

[partner:]

Wissen Nähe Nachhaltigkeit Transparenz Modernität Stabilität Erfahrung

www.pma.de

[pma:] auf der DKM 2009

Image gestärkt, neue Kooperationspartner überzeugt



Assekurata-Rating

[pma:] erhält fünf Sterne!

Bürgerentlastungsgesetz

Steuerbonbons
für PKV-Vollversicherte?

Produktauswahl

[pma:] unterstützt Sie!

Die bessere Alternative.

Betriebliche Altersversorgung aus der Sicht des Maklers

- Kostengünstige und transparente Garantie
- Flexibles Bedingungsnetz
- Leistungsstarke Rentenmodelle der Zukunft

Setzen Sie auf Investment- Lösungen mit einzigartiger Garantielösung in der bAV.

Der Friends Plan bietet Ihren Kunden höchstmögliche Sicherheit, Rendite und Garantie:

- 100 % Kapitalschutz zum Ablauf
- Klare Trennung zwischen Garantie und Kapitalanlage
- Volle Partizipation an der Wertentwicklung des Investments
- Alle Assetklassen, Themen und Regionen

Sie selbst profitieren von der Sicherheit, dem Service und Support eines ausgezeichneten Partners.

info@fpbag.de



Award-winning FRIENDS®



Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,



ein ereignisreiches Jahr liegt nun fast wieder hinter uns. So durften wir alle am 20. Januar miterleben, wie mit Barack Obama der erste Afroamerikaner Präsident der Vereinigten Staaten wurde und mit seinem Slogan „Yes we can“ eine ganze Welt in eine neue Aufbruchstimmung bewegte.

Auch in Deutschland weht ein neuer Wind im Bundestag. So ist es erst einige Wochen her, dass der Regierungswechsel vonstatten ging. Ein Wechsel, der vor allem unsere Branche – nehmen Sie zum Beispiel die Themen Gesundheitsfonds oder Bürgerentlastungsgesetz – intensiv im kommenden Jahr beschäftigen wird. Warten wir ab und wünschen der neuen Regierung viel Erfolg bei der Bewältigung der vielfältigen Aufgaben.

Für [pma:] war 2009 mal wieder ein sehr ereignisreiches Jahr. Gegen den Trend, den wir derzeit in Deutschland erleben, hat [pma:] neue Mitarbeiter eingestellt, die im Backoffice dafür sorgen, dass Sie entsprechend unterstützt werden. Folgerichtig haben wir auch in 2009 viele sehr qualifizierte Berater neu für [pma:] gewinnen können. Tendenz steigend!

Als einer der ersten Maklerpools haben wir uns in diesem Jahr durch das Analysehaus Assekurata raten lassen, was mit ziemlichem Aufwand verbunden und natürlich auch ein Wagnis war. Nun haben wir das Rating mit der Bestnote Exzellent bestanden, was uns zeigt, dass wir mit unserem gesamten Team auf dem richtigen Weg sind, als der Qualitätspool in Deutschland wahrgenommen zu werden. Bestätigt wurde uns dies zudem durch die Vielzahl von interessierten Gesprächen im Rahmen der DKM in Dortmund. Die Resonanz am [pma:] Stand war durchweg positiv. Näheres lesen Sie hierzu in diesem Heft.

Voraussetzung für unseren Assekurata Lohn war, dass wir ständig an Verbesserungen zu Ihrem Wohle arbeiten. Wie Sie es von [pma:] gewohnt sind, sehen wir unsere Herausforderung darin, dauerhaft an der Vernetzung unterschiedlicher Tools in der Beratung bzw. an integrierten Lösungen zu arbeiten. So konnten wir auch im letzten

Jahr unter anderem unsere Beratungsunterstützung mit dem Vorsorgelotsen erfolgreich abschließen. Auch die Vorbereitungen für den Produktauswahlprozess im LV und KV Bereich bzw. unseres Tools [pma:privat] sind soweit fortgeschritten, dass Sie sich auf weitere fördernde Highlights im nächsten Jahr freuen dürfen.

In diesem Zusammenhang freuen wir uns schon jetzt auf Ihren Besuch unserer [pma:] Jahresauftaktveranstaltung am 22. Januar 2010 im Congress Centrum der Halle Münsterland. Ein vielfältiges und interessantes Programm erwartet Sie. Die Vorbereitungen laufen bereits auf Hochtouren.

Das Beste zum Schluss. Daher sagen wir an dieser Stelle einmal Danke an alle, die auch im Jahr 2009 geholfen haben, dass [pma:] weiter kontinuierlich wächst:

- DANKE an Sie, unsere Partnerinnen und Partner für die erfolgreiche Zusammenarbeit
- DANKE an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der [pma:] für Ihre tägliche Hilfe
- DANKE an unsere Produktpartner für die intensive Unterstützung

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen allen ein frohes Weihnachtsfest und Glück, Zufriedenheit sowie Gesundheit für das kommende Jahr 2010.

Auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit!



Jörg Matheis



Lambert Stegemann

Titelthema

**20 [pma:] auf der DKM 2009
Image gestärkt, neue Kooperations-
partner überzeugt**

Marc Oehme, [partner:] Redaktionsleiter



[pma:intern]

- 6 Assekurata-Rating
[pma:] erhält fünf Sterne!**
Lambert Stegemann, [pma:] Geschäftsführer
- 16 Das neueste [pma:] Highlight
Ihr Kundennewsletter**
Bearte Schlichting, [pma:] Online-Redakteurin
- 32 Produktauswahlprozess
[pma:] unterstützt Sie!**
Robert Linnemann, [pma:] Team Vertrieb
- 34 Mit Fleiß geht alles!**
Interview mit [pma:] Partner David Dudek

Lebensversicherungen

- 14 Mit Absolute Return zu positiven
Renditen**
Matthias Wiegel, Sales Director Standard Life
- 22 Sicher durch und gestärkt aus der
Finanzkrise – mit der Stuttgarter
und ihren Top-Produkten**
Hans-Georg Reubold, Bezirksdirektor Stuttgarter
Lebensversicherung a. G.
- 26 Kompetenz mal neun**
Simone Szydlak, Presse- u. Öffentlichkeitsarbeit
Volkswahl Bund Lebensversicherung a. G.
- 30 Friends Planinvest
Einmal anlegen und mit der Elite
der Vermögensverwalter sicher für
die Rente vorsorgen**
Christian Botsch, General Manager Financial
Partners Business (fpb AG)
- 38 WWK Premium FondsRente protect
– die intelligente Altersvorsorge**
Mark Mauermann, Vertriebsdirektor
WWK Lebensversicherung a. G.

Krankenversicherungen

**10 Kompetenz und Kundenorientierung
Die Inter Versicherungen in Mannheim**

Peter Schilinski, Organisationsdirektor
Inter Versicherungen

**29 Das Bürgerentlastungsgesetz
Steuerbonbons für PKV-Vollversicherte?**

Claudia Willeke, [pma:] Teamleiterin KV

Sachversicherungen

**36 Welche Versicherung für welche
Praxisform?**

Axel Schirp, Marketing Health Care
HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG

Marketing Support

**18 Neues aus der
[pma:] Marketingküche
Webvisitenkarte und persönlicher
Endkundenfolder**

Lambert Stegemann, [pma:] Geschäftsführer

[pma:] Bizz Guide

8 Wer Recht behält, ist gut beraten

Hans Peter Ries, Rechtsanwalt

24 Der Stoff, aus dem die Klassiker sind

Marc Oehme, [partner:] Redaktionsleiter

[pma:] kulinarisch

**13 Entenbrust mit Rotkohl und
Backapfel**

Dietmar Doktor und Rosi de Vries

13 D'Arry's Original und Hensel Merlot

Münsters Weinkontor

Rubriken

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

Assekurata-Rating [pma:]

Lambert Stegemann, [pma:] Geschäftsführer

Das Assekurata-Rating für Maklerpools zeigt es: Wer mit [pma:] kooperiert, arbeitet mit einem Partner auf exzellentem Niveau.

Große Freude beim gesamten [pma:] Team

Im Rahmen der diesjährigen DKM in Dortmund wurde den [pma:] Geschäftsführern Lambert Stegemann und Jörg Matheis durch Dr. Reiner Will, Geschäftsführer der unabhängigen Assekurata Assekurata Rating-Agentur GmbH, die Rating-Urkunde mit der Note „Exzellent“ verliehen. 5-Sterne-Gesamtergebnis durch Assekurata in den Bereichen Maklerorientierung, Maklerzufriedenheit sowie Solidität bedeuten am Ende das beste Ergebnis von allen gerateten Pools!

Warum überhaupt dieses Rating?

Laut einer Veröffentlichung des Marktforschungsinstituts YouGovPsychonomics arbeiteten im Jahr 2008 bereits 81 Prozent aller deutschen Finanz- und Versicherungsmakler mit zumindest einem Maklerpool zusammen. Der Trend hin zum Maklerpool wird dabei aufgrund der Vielzahl der regulatorischen Anforderungen immer offensichtlicher. Doch welchen Pool als Unterstützer wählen? Der Markt der Maklerpools ist sehr heterogen, so dass sich die Angebote einzelner Anbieter zum Teil deutlich voneinander unterscheiden. Grund genug für Assekurata, zum Wohle der Makler/Mehrfachvertreter für Transparenz zu sorgen. Durch die Ergebnisse lassen sich die einzelnen Teilnehmer objektiv vergleichen und schaffen somit die Sicherheit für die Makler/Mehrfachagenten, einen Pool zu finden, der ihren Bedürfnissen am Besten entspricht, so dass sie eine langfristige und nachhaltige Kundenbeziehung mit dem gewählten Maklerpool eingehen können.



