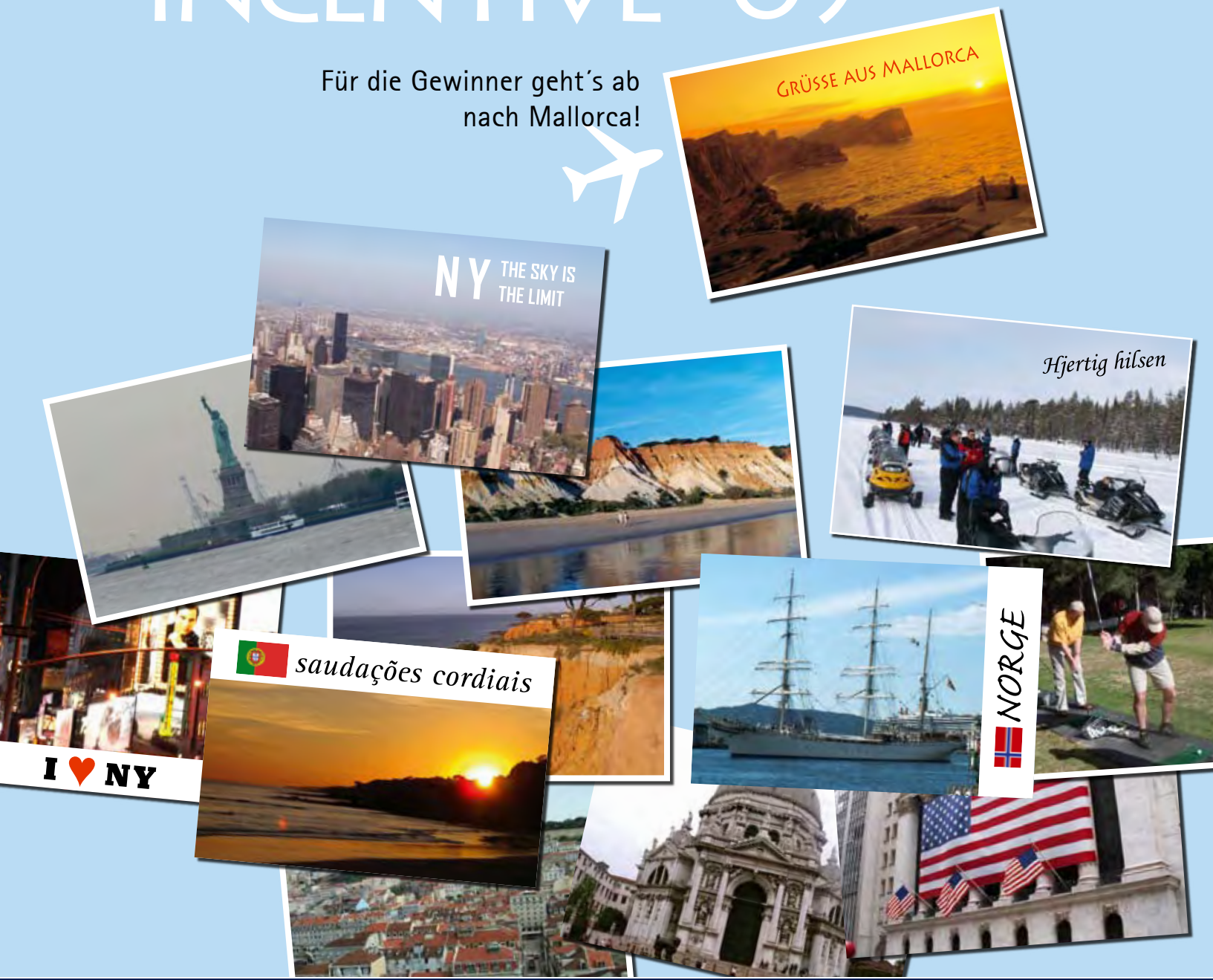
Nr. 7 Mai 2009

[partner:]

Das Magazin für Partner der [pma:]

INCENTIVE '09

Für die Gewinner geht's ab nach Mallorca!



Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

das erste Quartal des Krisenjahres 2009 liegt hinter uns. Dank Ihrer engagierten und erfolgreichen Arbeit konnten wir gemeinsam die ersten drei Monate mit einer Produktionssteigerung von ca. 15% abschließen. Das lässt uns auch für die nächsten Monate zuversichtlich sein. Jedoch ist von allen eine enorme Kraftanstrengung nötig, um diese Hoffnung auch Realität werden zu lassen.

Ein neues, einfaches Hilfsmittel, das Ihnen die Beratung beim Kunden erleichtern soll, wurde auf den letzten Vertriebstagen vorgestellt. Der Vorsorgelotse wurde von Ihnen sehr positiv angenommen, erhöht er doch erheblich die Chance, aus der Beratung auch Geschäft zu generieren. Der Vorsorgelotse kann über [pma:] für 20,- EUR inklusive Versand zzgl. Mehrwertsteuer bestellt werden.

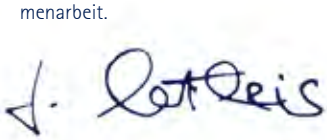
Auf den Vertriebstagen im Februar hatten wir Ihnen unsere Ideen zu dem neuen Privatkundenkonzept [pma:] Privat 2.0 vorgestellt. Eigentlich sollten Sie in dieser Ausgabe weitere Informationen erhalten. Leider verzögert sich die Einführung von [pma:] Privat 2.0. Wir hoffen, Ihnen mit Beginn des zweiten Halbjahres das neue Privatkundenkonzept vorstellen zu können.

Unser EDV-Team arbeitet unter Hochdruck an den Erweiterungen von my.pma 2.0. Die Resonanz aus Ihren Reihen bestätigt uns, hier auf dem richtigen Weg zu sein. Unser Ziel ist es, Ihnen eine besonders komfortable Lösung für Ihre Kunden- und Bestandsverwaltung mit den notwendigen Verknüpfungen zu den Rechentools anzubieten. Aus Gesprächen mit Interessenten wissen wir, dass [pma:] hier in der letzten Zeit mächtige Fortschritte gemacht hat und keine Vergleiche mit Wettbewerbern scheuen muss.

Bestätigt wird dies auch durch das Ergebnis einer neuen Studie über Maklerpools aus dem renommierten Marktforschungsinstitut YouGov Psychonomics. [pma:] hat in fast allen Bereichen Spitzenplätze belegt. Besonders erfreulich ist die Tatsache, dass nach der Studie [pma:] zu den Maklerpools gehört, mit dem man in der Zukunft am ehesten eine Kooperation eingehen würde.

In den ersten Monaten des Jahres 2009 haben wir viele Anfragen nach einer Anbindung zu [pma:] bekommen. Sie wissen, dass wir - anders als andere Pools - nur Partner anbinden, die umfänglich mit unserem Haus zusammen arbeiten wollen. Dies scheint immer mehr der Fall zu sein. Bis jetzt können wir 48 bei [pma:] begrüßen. Unterstützen Sie uns bei der Suche nach geeigneten Partnern. Wir vergüten Ihnen die erfolgreiche Vermittlung. Näheres zu dem Incentive „Partner werben Partner" finden Sie wie immer auf der letzten Seite.

Viel Spaß bei der Lektüre und auf eine weiterhin gute, faire und erfolgreiche Zusammenarbeit.



Jörg Matheis
Geschäftsführer

Lambert Stegemann
Geschäftsführer

Inhalt

Vertrieb

3 Sicherheit in der Beratung durch die Beratungshilfe Ihr Vorsorgelotse
Matthias Köster, [pma:], Team Vertrieb

Berufsunfähigkeitsversicherungen

4 Dialog setzt Maßstäbe in Bedingungen und Service

6 Absicherung der Arbeitskraft. Ein Muss für junge Leute
Lars Münch, [pma:], Team LV

Rentenversicherungen

5 Entspannt in der Ruhestand
Günther Soboll, Hauptbevollmächtigter Canada Life Europe

17 Die Rürup-Rente: Eine ideale Zusatzversorgung für Besserverdiener
Daniela Brouwer, Key-Account-Managerin, Bayerische Beamtenversicherung

Krankenversicherungen

8 PKV-Boom bei [pma:] trotz oder wegen der aktuellen Gesundheitsreform
Claudia Willeke, [pma:], Teamleiterin KV

18 Vorsorge mit System für den Öffentlichen Dienst
Viktoria Köllisch, Leiterin Maklerservice, MÜNCHENER VEREIN Versicherungsgruppe

EDV

9 Update: my.pma 2.0 Kunden-/Vertragsverwaltung
Michael Menz, [pma:], Teamleiter Operations/Projekte

Titel

10 Incentive ´09

[pma:] kulinarisch

11 Tortilla amb Esparragos y Gambas
Rosi de Vries und Dietmar Doktor

11 Weinempfehlungen von Werner Beforth

Kapitalanlagen

13 Kapitalanlagetage in Göttingen

14 munio – Stabile Portfolios auf Basis des MaximumDrawDowns
Ina Just, Deutsche Software Engineering & Research GmbH (DSER GmbH)

Betriebliche Altersvorsorge

16 Neues vom [pma:bAV] Kompetenzteam
Andreas Gießer, Leiter [pma:bAV] Kompetenzteam

Service

19 Vertriebstipps
In der nächsten Ausgabe
Partner werben Partner

19 Impressum

Sicherheit in der Beratung durch die Beratungshilfe *Ihr Vorsorgelotse*

Matthias Köster, [pma:], Team Vertrieb

Der Begriff Lotse wird in unserem Sprachgebrauch in verschiedenen Zusammenhängen gebraucht. Der Lotse als Beruf in der Seefahrt, in der Luftfahrt der Fluglotse, im Taxigewerbe ein Lotsentaxi, und selbst der Schülerlotse ist vielen von uns noch aus eigener Erfahrung bekannt. Der Begriff des Lotsen kommt aus der Seefahrt (engl. loadsman = Geleitsmann). Allen heutigen Lotsenbegriffen gemeinsam ist ein Bild, das sich vor unserem geistigen Auge dazu auftut: Jemand mit Kenntnissen und Erfahrung in einem speziellen Gebiet, der anderen hilft, sich zu orientieren und dabei das Gefühl der Sicherheit vermittelt.

Wer sich in diesem Bild jetzt gerade selbst wiedererkennt, ist auf dem richtigen Weg, denn auch Sie sind ein Lotse. Ihre Kunden sehen in Ihnen einen Lotsen, der durch seine fachliche Kompetenz und durch die Weitergabe von Erfahrungen hilft, passenden und preiswerten Versicherungsschutz zu finden, Sicherheit bei der Auswahl der geeigneten Kapitalanlagen zu geben und generell als Wegweiser durch den Dschungel des Marktes der Finanzdienstleistungen dient.

