der Kreditvergabe an andere Banken; das Vertrauen vieler Bürger in die Sinnhaftigkeit unternehmerischer Beteiligungen (zu denen auch die Aktie gehört); das Vertrauen in eine gewisse Stabilität der Kapitalmärkte; das Vertrauen in die Sicherheit des Geldes. Vertrauen ist aber die Voraussetzung für unsere komplex gewordenen Wirtschaftssysteme. Es wird die Aufgabe von Politik und Wirtschaft sein, dieses Vertrauen zurückzugewinnen. Erforderlich ist eine Wiederbelebung der protestantischen Arbeitsethik (das gilt auch für Katholiken), dem Bewusstsein für knappe Ressourcen (Geld sollte knapp sein und nicht die Märkte fluten) und den Grundsätzen vorsichtigen Handelns.

Der Kapitalismus in der Krise?

Ein zweiter entscheidender Punkt der Krise ist, dass diese nicht die Fehlerhaftigkeit des Kapitalismus an sich beweist. Vielmehr ist richtig, dass das Problem darin liegt, dass einige der Grundprinzipien des Kapitalismus nicht beachtet wurden. Zum Beispiel das Haftungsprinzip, d.h. dass derjenige der den Nutzen hat, auch einen eventuellen Schaden aus seinem Handeln zu tragen hat (Stichwort Bonifikationen

für Investmentbanker oder Stichwort Auslagerung von Kreditrisiken). Ein anderes Prinzip ist, dass ein Markt nur dann effizient funktioniert, wenn die ausgetauschten Waren, wie zum Beispiel Dienstleistungen oder Geld, knapp sind. (Wie kommt die ganze Liquidität eigentlich wieder aus dem Markt, die gerade weltweit hinein-gepumpt wird?)

Willkürlich gewählte, aber interessante Zahlen zur Lage

Verschuldungsquote der Privathaushalte in USA

in Prozent des Bruttoinlandsprodukts:

1980:	50 %
2006:	100 %

Staatsverschuldung

 USA:	10 Billionen USD
 Japan:	6 Billionen USD
 Deutschland:	1.5 Billionen USD
 England:	100.000 Pfund je Haushalt

Zum Vergleich:

Das Weltbruttoinlandsprodukt beträgt ca. 50 Billionen USD

Verschuldungsquote des Finanzsektors in USA

in Prozent des Bruttoinlandsprodukts:

1980:	21 %
2007:	116 %

Ist Optimismus erlaubt?

Ist angesichts dieser Lage eigentlich Optimismus überhaupt erlaubt? Und worauf sollte er sich stützen?

Pessimisten und Nörgler suchen die Schuld immer bei den Anderen. Sie finden jede Menge Haare in der Suppe und wissen genau, warum alles schlecht ist. Optimisten suchen eine Lösung. Sie sind sich der Probleme wohl bewusst und übernehmen auch die Verantwortung für die Fehler, die sie mit verursacht haben. (Diese Ansätze lassen sich bei vielen Bankern deutlich erkennen.) Optimismus weckt Ressourcen. Pessimismus lähmt. Von daher ist Optimismus nicht nur erlaubt, sondern Pflicht. Darüber hinaus stützt sich Optimismus nicht nur auf Pflichtbewusstsein und Wunschdenken, sondern auch auf Fakten:

- Global wird für 2009 von den meisten Ökonomen immer noch ein Wachstum prognostiziert (o.k. – Wer glaubt denen noch?)
- Zwar wird in Deutschland für 2009 ein negatives Wachstum prognostiziert. Die Statistik funktioniert aber so, dass durch das schlechte dritte Quartal 2008 für 2009 ein Minus von 0.8% eintreten würde, selbst wenn die Wirtschaftsleistung in 2009 auf aktuellem Niveau stabil bliebe.
- Der Absturz des Ölpreises führt zu einer gigantischen Ersparnis für die ÖL verbrauchenden Länder (9 Mrd. USD pro Tag!)
- Das Konsumverhalten in Deutschland bewegt sich derzeit auf üblichem Niveau.
- Die Politik in Deutschland agiert zwar nicht gerade geschlossen, macht aber trotz des Theaterdonners meiner Meinung nach eine akzeptable Figur und trifft halbwegs sinnvolle und nicht übereilte Entscheidungen.

Und nun?

Führen Sie sich vor Augen, dass Krisen zum Geschäft gehören. Das ist zwar nicht angenehm, aber nicht zu vermeiden. Seien Sie optimistisch und beweisen Sie Ihren Kunden durch offensiven Umgang mit der Situation, dass Sie ihr Vertrauen verdienen.

Lernen Sie aus den Ereignissen: Trends dauern nicht ewig. Die Zukunft lässt sich nicht vorhersehen. Der optimale Zeitpunkt zum Einstieg oder zum Ausstieg lässt sich nicht abpassen. Vertrauen Sie nicht blind darauf, dass Dinge, die gestern funktioniert haben, auch morgen noch gelten. ✓

Geeignete Produkte in der Finanzkrise

Dirk Nietfeld, [pma:], Teamleiter Kapitalanlagen

Markt und Umfeld

Die Finanzmarktkrise ist im Moment das bestimmende Thema. Die Zentralbanken versuchen der Kreditklemme mit einer wahren Geldflut zu begegnen. Zusätzlich begeben nahezu alle Industriestaaten gleichzeitig große Konjunkturpakete, was zusätzliches Geld in die Märkte pumpt. Der Erfolg dieser Aktionen wird den Ausgang der Krise maßgeblich beeinflussen. Eine erweiterte Geldmenge kann die Inflation anstoßen und sorgt gleichzeitig für großen Anlagebedarf. Man kann also auf die nächste Blase gespannt sein! Blasen sind eben nicht per se schlecht, sondern eröffnen dem wachen Anleger viele Chancen, wobei wir heute noch keine definitive Richtung angeben können.

Die Rezession ist zurzeit Realität, allerdings könnte sich diese Rezession von anderen unterscheiden. Just-in-time-Produktion hat die Umlaufzeiten in Unternehmen drastisch verkürzt, was zu einer beschleunigten Reaktion auf den Markt führt. Eine früher langwierige Erholung (Abbau der Lagerbestände) könnte heute wesentlich schneller stattfinden. Auch die Politik zieht weltweit an einem Strang. Es sprechen also viele Gründe dafür, dass wir die Rezession schnell hinter uns lassen.

Ein Blick auf den DAX zeigt, dass sich ein Einstieg in den Aktienmarkt wieder lohnen könnte. Daneben scheinen Anlagen in geschlossene Fonds und Immobilien wegen der geringen Korrelationseffekte ebenso interessant.

Thema Sicherheit: So attraktiv die Zinsen und Zinsprodukte der Banken auch sein mögen, sollte man immer die Gefahr vor Augen haben, dass die Garantieerklärung der Regierung keinerlei Gesetzeskraft hat. Die davon ausgehende beruhigende Wirkung war wichtig, allerdings macht sie doch deutlich, mit wie viel Risiko Fest- und Tagesgelder behaftet sind. Man schaue nur auf die Banken unter dem „Sicherheitsschirm“ (Dresdner, Commerz, die Landesbanken, etc.). All dies sind weitere Argumente für Sachwerte, zumal die Sicherungseinrichtungen der Banken keinen Rechtsanspruch auf Entschädigung begründen!

Was sind denn jetzt, nach der ersten Panik, sichere Anlagen? Das Geheimnis liegt in einer möglichst breiten Streuung. Wenn der Kunde diesen Weg nicht geht, erzielt er eine geringe Rendite im Austausch gegen eine nur vermeintliche Sicherheit. Für alle anderen gibt es heute viele Chancen am Markt erfolgreich zu sein.

Bleiben Sie präsent

Die zurzeit beste Empfehlung an dieser Stelle ist: Sprechen Sie mit ihrem Kunden! Gerade in der Zeit schwacher Börsen erwartet der Kunde einen Berater an seiner Seite. Das stärkt das Vertrauen und ist Basis für neue Geschäfte und Empfehlungen. „Schön-Wetter-Berater“ verschlafen diese Chance. Rufen Sie noch heute beim Kunden an und reden Sie mit ihm über sein Depot, seine Buchverluste und seine Perspektiven! So wird der vermeintlich unangenehme Gang nach Cannossa vielmehr zu einer Vertrauen bildenden Maßnahme, die den Kunden angenehm überrascht und über die er sprechen wird!

Ausgewogene Asset-Allokation

Eine ausgewogene Asset-Allokation bedeutet die Streuung der Anlage auf unterschiedliche Anlageklassen mit Hilfe der Portfoliotheorie. Damit verringert man die Gefahr starker Schwankungen und erreicht eine geglättete Gesamtrendite.

Werkzeuge wie z.B. munio machen die Beratung des Kunden dabei einfach, strukturiert und persönlich, vermindern aber gleichzeitig den Aufwand für den Berater. Ergänzend stehen Ihnen die aktuellen Empfehlungen zur Seite, die Sie selbständig oder gerne mit Hilfe des Teams Kapitalanlage umsetzen können. Schauen Sie bitte auf den Seiten im Partner-Infosystem nach, dort finden Sie Werkzeuge, Auswahllisten und Argumente. An dieser Stelle sei noch einmal auf die Schulungen des Teams KA hingewiesen, in denen wir Themen vom Einstieg in die Kapitalanlage bis hin zu Schwerpunktthemen behandeln.