Verfahren und Bewertung

Es galt Fragenkataloge zu beantworten, Abläufe zu erklären. [pma:] wurde vollständig analysiert. Im Rahmen der Bewertung wurden einzelne Teilkriterien wie Leistungsmanagement, Leistungsangebot, interne Prozesssteuerung, Dokumentation, Datensicherheit, Verhältnis von Preis zu Leistung, Maklerzufriedenheit, Maklerbindung sowie die Solidität durch die etablierte Kölner Rating Agentur detailliert durchleuchtet und bewertet. Deutlich wurde dabei, dass bei [pma:] das Gesamtpaket überzeugt – sowohl die Qualitätsanforderungen des Angebotes als auch die Qualitätserwartungen der Makler werden mehr als erfüllt.

Klar wurde bei der Stärken-Schwäche-Analyse, welche wertvolle Unterstützung [pma:] im Bereich Dienstleis-

erhält fünf Sterne!

tung bzw. Maklerunterstützung sowohl Einzelmaklern, Vertrieben in mittlerer Größenordnung als auch institutionellen Vertrieben bietet. Assekurata stellte echte Mehrwerte heraus, von denen der Berater durch die Zusammenarbeit mit [pma:] im Rahmen seiner täglichen Arbeit profitiert. Um dieses zu beurteilen, untersuchten die Rating Experten sowohl die strategischen Aspekte des Leistungsmanagements als auch das konkrete Leistungsangebot. Im Teilbereich Preis/Leistung wiederum betrachtete Assekurata auf der einen Seite die Preisgestaltung (wie Höhe von Abschluss- und Bestandsprovision, Servicegebühren) und auf der anderen Seite die Vertragsgestaltung (z. B. Transparenz und Ausgewogenheit der Vertragskonditionen). Alle Punkte überzeugten die Kölner Rater sehr!

Wichtig beim Assekurata-Prädikat war zudem, inwieweit ein Maklerpool die Qualitätsanforderungen und -erwartungen der angebotenen Makler erfüllt und wie sicher die Existenz des Maklerpools ist – ein Faktum, welches in Zeiten von Insolvenz und Finanzkrise sicher nicht ganz unbedeutend ist. Hierbei wurden besonders die vortrefflichen Kontroll- und Reportingprozesse durch die Kölner Rating Agentur gelobt.

„Herzlichen Glückwunsch zur Auszeichnung von der Assekurata Ratingagentur. Wir sind die Bahnbrecher nach der Wende im Nordosten des vereinten Deutschlands gewesen. Start war 1991 unter der Flagge von Werner Raves. Wir können Ihnen und dem gesamten Team in allen Sparten nur immer wieder danken. Die Zeiten sind hier im Norden schwerer den je, aber wir wollen die Marke [pma:] weiter bekannt machen und wünschen uns wie auch Ihnen gute und erfolgreiche Geschäfte!“

Ellen Joost,
[pma:] Versicherungsdienst Westmecklenburg

In die Bewertung floss zudem das Meinungsbild der Makler über [pma:] ein. Im Rahmen einer repräsentativen telefonischen Befragung wurden die Vertriebspartner über Servicekriterien (beispielsweise Schnelligkeit der Courtageabrechnung) und über die Zufriedenheit bzw. Bindung der Partner mit [pma:] befragt. Auch die Befragung zeigte ein mehr als zufried-

„Ja dann: Herzlichen Glückwunsch!!!“

Stefan Lüpke,
unabhängiger Finanz- & Versicherungsmakler

denstellendes Ergebnis. Mehr noch: Die aus der Maklerbefragung erkennbare hohe Bindung der Partner an das Unternehmen und deren positive Einschätzung bezüglich der künftigen Zusammenarbeit mit [pma:] werden aus Sicht von Assekurata auch in Zukunft zu einer stabilen Umsatzentwicklung beitragen.

Marktvorteile und Beratungssicherheit

Die freiwillige Durchführung des Ratingprozesses hat bewiesen, dass [pma:] die nachhaltige Gewissheit haben darf, dass sich der kontinuierliche Dienstleistungsgedanke und die Serviceorientierung auszahlen und man damit auf dem richtigen Weg war und ist. Daraus erwächst ein Wissens- und Angebotsvorsprung, der [pma:] Partnern ihre Unabhängigkeit sichert sowie Marktvorteile und Beratungssicherheit schafft. Viele Pools auf diesem Markt streben nach Qualität oder geben an, diese zu besitzen, doch nur [pma:] kann von sich behaupten, diese nachhaltige Qualität auch mit einem exzellenten Assekurata-Ratingergebnis belegen zu können. Eine Stärke, auf die das gesamte [pma:] Team stolz sein darf und Ihre Gewissheit stärkt, den richtigen Partner gewählt zu haben. ✓

Wer Recht behält, ist gut beraten

kwm Rechtsanwälte und Notar – Kanzlei für Wirtschaft und Medizin



Hans Peter Ries, Rechtsanwalt

Hans Peter Ries ist seit 1990 als Rechtsanwalt in Münster niedergelassen. Er ist Mitglied der Arbeitsgemeinschaft Medizinrecht im Deutschen Anwaltsverein sowie Mitglied der Deutschen Gesellschaft für Kassenarztrecht e.V. und des Kollegiums Regresschutz e.V. Seit 2009 ist Rechtsanwalt Ries Lehrbeauftragter an der SRH Fachhochschule Hamm.

Kontakt

Rechtsanwalt Hans Peter Ries
Von-Steuben-Str. 20
48143 Münster
Tel.: 0251/53599-23 (Sekretariat)
Fax: 0251/53599-10
E-Mail: ries@kwm-rechtsanwaelte.de
www.kwm-rechtsanwaelte.de

Im Jahre 1990 erfolgte die Gründung der medizinrechtlichen Kanzlei in Münster durch Herrn Rechtsanwalt Ries. Zehn Jahre später, im Jahre 2000, erfolgte die Eröffnung des Berliner Büros. Das Hamburger Büro wurde im Jahre 2005 eröffnet. Seit 2009 beraten wir unsere Mandanten auch am Standort Bielefeld.

Die Rechtsanwälte Ries, Dr. Schnieder und Dr. Großböling, Partner der kwm, sowie das Team von 10 Rechtsanwälten an den Standorten Münster, Berlin, Hamburg und Bielefeld bilden das Kompetenzteam der „Kanzlei für Wirtschaft und Medizin“.

Die kwm vereint ausschließlich Spezialisten für Lösungen in den Bereichen des Medizinrechts und des Gesundheitswesens unter einem Kanzleidach. Dabei hat das Wachstum der medizinrechtlichen Kanzlei die Voraussetzungen für die notwendigen Spezialisierungen geschaffen. Hierdurch sichern und steigern wir unsere Qualität. Dazu gehört auch, dass unsere Rechtsanwälte regelmäßig an Fortbildungsveranstaltungen teilnehmen und interne Schulungen stattfinden.

Die professionelle Dienstleistung für unsere Mandanten bestimmt die tägliche anwaltliche Tätigkeit der Rechtsanwälte in der kwm. Mit unserem Team erarbeitet die kwm wirtschaftlich und rechtlich abgestimmte Konzepte auf allen Rechtsgebieten des Gesundheitswesens. So berät die kwm Ärzte aller Fachbereiche sowie Zahnärzte in eigenen Niederlassungen und im Angestelltenverhältnis, ärztliche Berufsverbände, Kliniken und sonstige Leistungsträger.

Als Dienstleister legen wir Wert auf eine starke Vernetzung mit Partnern, die unsere Mandanten in außerrechtlichen Fragestellungen begleiten. Die kwm-Anwälte sind

gefragte Autoren von Büchern und Aufsätzen. Das Ergebnis ist eine Vielzahl von medizinrechtlichen Publikationen. Darüber hinaus sind die Anwälte der kwm häufig bei Fortbildungsveranstaltungen, bzw. auf Seminaren als Referenten tätig. ✓

Kooperationspartner der kwm sind u. a. namhafte Akteure im Gesundheitswesen, z. B.:

- Freier Verband Deutscher Zahnärzte
- Bundesverband für ambulantes Operieren e.V. (Rechtsanwalt Dr. Großböling ist Justitiar des BAO)
- Gesundheitsregionen in Deutschland
- diverse weitere ärztliche Verbände, Genossenschaften und Unternehmen im Gesundheitswesen

Dienstleistungen der kwm im Medizinrecht sind:

- Gestaltung (zahn-)ärztlicher Kooperationsformen
- Wirtschaftlichkeitsprüfung
- neue Versorgungsformen (MVZ, überörtliche Sozietät etc.)
- Selektivverträge
- Praxisübertragungen/-bewertungen
- Unternehmensnachfolge
- Zulassungsrecht und Disziplinarverfahren
- Berufs- und Approbationsrecht
- Arzthaftpflichtrecht inkl. Strafverteidigung
- Honorarverteilung
- Krankenhausrecht einschließlich Chefarztrecht
- Krankenversicherungsrecht
- Recht der Psychotherapeuten
- Apothekenrecht
- Arzneimittel- und Medizinprodukte recht

Clever investieren und steuerlich profitieren: Altersvorsorge für Selbständige

*Jetzt bezahlen
und volle
Steuervorteile
2009 nutzen*

Jetzt noch schnell die Steuervorteile im Jahr 2009 nutzen. Mit MAXXELENCE^{BASIC}, der staatlich geförderten Altersvorsorge mit Zuzahlungsoption für flexiblen Vermögensaufbau. MAXXELENCE^{BASIC} bietet Ihren Kunden innovative Investmentkonzepte wie den neuen Fonds STANDARD LIFE Global Absolute Return Strategies, der auch in den unterschiedlichsten Marktsituationen positive Renditen anstrebt. Oder empfehlen Sie FREELAX^{BASIC}, die Kombination aus Garantien, Renditechancen und Steuervorteilen.