Sicherheit an seine Kunden zu vermitteln ist hierbei, richtig eingesetzt, eine der höchsten Genugtuungen unserer Tätigkeit und die daraus entstehenden Erfolge sind eine Bestätigung unserer Arbeit. Sicherheit entsteht jedoch in vielen Bereichen erst durch den Einsatz strukturierter Vorgehensweisen. Wer von uns würde schon einem Arzt blindlings vertrauen, der ohne strukturierte Vorgehensweise (Anamnesegespräch, Untersuchung, etc.) eine Genesungsempfehlung ausspricht? Wer würde sich einem Flugzeugkapitän anvertrauen, der sich, ohne seine Maschine vorher zu checken, einfach ins Cockpit setzt und los fliegt? Und selbst unseren Autos lassen wir zwischen den TÜV-Terminen nach Bedarf einen Werkstatt-Check zukommen, in dem eine Checkliste abgearbeitet wird und alle sicherheitsrelevanten Ausstattungen geprüft werden, damit wir im Endeffekt wieder ein sicheres Gefühl bei der nächsten Fahrt haben. Was liegt also näher, als selbst nach einem strukturierten Konzept vorzugehen, wenn wir uns mit unseren Kunden unterhalten und Sicherheit durch unsere Beratung vermitteln wollen?

Viele arbeiten bereits gut organisiert und sehr effizient in den Bereichen, in denen sie sich perfekt auskennen und erzielen dabei beachtliche Erfolge in der Zusammenarbeit mit ihren Kunden. Meistens blieb es in der Vergangenheit jedoch dabei, dass man sich bei der Beratung nur in den Sparten aufgehalten hat, in denen man sich heimisch fühlte und in denen man einen großen Wissensvorrat aufgebaut hatte. Was aber, wenn man erkannte, dass der ganzheitliche Beratungsansatz die Zukunft ist? Welche Herausforderung entstanden in der Vergangenheit für den Einen oder Anderen von Ihnen bei der Umstellung von der Spartenberatung zur ganzheitlichen Beratung mit Einsatz eines Datenerhebungsbogens, wie wir ihn im letzten Jahr vorgestellt hatten?

Frustrationserlebnisse und Beratungsmisserfolge waren die Begleiterscheinungen, denn dieser Schritt war oft zu weit und endete in nicht wenigen Fällen damit, dass man sich wieder auf sicheres Terrain zurückzog, denn auch Berater brauchen Sicherheit.
Auch um diesen weiten Schritt zu verkürzen wurde der neue Vorsorgelotse als Beratungshilfe entwickelt, die viele von Ihnen im Rahmen unserer regionalen Vertriebstage im April bereits kennenlernen konnten. Dieser Vorsorgelotse ist ein Hilfsmittel in Form eines Ordners zur umfassenden Beratung zu Versicherungsthemen.

Die Ziele bei der Entwicklung waren die Vorgabe einer Gesprächsstruktur, die Sensibilisierung im Kundendialog und nicht zuletzt eine Möglichkeit der Dokumentation der Beratung. Die zugrundeliegende Idee bestand daraus, Ihnen eine optisch attraktive, mehrstufige Checkliste zu erstellen, die Sie statt einer, oder als Vorbereitung einer ausführlichen Datenerhebung nutzen können.

Kernstück des Vorsorgelotsen ist der achtseitige, zweifach aufklappbare Aufnahmebogen, auf dessen Umschlagseite das Bild eines Radarschirmes abgebildet ist, wie ihn z. B. Fluglotsen benutzen. Dieser Aufnahmebogen wurde so gestaltet, dass er zwei wichtige Aufgaben erfüllt: Für Berater dient er als Roter Faden. Darum wurde dieses Bildelement auch bewusst in den Bogen integriert. Ihren Kunden vermittelt er eine strukturierte Vorgehensweise und erzeugt damit ein Stück weit ein Gefühl der Sicherheit. Es bietet sich an, ihn im Erstgespräch nach der Vorstellung Ihrer Dienstleistung mit Ihren Kunden gemeinsam durchzugehen. So sprechen Sie die möglichen Risikofelder des Kunden an, ohne direkt mit einschlägigen Begriffen wie Versicherungen etc. den Kunden zu verunsichern. Es wäre fatal, ihn in einen DIN A4-Umschlag zu stecken und Ihren Kunden mit der Bitte um Befüllung und Rücksendung zuzuschicken, denn er ist nicht selbsterklärend und würde auf diese Weise nie den Zweck erfüllen, der damit angestrebt ist.

Damit Sie den Bogen optimal in Ihr Gespräch integrieren können, haben wir für Sie einen fiktiven Dialog entwickelt, den Sie im Partner-Infosystem unter dem PSC-Code 3023D finden können.

Die dort vorgestellten Formulierungshilfen sollen Ihnen den Einsatz des Bogens erleichtern. In der Praxis bewährt hat sich der Einstieg oder die Überleitung auf eine neue Seite durch das Stellen von Fragen. Der weitere Verlauf ergibt sich dann aus jedem Gespräch individuell. Die von uns erdachten Fragen dienen der Orientierung. So richtig gut werden diese erst mit Ihren eigenen Worten.

Im Aufnahmebogen haben Sie die Möglichkeit, mit Ihrem Kunden gemeinsam die für ihn relevanten Risikofelder herauszuarbeiten und durch den Einsatz der dazugehörigen Checklisten die vorhandene Absicherung zu überprüfen und für nicht vorhandene Absicherungen zu sensibilisieren. Darüber hinaus haben die Fachteams für die einzelnen Risikofelder Produkt-Informationsblätter entwickelt, die Sie einsetzen können, wenn ihre Kunden detaillierte Auskünfte zu den Themen wünschen. Außerdem enthalten sie eine Enthaftungserklärung, die Sie sich unterzeichnen lassen können, wenn Ihre Kunden Ihrem Rat zum Abschluss eines Vorsorgeproduktes nicht folgen wollen. Damit erhalten Sie größtmögliche weitere Sicherheit vor Haftungsansprüchen in der Zukunft.

Alle Produkt-Informationsblätter werden zukünftig ständig aktualisiert. Fragen, Lob und Kritik zu diesen Blättern richten Sie bitte direkt an die Teamleiter.

Der Vorsorgelotse kann ab sofort zu einem Preis von 20,- EUR zzgl. Mehrwertsteuer bei Alexandra Brockmeier, abrockmeier@pma.de, bestellt werden. Im Preis enthalten sind Ordner, Register und die Produkt-Informationsblätter sowie die Versandkosten. Viel Erfolg beim Einsatz Ihres neuen Vorsorgelotsen!✔

Dialog setzt Maßstäbe in Bedingungen und Service

Die Dialog Lebensversicherungs-AG, der führende Spezialversicherer für biometrische Risiken mit ausschließlicher Maklerorientierung, bietet neben Risikolebensversicherungen hochwertige Berufsunfähigkeitsversicherungen an. Die von den namhaften Rating-Agenturen (Franke und Bornberg, Morgen & Morgen) mit Bestnoten bewerteten Tarife **SBU-professional** und **SBU-start** zeichnen sich durch ein hervorragendes Preis-/Leistungsverhältnis und ein einzigartiges Bedingungswerk mit vielen Alleinstellungsmerkmalen aus.

Besonders hervorzuheben sind das „Lebensphasenmodell" und die Überbrückungshilfe. Mit dem Lebensphasenmodell kann der Versicherte in Lebenssituationen mit finanziellen Engpässen (z. B. bei Arbeitslosigkeit oder während der Elternzeit) seinen Rentenanspruch auf die Mindestrente reduzieren und innerhalb von 24 (respektive 36) Monaten ohne erneute Gesundheitsprüfung wieder auf das Ausgangsniveau anheben. Eine – nicht rückzahlbare – Überbrückungshilfe in Höhe der BU-Rente wird über einen Zeitraum von maximal sechs Monaten für den Fall gewährt, dass der private Krankenversicherer die Krankentagegeldzahlung wegen Berufsunfähigkeit einstellt, die Leistungsprüfung beim BU-Versicherer aber noch nicht abgeschlossen ist.

In den Komfort-Tarif SBU-professional kann für den anspruchsvollen Kunden eine Reihe von Optionen integriert werden. Hier sind vor allem die Nachversicherungsgarantie ohne erneute Gesundheitsprüfung unabhängig von Ereignissen, die garantierte Rentendynamik im Leistungsfall, die Absicherung gegen Dread Disease oder die Zahlung einer lebenslangen BU-Rente zu nennen.

Um auch Studenten, Berufseinsteigern und jungen Familien einen bezahlbaren BU-Schutz zu ermöglichen, hat die Dialog den altersabhängig kalkulierten Tarif SBU-start geschaffen. Er zeichnet sich durch außerordentlich günstige Beiträge aus. Die gewonnene Liquidität kann bereits in frühen Jahren zum Aufbau einer privaten Altersvorsorge verwendet werden. Verbraucherschutzverbände empfehlen daher SBU-start als „intelligentes Produkt" speziell für junge Leute. Von dem Wirtschafts- und Finanzmagazin Focus Money ist die Dialog im Rahmen einer umfangreichen Untersuchung als „bester BU-Versicherer" eingestuft worden.

Neue Maßstäbe im BU-Service

Betreuung und Service stehen für die Dialog an vorderster Stelle. Als jüngste Innovation wurde der sogenannte Service-Call eingeführt. Unmittelbar nach Einreichen eines BU-Antrags erhält der Vertriebspartner eine telefonische Eingangsbestätigung zusammen mit einer qualifizierten Erstbewertung. Die Dialog setzt damit neue Maßstäbe im BU-Service.

Aktuell verbessert wurden auch die Courtageregelungen. Der Vermittler erhält damit für seine Tätigkeit eine erhöhte Abschluss- und Bestandspflegeprovision.

Persönliche Betreuung ist ein Kernelement des Dialog-Service. Vertriebsdirektor Dietmar Heinrich ist für die Vertriebsdirektion Deutschland-West verantwortlich und praktiziert eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit seinen Vertriebspartnern. Bei individuellen Terminen, auf Roadshows, in Informationsveranstaltungen und auf Messen wird das auf den Maklerbedarf zugeschnittene Angebot der Dialog vorgestellt.

Dialog-Vertriebsdirektor Dietmar Heinrich

Die Zentrale in Augsburg ist täglich zwischen 8 und 18 Uhr erreichbar; spezialisierte Sachbearbeiter stehen für alle Fragen zur Verfügung. Die Abwicklung und Policierung gestaltet sich ebenso einfach wie rasch. Die Anträge können jetzt auch direkt und bequem im pdf-Format ausgefüllt und Zeit und Kosten sparend per E-Mail oder Fax eingereicht werden. Alle Anträge, die keine weitergehende Risikoprüfung oder Rückfragen erfordern, werden in der sogenannten Schnellschiene bearbeitet und noch am Tage des Antragseingangs policiert. ✔

Alleinstellungmerkmale des Tarifs SBU-professional

Lebensphasenmodell

Die versicherte Rente kann bei finanziellen Engpässen bis zur Mindestrente (600,- p.a.) reduziert und ohne erneute Gesundheitsprüfung wieder auf den ursprünglichen Stand angehoben werden; z. B bei Arbeitslosigkeit (innerhalb von 24 Monaten), in der Elternzeit (innerhalb von 36 Monaten) oder ohne Angabe von Gründen (innerhalb von 12 Monaten).

Überbrückungshilfe

Die Dialog Lebensversicherungs-AG bietet ohne Mehrbeitrag Überbrückungshilfe bei Einstellung der Krankentagegeldzahlung durch den privaten Krankenversicherer, wenn aus medizinischer Sicht Berufsunfähigkeit im Sinne der Krankenversicherung vorliegt. Die Überbrückungshilfe wird bis zum Abschluss der Leistungsprüfung für max. 6 Monate gewährt.

