

[partner:]

Wissen Nähe Nachhaltigkeit Transparenz Modernität Stabilität Erfahrung

www.pma.de

Honorarberatung: Und täglich grüßt das Murmeltier!

[pma:] fördert berufliche Weiterbildung

Kampfarena Marketing

[pma:] Incentive-Reise Mai 2009



Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

schon die Rente mit 67 Jahren sorgte für einigen Zündstoff in der Deutschen Bevölkerung. So führt diese laut einigen Kritikern nicht zu einer Verlängerung der Lebensarbeitszeit sondern zu einer Vergrößerung der Lücke zwischen Berufsaustritt und Renteneintritt. Als die Bundesbank jüngst sogar dafür plädierte, das Renteneinstiegalter auf 69 Jahre anzuheben, war der Sturm der Entrüstung bei Gewerkschaften und Parteien nicht mehr zu bremsen. Die Folgen einer solchen Erhöhung seien absehbar: Die Vorruhestandsarmut wird sich vermehren – und in der Folge auch die Altersarmut. Wichtiger denn je wird daher die Absicherung dieser Risiken durch entsprechende Beratung und bedarfsorientierte Produkte. Wie Sie dies von uns gewohnt sind, arbeiten wir ständig daran, Sie dahingehend optimal und professionell zu unterstützen. Eine Vielzahl von Produktlösungen und wertvollen Informationen finden Sie in dieser Ausgabe.

Ein Schlagwort, welches derzeit durch alle Gazetten geistert, lautet Honorarberatung. Sehen doch Verbraucherschützer und so genannte Finanzexperten darin den Königsweg, wenn es um die objektive Beratung beim Kunden geht. Doch was bedeutet eigentlich die Honorarberatung für Ihre Kunden in der Praxis? Welcher Kunde ist zum Beispiel bereit, für eine Riester-Renten-Beratung Honorar zu zahlen? Welche Barrieren und Schwächen gibt es hierbei? Lesen Sie hierzu unsere Einschätzung im Titelthema dieser Ausgabe.

Liebe Leserinnen und Leser, nach sieben Ausgaben [partner:] war es für unser Hausmagazin an der Zeit, den nächsten Schritt nach vorne zu gehen. Die zentrale Fragestellung lautete: Wie können wir [partner:] für unsere Leser und Inserenten vom Erscheinungsbild und Layout noch attraktiver und die Themen vielfältiger gestalten? Alles vor dem Hintergrund: Aus der Praxis für die Praxis! Die erste Erkenntnis war, wir brauchen von verschiedensten Interessensseiten Informationen und deren Erfahrungen, um die gewünschte Themenvielfalt und somit einen professionellen Mehrwert zu bieten. Um dieses dauerhaft zu gewährleisten, haben wir für das

Magazin ein Redaktionsteam gegründet. Priorität war dabei, Mitglieder aus verschiedenen Bereichen mit unterschiedlichen Sichtweisen zu gewinnen. Das Ergebnis dieser Zusammenarbeit halten Sie nun in Ihren Händen. Mehr zum frisch gegründeten [partner:] Redaktionsteam erfahren Sie auf den kommenden Seiten.

Auch die Vorbereitungen für das nächste Projekt sind in vollem Gange. So findet die diesjährige DKM Messe vom 27. bis 29. Oktober 2009 wie immer in den Westfalenhallen in Dortmund statt. Wir freuen uns, Sie an einem dieser Tage an unserem Stand (Halle 3B – Stand F8) persönlich begrüßen zu dürfen. Wie Sie es von uns gewohnt sind, haben wir auch diesmal eine Überraschung für Sie vorbereitet. Seien Sie sich sicher. Es lohnt sich!

Nun wünschen wir Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser Lektüre. Für Kritik und Anregungen stehen wir Ihnen gern zur Verfügung. Bitte senden Sie einfach eine Mail an abrockmeier@pma.de.

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. Vielen Dank!

Auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit.



Jörg Matheis



Lambert Stegemann

Effiziente Bestandsverwaltung mit GDV-Daten

Michael Menz, [pma:] Teamleiter Operations/Projekte

GDV was ist das? Der GDV (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.) ist ein Zusammenschluss der wichtigsten Versicherer in Deutschland. Der Verband hat seit Mitte der 80er Jahre Branchennormen für den elektronischen Geschäftsdanenaustausch entwickelt, den sogenannten GDV-Datensatz.

GDV-Datensatz: Mit dieser standardisierten Schnittstelle werden die damit zusammenhängenden Geschäftsprozesse zwischen der Gesellschaft und dem Vermittler erheblich vereinfacht. Mit dem GDV-Datensatz werden den Vermittlern Bestands-, Inkasso- und Schadeninformationen durch die Versicherungsunternehmen zur Verfügung gestellt und somit wird auch die Durchführung der Vermittlerabrechnung auf elektronischem Wege möglich.

Werden die Vertragsdaten bei [pma:] aktualisiert? Derzeit werden von [pma:] für 100 Gesellschaften – von Al-

lianzen bis Züricher – (41 Sach, 22 Kranken, 37 Leben) Vertragsdaten aktualisiert: schnell, sicher und kostengünstig. Die Anpassung in einspielfähige Standards übernimmt [pma:], die Einspielung der Daten erfolgt dann direkt in die Kundenverwaltung OASIS.

Aktuelle Daten: Die Vertragsdaten sind zum Zeitpunkt der Einspielung nicht älter als eine Kalenderwoche. Mit der Einspielung werden alle Daten auf den letzten Stand gebracht. Eine aktuelle Übersicht zu Gesellschaften, Rhythmus und dem letztem Stand der GDV-Einspielungen finden Sie im [pma:] Partnerservice mit dem PSC-Code 3044A.

GDV-Daten im my.pma 2.0: Die gesamten Vertragsdaten, die im GDV-Satz enthalten sind, werden im my.pma 2.0 zusätzlich am Vertrag (Ansicht Vertragsdetail: Reiter GDV) angezeigt. ✓

Das Neugeschäft im Mittelstand geht jetzt leichter von der Hand: Mit Gothaer KMU 100.

Gothaer KMU 100 Die Vorteile für Sie auf einen Blick:

- ✓ Idealer Einstieg ins Neugeschäft bei kleinen und mittelständischen Unternehmen
- ✓ Attraktive Beiträge
- ✓ Abschluss online mit sofortiger vorläufiger Deckungszusage
- ✓ Einfach zu bedienendes, unkompliziertes Online-Menü
- ✓ Geringer Arbeitsaufwand

Ihr Ansprechpartner

Michael Ledwina

Gothaer Maklerdirektion NAC

Telefon 0221 308-34309 · Mobil 0151 12221311

E-Mail Michael_Ledwina@Gothaer.de



Gothaer
Wir machen das.

Titelthema

**24 Honorarberatung:
Und täglich grüßt das Murmeltier!**

Beate Schlichting, [pma:] Online-Redakteurin



[pma:intern]

6 Das Redaktionsteam stellt sich vor
Lambert Stegemann, [pma:] Geschäftsführer

11 Personal und andere Veränderungen
Jörg Matheis, [pma:] Geschäftsführer

29 [pma:] fördert berufliche Weiterbildung
Norbert Lamers, Geschäftsführer der Deutschen Makler Akademie

34 [pma:] Incentive-Reise Mai 2009
Marion Hillebrand-Raves, [pma:] Partnerin

38 DKM 2009 im Anmarsch!
Marc Oehme, [partner:] Redaktionsleiter

Lebensversicherungen

8 Vorgezogene Altersrente
Steffen Liebig, bAV-Experte bei Standard Life Versicherung

14 Jetzt die Biometrieoffensive starten
Simone Szydlak, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Volkswahl Bund Lebensversicherung a. G.

36 Freiräume im Alter setzen Flexibilität und Wertentwicklung bei Vorsorgeprodukten voraus
Thomas Bahr, Vertriebschef Clerical Medical und Heidelberger Leben

42 Sieben gute Gründe: Der Garantiefonds Skandia Euro Guaranteed 20XX
Dr. Dirk Rathjen, Leiter Investment, Skandia Lebensversicherung AG

Kapitalanlagen

26 Gutes Gewissen und gute Gewinne!
Ivan Mlinaric, Fondsmanager, WARBURG INVEST KAPITALANLAGEGESELLSCHAFT MBH im Gespräch mit Dirk Nietfeld, [pma:] Teamleiter Kapitalanlagen

40 Warum jetzt Immobilienanlagen?
Wolfgang Gierls, [pma:] Partner

Krankenversicherungen

- 12 Die bessere Alternative**
Bernhard van Huet, Regionalvertriebsleiter,
Allianz Private Krankenversicherung-AG
- 16 Die Erfolgsstory geht weiter:
1 Jahr MediVita**
Thomas Ramscheid, Key Account Manager,
Gothaer Maklerdirektion NAC
- 20 Im Namen des Volkes:
Gesundheitsreform bestätigt!**
Claudia Willeke, [pma:] Teamleiterin KV
- 22 Maklervertrieb der Allianz Privaten
stellt sich neu auf**
Jürgen Kempen, Leiter Maklervertrieb, Allianz
Private Krankenversicherung
- 30 Pflege – ohne private Absicherung
geht's nicht**
Torsten Tirkschleit, Vertriebsbeauftragter für
Makler und Mehrfachagenten, Universa Lebens-
versicherung a. G.

Sachversicherungen

- 32 Das Neugeschäft im Mittelstand
geht jetzt leichter von der Hand:
Mit Gothaer KMU 100**
Michael Ledwina, Key-Account-Manager,
Gothaer Allgemeine Versicherung AG
- 44 Betriebliche Schadenversicherung
Neue Chancen**
Andreas Neugum, Vertriebsleiter für Schaden-
versicherungen, Nürnberger Allgemeine
Versicherungs-AG

Marketing Support

- 31 Kampfarena Marketing. Stärke
zeigen in der Selbstdarstellung**
Rolf Wandres, Geschäftsführer Team Wandres

[pma:] Software und Systeme

- 3 Effiziente Bestandsverwaltung
mit GDV-Daten**
Michael Menz, [pma:] Teamleiter Operations/
Projekte

[pma:] kulinarisch

- 18 Gazpacho und Tostada**
Dietmar Doktor und Rosi de Vries
- 19 Blanco 2007
Llerdoner Rosat 2008**
Münsters Weinkontor

Rubriken

- 47 In der nächsten Ausgabe**
Web-Tipps
Partner werben Partner
Impressum

Das Redaktionsteam stellt sich vor

Bewegung heißt Veränderung!

Lambert Stegemann,
[pma:] Geschäftsführer

Nur wer bereit ist, etwas zu ändern, kann auch etwas bewegen. Zwei Jahre sind vergangen, seit wir mit unserem Magazin [partner:] gestartet sind. Voller Eifer und dank Ihrer Unterstützung haben wir es geschafft ein Magazin zu etablieren, welches Sie durch Informationen aus der Praxis in Ihrer täglichen Arbeit unterstützen soll. Nach stolzen sieben Ausgaben haben wir uns nun die Aufgabe

gestellt, das Erscheinungsbild von [partner:] in all seinen Facetten einen gekonnten Stoß nach vorne zu bringen. Ein neu gegründetes Redaktionsteam mit Teilnehmern aus den unterschiedlichsten Bereichen bildet die Basis des „neuen“ [partner:] Magazins. Dieses Redaktionsteam stelle ich Ihnen vor und bedanke mich hiermit nochmals bei den Mitgliedern für die engagierte Unterstützung.



Marc Oehme

Der Teamleader. Redakteur des anerkannten Fachmagazins der Finanzbranche *finanzwelt*, der als Redaktionsleiter für unser Projekt gewonnen werden konnte und [partner:] journalistisch und medien-gerecht unterstützt.



Dr. Klaus Irle

Der Mann fürs Visuelle. Dr. Irle betreibt eine eigene Agentur namens msi design in Münster. Er war und ist auch weiterhin für das Layout und den Satz von [partner:] verantwortlich.



Dr. Sven Huth

Der Ideengeber. Dr. Huth repräsentiert die Sicht des Partners und sprüht vor innovativen Ideen. Nicht von ungefähr, hat er doch BWL mit Schwerpunkt Marketing studiert und in diesem Bereich auch seine Dissertation verfasst.



Beate Schlichting

Die „Neue“ an Bord. Frau Schlichting arbeitet für [pma:] als Online-Redakteurin und soll den kommunikativen Schulterschluss zwischen [pma:] und seinen Partnern bilden. Als RTL-Mitarbeiterin war sie jahrelang für die Lokalredaktion in Essen tätig.



Theodor Storkamp

Der Experte. Für die Spartenteams sitzt Theo Storkamp im Redaktionsteam. Als langjähriger Mitarbeiter und Teamleiter Leben der [pma:] verfügt er über ein profundes Fach-Know-how. Und das nicht nur im Bereich Leben.



Alexandra Brockmeier

Die Koordinatorin. Bei Alexandra Brockmeier laufen alle Fäden zusammen. Sie bildet die Schnittstelle zwischen den Teammitgliedern und organisiert die Abläufe. Darüber hinaus kümmert sie sich um die Inserate und betreut die Gesellschaften.



Lambert Stegemann

Auch ich gehöre natürlich zum Team und bin im Rahmen des Projekts [partner:] für die strategischen Ziele und [pma:] eigenen Themen verantwortlich.

Alles in Allem sind wir – Ihr [partner:] Redaktionsteam – sicher, dass es die richtige Entscheidung zur richtigen Zeit ist, sich noch mehr an den Bedürfnissen eines immer schnelllebigeren Marktes zu orientieren und Ihnen, liebe Geschäftspartnerinnen und –partner, damit einen Mehrwert zu bieten. ✓

Vorgezogene Altersrente

Wer früher in den Ruhestand will, sollte seine Versorgungslücken kennen und schließen.

Die jüngsten Forderungen um eine Aufhebung der „Rente mit 67“ werfen die Frage auf: Wer soll für den vorgezogenen Ruhestand eigentlich zahlen? Zeitwertkonten schienen eine Zeit lang die Lösung zu sein. Doch mit dem seit Jahresbeginn geltenden „Gesetz zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für die Absicherung flexibler Arbeitszeitregelungen“ – besser bekannt als „Flexi II“ – sind die damit verbundenen Vorteile dahin. Durch die neue Fassung des Flexi-Gesetzes und ein Schreiben des Bundesfinanzministeriums haben vor allem Gesellschafter-Geschäftsführer und Arbeitnehmer, die am Unternehmen beteiligt sind, Probleme, wenn sie ein solches Arbeitszeitkonto haben. Die Lösung kann der Umweg über eine Unterstützungskasse sein, wie Steffen Liebig, Experte für die betriebliche Altersversorgung (bAV) beim britischen Lebensversicherer Standard Life, im folgenden Beitrag erläutert.



Steffen Liebig,
bAV-Experte bei
Standard Life Versicherung



Auch wenn das ideale Alter, um in Rente zu gehen, für die meisten Deutschen laut einer Umfrage des Nürnberger Markt- und Meinungsforschungsinstituts GfK bei 59 Jahren liegt: Der Gesetzgeber hat diesem Wunsch schon im Frühjahr 2007 einen Strich durch die Rechnung gemacht, indem er ab 2012 das gesetzliche Rentenalter schrittweise auf 67 Jahre heraufsetzt.

Zwar steht es jedem gesetzlich Versicherten frei, sich bereits vorher aus dem Arbeitsleben zu verabschieden und eine vorgezogene Altersrente in Anspruch zu nehmen. Allerdings muss er dafür gewisse Anforderungen erfüllen und Abschläge auf seinen vollen Rentenbetrag hinnehmen. Es droht eine nicht zu unterschätzende Versorgungslücke.

Eine Zeit lang schienen Zeitwertkonten die ideale Möglichkeit zu sein, um Lebensarbeitszeit und die Vorsorge fürs Alter ins Gleichgewicht zu bringen. Doch mit dem seit Jahresbeginn geltenden Gesetz zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für die Absicherung flexibler Arbeitszeitregelungen sind diese Vorteile dahin. So beschränkt Flexi II unter anderem den Anteil der Guthaben in Aktien und Aktienfonds auf maximal 20 Prozent. Den

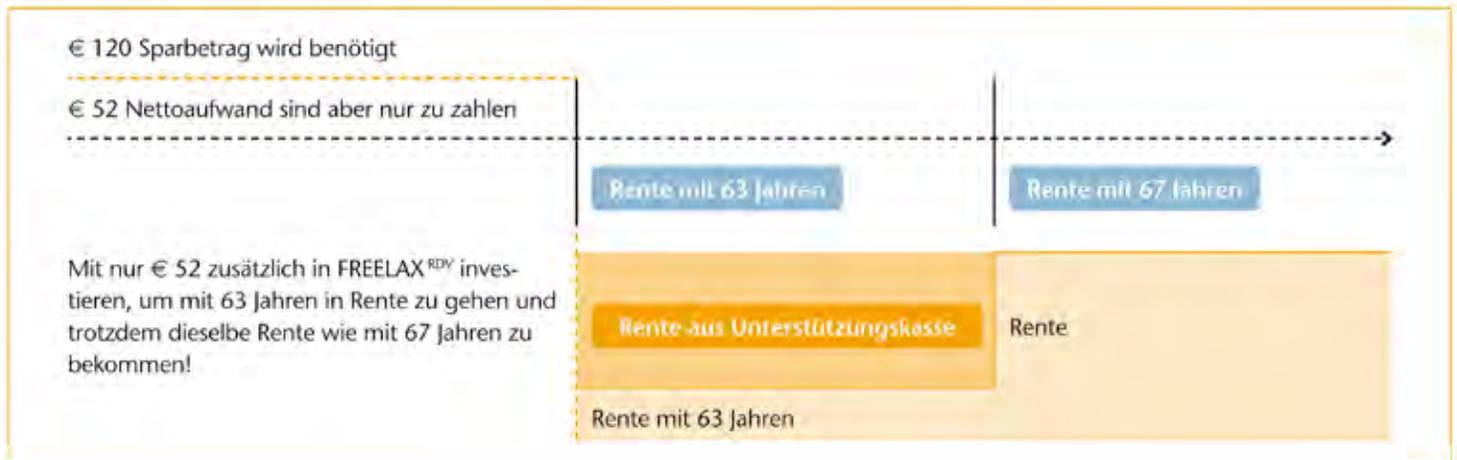
Arbeitnehmern entgehen durch das staatlich festgesetzte Limit somit Renditechancen.