Mehr Informationen erhalten Sie unter unserer Experten-Hotline: 0180 2 214747

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

Kompetenz und Kundenorientierung

Die Inter Versicherungen in Mannheim



Peter Schilinski,
Organisationsdirektor
Inter Versicherungen

Die Inter Gruppe, der kompetente und leistungsstarke Anbieter bedarfsgerechter Versicherungs-, Finanz- und Baufinanzierungsprodukte, hat ihren Hauptsitz in Mannheim. Seit den zwanziger Jahren in der Metropolregion Rhein-Neckar zu Hause, hat sich das Unternehmen mit einer Bilanzsumme von über 7,2 Mrd. EUR zu einer namhaften Finanz-

gruppe in Deutschland entwickelt. Deutschlandweit werden von den Inter Mitarbeitern/innen Kunden betreut, Vorsorgekonzepte entwickelt, neue und innovative Produkte vermarktet sowie eine prompte Leistungsabwicklung sichergestellt.

Das Unternehmen wird gebildet aus der Inter Krankenversicherung aG, der Inter Lebensversicherung AG und der Inter Allgemeine Versicherung AG, die das Unfall-, Sach- und Haftpflichtversicherungsgeschäft betreibt. Weiter gehören die in Personalunion geführte Freie Arzt- und Medizinkasse VVaG (FAMK), Frankfurt/Main, sowie die Bausparkasse Mainz AG (BKM), einer der führenden deutschen Baufinanzierer, zur Inter Gruppe. Darüber hinaus arbeitet die Inter auch mit namhaften Kooperationspartnern zusammen.

Seit Jahrzehnten legt die Inter den Schwerpunkt auf die Zusammenarbeit mit Ärzten, Zahnärzten, Freiberuflern, Beamten und von ihrer Historie her besonders mit Handwerkern. Ferner wendet sich das Unternehmen mit Spezialangeboten an besondere Zielgruppen, wie Reiter und Jäger. Parallel dazu werden auch gute Beziehungen und Kooperationen mit Institutionen dieser Berufsgruppen, wie Kammern, Verbände u. a. m. gepflegt.

Die Produkte

Die Inter offeriert qualitativ hochwertige Versicherungen und Finanzdienstleistungen für den anspruchsvollen Kunden in den Bereichen Gesundheit, Vorsorge, Schadenabsicherung und Bausparen. Speziell für die jüngere Klientel (Existenzgründer, Berufsanfänger)

werden zudem günstige Einstiegtarife geboten. Zahlreiche Ratings unabhängiger Testinstitute beweisen immer wieder die Qualität sowie das attraktive Preis-/Leistungsverhältnis der Inter-Produkte.

Das Inter Gesundheits-Management: Mehr Dienstleistungs- und Versorgungsqualität

Durch das Inter Service Center werden die Inter Kunden jederzeit täglich rund um die Uhr gut beraten. Hier wird bei der Suche nach einem ärztlichen Spezialisten, dem richtigen Krankenhaus oder einer besonderen Behandlungsmethode geholfen. Auch in allen medizinischen Notfällen ist das Unternehmen mit Rat und Tat durch ein unabhängiges Service-Unternehmen mit medizinischen Beratern und Ärzten behilflich. Seit 1997 arbeitet MD Medicus erfolgreich für die Inter Krankenversicherung und ist damit ein verlässlicher und kompetenter Partner, der den Versicherungsnehmern bestmögliche Betreuung garantiert.

Bei schweren Krankheiten und Unfällen bietet das Unternehmen die individuelle Fallbegleitung an, d. h. das Besorgen von Hilfsmitteln über ausgesuchte Kooperationspartner. Zu den weiteren Serviceleistungen gehört das Arzneimittel-Management sowie das Diabetes-Diagnostik Angebot, wie ein preiswerter Bezug von Blutzucker Teststreifen und Zubehör und die Möglichkeit, die ambulante Behandlung weiter zu optimieren.

Prävention soll nicht nur helfen mögliche Krankheiten, sondern auch die Verschlechterung bereits bestehender Symptome und Beeinträchtigungen, zu verhindern. Daher erstattet die Inter Krankenversicherung ohne Altersbegrenzung, neben den gezielten Vorsorgeuntersuchungen nach gesetzlich eingeführten Programmen, auch die Kosten für übliche Untersuchungen zur Vorsorge oder Früherkennung häufig vorkommender schwerer Erkrankungen (z. B. Diabetes, Krebs, Tuberkulose). Weitere hilfreiche Informationen zur Vorsorge und Prävention erhält der Versicherte auch anhand der informativen Inter Broschüren „Brustkrebs rechtzeitig entdecken“ und „Angelegenheit: Herz“.



Alle Versicherten der Inter können das umfassende Servicepaket in Anspruch nehmen und zwar unabhängig davon, ob ein Tarif aus der Kranken-, Lebens-, Sach-, Haftpflicht- oder Unfallversicherung besteht.

Das besondere Inter Servicepaket umfasst im Weiteren:

- Handwerkernotruf
- Organisation einer Haustierversorgung
- Haushaltshilfen
- Schneeräumdienste
- und vieles mehr

Alle Versicherten der Inter können das umfassende Servicepaket in Anspruch nehmen und zwar unabhängig davon, ob ein Tarif aus der Kranken-, Lebens-, Sach-, Haftpflicht- oder Unfallversicherung besteht.

Im übrigen wird unter www.inter.de medizinisches Wissen online auf einen Klick zu den unterschiedlichsten Themen, wie Fitness, Ernährung, alternative Medizin, Krankheiten, Rauchstopp, Gesund abnehmen usw. von Experten verständlich erklärt. Zur individuellen Information hält das Programm interaktive Tests sowie diverse Lexika über Krankheitssymptome und die Bedeutung von Laborwerten bereit. Für die Aktualität dieser umfangreichen Inhalte sorgt ein speziell ausgebildetes Serviceteam der Inter Krankenversicherung.

Ausblick 2010

„Die Auswirkungen der Finanzmarktkrise waren – wie bei allen Unternehmen der Branche – deutlich spürbar. Dennoch ist es uns gelungen, die aus der Krise resultierenden Folgen gut abzufedern und auch zu meistern“,

berichtet der Vorstandsvorsitzende, Bernd Jansen. „Für die Inter als Qualitätsversicherer gilt es, die Stärken weiter auszubauen und als serviceorientiertes Unternehmen den Fokus auf die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden zu legen. Kompetenz, Fairness und Vertrauen sind dabei die zentralen Werte des Unternehmens. Daran lassen wir uns messen und dafür stehen auch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“, so der Vorstandsvorsitzende weiter.

Kompetenz, Fairness und Vertrauen – Zusammenarbeit mit Dr. Markus Merk

Die Inter freut sich, den ehemaligen Weltschiedsrichter für eine Zusammenarbeit gewonnen zu haben. Der Name Dr. Markus Merk steht wie kaum ein zweiter für Vertrauen, Kompetenz, Fairness – eben genau jene Attribute, mit denen auch die Inter Versicherungen bei den Kundinnen und Kunden überzeugt. Als Botschafter des Sports, ist Markus Merk tätig für Gerechtigkeit und gesellschaftliches Engagement.

Seit nunmehr dreizehn Jahren wird die Inter ihrer gesellschaftlichen Verantwortung gerecht und sponsert den überregionalen Förderpreis „Ausbildungs-Ass“. Mit diesem Preis werden Betriebe der deutschen Wirtschaft ausgezeichnet, die sich mit individuellen und herausragenden Ausbildungskonzepten um junge Menschen verdient machten. ✓

125 JAHRE **WWK**



NEU: WWK IntelliProtect®
SCHÜTZT IHRE ALTERSVORSORGE
WIRKUNGSVOLL.
WWK Premium FondsRente *protect*.

- Harte Garantie eines deutschen Versicherungsunternehmens
 - Maximale Anlage in Aktienfonds bei minimalen Kosten der Garantie
 - Offenes Fondsspektrum und breite Auswahl an Fonds mit Top-Rating
- Profitieren auch Sie vom intelligenten Schutz einer starken Gemeinschaft.

Wir stehen für Ihre Fragen gerne zur Verfügung:

WWK Versicherungen
Vertriebsdirektion Nordrhein-Westfalen
Tel. 0211 / 54 47 04 70
vd.nordrhein@wwk.de

WWK
Eine starke Gemeinschaft

Entenbrust mit Rotkohl und Backapfel



Diesmal wollen wir Sie einstimmen auf die Herbst- und Weihnachtszeit und zeigen Ihnen eines unserer Lieblingsrezepte, einen Entenbraten, bei dem einem das Wasser im Munde zusammenläuft. Viel Spaß beim Nachkochen und guten Appetit wünschen Rosi de Vries und Dietmar Doktor.