Sicherheit bei kurzfristigen Anlagen

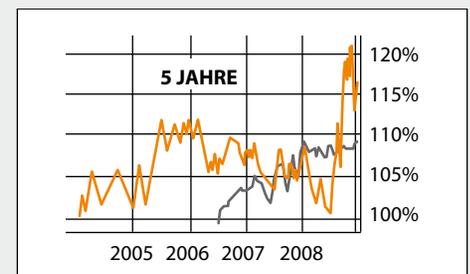
Der Anlagehorizont definiert die „richtige“ Anlagestrategie. Kurzfristige Anlagen sollten liquiditätsnah und schwankungsarm angelegt werden, was eine kleine Rendite bedeutet. Mittelfristige Anlagen mit einem Horizont von 4-5 Jahren können Schwankungen vertragen und haben ein Renditeziel von 5-6% p.a. nach Ablauf von 5 Jahren. Langfristige Anlagen sollten auch darüber hinaus Renditen realisieren können.

Bei kurzfristigen Anlagen sinken die Zinsen für Tages- und Termingelder zurzeit rapide, da die Banken über genügend Kapitalzufluss verfügen. Kurzfristig weiter sinkende Zinsen im Euroraum führen gleichzeitig zu steigenden Kursen bei den Renten. Daher kommt es unserer Meinung nach zu einer Renaissance von Geldmarkt-, Renten- und Absolute Return-Fonds. Auch Dachfonds sind auf dem aktuellen Kursniveau recht interessant.

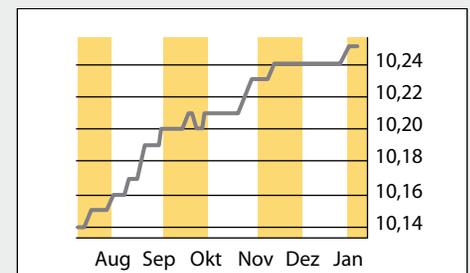
Eine entsprechende Liste analog unseren Vorschlägen zu mittel- und langfristigen Anlagen finden Sie im Partner-Infosystem. Aber Achtung: Sobald die Rezession auch in den Köpfen der Anleger überwunden ist, können wegen der steigenden Inflationsgefahr die Zinsen sprunghaft wieder anziehen. Bleiben Sie bei solchen Empfehlungen also am Ball!

Beispiele für kurzfristige Anlagen

Der INKA Rendite Strategie Plus (WKN A0JDP8) investiert in Anleihen mit kurzer Restlaufzeit von erstklassigen Emittenten (Durchschnittsrating im Fonds: AAA). Den Zinsertrag der Anleihen kann das Fondsmanagement bei entsprechender Markterwartung in Optionen auf Aktien- und Rentenindizes sowie Währungsrelationen investieren. Das Management kann maximal den zu erwartenden Zins der Anleihen in Optionen investieren. Ziel des Fonds ist es, durch die Wertentwicklung der Optionen einen Ertrag zu generieren, der nachhaltig oberhalb des aktuellen Kapitalmarktzins liegt.



Der VILICO Absolute Return Defensiv (WKN A0MKRE) ist ein defensiver vermögensverwaltender Investmentfonds, der einen positiven absoluten jährlichen Ertrag anstrebt. Die Fondswährung lautet auf Euro. Er investiert weltweit in Anteile offener Immobilien-, Renten-, Absolute Return-, Geldmarktfonds und Zertifikaten renommierter Gesellschaften. Zusätzlich können in untergeordneten Maße Aktien und Aktienfonds beigemischt werden. In Abhängigkeit der Marktlage kann das Fondsvermögen auch vollständig (max. 100%) in eine der genannten Assetklassen investiert werden. Ziel dieser sehr flexiblen und sicherheitsorientierten Anlagestrategie ist es, eine positive Wertentwicklung über jeden beliebigen 12-Monats-Zeitraum und somit in jeder Marktphase zu erreichen.



Denken Sie an eine breite Streuung

Obwohl wir hier die kurzfristigen Anlagen herausgehoben haben, denken Sie bitte im Sinne Ihres Kunden an die längerfristigen Sachwertanlagen. Im Partner-Infosystem finden Sie dazu viele interessante Vorschläge. Wir sind uns sicher, dass für Sie und Ihre Kunden hier fündig werden. ✓

KV-Support für [pma:] Partnerinnen und Partner

Claudia Willeke, [pma:], Teamleiterin KV

MEHR ALS ANTRAGS WEITER LEITUNG



Einige von Ihnen haben mit dem Produkt private Krankenversicherung Berührungsängste. Wir möchten Ihnen gerne zeigen, wie einfach das Handling in Zusammenarbeit mit dem KV-Support ist.

Zur **Angebotserstellung** stellen wir im Infosystem viele Hilfen zum konsequenten Beratungsablauf einer kompletten Krankenversicherungsberatung zur Verfügung. Ebenso finden Sie bei uns Übersichten zur Einschätzung des Kundenbedarfs, Infos über Fristen, Beihilfebestimmungen, Familien- oder Kinderversicherung und überdies das geballte Wissen in unserer Hotline.

Die Annahmerichtlinien der PKV-Unternehmen, wie z. B. Tageshöchstsätze und Ablehnungsdiagnosen, sind Ihnen ebenso zugänglich, wie sämtliche Marktinformationen zu bevorstehenden Beitragsänderungen, Tarifneuheiten, Sonderkonditionen, Zielgruppentrends, Gesellschaftsratings und -ratings. Zu erwartende Gesetzesänderungen recherchieren wir täglich genau, um Sie vor falschen Aussagen zu schützen. Außerdem informieren wir Sie taggenau im Ticker des Infosystems und im Top-Tipp. Ebenfalls erhalten Sie Produktübersichten, um Beitrags- und Qualitätsunterschiede der Produkte schnellstens überblicken zu können, sowie vorbereitete Kundenflyer für die Akquise.

Vollständige, VVG-konforme Angebote erstellen Sie umgehend im Antragsmodell mit [pma:] mit dem **PKV-Lotsen** von Softfair oder über für Sie geschaltete Online-Zugänge direkt zu den Unternehmen. Es wird trotzdem mittelfristig den früher von 23 privaten KV-Gesellschaften anerkannten **hauseigenen PKV-Einheitsantrag** wieder geben, sobald alle gesetzlichen Änderungen zur Antragsgestaltung endgültig abschließend entschieden sind.

[pma:]-Partner profitieren sowohl von speziell zur Verfügung stehenden **Ansprechpartnern** und Kontaktadressen zu den wichtigsten Themenbereichen bei allen PKV-Gesellschaften, als auch von einer [pma:]-Koope-ration zur Techniker Krankenkasse, um das Spektrum der GKV entsprechend hochqualitativ und kompetent mit einem sehr gut gerateten Marktteilnehmer für Pflichtversicherte optimal bedienen zu können.

Anfragen zur **Auslandsreisekrankenversicherung** oder Krankenversicherung für Ausländer in Deutschland können Sie über eine Deckungskonzept-Lösung über den [pma:]-internen **Online-Zugang** umgehend kundenfreundlich per Sofortanfrage und Direktabschluss elegant lösen.

Gerne unterstützen wir Sie bei der **Abschlussent-scheidung** zur Auswahl des richtigen Versicherers, zum Protokoll, zum Verkauf eines Risikozuschlags oder eines Leistungsausschlusses. Oder zur Auswahl einer Gruppenversicherung mit Kontrahierungszwang. Support bedeutet für uns auch, dass wir Ihnen von einem Abschluss zum Nachteil eines Kunden ab-raten, um Sie vor späteren Folgeschäden zu schützen. Oder dass wir Sie und Ihre Kunden vor den finanziell

unkalkulierbaren Folgen eines Rücktritts schützen, indem wir die sehr genaue Gesundheitsprüfung bei Vorerkrankungen befürworten und begleiten, um Kunden und Sie vor den Folgen einer dauerhaften Nicht-Versicherung zu schützen. Dieses konservative Verhalten sichert Ihnen und uns bereits jahrelang ein hoch qualifiziertes, stornosicheres Geschäft mit hoher Empfehlungsquote.

Wir legen bei der **Risikoprüfung** viel Wert auf eine schnelle Bearbeitung. Policierungsfähige, vollständige Vollversicherungsanträge werden **innerhalb einer Stunde** angenommen. Auch die nachhaltige korrekte Empfehlung an den Antragsteller liegt in unserem Fokus. Speziell für Sie direkt erreichbare **Risiko-Hotlines** entscheiden bereits **während Ihres Telefonats**.