Optionen des Tarifs SBU-professional

Nachversicherungsgarantie

Es kann vereinbart werden, dass bis zur Vollendung des 45. Lebensjahres die versicherte Berufsunfähigkeitsrente während der Beitragszahlungsdauer ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöht werden kann. Die Option kann 3-mal bis zu 100 % der versicherten Rente (jedoch max. 40.000 EUR Gesamtrente) in Anspruch genommen werden. Anpassungsmöglichkeit bei der BU-Rente an das steigende Einkommen im Laufe des Berufslebens.

Rentendynamik im Leistungsfall

Es kann vereinbart werden, dass sich während der Dauer der Berufsunfähigkeit die versicherte Barrente zusätzlich zu den jeweils festgelegten, nicht garantierten Überschuss-Sätzen um den beantragten Rentensteigerungssatz erhöht. Der Rentensteigerungssatz ist frei wählbar zwischen 2 % und 5 %. Absicherung des Inflationsrisikos im BU-Leistungsfall.

Dread Disease

Es kann vereinbart werden, dass bei Eintritt einer schweren Erkrankung gemäß den Dialog-Bedingungen eine laufende Leistung in Höhe von 6 Monatsrenten erbracht wird. Die Leistung erhält der Versicherungsnehmer unabhängig davon, ob eine Berufsunfähigkeit besteht oder nicht.

Lebenslange Rente

Es kann vereinbart werden, dass eine anerkannte Berufsunfähigkeitsrente ab dem 65. Lebensjahr in eine lebenslange Rente übergeht, wenn die Berufsunfähigkeit vor Vollendung des 40. Lebensjahres eintritt und bis zum 60. Lebensjahr anhält. Ideal zur Absicherung finanzieller Risiken im Alter, die durch eine frühe Berufsunfähigkeit entstehen.

Entspannt in den Ruhestand

Lebenslang garantierte Rente, attraktive zusätzliche Renditechancen und flexible Verfügbarkeit des Kapitals: Die neue Garantie Investment Rente von Canada Life und Fidelity International vereint Highlights, die für Kunden früher nur über verschiedene Produkte erhältlich waren.

Ruheständler möchten ihr Leben genießen, der Berufsalltag liegt hinter ihnen. Weiterarbeiten kann jedoch das Ersparte: Die Garantie Investment Rente ist eine aufgeschobene oder sofort beginnende fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag, die Kunden auch in der Rentenbezugsphase an den Renditechancen der Wertpapiermärkte teilhaben lässt. Zugleich bietet die Fondspolice eine attraktive, lebenslang garantierte Rente und maximale Verfügbarkeit.

Die Rente kann nur steigen

Die Höhe der garantierten lebenslangen Rente berechnet sich nach unterschiedlichen Faktoren: Sie ist grundsätzlich vom Renteneintrittsalter abhängig und liegt zwischen jährlich 4,75 und 6,25 Prozent der ursprünglichen beziehungsweise aktuellen Rentenbasis. Außerdem kann die Rente aber durch den jährlichen Automatischen Renten Check (ARC) weiter steigen. Hier wird jedes Jahr zwischen aktuellem Anteilguthaben und der im Vorjahr ermittelten Rentenbasis verglichen, der höhere Wert als neue Rentenbasis festgelegt und lebenslang garantiert. Eine einmal festgelegte garantierte Rente kann – sofern keine Entnahmen getätigt werden – nicht mehr sinken. Wird die Aufschubphase genutzt, steigert sich außerdem die ursprüngliche Rentenbasis alle fünf Jahre um jeweils 15 Prozent. Bei einer maximalen Aufschubzeit von 20 Jahren wächst die ursprüngliche Rentenbasis auf mindestens 160 Prozent an, ganz gleich wie sich die Kapitalmärkte entwickeln.

Weiteres Plus: Die Flexibilität

Teilweise oder vollständige Entnahmen aus dem Anteilguthaben sind sowohl während der Aufschubphase als auch nach Rentenbeginn möglich, ab dem sechsten Versicherungsjahr sogar kostenfrei. So kann die Garantie Investment Rente flexibel an sich verändernde Lebensumstände angeglichen werden, wobei im Falle von Entnahmen auch die garantierte Mindestrente angepasst wird. Die Garantie Investment Rente bietet eine der höchsten garantierten Renten am Markt. Als zusätzliche Rentenbezugsvariante steht sie neben der Marktoption den Kunden aller Rentenversicherungsprodukte von Canada Life zur Verfügung. Sie kann auch als Basis- bzw. Rürup-Rente mit den korrespondierenden steuerlichen Produktbedingungen abgeschlossen werden.✔

Günther Soboll,
Hauptbevollmächtigter der Canada Life Europe

Absicherung der Arbeitskraft

Ein Muss für junge Leute

Lars Münch, [pma:], Team LV

„Warum brauche ich in meinem Alter schon eine Berufsunfähigkeitsversicherung? Warum „langweilige" Vorsorge betreiben, wenn man sein Geld jetzt und sofort für die schönen Dinge des Lebens ausgeben kann?" So oder so ähnlich scheinen die meisten Berufsanfänger, Studenten und Azubis zu denken. An die Gefahr, den Beruf wieder aufgeben zu müssen, denken die wenigsten, wenn der Einstieg in die Arbeitswelt gerade geschafft ist.

Dabei ist die Absicherung der Arbeitskraft gerade für diese Zielgruppe unumgänglich. Auch wer erst ganz am Anfang seines Berufslebens steht, sollte für eine mögliche Berufsunfähigkeit gewappnet sein. Denn gerade Berufsanfänger stehen in den ersten Berufsjahren vollkommen ohne gesetzlichen Versicherungsschutz im Bereich Berufsunfähigkeit dar. Gleichwohl scheidet jeder vierte Angestellte und jeder dritte Arbeiter aufgrund gesundheitlicher Beeinträchtigungen vorzeitig aus dem Berufsleben aus. Die Folge: Kein eigenes Einkommen mehr und damit finanzielle Probleme bis hin zum sozialen Abstieg.

Das Risiko der Berufsunfähigkeit ist keine Frage des Alters. Berufsunfähigkeit trifft oft auch junge Menschen, die am Anfang ihrer beruflichen Karriere stehen. Auf die gesetzliche Rentenversicherung können junge Leute in diesem Fall nicht mehr bauen: Für sie besteht kein Schutz durch die gesetzliche Rentenversicherung, da für alle ab dem 02.01.1961 Geborenen mit der Rentenreform der gesetzliche BU-Schutz komplett entfallen ist.

Seit Januar 2001 werden die bisherigen gesetzlichen Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsrenten durch eine in drei Stufen aufgeteilte Erwerbsminderungsrente ersetzt. Wer noch mindestens sechs Stunden pro Tag arbeiten kann, erhält keine Leistung, wer zwischen drei und unter sechs Stunden pro Tag arbeiten kann, erhält die halbe Rente. Nur wer weniger als drei Stunden pro Tag arbeiten kann, erhält die volle Rente – ca. 38 % (!) des letzten Bruttoeinkommens. Das bedeutet, dass die staatliche Erwerbsminderungsrente, sollte sie überhaupt leisten, nur einen geringen Teil des Finanzbedarfs des Betroffenen deckt und viel zu niedrig ist, um den Lebensstandard auch nur annäherungsweise zu halten.

Hinzu kommt, dass vor Ablauf einer Wartezeit von fünf Jahren in der Regel kein Anspruch auf Leistungen aus der Gesetzlichen Rentenversicherung entsteht. Ein wichtiger Aspekt für Berufsanfänger! Kann ein Azubi oder Student aus gesundheitlichen Gründen seine Ausbildung nicht beenden, hat er vom Staat nichts zu erwarten! Die finanziellen Folgen sind erheblich: Auszubildende, Studenten, Menschen am Anfang des Berufslebens müssen fürchten, beim Verlust der Arbeitskraft mittellos zu werden.

Zu den wichtigsten Absicherungen beim Start ins Berufsleben gehört daher eine private Berufsunfähigkeitsversicherung zur Absicherung der Arbeitskraft. Denn wenn früh etwas passiert, ist der entstandene Schaden gemessen am entgangenen Lebenseinkommen am höchsten. Schon das Durchschnittsgehalt von etwa 30.000 Euro ergibt über ein Arbeitsleben von 40 Jahren ein Gesamteinkommen von 1,2 Millionen Euro. Damit wird deutlich, dass die eigene Arbeitskraft der bedeutendste Vermögensposten ist und eine existenzielle Grundlage darstellt. Jeder, oder zumindest jeder, der von seiner Arbeitskraft lebt, benötigt also eine BU-Versicherung.

Sogar die kritischsten Verbraucherschützer halten sie für unverzichtbar, etwa der Bund der Versicherten („Die BU zählt zu den wichtigsten Versicherungen. Deshalb sollten Sie so früh wie möglich und bei guter Gesundheit eine Police abschließen.") oder die Stiftung Warentest („Eine Berufsunfähigkeitsversicherung sollte jeder haben.").

Junge Leute und Berufsanfänger haben bei Abschluss der Berufsunfähigkeitsversicherung große Vorteile. Zum einen gilt: Je jünger der Versicherte, desto günstiger ist die Prämie. Ein früher Abschluss wird mit günstigeren Beiträgen belohnt. Zum anderen gibt es Tarife mit verminderten Anfangsbeiträgen. Diese Verträge ermöglichen bereits zu Beginn des Berufslebens einen komfortablen Berufsunfähigkeits-Schutz zu bezahlbaren Preisen. Das ist wichtig, weil gerade in dieser Phase das Geld in der Regel knapper ist als später. Im Laufe der Jahre steigen die Prämien an, was jedoch zu verkraften ist, da das Gehalt um einige Stufen nach oben geklettert ist.

Nachversicherungs- und Ausbaugarantien ermöglichen es, den BU-Schutz auszubauen und bei bestimmten Ereignissen wie z. B. Heirat, Aufnahme einer beruflichen Tätigkeit nach der Berufsausbildung oder Wechsel des Versicherten in die berufliche Selbständigkeit die BU-Rente zu erhöhen, so dass sich der Schutz den mit den Jahren steigenden Bedürfnissen anpasst. Teilweise wird dies auch angeboten, ohne dass ein solches bestimmtes Ereignis vorliegen muss. Auch der Einschluss einer Dynamik ist möglich.

Bei Eintritt in das Berufsleben wird vielfach vergessen, dass für bestimmte Berufsgruppen (handwerkliche Berufe wie Maurer, Tischler etc., BG 3-4) die Prämien verhältnismäßig hoch sind. Hier kann sich der zukünftige Auszubildende mit Abschluss des Vertrages noch als Schüler einen erheblichen Prämienvorteil verschaffen. Den häufigen Einwand, „Eine Berufsunfähigkeitsabsicherung ist zu teuer! Die kann ich mir als Auszubildender/Student noch nicht leisten", können Sie also entkräften und Ihren jungen Kunden günstigen, aber trotzdem bedarfsgerechten Versicherungsschutz anbieten.