Barbarie Entenbrust

Die Entenbrust abwaschen, trocken tupfen, die Haut rautenförmig einritzen; Backofen auf 120° C vorheizen. Die Entenbrust mit der Hautseite nach unten auf Meersalz bei mittlerer Hitze etwa 6-8 Min. braten, wenden und auf der Fleischseite 1-2 Min. braten. Mit der Hautseite nach oben auf ein Bratgitter legen und für 15 bis 20 Min. in den Ofen geben. Mit etwas Salz und Pfeffer würzen.

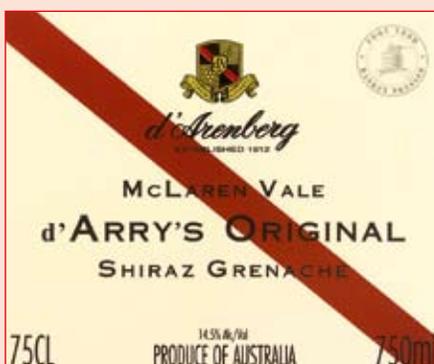
Apfelrotkohl

Zwiebeln fein gewürfelt in etwas Butterschmalz glasig schmoren, geschälte und grob geriebene Äpfel dazu, 0,3 l Rotwein sowie Hühnerbrühe zugießen. Das Ganze stark einkochen lassen bis nur noch saftiges Zwiebel-Apfelmus im Topf ist. Lorbeerblätter, ein Glas (ca. 720 g) Rotkohl und den Inhalt von 2 Beuteln Glühfix dazugeben und gut vermischt ca. 20 Min. köcheln lassen. Zuletzt noch Gänseschmalz, Portwein oder Cassis sowie 20-30 g frisch geriebene dunkle Schokolade unterheben – fertig.

Backapfel

Einen Boskop großzügig aushöhlen, einen Dominostein bis nach unten hineindrücken und darauf eine getrocknete, in Rum oder Portwein eingelegte Backpflaume legen. Zum Abschluss noch einmal ein halber Dominostein darauf. Dann die Schale ringsherum einritzen, auf einem Blech im Ofen bei ca. 120° C etwa 30 Min. backen und klassisch mit Vanillesauce servieren.

Weinempfehlung



D'Arry's Original

Säure: 6,3 g/l
Restzucker: 0,7 g/l
Alkohol: 14,5 Vol. %

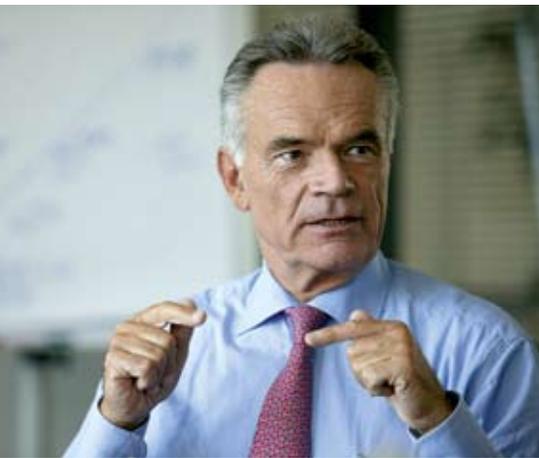
11,20 EUR

Hensel Merlot

Säure: ca. 3,7 g/l
Restzucker: ca. 3,6 g/l
Alkohol: 13,5 Vol. %

11,20 EUR





Mit Absolute Return zu positiven Renditen

Matthias Wiegel,
Sales Director
Standard Life

Auf dem Versicherungsmarkt zeichnet sich derzeit ein deutlich gestiegenes Sicherheitsbedürfnis ab. Viele Kunden entscheiden sich für klassische Lebensversicherungsprodukte mit Garantien. Dabei gibt es gerade im Bereich der Fondspolizen wesentlich attraktivere Alternativen, die dem gestiegenen Bedürfnis nach weniger Volatilität auch ohne Garantien nachkommen. Eine besondere Lösung verspricht das Absolute Return-Konzept.

Absolute Return – im institutionellen Anlagegeschäft längst eine feste Größe

Das Absolute Return-Konzept ist in den USA und Großbritannien seit einigen Jahren fest etabliert. Auch in Deutschland ist es seit einigen Jahren vertreten, wird aber größtenteils von institutionellen Anlegern eingesetzt. Im Gegensatz zur Kategorie der Relative Return-Fonds, deren Anlageziel darin besteht, eine bessere Wertentwicklung als ein Musterfonds oder ein Börsenindex (Benchmark) zu erreichen, verfolgt ein Absolute Return-Fonds das Ziel, positive absolute Erträge zu generieren. Um dies zu erreichen, können Absolute Return-Fonds auf mehr als nur die klassischen Anlageinstrumente setzen. Bei einem modernen Absolute-Return-Portfolio geht es daher nicht nur um das Verhältnis zwischen herkömmlichen Anlageklassen wie Aktien und Anleihen, sondern um deren Kombination mit Investmentstrategien, die auf modernen derivativen Techniken basieren. Der Wunsch der Anleger nach einem absoluten und noch stabileren Wertzuwachs ist in den vergangenen Jahren auch in Deutschland immer größer geworden: Laut Bundesverband Investment und Asset Management (BVI) waren Ende Oktober vergangenen Jahres allein in Deutschland bereits 296 Absolute-Return-Fonds mit einem Volumen von 16,5 Mrd. EUR zum Vertrieb zugelassen.

Mehr als 30 verschiedene Strategien in einem Fonds

Als einer der ersten Anbieter auf dem deutschen Versicherungsmarkt bietet Standard Life das Absolute Return-Konzept über den erfolgreichen Standard Life Global Absolute Return Strategies (SL GARS) im Rahmen der fondsgebundenen Rentenversicherung MAXXELLENCe jetzt auch für Privatanleger an. Als Absolute Return-Fonds strebt der GARS Fund positive Anlagerenditen bei unterschiedlichsten Marktbedingungen, bei gleichzeitig niedriger Volatilität an. Dabei sollte ein Volatilitätskorridor von maximal 4-8 Prozent nicht überschritten werden. Um die Kursschwankungen des Fonds vergleichsweise niedrig zu halten, setzt der Fonds auf Diversifikation: Der GARS Fund verfolgt aktuell mehr als 30 unterschiedliche Anlagestrategien parallel und investiert in verschiedene Marktpositionen an den internationalen Märkten, einschließlich Aktien, Anleihen und hochentwickelter Finanzderivate. Jede Strategie wird zunächst für einen Anlagehorizont von ca. 3 Jahren implementiert, der Fondsmanager kann aber Strategien auch vor Ablauf dieser Frist verwerfen.

Anspruchsvolles Fondsmanagement

Eine so komplexe Investmentstrategie wie Absolute Return erfordert eine entsprechende Investmentexpertise. Bei Standard Life wird der Fonds von der konzernerneigenen, mehrfach ausgezeichneten Investmentgesellschaft Standard Life Investments (SLI) gemanagt, die nicht nur auf dem britischen Markt eine anerkannte Größe ist. Für das Management des GARS Fund ist bei SLI ein spezialisiertes, 22-köpfiges Investment-Team verantwortlich, das bei den UK Pensions Awards im Jahr 2008 zum „Multi-Asset Manager of the Year“ gekürt wurde. Neben

GARS: Performance im Vergleich mit internationalen und europäischen Aktien



Volatilität:

GARS*	7,0 %
Europäische Aktien	22,0 %
Internationale Aktien	17,2 %

(annualisiert, ermittelt anhand monatlicher Renditen bis zum 30.09.2009)

Maximaler Verlust:

GARS*	-14,3 %
Europäische Aktien	-58,7 %
Internationale Aktien	-53,1 %

(ermittelt anhand täglicher Renditen bis zum 30.09.2009)

8,4 % Rendite p.a.

(seit Auflegung bis zum 30.09.2009, simulierte €-Rendite vor Abzug der Kosten)

* Quelle: Standard Life Investments (12.6.2006 bis 30.09.2009); Simulierte €-Rendite des institutionellen £-Funds vor Abzug der Kosten

** Quelle: Datastream basierend auf MSCI-World € und FTSE World Europe ex UK (vor Abzug der Gebühren für Tracker-Fonds)

dieser Auszeichnung spricht auch die Performance für ein erfolgreiches Fondsmanagement: Trotz der starken weltweiten Marktvolatilität hat der am 12. Juni 2006 ursprünglich für institutionelle britische Anleger aufgelegte GARS Fund vor Abzug der Kosten eine umgerechnete jährliche EUR-Rendite von 8,4 Prozent erzielt (seit Auflegung bis zum 30. September 2009, simulierte EUR-Rendite vor Abzug der Kosten). Seit seiner Auflage sind in diesen Fonds bereits rund 1,6 Mrd. EUR (Stand 3. August 2009) geflossen.