Hier ist ein deutlicher Trend zu erkennen: genutzt wird das kunden- und vermittlerfreundliche Antragsmodell, inklusive aller vorgeschriebenen Begleitunterlagen und bereits telefonisch erfragtem und unterzeichnetem Risikoprüfungsergebnis. Das Invitatiomodell mit zeit- und arbeitsintensiver Probeantragsstellung oder Risikovorfragen tritt in den Schatten – zugunsten eines schnellstmöglichen, fristgerechten Vertrags-schlusses (ohne Nachmeldungsfristen bis zur Policie-rung bzw. bis zum Beginn) sowie der analog schnellen Abrechnung an Sie.

Diese erfolgreiche Strategie konnte die überaus starke PKV-Produktion zum 31. 12. 2008 und zur Realisierung der „Alten Welt“ reibungslos für jeden der auch noch in der allerletzten Minute eingereichten Vollversicherungsanträge erfolgreich und fristgerecht realisieren. Spezielle PKV-Hotlines für unsere Partner bei den Gesellschaften sowie im [pma:] KV-Team auch noch am Silvestertag und -abend gehörten beispielsweise zu unserem Selbstverständnis des optimalen Supports.

Workshop-Angebote zu neuen Zielgruppen oder brandaktuellen Themen ergänzen das Support-Angebot – mit [pma:]-eigenen oder auch externen Referenten. Klassische, langatmige Vorträge zum konkreten Produktzielverkauf eines gewünschten Anbieters werden Sie allerdings bei uns nicht finden. [pma:] KV bereitet wichtige Themen für Sie vertriebs-wirksam auf, so dass Sie sie umgehend anwenden und umsetzen können. Auch **Webseminare** bieten wir Ihnen gerne an, um Ihre Arbeitszeit nicht unnötig zu strapazieren – so erhalten Sie alle Infos bequem vom eigenen Arbeitsplatz aus.

Aber am wichtigsten sind die Menschen: Im Team KV finden Sie Ansprechpartner/Innen, die bereits langjäh-rige berufliche Erfahrungen im KV-Vertrieb haben. So haben wir manchen zusätzlichen wertvollen Tipp (ab und zu mit einem Augenzwinkern) für Sie in der Hot-line, der zu Ihrer Produktionssteigerung führen wird. Dafür setzen wir uns ein!

Auch das Jahr 2009 wird ein vielversprechendes KV-Produktionsjahr. Wir wünschen Ihnen sehr guten Erfolg und freuen uns auf die weiterhin gute Zusammen-arbeit! ✓

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 36 48
www.maklerservice.de

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

partnervertrieb@barmenia.de



Barmenia
Versicherungen



Crossselling – Bestandskunden versus Neukunden

Lambert Stegemann

Welchen Anspruch hat ein Makler gegenüber seinem Kunden oder, vornehm ausgedrückt, gegenüber seinem Mandanten? Oder, welchen Anspruch hat ein Kunde/Mandant gegenüber „seinem“ Makler?

Zwei Kernfragen, die es in Anbetracht der immer schwieriger werdenden Neukundengewinnung zu lösen gilt. Viele Kunden (bleiben wir bei der Terminologie) wissen leider nicht, welch breites Spektrum heute ein ordnungsgemäß arbeitender Makler abdecken kann. Anders ist es kaum zu erklären, dass Kunden immer noch drei oder vier Vertriebswege parallel bedienen. Neben dem Makler wird häufig noch der gebundene Vermittler in der Nähe und die Hausbank mit Geschäft bedacht. Aber kann man dem Kunden einen Vorwurf machen?

Auf den gesamten [pma:] Bestand bezogen, ergibt sich eine Vertragsanbindungsquote von ca. 3 Verträgen pro Kunde. Damit erreicht man ein etwas besseres Niveau als ein gebundener Vermittler der Allianz, Provinzial oder anderen. Trotzdem spricht der Makler immer von „seinem“ Kunden. Das Problem ist, dass tut der Vermittler der Ausschließlichkeit oder der Bank auch.

Um sich von diesen Wettbewerbern, aber auch von anderen Maklern abzugrenzen, gewinnt die eigene Vorstellung gegenüber den Kunden eine immer größere Bedeutung. Nur wer dem Kunden erklärt, was er in seinem Sinne tut und wie groß sein Dienstleistungs- und Produktportfolio ist, kann auch Ansprüche an seinen Kunden stellen und umgekehrt. Allein schon der Umstand, als Makler der Beauftragte des Kunden zu sein und nicht Handlungsbevollmächtigter einer Gesellschaft, dürfte vielen Kunden neu sein. Nach dieser Vorstellung ist die entscheidende Frage, ob der Kunde bereit ist, Sie als Berater in allen Finanz- und Versicherungsfragen zu akzeptieren. Hier entscheidet sich, wem der Kunde gehört.

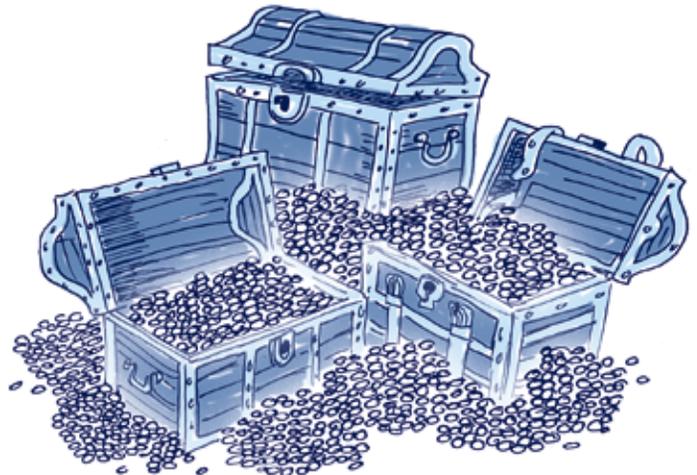
Durch diese Vorgehensweise sind Sie in der Lage, systematisch Ihren Bestand zu ordnen und zu erkennen, für wen es sich lohnt, mehr Zeit und Kapazitäten aufzuwenden und für wen nicht. Dauerhaft wird sich die Wertigkeit Ihres Bestandes signifikant erhöhen.

[pma:] bietet Ihnen Hilfsmittel, um die Verträge jedes einzelnen Kunden komplett zu erfassen und zu analysieren. Eine neue, haptische Verkaufshilfe wurde Ihnen auf den Vertriebstagen vorgestellt. Ziel ist es, mit dieser Verkaufshilfe den Kunden auf verschiedene „Risikofelder“ anzusprechen und ihn dafür zu sensibilisieren. Außerdem wird so die Verbindlichkeit und Rechtssicherheit der Beratung erhöht. Es wird nichts vergessen und der Kunde kann nicht ausweichen.

Mit Hilfe des Datenerhebungsbogens kann ich dann eventuell schon vorhandene Verträge erfassen und anschließend z. B. in my.pma 2.0 einpflegen. Elektronische Vertragseingaben können über den Versicherungslotsen von Softfair und der Finanzplanungssoftware aus dem Hause Elaxy erfolgen. Diese Finanzplanungssoftware halten wir nach wie vor für das ideale Analyse- und Beratungsinstrument im Rahmen des ganzheitlichen Beratungsansatzes. Auch schnelle Ergebnisse lassen sich über das FPS-Tool realisieren, man muss es nur nutzen und ein wenig üben. Wir werden mit Dirk Nietfeld, neuer Teamleiter Kapitalanlagen, das Thema erneut aufgreifen. Er ist ein exzellenter Kenner des Programms und wird Sie zu diversen Workshops noch einmal einladen. Über [eva:] haben Sie die Möglichkeit, die Verträge auf [pma:] und damit auf Sie zu übertragen.

Viele Makler sitzen auf einem Schatz, den es zu heben gilt. Was nutzt der Neukunde für dessen Gewinnung ich sehr viel Zeit und Geld aufwende, wenn auch dieser nicht besser betreut wird als der Bestandskunde? Lohnt sich der Aufwand? Oder ist es sinnvoller, sich auf das zu konzentrieren, was man bereits hat: Seinen Bestand!

Lassen Sie uns versuchen, gemeinsam diesen – Ihren! – Schatz zu heben. Wir unterstützen Sie gerne. Und bitte nicht falsch verstehen: Natürlich sind auch Neukunden wichtig, aber der eigene Bestand bietet die Substanz, sich der Neukquisition widmen zu können. ✓



Lebensversicherungen

Innovatives Konzept baut auf Allianz Expertise

Norbert Dierichsweiler, Allianz Lebensversicherungs-AG



Invest alpha-Balance ist ein neues Garantiekonzept der Allianz für die fondsgebundene Rentenversicherung. Bei Ablauf ist die Rückzahlung der eingezahlten Beiträge sichergestellt. Darüber hinaus bietet es bereits ab Vertragsbeginn

eine ebenfalls garantierte Mindestrente. Unterlegt ist ein intelligentes Wertsicherungskonzept mit einem ausgewogenen Chance-Risiko-Profil. Es besteht aus einem flexiblen System von Sicherungskapital und Fondsanlage. Die Fondskomponente nutzt – je nach Auswahl – die Chancen des

Kapitalmarkts. Gleichzeitig sind Realverluste (= negative Rendite nach Berücksichtigung der Inflation) eher selten.