Ein weiterer Vorteil bei Abschluss der Berufsunfähigkeitsversicherung schon in jungen Jahren: Der Gesundheitszustand ist in der Regel gut und es bestehen noch keine Erkrankungen, die der Versicherer ausschließen oder mit einem Zuschlag versichern müsste, um sein eigenes Risiko überschaubar zu halten.

Fazit: Private Vorsorge für den Fall der Berufsunfähigkeit ist unbedingt notwendig. Auch junge Leute sollten das Risiko nicht unterschätzen und so früh wie möglich bei guter Gesundheit privat mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung vorsorgen. Eine bedarfsgerechte Absicherung ist dann zu relativ günstigen Beiträgen möglich.

Sprechen Sie Ihre Kunden und Kundenkinder zeitnah – schon jetzt in diesem Quartal – an, denn in wenigen Wochen verlassen die diesjährigen Abschlussjahrgänge die Schulen, um Ausbildung oder Studium zu beginnen! Überlassen Sie diese jungen Kunden nicht den Banken, die den Azubis beim Eröffnen des Gehaltskontos gleich eine BU-Absicherung mitverkaufen wollen. Nutzen Sie die Gelegenheit und gehen Sie frühzeitig auf diese Zielgruppe zu!✔

[pma:] hat für Sie im Partner Infosystem alle wichtigen Informationen zum Thema zusammengestellt und unterstützt Sie mit Übersichten zur BU-Absicherung von Schülern, Auszubildenden und Studenten sowie umfassenden Beratungsansätzen für Ihre ganzheitliche Kundenberatung.

Der Maßstab für BU-Service

Dialog:
Lebensversicherungs-AG

Produkte mit einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis zeichnen uns bereits aus. Profitieren Sie nun noch stärker von unserem optimierten Service. Zum Beispiel erhalten Sie sofort bei Antragseingang einen **BU-Service-Call.**

Ein Unternehmen der GENERALI DEUTSCHLAND

DER Spezialversicherer für biometrische Risiken

Mehr Infos unter www.dialog-leben.de!

PKV-BOOM

bei [pma:] trotz oder wegen der aktuellen Gesundheitsreform

Claudia Willeke, [pma:], Teamleiterin KV

Wie gehen [pma:] Partnerinnen und Partner mit der aktuellen Gesundheitsreform um? Sehr offen, wie die ersten Erfahrungen zeigen. Denn gut informierte Kunden wissen den Service, den Sie, liebe Partnerinnen und Partner, ihnen bieten, zu schätzen. Immer häufiger entscheiden sie sich zugunsten der privaten Krankenversicherung – und damit für bessere Leistungen im Zwei-Klassen-System sowie für die demographisch sicherere Beitragskalkulation.

Eine Regierung und eine Reform haben eine gewisse Halbwertzeit, während ein [pma:] Partner eine gute längerfristige Kundenbetreuung gewährleisten muss. Nach diesem Grundsatz richten wir uns und sind damit, wie bereits im letzten Quartal 2008, auch in den ersten Monaten des Jahres 2009 sehr erfolgreich gewesen. Beratung muss sich zwar den aktuellen Gesetzesänderungen anpassen und flexibel sein, doch darf man die langfristigen Ziele und Interessen des Kunden nicht außer acht lassen.

Aufgrund der vom Gesetzgeber eng gesetzten Fristen entstand nach dem 31.12.2008 diesmal kein Aktivitätsstopp. Vielmehr ging es sofort im Januar mit neuem Elan weiter. [pma:] bot schon zu Beginn des Jahres an allen Standorten Workshops zu den Neuerungen in der Krankenversicherung 2009 an. Dabei stand vor allem die Kundenberatung zu den Themen Basistarif, Versicherungspflicht, Altersrückstellungen und deren Verzicht, Portabilität, die 18-monatige Verweildauer im Basistarif beim PKV-Wechsel sowie GKV-Wahltarife, Einheitsbeitrag in der GKV und KT-Modelle für gesetzlich versicherte Selbstständige im Vordergrund.

Wir möchten Sie motivieren, Ihre Kunden auch in diesem Jahr verstärkt auf die Krankenversicherung anzusprechen. So können Sie sich als fachkundiger Ansprechpartner bei diesem wichtigen, aber leider auch sehr undurchsichtigen Thema präsentieren. Nutzen Sie diese Möglichkeit, um Ihre Kundenkontakte zu intensivieren, Bestandspflege zu betreiben und gleichzeitig neue, zusätzliche Cross-Selling-Potential zu realisieren. Und denken Sie daran, dass die Krankenversicherung sehr gute Chancen zur optimalen Abstimmung und zum Ausbau der Schwestersparten Unfallversicherung, Berufsunfähigkeit und Pflege bietet!

Und noch ein weiteres, wichtiges Thema möchten wir Ihnen an dieser Stelle ans Herz legen: Das Krankentagegeld. Da die Absicherung biometrischer Risiken auch in Krisenzeiten unverzichtbar ist, bleibt die obligatorische Analyse und Absicherung oder Korrektur eines bestehenden Krankentagegeldes allererste Pflicht in der Beratung. Allein durch die Änderung des Einkommens sind regelmäßige Gespräche mit ihrem Kunden erforderlich. Und das ist wiederum der beste Einstieg in die Beratung zur optimalen Wahl der GKV, PKV-Zusätzen bei Versicherungspflichtigen oder der besten Wahl der PKV bei freiwillig Versicherten.

GKV + PKV – QUO VADIS?

Gerade in Wahlzeiten werden viele Ideen und Meinungen zur Neuausrichtung und Prognose der gesetzlichen und privaten Krankenversicherung in Deutschland veröffentlicht. Doch nicht alle dienen der Wahrheitsfindung oder inhaltlichen Analyse, sondern werden oft aus rein wahltaktischen Gründen forciert. Allerdings gibt es Fakten, welche durchaus zugunsten der PKV sprechen:

Viele Bundesbürger wollen die Zwei-Klassen-Medizin mittlerweile nicht mehr akzeptieren. Einige schließen Zusatzversicherungen in der PKV ab, andere wechseln in der Vollversicherung in den Privatpatienten-Status - zugunsten besserer Therapien und Medikamente und ohne lange Wartezeiten auf wichtige Untersuchungen oder Operationen.

Steuerzuschüsse an die GKV in Milliardenhöhe und die parallel beschlossene kurzfristige Absenkung des GKV-Einheitsbeitrags von 15,5% auf 14,9% können nicht verhindern, dass bereits zum 1. 7. 2009 einige Krankenkassen einen Zusatzbeitrag erheben müssen. Das Geld wird knapp und die Kassen kommen, laut aktuellen Veröffentlichungen des Bundesversicherungsamtes, mit dem Geld aus dem Gesundheitsfonds nicht mehr aus. So wundert es auch nicht, dass die Senkung des Beitrages auf 14,9% ab Juli bereits wieder zur Diskussion steht. Man kann davon ausgehen, dass weiterhin viele freiwillig GKV-Versicherte auf der Suche nach einer Alternative in der privaten Krankenversicherung sein werden.

Denn auch gesetzliche Wahltarife haben Leistungslücken in wichtigen Bereichen. So zahlt die GKV für Selbständige beispielsweise einen Regelbetrag als Krankengeld, zeitlich limitiert auf nur maximal 78 Wochen (oft nur 26!) innerhalb von drei Jahren. Eine korrekte und dauerhafte Absicherung der Existenz für Selbständige ist nach wie vor nur in der PKV zu finden.

Maßnahmen gegen das demographische Risiko der Steigerung der Beiträge im Alter bietet allein das System der PKV. Und dies gilt erst recht für die Generation der sogenannten Baby-Boomer. Und zwar dann, wenn diese gemeinsam ohne Nachwuchs in die älteren Jahre kommt. Hier hat die gesetzliche Krankenkasse bisher keine Maßnahmen zur Bekämpfung hoher Beitragszahlung im Alter zu bieten. Eine PKV–Vollversicherung wird daher immer mehr auch zur Lösung der optimalen Altersversorgung.

Auch, wenn die Branche bereits jetzt Beitragsanpassungen von durchschnittlich ca. 7% (Beitragseinnahmen in 2008 ca. +2,8% bei Leistungssteigerungen von ca. 7%) zum Jahreswechsel ankündigt, hat jeder Privatversicherte die Möglichkeit eines passenden Tarifwechsels – diese ist in der GKV nicht gegeben.

[pma:] Partnerinnen und Partner sind in das KV-Jahr 2009 sehr erfolgreich gestartet. Sie finden wichtige Beratungshilfen und Informationen wie gewohnt im Info-System. Das Team KV von [pma:] unterstützt Sie jederzeit gern in allen Detailfragen.✔

UPDATE

my.pma 2.0 Kunden-/Vertragsverwaltung

Michael Menz, [pma:], Teamleiter Operations/Projekte

Der Ausbau der Online-Bestandsverwaltung my.pma 2.0 schreitet weiter voran. In der aktuellen Version können Sie folgende neue oder angepasste Module nutzen:

Anlage von Personen

Sie können die Daten Ihrer Interessenten (Akquise, Beratung, Anbahnung, etc.) von Beginn der Kontaktaufnahme in der Kundenverwaltung eintragen und pflegen. Hier können auch die üblichen personenbezogenen Informationen (Privat- oder Firmenkunde, etc.) ergänzt werden.

Anlage von Haupt- und Nebenadressen mit Kontaktdaten

Neben der Hauptadresse können Sie beliebig viele Nebenadressen zum Kunden anlegen und pflegen. Auch die entsprechenden Kommunikationsdaten (E-Mail, Telefon, Fax, etc.) des Kunden können Sie hier hinterlegen.

Anlage der Kontoverbindungen

Sofern die Beitragszahlung per Lastschrift durch den Versicherer erfolgt, kann die dazugehörige Kontoverbindung an der Person eingetragen werden. Abweichende Kontoinhaber können hier ebenfalls vermerkt werden.

Zuordnung von Adressen und Kontoverbindungen zum Vertrag

Die vorhandenen Adressen und Kontoverbindungen können Verträgen zugeordnet werden, damit Änderungsmeldungen konkret und zielgerichtet erfolgen können.

Mitteilungsservice bei Konten- und Adressenänderungen

Sofern Änderungen an bestehenden Adressen und Kontoverbindungen vorgenommen oder neue Adressen und Kontoverbindungen den Verträgen zugeordnet werden, kann sofort eine Mitteilung an die Gesellschaft generiert werden. Sie entscheiden dann, ob die geänderten Daten für den Versicherer relevant sind und übermittelt werden sollen.

Anlage von Verträgen (Eigen und Fremd)

Sie können alle Verträge Ihres Kunden erfassen. Dies gilt auch für Verträge die nicht in Ihrer Betreuung stehen, zum Beispiel Direktversicherungen über den Arbeitgeber, Banksparpläne, Sparbücher, Hypotheken, Kredite, Verträge von Direktversicherern oder Annex-Vertrieben (z. B. ADAC), Verträge von Versicherern die nicht mit Maklern zusammenarbeiten, etc. Damit erhalten Sie einen vollständigen Vertragsspiegel und eine komplette Übersicht über die Versorgungssituation Ihres Kunden. Natürlich können Sie auch Ihre Angebote und Anträge an und für Ihren Kunden eintragen.