SL GARS und Rürup-Rente – optimale Kombination für Best Ager und Selbstständige

Absolute Return-Fonds wie der SL GARS sind geeignet für alle, die an der Entwicklung der Kapitalanlagemärkte teilnehmen, aber gleichzeitig die Risiken gering halten wollen und eine geringe Volatilität erwarten. Durch seine Anlage- und Risikostrategie eignet sich SL GARS besonders auch für ältere Versicherungsnehmer, die in wenigen Jahren ihren Ruhestand antreten wollen. Sie suchen zwar eine Anlage mit hervorragenden Rendi-

techancen, sollten aber aufgrund der kurzen Laufzeit bis zum Rentenbeginn nur ein überschaubares Anlagerisiko eingehen. In Kombination mit einer Basisrente locken zusätzliche Steuervorteile – insbesondere für Selbstständige, für die das Rürup-Produkt das Einzige ist, mit dem sie steuerlich geförderte Altersvorsorge betreiben können.

Selbstständige wie Best Ager profitieren so gleich doppelt: Zum einen durch das hohe Maß an Sicherheit der Rürup-Rente – der Rürup-Sparer kann auf den Euro genau errechnen, wie viel er an Steuern sparen kann. Außerdem sind die eingezahlten Beiträge auch in extremen wirtschaftlichen Situationen, wie im Hartz-IV- oder Insolvenzfall, gegen die Ansprüche Dritter geschützt. Wie wichtig das sein kann, hat zuletzt die Finanzkrise vor Augen geführt. Zum anderen durch ein innovatives Anlagekonzept, das den Anleger an den Marktentwicklungen teilnehmen lässt, die Risiken jedoch durch Diversifikation im Griff behält. Damit bietet SL GARS eine attraktive Alternative – auch und gerade für risikoaverse Käufer klassischer Rürup-Produkte. ✓

Das neueste [pma:] Highlight

Ihr Kundennewsletter

Beate Schlichting, [pma:] Online-Redakteurin

Elektronische Post ist in der heutigen Kommunikation so selbstverständlich wie Geschäftspost und Telefon. Es gibt kaum ein Unternehmen, das auf die Vorteile von E-Mail und Newsletter noch verzichten kann und will. Die Vorteile liegen auf der Hand: Durch die unkomplizierte Verteilung der elektronischen Post können Neuigkeiten schnellstens einem großen Kundenkreis mitgeteilt werden. Zudem ist das Mailing, einmal eingerichtet, kostengünstiger als die übliche Geschäftspost oder Telefonate.

Doch für kleine und Kleinst-Unternehmen bedeutet die Bereitstellung eines hochwertigen Systems eine große finanzielle Belastung. Auch die Wartung und Integration eines solchen Systems in die üblichen Geschäftsprozesse kosten Zeit und Geld. Daher hat [pma:] für Sie ein optisch ansprechendes und leicht zu bedienendes Kundenmailing installiert: Easymail.

Dieses Tool erreichen Sie über unser Infosystem, der Abruf zum neuen Newslettersystem steht für interessierte Partner in my.pma bereit. Sofern Sie noch nicht freigeschaltet sind, wenden Sie sich an das Team Vertrieb. Die Oberfläche des Systems ist intuitiv zu bedienen. Sie können sowohl eigene Artikel schreiben und in Ihren Kundennewsletter integrieren oder aber, wenn Ihnen die Zeit und Lust dazu fehlt, [pma:] Texte auswählen. Das funktioniert mit einem Klick auf das entsprechende Thema. So können Sie auch selbst entscheiden, ob die einzelnen Artikel in Ihrem Newsletter ein bestimmtes Fachgebiet umfassen sollen (z. B. Altersvorsorge oder Kapitalanlage), oder ob Sie die aktuellsten Themen aus den Sparten zusammenstellen möchten.

Zu Bedenken ist dabei die Länge des Newsletters. Ihnen steht zwar eine größere Anzahl von Artikeln zur Verfügung (die wir ständig erweitern), sinnvoll ist es aber, sich auf drei oder vier Artikel pro Newsletter zu beschränken. Auch über die Häufigkeit Ihres Mailings sollten Sie sich Gedanken machen. Sich immer wieder bei Ihren Kunden in Erinnerung zu rufen, ist sicher richtig, aber nutzen Sie das Tool nicht zu häufig, sonst nutzt sich der Effekt des Besonderen schnell ab. Monatlich ist ein gängiger Zeit-



abstand bei der Einrichtung von Newslettern. Tägliche oder wöchentliche Mailings ohne tatsächliche Relevanz für den Kunden werden schnell als lästig empfunden.

Damit der Newsletter funktioniert, müssen Sie natürlich die E-Mail-Adressen Ihrer Kunden in my.pma einpflegen. Ganz wichtig: Stellen Sie dabei sicher, dass Ihre Kunden Ihren Newsletter überhaupt erhalten möchten. Sie können sonst ernsthafte juristische Schwierigkeiten bekommen! Lesen Sie die rechtlichen Hinweise unter PSC-Code 1192A im Infosystem nach. Dort gelangen Sie unter PSC-Code 3275D auch zu unserem Userguide, der Sie Schritt für Schritt zum professionellen Newsletter führt. Oder nehmen Sie an einem unserer nächsten Webseminare teil. ✓

Vertrauen.

Aufeinander eingehen, Fingerspitzengefühl zeigen, dem anderen vermitteln: Ich bin für Dich da. Als Schiedsrichter ist es wichtig, mit dem Spieler ein Vertrauensverhältnis aufzubauen. Man muss ihn schützen.

Bei Ihrer Versicherung muss das auch so sein. Vertrauen in die Leistungen. Einfach da sein, wenn man sie braucht.

*Das ist Vertrauen.
Das gibt Sicherheit.
Das ist die INTER.*

Dr. Markus Merk, dreimaliger Welt-Schiedsrichter

www.inter.de

**inter**
VERSICHERUNGEN

Neues aus der [pma:] Marketingküche

Webvisitenkarte und persönlicher Endkundenfolder

Lambert Stegemann, [pma:] Geschäftsführer

Als qualifizierter Finanzdienstleister sind Sie anspruchsvoll bei der Auswahl Ihrer Produkte und Partner. Ihre Kunden vertrauen auf Ihren Qualitätsanspruch bei Beratung und Produktwissen. [pma:] passt deshalb zu Ihnen, weil wir ebenfalls hohe Maßstäbe an unsere Partner und die Qualität unserer Dienstleistungen legen. Denn nur dann gelingt es uns, mit Ihnen gemeinsam den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden – zum Wohle Ihrer Kunden und damit auch zu Ihrem Vorteil. Um dieses ganzheitlich zu gewährleisten, haben wir im Rahmen unserer Marketingunterstützung brandaktuell weitere Angebote für Sie bereitgestellt.

Webvisitenkarte

Die Homepage von [pma:] wird mehr und mehr auch von Endkunden besucht. Dem tragen wir Rechnung, in dem wir eine eigene Rubrik für Verbraucher eingerichtet haben. Hier stellen wir nützliche Informationen und Tools wie den Bürgerentlastungsrechner ein. Aber der interessierte Kunde kann auch Sie finden – den Berater

seines Vertrauens. Wie das funktioniert? Ganz einfach: Alle Partner von [pma:], die Premiumpartner sind und/oder exklusiv mit uns zusammenarbeiten, haben die Möglichkeit, sich über das 'PSC/Nutzerprofil/Partnervisitenkarte' ihre eigene virtuelle Visitenkarte zu erstellen (siehe Abbildung unten links). Diese wird dann automatisch unter der Rubrik 'Verbraucher/[pma:] Makler - wo?' abgelegt. Der Kunde hat dort die Möglichkeit seine Postleitzahl einzugeben und so bequem seinen Berater in seiner Gegend zu finden.

Endkundenfolder zur EU-Vermittlerrichtlinie

Eine weitere Unterstützung, die Sie ab sofort bei uns in Münster erhalten, ist unser neuer Flyer zur EU-Vermittlerrichtlinie, der durch ein völlig neues Layout glänzt. Im Fokus des Endkundenfolders – der unsere bisherige Endkundenbroschüre ersetzt – steht Ihr Kunde! So enthält die neue Kundeninformation kurz und knackig alle für Ihren Kunden wichtigen Informationen, wie zum Beispiel Auskünfte über Sie und Ihre Dienstleistung und das Unternehmen [pma:].

Das Format des Folders und seine Aufmachung sind so gewählt worden, dass der Leser alle wesentlichen Fakten erhält, ohne mit Details überfrachtet zu werden. Somit bietet der neue Endkundenfolder einen optimalen ersten Anstoß für weitere intensive Beratungsgespräche.

Der neue Flyer zur EU-Vermittlerrichtlinie kann mit Ihrem Namen, Adresse und Firmenlogo individualisiert werden. Somit erhalten Sie keine fremd gesteuerte Beratungshilfe, sondern Ihre persönlich gedruckte Kundeninformation! Nutzen Sie daher Ihre neue [pma:] Vertriebsunterstützung bei Ihrer täglichen Beratung beim Kunden.

<p>Firma DETALA GMBH - Financial Services</p> <p>Am Grün 18 35037 Marburg</p> <p>Tel.: 06421 686268 Fax: 06421 686279</p> <p>[E-Mail:] m.fraund@detala.de [Homepage:] http://www.detala.de</p> <p>Qualifikation: Versicherungsfachmann BWV</p> <p>Tätig seit: 01.07.1984</p> <p>Tätigkeitsschwerpunkt: betriebliche Altersvorsorge; private Vermögensplanung; gewerbliche Risiken; private Krankenversicherungen; Selbstständige und Freiberufler; Kapitalanlagen und private Altersvorsorge; Finanzierungen; Immobilien für Kapitalanleger</p> <p>VM-Register-Nr.: D-11SX-W2HMW-01</p> <p>[zurück zur Suche:]</p>	
--	---



Der neue Flyer zur EU-Vermittlerrichtlinie kann mit Ihrem Namen, Adresse, Firmenlogo individualisiert werden.