Das Chance-Risiko-Profil ergibt sich aus der besonderen Expertise der Allianz Experten in der Produktentwicklung und Kapitalanlage. Um sowohl das garantierte Kapital bei Ablauf als auch die garantierte Mindestrente sicherzustellen, führen sie Teile des Policenwerts als Sicherungskapital. Nach einem festgelegten und nach versicherungsmathematischen Grundsätzen erstellten Verfahren überprüfen sie darüber hinaus an jedem Bankarbeitstag, ob der Policenwert optimal aufgeteilt ist und greifen gegebenenfalls ein. Kern

des Wertsicherungskonzepts ist ein optimiertes Gleichgewicht zwischen Sicherungskapital und Fondsanlage. Es ist auf Stabilität ausgerichtet und soll sowohl häufige Umschichtungen als auch prozyklische Investitionen – also Verkäufe in fallenden Märkten und Käufe in steigenden Märkten – vermeiden.

Bei Invest alpha-Balance kann der Kunde aus einer extrem breiten Fondspalette auswählen. Das Angebot enthält auch Fonds externer Kapitalanlagegesellschaften. Die Allianz offeriert Invest alpha-Balance ab sofort in den Produktbereichen PrivatRenten, RiesterRenten, BasisRenten und innerhalb der betrieblichen Altersvorsorge. ✓



Rendite plus Sicherheit

Für alle verkaufsoffenen
Fonds-Produkte
der Continentale.

Fortis Plan Target Click Funds:
Das Garantiefondskonzept mit täglicher Höchststandssicherung

Wer möchte das nicht? Die Chancen der Börse nutzen und gleichzeitig in eine sichere Anlage investieren.

Die Fortis Plan Target Click Funds bieten Ihren Kunden genau diese Möglichkeit.

Gute Zeiten – Renditechancen nutzen

- Die Fortis Plan Target Click Funds nutzen das hohe Renditepotenzial von Aktien – weltweit. Das Aktienengagement der Fortis Plan Target Click Funds ist umso höher, je länger ihre Restlaufzeit ist.
- Der Clou: Bis zum Fälligkeitstermin wird eine Barreserve vorgehalten, die für Investitionen in die Aktienmärkte zur Verfügung steht. Dieser Cash-Puffer kann für zusätzliche Investitionen auf dem Aktienmarkt, z. B. günstig bei fallenden Aktienkursen, eingesetzt werden.
- Für jedes Zieljahr bis 2054 gibt es einen eigenen Fortis Plan Target Click Fund. Pro Fonds-Police können bis zu zehn Fonds, auch Garantiefonds mit unterschiedlichen Garantiezeitpunkten, kombiniert werden.

Schlechte Zeiten – Sicherheit genießen

- Die Fortis Plan Target Click Funds bieten auch bei schwachen Märkten Planungssicherheit. Der höchste jemals ermittelte Anteilspreis wird zum Ablauf des Fonds für alle vorhandenen Fondsanteile garantiert.
- Täglich wird hierzu der aktuelle Anteilspreis mit dem bisher erzielten Höchststand verglichen. Ist der Anteilspreis gestiegen, gilt die neue Marke als Garantiewert zum Fälligkeitstermin des Fonds.
- Die Höchststandsgarantie wird durch sogenannte Nullkupon-Anleihen gebildet, die mit Staatsanleihen hinterlegt sind. Zusätzlich sind die Fonds Sonderversichert und daher vor Insolvenz geschützt. Garantiegeber für die Höchststandsgarantie ist die Fortis Bank NV/SA.

Nachbetrachtung



Jahresauftakt

Jahresauftakttagung

Mit einer Hiobsbotschaft musste Lambert Stegemann die Teilnehmer der diesjährigen Jahresauftaktveranstaltung begrüßen. Anselm Bilgri, Gastredner am Nachmittag, hatte morgens krankheitsbedingt seine Teilnahme absagen müssen.

Die fast 400 Teilnehmer waren zwar enttäuscht, ließen sich von der Absage Bilgris aber nicht beeindrucken, so dass sich die Jahresauftaktveranstaltung wieder zu einer lebhaften Mischung aus Information, Messe und persönlichen Gesprächen entwickelte.

Die Rekordbeteiligung von 42 Ausstellern zeigte eindrucksvoll, welchen Stellenwert [pma:] und seine Partner heute bei den Gesellschaften einnehmen.

Mit einer neu entwickelten Marketingstrategie und einem neuem Messekonzept überraschte man in diesem Jahr Aussteller und Gäste. Bei dem neuen Konzept stehen das menschliche Miteinander und das persönliche Gespräch im Vordergrund. Entsprechend dem Leitbild „Moral und Ethik im Vertrieb“ wurde dieses konsequent im Marketing und beim Messebau umgesetzt.

So wurde erstmals auf Messeständen der Aussteller ganz verzichtet. Und sowohl Aussteller als auch Partner der [pma:] bestätigten, dass es auch ohne geht. Transparent und offen, so der Eindruck aller Teilnehmer. Die absolute Gleichstellung aller Gesellschaften wurde als sehr positiv gewertet. Auch entfiel der im letzten Jahr als störend empfundene Abbau der Stände schon am Nachmittag während der Veranstaltung. Angenehmer Nebeneffekt für die Aussteller: Zeit- und Kostenersparnis durch ein Komplettpaket, welches von der [pma:] angeboten wurde.



Mit einem neuen Messestand präsentierte sich die [pma:] auf der Galerie des Foyers.

Dass dieses Experiment gelang, zeigten die überaus positiven Reaktionen von allen Seiten. Natürlich gab es auch Kritik von Ihnen, liebe [pma:] Partner, und den Ausstellern. Unter anderem wurde die nicht ausreichende Visualisierung der Gesellschaften bemängelt. Ein Punkt, den wir im nächsten Jahr sicherlich verbessern werden. Wir nehmen die Kritik sehr ernst und werden einiges an Verbesserungsvorschlägen im nächsten Jahr berücksichtigen. Fast alle Aussteller haben aber bereits jetzt ihre Teilnahme für das nächste Jahr bestätigt.

Neben dem neuen Messekonzept wurde von Lambert Stegemann auch die neue Marketingstrategie von [pma:] vorgestellt. Im Mittelpunkt stehen hierbei die sieben [pma:] Standpunkte, die deutlich machen sollen, wofür [pma:] und seine Partner stehen:



[pma:] Jahresauftakttagung im Congress Centrum der Halle Münsterland: Im Foyer trafen sich rund 400 Teilnehmer.

- Das [pma:] Wissen
- Die [pma:] Nähe
- Die [pma:] Nachhaltigkeit
- Die [pma:] Transparenz
- Die [pma:] Modernität
- Die [pma:] Stabilität
- Die [pma:] Erfahrung

ttagung 2009

Zum ersten Mal wurde diese Strategie in Form von Roll-Ups und den ausgegebenen Scheckheftfoldern präsentiert. Selbst die Agenda zur Jahresauftaktveranstaltung war entsprechend gestaltet. Nach der Neugestaltung unserer Homepage ein weiterer Schritt in einen konsequenten, in sich schlüssigen Markenauftritt. Die enge Zusammenarbeit zwischen [pma:] und seinen Partnern wird nun deutlicher als in der Vergangenheit dokumentiert.

Auf diese persönliche Note ging auch Lambert Stegemann in seiner Eröffnungsrede ein. Gemäß dem diesjährigen Leitbild „Moral und Ethik im Vertrieb“ erläuterte Stegemann, warum es [pma:] so wichtig ist, derart emotionale Themen zu besetzen. „Wir kennen unsere Partner und unsere Partner kennen uns“ war die Kernaussage. Er unterstrich, dass [pma:] eine erheblich engere Zusammenarbeit mit Ihnen als Partner pflegt als andere Pools. Deutlich würde dies zum einen bei den durchschnittlichen, über die [pma:] abgewickelten Provisionserlösen pro Partner, und zum anderen bei der Quote Innendienst/Vertrieb. Beide Kennzahlen lägen weit über dem Marktdurchschnitt, betonte Stegemann.

Auch Jörg Matheis machte in seiner Rede deutlich, dass man bei der [pma:] mit dem vergangenen Geschäftsjahr durchaus zufrieden sein kann. Trotz der Turbulenzen in 2008 hat die [pma:] ihren Umsatz wie erwartet um 17% gesteigert. Und selbst in Zeiten der Finanzkrise könnten sich unsere Partner auf die [pma:] als einen stabilen und solventen Partner verlassen, sagte er weiter. Dies drücke sich vor allem in der Eigenkapitalquote von 44% aus. Eine Quote, die nach seiner Kenntnis kein anderer Mitbewerber erreichen könne, so Matheis. Daher fiel sein Ausblick auf das kommende Geschäftsjahr auch recht optimistisch aus. Man müsse zwar mit schwierigeren Zeiten rechnen, doch hätten sich die Produkte, die [pma:] und ihre Partner vertreiben, in der Vergangenheit schon als deutlich stabiler erwiesen als der Finanzdienstleistungsmarkt insgesamt.