Empfindliche Einbußen bei früherem Rentenbeginn

Zusätzliches Ungemach gibt es für Gesellschafter-Geschäftsführer (GGF) und Mitarbeiter mit Beteiligungen am Unternehmen durch ein Schreiben des Bundesfinanzministeriums (BMF): Danach gilt für diese beiden Gruppen, dass Zuführungen zu bereits bestehenden Zeitwertkonten ab dem 01. Februar 2009 nicht mehr steuerfrei in ein Zeitwertkonto eingezahlt und auch keine neuen Zeitwertkonten-Vereinbarungen mehr getroffen werden dürfen.

Vor diesem Hintergrund können die Leistungen einer Unterstützungskasse (U-Kasse) eine gute Brücke sein, um Versorgungslücken zu schließen, wie zwei Beispielrechnungen des britischen Lebensversicherers Standard Life zeigen.

Grundsätzlich haben Arbeitnehmer die Möglichkeit, ihre gesetzliche Rente vor dem 67. Lebensjahr zu beziehen. Dafür müssen sie mindestens das 63. Lebensjahr vollendet



und eine Wartezeit von 35 Jahren erfüllt haben. Wer früher als 67 aus dem Berufsleben ausscheidet, muss für jeden Monat vor Erreichen der Altersgrenze einen Abschlag von 0,3 Prozent hinnehmen. Das kann zum Teil drastische Konsequenzen haben, wie die beiden Fälle zeigen.

Geschäftsführer zahlt 83 EUR pro Monat für vorgezogene Rente

Im ersten Beispiel möchte ein 1970 geborener Geschäftsführer mit einem Hochschulstudium mit 63 in Rente gehen. Er ist 1995 in das Berufsleben eingestiegen, seine Regelaltersrente erreicht er also 2037. Bis zum Alter von 63 hat er insgesamt 38 Dienstjahre absolviert. Dies ergibt eine Rentenanwartschaft von 2.019 EUR pro Monat. Weil er vier Jahre früher aussteigt, muss der Versicherte auf 14,4 Prozent der regulären Rente verzichten; so bleiben 85,6 Prozent, also 1.728 EUR übrig. Zudem fehlen ihm für diese vier Jahre auch die notwendigen Entgeltpunkte (siehe Tabelle).

Summa summarum klafft bei dem Geschäftsführer eine Versorgungslücke von rund 503 EUR monatlich oder 6.036 EUR jährlich. Wenn er diese Versorgungslücke komplett mit einer betrieblichen Altersversorgung schließen würde, führte das allerdings zu einer Kürzung der gesetzlichen Rentenversicherung. Deshalb wird nur eine maximal mögliche bAV-Zusatzrente (Stichwort: Hinzuverdienstgrenze) in Höhe von 4.800 EUR pro Jahr berechnet.

Um die Lücke zu schließen, ermöglicht ihm der Arbeitgeber eine Entgeltumwandlung zugunsten einer U-Kassen-



zusage, beispielsweise mit dem Standard-Life-Tarif Freelax RDV. Bei einem Versicherungsbeginn noch in diesem Jahr und Ablauf zum 63. Geburtstag zahlt er monatlich 161 EUR aus seinem Bruttogehalt, um auf die 4.800 EUR Zusatzrente zu kommen. Kapitalschutz ist dabei garantiert. Durch die Finanzierung über Entgeltumwandlung spart der Geschäftsführer rund 77 EUR an Steuern – sein monatlicher Nettoaufwand beträgt somit nur etwas mehr als 83 EUR.

lockende Aussicht dar. Doch die Versorgungslücken, die sich durch den früheren Ausstieg aus dem Berufsleben ergeben, sollten rechtzeitig vorher oder frühzeitig ermittelt und – beispielsweise mit Hilfe einer rückgedeckten Unterstützungskasse – geschlossen werden.

Weitere Informationen über Lösungen in der betrieblichen Altersversorgung finden Sie auf der Website von Standard Life: www.standardlife.de ✓

Handwerker geht für 52 EUR pro Monat vier Jahre früher in Rente

Im zweiten Beispiel möchte ein gleichaltriger Handwerker mit Berufsausbildung ebenfalls mit 63 in Rente gehen. Er hat 1989 zu arbeiten begonnen und kommt auf eine Rentenanwartschaft von 1.115 EUR. Abzüglich Abschlag wegen der vorzeitigen Inanspruchnahme bleiben rund 955 EUR. Auch bei ihm machen sich die fehlenden Entgeltpunkte für vier Jahre schmerzlich bemerkbar, so dass seine Versorgungslücke insgesamt mehr als 293 EUR im Monat beziehungsweise 3.516 EUR im Jahr beträgt (siehe Tabelle). Mit einer Zusage der Unterstützungskasse, die über die Entgeltumwandlung finanziert wird, zahlt der Handwerker monatlich 120 EUR aus seinem Bruttogehalt, um eine Jahresrente von 3.528 EUR zu bekommen. Dank Steuer- und Sozialversicherungsersparnis reduziert sich sein monatlicher Nettoaufwand auf 52 EUR.

Fazit: Die vorgezogene Altersrente stellt vor allem für Gesellschafter-Geschäftsführer und Mitarbeiter mit einer Firmenbeteiligung eine ver-

Fallbeispiele:	Akademiker	Nichtakademiker
Geburtsjahrgang	1970	
Regelaltersrente	Alter 67 im Jahr 2037	
Ausbildung	Hochschulstudium	Berufsausbildung
Eintritt in das Berufsleben	1995	1989
Dienstjahre bis Alter 63	38 (damit Wartezeit erfüllt)	44 (damit Wartezeit erfüllt)
Entgeltpunkte bis Alter 63	76 (fiktiv, 2 Entgeltpunkte pro Jahr)	42 (fiktiv)
Rentenanwartschaft mit Alter 63	$76 \times \text{€ } 26,56^1 = \text{€ } 2.018,56$	$42 \times \text{€ } 26,56^1 = \text{€ } 1.115,52$
Abschlag wegen vorzeitiger Inanspruchnahme für	48 Monate à 0,3% = 14,4%	
Vorgezogene Altersrente mit 63	$\text{€ } 2.018,56 \times 85,6\% = \text{€ } 1.727,89$	$\text{€ } 1.115,52 \times 85,6\% = \text{€ } 954,89$
Versorgungslücke pro Monat		
Fehlende Entgeltpunkte für 4 Jahre (fiktiv)	$8 \times \text{€ } 26,56 = \text{€ } 212,48$	$5 \times \text{€ } 26,56 = \text{€ } 132,80$
Abschlag wegen vorzeitiger Inanspruchnahme	$\text{€ } 2.018,56 \times 14,4\% = \text{€ } 290,67$	$\text{€ } 1.115,52 \times 14,4\% = \text{€ } 160,63$
Summe	$\text{€ } 212,48 + \text{€ } 290,67 = \text{€ } 503,15$ bzw. $\text{€ } 6.037,80$ p. a.	$\text{€ } 132,80 + \text{€ } 160,63 = \text{€ } 293,43$ bzw. $\text{€ } 3.521,16$ p. a.
Schließen dieser Versorgungslücke mit FREELAX^{RDV} bei Finanzierung als Entgeltumwandlung²		
Monatsgehalt	€ 6.000	€ 3.000
	Steuerklasse 1, Kirchensteuer Bundesland Hessen, keine Kinder – Annahmen: Mann, Nichtraucher; volle Courtage; Geburtsdatum: 1. Januar 1970; Versicherungsbeginn: 1. März 2009; Rentenbeginn: 63; Kapitalschutz: ja	
SV-Ersparnis	€ 0,00	€ 24,88
Steuerersparnis	€ 77,39	€ 43,04
Monatsbeitrag	€ 160,86	€ 119,75
Nettoaufwand	€ 83,47	€ 51,83
Ill. Jahresrente	€ 4.800,00 ^{3,4}	€ 3.528,00 ⁴
¹ Aktueller Rentenwert ab 1. Juli 2008. ² Stand der Berechnung: 23. Februar 2009; die Änderungen durch das Konjunkturpaket II sind bei der Steuerberechnung noch nicht berücksichtigt. ³ Die Versorgungslücke in dem Fallbeispiel beträgt zwar € 6.037,80 p. a., doch um die Hinzuverdienstgrenze nicht zu überschreiten, werden nur € 4.800 abgesichert. ⁴ Modellhafter konstanter Wertzuwachs p. a. bis zum Rentenbeginn von 6% und einem modellhaften konstanten Wertzuwachs p. a. ab dem Rentenbeginn von 4%.		

Personal und andere Veränderungen

Jörg Matheis,
[pma:] Geschäftsführer

[pma:] ist ständig in Bewegung. Da sich in der letzten Zeit im Bereich Personal viele Veränderungen ergeben haben und auch noch weiter ergeben werden, hier noch einmal eine Zusammenfassung.

Zunächst einmal gratulieren wir Eva Mühling (Team LV) und Julia Fauerbach (Team Sach), die sich dieses Jahr "getraut" haben, den Bund der Ehe einzugehen – natürlich nicht miteinander. Frau Mühling heißt nun **Eva Zilske**, Julia Fauerbach reagiert ab sofort nur noch auf **Julia Hebben**.

Seit einiger Zeit haben wir überlegt, wie wir die Analyse und Aufbereitung von fachlichen Informationen optimieren können. Es wird für Sie immer wichtiger, gute Argumente an der Hand zu haben, warum Sie Ihren Kunden bestimmte Produkte empfehlen. Wir halten es für wichtig, dass Sie sich bei uns auf einen nachvollziehbaren und hochwertigen Ablauf verlassen können, der Ihnen die Produktauswahl erleichtert. Daher haben wir uns hier verstärkt.

Zum einen werden wir künftig mit Assekurata gemeinsam einen Analyseprozess aufsetzen. Damit erhalten Sie ab Herbst für die wichtigsten LV- und KV-Gesellschaften zusätzliche Instrumente zur Unternehmensauswahl. Zum anderen haben wir uns personalmäßig verstärkt. Künftig wird sich **Robert Linnemann**, der ab 1. September wieder zu [pma:] zurückkehrt, um das Produktmanagement Vorsorge kümmern. Das heißt, er wird gemeinsam mit den Sparten-Teams Analysen und Verkaufsunterstützungsmaterialien erarbeiten, die Sie für die Produktauswahl beim Kunden nutzen können. Für die objektive Analyse sind dann Prozesse, wie von Assekurata angeboten, unerlässlich.

Um all die Informationen an Sie weiterzugeben, nutzen wir auch weiterhin das Partner-Infosystem. Da diese Arbeit künftig mehr wird und wir außerdem das jetzige Infosystem in den nächsten Monaten generalüberholen wollen, wird dieser Bereich durch **Beate Schlichting** unterstützt. Zu ihren weiteren Aufgaben gehören auch die Unterstützung des Partner-Magazins sowie der Öffentlichkeitsarbeit.



Im Rahmen des weiteren Wachstums gibt es immer mehr fachliche und vertriebliche Aufgaben, die nicht rein spartenbezogen sind. Hierzu gehört unter anderem, neue Partner in der Anfangsphase bei [pma:] besser zu unterstützen. Und auch der Ausbau der Nutzung von Finanzplanungsinstrumenten soll weiter forciert werden. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, wird **Stefan Klapproth** ab dem 1. September wieder bei uns tätig und das Team Vertrieb verstärken.

Die nach wie vor umsatzstärkste Sparte – Leben – wird seit einiger Zeit durch **Kai Kronfeld** unterstützt, der Frank Bellmann ersetzt. Außerdem wird ab 1. Oktober **Bastian Föcking** das Team erweitern. Herr Föcking hat 2006 seine Ausbildung als Versicherungskaufmann abgeschlossen und seitdem in der Vertriebsunterstützung bei einem anderen Makler gearbeitet. Auch **Petra Schmees** wird ab 1. September wieder im Team LV tätig. Sie wird sich nach ihrem Erziehungsurlaub mit LV-spezifischen Analysen beschäftigen.

Im Team Sach ist seit Juli **Bastian Ernst** im Adminbereich tätig. Da wir aus einem Projekt heraus nennenswerten Zuwachs im Haftpflichtbereich erwarten, verstärkt uns seit kurzem außerdem **Carsten Fahl**.

Vor zwei Jahren hat auch Kathrin Dartmann Ihren Nachnamen geändert und beginnt nun ihre Elternzeit. Die Nachfolge hat bereits **Janssy Pulicottill** angetreten. ✓

Die bessere Alternative

Beitragsstabilität, Testurteile, unabhängige Ratings sowie aktuelle Unternehmenskennzahlen sprechen für die Qualität der Tarifwelt AktiMed® und bestätigen den Erfolgskurs der Allianz Privaten Krankenversicherung (APKV).



Bernhard van Huet,
Regionalvertriebsleiter,
Allianz Private Kranken-
versicherung-AG

Das Konzept der vor etwa zwei Jahren neu eingeführten Tarifserie AktiMed® nach dem Prinzip der verursachergerechten Prämien geht auf. Bereits im vergangenen Jahr konnte die APKV für die meisten AktiMed Tarife eine Beitragsgarantie bis mindestens 1. Januar 2010 abgeben.

Testsieger bleiben beitragsstabil

Auch in diesem Jahr kann für viele Tarife der AktiMed-Welt eine Beitragsstabilität zugesagt werden. Bis mindestens 1. Januar 2011 gibt die APKV für die komplette Tarifserie bei Männern eine Beitragsgarantie ab. Eine Anpassung erfahren die Tarife für Frauen im Plus-Niveau und der Tarif AktiMed Best 90. Jugendliche und Kinder sind mit Ausnahme des Tarifniveaus AktiMed Best anpassungsfrei.

Wer sich für AktiMed entscheidet, setzt auf Kontinuität und Qualität. Das sieht auch der Markt so: Zum Beispiel vergibt die Zeitschrift ÖKO-TEST für den Tarif AktiMed Best 90 in der Ausgabe 5/2008 die Bestnote. Getestet wurden über 150 Kranken-Vollversicherungstarife von 24 Anbietern. Insgesamt gelang es nur drei Tarifen, den 1. Rang zu belegen. AktiMed Best 90 erreichte diese Platzierung und bietet laut Tester „Spitzenleistungen zu einem vergleichsweise erstklassigem Preis“.

Hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis

Dieses Ergebnis bescheinigt Focus-Money in seiner Ausgabe 50/2008 für alle AktiMed®-Produkte. Das Finanzmagazin hat gemeinsam mit n-tv und den Versiche-

rungsexperten von Franke & Bornberg private Krankenvollversicherungen verglichen. Die Bewertung erfolgte in den drei Kategorien „Top“, „Ausgewogen“ und „Standard“. Mit den Tarifen AktiMed Plus 90 für Frauen und AktiMed Plus 100 für Männer belegt die APKV den 1. Platz in der Kategorie „Ausgewogene Tarife“. In der Gesamtwertung der Top-Versicherer liegt die APKV auf Platz 3. Überzeugt hatte die Tester hier das insgesamt hervorragende Preis-Leistungs-Verhältnis der Tarife und die vorhandene Finanzstärke der Allianz.

Gut gewirtschaftet – Geld zurück

Auch die Kennzahlen der APKV belegen das hervorragende Wirtschaften im Jahr 2008. Eine herausragende Leistung ist beispielsweise in der deutlichen Steigerung der RfB-Quote (Rückstellung für Beitragsrückerstattung) von 34,9 Prozent auf 38,4 Prozent zu sehen. Die Quote des Jahres 2007 lag mehr als zwei Prozentpunkte über dem Markt. Erste Marktzahlen aus 2008 lassen erneut einen überdurchschnittlichen Wert erwarten. Anhand der RfB-Quote lässt sich erschließen, in welchem Umfang künftig zusätzliche Mittel für Beitragsentlastungen oder Barausschüttungen bei der APKV zur Verfügung stehen. Je höher die RfB-Quote ausfällt, desto mehr Mittel können unter anderem auch für die Beitragsrückerstattung bei Schadenfreiheit, also das bekannte BONUS-Programm, verwendet werden.