Sehr geehrte Partnerinnen und Partner, abschließend noch eine Bitte: Wir hoffen, Sie mit unseren neuen Angeboten in Ihrer Arbeit kundenorientiert zu unterstützen. Damit Sie auch zukünftig bedarfsgerechte Angebote von

uns erhalten, benötigen wir Ihre Rückmeldungen. Haben Sie Verbesserungsvorschläge? Wie sind Ihre Erfahrungen mit den neuen Marketingmaterialien? Melden Sie sich doch bei uns. Wir freuen uns auf Ihren Anruf. ✓

Mit Sicherheit ein ausgezeichnete 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.



[pma:] auf der DKM 2009

Image gestärkt, neue Kooperationspartner überzeugt

Marc Oehme, [partner:] Redaktionsleiter

Am Ende schmerzten dem gesamten [pma:] Team zwar die Füße, aber alle waren sich sicher: Der große Aufwand und die immensen Vorbereitungen haben sich gelohnt. Die DKM war für [pma:] wieder einmal ein voller Erfolg!

Die DKM rief und alle kamen sie. So konnte die internationale Fachmesse für die Finanz- und Versicherungswirtschaft den 13. Besucherrekord in Folge verkünden: Die Leitmesse der Branche begrüßte an zwei Messetagen (28. und 29. 10. 2009) 19.987 Teilnehmer (DKM 2008: 19.009) in den Westfalenhallen Dortmund. Hierbei war das Angebot für die Fachbesucher aus der Finanz- und Versicherungswirtschaft wiederum beachtenswert: 362 Aussteller, 71 Workshops, drei Kongresse und eine Personalkonferenz mit insgesamt 27 Vorträgen und Diskussionen sowie die Speaker's Corner mit 14 Programmpunkten sorgten für ein vielfältiges Informationsangebot.

Wie in den vergangenen Jahren präsentierte sich [pma:] dem Fachpublikum mit einem eigenen Stand. Den gewaltigen Besucheransturm bekamen auch Geschäftsführer Lambert Stegemann und Jörg Matheis sowie das motivierte Standpersonal der [pma:] deutlich zu spüren. Zwei Tage lang wurde jeder Gast herzlich begrüßt und professionell am Messestand durch die fleißigen [pma:] Helfer informiert. „Ich bin sehr stolz auf das, was unser Team an diesen beiden Tagen geleistet hat und kann mich nur recht herzlich für die grandiose Unterstützung bedanken“, resümierte ein sichtlich erfreuter Lambert Stegemann.

So nutzten viele [pma:] Partner die Chance, sich am Messestand über aktuelle Produktrends bzw. neue Serviceleistungen zu informieren oder sich direkt mit Produktanbietern auszutauschen. Auch die Diskussion zu

hochaktuellen Themen wie beispielsweise die derzeitige Kritik an der Finanzvermittlung und damit verbunden die Frage, wie man das Vertrauen der Verbraucher zurückgewinnen kann, stand im Fokus vieler Gespräche.

Neben dem Austausch zwischen [pma:] Partnern und Mitarbeitern, wurden zudem eine Vielzahl intensiver Gespräche mit Interessenten geführt, die sich über die Vorteile einer Zusammenarbeit mit [pma:] informierten. Besonderes Interesse wurde dabei durch die Veröffentlichung des aktuellen Assekurata-Ratings erweckt (lesen Sie hierzu auch den Beitrag auf Seite 6-7), welches nachweist, wie nachhaltig wertvoll eine Partnerschaft mit [pma:] für dessen Partner ist. So freut es Lambert Stegemann und Jörg Matheis umso mehr, dass einige dieser Interessenten inzwischen Kooperationspartner geworden sind.

Manche Aussteller holten sich Unterstützung durch Dieter Bohlen bzw. ein Playboy-Bunny; [pma:] setzte wie im letzten Jahr auf die kulinarischen Köstlichkeiten des bewährten Koch-Duos Rosie de Vries und Dietmar Doktor. Eine ausgezeichnete Wahl, was der Ansturm an Interessenten bewies. So wurden die Gäste mit einer Vielzahl von Delikatessen aus Spanien verwöhnt. „Die Kombination aus Genuss und Information war die ideale Voraussetzung für gute Gespräche und beweist, dass es sich auch dieses Jahr wieder für [pma:] gelohnt hat, weder Kosten noch Mühen zu scheuen und auf der DKM vertreten zu sein“, fasste Jörg Matheis zufrieden zusammen.

So lässt sich abschließend, nach zwei zwar anstrengenden aber erfolgreichen DKM-Tagen festhalten, dass [pma:] auch im kommenden Jahr sicherlich wieder in den Westfalenhallen in Dortmund mit einem Stand vertreten sein wird – auch wenn dann wieder die Füße schmerzen werden. ✓



[pma:]

Partner für Finanzdienstleister



Sicher durch und gestärkt aus der Finanzkrise – mit der Stuttgarter und ihren Top-Produkten



Hans-Georg Reubold,
Bezirksdirektor
Stuttgarter Lebensversicherung a. G.

Ist die Finanzkrise überstanden, die Talsohle erreicht? Eines ist sicher: Die Menschen sind nach wie vor verunsichert – so auch die Kunden von Versicherungsunternehmen. Gut also, wenn sie gerade in diesen turbulenten Zeiten einen finanzstarken Partner wie die Stuttgarter an ihrer Seite haben.

Die Stuttgarter, seit 1908 Experte für private Versicherungsprodukte, positioniert sich als solider und zuverlässiger Versicherer und hebt sich innerhalb der Branche positiv vom Markt ab. Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG) existieren auch keine Interessenkonflikte zwischen Aktionären und Versichertengemeinschaft – ein besonderer Vorteil, der für die Stuttgarter spricht.

Hohe Erträge dank nachhaltiger Finanzstrategie

Die langfristig orientierte Anlagepolitik der Stuttgarter spiegelt sich in den Kennzahlen wider. Sie ist der Grund, warum die Kunden ihre finanzielle Vorsorge in vertrauensvollen Händen wissen. Denn Sicherheit und Verlässlichkeit werden bei der Stuttgarter groß geschrieben. Deshalb investiert das Unternehmen vor allem in festverzinsliche Wertpapiere, wie Staatsanleihen. Das heißt aber nicht, dass – wenn es der Markt erlaubt – auf die Chancen anderer Anlageformen wie Aktien verzichtet wird. Dass diese Strategie erfolgreich ist, beweisen die außerordentliche Finanzkraft und die Bewertungsreserven.

Starke Unternehmens-Kennzahlen, die für sich sprechen:

Geschäftsjahr 2008	Stuttgarter	Markt
Solvabilitätsquote	236,0 %	196,0 % (map-report Nr. 714-716)
Summe aus RfB und Deckungsrückstellungen (in % der Kapitalanlage)	98,7 %	95,0 % (GDV)
Gesamtreserven	2,4 %	1,5 % (GDV)
Durchschnittliche Nettoverzinsung der Kapitalanlagen (1999-2008)	5,6 %	5,4 % (GDV)
Verwaltungskostenquote	2,6 %	2,8 % (GDV)
Geschäftsjahr 2009	Stuttgarter	Markt
Attraktive Gesamtverzinsung (zzgl. Schlussüberschussanteilen und Beteiligung an Bewertungsreserven)	4,6 %	4,3 % (Assekurata)

Die Leistungsstärke der Stuttgarter bestätigen auch immer wieder unabhängige Ratingagenturen mit hervorragenden Bewertungen:



So flexibel wie das Leben selbst

Ihre Kunden legen Wert auf Sicherheit und wünschen eine Altersvorsorge, die genau auf ihre aktuelle Lebenssituation sowie persönlichen Ziele zugeschnitten ist? Dann ist die Stuttgarter FlexRente *classic* genau das Richtige für Sie:

- Hohe Flexibilität in der Ansparphase
- Sichere Rente – garantiert ein Leben lang
- Top-Ablaufleistung dank einer attraktiven Gesamtverzinsung
- Option FondsPlus® – Kombination einer sicheren Altersvorsorge mit zusätzlichen Renditechancen durch Investition der Überschüsse in Fonds des umfangreichen Stuttgarter Fondsuniversums
- PartnerRente
- Zeitpunkt und Art der Auszahlung flexibel wählbar dank dem innovativen Auszahlungskonzept FlexPlus®
- Volle oder teilweise Kapitalisierungsmöglichkeiten während der Rentengarantiezeit

Setzen Sie auf die Stuttgarter FlexRente *classic* – für ein Mehr an Altersvorsorge und einen höheren Lebensstandard Ihrer Kunden im Alter. ✓

Sie wünschen weitere Informationen zur Stuttgarter und ihren Produkten? Dann kontaktieren Sie noch heute:

Hans-Georg Reubold

Tel.: 0177/7107052

E-Mail: hans-georg.reubold@stuttgarter.de



Der Stoff, aus dem die Klassiker sind



Marc Oehme, [partner:] Redaktionsleiter

Die Hinrichs & Meier GbR eröffnete im Januar 2009 am Buldernweg 40 in Münster einen Fachbetrieb für Maßkonfektion. Wolfgang Hinrichs und Horst Meier schwören auf Maßkonfektion, schwärmen von ihrem „neuen“ Job und stehen selbst Modell für ihre Idee.