Mit diesen positiven Fakten und Aussichten ging es für die [pma:] Partner weiter auf der Messe und in den Workshops. Die beiden Referenten schlugen mit ihren Themen eine Brücke zwischen dem Leitbild „Moral und Ethik im Vertrieb“ und weniger emotional besetzten Fragestellungen, die für Sie als [pma:] Partner ebenfalls täglich relevant sind. Dr. Reiner Will, Geschäftsführer der Assekurata Assekuranz

Rating Agentur GmbH, widmete sich dem Thema „Qualitätsrating für Vermittler – Heben Sie sich vom Markt ab“. Axel Stempel von der psychonomics AG referierte über „Partnerschaft mit Anspruch – Erwartungshaltung und Anforderungen von Kunden, Maklern, Maklerpools und Gesellschaften“.

Da Gastredner Anselm Bilgri ja leider mit Fieber ans Bett gefesselt war, bat die [pma:] ihren langjährigen Wegbegleiter Dr. Frank Baumann, Fachanwalt für Versicherungsrecht der Kanzlei Wolter Hoppenberg, am Nachmittag auf die Bühne. Mit dem Satz „Yes you can!“ leitete Dr. Baumann dann auch gut gelaunt seine Rede ein und hatte sogleich die Lacher auf seiner Seite. Auch wenn das von ihm angesprochene Thema durchaus ernster Natur war: Er blickte in seiner Rede auf ein Jahr VVG-Verordnung zurück. Dr. Baumann machte deutlich, dass die Befürchtungen, die zu Beginn des letzten Jahres geäußert wurden, völlig unberechtigt waren.

Die neuen Dokumentationspflichten würden nur diejenigen hart treffen, die nicht früher schon begonnen hätten, ihre Beratungen zu dokumentieren. Durch die Eintragung ins Vermittlerregister ergäben sich auch nicht nur Pflichten für die Vermittler, sondern auch viele Vorteile und Chancen, so Baumann weiter. Beispielsweise könnten sich die Kunden der [pma:] Partner im Internet selbst davon überzeugen, dass ihre Berater die nötige Sachkunde und Seriosität besitzen. Dies würde das Vertrauen der Kunden in ihre Vermittler signifikant stärken und brächte somit auch viele Vorzüge mit sich.

Nach einem informativen Messtag lud die [pma:] auch dieses Jahr wieder zu ihrer mittlerweile legendären Abschlussparty ein. Diese fand zum ersten Mal auch im Congress Centrum der Halle Münsterland statt. Nach einem reichhaltigen Buffet heizten die Münsteraner Bands „Remake“ und „Maraton“ den gut 350 Partygästen ordentlich ein.

So ließen unsere Partnerinnen und Partner, Aussteller und [pma:] Mitarbeiter einen gelungenen Messtag bei toller Stimmung im Congress Centrum ausklingen. Wir hoffen, auch Ihnen hat unsere Jahresauftakttagung 2009 gefallen und würden uns freuen, Sie nächstes Jahr am 22. Januar 2010 wieder in der Halle Münsterland begrüßen zu können! ✓



V.l.n.r.: Jörg Matheis, Dr. Frank Baumann (Kanzlei Wolter Hoppenberg), Christiane Könitz und Markus Knöppel (zwei von 20 Incentivegewinnern), Referent Axel Stempel (psychonomics AG), Wolfgang Gierls und Marcus Altena (Incentivegewinner), Lambert Stegemann.

Baufinanzierung: Der Krise trotzen und sichere Werte schaffen

Gerade in schwierigen Zeiten erlebt die eigene Immobilie eine Renaissance. Kunden entdecken in der Krise die Wertbeständigkeit und Sicherheit der eigenen vier Wände. Und auch für reine Kapitalanleger bleiben Immobilien interessant: Nicht nur, dass Immobilien in jedes breit gestreute Anlageportfolio gehören, sie bieten im Vergleich zu anderen Anlageformen außerdem gute, kalkulierbare und dauerhafte Erträge mit ausreichendem Potenzial für Wertsteigerungen. Denn anders als in den USA, dem Ausgangspunkt der aktuellen Krise, und in einigen europäischen Nachbarländern gab es bei uns in Deutschland keine sogenannte Immobilienblase. Vielmehr sind die Preise für Häuser und Wohnungen seit Jahren stabil geblieben.

In Kombination mit den aktuell wieder sehr günstigen Zinsen für Baugeld bieten sich Ihren Kunden erstklassige Chancen, den Schritt vom Mieter zum Eigentümer zu machen beziehungsweise in Immobilien als Kapitalanlage zu investieren. Obendrein können Sie Ihren Kunden – egal ob Selbstnutzer oder Kapitalanleger – heute sehr individuelle Finanzierungsloösungen anbieten, die dabei helfen, den Traum von den eigenen vier Wänden günstig, sicher und unkompliziert wahr werden zu lassen. Denn anders als Hausbanken und Sparkassen vor Ort können Sie mit unserem Partner

Prohyp aus dem Angebot von mehr als 70 Banken und Sparkassen eine individuell angepasste Finanzierung für Ihre Kunden erstellen und müssen nicht auf ein „Hausprodukt“ zurückgreifen.

Wolfgang Ullrich – Ihr Ansprechpartner rund ums Thema Baufinanzierung

Damit Sie im neuen Jahr Ihre Chancen mit der Baufinanzierung noch besser nutzen können, haben wir uns in diesem Gebiet neu aufgestellt. Ab sofort haben Sie mit Wolfgang Ullrich einen erfahrenen und kompetenten Ansprechpartner bei uns im Haus, der die Schnittstellenfunktion zu unserem Baufinanzierungspartner Prohyp übernimmt. Er unterstützt Sie fachlich von der Auswahl des passenden Finanzierungspartners über die Erstellung eines tragfähigen Konzepts bis hin zur Auszahlung des Darlehens an Ihre Kunden. Außerdem berät er Sie in allen anderen Fragen rund um die eigenen vier Wände und übernimmt in seiner Funktion auch die Qualitätskontrolle.

Durch die Schaffung eines zentralen fachlichen Ansprechpartners bei uns im Haus versprechen wir uns eine höhere Erfolgsquote für Ihre Finanzierungen und eine noch straffere Abwicklung Ihrer Anträge. Gleich-

zeitig profitieren Sie von einer verbesserten Provisionsregelung. Nutzen Sie diese neuen Möglichkeiten und starten Sie erfolgreich mit Baufinanzierungen ins neue Jahr 2009.

Ihre Vorteile im Überblick:

- Ein kompetenter Ansprechpartner bei uns im Haus zu allen Fragen rund um Ihre Kundenfinanzierungen
- Fachliche und vertriebliche Unterstützung zur Baufinanzierung durch uns
- Vereinfachte und straffere Abwicklung durch „kurze Wege“
- Bessere Provisionsmöglichkeiten

Haben Sie Fragen? Wolfgang Ullrich hilft Ihnen gerne weiter. ✓

Kontakt Daten:
Wolfgang Ullrich
Telefon: 0251-700 17 330
E-Mail: wullrich@pma.de

Maklerrating



Sichtbare Maklerqualität

Markus Kruse
Assekurata Assekuranz Rating-Agentur GmbH.



Durch die EU-Vermittlerrichtlinie und die Reform des Versicherungsvertragsgesetzes haben sich die Anforderungen an Makler und Mehrfachvertreter insbesondere in puncto Qualifikation und Qualität deutlich erhöht. Als Reaktion hierauf geht der Trend im Vermittlermarkt hin zu Zertifizierungen und Gütesiegeln. Mit Assekurata nimmt sich nun eine auf die Versicherungsbranche spezialisierte Rating-Agentur der Qualitätsbeurteilung von Maklern und Mehrfachagenten an. Als Teilqualitäten prüft Assekurata Kompetenz (30%), Kundenservice (50%) und Solidität (20%) des Vermittlerunternehmens. Die Bewertung reicht von einem Stern bis hin zu fünf Sternen, also von zufriedenstellend bis hin zu exzellent. Schneidet ein Unternehmen im Rating schwach oder mangelhaft ab, erhält es keinen Stern.

Bislang existiert auf dem Markt für Finanzdienstleistungen kein einheitlicher Standard für Beratungsqualität. Mit dem Assekurata-Qualitätssiegel können Makler und Mehrfachvertreter in Zukunft ihre geprüfte und testierte Qualität in der Beratung und Betreuung gegenüber Kunden und Geschäftspartnern kommunizieren. Zudem hilft der detaillierte Blick unabhängiger Experten auf die Prozesse und Abläufe innerhalb des Unternehmens den Maklern und Mehrfachvertretern dabei, Risiken aus ihrer Geschäftstätigkeit differenzierter zu betrachten.

Im Bereich Kompetenz prüfen die Analysten beispielsweise die Organisation des Geschäftsbetriebs oder auch die Fachkompetenz der Mitarbeiter und Berater. In der Teilqualität Solidität richtet Assekurata das Hauptaugenmerk auf die finanzielle Stabilität des Unternehmens und analysiert darüber hinaus den Umgang der

Vermittler mit den Risiken aus ihrer Geschäftstätigkeit. Im Bereich Kundenservice durchleuchtet Assekurata die Rahmenbedingungen der Beratung und Betreuung. Dabei untersucht das Team insbesondere die Auswirkungen auf die Kunden.