BONUS-Programm: Rund 80 Mio. EUR für Kunden

Noch gehen Rechnungen für das abgelaufene Kalenderjahr ein, doch Hochrechnungen zufolge wird sich die im Rahmen des BONUS-Programms erfolgte Beitragsrückerstattung an Kunden für das Jahr 2008 auf insgesamt rund 80 Mio. EUR belaufen. Das BONUS-Programm der APKV liegt – mit 15 Prozent für das erste leistungsfreie Jahr und bis zu 30 Prozent Rückzahlung (ab 2009) für das vierte ununterbrochen leistungsfreie Jahr – an einer Spitzenposition im Markt.

Kunden, die sich für ein Produkt der APKV entscheiden, wählen ein finanzstarkes zukunftsorientiertes Unternehmen als Vertragspartner, dessen Tarifqualität prämiert und dessen Leistungsversprechen langfristig gegeben ist. ✓

„Im heutigen
Leben bedeutet
Spielraum alles.“

Oscar Wilde,
Schriftsteller

„Erweitern Sie Ihre Möglichkeiten:
Mit der innovativen 2-Phasen-Rente.
Performancemaster NobleRente.“

Martin Dargel,
Sales Manager



Ob langfristiges Investment oder clevere Altersvorsorge: Die Performancemaster NobleRente schafft Freiräume für die finanzielle Zukunft Ihrer Kunden.

Informieren Sie sich gleich:

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

www.clericalmedical.de



CLERICAL MEDICAL

Sicherheit. Seit 1824



Jetzt die Biometrieoffensive starten!

Neue Highlights bei Pflege – BU – Risikoleben – Unfall



Simone Szydlak,
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit,
Volkswahl Bund Lebensversicherung a. G.

Die Absicherung der biometrischen Risiken – Berufs- und Erwerbsunfähigkeit, Unfall, Todesfall und Pflegebedürftigkeit – zählt zu den Kernkompetenzen im Versicherungsbereich. Sämtliche Risiken sollten deshalb im Rahmen einer umfassenden und verantwortungsvollen Finanzberatung früher oder später mit dem Kunden besprochen werden.

Gerade in Zeiten schwieriger wirtschaftlicher Verhältnisse entwickeln Kunden zunehmend ein schärferes Bewusstsein für Risiken, die ihre finanzielle Unabhängigkeit gefährden können.

Ausufernde Kurs- und Zinsphantasien sind im Beratungsgespräch zu recht passé. Was zählt, sind objektive Finanzanalysen, bei denen die Absicherung des Kunden an vorderer Stelle steht und die sämtliche Ertragsmöglichkeiten realistisch gewichtet.

Die Volkswahl Bund Versicherungen haben deshalb die Biometrieoffensive 2009 ins Leben gerufen. Mit zahlreichen Verbesserungen bei der Berufsunfähigkeits- und der Risikolebensversicherung, der Pflegevorsorge und Unfall Easy.

Berufsunfähigkeitsversicherung

Schreibtischberufe noch günstiger

Die Beiträge für die Berufsunfähigkeitsversicherung in der Berufsklasse 1+, auch „Schreibtischberufe“ genannt, sind jetzt deutlich günstiger. Frauen sparen bis zu 23 Prozent, Männer bis zu 15 Prozent. Das gilt für über 460 Schreibtischberufe aus allen Branchen. Für weitere 840 Berufe gibt es die Möglichkeit, die Tätigkeiten des Antragstellers zu präzisieren und damit eine Einstufung in die günstige Berufsklasse 1+ zu erreichen.

Risikolebensversicherung

Neu kalkulierte Prämien

Durch eine vollständige Neuberechnung der Prämien sind jetzt vor allem Versicherte mit einer gesunden Lebensweise im Vorteil. So zahlen Nichtraucher, die weder unter- noch übergewichtig sind, bis zu 50 Prozent weniger. Akademiker können außerdem einen um zehn Prozent höheren Sofortrabatt erhalten.

Unfall Easy

Mehr Service

Viel Leistung zu einem fairen Preis bietet Unfall Easy, die flexible Unfallversicherung der VOLKSWOHL BUND Sachversicherung AG. Jetzt sind die Antragsprozesse noch einfacher und der Service hat sich weiter verbessert. Der Kunde muss nur noch zwei Fragen zur Gesundheit beantworten – eine Vereinfachung für alle Beteiligten. Wer möchte, kann seine Unfall Easy-Bestände ab sofort auf den erweiterten Tarif umstellen. Wenn alle Versicherungssummen, Progressionen und Leistungen gleich bleiben, geht es ganz schnell und einfach und ohne erneute Gesundheitsprüfung.

PflegeVorsorge:

Eine filmreife Leistung!

Seit dem 1. Mai 2009 bietet die Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G. bei der PflegeVorsorge deutliche Verbesserungen. So leistet die Pflegeversicherung nun beispielsweise neben der Einstufung über Pflegepunkte alternativ auch nach der gesetzlichen Pflegedefinition.

Als Demenz zählen künftig „mittelschwerere Leistungseinbußen ab dem Schweregrad 5“, ermittelt über die Global Deterioration Scale nach Reisberg, oder ab einem entsprechenden Schweregrad einer alternativen, anerkannten Demenzbeurteilungsskala.

Die Leistungsstaffeln sind erheblich verbessert worden und nach bestimmten Ereignissen ist eine Nachversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung möglich. Der Kunde kann außerdem für den Todesfall eine garantierte Leistung vereinbaren.

Neue Beratungsmöglichkeiten gibt es jetzt durch den neuen Tarif PflegeVorsorge Easy mit vereinfachter Gesundheitsprüfung.

Mit einem Film als Vertriebsunterstützung will der VOLKSWOHL BUND das Bewusstsein für das Thema Pflege weiter schärfen. Die VOLKSWOHL BUND-Maklerbetreuer vor Ort halten „PflegeVorsorge – Der Film“ für alle Interessenten bereit. Wer möchte, kann ihn auch unter pflugofilm@volkswohl-bund.de bestellen.



Die Erfolgsstory geht weiter: 1 Jahr MediVita

Werden Sie als [pma:] Partner Teil dieses Erfolges und nutzen Sie die Beitragsgarantie für Neukunden bis 31. Dezember 2010.



Thomas Ramscheid,
Key Account Manager,
Gothaer Maklerdirektion NAC

Einen rasanten Start hat der neue Vollkostentarif Gothaer MediVita hingelegt. Nach einem Jahr haben sich bereits über 6.000 Personen für diesen Tarif entschieden – und die Erfolgsstory geht weiter. Das Erfreuliche: MediVita und MediVita Z bleiben bei den Männern mindestens bis zum 31. Dezember 2010 beitragsstabil!

Kombinieren wie es gefällt

Ihre Kunden sind individuell! Lebenssituationen können sich ändern. Passt da eine völlig starre Versicherungswelt? Will man gar seine Lebenssituation an die Erfordernisse seiner Krankenversicherung anpassen? Wohl kaum! Die Gothaer bietet mittels des flexiblen Baukastensystems MediVita interessante und sinnvolle Möglichkeiten, den Versicherungsschutz an die jeweiligen Lebensumstände anzupassen. Im Gegensatz zu anderen Produkten ist MediVita kein klassischer Kompakttarif, sondern beinhaltet einen Basisbaustein für ambulante Leistungen sowie allgemeine Krankenhausleistungen, der in zwei unterschiedlichen Selbstbehaltsstufen gewählt werden kann. Diese Selbstbeteiligung gilt nur für den ambulanten Bereich. Die Basisversorgung kann Ihr Kunde wahlweise mit vier verschiedenen Zusatzmodulen für stationäre Wahlleistungen, hochwertigen Zahnleistungen und Heilpraktikerleistungen aufstocken.

Hier die Leistungskurzbeschreibung der Ergänzungsmöglichkeiten:

MediVita Z70 (oder Z90)

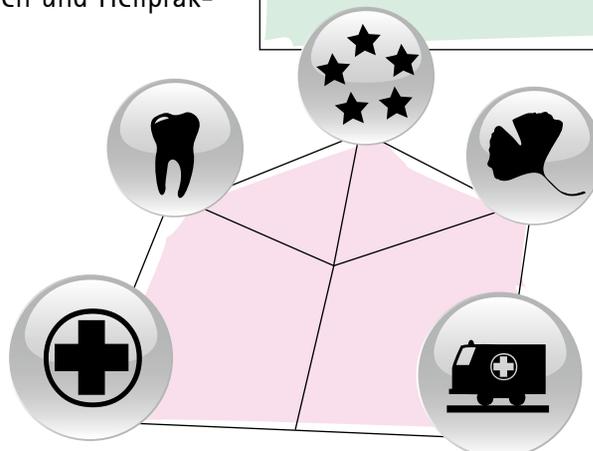
- 100 Prozent Zahnbehandlung
- Bis zu 70 Prozent (90 Prozent) für Zahnersatz, Inlays und Kieferorthopädie

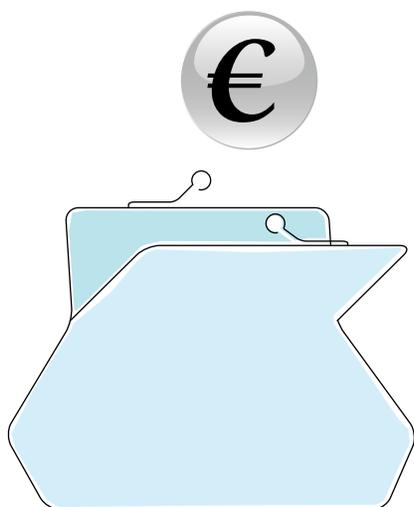
MediClinic

- 100 Prozent für Zweibettzimmer
- Privatärztliche Behandlung auch über die Höchstsätze
- 100 Prozent Einbettzimmer bei Unfall
- Beteiligung an den Kosten für ambulante Operationen

MediNatura

- 100 Prozent bis zu einem Erstattungsbeitrag von 2.000 EUR pro Kalenderjahr für Heilpraktiker und Naturheilverfahren





Hohe Beitragsrückerstattung – garantiert und erfolgsabhängig

Falls Ihr Kunde leistungsfrei bleibt, kann er bis zu fünf Monatsbeiträge zurückerhalten – zwei garantiert und bis zu drei erfolgsabhängig – und verringert so seine Gesundheitsausgaben auf ein Minimum. Natürlich kann Ihr Kunde trotzdem wichtige Vorsorgeuntersuchungen und Schutzimpfungen sowie selbstverständlich stationäre und Zahnleistungen in Anspruch nehmen ohne seine Beitragsrückerstattung zu gefährden.

Zusätzliche Einsparmöglichkeit

Aber auch wenn Ihr Kunde sonstige ambulante Leistungen abrechnet, hat er bei Einhaltung des Hausarztprinzips die Möglichkeit, Geld zu sparen. Hier bietet MediVita ein völlig neues Belohnungssystem. Geht der Kunde ein ganzes Jahr lang immer zuerst zu seinem Hausarzt, bevor er seinen Spezialisten aufsucht, belohnt die Gothaer ihn für sein kostenbewusstes Verhalten, indem er von der Gothaer einen Teil seiner vereinbarten Selbstbeteiligung zurückbekommt. Dieses neue Prinzip bestraft nicht die Kunden mit geringeren Erstattungssätzen bei Einhaltung des Hausarztmodells, sondern belohnt sie stattdessen. Diese Regelung ist nahezu einzigartig auf dem Markt!

Top-Positionierungen in allen gängigen Vergleichsprogrammen

Egal wo Sie nachschauen, ob bei „Morgen und Morgen“, „Rendite 2000“, „KVPro“ oder „Softfair“: Überall übernimmt der MediVita der Gothaer eine – wenn nicht sogar die Topposition ein! Wenn Sie einen hervorragenden und flexiblen Versicherungsschutz für Ihren Kunden suchen, der ein exzellentes Preis-Leistungsverhältnis wünscht, bieten Sie Gothaer MediVita Ihren Kunden an! ✓



Ihr Ansprechpartner:

Thomas Ramscheid
 Gothaer Maklerdirektion NAC
 Tel: 0221 / 308-33884
 Mobil: 0177 / 246 75 64
 Mail: Thomas_Ramscheid@Gothaer.de



Gazpacho und Tostada



Dietmar Doktor
und Rosi de Vries.

Gazpacho

Zutaten: Helles Bauernbrot oder Ciabatta, Olivenöl, Meersalz und Fleischtomaten.

Zubereitung: Zunächst die Tomaten enthäuten, Gurke und Paprika schälen, alles entkernen und grob zerkleinern. Anschließend alle Zutaten fein pürieren und gut kühlen (falls das Ergebnis zu sämig ist, helfen einige mitgemixte Eiswürfel). Dazu reicht man ganz nach Wunsch und Geschmack in separaten Schälchen Tropezones – kleine Würfel aus geröstetem Brot, Tomate, Gurke, Paprika, Zwiebel oder hartgekochtem Ei.

Tostada

Zutaten: 3 Scheiben Weißbrot (grob zerpfückt und in etwas Wasser getränkt), 600–700 g reife Tomaten, 1 Salatgurke, 1 grüne Paprikaschote, 3 geschälte Knoblauchzehen, 1/8 l Olivenöl, Salz, 2–3 EL Sherryessig und für die Tropezones: Brot, Gemüse, Ei.

Zubereitung: Die Tomaten werden gehäutet, grob zerkleinert und mit dem Mixstab püriert. Daumendicke Brotscheiben werden getoastet, kleine Vertiefungen mit einer Gabel hineingedrückt und mit etwas Olivenöl begossen. Darauf werden 1–2 EL Tomatenragout verteilt und Meersalz gestreut. Die Tostadas schmeckt auch sehr gut zum Gazpacho; dazu vielleicht noch ein kleiner Salat und vor allem ein guter Wein.

Mit Sicherheit ein
ausgezeichneter Partner



Umfassender Versicherungsschutz für Privat- und Firmenkunden

Maßgeschneiderte Tarife, günstige Beiträge und ein hohes Leistungsniveau ergeben ein hervorragendes Preis-/Leistungsverhältnis.

Immer ausgezeichnet, die Produkte der HAFTPFLICHTKASSE DARMSTADT.



Weinempfehlung



Weingut Ercavio

Blanco 2007

Alkohol: 12,5 Vol. %
Säure: 6,2 g/l
Restzucker: 0,4 g/l
Serviertemperatur: 9-11 °C

Der Blanco wird hauptsächlich aus der einheimischen Rebsorte Airen und etwas Sauvignon Blanc hergestellt. Mittels des reduzierten Ertrags der Weinberge des Airen erhält man ein feines und fruchtiges Lesegut.



Weingut Espelt

Llerdoner Rosat 2008

Alkohol: 13,0 Vol. %
Säure: 6,27 g/l
Restzucker: 0,6 g/l
Serviertemperatur: 8-10 °C

Erdbeerfarben. Eindrucksvolle Noten nach frischen roten Früchten. Aromen nach Sauerkirsche, frischen Himbeeren und Erdbeeren. Keine zu hohe Säure. Angenehm im Abgang. Mittlerer Körper. Gesamteindruck: frisch, ohne aufgesetzte Fruchtigkeit.



Der Geschmack Ihrer Kunden kann sich ändern – unser flexibler Gesundheitstarif MediVita auch.

Sie möchten Ihren Kunden einen Gesundheitsschutz anbieten, der sich flexibel an ihre Lebenssituation und Bedürfnisse anpasst – und zudem gesund Leben belohnt? Dann haben wir mit MediVita die richtige Lösung.

- Flexibles Baukastenprinzip
- Flexible Arztwahl
- Flexible Beiträge

Weitere Informationen:
Maklerdirektion Nationales
Key Account Management
Thomas Ramscheid
E-Mail thomas_ramscheid@gothaer.de
Internet www.makler.gothaer.de

Gothaer
Wir machen das.



Im Namen des Volkes: Gesundheitsreform bestätigt!

Zur Zukunft der PKV!

Claudia Willeke, [pma:] Teamleiterin KV

Das Bundesverfassungsgericht (BVG) hat die Gesundheitsreform mit Urteil vom 10. Juni 2009 für rechtmäßig erklärt. Die privaten Krankenversicherungen (PKV) wollten in Musterklagen darlegen, dass durch diese gesetzlich vorgeschriebenen Regelungen die finanzielle Entwicklung der privaten Krankenversicherung Einschnitte erführe. Das BVG sah dies nicht so, gab allerdings eine Auflage zur Beobachtungspflicht und Korrektur an den Gesetzgeber, sollte es für die privaten Versicherer zu finanziell nicht verkraftbaren Wechselbewegungen in den Basistarif kommen. Wörtlich heißt es im Urteil: "...dabei soll auch die private Säule zur Vollfunktionalität gelangen und ihre Mitglieder in gleicher Weise wie die öffentlich-rechtliche Versicherung umfassend, rechtssicher und dauerhaft absichern."

Nach wie vor bietet nur die PKV adäquate nachhaltige Lösungen gegen hohe Beiträge im Alter und das steigende demographische Problem der bundesdeutschen Bevölkerung. Für 8,6 Mio. private Bestandskunden sind per 31. Dezember 2008 rund 111,5 Mrd. EUR Alterungsrückstellungen in der privaten Krankenversicherung und rund 18,5 Mrd. EUR Rückstellungen in der privaten Pflicht-Pflegeversicherung per 31. Dezember 2008 einfach das bessere Argument – zusätzlich zu besserer Behandlung, ob beim Arzt, Zahnarzt oder im Krankenhaus.