[eva:] direkt am Vertrag

Die elektronische Vertragsanforderung [eva:] wurde von der Person an den Vertrag verschoben. Nachdem Sie einen Fremdvertrag angelegt haben, können Sie die Vertragsanforderung über [eva:] anstoßen. Die notwendigen Auftragsunterlagen werden zum Ausdrucken als PDF erzeugt. Damit wurde [eva:] vollständig in das my.pma 2.0 integriert, der eigentliche Ablauf der Vertragsübertragung erfolgt aber wie bisher.

Deckblatt für den Versand von Anträgen

Wenn Sie einzureichende Anträge vor dem Versand an [pma:] bereits im my.pma 2.0 erfassen möchten, können Sie im Anschluss an die Antragserfassung begleitende Deckblätter erzeugen. Dieses Begleitblatt enthält die wichtigsten Eckdaten zum Antrag (VN, VM, GS, ATNR etc.) und beschleunigt und vereinfacht die Vorgangsbearbeitung bei [pma:].

Durch diese Neuerungen entfallen die Serviceanfragen für Adress- und Kontenänderungen.

Mit den aktuellen Änderungen können Sie die im my.pma 2.0 bereits vorhandene Beratungsplanung und Beratungsdokumentation (Protokoll) sinnvoll nutzen.

Schulungen und Seminare

Unsere Schulungsangebote (WebSeminare über GotoMeeting) zu diesen Themen entnehmen Sie bitte aktuell dem [pma:] Partnerservice. Unter ‚Suche' bitte folgendes Stichwort eingeben: update-mypma-05.2009.

Makler-Service-Center
der Central Krankenversicherung AG

Christian Bause & Rüdiger Bunz
Londoner Bogen 6, 44269 Dortmund
Tel.: 0231 9062006, Fax: 0231 9062008
christian.bause@service.central.de
www.christian.bause.service.central.de

central
Gesundheit bewegt uns.

INCENTIVE '09

Sommer, Sonne, Strand und Meer – und das auf einer der schönsten Inseln im Mittelmeer in exklusivem Ambiente ohne die Urlaubskasse zu strapazieren. Das muss kein Traum bleiben! Mit [pma:] haben Sie, liebe Partnerinnen und Partner, in diesem Jahr die Gelegenheit, sich neben unserem Jahreswettbewerb auch über insgesamt vier unterjährige Wettbewerbe für unsere Incentive-Reise im nächsten Jahr (vom 13. bis 16. Mai 2010) nach Mallorca zu qualifizieren.

Puerto de Andratx im Westen der Insel heißt das Ziel. Die kleine Hafenstadt liegt etwa 30 Kilometer von der Hauptstadt Palma entfernt und gehört mittlerweile zu den exklusivsten Urlaubsorten Mallorcas. Aus dem ehemaligen Fischerdorf ist nicht zuletzt dank des mondänen Yachthafens ein elegantes Örtchen mit ganz besonderem Flair geworden. Hier finden Sie Gourmet-Restaurants, gemütliche Cafes, moderne Boutiquen und viele Bars, in denen Sie auch gute Chancen haben, den einen oder anderen Promi zu entdecken. Auch für Golfliebhaber eignet sich Puerto de Andratx als Ausgangspunkt hervorragend, denn im nahegelegenen Camp de Mar erwartet Sie einer der schönsten Golfplätze der Insel.

Der Massentourismus ist Puerto de Andratx zum Glück ferngeblieben. Hier versperrt Ihnen kein Hotelbunker den Blick auf die Bucht. Vielmehr prägen kleine Apartmentanlagen und exklusive Hotels, die sich architektonisch der Landschaft und ihren Farben anpassen, das Bild. Und zu dieser Kategorie gehört auch das Mont Port, ein Vier-sterne-Plus Hotel, in dem Sie auf keinen Komfort während unserer Reise verzichten müssen. Eine geschmackvoll gestaltete Gartenanlage mit einem weitläufigen Pool, großzügige, moderne Zimmer sowie eine hervorragende Küche erwarten Sie vor der beeindruckenden Kulisse des Tramuntana-Gebirges.

Auch das Programm wird, gerade für all diejenigen, die Mallorca schon zu kennen glauben, noch einige Überraschungen bereithalten. Ob ein Segeltörn mit Barbecue an Bord, ein Ausflug in das Abenteurerparadies nach Puig de Galatzó oder ein stilvolles Abendessen auf einer Mallorquinischen Finca – für Abwechslung ist auf jeden Fall gesorgt.

Wir hoffen, wir haben Sie ein bisschen neugierig gemacht auf unsere Incentive-Reise 2009 und möchten an dieser Stelle noch einmal die Gelegenheit nutzen, Sie für die Teilnahme an unseren insgesamt vier unterjährigen Wettbewerben zu motivieren. Jedem der vier Gewinner ist ein Platz bei unserer Mallorca-Reise garantiert!

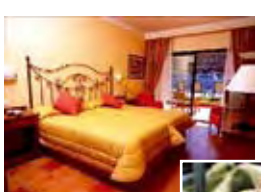
Wie auf unserer Jahresauftakttagung im Januar bereits angekündigt, fiel der Startschuss am 1. März 2009 mit unserem KV-Wettbewerb. Bis zum 30. September 2009 haben Sie nun noch Zeit, Ihre Krankenvollversicherungsanträge bei uns einzureichen und so Ihre Chance auf eine Teilnahme an der Incentive-Reise nach Mallorca zu wahren. Gezählt werden alle Krankenvollversicherungsanträge, die im Zeitraum vom 1. März bis einschließlich 30. September 2009 eingereicht und angenommen werden.

Auch für unseren zweiten Wettbewerb BU-Rente haben Sie einige Monate Zeit, um sich einen Platz im Flieger nach Mallorca zu sichern. Vom 1. Mai bis zum 30. November 2009 werden alle Berufsunfähigkeitsrenten gewertet, die in diesem Zeitraum eingereicht und bis zum 31. Dezember 2009 policiert werden. Ob Einzelverträge oder Zusatzversicherungen spielt dabei keine Rolle. Es zählt die reine Stückzahl.

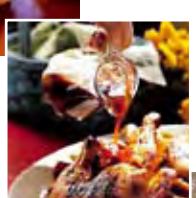
Viel Glück wünscht Ihnen Ihr Team der [pma:]!

A

N



D



R

A

T

X

Das gesamte Team der [pma:] arbeitet an der Themenvielfalt unseres Partnermagazins, um das Heft für Sie, liebe Leserinnen und Leser, noch attraktiver zu machen. An dieser Stelle werden Rosi de Vries und Dietmar Doktor, die mit uns auf der DKM 2008 waren und auch dieses Jahr wieder dabei sein werden, zukünftig saisonale Gerichte präsentieren.

Unser Partner Werner Beforth, [pma:] consult Münster, betreibt mit Freunden die Weinfachhandlung Münsters Weinkontor. Herr Beforth wird an dieser Stelle Weinempfehlungen zu den Rezepten von Rosi de Vries und Dietmar Doktor geben. Wir bedanken uns bei den Autoren und wünschen Ihnen viel Spaß bei Nachkochen, Probieren und Genießen!

Tortilla amb Esparragos y Gambas

Vor kurzem war ich wieder auf Mallorca – wie immer im Nordosten auf Carrossa bei unserem Freund Heinz – und habe dort zwei 7-tägige Kochkurse abgehalten. Zwischendurch bin ich in der Freizeit immer auf der Suche nach guten Rezepten und teste neue Restaurants – aber auch mir bereits bekannte. Denn einmal gut zu kochen, kann Glück sein, aber täglich auf gleich bleibend hohem Niveau – das will gekonnt sein. Also war ich in Arta einige Male im Ca Nostra, das ich schon im letzten Jahr empfohlen habe.

Die beiden Besitzer des Ca Nostra, den Koch Florentino und Jeronimo, der sich um die Frohe-Laune- Bedienung kümmert, habe ich natürlich nach Rezepten befragt: Die Tortilla mit Spargel und Garnelen - mit Käse überbacken - ist ein Genuss. Neue Kartoffeln als Backkartoffeln dazu und dann der Knaller: eine Bärlauch-Aioli. Das ist an sich noch keine Sensation, wenn man Knoblauch einfach durch Bärlauch ersetzt; aber haben Sie schon mal gehört, dass man Mayonnaise ganz ohne Eigelb machen kann? Bei der Sommerhitze besteht in südlichen Ländern leicht die Gefahr von Salmonellenvergiftung und deshalb ist es auf Mallorca verboten, die so geliebte Knoblauchmayonnaise mit Frischeiern zu machen. Und es geht, obwohl ich es Florentino erst nicht so recht glauben wollte. Aber ich habe es probiert, mit einem überaus locker-cremig-leckerem Ergebnis. Der Ersatz fürs Ei ist Milch – ja, Sie lesen richtig – schlicht H-Milch. Aber jetzt mal schön der Reihe nach.

Zunächst den Spargel soweit als nötig schälen und holzige Enden entfernen; Rest in ca. 3 cm lange Stücke schneiden, in wenig Olivenöl ca. 2 Min. dünsten, auf Haushaltspapier entfetten und abkühlen lassen. Die Eier mit Salz, Pfeffer und Chilipfeffer würzen und mit Garnelen und feinen Bärlauchstreifen gut verrühren, aber nicht aufschlagen. In der gesäuberten Pfanne in heißem Olivenöl die gesamte Eimasse bei schwacher Hitze etwas anbraten und dann im Backofen bei mittlerer Temperatur 10-15 Min. stocken lassen (am besten per Fingerdruck die Festigkeit prüfen.) Pfanne herausnehmen und Tortilla mit Käse bestreuen. In den Backofen zurück, den Käse hellbraun schmelzen lassen, je ¼ Tortilla pro Person servieren mit Backkartoffel (jetzt im Frühjahr die Pelle mitessen!) und unserer „Bärlauch-Aioli". Dazu Bärlauch (oder ersatzweise zwei Knoblauchzehen) mit den übrigen Zutaten fein mit dem Mixstab zerkleinern und dann in kleinen Mengen das Öl nach und nach hineinmixen, bis man die gewünschte Konsistenz erhält. Ein wenig Zitronensaft macht die Sache frischer, Zitronenabrieb aromatischer.

Zutaten

Tortilla: 800g grüner Spargel, 250 g kleine, gekochte Garnelen, 8 Eier, Salz, Pfeffer, Cayenne, Olivenöl, 8 Blatt Bärlauch, 4 EL Queso Rondeno (ersatzweise Provolone Käse oder ähnliches)

Aioli: 1 Bund Bärlauch ohne Stiele, 1 TL Senf, 1 Prise Zucker, 1 Prise Pfeffer, 1 TL Salz, 1 Tasse H-Milch, Sonnenblumenöl, 1 TL Zitronensaft, Zitronenabrieb

Probieren Sie es aus. Dann verstehen Sie, wieso der kleine Julius (Bruder unseres Patenkindes) fordert: „Mallorca-Creme haben – sofort – viel".

Viel Spaß beim Nachkochen!