Beide „Fachmänner“ beschäftigen sich seit Jahrzehnten mit dem Thema Mode. Wolfgang Hinrichs und Horst Meier kennen die Textilbranche aus dem Effeff, beide waren als Zentraleinkäufer für die Firma Hettlage tätig und lernten sich dort kennen.

Während Wolfgang Hinrichs sich später mit dem Vertrieb und der Produktion von Jeans und Strickware

aus Italien selbstständig machte, belieferte Horst Meier Top- und Maßkonfektionen mit Herrenstoffen. Stoffe begeistern Horst Meier seit seiner Jugend. So hat er in der fünften Generation das Schneider Handwerk gelernt, war mit 17 Jahren in Zürich und mit 19 Jahren in London unterwegs. Dass der Schneidermeister bis heute damit beruflich damit zu tun hat, ist verständlich.

Die Idee, gemeinsam Maßkonfektion anzubieten, stieß darum sofort auf Begeisterung. Die Hinrichs & Meier GbR zeigt allein 6.000 Stoffe, aus denen Sakkos, Anzüge, Hosen und Hemden geschneidert werden können. Farbige Futter oder ausgefallene Knöpfe können das i-Tüpfelchen eines Schneiderkunstwerkes sein. Die Kleidungsstücke werden nach traditionellen Methoden handwerklicher Maßschneiderei mit viel Handarbeit gefertigt.

Bei der Dienstleistung nach Maß haben beide einen Kompromiss zwischen Anzügen aus einem Schneideratelier und Anzügen „von der Stange“ erzielt. Jedem Kunden wird die Möglichkeit geboten, sich einen einmaligen, von Hand zugeschnittenen und auf individuelle Körpermasse angepassten Anzug aus einem Stoff höchster Qualität – je nach dem Stoffwunsch des Kunden – schneidern zu lassen. Der optimale Tragekomfort ist somit garantiert. Dafür stehen die Fachmänner mit ihrem Namen!



◀ Wolfgang Hinrichs
und Horst Meier

Hinrichs & Meier GbR
Maßschneiderei
Buldernweg 40
48163 Münster
www.hinrichs-meier.de

Deutschland sucht den Rentenstar



Die Stuttgarter – einfach doppelt gut

Klassisch wie fondsgebunden sind wir einer der besten Versicherer in

Deutschland: Da strahlt unsere attraktive Gesamtverzinsung für unsere klassischen Tarife. Dort glänzen unsere fondsgebundenen Produkte durch Top-Flexibilität und ein breites Fondsuniversum. Das beeindruckt natürlich auch die Experten. Ergebnis: erstklassige Produkt-Ratings bei Franke & Bornberg und Focus Money, Fitch A für die Finanzstärke und Top-Rating bei map-report für die Unternehmensqualitäten. Die Stuttgarter: der Rentenversicherer!

www.stuttgarter.de



die Stuttgarter

Alles Gute für die Zukunft

Kompetenz mal neun

pma-Partner profitieren von regionalem Volkswohl Bund-Service



Simone Szydlak,
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Volkswohl Bund Lebens-
versicherungen a. G.

Volkswohl Bund Versicherungen – der Name steht für erstklassige Produkte, kompromisslosen Service und, über unsere bundesweit angesiedelten Kompetenzcenter, auch für Kompetenz mal neun. Seit Juli 2009 stehen neuerdings allen Partnern der [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH diese neun Kompetenz-Center der Volkswohl Bund Versicherungen uneingeschränkt zur Verfügung. Von Hamburg bis München, von Dortmund bis Berlin. Und welches Kompetenz-Center ist in Ihrer Nähe?

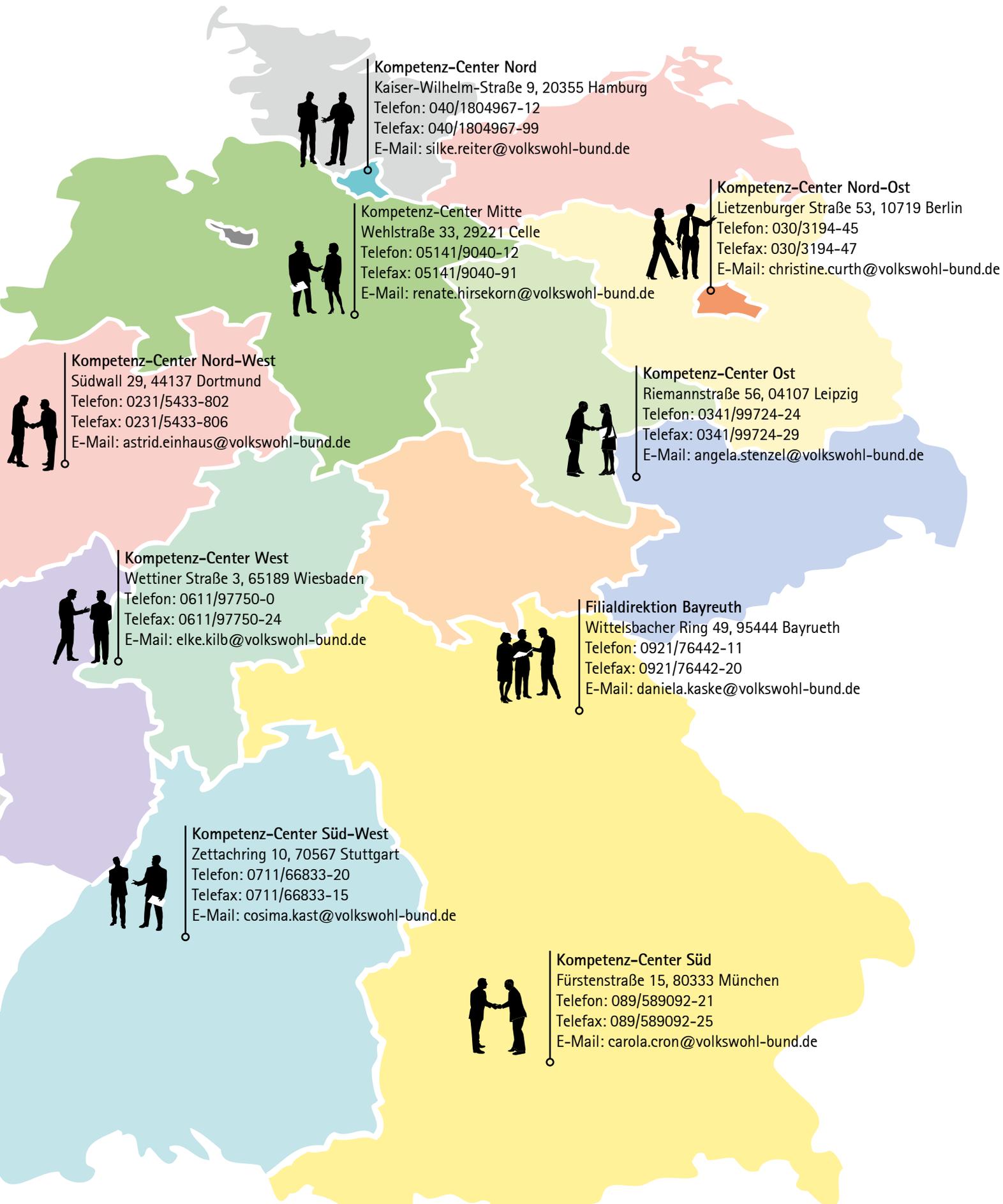
“ Bitte wenden Sie sich an das Kompetenz-Center in Ihrer Nähe. Dies wird Ihnen gern Ihren Ansprechpartner mitteilen.

„Einer für alle, das war lange auch für uns ein funktionierender Leitspruch“, resümiert Vorstandsassistentin Stefanie van Holt. „Doch als ausgewiesener Service-Versicherer hat uns das auf Dauer nicht gereicht. Denn zu unseren branchenweit bekannten Stärken gehört auch der vertrauensvolle persönliche Kontakt vor Ort. Und den können wir am besten gewährleisten, wenn wir jedem unserer Vertriebspartner einen Maklerbetreuer in seiner Nähe an die Seite stellen.“ Produktinformationen, Angebotserstellungen, die Teilnahme an Workshops – eine Betreuung in nächster Nähe hat viele Vorteile.

Vielen [pma:] Partnern wird diese Änderung noch nicht aufgefallen sein. Das ist beabsichtigt: „Stimmt, denn wir fallen nicht mit der Tür ins Haus“, erläutert Stefanie van Holt. „Unsere Maklerbetreuer nehmen von sich aus nur zu den [pma:] Beratern Kontakt auf, die seit der Umstellung im Juli durch das Einreichen eines Volkswohl Bund-Antrags signalisiert haben, dass sie eine Zusammenarbeit mit uns wünschen.“ Vertriebspartner, die noch keinen Volkswohl Bund-Ansprechpartner haben, können sich aber auch direkt an das Kompetenzcenter in ihrer Nähe wenden.

Übrigens: Alle [pma:] Partner, die mit dem Volkswohl Bund zusammenarbeiten, haben neuerdings die Möglichkeit des individuellen Policeneindrucks. In den Versicherungspolicen wird dann anstelle der [pma:] der Abschlussvermittler selbst als Ansprechpartner aufgeführt. ✓





Eleganz schafft sich Raum. Das neue E-Klasse T-Modell.