Sicherlich, die PKV-Zeiten sind derzeit unklar und ein wenig nebulös. Eventuell verhilft das Urteil des BVG, ein wenig Ruhe in den Markt zu bringen. [pma:] Partnerinnen und Partner können sich auf jeden Fall sicher sein, auch weiterhin durch das Team KV mittels umfangreichen [pma:]-internen Schulungen und Workshops sowie dem Support zu Änderungen, korrekter Bedarfsanalyse und Beratungslogik entsprechende Unterstützung zu erhalten. Nicht von un-

gefähr konnten Sie, liebe [pma:] Partnerinnen und Partner, das Neugeschäft sowohl bei den PKV-Vollversicherungen als auch den Zusatzpolicen (Kooperationspartner Techniker Krankenkasse) im laufenden Jahr voranbringen.

Die Krankenversicherung wird im Wahljahr ein spannendes Thema bleiben – für Makler und Kunden. Das ist immer gut für die stetige Beratung und Betreuung sowie den daraus folgenden Vertragsschluss. In diesem Sinne wünscht Team KV Ihnen weiterhin viel Erfolg und unterstützt Sie jederzeit gern! Rufen Sie uns an. ✓

Im Detail wurden folgende wichtige Punkte durch das BVG entschieden:

- I. Basistarif als „Pflichttarif“ für bisher „Nichtversicherte“, säumige Beitragszahler oder Rückkehrer aus dem Ausland ist rechtmäßig.
- II. Wer vor dem 30. Juni 2009 die PKV wechseln und Altersrückstellungen zum neuen Versicherer mitnehmen wollte, konnte dies unter Auflagen (18 Monaten Verweildauer Basistarif inkl. Mitnahme geringerer Altersrückstellungen bei schlechteren Leistungen).
- III. Bestätigt wurde auch die 3-Jahres-Regelung für Arbeitnehmer. Demnach können Angestellte erst dann von der gesetzlichen in die PKV wechseln, wenn ihr regelmäßiges Einkommen seit drei aufeinander folgenden Kalenderjahren die jeweilige Versicherungspflichtgrenze übersteigt.

Bestleistungen sind unser Maßstab. Allianz Private Krankenversicherung.



Mit unseren Regionalvertriebsleitern stehen Ihnen vor Ort Spezialisten in allen Fragen rund um das Thema Krankenversicherung zur Verfügung. Von der Angebotserstellung inklusive Risikoprüfung über Marktvergleiche bis hin zur klassischen Vertriebsunterstützung – professionell und schnell von A bis Z. Bestleistungen sind unser Maßstab.

Allianz Private Krankenversicherung

Allianz 

Maklervertrieb der Allianz Privaten stellt sich neu auf

Die Allianz Private Krankenversicherung (APKV) hat ihren Maklervertrieb neu strukturiert. Die Unterstützung für Sondervertrieb und Einzelmakler läuft nun separat. Maklerbetreuer können so auf die spezifischen Bedürfnisse der jeweiligen Geschäftspartner noch besser eingehen. Wir haben Jürgen Kempfen, Leiter Maklervertrieb der APKV, zu den neuen Strukturen befragt.

Herr Kempfen, können Sie uns die neue Struktur des APKV-Maklervertriebs kurz beschreiben?



JK: Zunächst haben wir unsere Maklerdirektionen grundlegend neu aufgeteilt. Als weitere Maßnahme haben wir für Pools und Großvertriebe eine gesonderte Maklerbetreuung eingerichtet. Wegen ihrer spezifischen Geschäftsmodelle benötigen unsere Großpartner, wie z. B. auch [pma:], eine eigens auf sie zugeschnittene Unterstützung. Für diese sorgen nun spezialisierte Regionalvertriebsleiter – sie stellen eine bundesweite flächendeckende Betreuung und optimalen Know-how Transfer sicher.

Welches Ziel steht hinter der Neustrukturierung?

JK: Die private Krankenversicherung ist ein beratungsintensives Produkt, zu dem wir unseren Maklern kompetent Auskunft und Hilfestellung geben möchten. Wir streben grundsätzlich langfristige, vertrauensvolle und fruchtbare Beziehungen mit unseren Partnern an. Oberstes Ziel unserer Neustrukturierung ist deshalb die weitere Verbesserung der Zusammenarbeit unserer bestehenden Geschäftsbeziehungen: Und indem sich unsere Betreuer auf Großpartner oder Einzelmakler spezialisieren, widmen wir uns noch besser den Bedürfnissen der jeweiligen Vertriebspartner und gehen ganz gezielt auf ihre Anforderungen ein. Langfristig möchten wir mit der Neuausrichtung natürlich auch zum Wachstum unseres Geschäftsanteils im Maklermarkt beitragen – zum einen durch Erhöhung der Akzeptanz bei bestehenden Partnern, zum anderen auch durch die Gewinnung neuer Geschäftspartner. Wir sehen hier großes Potenzial.

Können Sie konkrete Beispiele für die verbesserten Makler-Services geben?

JK: Sehr gerne. Neben persönlichem Ansprechpartner in der Region und spezialisierter Beratung bietet die APKV weitere Makler-Services: Unsere Partner bekommen beispielsweise eine schnelle und adäquate Risikoprüfung an die Hand – nach Wahl telefonisch, per E-Mail oder Fax. So können sie potenziellen Kunden rasch ein Angebot inklusive Risikobewertung vorlegen. Darüber hinaus stehen unsere Mitarbeiter unseren Partnern bei allen Fragen rund um das Vermittlergeschäft mit Rat und Tat zur Seite. Unsere Service-Leistungen für Makler reichen dabei von der Angebotserstellung über Marktvergleiche bis hin zur Vertriebsunterstützung bei Messen, Roadshows oder Tagungen. Zudem stellen wir unter besonderen Service-Rufnummern Experten zur Verfügung, die etwa Fachfragen oder Fragen zu Leistung und Vertrag schnell und kompetent beantworten. Bei der telefonischen Beratung haben wir uns ebenfalls entschlossen, auf Einzelmaklern oder Großpartnern spezialisierte Mitarbeiter einzusetzen – damit unsere Partner auch hier eine möglichst passgenaue und an den jeweiligen Bedürfnissen ausgerichtete Unterstützung erhalten.

Die neue Struktur wird nun seit dem 1. Februar gelebt. Gibt es schon erste Erfahrungen?

JK: Mit unserer Umstrukturierung des Maklervertriebs stellen wir die Weichen für die Zukunft in diesem Geschäftssegment. Erste Gespräche mit unseren Partnern haben gezeigt, dass wir mit der Spezialisierung unserer Mitarbeiter auf dem richtigen Weg sind. Auch treffen wir mit unseren Services die Bedürfnisse der Makler. Und natürlich arbeiten wir stetig weiter daran, den APKV-Maklervertrieb zu verbessern und unseren Geschäftspartnern erstklassige Unterstützung zu bieten. ✓

Englisches Frühstück ist so la la. Unsere bAV-Lösungen dagegen sind oh la la



Als einer der führenden bAV-Anbieter Großbritanniens stehen wir seit über zehn Jahren auch in Deutschland für innovative und intelligente Produkte im Bereich Versicherung, Vorsorge und Vermögen. Und das mit der Kompetenz aus fast zwei Jahrhunderten Erfahrung, weltweit 6,5 Millionen Kunden und der Verantwortung für rund € 160 Milliarden Vermögenswerte.

Mehr Informationen erhalten Sie unter unserer bAV-Experten-Hotline: 0180 2 234872 (€ 0,06 pro Anruf aus dem Festnetz der Deutschen Telekom, ggf. davon abweichender Tarif aus den Mobilfunknetzen)

www.standardlife.de

Honorarberatung: Und täglich

Beate Schlichting,
[pma:] Online-Redakteurin

Die Finanzkrise machte es möglich: So prognostizieren Verbraucherschützer seit einiger Zeit (wieder einmal), dass die Honorarberatung „endlich angekommen“ und die „böse Provision“ am Aussterben sei. Seit zehn Jahren versuchen Anhänger der Honorarberatung diese in der Branche einzuführen – bis dato mit sehr mäßigem Erfolg. [pma:] informiert über den aktuellen Stand der Dinge!

Was ist eigentlich Honorarberatung und wer darf diese ausüben?

Vereinfacht gesagt: Stellen Sie sich vor, Sie möchten einen neuen Fernseher kaufen und gehen zum Fachgeschäft Ihres Vertrauens. Dort gehen Sie zum fachlich qualifizierten Mitarbeiter des Unternehmens und informieren sich über die neuesten Modelle und dieser möchte dann für seine Dienstleistung ein Honorar. Anders als beim traditionell gewachsenen provisionsorientierten Beratungsansatz, berät der Honorarberater demnach beispielsweise zum Thema Baufinanzierung oder Altersvorsorge gegen eine Gebühr, die pauschal oder stundenweise berechnet werden kann und die unabhängig vom Vertragsabschluss durch den Kunden geleistet werden muss.

Die Menge der reinen Honorarberater ist marginal. Schätzungen zufolge ist deren Anzahl höchstens dreistellig. Halbe Honorarberater – also jene, die per Honorar und per Provision abrechnen – gibt es deutlich mehr. Hierbei stellt sich jedoch die Frage, ob ein Versicherungsmakler überhaupt die gesonderte Vergütung vom Kunden entgegennehmen darf. Dabei gilt es, den Investment- vom Versicherungsbereich zu trennen. Während im Investmentbereich grundsätzlich ein Nebeneinander von Honorarberatung und Provisionsabrechnung möglich ist, gibt es im Versicherungsbereich eine Vielzahl offener Fragen hierzu. Im gewerblichen Bereich hat das Gesetz für den Zweig Versicherungen eine klare Antwort. So sagt § 34 d Gewerbeordnung (GewO) hierzu: „Die einem Versicherungsmakler erteilte Erlaubnis beinhaltet die Befugnis, Dritte, die nicht Verbraucher sind, bei der

Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt rechtlich zu beraten.“ Dadurch ist der Versicherungsmakler im gewerblichen Bereich einem Versicherungsberater gleichgestellt. Die Restriktionen des Rechtsdienstleistungsgesetzes (RDG) haben in dieser Hinsicht keinen Einfluss auf die Maklertätigkeit.

Beim Thema Verbraucher-Beratung gegen Honorar verlassen sich die Befürworter auf den Umkehrschluss zu § 34 d Abs. 1 GewO. Danach ist eine gesonderte Vergütung für eine rechtliche Beratung dann nicht zulässig, wenn diese vollkommen unabhängig von einer tatsächlich erfolgten oder auch nur angestrebten Abschlussvermittlung von Versicherungsverträgen gewährt wird. Kurz gesagt: In Hinblick auf das Rechtsdienstleistungsgesetz ist eine entgeltliche Beratung von Verbrauchern durch Versicherungsmakler unzulässig. Im Umkehrschluss bedeutet dies jedoch: Solange der Versicherungsmakler das Ziel verfolgt, eine Versicherung zu vermitteln, ist ein gesondertes Honorar zulässig. Ein Umkehrschluss, der jedoch auf wackligen Füßen steht. Reine Versicherungsberater (§ 34 e GewO), die auch gerne als Honorarberater fungieren möchten, suchen daher oft ihr Heil in der Trennung. So rechnet man etwa seine Provisionen als Einzelunternehmer ab, die Honorarberatung dann über eine GmbH der Ehefrau. Wie aktuell durch IHK und DIHK bestätigt, ist dies aber eine unzulässige Alternative, sofern die im Beispiel genannte Ehefrau nicht wirklich als Honorarberaterin auftritt.

Warum kommt die Diskussion gerade jetzt auf?

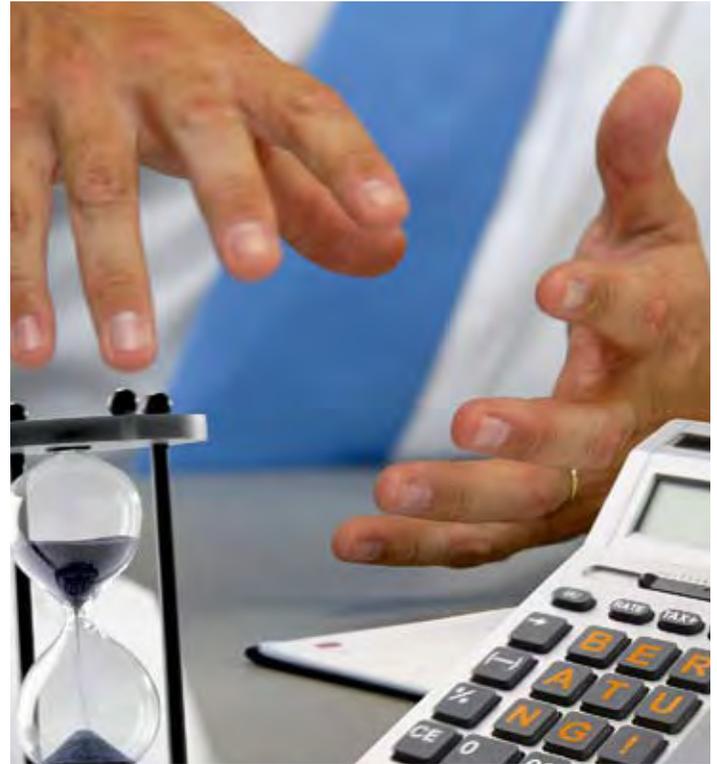
Gerne werden im Zuge der Honorarberatung Länder wie Dänemark, Schweden, Finnland und Norwegen genannt, für die die Versicherungswirtschaft ein Provisionsverbot erlassen hat. Ländern, in denen völlig andere Beratungsbedingungen vorliegen, die mit Deutschland nicht vergleichbar sind. In Deutschland ist das aktuelle Geschehen bezüglich der Honorarberatung in der Finanzkrise bzw. in der Fehlberatung der Banken zu suchen. Zwei Faktoren kamen hierbei zusammen: Die Fehlberatung der Bankberater (Thema: Lehmann Zertifikate) und das

grüßt das Murmeltier!

Unwissen der Kunden darüber, dass der Bankangestellte seines Vertrauens für die Vermittlung eines Produktes Provisionen erhält.

In diesen Topf der „bösen Buben“ wurden von Verbraucherschutzseite gleich Versicherungsvermittler und -makler mit hinein geworfen – ohne zum Beispiel Makler und Vermittler strikt voneinander zu trennen. „Ihre Beratungsleistung sei schlecht und ihre Empfehlungen weniger ein Ergebnis qualitativ hochwertiger Analyse, sondern provisionsgerichteter Vertragsabschlüsse“, so das Credo. Im Klartext: Der Verbraucher bekommt nicht den besten Vertrag, sondern den, der dem Vermittler die höchste Provision einbringt. Die Zauberformel Honorarberatung machte die Runde und somit die Hoffnung der Verbraucherschützer auf eine objektive Beratung. Unterstützung erhalten sie durch eine Studie des privaten Forschungsbüros Evers & Jung. Diese von Horst Seehofer, damals noch Bundesminister für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz, in Auftrag gegebene Untersuchung, empfiehlt der Bundesregierung, die Honorarberatung kräftig zu unterstützen. Auch hier wird gemutmaßt, eine strikte Trennung von Beratung und Vermittlung führe automatisch zu einer besseren Beratungsqualität.

Dem widerspricht der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. Es gäbe keinerlei Belege, dass der Verbraucher durch diese Trennung finanziell entlastet würde. Die Kosten, die dem Mandanten durch eine Honorarberatung entstünden, seien möglicherweise höher, als bei der provisionsabhängigen Vermittlung eines Versicherungsvertrages. Ein Interessenkonflikt zwischen Beratung und Verkauf sieht der Bundesverband deutscher Versicherungskaufleute e.V. nicht. In der Stellungnahme des BVK zur Studie von Evers & Jung vom 16. Februar 2009 heißt es: „Der Interessenkonflikt Beratung versus Produktverkauf besteht jedenfalls schon deswegen in der Versicherungsvermittlung nicht, weil der Vermittler seine Beratungsleistungen, selbst wenn es nicht zum Vertragsschluss kommt, dem Verbraucher nicht in Rechnung stellen darf (§ 34 d Abs. 1 GewO). Nur eine gute, informative und qualitätsgesicherte Beratung öffnet die Tür zur Vermittlung.“



Die Zukunft der Honorarberatung

Ob das Modell Honorarberatung im Privatkundenbereich überhaupt eine Chance hat, sei dahin gestellt. Ist der Verbraucher in Deutschland bereit, für eine Beratung zu zahlen, bevor er das Produkt anderswo kauft? Unter Umständen wird durch die Honorarberatung sogar der Verbraucherschutz untergraben. Denn kann der Mandant nach einer noch so fundierten Beratung tatsächlich die adäquate Versicherung zum Beispiel im Internet, bei einem Direktversicherer oder Ähnlichem abschließen? Oder wird er dann doch noch eine provisionsgebundene Versicherung abschließen – zahlt somit am Ende möglicherweise doppelt? Sinnig wäre dies Konstrukt demnach nur für den Verbraucher, wenn er Nettotarife wählen könnte!

[pma:] wird in jedem Fall bei diesem Thema am Ball bleiben. Im September wird mit einigen Partnern ein Workshop zum Thema Honorarberatung stattfinden. Dort soll diskutiert werden, wie die [pma:] Partner sich positionieren wollen und welche Unterstützung [pma:] leisten kann und soll. ✓

Gutes Gewissen und gute Gewinne!

Der **WARBURG-ZUKUNFT-STRATEGIEFONDS** setzt auf das Thema Nachhaltigkeit. Der Dachfonds sucht weltweit nach den besten Fonds aus dem Bereich Nachhaltigkeit.