Rosi de Vries & Dietmar Doktor

WEINEMPFEHLUNG

Münsters Weinkontor
Münsters Weinkontor
Biederlackweg 5a
48167 Münster
www.muenstersweinkontor.de

Tel. 0171 371 32 33
wbeforth@pma-consult.de

Weingut Wagner-Stempel (Winzer des Jahres 2009)
Silvaner 2008

Klare, hell-gelbe Farbe, filigraner Duft nach gelbem Apfel und Pfirsich, trocken, frische Säure gepaart mit feiner Mineralität

Säure 7,0 gr., Restzucker 8,7 gr., Alkohol 12%

Preis 7,10 EUR

Markus Schneider/Ellerstadt
Grauburgunder 2008

Quitten-, Birnen- und reife Apfel-Aromen, feines Säurespiel, Frische und Eleganz

Säure 7,2 gr., Restzucker 4,7 gr., Alkohol 12,7%

Preis: 8,70 EUR

MÜNCHENER VEREIN
VERSICHERUNGSGRUPPE
Der Generationen-Versicherer

Die ideale Vorsorge für den öffentlichen Sektor

BONUS CARE-B
Profession Start/Plus
Die starke Vorsorge für Beihilfeberechtigte

Die leistungsstarke private Krankenversicherung für Beihilfeberechtigte

- Gesundheitsvorsorge mit System
- Zweibettzimmer mit Chefarzt-Behandlung
- Einbettzimmer-Belegung optional versicherbar
- Umfassender Hilfsmittelkatalog
- Bis zu 4 Monatsbeiträge Gesundheitsprämie bei Leistungsfreiheit
- 6 Monate Beitragsfreiheit bei Elterngeldbezug

Die flexible Absicherung bei Dienstunfähigkeit

- **Profession Start**
  - Ideal zum Berufsstart mit günstigen Beiträgen
  - Sicherheit durch eine Risikolebensversicherung inkl. Verlängerungsoption
- **Profession Plus**
  - Die Ausbaustufe für Beamte auf Lebenszeit
  - Die flexible Absicherung in Verbindung mit bedarfsgerechter Altersvorsorge

Zentraler Maklerservice: 089/5152-2628
maklerservice@muenchener-verein.de

Zukunft sind WIR!

Vergleichen Sie einfach!
www.mv-makler.net

Kapitalanlage-tage in Göttingen

An der Vielzahl von Anmeldungen zum Seminar konnte man bereits sehen, dass unsere [pma:] Kapitalanlagetage am 26. und 27. März 2009 in Göttingen zum richtigen Zeitpunkt stattfanden. Spannende Themen, hoher Informationsgehalt und ausgezeichnete Referenten sorgten dafür, dass die 40 freien Plätze in Rekordzeit vergeben waren.

Viele Berater hatten uns bereits im Vorfeld Ihre Sorgen und Unsicherheiten in Bezug auf die Finanzkrise berichtet. Und so traf der erste Vortrag von Wolfgang Gierls auch genau den Nerv der Berater. Der erfolgreiche [pma:] Partner schilderte auf humorige Weise seine Sicht der Dinge und wie sich aus der Krise immer auch Chancen ergeben. Seine Vergleiche mit früheren Krisenjahren und seine Aufklärung zum Thema Geld sorgten nicht nur für eine positive Stimmung bei den Zuhörern, sondern bestimmten auch die Richtung des Seminars: „Die Welt wird nicht untergehen! Und wenn sie das nicht tut, was wäre dann heute interessant?"

Die weiteren erstklassigen Referenten konnten auf diesen gelungenen Vortrag aufbauen und nahmen immer wieder Bezug. Und das, obwohl sie völlig unterschiedliche Produkte vorstellten!

Von der RWB begrüßte Vertriebsvorstand Oliver Kuhlmann die Teilnehmer und übergab dann an den Vertriebsdirektor Thorsten Lindner die Vorstellung. Und die hatte es in sich: „Stellen Sie sich vor, sie haben ein Investment, dass Ihnen in der Vergangenheit zweistellige Renditen beschert hat. Und jetzt stellen Sie sich vor, sie haben die Chance, dieses Investment zu halben Preis einzukaufen. Wäre das Interessant für Sie?" Garniert mit vielen Details zum Produkt und zu Private Equity, erläuterte Lindner den Secondary Market Fund auf eine sympathische Art und Weise und beantwortete auch besonders kritische Fragen zuvorkommend und souverän.

Dr. Werner Grossekämper, Geschäftsführer von Maritim Equity, brachte den Anwesenden die aktuelle Situation am Schifffahrtsmarkt näher. Und die bietet laut Grossekämper eine Fülle von guten Chancen, denn „egal was die Wirtschaft macht, günstig wollen wir alle einkaufen. Und für günstigen Transport benötigt man Schiffe!" Die Besonderheit sei der Zeitpunkt, denn während vor einem halben Jahr noch viel Geld für ein gutes Schiff ausgegeben werden musste, bekäme man heute die gleichen Schiffsbeteiligungen auf dem Zweitmarkt für einen Bruchteil des alten Preises, so Grossekämper weiter. Und auf diese Schnäppchen habe sich Maritim Invest XVIII spezialisiert.

Maritim Equity bringt dem Käufer ein neues Finanzierungs- und Ausschüttungsmodell nahe. Dieses legt fest, dass der Reeder erst nach Auszahlung des Anlegers am Erfolg beteiligt wird. Ein Modell, das sicherlich spannend und zukunftsweisend zugleich ist und Anleger motivieren sollte, in diesen dynamischen Markt zu investieren.

Die Helvetia überzeugte abschließend mit ihren neuen Produkten Cashplan und CleVesto. Herr Fuchs hatte zur Unterstützung den verantwortlichen Maklerbetreuer Frank Möders mitgebracht. Beide Referenten stellten in einem kurzweiligen Vortrag den Cashplan und die Produktlinie CleVesto vor, die sich vor allem durch Flexibilität und Sicherheit auszeichnen.

Der zweite Tag stand ganz im Zeichen der Workshops. Alle [pma:] Partner hatten noch einmal die Gelegenheit, den Referenten Fragen zu stellen und weitere wichtige Informationen zu bekommen. Was folgte, war für viele Berater das zweite Highlight der Veranstaltung – Verkaufsschulung und Lernen vom Vorgehen der anderen. So fanden sich schnell Partner, die ihre Verkaufsgespräche den Teilnehmern vorstellten. Dies war für alle äußerst lehrreich, denn wo sonst kann man so authentisch von erfolgreichen Kollegen lernen?

Nach dem großen Erfolg dieser Veranstaltung bekommen wir jetzt bereits Anfragen nach einer Nachfolgeveranstaltung. Die soll es bestimmt geben, denn die Welt wird sich trotz Finanzkrise weiterdrehen.✔

Canada Life™
frischer wind. klare flüsse. feste wurzeln.

Garantie Rente von Canada Life & Investmentexpertise von Fidelity

MEHR RENDITE = MEHR RENTE
Garantie Investment Rente

Die Versorgungslücke im Alter wird für die meisten Menschen immer größer. Je größer die Lücke, desto wichtiger wird eine hohe Nettorendite. Aber bedeutet hohe Renditechance bislang nicht gleichzeitig hohes Risiko? Mit der neuen GARANTIE INVESTMENT RENTE bieten Sie Ihren Kunden die Lösung: eine hohe garantierte Rente*, die auch noch steigen kann! Zudem können Ihre Kunden jederzeit über das Kapital verfügen.
Canada Life und Fidelity – beides Spezialisten auf ihrem Gebiet – bringen von Hause aus mit, was Ihr Kunde zu Recht erwartet, wenn es um seine Altersvorsorge geht: höchste Kompetenz für Risikovorsorge und Vermögensbildung. GARANTIE INVESTMENT RENTE – der neue Maßstab für innovative Altersvorsorge.

Nutzen Sie diese sofort beginnende Rente für Ihren Vertriebserfolg:
www.garantie-investment-rente.de

Fidelity™ INTERNATIONAL

DER GLOBALE INVESTMENT SPEZIALIST

* Grundlage für den Vergleich waren jeweils klassische sofort beginnende, lebenslange Leibrenten. Die Überschussbeteiligung wurde dabei nicht berücksichtigt.
Fidelity, Fidelity International und das Pyramiden-Logo sind eingetragene Warenzeichen von FIL Limited.

munio – Stabile Portfolios auf Basis des MaximumDrawDowns

Ina Just, Deutsche Software Engineering & Research GmbH (DSER GmbH)

Mit munio, einem neuen Modell zur Portfoliooptimierung, können Sie auch in der Krise stabile Depots zusammensetzen. Wir stellen Ihnen eine Lösung vor, die den aktuellen Anforderungen gerecht wird und auch in der Krise standhält.

Vor der Krise wies der Dax auf Basis von 250 Tagen eine Volatilität von ca. 22% auf. Im entsprechenden Zeitraum war der maximale Wertverlust des Dax über eine Periode von 250 Tagen dagegen dreimal so hoch. Die Volatilität spiegelt das Risiko nicht adäquat wider. Sie reflektiert nur das Risiko des Eintreffens einer definierten Rendite. Das Risiko in Form des echten Depotwertverlustes findet keinerlei Beachtung. Aber genau das ist es, was Anleger wirklich interessiert: Wie viel Geld kann ich verlieren, wie viel bin ich bereit zu riskieren, ab wann schmerzt mich der Verlust? Aufgrund dessen greift munio den MaximumDrawDown als Risiko auf. Dieser spiegelt den maximalen prozentualen Wertverlust eines Kurses wider. Depots, die klassisch auf Basis der Volatilität optimiert wurden, sind von den Kurseinbrüchen genauso betroffen wie nicht optimierte Depots.

Anders sieht es hingegen mit Depots aus, die auf Basis des DrawDowns optimiert wurden. Mit munio vor der Krise optimierte Depots bestehend aus Geldmarkt- Renten-, Immobilien-, Aktien-, Dach- und Derivatefonds weisen in der aktuellen Marktsituation eine hohe Stabilität mit Hinblick auf die Risikovorgaben des Anlegers aus. Die Depots wurden seit Anlage einer ständigen Risikoüberwachung unterzogen.

Die Graphik (unten) zeigt den historischen Verlauf eines Depots (47% Misch-, 20% Immobilien-, 6% Aktien- und 27% Dachfonds), welches mit munio mit einem maximalen Wertverlust von 9% optimiert wurde und über den Zeitraum vom 03.01.2005 bis 20.03.2009 dargestellt wird. Der Anlagehorizont beträgt 48 Monate. Zusätzlich ist die dynamische Risikoüberwachung in Form der stufigen Linie abgebildet. Beginnend in Höhe des Portfoliorisikos wird die Risikoschwelle mit jedem lokal erreichtem Hoch mit nach oben nachgezogen. Diese historische Betrachtung zeigt an, wie oft das Portfolio den Risikoschwellwert nicht überschritten hat. Nur wenige Depots haben den definierten Risikoschwellwert überschritten. Die Berater konnten dank eines Hinweises per E-Mail rechtzeitig und vor allem zeitnah darauf reagieren und somit das Kapital Ihrer Kunden vor weiteren Verlusten schützen.