Befragungen bei 100 Kunden

Ein Merkmal hierbei ist, dass Assekurata sich auch mittels einer repräsentativen Befragung bei 100 Kunden nach ihren Erfahrungen mit dem Service des Vermittlerbetriebs erkundigt. Darüber hinaus ermittelt Assekurata hierbei die Zufriedenheit der Kunden mit ihrem Vermittler und die Bindung an diesen. Hiermit erhält der Makler beziehungsweise der Mehrfachvertreter ein objektives Erfahrungsbild seiner Kunden.

Die Erstellung eines Assekurata-Ratings erfolgt stets im Auftrag des zu bewertenden Vermittlerunternehmens. Der Prozess dauert rund 14 Wochen. Dabei beläuft sich der Aufwand für den Makler oder Mehrfachvertreter nur auf rund zwei Tage. Die restliche Zeit arbeitet das Assekurata-Ratingteam.

Bisher haben sich zehn Makler beziehungsweise Mehrfachvertreter dem Assekurata-Rating gestellt. Die Ergebnisse sind auf der Internetseite www.maklerrating.de veröffentlicht. Das Gütesiegel kann für zwei Jahre in der Öffentlichkeit genutzt werden. Im Rahmen eines verkürzten Folgeratings besteht allerdings auch die Möglichkeit, dieses zu verlängern. Das Rating eignet sich sowohl für große als auch kleinere Vermittlerunternehmen, da die Besonderheiten der Büros in die Bewertung einfließen und die Qualität aus Kundenperspektive im Fokus der Beurteilung steht. ✓

So sehen Sieger aus ...



Scha lala lala ...

Die Stuttgarter: bester Maklerversicherer 2008! Solide Finanzstärke, innovative Produktpalette mit Top-Ratings, konsequente Ausrichtung auf freie Makler und Vermittler, zuverlässiger Service in jeder Hinsicht für Sie und Ihre Kunden ... Eigentlich kein Wunder, dass die Stuttgarter in einer Umfrage von Focus Money und n-tv zum Sieger gekürt wurde. Und ab wann arbeiten Sie mit uns?

www.stuttgarter.de



die Stuttgarter

Alles Gute für die Zukunft

UN S I C H E R H E I T

IN DER ALTERSVERSORGUNG

Lars Münch, [pma:], Team LV

Die Finanzkrise hat viele Verbraucher verunsichert. Im Ausland sind viele Banken bankrott gegangen, ein Versicherer wurde verstaatlicht. In Deutschland hat die Bundesregierung ein gigantisches Rettungspaket auf den Weg gebracht, um Sparer und Banken zu schützen. Viele Bürger machen sich dennoch Sorgen um ihre Altersrücklagen. Daher gibt es gerade in der momentanen Situation zahlreiche Kunden, die zögerlich über das Thema Altersvorsorge nachdenken und sich vor dem Abschluss scheuen. Diesen Kunden gilt es jetzt zu verdeutlichen: Eine aufgeschobene Entscheidung ist auch eine aufgeschobene Chance und kostet bares Geld!

Denn Fakt ist: Die gesetzliche Rente ist längst nicht mehr sicher. An privater Altersvorsorge kommt niemand vorbei. Aufgrund der immer weiter zurückgehenden Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung ist es zwingend notwendig, ergänzend eigenverantwortlich private Vorsorge zu treffen. Denn ältere Menschen, die sich bester Gesundheit erfreuen und mobil sind, benötigen nicht weniger Geld. Dafür sind Freizeitangebote, Reisemöglichkeiten und ähnliches zu attraktiv, um nicht wahrgenommen zu werden. Die gesetzliche Rentenversicherung wird in Zukunft nur noch eine Basisversorgung bieten. Langfristig wird die staatliche Versorgung der gesetzlichen Rentenversicherung von heute etwa 67% auf unter 50% des letzten Nettoeinkommens sinken. Dem Kunden gilt es daher zu verdeutlichen: Trotz Finanzkrise ist zusätzliche Altersvorsorge zwingend notwendig.

Aber wie: Stand bisher bei der Altersvorsorge das Thema Rendite im Mittelpunkt, ist heute die Sicherheit der gewählten Vorsorge in den Vordergrund gerückt. Somit gilt es jetzt, dem Kunden das passende, „krisenfeste“ Altersvorsorgeprodukt anzubieten, damit auch im Rentenalter genügend Geld zur Verfügung steht und Altersarmut kein Thema wird.

Renaissance der konventionellen Lebensversicherung



Lange Zeit galt sie als wenig attraktiv – die klassische Lebens- bzw. Rentenversicherung. Fondsgebundene Policen wurden aufgrund der höheren Renditechancen oft bevorzugt. Die höheren Renditechancen jedoch gehen bei den Fondspolice mit einem Verlustrisiko einher. Auch sind diese Produkte kompliziert gestaltet. Und in der aktuellen Situation begegnen die Kunden komplexen und schwer verständlichen Finanzprodukten mit großem Misstrauen. Derzeit ist Einfachheit und Transparenz ein wichtiges Verkaufsargument. Klassische

Deckungsstockprodukte, lange Zeit als langweilig und nicht zeitgemäß verpönt, bieten sich hier in idealer Weise an.

Was der konventionellen Lebens- und Rentenversicherung bisher als Nachteil angelastet wurde, verhilft ihr jetzt zur Renaissance: Die Verzinsung mag geringer sein, als es bei einer Fondspolice in Zeiten erfolgreicher Kapitalmärkte der Fall wäre, aber der Kunde hat mit einem solchen Vertrag ein hohes Maß an Sicherheit. Und bisher haben es die deutschen Lebensversicherer geschafft, bei Renten- bzw. kapitalbildenden Lebensversicherungen gute Renditen zu erwirtschaften.

Hinzu kommt: Geht dennoch ein Versicherer pleite, sind die garantierten Leistungen, ähnlich wie bei Banken, durch die Auffanggesellschaft Protektor geschützt.

Die garantierte Verzinsung beträgt derzeit 2,25%. Hinzu kommt die Überschussbeteiligung der Versicherer sowie eine, allerdings nicht garantierte, Schlussüberschussbeteiligung. 2008 lag die Durchschnittsrendite der deutschen Lebensversicherer bei 4,4%. Damit liegt die Rendite sogar höher als bei festverzinslichen Wertpapieren mit durchschnittlich 3,5% (November 2008).

Um eine sichere Rendite für die Kunden zu erwirtschaften, legen die Versicherer die Gelder konservativ an. Aufgrund gesetzlicher Auflagen dürfen theoretisch maximal 35% der Sparanteile in Aktien investiert werden. Tatsächlich liegt bei den meisten Gesellschaften der Aktienanteil aber nur im einstelligen Prozentbereich. Der Rest wird größtenteils in festverzinsliche Wertpapiere wie Staatsanleihen angelegt.

Die große Mehrheit der Lebensversicherer hält ihre laufende Verzinsung für 2009 auf Vorjahresniveau. Anderslautende Befürchtungen im Schatten der Finanzkrise haben sich nicht bewahrheitet.

Für den sicherheitsorientierten Kunden ist die herkömmliche Deckungsstockpolice ein wichtiger Baustein für die Altersvorsorge, sei es in der ersten (Basisrente), zweiten (Riester, bAV) oder dritten Schicht.

Ein weiterer Vorteil: Lebens- oder Rentenversicherungen unterliegen nicht der Abgeltungsteuer, im Gegensatz zu Fondsanlagen, die 2009 getätigt werden. Die Besteuerung der Erträge aus Kapitallebens- und aus Rentenversicherungen mit Kapitalwahlrecht der dritten Schicht erfolgt nach dem Halbeinkünfteverfahren, wenn eine Mindestlaufzeit von 12 Jahren und ein Endalter von 60 Jahren vereinbart ist, d.h. sie werden mit dem individuellen Steuersatz auf den hälftigen Ertrag besteuert. Und Rentenleistungen, wo ja eigentlich

der Beratungsansatz liegt, werden sogar nur mit dem Ertragsanteil besteuert, der bei einem 65-jährigen bei 18% liegt. Somit liegt die effektive Steuerlast für zum Beispiel 1.000,- EUR Rente bei gerade einmal 54,- EUR (angenommener Steuersatz 30%).

Riesterrente



Mit einer Riesterrente muss sich Ihr Kunde keine Sorgen um sein Ersparnis machen. Für alle Riesterverträge (auch fondsgebundene Policen) gilt: Die eingezahlten Beiträge und Zulagen bleiben garantiert erhalten. Somit besteht in keinem Fall ein Verlustrisiko.

Jeder, der zum förderungsberechtigten Personenkreis gehört sollte einen Riestervertrag abschließen. Die Riesterrente gehört zu den Versicherungen, die sogar die kritischsten Verbraucherschützer für unverzichtbar halten. (Stiftung Warentest: „Riester lohnt sich für alle.“) Auch der Presse ist immer wieder zu entnehmen, wie lukrativ die Riesterrente ist („Die Riester-Rente entwickelt sich zum Erfolgsmodell: Bei keiner anderen Anlage bekommen Sparer soviel Geld geschenkt.“ „Wer kann sollte Riester.“)

Wer auf die staatliche Förderung verzichtet, verschenkt bares Geld für seine Altersvorsorge.