Ivan Mlinaric, Fondsmanager,
WARBURG INVEST KAPITALANLAGEGESELLSCHAFT MBH
im Gespräch mit Dirk Nietfeld, [pma:] Teamleiter Kapitalanlagen

Dirk Nietfeld (DN): Mit dem **WARBURG-ZUKUNFT-STRATEGIEFONDS (WZS)** managt **WARBURG INVEST** den ältesten deutschen Dachfonds für Nachhaltigkeit. Wie definieren Sie „nachhaltige Investments“?

Ivan Mlinaric (IM): Der Begriff „Nachhaltigkeit“ bedeutet zunächst einmal, dass der Blick auf nachfolgende Generationen gerichtet ist. Er stammt ursprünglich aus der Forstwirtschaft und bedeutet, dass Abholzung und Wiederaufforstung von Bäumen in einem gesunden Verhältnis zueinander stehen müssen. Nachhaltige Investments setzen im Prinzip auf nichts Anderes. Hier geht es darum, dass in Unternehmen investiert wird, deren Produkte oder Dienstleistungen Werte erhalten und steigern – und das langfristig: Auf der ökologischen Ebene bedeutet das, die Ressourcen der Erde zu schonen und auf der ethisch-sozialen Ebene, Prinzipien der Menschlichkeit und sozialen Gerechtigkeit anzuwenden.

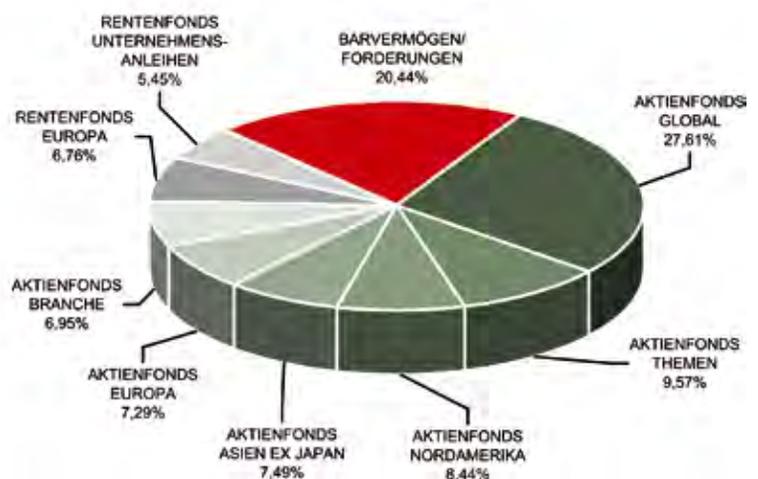
DN: Was bedeutet das nun konkret? Sind für Ihre Entscheidung ökologische oder ethische Kriterien ausschlaggebend?

IM: Nachhaltigkeit ist der Oberbegriff, der ethisch-soziale und ökologische Kriterien umfasst. In der Praxis des wirtschaftlichen Handelns hat Nachhaltigkeit viele sehr unterschiedliche Ausprägungen. Stichworte sind Erneuerbare Energien oder die Vergabe von Kleinstkrediten. In allen Facetten von Nachhaltigkeit kann der WZS investieren, denn bei aller Vielfältigkeit geht es immer um einen auf lange Sicht stimmigen Zusammenhang zwischen Mensch, Natur und ökonomischen Interessen. Fonds, in die wir investieren, können ihre Anlagen etwa nach dem Best-in-Class-Ansatz ermitteln. Dabei werden

Top-5-Positionen (31.07.2009)

Nr.	Fonds	Anteil
1.	First State - Asia Pacific Sust. Fund	7,49 %
2.	Pictet Funds Sicav - EUR Sust Eq-P- CAP	7,29 %
3.	ESPA Vinis Bond	6,76 %
4.	SAM Sustainable Leaders	5,68 %
5.	Sarasin Oekosar Equity	5,62 %

Asset Allocation (ohne Absicherung), Stand: 31.07.2009



z. B. Unternehmen ausgewählt, die im Vergleich zu ihren Branchenkonkurrenten die meisten Pluspunkte auf einer Nachhaltigkeitskala erzielen. Es können aber auch harte Ausschlusskriterien definiert werden, wie z. B. Glücksspiel, Kinderarbeit, Rüstung oder Tabak. Es kann auch in Fonds investiert werden, die in Titel von Branchen anlegen, die dem Thema Nachhaltigkeit nahe stehen.

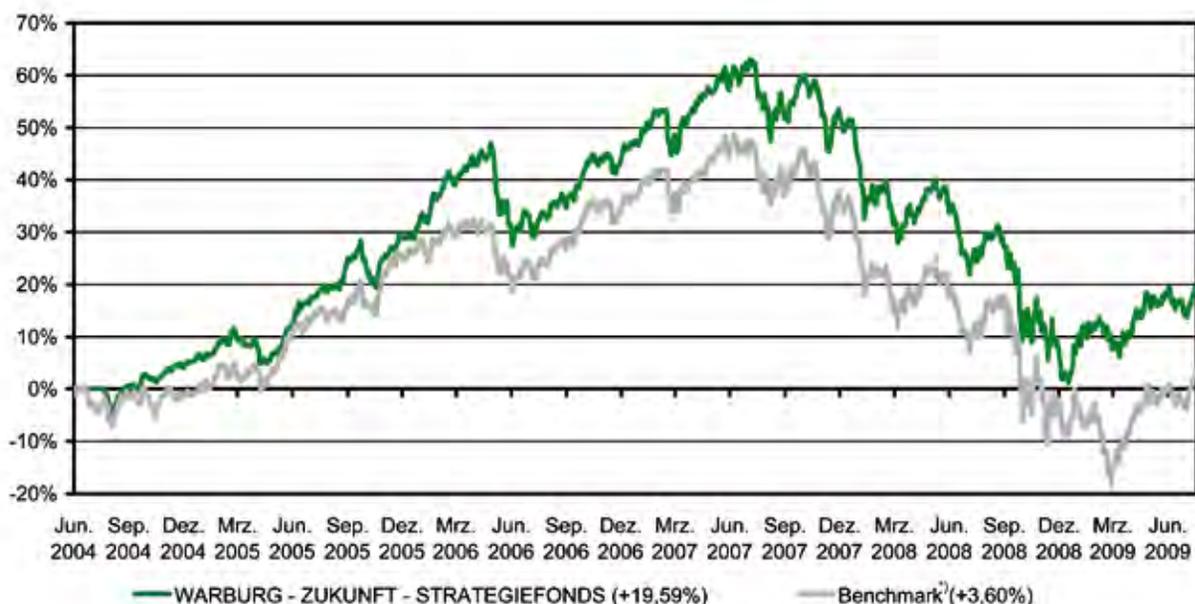
DN: „Werte erhalten und steigern“ klingt wunderbar. Wurden Sie also von den dramatischen Kurseinbrüchen an den Aktienmärkten verschont?

IM: Als überwiegend an den weltweiten Aktienmärkten anlegender Dachfonds konnten wir uns dem Markt na-

türlich nicht vollständig entziehen. Das Ziel des Fondsmanagements ist es, langfristig an der Rendite der Aktienmärkte teilzuhaben. So müssen zu jeder Zeit mindestens 51 Prozent des Fondsvermögens in nachhaltigen Aktienfonds angelegt sein.

Als dynamischer Dachfonds kann der WZS darüber hinaus auch in andere nachhaltige Anlageklassen investieren, wie z. B. Rentenfonds. Durch den Einsatz von Derivaten kann das Aktienmarktrisiko weiter reduziert werden. Das ermöglicht eine höhere Risikodiversifikation und die flexible Anpassung der Anlagestrategie an die sich ändernden Marktgegebenheiten. Seit Jahresbeginn betrug die effektive Aktienquote zum Teil weniger als 20 Pro-

WARBURG-ZUKUNFT-STRATEGIEFONDS: Wertentwicklung seit 14.06.2004 (Auflage) bis 31.07.2009



* Benchmark: 80% MSCI World EUR, 20% JPMorgan Global Government Bonds EUR; vor 01.02.2008: 100% MSCI World EUR. Die Wertentwicklung wurde nach BVI-Methode, d.h. ohne Ausgabeaufschlag, berechnet. Frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen stellen keinen Indikator für die künftige Performance dar.

zent. Dadurch, aber auch durch die gute Performance der Zielfonds, konnte der Fonds das Jahr mit einem positiven Ergebnis eröffnen, während die Aktienmärkte zunächst weiter deutlich nachgaben.

DN: Für welche Anleger sind Nachhaltigkeitsfonds besonders geeignet?

IM: Nachhaltige Anlagen sind keine kurzfristigen Anlagen. Sie eignen sich grundsätzlich für mittel- bis langfristig orientierte Anleger. Die meisten Nachhaltigkeitsfonds sehen sich, was die Renditeziele angeht, in direktem Vergleich zu ihren „nicht-nachhaltigen“ Konkurrenten und sind damit für alle Fondsanleger geeignet. Nachhaltige Themen

beeinflussen immer mehr unser tägliches Leben. Aktuelles Beispiel ist die Neuordnung der KFZ-Steuer in Deutschland, bei der auch die CO₂-Emission eine wichtige Rolle spielt. Für Investoren in nachhaltig wirtschaftende Unternehmen können sich dadurch besondere Chancen ergeben.

Für Anleger, die mit ihrer Anlage mehr erreichen wollen als nur eine finanzielle Rendite, bieten Nachhaltigkeitsfonds noch die „Moralische Rendite“. Sie können Unternehmen belohnen, die hohe Umweltstandards einhalten, und Unternehmen fördern, welche z. B. dabei helfen, die Energieversorgung von morgen umweltfreundlich zu gestalten oder über Kleinstkredite praktische Entwicklungshilfe leisten. ▶▶▶

DN: Was spricht für eine Anlage im Bereich der Nachhaltigkeit – und warum gerade im **WARBURG-ZUKUNFT-STRATEGIEFONDS**?

IM: Nachhaltigkeit ist heute kein Feigenblatt mehr. Dahinter stecken die Themen der Zukunft. Die renommierte Unternehmensberatung Roland Berger hat jüngst festgestellt, dass die Umwelttechnologie in etwas mehr als 10 Jahren die Leitindustrie in Deutschland sein wird. Derzeit enthalten alle wichtigen Konjunkturprogramme auf der Welt gezielte Fördermaßnahmen für einen CO₂-reduzierten Wirtschaftsaufschwung. So stellen die USA über 80 Mrd. USD ihrer Konjunkturpakete in den Dienst einer saubereren Umwelt. Dazu gehören u. a. die Förderungen von Sauberen Energien, Energieeffizienz sowie der grünen Bau- und Transportwirtschaft. In China werden sogar ca. 250 Mrd. USD in diese Bereiche investiert. In der Wasserwirtschaft gibt es einen riesigen Bedarf an Förderung, Reinigung und effizienter Infrastruktur. Weltweit haben 1,1 Mrd. Menschen keinen

gesicherten Zugang zu Trinkwasser. Selbst dort, wo wir bisher keine Probleme haben, stellen uns Klimawandel und Verschmutzung vor erhebliche Herausforderungen. Allein in der Europäischen Union sind ca. 20 Prozent aller Wasseroberflächen von ernsthafter Verschmutzung bedroht.

So überzeugend die Chancen für einzelne Themen langfristig auch sind: Kurz- und mittelfristig bergen Aktien in diesen Bereichen auch ein gewisses Risiko. Wir wissen heute noch nicht, welche Konzepte und welche Unternehmen sich langfristig im Markt durchsetzen oder wann einzelne Themen am Markt erfolgreich sein werden. Der WZS kann als Dachfonds in das gesamte Universum an nachhaltigen Strategien investieren und ist nicht auf ein Thema oder eine Assetklasse festgelegt. Durch die Auswahl der besten Fondsmanager und seine dynamische Umschichtung zwischen verschiedenen Themen und Assetklassen, kann er von den langfristigen Chancen profitieren und dabei die Risiken deutlich senken. ✓



Fondsdaten

Name: **WARBURG-ZUKUNFT-STRATEGIEFONDS**

ISIN: DE0006780265

Ausgabeaufschlag: 3,75%

Verwaltungsvergütung: 1,75% p.a.

Depotbankvergütung: 0,10% p.a.

Quellen: European Sustainable Investment Forum (Eurosif), Fortis.

Kontaktdaten: WARBURG INVEST KAPITALANLAGEGESELLSCHAFT mbH, Joachim Paustian, Ferdinandstraße 65-67, 20095 Hamburg
Tel.: +49 (0)40 32 82 – 5416, Fax: +49 (0)40 32 82 – 5498, E-Mail: joachim.paustian@warburg-invest.com

[pma:] fördert berufliche Weiterbildung

Kooperation mit der Deutschen Makler Akademie sorgt für Aus- und Weiterbildung



Norbert Lamers,
Geschäftsführer der
Deutschen Makler Akademie

Kaum jemals war berufliche Fortbildung aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklung wichtiger als heute! Das gilt besonders für Vermittler. Denn wer gut und richtig beraten will, muss die wachsende Zahl der Produkte und Dienstleistungen und neue gesetzliche Regelungen kennen. Wie unser neuer Kooperationspartner Deutsche Makler Akademie so treffend formuliert: „Ich muss es wissen. Weil ich Makler bin.“ Denn kontinuierliche Weiterbildung bildet die Basis für geschäftlichen Erfolg.

Deshalb freuen wir uns, unseren [pma:] Partnern ein besonderes Angebot machen zu können. Zusätzlich zu unseren eigenen umfangreichen Schulungen, haben [pma:] Partner ab sofort die Möglichkeit das Weiterbildungsangebot der Deutschen Makler Akademie, dem Weiterbildungsinstitut Nr. 1 für freie Vermittler, zu günstigen Konditionen in Anspruch zu nehmen. Denn [pma:] trägt 10 Prozent ihrer Seminarkosten!

Über fünfzig Versicherer fördern in diesem Jahr die ein- bis zweitägigen Seminare. Die Seminare der Deutschen Makler Akademie sind speziell auf die Bedürfnisse von freien Vermittlern abgestimmt und werden ständig ergänzt und erweitert. Die Deutsche Makler Akademie greift auf ein umfassendes Branchen-Know-how zurück, versichert absolute Neutralität und eine preisgünstige Kostenstruktur. Schwerpunkt der Akademie ist das offene Bildungsprogramm, das von der Basisqualifikation über Fachtrainings (Vorsorge Leben und Rente, Vorsorge Kranken und Pflege, Finanzen und Steuern sowie Sach- und Haftpflicht), Vertriebs- und Managementtrainings, Persönlichkeitsentwicklung bis hin zur Spezialisierung zum zertifizierten Experten, breitere Qualifizierung mit Gütesiegel und als höch-

tem Abschluss dem „Geprüfte/n Makler/in Versicherungen und Finanzdienstleistungen“ eine kontinuierliche Weiterbildung ermöglicht.

Neben dem offenen Bildungsprogramm können auch individuelle Maßnahmen mit speziellen Themen und Terminen vor Ort vereinbart werden. Sehr gerne unterbreitet die Deutsche Makler Akademie ein individuelles Angebot. Wenden Sie sich diesbezüglich direkt an die Geschäftsleitung der Deutschen Makler Akademie in Wiesbaden.

Alle Seminare werden von qualifizierten Trainern durchgeführt. Die Absolventen erhalten branchenweit anerkannte Zertifikate und Abschlüsse.

Nutzen Sie als [pma:] Partner die Chance, sich fachlich weiter zu entwickeln und immer auf dem neuesten Stand zu bleiben. Ein weiterer Vorteil für Sie: Keine langen Anreisewege mehr! Auch in Ihrer Nähe liegt sicher einer der bundesweiten Weiterbildungsorte. Seminarinhalte, Kosten und alle weiteren Details finden Sie unter: www.deutsche-makler-akademie.de ✓

So sichern Sie sich Ihre 10 Prozent Rabatt Ihrer Seminarkosten:

1. Wählen Sie das Seminar Ihrer Wahl auf www.deutsche-makler-akademie.de.
2. Klicken Sie dann auf dem Anmeldeformular beim Menüpunkt „Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? (Bitte wählen Sie aus folgenden Möglichkeiten aus. Vielen Dank!)“ den Button „Über Kooperationspartner“ [pma:] an.
3. Tragen Sie dann noch Ihre Vermittler-Nr. ein. Ihre Gutschrift erhalten Sie von [pma:] auf Ihrem Provisionskonto.



Pflege – ohne private Absicherung geht's nicht!

Die gesetzlichen Zahlungen reichen in den seltensten Fällen aus.

Experten empfehlen zusätzliche private Absicherung mit Tagegeld-Tarifen.



Torsten Tirkschleit,
Vertriebsbeauftragter für
Makler und Mehrfachagenten,
Universa Lebensversicherung a. G.

Einem Gutachten des Ökonomen Reinhold Schnabel, Professor für Finanzwissenschaften an der Universität Duisburg-Essen zu Folge, werden im Jahre 2020 rund 2,7 Mio. Bundesbürger auf ambulante oder stationäre Pflege angewiesen sein. Was einem Anstieg gegenüber der letzten Erfassung aus dem Jahre 2006 von rund 50 Prozent entspricht. Um die Kosten hierfür auffangen zu können, müsste bis 2015 der Beitragssatz zur Pflegeversicherung auf 3,5 Prozent angehoben werden. Andere Wissenschaftler wie Bernd Raffelhüschen, Chef des Freiburger Forschungszentrums Generationsverträge und Mitglied der Rürup-Kommission, warnen sogar vor einem weit höheren Anstieg.