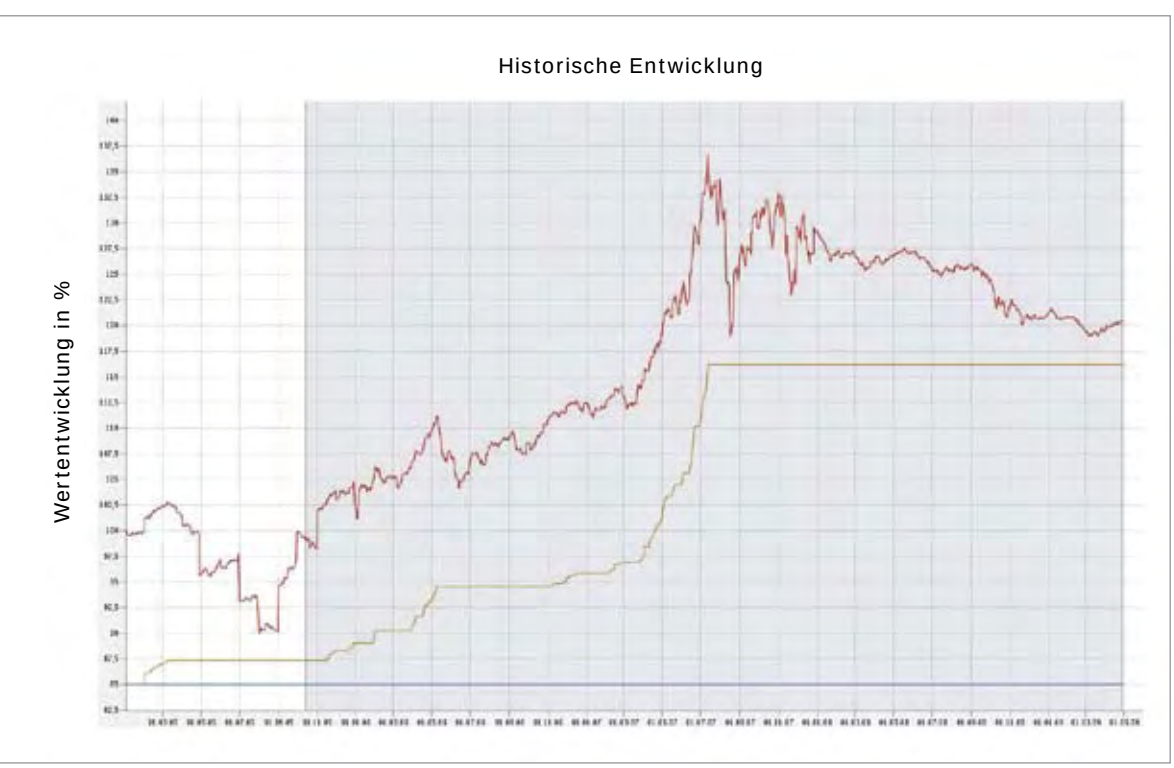
Was ist das neue an munio? munio ist die erste Lösung, die korrelative Abhängigkeiten der Wertpapierverluste analysiert und die Zusammenhänge der Verlustrisiken der einzelnen Wertpapiere in verschiedenen Zeiträumen betrachtet. Dabei werden die Portfolios so zusammengesetzt, dass der vom Kunden vorgegebene maximal tolerierbare Depotwertverlust ab dem ersten Tag nicht überschritten werden darf. Steigt das Portfolio, so darf dieses ab jedem lokal erreichtem Hoch nicht um den definierten Wert fallen.

munio ist aber mehr als nur ein leistungsfähiger Rechenkern. munio ist eine webbasierte Software, die als beratungspsychologischer Prozess rationale und emotionale Kunden bei einer Entscheidungsfindung unterstützt. munio kann neben Aktien, Fonds und Anleihen auch andere Assets optimieren. Weitere Details erhalten Sie gerne von uns oder dem Team KA der [pma:] auf Anfrage.

Zusammenfassung:

munio ist ein Ansatz zur Depotoptimierung und betrachtet keine künstlichen Risikomaße, sondern echte Verluste. Das adäquate Maß hierfür ist der Maximum DrawDown (MaxDD), der den größten Wertverlust in einer Betrachtungsperiode ermittelt. munio eliminiert die Schwächen des klassischen Markowitz-Ansatzes, indem Volatilität durch MaxDD ersetzt wird.

Neben Wertpapieren kann munio auch Zertifikate, Beteiligungen, Sparpläne und Lebensversicherungen optimieren. munio ist die Portfoliooptimierung der nächsten Generation, die den rationalen wie auch den emotionalen Kunden anspricht. munio profitiert durch enge Kooperationen, unter anderem mit der Hochschule Zittau/Görlitz im Bereich Mathematik/Informatik. ✔



INNOVATIONSPREIS–IT 2009 in der Kategorie Finance

Für ihren prozessorientierten Portfoliooptimizer munio ist die DSER GmbH auf der diesjährigen CeBIT mit dem INNOVATIONSPREIS-IT der Initiative Mittelstand unter Schirmherrschaft des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie in der Kategorie Finance als innovativstes Unternehmen unter insgesamt rund 2000 Bewerbern in 34 Kategorien ausgezeichnet worden. Eine unabhängige 60-köpfige Jury aus Wissenschaftlern, Fachjournalisten, IT-Experten und Professoren aus unterschiedlichen Fachbereichen bewerteten dabei die eingereichten Lösungen auf ihren Innovationsgehalt sowie den erkennbaren Nutzen in Sachen Profitabilität, Praktikabilität und Effizienz im Einsatz in mittelständischen Unternehmen.

Nur noch bis 30. Juni 2009 BUZ-Basis-Aktion

NÜRNBERGER
Berufsunfähigkeits-Versicherung

Berufsunfähig – jeden Ihrer Kunden kann es treffen.

Sichern Sie sich lukratives BU-Geschäft mit den ausgezeichneten Produkten der NÜRNBERGER. Sie ist derzeit das einzige Unternehmen, das im BU-Unternehmensrating 5-mal in Folge die Bestnote FFF* erzielt hat.

Gut für Ihre Kunden – gut für Sie. Rufen Sie gleich an.

*Stand: 08.2008, www.franke-bornberg.de

NÜRNBERGER VERSICHERUNGSGRUPPE
Bezirksdirektion Münster M/MGA
Vertriebsleitung Thomas Potthoff
Ludgeristraße 54, 48143 Münster
Telefon 0151 53841215

125 JAHRE
Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg
NÜRNBERGER
VERSICHERUNGSGRUPPE

Neues vom [pma:bAV] Kompetenzteam

Andreas Gießer, Leiter [pma:bAV] Kompetenzteam

Verteilung in Töpfe

Partner der [pma:] haben die Möglichkeit, Ihr Geschäft der betrieblichen Altersversorgung (bAV) entweder auf dem „normalen" Weg oder unter Einschaltung des [pma:bAV] Kompetenzteams abzuwickeln. Auf diese Weise können Sie Hilfsmittel wie das „bAV-Tool", den „Arbeitnehmerflyer Entgeltumwandlung", den „Arbeitgeberflyer bAV", Rentendrehscheiben und Sonstiges nutzen. Dies soll sich nun ändern. Wir möchten ab sofort jedem [pma:] Partner die Möglichkeit bieten, die Vorteile unserer Hilfsmittel zu nutzen und damit mehr Erfolg bei der Einrichtung einer bAV zu haben. Dafür wird es in Zukunft drei Töpfe geben.

Sie wickeln Ihr bAV-Geschäft wie gewohnt bei [pma:] ab. Natürlich stehen Ihnen dabei der LV-Support und das bAV-Know-how des LV-Teams unterstützend zur Seite.

Sie möchten sich intensiver mit dem Thema betriebliche Altersvorsorge (bAV) befassen oder haben dies bereits getan. Dann werden Sie irgendwann ganz automatisch mit folgenden Fragestellungen konfrontiert:

- Wie findet man hilfreiche Informationen?
- Wie kann ich mich auch in der bAV Beratung glaubhaft als unabhängiger Makler positionieren, gesellschaftsneutral auftreten und dabei die Produkte von unterschiedlichen Anbietern miteinander kombinieren?
- Wo gibt es aktuelle und vor allem produktneutrale Materialien für die Arbeitgeber und Arbeitnehmerberatung?
- Wie transportiert man die Vorteile der bAV am besten?
- Welche Rechenprogramme sind tatsächlich für eine verständliche Brutto/Netto-Berechnung in der Mitarbeiterberatung geeignet und wo erhalte ich sie?
- Gibt es eine Möglichkeit meine Beratung einheitlich über eine maßgeschneiderte Softwareplattform abzuwickeln?
- Wie erhalte ich eine rechtssichere Dokumentation meiner bAV Beratung, eine arbeitsrechtlich einwandfreie Dokumentation für das Unternehmen sowie alle erforderlichen Dokumente für eine schnelle und reibungslose Abwicklung bei den Gesellschaften?

Das [pma:bAV] Kompetenzteam hat über die klassischen [pma:]-Lösungen hinaus eine Fülle an Materialien, Präsentationen und Tools zum Thema bAV gesichtet, eine Auswahl getroffen, und schließlich eine eigene Lösung entwickelt. Der Vorteil: Eine Komplettlösung von Praktikern für Praktiker! Vom ersten Gespräch im Unternehmen über die Präsentation vor den Mitarbeitern bis hin zur technischen Umsetzung. Dieses Know-how stellen wir ausdrücklich allen [pma:] Partnern zur Verfügung!

Und zwar unabhängig davon, ob Sie lediglich unsere Materialien und die technische Plattform einsetzen wollen oder ob Sie ein Mitglied des [pma:bAV] Kompetenzteams zur Beratung vor Ort mit hinzuziehen möchten.

Für die Nutzung der Materialien und der Software gehen 5% der Provision in die [pma:bAV] Gemeinschaftskasse. Aus dieser werden dann die Kosten für die Erstellung und den Druck der Unterlagen, der Softwareentwicklung, der laufenden Aktualisierung des Beratungstools durch externe Programmierer sowie die Lizenzgebühren der Fremdsoftware beglichen. Weitere Kosten entstehen Ihnen nicht.

Sie haben ein Unternehmen und benötigen Unterstützung in punkto Einrichtung? Sie möchten erfahren, wie eine Einrichtung professionell von A bis Z durchgeführt wird? Dann fordern Sie die Unterstützung des [pma:bAV] Kompetenzteams (K-Team) an!