Betriebliche Altersvorsorge



Auch bei der betrieblichen Altersvorsorge greifen Sicherheitsmechanismen. Die eingezahlten Beiträge sind garantiert. Wird in eine Direktversicherung eingezahlt, ist das Sicherungssystem der Versicherungen zuständig. Wenn alle Stricke reißen, muss schließlich der Arbeitgeber für die Betriebsrente aufkommen. Bei der klassischen Direktversicherung gilt ebenfalls: Auch hier ist der Garantiezins von derzeit 2,25% sicher, hinzu kommt die Überschussbeteiligung.

Fazit: Wer früh mit dem Aufbau der Altersvorsorge beginnt, hat den Zinseszinsseffekt auf seiner Seite. Der finanzielle Aufwand für die private Altersvorsorge wird immer höher, je später damit begonnen wird. Zögern bei der Altersvorsorge kommt also letztendlich teuer zu stehen. Zeigen Sie Ihren Kunden, dass gerade jetzt Altersvorsorge über die gesetzliche Rentenversicherung hinaus unumgänglich ist und mit der passenden Vorsorge keine Verluste durch die Finanzkrise drohen! ✓



Hohe Trefferchancen für Ihre Kunden.

Das neue Garantiekonzept
der Allianz.

Allianz Invest alpha-Balance – die ausgewogene Mischung von Sicherheit und Ertragschancen. Allianz Invest alpha-Balance sichert Ihren Kunden attraktive Renditechancen bei gleichzeitig hohem Schutz vor Realverlusten – und somit ein sehr stabiles Chance-Risiko-Profil. Außerdem bietet es große Planungssicherheit dank einer garantierten Mindestrendite. Kurzum: Ein zukunftssträchtiges Anlagekonzept, mit dem Ihre Kunden einen Volltreffer landen. Mehr unter www.hohe-trefferchancen.de oder www.allianz.de.

Hoffentlich Allianz.

Allianz 

Erfolgreich

LV

verkaufen



Interview mit [pma:] Partner Jens Wilke

Herr Wilke, Sie sind mittlerweile einige Jahre erfolgreicher [pma:] Partner und konzentrieren sich stark auf den Verkauf von LV-Produkten. Verfolgen Sie eine bestimmte Strategie bei der Beratung?

Jens Wilke: Die Strategie beim Verkaufsgespräch orientiert sich selbstverständlich an einem umfassenden, ganzheitlichen Beratungsansatz. Nicht zuletzt aufgrund der Haftungsrisiken und Beratungspflichten eines Maklers muss es das Ziel sein, den Kunden auf Basis aller notwendigen Informationen – persönliche Lebensumstände, spezielle finanzielle Verpflichtungen und Vermögenssituation etc. – eine steuerlich und finanziell optimierte Lösung aus einer Hand zu präsentieren. Es ist ganz wichtig, den Kunden von diesem Konzept wirklich zu überzeugen, um damit eine auf Dauer angelegte Vertrauensbasis für eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung, also Kundenbindung zu schaffen.

Dies erfordert selbstverständlich systematisches Vorgehen, einen roten Faden, eine gute Vor- und Nachbereitung sowie eine starke persönliche Präsenz beim Kunden.

Sprechen Sie Ihre Kunden in der Beratung auch gezielt auf bestimmte Risiken an?

Jens Wilke: Wie oben bereits deutlich gemacht ist ein systematisches Vorgehen unerlässlich. Grundsätzlich beschränke ich mich natürlich nicht von vornherein auf spezielle Risiken. Im Rahmen der ganzheitlichen Altersvorsorgeberatung müssen alle maßgeblichen Bausteine angesprochen werden.

Natürlich liegt es in der Natur der Sache, dass trotz aller Systematik individuelle Umstände die Beratung nachhaltig beeinflussen. Dazu gehören insbesondere die Fragen nach der privaten Lebensplanung (zum Beispiel bei jungen Menschen die Frage nach der Familienplanung) und der beruflichen Situation (beispielsweise bei einer Tätigkeit in einem besonders risikobehafteten Beruf). Daraus ergeben sich die individuellen und speziellen Problemstellungen des jeweiligen Kunden, auf deren Klärung dieser natürlich Anspruch hat. Wichtig ist, gemeinsam mit dem Kunden eine Priorisierung seiner Risiken vorzunehmen und dann nach und nach, wie bei einem Fristenheft, die Lücken zu minimieren oder ganz zu schließen.

Nutzen Sie bestimmte Tools zur Beratungsunterstützung?

Jens Wilke: Nicht zuletzt aufgrund der Einflussnahme des Gesetzgebers in der jüngeren Vergangenheit hinsichtlich der Pflichten unserer Berufsgruppe kommt ein Makler ohne Softwareunterstützung – also Vergleichsrechner, Protokollierung, Bestandsverwaltung etc. – gar nicht mehr aus.

Insbesondere „Einzelkämpfer“ oder kleinere Maklerbüros mit wenigen Mitarbeitern haben gar nicht die Kapazitäten, auf der einen Seite einen umfassenden Marktüberblick im Hinblick auf potentielle Produktgeber und Wettbewerber zu bewahren, und gleichzeitig ihre Aufbau- und Ablauforganisation im Büro sachgerecht vorzuhalten. Effizienz ist das A und O, insbesondere hinsichtlich der zeitlichen Kapazitäten und der internen Kostenstruktur.

Wie gehen Sie bei der Produktauswahl für Kunden vor?

Jens Wilke: Softwaretools sowie über die Jahre gewonnene Erfahrungswerte spielen hierbei eine vorrangige Rolle. Aber auch die Zusammenarbeit mit versierten, kompetenten und bewährten Kooperationspartnern ist von sehr großer Bedeutung.

An dieser Stelle möchte ich einem Mitarbeiter von pma, Herrn Frank Bellmann, ein großes Lob zollen, da dieser die von mir geforderten Kriterien für einen solch fundierten Ansprechpartner vollkommen verkörpert und einem die tägliche Arbeit enorm erleichtert.

Wie verläuft Ihr Beratungsablauf? Vereinbaren Sie gezielt Folgetermine mit Ihren Kunden?

Jens Wilke: Unser Beratungsablauf stellt sich wie folgt dar:

1. Erstgespräch und Bedarfsanalyse
2. Beratung
3. Konteneröffnung/Vertragsabschluss
4. Servicetermine, mindestens 1 x jährlich

Wer in der heutigen Zeit nur noch einen Abschluss tätigt nach dem Motto „kurz und schmerzlos“ und sich dann nie wieder sehen lässt, wird von den gütigen Marktmechanismen sehr schnell eingeholt und sich sicherlich nicht dauerhaft am Markt halten oder gar etablieren können. Der Kunde ist enorm angreifbar von Wettbewerbern, die weniger zimperlich mit dem Kunden umgehen und bei denen die Beratung im Sinne des Kunden nicht unbedingt im Vordergrund steht. Also, neben den eigenen wirtschaftlichen Interessen sollte man seine Kunden auch vor derartigen Vermittlern schützen. Das schafft man nur durch eine konsequente und nachhaltige Betreuung. Und nochmals, es zahlt sich für uns als Makler am Ende des Tages bestimmt aus.

Welche Rolle spielen persönliche Empfehlungen für Ihr Neugeschäft?

Jens Wilke: Einen großen Anteil am Erfolg des Unternehmens haben zufriedene Kunden. Diese, sofern der Berater sie tatsächlich überzeugt hat, sind meiner Erfahrung nach sehr wohl gern bereit, Menschen, denen sie wohl gesonnen sind, ihren Berater zu empfehlen.

Alles andere würde ja auch jeder Logik widersprechen. Denn lieb gewonnenen Menschen wünscht man ja auch nicht, dass sie hinsichtlich ihres Finanzberaters erst einmal schlechte, verlustreiche Erfahrungen machen. Dies vorausgeschickt sind die Kunden, wie bereits angedeutet, sehr wohl bereit, Empfehlungen zu geben oder sogar persönlich Terminvereinbarungen herbeizuführen. Im Schnitt liegen wir bei zwei Empfehlungen je Kunde. Aber eines ist dabei ganz wichtig: Man muss schon nachfragen, ob der Kunde mit der Beratung zufrieden ist, sich wohlfühlt und somit bereit ist, Empfehlungen auszusprechen. ✓

Das Interview führte Lambert Stegemann.

ABSICHERUNG VOR PFLEGEARMUT IM ALTER

Die Prognosen für die Gesetzliche Pflegeversicherung sind düster: Im Jahr 2040 werden rund zehn Millionen Menschen weniger im arbeits- und beitragsfähigen Alter sein, die Zahl der Pflegebedürftigen dagegen wird sich verdoppeln. Ein Problem, das viele noch nicht erkannt haben – weniger als eine Million Menschen sind aktuell pflegeversichert. Dabei ist private Vorsorge unbedingt erforderlich, wie Thomas Potthoff von der NÜRNBERGER Versicherungsgruppe erklärt.