Da aber von Seiten der Regierung in absehbarer Zeit keine Reform zur Pflegeversicherung in Sicht ist, raten Experten umso eindringlicher zu einer zusätzlichen privaten Absicherung. Und zwar je früher umso besser.

Die Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung decken in den wenigsten Fällen die tatsächlich entstehenden Kosten. Vor allem bei stationärer Pflege ist die Differenz beträchtlich. Bei tatsächlichen Kosten in der Pflegestufe III zwischen 3.000 und 5.000 EUR im Monat und einem Zuschuss von 1.470 EUR bzw. bei besonderen Härtefällen von 1.750 EUR im Monat, muss man schon eine sehr gute Rente haben, um die Differenz auffangen zu können.

Kinder haften für ihre Eltern!

Im Zweifelsfall werden auch die Kinder zur Kasse gebeten. Wie hoch hierbei die monatlichen Freibeträge sind, hängt laut Bundesgerichtshof von den individuellen Lebensumständen ab. Seinem bisherigen Status entsprechend soll man angemessen weiterleben dürfen. Vom vorhandenen Vermögen bleiben darüber hinaus z. B. bei

einer dreiköpfigen Familie laut Stiftung Warentest zwischen 16.000 und knapp 127.000 EUR unangetastet. Warum den einen so viel und den anderen so wenig bleibt, liegt an den unterschiedlichen Berechnungsmethoden der einzelnen Sozialämter. Für mehr Gleichheit sorgt auch hier der Bundesgerichtshof, der in einem Urteil von 2006 entschieden hat, dass 5 Prozent des im bisherigen Erwerbsleben verdienten Bruttoeinkommens als Vermögensfreibetrag gelten.

Wer sicherstellen will, dass er im Pflegefall vernünftig versorgt wird, ohne dass sein Vermögen oder das seiner Kinder angetastet wird, der kommt um den Abschluss einer privaten Pflegezusatzversicherung nicht herum.

Angeboten werden hier zwei Modelle: Pflegekosten- und Pflegetagegeldversicherungen. Wobei Experten das Modell Pflegetagegeld präferieren, da hier das Tagegeld in der vereinbarten Höhe bezahlt wird, sobald der Grad der Pflegebedürftigkeit feststeht – egal welche Kosten tatsächlich entstehen. Auch bieten diese Tarife eine regelmäßige Anpassung an die gestiegenen Lebenshaltungskosten an. Im Falle der Pflegekostentarife werden nur die tatsächlich entstandenen und nachgewiesenen Kosten erstattet. Eine Anpassung ist zum Teil nicht vorgesehen.

Aber auch bei den Pflegetagegeldtarifen gilt es, den Inhalt zu prüfen. Für die Zeitung Die Welt hat dies Gerd Güssler, Geschäftsführer des Freiburger Beratungsunternehmens kvpro, übernommen. Er kam zu dem Ergebnis, dass der Tarif PT-Premium der Universa zu den besten Pflegetagegeldtarifen zählt, die der Markt derzeit zu bieten hat. Der dazugehörige Beitragsvergleich zeigt aber auch ganz deutlich, dass die Beiträge mit zunehmendem Alter beträchtlich ansteigen und sich ein Abschluss in jungen Jahren lohnt. ✓

Kampfarena Marketing.

Stärke zeigen in der Selbstdarstellung



Marketing-Ratschläge von
Rolf Wandres, Geschäftsführer und Kundenberater von
Team Wandres, seit Anfang 2009 die Werbeagentur der [pma:]

Versicherungsmakler sind doch alle gleich – dieses Vorurteil gilt es durch gezielte Marketingmaßnahmen zu zerschlagen. Im Fachjargon wird diese angenommene Gleichmachung auch Mangel an USPs (Unique Selling Points = Alleinstellungsmerkmale) genannt. Deswegen hat die Werbewelt die UAP (Unique Advertising Proposition), die einzigartige Werbe-Behauptung, geschaffen. Auf den Punkt gebracht heißt das schlicht: Wo keine offensichtlichen Unterscheidungen möglich sind, müssen welche konstruiert werden, um sie anschließend werbewirksam einzusetzen.

Definieren Sie Ihre einzigartige Werbe-Behauptung und kommunizieren Sie diese in Ihrer Kundenansprache. Ein hilfreiches Tool kann hierfür ein besonders griffiger Firmenname oder ein Claim sein. Idealerweise erzeugt er ein Bild im Kopf Ihrer Kunden und hebt Sie so aus der Masse der Anbieter heraus. Denken Sie zum Beispiel an Easyjet, Dresdner Bank – Die Beraterbank oder BMW – Freude am Fahren. Bei allen drei Beispielen wird Ihnen ein Wert suggeriert, der zuerst nicht mehr als eine Behauptung ist.

Wenn Sie diesen Anker im Kopf der Verbraucher versenkt haben, sorgen Sie dafür, dass Sie ihn festigen. Ein stringentes Corporate Design, besonders bei kleinen Werbebudgets, ist dabei besonders wichtig. Wenn Sie bedenken, dass die meisten Menschen Millionen Informationen täglich aufnehmen, realisieren Sie, wie wichtig ein hoher Wiedererkennungseffekt ist, um im Gedächtnis der Zielgruppe hängen zu bleiben. Für den Kunden ist das scheinbare Kennen in Wiedererkennen oft Ausschlag genug einen Dienstleister zu wählen. Entsprechend sollte Ihr Corporate Design durch einfache, klare Signale für eine hohe Wiedererkennung sorgen. Denken Sie zum Beispiel an die Klammer und den Dop-

pelpunkt von [pma:], die einen sehr starken visuellen Eindruck hinterlassen.

Eine effiziente Zielgruppenansprache versucht nie, allen alles zu sagen. Beschränken Sie sich auf eine bestimmte Zielgruppe und bieten Sie diesen Personen ein passendes Produkt an, ohne sie mit einer Fülle Ihrer weiteren Dienstleistungen zu überschütten. Produzieren Sie zum Beispiel ein Direct Mailing für Berufsanfänger mit dem Angebot einer Berufsunfähigkeitsversicherung. Ein kleinerer Adressatenkreis hat zusätzlich den Vorteil gezielt und persönlich nachfassen zu können.

Der letzte Rat, den ich Ihnen mit auf den Weg geben möchte, ist die aktive Nutzung des Mediums Internet. Verstehen Sie Ihren Onlineauftritt nicht lediglich als starre Präsentationsplattform, sondern eher als interaktive Filiale, in der Sie einen Dialog aufbauen und stetig aktualisierte Inhalte für Ihre Kunden bereitstellen. Vernachlässigen Sie dabei die Suchmaschinenoptimierung nicht, denn die beste Internetseite nützt nichts, wenn die Internetlaufkundschaft und damit potentielle Neukunden bei einer Suchanfrage z. B. bei Google nicht auf Sie stößt. Das ist eine aufwendige Aufgabe, die mit Ausdauer und Beständigkeit betrieben werden muss. Umso erfreulicher, wenn dieser Aufwand schließlich belohnt wird, zum Beispiel in unserer Suchmaschinenoptimierung für www.pma.de. Es hat gut ein halbes Jahr kontinuierliche Arbeit gebraucht, bis wir es für den Suchbegriff „Maklerpool“ vom bescheidenen Platz 326 des Google-Rankings auf Platz 9 und damit Seite 1 geschafft haben. Es ist eben doch manchmal was dran, an der westfälischen Überzeugung: wer viel tut, erreicht viel. In diesem Sinne, tun Sie's richtig. ✓

Bei Bedarf können Sie mich gerne über RW@team-wandres.de kontaktieren.

Heute investieren – in die Pläne von morgen!



WARBURG / ZUKUNFT STRATEGIEFONDS



- // Profitieren Sie vom ersten deutschen Dachfonds für nachhaltiges Investment mit guter Wertentwicklung von 16,26% Rendite seit Auflegung*
- // Investieren Sie in die Zukunft – mit einem Fonds, der Ökologie, Ökonomie und Gesellschaft in Einklang bringt
- // Bauen Sie jetzt Ihr Vermögen auf – schon ab einer monatlichen Sparrate von 50 Euro

Sie haben Interesse am Verkaufsprospekt und an weiteren Informationen zu unseren nachhaltigen Anlagestrategien? Dann rufen Sie uns an: 01802 116 116 (6 ct/Anruf aus dem dt. Festnetz). Oder besuchen Sie uns unter www.warburg-fonds.com im Internet.

* Wertentwicklung vom 14.06.2004 bis 30.06.2009, Berechnungsbasis Anteilwert ohne Ausgabeaufschlag.
Keine Garantie für zukünftige Entwicklungen.



WARBURG INVEST

[pma:] Incentive-Reise ^{21. bis 25.} Mai 2009

Eindrücke einer Mitreisenden

Marion Hillebrand-Raves,
[pma:] Partnerin

Wenn ich ehrlich bin, hatte ich einen Tag vor unserer Abreise überhaupt keine Lust zu verreisen. Zunächst der übliche Büroalltag, dann Koffer packen und nachts um 3:30 Uhr aufstehen. Unser Reiseziel sollte ein Robinson Club im österreichischen Ampflwang sein. Warum Österreich? Wie langweilig! Auf der anderen Seite war von vielen sportlichen Aktivitäten die Rede, was mich dann freundlicher stimmte. Ich dachte noch, vielleicht wird es ja ganz schön.

Im Club angekommen, las ich im Hausprospekt, dass hier die kulinarische Seite nicht zu kurz kommen soll und die österreichische Küche eine ganze Bandbreite an Köstlichkeiten zu bieten hat. Das war schlichtweg untertrieben! Um es vorweg zu neh-



men, egal ob Frühstück, Mittagessen oder Abendessen, diese Vielfalt an Speisen hat mich dreimal am Tag fast überfordert.

Da wir den ersten Nachmittag zur freien Verfügung hatten, fand sich schnell eine kleine Gruppe, die optimistisch eine Mountainbike Tour fahren wollte. Sofort übernahm Guide Michael die Führung, der uns über einen anspruchsvollen Anstieg auf eine noch anspruchsvollere Route leitete. Konditionelle Defizite machten sich bei einigen Teilnehmern schnell bemerkbar und wir verkürzten unsere Tour. Männer!

Nachdem am Abend auch die letzten Reisenden eingetroffen waren, machten wir uns mit einander bekannt. Eine kunterbunte Truppe mit vielen neuen Gesichtern, die die nächsten Tage gemeinsam verbringen sollte und die erste Herausforderung stand auch schon an. Auf zum River Rafting!

Ausgestattet mit Neoprenanzügen, Schwimmwesten und Helmen, stürzten wir uns nach einer kurzen Anweisung (Wie verhalte ich mich, wenn ich mal über Bord gehe?) mutig in den Fluss. Viele von uns fragten sich nach 20

Metern im Wasser treibend, ob wir unsere vor Kälte steifen Finger jemals wieder richtig bewegen können. Der erste Schock war überwunden und wir wurden auf drei Boote verteilt. Nachdem uns unser Rafting Guide genaue Instruktionen erteilt hatte, hieß es an die Paddel und ab ging die Post. Die ersten Stromschnellen waren noch harmlos, doch bald zeigte der Fluss auch seine wilden Seiten. Nicht nur der Fluss, sondern auch unsere einfallsreichen Rafting Guides forderten uns mit ihren eingebauten Mutproben gewaltig. Nach 2,5 Stunden erwartete uns ein tolles Barbecue am Fluss, welches wir bei Sonnenschein genießen durften.

Da der folgende Abend in der Club Disco etwas länger wurde, war die Bossel-Tour am nächsten Morgen etwas gemütlicher. Nachmittags wurden wir wieder von einigen Guides begleitet, die mit ihrem Team Outdoor Adventures vorbereitet hatten. Selbst in unserer „Alpha-Tier“ Gruppe lernten wir, unseren Gruppenmitgliedern absolut zu vertrauen und erlebten echte Gruppendynamik.

Am Sonntag ging es zum Tontaubenschießen und Buggyfahren in den Offroadpark. Amüsiert habe ich

mich über einige Herren, die offensichtlich zu Großwildjägern wurden und deren Ehrgeiz sie zu erstaunlichen Leistungen trieb. Auch beim Buggyfahren hatten alle eine Menge Spaß. Nach der Mittagspause standen zwei Kutschen bereit, die uns zu einer gemütlichen Kutschfahrt einluden. – Erwischt! – Da ich diesen Nachmittag mit einigen super netten pma Beratern und vielen Drinks am Pool verbracht hatte, kann ich nichts zum allgemeinen Programm sagen. Unsere Nachmittagsunterhaltung war dank der „neuen Beratergeneration“ absolut amüsiert.

Abschied! Jetzt schon? Schade! Man hatte uns ein so vielseitiges Programm mit einem absoluten Highlight geboten. River Rafting mit allen pma`lern in einem Boot! Schön, dass ich mit Euch reisen durfte!

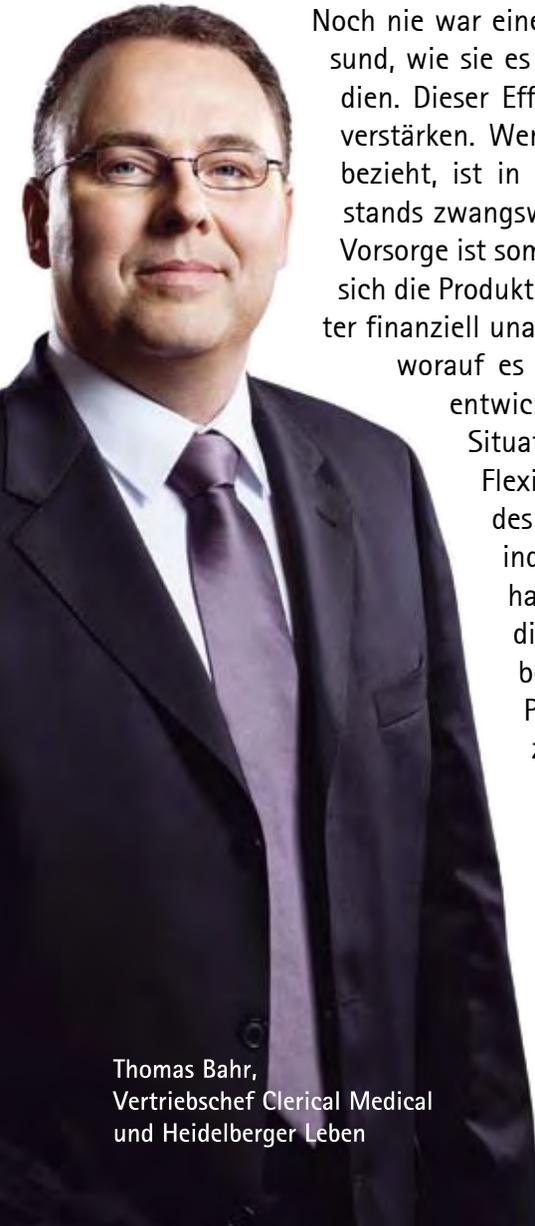
Eure Marion

P.S. Meine falschen Vorstellungen vom vermeintlich langweiligen Österreich habe ich in Bad Goisern schnell über Bord geworfen! ✓



Freiräume im Alter setzen Flexibilität und Wertentwicklung bei Vorsorgeprodukten voraus

Thomas Bahr,
Vertriebschef Clerical Medical und Heidelberger Leben



Thomas Bahr,
Vertriebschef Clerical Medical
und Heidelberger Leben

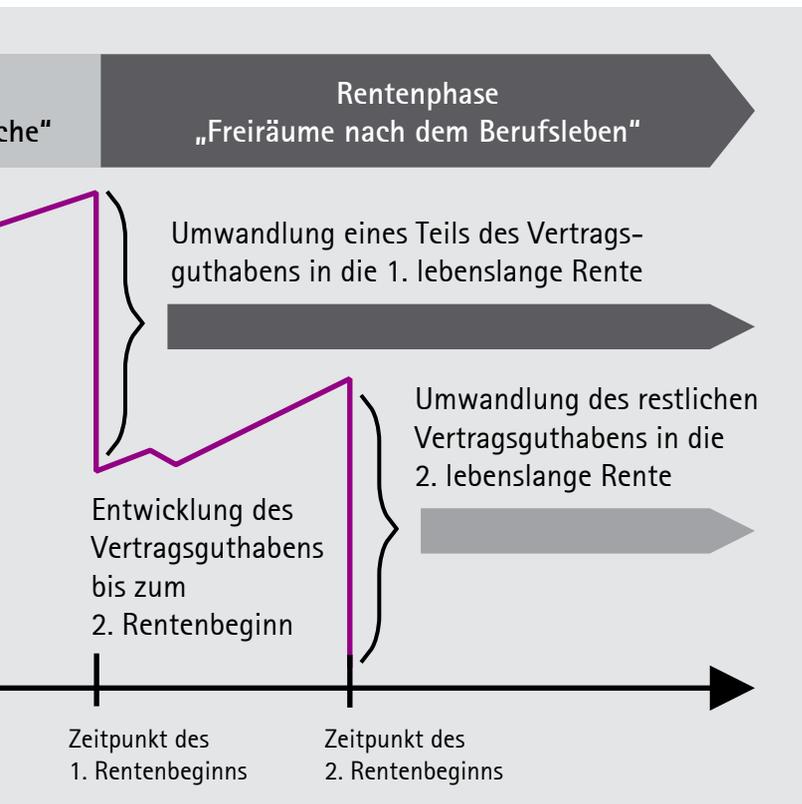
Noch nie war eine Senioren generation so aktiv und gesund, wie sie es heute ist. Dies zeigen zahlreiche Studien. Dieser Effekt wird sich in Zukunft noch weiter verstärken. Wer allerdings nur die gesetzliche Rente bezieht, ist in der Phase des wohlverdienten Ruhestands zwangsweise stark eingeschränkt. Eine private Vorsorge ist somit unumgänglich. Dabei unterscheiden sich die Produkte jedoch teilweise erheblich. Um im Alter finanziell unabhängig zu bleiben, muss man wissen, worauf es ankommt: eine effektive Vermögensentwicklung und Sicherheit, um die finanzielle Situation im Alter planbar zu machen sowie Flexibilität für die optimale Verfügbarkeit des angesparten Kapitals ganz nach den individuellen Vorstellungen. Diesen Bedarf hat der britische Versicherer Clerical Medical schon frühzeitig erkannt und setzt bei seinem Rentenversicherungsprodukt Performancemaster NobleRente auf zeitgemäße Kapitalanlagen mit einem außergewöhnlichen Garantiefonds-konzept. Der Clou: Zum Zeitpunkt des angestrebten Ruhestandes bietet es ein Höchstmaß an Freiraum.