Sofern Sie Ihren Ansprechpartner aus dem K-Team für die Positionen Closer und Vortragsredner buchen, erhalten Sie die folgende persönliche Unterstützung:

- Gemeinsamer Besuch Ihres Unternehmens zusammen mit dem K-Team. Zielsetzung ist, das Unternehmen für eine Einrichtung zu gewinnen (Closer Funktion).
- Erst-Präsentation erfolgt gemeinsam mit dem K-Team, Präsentation und Materialien werden durch das K-Team vorbereitet (Closer Funktion).
- Nachbearbeitung durch K-Team bis zur Unterschrift auf dem Beratungsauftrag und den Rahmenverträgen (Closer Funktion).
- Gemeinsame Vorbereitung des Projektes. Dazu zählt auch die Prüfung inwieweit Tarifverträge zu berücksichtigen sind. Unterstützung bei der Erstellung einer Versorgungsordnung für Ihr Unternehmen (Closer Funktion).
- K-Team erstellt für Ihr Unternehmen die Mitarbeiterpräsentation, organisiert das Mitarbeiter Handout (Vortragsredner Funktion).
- K-Team organisiert die notwendige Technik und führt in Ihrem Unternehmen und Ihrem Beisein den oder die Mitarbeitervorträge durch (Vortragsredner Funktion).
- K-Team trägt dafür Sorge, dass sich ausreichend Mitarbeiter in die Beratungslisten (Einzelgespräche) eintragen. Immer vorausgesetzt, die Rahmenbedingungen stimmen (Vortragsredner Funktion).
- K-Team erstellt eine Beraterversion im [pma:bAV] Tool zur Beratung der Mitarbeiter vor Ort – Gespräche anhand der ausgewählten Rahmendaten.
- K-Team führt gemeinsam mit Ihnen die ersten Mitarbeitergespräche durch, unterstützt Sie in der Anfangsphase vor Ort bei Gehalts- und Angebotsberechnungen. K-Team weist Sie in die Bedienung und Abläufe der Software [pma:bAV] Tool ein. K-Team bespricht mit Ihnen die benötigten Beratungsmaterialien. Spätestens nach 2 Tagen sind Sie in der Lage, die Personalfachberatergespräche ohne Beisein des K-Teams zu führen. (Closer und Vortragsredner Funktion)
- K-Team unterstützt Sie in der Nachbetreuung des Unternehmens, beispielsweise Gespräch mit Buchhaltung bzgl. Einbuchung der Entgeltwandlungen. (Closer und Vortragsredner Funktion)
- K-Team steht Ihnen vor, während und nach der Abwicklung für Fragen zu Verfügung.

Selbstverständlich setzt die Unterstützung durch das K-Team voraus, dass auch Sie selbst sich mit der Abwicklung, den Programmen, der Angebotssoftware, etc. bereits im Vorfeld intensiv beschäftigen. Nicht zwingend notwendig sind diese Kenntnisse, sofern Sie lediglich die Funktion des Akquisiteurs erfüllen möchten und alle weiteren Maßnahmen dem jeweiligen K-Team Mitglied überlassen.✔

Die Rürup-Rente: Eine ideale Zusatzversorgung für Besserverdiener

Daniela Brouwer, Key-Account-Managerin, Bayerische Beamtenversicherung

Besserverdienende Angestellte können zwar, anders als Selbstständige und Freiberufler, die betriebliche Altersversorgung oder die Riester-Rente als Baustein ihrer eigenen Zukunftsvorsorge nutzen. Doch die Obergrenzen für diese Vorsorgeformen sind für viele zu eng begrenzt. Seit 2005 wurden die Angebote um eine sehr sinnvolle Alternative erweitert: Die staatlich subventionierte Basis-Rente, nach dem Erfinder auch „Rürup-Rente" genannt. Die steuerliche Förderung macht diese Vorsorgeform gerade für Besserverdiener besonders interessant.

Der Vorteil: Unter fest definierten Voraussetzungen können die Beiträge im Rahmen der gesetzlichen Höchstbeiträge als Sonderausgaben von der Steuer abgezogen werden. Abzugsfähig ist eine maximale Ansparsumme von jährlich 20.000 Euro (bei Verheirateten 40.000 Euro). Bei gesetzlich Rentenversicherten werden die Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung von dieser Summe abgezogen. Von dieser Maximalsumme werden Höchstgrenzen anerkannt, die während der Ansparphase gestaffelt sind. Sie betragen im Jahr 2008 66 % und steigern sich bis 2025 um jährlich 2 % auf 100 %.

Einige besondere Regelungen sind jedoch zu beachten: Diese Rente kann nicht in einer Summe ausgezahlt werden, sondern wird ein Leben lang verrentet. Die Auszahlung beginnt frühestens nach Vollendung des 60. Lebensjahres. Rürup-Verträge können nicht beliehen, übertragen, verschenkt oder vererbt werden. Damit wollte der Gesetzgeber sicherstellen, dass die angesparten Gelder wirklich ausschließlich zur Altersvorsorge verwendet werden. Und: Die Auszahlungen im Alter müssen zu einem bestimmten Prozentsatz versteuert werden. Der volle Steuersatz ist jedoch erst bei Auszahlungen ab 2040 fällig.

Auch Ältere mit höherer Steuerbelastung können kurz vor dem – oder bereits im – Ruhestand noch von der Rürup-Rente profitieren. Bei Einzahlung eines größeren Betrags auf einmal kann im nächsten Jahr eine ansehnliche Steuerersparnis erwirtschaftet werden. So können deutlich höhere Sonderausgaben abgesetzt werden als später versteuert werden müssen.

Fazit: Die Rürup-Rente sollte für jede Führungskraft, ob im normalen Angestelltenverhältnis oder als Geschäftsführer tätig, zum Standardrepertoire seiner Zukunftsvorsorge gehören. Die steuerlichen Vorteile, gerade in der Phase der Vermögensbildung aber auch bei der Einmalanlage von Vermögensteilen, überzeugen.

Basis-Renten werden in Form von konventionellen und fondsgebundenen Rentenversicherungen angeboten. Bei den klassischen Angeboten ist eine bestimmte Verzinsung garantiert, während bei den fondsgebundenen Varianten die Höhe der Rente von der Fondsentwicklung abhängig ist.

Ganz neu auf dem Markt ist hier die „BBV-Basis-Rente XXL". Dieses Angebot kombiniert die Gewinnmöglichkeit einer fondsgebundenen Rentenversicherung mit einer hohen Garantieverzinsung. Diese Neuigkeit sollten Sie sich unbedingt näher ansehen! Informationen zu dieser Innovation erhalten Sie bei den Bayerische Beamten Versicherungen (www.bbv-makler.de).✔

GENERALI Versicherungen
Schutz unter den Flügeln des Löwen

Das ist ja smart:
100 % Schutz und nur 40 % Startbeitrag!

Die selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung smart für junge Leute bis 29 Jahre bietet eine Top-Absicherung:

- Einschluss einer lebenslangen Berufsunfähigkeitsrente bei frühem Eintritt der Berufsunfähigkeit möglich
- Pflegerentenoption einschließbar
- Optionale Leistungsprüfung durch den Bund der Versicherten
- Zahlreiche Nachversicherungsgarantien
- Nichtraucherbonus

myGenerali – jetzt testen unter
http://maklernet.generali.de
Generali Versicherungen
Maklervertrieb Leben
Antonius Kappelmann
Tel.: 0172 5312157
antonius.kappelmann@generali.de

Vorsorge mit System für den Öffentlichen Dienst

Viktoria Köllisch, Leiterin Maklerservice, MÜNCHENER VEREIN Versicherungsgruppe

Eine gute und leistungsstarke Krankenversicherung sowie eine professionelle Vorsorge zu haben, falls der Beruf nicht mehr ausgeübt werden kann, ist heute wichtiger denn je. Idealerweise lassen sich Gesundheitsschutz, flexible Altersversorgung und Sicherheit bei Dienstunfähigkeit individuell den persönlichen und beruflichen Entwicklungen anpassen.

Die Versicherungsprodukte des MÜNCHENER VEREIN bieten dies für jede Lebensphase. Junge Beamtenanwärter/-innen werden mit Abschluss des Studiums beihilfeberechtigt, da dann für Studenten die Mitgliedschaft in der gesetzlichen Krankenversicherung endet. Das bedeutet, der Dienstherr beteiligt sich über die Beihilfe an den Krankheitskosten des Versicherten und den der Familienangehörigen mit einem Zuschuss. Die verbleibenden Restkosten werden selbst privat abgesichert. Die Beihilfeleistungen sind immer personenbezogen und belaufen sich in der Regel auf 50 % für den Beihilfeberechtigten. Grundlage sind die Beihilfevorschriften der jeweiligen Bundesländer. Grundsätzlich gilt folgende Regelung:

- 50% Beihilfe für den Beihilfeberechtigten
- 70% Beihilfe für den Beihilfeberechtigten mit zwei und mehr Kindern sowie für den Ehegatten/ Versorgungsempfänger
- 80% Beihilfe für jedes Kind

Idealerweise wird die Anwartschaft auf eine private Krankenvollversicherung schon während des Studiums mit FUTURE CARE abgesichert und dann zum Berufsstart in den Beamtenanwärtertarif BONUS CARE-BA – eine private Krankenversicherung mit allen Vorzügen – umgestellt. Übrigens mit einer Beitragsrückerstattung von 6 Monatsbeiträgen als Gesundheitsbonus ab dem ersten Jahr. Bei Wechsel in das Beamtenverhältnis auf Probe ist eine Weiterführung des Versicherungsschutzes ohne erneute Gesundheitsprüfung im Tarif BONUS CARE-B möglich. Besonders interessant für jüngere Beamte ist dabei die Beitragsfreiheit von bis zu sechs Monaten bei Bezug von Elterngeld.

Nach einem Versorgungsbericht der Bundesregierung scheiden 30 % der Beamten wegen Dienstunfähigkeit aus dem aktiven Dienst aus. Eine Entscheidung über die Dienstunfähigkeit trifft der zuständige Dienstherr. Demnach ist es möglich, dass ein Beamter aus gesundheitlichen Gründen dienstunfähig entlassen oder in den Ruhestand versetzt wird und mit einer herkömmlichen Berufsunfähigkeitsversicherung keine Leistung erhalten würde. Eine spezifische Versorgung mit einer echten Dienstunfähigkeitsversicherung, wie sie der MÜNCHENER VEREIN bietet, ist demzufolge für Beamte existentiell wichtig.

Die Konzepte „Profession Start" und „Profession Plus" bieten Beamten und Richtern die finanzielle Sicherheit. Profession Start kombiniert die Dienstunfähigkeit mit einer Risikolebensversicherung inklusive Verlängerungsoption. Profession Plus kombiniert die Absicherung der Dienstunfähigkeit mit einer bedarfsgerechten Altersvorsorge – ideal für Beamte und Richter auf Lebenszeit.

Lebensphasengerecht vorsorgen – das ist die Prämisse der modernen Vorsorgekonzepte des MÜNCHENER VEREIN. ✔

Vertriebstipps

- Nutzen Sie den Vorsorgelotsen!
- Strukturieren Sie Ihre Beratungsgespräche
- Vermitteln Sie Ihren Kunden Sicherheit durch strukturierte Arbeitsabläufe
- Verwenden Sie Checklisten
- Dokumentieren Sie Ihre Beratung in my.pma 2.0

In der nächsten Ausgabe (August 2009)

- Rückblick Incentive-Reise nach Ampflwang
- Ausblick auf die DKM 2009
- Immobilien – der Dauerbrenner zum Thema Kapitalaufbau
- KV: BGH-Entscheidung hinsichtlich GKV-Reform
- [pma:] kulinarisch – Freuen Sie sich auf ein neues Rezept und neue Weinempfehlungen!

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
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.

Bestens beraten mit VITAL

Die Vorteile:

- Leistungsstarker Versicherungsschutz
- Rundum-Absicherung durch innovative Tarif- und Gesundheitskonzepte
- Bestnoten in der Kunden-Gesamtzufriedenheit

- Jetzt neu mit wahlweise 300, 600 oder 900 Euro tariflichem SB

AXA

Starten Sie mit VITAL Ihre eigene Vertriebsoffensive und kontaktieren Sie noch heute:

Hans-Josef Neurohr

Tel. 02041/66794 · Mobil 01520/9372933 · E-Mail: hans-josef.neurohr@axa.de