Wie hoch ist das Risiko, im Alter ein Pflegefall zu werden?

Thomas Potthoff: Höher, als den meisten bewusst ist. Menschen, die heute 60 und älter sind, tragen das höchste Risiko, in den nächsten Jahren pflegebedürftig zu werden. Im Jahr 2040 wird jeder dritte Bundesbürger über 60 Jahre sein, rund vier Millionen Pflegebedürftige sind zu erwarten.

Die Reformen der Gesetzlichen Pflegeversicherung sind seit 1. Juli 2008 in Kraft. Warum ist eine private Vorsorge überhaupt notwendig?

Thomas Potthoff: Die Sätze der Gesetzlichen Pflegeversicherung sind minimal gestiegen. Wird man häuslich oder teilstationär gepflegt, erhält man nach dem neuen Pflegegesetz vom Staat zum Beispiel 420 statt 384 EUR bei Pflegestufe I, 980 statt 921 EUR bei Pflegestufe II. Die Beiträge zur stationären Pflege in Heimen bleiben unverändert, nur bei Pflegestufe III und Härtefällen steigt der Satz von 1.432 auf 1.470 EUR, bis 2012 auf 1.550 EUR. Das klingt gut – ein Heimplatz kostet allerdings ein Vielfaches mehr. Viele Menschen müssen deshalb im Alter ihre Ersparnisse aufbrauchen oder werden sozialhilfeabhängig.

Wie hoch kann die monatliche Versorgungslücke werden?

Thomas Potthoff: Ein Beispiel: Ein Pflegeheimplatz bei Stufe III kostet an die 3.300 EUR im Monat. Die gesetzliche Versicherung übernimmt davon aktuell 1.470 EUR, dazu kommt evtl. die Altersrente des Pflegebedürftigen von beispielsweise 650 EUR. Hat dieser keine Ersparnisse, bleibt eine Lücke von 1.180 EUR im Monat. Zunächst übernimmt diese das Sozialamt (nach „Verzehr“ des eigenen Vermögens), aber es wird geprüft, ob nicht die Kinder herangezogen werden können. Angehörige der direkten Linie, also Töchter und Söhne, sind zum Unterhalt verpflichtet.

Welche Möglichkeiten gibt es, privat vorzusorgen?

Thomas Potthoff: Generell gibt es drei Absicherungsvarianten: Pflegerenten-, Pflegetagegeld- und Pflegekostenversicherung. Die Pflegerentenversicherung ist ein Lebensversicherungsprodukt, d. h. wird der Kunde pflegebedürftig, wird die vereinbarte Rente lebenslang gezahlt und die Beitragszahlungspflicht endet. Die NÜRNBERGER Lebensversicherung AG bietet beispielsweise sowohl Pflegerenten als auch Pflegetagegeldversicherungen an. Der Kunde kann frei entscheiden, ab welcher Pflegestufe er finanziell abgesichert sein möchte und ob er dies mit einem eigenständigen Tarif oder einem Zusatztarif tut. Auch gibt es die Möglichkeit, im Rahmen einer lebenslangen Hinterbliebenenabsicherung das Pflegerisiko mit abzusichern. Versicherungsschutz besteht übrigens auch bei Pflegebedürftigkeit durch Demenz und Alzheimer. Der Kunde erhält im Pflegefall seine vereinbarte Leistung, egal ob er zu Hause oder im Heim und egal von wem er gepflegt wird – und das ein Leben lang. Um den passenden Schutz zu ermitteln, sollte der Kunde sich in jedem Fall individuell beraten lassen. ✓



Ein Produkt von Standard Life

**Man verändert sich eben.
Da muss das Umfeld
flexibel bleiben**

FREELAX

FREELAX passt sich dem Leben Ihrer Kunden an. Und wenn sich ihr Leben mal ändert, verändern Ihre Kunden ihre Altersvorsorge einfach mit. So bleiben Ihre Kunden in Ihren Entscheidungen völlig frei, haben aber optimal vorgesorgt. Weil wir alles dafür tun, um aus den Beiträgen das Beste zu machen. Mit FREELAX können Ihre Kunden ihr Leben einfach weiter leben – müssen auf Sicherheit aber nicht verzichten.

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



Ein Dankeschön an die Geschäftsführung!

Eva Dabbelt, [pma:], Team KV

Was schenkt man zwei Geschäftsführern als Dankeschön für die gute Zusammenarbeit und eine informative und abwechslungsreiche Fortbildungsveranstaltung in Bad Gastein? Noch dazu zwei Geschäftsführern, die unterschiedlicher kaum sein könnten? Mit dieser Frage beschäftigte sich das [pma:] Team Ende letzten Jahres.

Nach vielen Überlegungen in unterschiedlichen Richtungen entschied man sich am Ende für zwei in Puzzleform geschliffene Granitsteine. Und zwar deshalb, weil diese zwei Puzzlestücke, jedes für sich ein unverwechselbares Unikat, eine besondere Symbolik haben. Für Lambert Stegmann wurde, in Anlehnung an seine Tätigkeit im Karnevalsverein, eine Narrenkappe eingraviert. Jörg Matheis hingegen, als Fan von Dagobert Duck bekannt, bekam als persönliche Widmung einen Zylinder als Gravur auf seinen Stein.



Somit veranschaulichen die beiden Puzzlestücke sehr schön, dass auch zwei an sich sehr unterschiedliche Individualisten als Einheit ein positives und stimmiges Bild wie im Falle von [pma:] bilden können. ✓

Hier kommt MONEYMAXX

... die aufstrebende Marke am Versicherungsmarkt. Seit 1995 bieten wir unseren Kunden eine renditestarke Kombination aus Fondsparen und Versicherungslösungen. Und das auf **höchstem Niveau in allen drei Bereichen des AltEinkG**.
Das Ergebnis: Innovative Produkte exklusiv für Makler!

In Folgenden ein Auszug der Highlights:

- ★ Hoher, garantierter **Rentenfaktor ohne Treuhänderklausel**
- ★ **Pflege-Option:** Abschluss einer Pflegerentenversicherung ohne Gesundheitsprüfung (GHP) zum Rentenbeginn
- ★ **Einschluss einer BUZ-B bis zu 150 EUR mtl. ohne GHP**
- ★ Große Leistungsflexibilität beim Ablauf
u.a. **(Teil-) Kapitalisierung einer bereits laufenden Rente**
- ★ Umfangreiche, innovative Fondsauswahl (z.B. ETF-Dachfonds)
- ★ Modernes **Kinderprodukt ohne jede GHP**

powered by **maklermanagement.ag**

Neugierig?

MONEYMAXX Vertriebservice:

DRMM Maklermanagement AG

Christian Schwarz

Tel. 0611 / 50 45 72 17

Mobil 0177 / 833 07 41

christian.schwarz@maklermanagement.ag

**NEUER
PRODUKTPARTNER**

XX

MONEY MAXX[®]
clever vorsorgen

Drei Sterne für Ihr Business.

Vertriebstipps

- Crossselling-Ansätze nutzen.
- Stellen Sie sich Ihren Kunden vor.
- Klassische Rentenprodukte nutzen.
- Prüfen Sie das Krankentagegeld Ihrer Kunden.
- Sind Angehörige ausreichend versichert?

In der nächsten Ausgabe (Mai 2009)

- Wettbewerbe 2009
- Verkaufshilfen
- BU für junge Leute
- PKV-Voll
- [pma:] Privat 2.0
- Vorstellung Programm munio
- Neues aus dem bAV-Kompetenzteam

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: Alexandra Brockmeier, [pma:]
Art-Direction: msi design, Münster
Foto Titelseite: Michael Menz, [pma:]
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.





Das [pma:] Wissen

Die [pma:] Nähe

Wir stehen in engem Kontakt mit unseren Partnern und pflegen das persönliche Gespräch. Aus diesem ständigen direkten Austausch entsteht eine lebendige Nähe, die uns greifbar, menschlich und unverwechselbar macht.

Die [pma:] Nachhaltigkeit

Die [pma:] Transparenz

Die [pma:] Modernität

Die [pma:] Stabilität

Die [pma:] Erfahrung

www.pma.de/ standpunkte



NÜRNBERGER

Fondsgebundene ZulagenRente
Doppel-Invest

Starker Aufwind am Riester-Markt!

Ein Mehr an Investment mit dem innovativen Garantie-
Sicherungsverfahren schafft Fondsquoten bis zu 100 %.
Das bringt Ihren Kunden aussichtsreiche Chancen auf deutlich
höhere Renten als bei branchenüblichen Riester-Produkten.

Geben Sie Ihren Kunden die gute Aussicht
auf doppelte Rente.

NÜRNBERGER VERSICHERUNGSGRUPPE

Bezirksdirektion Münster M/MGA
Vertriebsleitung – Thomas Potthoff
Ludgerstraße 54, 48143 Münster
Telefon 0151 53841215
thomas.potthoff@nuernberger.de

125 JAHRE

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

NÜRNBERGER

VERSICHERUNGSGRUPPE