Die Performancemaster NobleRente ist eine fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag ab 9.000 EUR. Mit weiteren Zuzahlungen ab 5.000 EUR kann der Vertrag noch aufgestockt werden, um die Rentenleistung



**Beim Abruf
des Kapitals oder
der Rentenleistung
kommt die volle
Flexibilität der
Performancemaster NobleRente
zum Tragen.**

**Ob einmalige Auszahlung,
vollständige Verrentung, Kombination aus
beidem oder eine
schrittweise Rentenauszahlung:
Die Entscheidung liegt ganz beim Kunden.**



und das Maß an finanziellem Spielraum im Alter zu erhöhen. Dabei kann beispielsweise auf dem bewährten Garantiefondskonzept des CMIG Guaranteed Access 80% Fund (GA80) aufgebaut werden. Dieses Konzept zeichnet sich durch eine börsentägliche historische Höchststandsgarantie von 80 Prozent aus – und das ohne Laufzeitbindung. Mit dem weiterentwickelten CMIG Fonds GA80% Flexible (GA80F) ist das Garantiefondskonzept noch verfeinert worden, indem der Fonds schneller und flexibler auf sich verändernde Marktverhältnisse reagieren kann, ganz im Sinne der beiden Grundsätze Sicherheit und Performance.

Beim Abruf des Kapitals oder der Rentenleistung kommt die volle Flexibilität der Performancemaster NobleRente zum Tragen. Dies beginnt bereits beim gewünschten

so genannten Abruftermin, der zwischen dem 50. und 75. Lebensjahr flexibel gewählt werden kann, sobald die Mindestlaufzeit von zehn Jahren erreicht ist. Das Besondere: Der Kunde hat die freie Wahlmöglichkeit zwischen verschiedenen Optionen und muss sich nicht zwangsläufig mit einer Rentenzahlung zufrieden geben. Ob einmalige Auszahlung, vollständige Verrentung, Kombination aus beidem oder eine schrittweise Rentenauszahlung: Die Entscheidung liegt ganz beim Kunden und kann somit auch individuell auf die steuerlichen Rahmenbedingungen zugeschnitten werden.

So kann bei der schrittweisen Verrentung die Rente in zwei Phasen abgerufen werden. Zunächst wird nur ein Teil des angesparten Kapitals regelmäßig ausgezahlt, beispielsweise um beim gleitenden Übergang in den Ruhestand nach einem Altersteilzeitmodell für einen finanziellen Ausgleich zu sorgen. Zu einem späteren Zeitpunkt könnte dann der zweite Teil der lebenslangen Rente in Anspruch genommen werden.

Die Performancemaster NobleRente mit ihren flexiblen Gestaltungsmöglichkeiten und dem weiter verbesserten Garantiefondskonzept GA80F vereint alle wesentlichen Aspekte einer zeitgemäßen Altersvorsorge und sorgt damit für mehr Flexibilität und Wohlstand im Alter.

Aktuell lohnt sich der Aufbau einer privaten Altersabsicherung bei Clerical Medical besonders. So bietet das britische Traditionsunternehmen noch bis Ende September ein umfangreiches Prämienprogramm an, wobei Einmalanlagen ab 25.000 EUR in eine Performancemaster NobleRente mit einem Sonderbonus von 2 Prozent belohnt werden. Zusätzlich bekommen Kunden zum 10. Geburtstag und zum 20. Geburtstag der Einzahlung in ihre Performancemaster NobleRente Extrageschenke: einen Treuebonus in Höhe von 2,5 Prozent des aktuellen Vertragswertes, der sich aus jeder Einzahlung entwickelt hat. ✓

DKM 2009 im Anmarsch!

*Ipma:| in
Halle 3B
Stand F8*

Marc Oehme,
[partner:] Redaktionsleiter

Bereits zum 13. Mal findet vom 27. bis 29. Oktober 2009 in den Westfalenhallen Dortmunds die Internationale Fachmesse für die Finanz- und Versicherungswirtschaft DKM statt. Auch diesmal werden den Fachbesuchern aus der Finanz- und Versicherungswirtschaft aktuelle Informationen vermittelt sowie die Möglichkeit gegeben, sich direkt an den Messeständen der Unternehmen mit den Experten auszutauschen.

Die Speaker's Corner ist neben den Kongressen „Geschlossene Fonds“ und „Nachhaltige Kapitalanlagen“ sowie zahlreichen Workshops und Vorträgen der Aussteller und Experten fester Bestandteil der Messe. Dem Besucher bieten sich somit zahlreiche Möglichkeiten, sich einen Marktüberblick über Produktrends zu verschaffen bzw. über aktuelle gesetzliche Änderungen zu informieren. Aber auch das Fachsimpeln mit den Produktanbietern ist erwünscht. Nach dem Aussteller- und Teilnehmerrekord im Jahr 2008 ist der Veranstalter auch in diesem Jahr hinsichtlich der Messestatistik optimistisch.



[pma:] präsentiert sich auch in diesem Jahr wieder dem Fachpublikum mit einem eigenen Stand. Die Erfahrungswerte der letzten Jahre haben gezeigt, wie wertvoll diese Veranstaltung für [pma:] ist. So konnten im letzten Jahr viele informative Gespräche mit Interessenten, aber auch mit [pma:] Partnern und Produktanbietern geführt werden. Was uns besonders freut, ist, dass einige dieser Interessenten Kooperationspartner geworden sind. Die letzten Jahre haben aber auch etwas anderes gezeigt: [pma:] wird als einer der führenden Marktteilnehmer wahrgenommen und die Präsenz auf der DKM hat eine nicht zu unterschätzende nachhaltige Wirkung.

Einen besonderen Leckerbissen (bitte wörtlich nehmen) servieren wie im letzten Jahr unsere Köche Dietmar Doktor und Rosie de Vries. Sie verwöhnen unsere Gäste mit Delikatessen aus Spanien, so dass auch für das leibliche Wohl unserer Gäste gesorgt ist. So bieten wir Genuss und Information – eine ideale Voraussetzung für gute Gespräche. Wir freuen uns auf Ihren Besuch in Halle 3B, Stand F8! Es lohnt sich!



Aktiver Schutz für das Pflegerisiko!



Die Pflegeversicherung deckt nur einen Bruchteil der Kosten ab.
Eine **private** Zusatzvorsorge schützt vor den **finanziellen Folgen eines Pflegefalls**.

- **PT-Komfort** leistet ab Pflegestufe III und bietet einen preiswerten Einstieg mit Optionen zur Höherversicherung
- **PT-Premium** leistet bereits ab Pflegestufe I und gewährleistet damit den bestmöglichen Schutz
- Werterhalt durch regelmäßige Erhöhungen
- Verdoppelung der Leistung unter bestimmten Voraussetzungen
- zusätzliche Assistance-Leistungen
- und vieles mehr



uniVersa
VERSICHERUNGEN

Vertriebspartnerservice
Landesdirektion Makler Nord-West

Torsten Tirkschleit

Büro:
Graf-Adolf-Str. 59
40210 Düsseldorf

Telefon (0211) 38 46 51 61
PC-Fax (0911) 53 07 47 46

E-Mail:
torsten.tirkschleit@uniVersa.de

Warum jetzt Immobilienanlagen?



Wolfgang Gierls,
[pma:] Partner

In und nach Krisenzeiten treten die wesentlichen Grundbedürfnisse wieder in den Vordergrund. Und eines dieser Bedürfnisse ist das „Dach über dem Kopf“. Intuitiv richtig verhält sich also damit auch der sicherheitsorientierte Anleger, der verstärkt die Immobilie als Sachwertanlage nachfragt.

Nun könnte die Finanzkrise für die weitere Zukunft dauerhaft bewältigt sein, aber dann werden die bisherigen Rettungsmaßnahmen ihren Tribut fordern und man wird in ein bis zwei Jahren mit höheren Inflationsraten rechnen müssen. Nach der letzten großen Wirtschaftskrise 1975 (Ölkrise) hatten wir neun Jahre lang eine Inflation zwischen 2,57 Prozent und 6,76 Prozent jährlich. In diesem Zeitraum verlor die damalige D-Mark fast 34 Prozent an Wert! Diesen Wertverlust kann jeder Anleger ausgleichen und überkompensieren, wenn er einen Teil seines Kapitals in Immobilien anlegt.

Die Finanzkrise kann aber auch noch nicht ausgestanden sein, dann bleibt die Frage, was sicher ist? Wer genau überlegt, erkennt, dass man Geld nur in drei Formen anlegen kann: als Bargeld behalten, mit dem Geld Darlehen vergeben oder in produktive Vermögenswerte investieren. Und was ist z. B. mit Tagesgeldern? Dies ist genau betrachtet, ein Darlehen an die Bank. Damit ist offensichtlich, dass wirklich sicher nur Sachanlagen sind. Immobilienwerte passen heute also für jedes Zukunftsszenario. [pma:] bietet seinen Partnern hier ein umfangreiches

Angebot und wer clever ist, nutzt die ganze Wertschöpfungskette im Immobiliensektor. Dabei gilt wie so häufig, wer zuerst dabei ist, macht die größten Gewinne.

Die Chancen Geld zu verdienen beginnen logischerweise dann, wenn Brachland in erschlossene Grundstücke umgewandelt wird. Walton Landbanking hat gezeigt, und Pricewaterhouse Coopers hat dies bestätigt, dass hier durchschnittliche Jahresrenditen von 25 Prozent möglich sind. Eine Beteiligung ist bereits mit kleinen Summen möglich. Aber auch Milliardäre wie der Familienzweig der alten Adelsfamilie Johann Steffen aufm Bemberg. Die Familie Bemberg-Ocampo investiert jetzt über 100 Mio. US-\$ in alle Segmente der Immobilien-Wertschöpfung. Ihr Vermögen lässt sie durch ein eigenes Family-Office, Quilvest, verwalten. In diesem drittgrößten Family-Office der Welt verwalten 300 Investmentprofis ein Vermögen in Höhe von 11 Mrd. US-\$. Gibt es eine bessere Reputation als diese? Rising Star bietet ihren Kunden die Möglichkeit bereits ab 10.000 EUR Co-Investoren zu werden. Aber auch mit direktem Eigentum besteht die Chance, für Renditen auf das Eigenkapital von über 10 Prozent, wenn steuerlich geförderte Denkmalschutz-Wohnungen erworben werden. Wie dies geht, haben wir auf unseren Vertriebstagen im Juli gezeigt.

Nicht vergessen werden sollten geschlossene Immobilienfonds. Ein solider Hollandfonds kann innerhalb von zehn Jahren nach Steuern fast 70 Prozent ausschütten und der Wert der Immobilie kann noch steigen. Eine Bundesanleihe erbringt im gleichen Zeitraum nach Steuern ca. 26 Prozent. Kommen wir hier noch einmal auf die drei Möglichkeiten der Geldanlage zurück. Was ist besser: einen Kredit vergeben (und sei es an den Staat) oder Eigentümer von Sachwerten werden? ✓





Keine Versicherung ist wie die andere!

Wenn es um die Absicherung Ihres Unternehmens geht –
NÜRNBERGER ProfiLine.

NÜRNBERGER Allgemeine Versicherungs-AG

Ludgeristr. 54, 48143 Münster

Ihre Ansprechpartner:

Andreas Neugum, Tel 0251 509 134

Thomas Potthoff, Tel 0251 509 244

Fax 0251 509 156

125 JAHRE

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

NÜRNBERGER

VERSICHERUNGSGRUPPE



Garantiefonds

Sieben gute Gründe: Der Garantiefonds Skandia Euro Guaranteed 20XX



Dr. Dirk Rathjen,
Leiter Investment,
Skandia Lebensversicherung AG

In steigenden Märkten ist es einfach zu profitieren; das kann jeder. Die wahren Gewinner zeigen sich erst dann, wenn die Kursentwicklung eher nach unten als nach oben zeigt. Lernen Sie hier und jetzt einen dieser Gewinner kennen: den Garantiefonds Skandia Euro Guaranteed 20XX (SEG 20XX).

Der SEG 20XX kombiniert Renditechancen mit garantierter Sicherheit. Versicherungsnehmer haben dank ihm innerhalb einer Fondspolice die Chance, in jeder Marktsituation zu profitieren – ganz gleich, ob die Kurse gerade fallen, gleich bleiben oder steigen. Hinzu kommen einzigartige Garantien, für die mit der Société Générale als Garantiegeber eine der größten Banken Europas einsteht.

1. Die Höchststand-Garantie. Der SEG 20XX garantiert den höchsten jemals an einem monatlichen Stichtag erreichten Kurswert zum Ablauf. Jeden zweiten Mittwoch im Monat wird dafür der Preis des Garantiefonds automatisch geprüft. Liegt er über dem bisher gültigen Garantie-Niveau, ist der neue Anteilswert zum Ende der Laufzeit garantiert. Liegt er darunter, behalten die Versicherungsnehmer den zuletzt erreichten Höchstwert.

Bleiben die Versicherungsnehmer bis zum Laufzeitende investiert, kann die Höhe des Garantie-Niveaus nur steigen oder gleich bleiben, niemals aber fallen. Bei negativer Marktentwicklung kann sogar profitiert werden: Neue Anteile können dann günstiger hinzugekauft werden, zum Ablauf ist jedoch der darüber liegende Höchststand garantiert.

2. Der GarantiefondsBonus. Wenn das Kursniveau – wie im Moment – niedrig ist, profitieren Kunden einmal mehr, denn das zuletzt erreichte Garantie-Niveau bleibt weiterhin gültig. Die Differenz zwischen dem aktuell niedrigen Kaufkurs und dem hohen Garantie-Niveau ist ihr GarantiefondsBonus.

3. Gewinner in der Krise. Der SEG 20XX konnte in den letzten Monaten beweisen, dass er einer Krise trotzen kann. Während der DJ Stoxx als Vergleichsindex im Jahr 2008 rund 42 Prozent verloren hat, gab der SEG 2023 im gleichen Zeitraum lediglich rund 12 Prozent nach. Der Fonds ist solide konstruiert, seine Wertsicherungskomponenten und Auffangmechanismen haben gegriffen.

4. Optimierte Portfolio und verbesserte Wertsicherungsstrategie. Um die Anleger besser von steigenden Märkten profitieren zu lassen, hat die Skandia in Zusammenarbeit mit der Société Générale den SEG 20XX in den ersten Monaten des Jahres neu aufgestellt. Mit Erfolg: Als die Verbesserungen Ende April wirksam wurden, stieg z. B. beim SEG 2024 der Anteil renditeorientierter Anlagen bis Juli auf rund 40 Prozent an.

5. Rollierendes Verfahren. Jedes Jahr im Januar wird ein neuer Fonds mit 15 Jahren Laufzeit aufgelegt; dieser übernimmt das Garantie-Niveau und den aktuellen Kurswert des vorangegangenen Fonds. Die gehaltenen Anteile der Kunden mit Restlaufzeiten von 15 und mehr Jahren werden automatisch umgeschichtet, bis das Ablaufjahr des Garantiefonds mit dem gewünschten Zieljahr übereinstimmt.

Ein weiterer Fonds (der SEG 2024) wurde im Januar 2009 turnusmäßig neu aufgelegt. Er übernahm dabei den Kurswert und das Garantie-Niveau des SEG 2023. Alle Kunden mit einer gewünschten Garantie zum Ablauf nach dem Jahr 2023 konnten daher automatisch umgeschichtet werden.

Durch die Optimierungen in den bestehenden Fonds können sich Kunden sowohl über eine garantierte Wertsteigerung zum Ablauf von zurzeit 30 Prozent bei dem SEG 2024 als auch attraktive Renditechancen freuen. Es gibt Konkurrenzprodukte bei denen dies mitunter nicht der Fall ist. Dort investierende Kunden haben unter Umständen ihre ursprüngliche Höchststand-Garantie verloren, um wieder renditeorientiert investiert sein zu können.

6. Attraktive Renditechancen. Dank der Optimierungen in der Anlagetechnik der Garantiefonds kann wieder ein respektabler Anteil renditeorientiert angelegt werden. Im Juli (Stand: 8. Juli 2009) lag dieser z. B. beim SEG 2024 bei rund 40 Prozent. Auch alle anderen Garantiefonds SEG 20XX mit kürzeren Restlaufzeiten profitieren von den Optimierungen in der Anlagetechnik.

Durch die Umsetzung der Optimierung in den bestehenden Garantiefonds sind die Kunden des SEG 20XX aktuell in einer angenehmen Position. Sie erwerben die Anteile am SEG 20XX derzeit zu einem Anteilspreis, der teilweise deutlich unter dem Garantie-Niveau liegt, und haben zum Ablauf mindestens das deutlich höhere Höchststands-Niveau garantiert. Sie profitieren also direkt beim Erwerb von Garantiefondsanteilen vom Garantiefonds-Bonus, der im SEG 2024 aktuell bei rund 30 Prozent liegt. Gleichzeitig bietet der hohe Anteil renditeorientierter Anlagen im Garantiefonds die Chance, dass der Garantiefonds langfristig eine attraktive Rendite für die Kunden erwirtschaftet.

7. Das Original. Der SEG 20XX war 2002 das erste Garantiefondssystem innerhalb von Fondspolice in Deutschland. Deshalb ist der SEG 20XX das Original unter den Garantiefonds für Fondspolice am deutschen Markt und kann damit von der meisten Erfahrung profitieren.

In schlechten Zeiten offenbart sich, was gut ist: Der Garantiefonds SEG 20XX hat seit vielen Jahren in allen Marktsituationen bewiesen, dass er sein Versprechen hält. Deshalb gehört er zu den Gewinnern der letzten Monate. Kommen Sie. Sehen Sie. Und gewinnen auch Sie. ✓

Die Verbesserungen für den SEG 20XX im Überblick

Multi-Asset-Portfolio

Die Fonds des Garantiefonds-System SEG 20XX unterscheiden sich in ihrem Engagement in renditeorientierte Anlagen und deshalb auch in ihrer Wertentwicklung. Dabei ist die Zusammensetzung der renditeorientierten Anlagen für alle Laufzeiten gleich. Nur innerhalb des Aktienuniversums zu diversifizieren, führt bei sinkenden Märkten, allerdings nicht immer, zu der gewünschten Risikoreduktion. Daher entschied sich das Fondsmanagement für einen Multi-Asset-Ansatz, also eine Diversifikation über verschiedene Anlageklassen hinweg. Es wurden jetzt auch Total-Return-Fonds, Rohstoff-Fonds, Unternehmens- und Hochzinsanleihen ins Portfolio aufgenommen.

Der Effekt: Der Anteilspreis des Garantiefonds sinkt bei Einbrüchen an den Aktienmärkten weniger stark. Zugleich wird die langfristige Renditechance des Garantiefonds weniger abhängig von der Häufigkeit und Schwere von Krisen an den Aktienmärkten.

Volatilitäts-Faktor

Die Höchststand-Garantie mit möglichst hohen Renditechancen zu kombinieren ist die eigentliche Herausforderung. In turbulenten Marktphasen ist es besonders risikoreich, renditeorientiert zu investieren. Die Optimierung hier: Statt wie bisher mit einem konstanten Anpassungsfaktor bei der täglichen Austarierung zwischen rendite- und sicherheitsorientierten Anlagen zu arbeiten (Constant Proportion Portfolio Insurance, CPPI), kommt jetzt ein dynamischer „Volatilitäts-Faktor“ zum Einsatz (Variable Proportion Portfolio Insurance, VPPI).

Grundsätzlich gilt: Bei turbulenten Märkten wird verstärkt in sicherheitsorientierte Staatsanleihen investiert, bei einer Beruhigung kann wieder verstärkt in renditeorientierte Anlagen investiert werden.

Cash-Lock? Nein danke!

Die bisher im SEG 20XX verwendete CPPI-Technik hat einen Nachteil, der sich gerade in der Markterholung nach einem starken Einbruch zeigt: Weil sie zuvor die Aktienquote stark heruntergefahren hatten, waren viele Anbieter gezwungen, das gesamte Fondsvermögen bis zum Laufzeit-Ende festverzinslich und damit renditeschwach anzulegen. Durch die Dynamisierung der Wertesicherungsstrategie (VPPI-Technik) und eine wesentlich breitere Streuung der Anlageklassen kann sich der Garantiefonds jetzt flexibler an die jeweilige Marktsituation anpassen – und so die Gefahr, in den Cash-Lock zu geraten, deutlich verringern.

Die Versicherungsnehmer sind weit besser vor Kursverlusten geschützt und haben alle Chancen, an steigenden Märkten wieder zu partizipieren. Eines hat die erfolgreiche Optimierung der SEG 20XX jedenfalls unnötig werden lassen: Die Auflage einer neuen Reihe von SEG 20XX Fonds. Denn dann hätten die Versicherungsnehmer – um von den Vorteilen profitieren zu können – auf etwas verzichten müssen, was sie wahrscheinlich überhaupt erst zur Investition veranlasst hatte: die Höchststand-Garantie.

Betriebliche Schadenversicherung

Neue Chancen



Andreas Neugum,
Vertriebsleiter für Schadenversicherungen,
Nürnberger Allgemeine Versicherungs-AG



Die von unseren Medien immer wieder dramatisch aufbereitete Krisenstimmung der Wirtschaft hat, wie es zu erwarten war, ihre Auswirkungen im allgemeinen Geschäftsklima gezeigt. Zumindest statistisch. Zweifellos ist die Krise wirklich in einigen Wirtschaftsbereichen greifbar. Die tatsächliche Situation, aber eben auch die Beeinflussung der öffentlichen Wahrnehmung bestimmen derzeit ein Gesamtbild, in dem man wenig Positives hört. Meldungen vom Niedergang namhafter Unternehmen verschärfen diese Eindrücke noch. Man könnte also meinen, die Gewerbekunden wären von nun an für die Versicherungswirtschaft keine lohnende, verlässliche Zielgruppe mehr. Lassen Sie uns so viel vorwegnehmen: So mancher Versicherungskundige zieht sich deshalb zurück und erweitert damit das Feld für diejenigen, die jetzt die Chancen erkennen.

Natürlich fühlen sich etliche Branchen unter Druck, suchen nach zukunftsweisenden Strategien und richten sich auf mögliche Folgen der Krise ein. Für all diese gilt, dass viel genauer auf die wirtschaftlichen Risiken des eigenen Unternehmens geschaut wird. Dazu gehören – ganz klar – die betrieblichen Versicherungen, deren Leistungen und Kosten. Was manchmal über Jahre mehr oder minder unbeachtet einfach weiter bezahlt wurde, steht jetzt auf dem Prüfstand. Mehr denn je werden deshalb wirklich kompetente, serviceorientierte Ansprechpartner gesucht. Denn Neuorientierungen nach modernem Muster „schauen wir mal ins Internet“ oder Ähnliches sind hier nicht Erfolg versprechend. Der Anbietermarkt ist für die Entscheider in aller Regel nur sehr schwer einschätzbar, die Thematik viel zu komplex.

So anspruchsvoll Ihnen der Themenkreis Gewerbeversicherungen selbst erscheinen mag, so vergleichsweise einfach ist die Vorgehensweise. Zunächst wird die aktuelle Risikosituation des Mandanten mit Hilfe fertig vorbereiteter Analysebögen erfasst. Diese Analysen mögen Ihnen erst einmal umfangreich vorkommen, da, gegenüber z. B. den privaten Versicherungen, recht viele Angaben zusammengetragen werden müssen. Bitte vergessen Sie dabei nicht: All diese Daten und Informationen muss Ihnen der Mandant oder die Mandantin geben. Und niemand tauscht sich so gerne über die besonderen Fähigkeiten, die Ausstattung oder die personelle Besetzung aus, wie die für die Firma Verantwortlichen selbst.

Ihre Vorteile? Derartig eingehende Gespräche schaffen fast schon intime Kenntnisse über das Unternehmen, generieren gegenseitiges Vertrauen als Arbeitsplattform und erweitern, ganz nebenbei, Ihren Horizont für kommende Aufgaben beträchtlich.

Sodann erfolgt der Abgleich mit den bestehenden Policen des Kunden, sei es in der Betriebshaftpflicht-, der Geschäfts-Inhaltsversicherung, der Gebäude-, der Technischen- oder auch der Transportversicherung, bisweilen auch in den Belangen der Kraftfahrflotte.

Gerade dann, wenn dem Versicherungskonzept des Unternehmens lange keine ausreichende Beachtung geschenkt wurde, werden sich fast zwangsläufig Ansatzpunkte zur Neuordnung ergeben: So sind sehr oft die schadenbedingten Kosten bei den Sachversicherungen unzureichend gedeckt. Gerade ältere Policen bieten hier



keine ausreichende Ausstattung mehr. Schauen Sie sich einfach einmal diese Dokumente im Bereich der Pauschaldeklaration an, und vergleichen Sie die dort wiedergegebenen Werte mit aktuellen Produkten. Das Staunen garantieren wir Ihnen und Ihren Kunden schon jetzt.

Oder die Versicherungssummen wurden schlicht verkehrt ermittelt. Es mag umfirmiert worden sein, oder es wurden neue Firmen für bestimmte Leistungsbereiche gegründet. In der Betriebshaftpflichtversicherung wurden neu hinzugekommene Geschäftsbereiche nicht beachtet. Deckungssummen sind bei älteren Verträgen überholt und müssen auf zeitgemäße Größenordnungen angepasst werden. Wichtige Risiken wurden einfach nicht eingedeckt, weil man damals die Notwendigkeit nicht sah. Und neue Gesetze können unterdessen dafür gesorgt haben, dass ein vollkommen neuer Bedarf entsteht. Denken Sie nur an die Thematik Umweltschaden!

Auch tariflich werden sich im Laufe der Zeit wichtige Veränderungen ergeben haben. Viele Versicherer haben ihre bevorzugten Branchen ausgemacht und bieten dafür bessere und günstigere Lösungen an. Einige Anbieter haben ihre Annahmepolitik geändert oder sogar die fachliche Unterstützung vor Ort intensiviert, indem sie u.a. Training und Coaching ihrer Vertriebspartner fördern. Einer aber wird all dies sicher nicht wissen, weil er den Markt, wie gesagt, weder überschauen, noch einschätzen kann: Unser Gewerbekunde.

Allen Aspekten gemeinsam ist es, dass Ihre neuen oder bestehenden Kundenbeziehungen risikobewusster denken und handeln müssen. In früheren Zeiten wurde viel-

leicht sogar in dem einen oder anderen Fall beschlossen, fehlende Versicherungsleistungen aus eigenen Reserven zu bestreiten. Dieser Vorgehensweise stehen nicht nur die viel intensiver empfundene Verletzlichkeit des Unternehmens durch unvorhergesehenen Kapitalbedarf, sondern auch die eher zurückhaltende Risikofreude der Bankenwelt entgegen. Gerade bei den Kreditgebern unserer Gewerbetreibenden ist deren Risikomanagement ein immer genauer beachtetes Kriterium für Art und Ausmaß der Zusammenarbeit.

Der Versicherungsmakler ist mehr denn je Sachverwalter der Kundeninteressen. Sie werden kaum um Prämien feilschen müssen, wenn das Fachliche stimmt. „Geiz ist geil“ ist nicht der Antriebsmotor, der die Parteien an den gemeinsamen Tisch bringt. Der Kundenanspruch lautet: maßgeschneiderter Versicherungsschutz zu adäquaten Prämien. Mögliche Fehler der vergangenen Zeit wollen gefunden und Probleme gelöst werden. Der immer enger werdende, intensivere Austausch mit unseren Gewerbekunden ist der wichtigste zukunftsweisende Aspekt.

Sie erleben es wahrscheinlich täglich selbst: „In der Krise rücken die Menschen enger zusammen.“ Was folgt letzten Endes aus dem gesamten Szenario? Gute Argumente, neue Kunden anzusprechen, umso engere und tragfähigere Kundenkontakte, jede Menge Chancen auf Folgegeschäft, Empfehlungen und Cross-Selling. Jede Krise zeigt für die vorwärts Denkenden neue Wege auf. Im weiten Umfeld der gewerblichen Versicherungen haben sich die Vorzeichen in vielen Fällen zum Vorteil entwickelt. Wachsen Sie mit Ihren Kundenbeziehungen. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg! ✓

**Büroberufe
deutlich günstiger!**

Jetzt mit Kernkompetenzen punkten:
Berufsunfähigkeitsschutz



AssCompact
AWARD 2009
**Berufsunfähig-
keitsversicherung**
VOLKSWOHL BUND
Lebensversicherung a. G.
Platz 1
Gesamtwertung

Lebensabsicherung

In der nächsten Ausgabe (11|2009)

- Rückblick DKM 2009
- Produktauswahlprozess
- Rating [pma:]
- [pma:] Jahresauftakttagung 2010
- [pma:] Partner David Dudek – zweite Karriere auf zwei Rädern

Web-Tipps

Deutsche Makler Akademie

<http://www.deutsche-makler-akademie.de>

Deutsche Versicherungswirtschaft

<http://www.gdv.de>

Deutsches Institut für Altersvorsorge

<http://www.dia-vorsorge.de>

DKM – Intern. Fachmesse f. d. Finanz- u. Versicherungswirtschaft

<http://www.die-leitmesse.de>

Kurse, Märkte, News und Analysen – alles auf einen Blick

<http://www.onvista.de>

Partner werben Partner

Empfehlen Sie uns einen neuen [pma:] Partner. Wir belohnen Sie mit bis zu 10.000 EUR Bonus! Neue Partner empfehlen bei Matthias Köster [mkoester@pma.de] Tel. 0251 70017-128.

Umsatz des neuen Partners im 1. Jahr (Vermittleranteil)	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

Die beim ersten Antrag gezahlten 500 EUR werden mit dem im ersten Jahr erreichten Bonus verrechnet.

Impressum

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

Redaktion: Marc Oehme

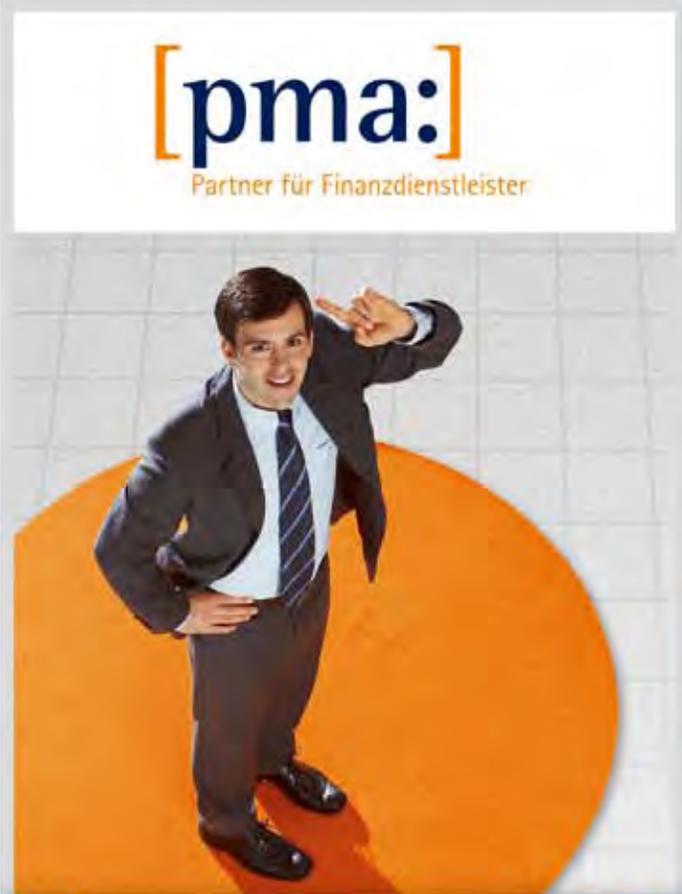
Anzeigenservice: Alexandra Brockmeier [abrockmeier@pma.de]

Art-Direction, Layout, Grafik: 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.



[pma:]
Partner für Finanzdienstleister

Die [pma:] Wissen

Wir analysieren den Markt, kennen die aktuellsten Produkte und Gesetze. Daraus erwächst ein Wissens- und Angebotsvorsprung, der unseren Partnern ihre Unabhängigkeit sichert sowie Marktvorteile und Beratungssicherheit schafft.

Die [pma:] Nähe

Die [pma:] Nachhaltigkeit

Die [pma:] Transparenz

Die [pma:] Modernität

Die [pma:] Stabilität

Die [pma:] Erfahrung

[www.pma.de/
standpunkte](http://www.pma.de/standpunkte)

Skandia Euro Guaranteed 20XX Sicher? Ganz sicher.

Ein Garantiefonds ohne Wenn und Aber: Mit dem Skandia Garantiefonds SEG 20XX haben Ihre Kunden die Chance, in jeder Marktsituation zu profitieren – ganz gleich, ob die Kurse gerade fallen, gleich bleiben oder steigen. Erfahren Sie mehr über das Original unter den Garantiefonds für Fondspolicen auf dem deutschen Markt, hier im Heft ab Seite 42.

www.skandia.de/garantiefonds

Jetzt
noch besser!