Ab dem 21. November 2009 bei Beresa.



Mercedes-Benz

BERESA
WAS IMMER SIE VORHABEN
WILHELM BURG GRUPPE

Beresa GmbH & Co. KG
Münster · Osnabrück · Ahaus · Bramsche · Coesfeld · Dülmen · Emsdetten
Gronau · Ibbenbüren · Lengerich · Melle · Nordhorn · Steinfurt · Warendorf
kostenfreie Beresa Serviceline 0800 77 88 505 · www.beresa.de

Das T-Modell der neuen E-Klasse: ein Traum an Raum!

Die neue E-Klasse hat die Autofreunde in Begeisterung versetzt. Seit dem Frühjahr 2009 ist sie nicht nur bereits 40.000 mal ausgeliefert worden. Unlängst kürten sie die AutoBild-Leser zum schönsten Auto der Welt. Nun beweist sie neben ihrer Klasse auch wahre Größe. Ein Raumwunder fährt vor: das T-Modell.

Tradition verpflichtet. Wenn der Begründer eines eigenen Automobilssegments Neues auf den Markt bringt, darf man gespannt sein. Beim neuen E-Klasse T-Modell kann man sogar Großes erwarten. Schließlich gilt es als der wahre Pionier der Premium Lifestyle Kombis. Die fünfte Generation des T-Modells ist nun startbereit. Und er wäre kein Mercedes-Benz, wenn der E-Klasse Kombi nicht an Sicherheit, Komfort und Effizienz noch einmal zugelegt hätte.

Neue Bestwerte bei Laderaum und Bedienbarkeit

Der Laderaum fasst im Normalfall 695 Liter und kann durch Umklappen der Rücksitzlehne auf stattliche 1.950 Liter erweitert werden. Ein Rekord nicht nur in diesem Segment, sondern im Kombi-Markt allgemein. Das Besondere am Laderaummanagement ist neben seiner Größe allerdings: Soll das Fahrzeug von hinten beladen werden, kann die serienmäßige Easy-Pack-

Heckklappe automatisch geöffnet werden. Das innovative „Quickfold“-System ermöglicht das Umklappen der Rücksitzlehne vom Kofferraum aus. Dazu müssen weder Kopfstützen noch Sitzflächen vorher verstellt werden.

Mehr innovative Sicherheit serienmäßig

Mit der neuen E-Klasse hat Mercedes-Benz seinen Sicherheitsvorsprung weiter ausgebaut. Rund ein Dutzend neu- oder weiterentwickelte Fahrer-Assistenzsysteme widmen sich der Aufgabe, Verkehrsunfälle zu vermeiden oder die Wucht eines Aufpralls zu mindern. Mit der Müdigkeitserkennung „Attention Assist“ und unter anderem neun Airbags sowie crashaktiven Kopfstützen für Fahrer und Beifahrer bietet die neue E-Klasse eine noch umfangreichere Sicherheitsausstattung als ihr Vorgänger. Für echten Langstreckenkomfort ist beim T-Modell das neu entwickelte Direct-Control-Fahrwerk zuständig. Außerdem sorgt die ebenfalls serienmäßige Luftfederung an der Hinterachse dafür, dass die Kombilimousine auch bei voller Zuladung stets ihr Niveau hält.

Mehr Leistung – deutlich weniger Verbrauch und Emissionen

Mit neuen Motoren sowie einer Vielzahl von Optimierungen (Aerodynamik, Gewicht, Energiemanagement) konnten der Verbrauch und die Emissionen deutlich reduziert werden. Und das, obwohl die Antriebskraft zugelegt hat. Beispielhaft dafür steht der E 250 CDI mit 150 kW/204

PS und einem Verbrauch von nur 5,7 Liter Diesel pro 100 Kilometer. Eine Leistung, die dieser neuen Vierzylinder-Dieselerzeugung den Spitzenplatz als „International Engine of the year 2009“ bescherte.

Beim Start des neuen T-Modells umfasst das Motorenprogramm fünf Triebwerke von 125 kW/170 PS bis 285 kW/388 PS. Die neu- und weiterentwickelten Aggregate bieten bei weniger Hubraum mehr Leistung als die früheren Motoren und glänzen mit Verbrauchswerten, die bisher nur in der Kompaktklasse üblich waren. Möglich ist dies durch zahlreiche Innovationen, wie beispielsweise beim Benzin-Modell E 350 CGI BlueEFFICIENCY die strahlgeführte Direkteinspritzung. Und selbstverständlich erfüllen alle Triebwerke die EU5-Abgasnorm. Besser kann man ein Raumwunder nicht auf die Straße bringen.



Ihr Ansprechpartner:

**Benno
Neiteler**

Telefon
(0251) 7183-4101

E-Mail
benno.neiteler@beresa.de

Das Bürgerentlastungsgesetz

Steuer-Bomben für PKV-Vollversicherte?

Claudia Willeke, [pma:] Teamleiterin KV

Es gibt auch noch gute Nachrichten in den Zeiten der Krise. Grund: Das Bürgerentlastungsgesetz – laut Aussagen des Bundesministeriums der Finanzen die größte Steuerentlastung der bundesdeutschen Geschichte – welches am 22. Juli 2009 im Bundesgesetzblatt verkündet wurde. Ab Januar 2010 sollen nun Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung steuerlich besser absetzbar sein.

Hintergrund: Bisher konnten privat und gesetzlich Versicherte Beiträge zur Kranken- und Pflegepflichtversicherung nur zusammen mit den sogenannten sonstigen Vorsorgeaufwendungen (wie Beiträge zu Arbeitslosen-, Unfall- oder Haftpflichtversicherungen) als Sonderausgaben geltend machen. Das war allerdings nur in stark eingeschränktem Umfang möglich. Arbeitnehmer und Beamte konnten hier maximal 1.500 EUR (Arbeitnehmeranteil), Selbstständige maximal 2.400 EUR von ihren Beiträgen als sonstige Vorsorgeaufwendungen absetzen.

Damit ist künftig Schluss! Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung können ab 2010 besser von der Steuer abgesetzt werden. Hierbei ist das Ziel des neuen Gesetzes, das Prinzip der Steuerfreiheit des Existenzminimums auf eine Mindestversicherung gegen die Risiken eines Krankheits- bzw. Pflegefalls auszuweiten. Demnach sollen alle Aufwendungen unbegrenzt steuerlich berücksichtigt werden, die im Wesentlichen ein so genanntes

Basisniveau, d.h. eine der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherungsprechende Versorgung, absichern. In voller Höhe als Sonderausgaben abziehbar sind u.a. die Arbeitnehmerbeiträge zur Pflicht-Pflegeversicherung und zur basisgleichen Krankenvollversicherung abzüglich der im jeweiligen Steuerjahr ausgezahlten Beitragsrückerstattung. Von Vorteil ist dabei, dass alle Beiträge des Steuerpflichtigen für sich oder einer ihm gegenüber unterhaltsberechtigten Person (z. B. Ehegatte sowie Kinder) berücksichtigt werden.

Unterstützung: Die PKV wird rechtzeitig vor dem 31. Dezember 2009 alle Versicherten mit den Bescheinigungen über die abzugsfähigen Beiträge pro versicherte Person ausstatten – zur Vorlage beim Arbeitgeber oder Finanzamt. Ab 2011 soll dann die Übermittlung der abzugsfähigen Beiträge erstmalig für 2010 brancheneinheitlich in elektronischer Form erfolgen. Laut bisherigen Musterberechnungen sind vor allem für PKV-Versicherte erfolgreiche Selbstständige, ihre ebenfalls PKV-Versicherten nicht erwerbstätigen Ehepartner und Kinder attraktive Steuervergünstigungen zu erwarten. Auch gut verdienende Angestellte, die sich und ihre Familien privat mitversichert haben, können von der neuen Regelung profitieren. Über Neuerungen halten wir Sie im [pma:] PartnerService Infosystem selbstredend auf dem Laufenden. In diesem Sinne wünschen wir Ihnen ein erfolgreiches Jahresendgeschäft. ✓

Die neuen Höchstsätze für 2010 (2009)					
		Angestellte		Selbstständige	
 Singles		1.900 €	1.500 €	2.800 €	2.400 €
	 Verheiratete	3.800 €	3.000 €	5.600 €	4.800 €

Friends Planinvest



Christian Botsch,
General Manager
Financial Partners Business (fpb AG)

Einmal anlegen und mit der Elite der Vermögens- verwalter sicher für die Rente vorsorgen

Ab sofort kann jeder Altersvorsorgesparer sein angespartes Geld in die Hände der besten Vermögensverwalter legen und dieses nach seinen individuellen Rentenzielen managen lassen. Während die DJE Kapital AG bereits langjähriger Partner von Friends Provident International ist, stellen die Spezialisten der Warburg-Gruppe, des Hamburger Sparkasse (Haspa) Private Banking und von Morningstar ihre Expertise zum ersten Mal und exklusiv unter anderem in der neuen Einmalbeitragspolice Friends Planinvest zur Verfügung. Versicherungskunden können erstmals eine aktive Vermögensverwaltung dieser Gesellschaften im Rahmen einer Fondspolice in Anspruch zu nehmen. Bislang war dies ausschließlich vermögenden Bankkunden vorbehalten.

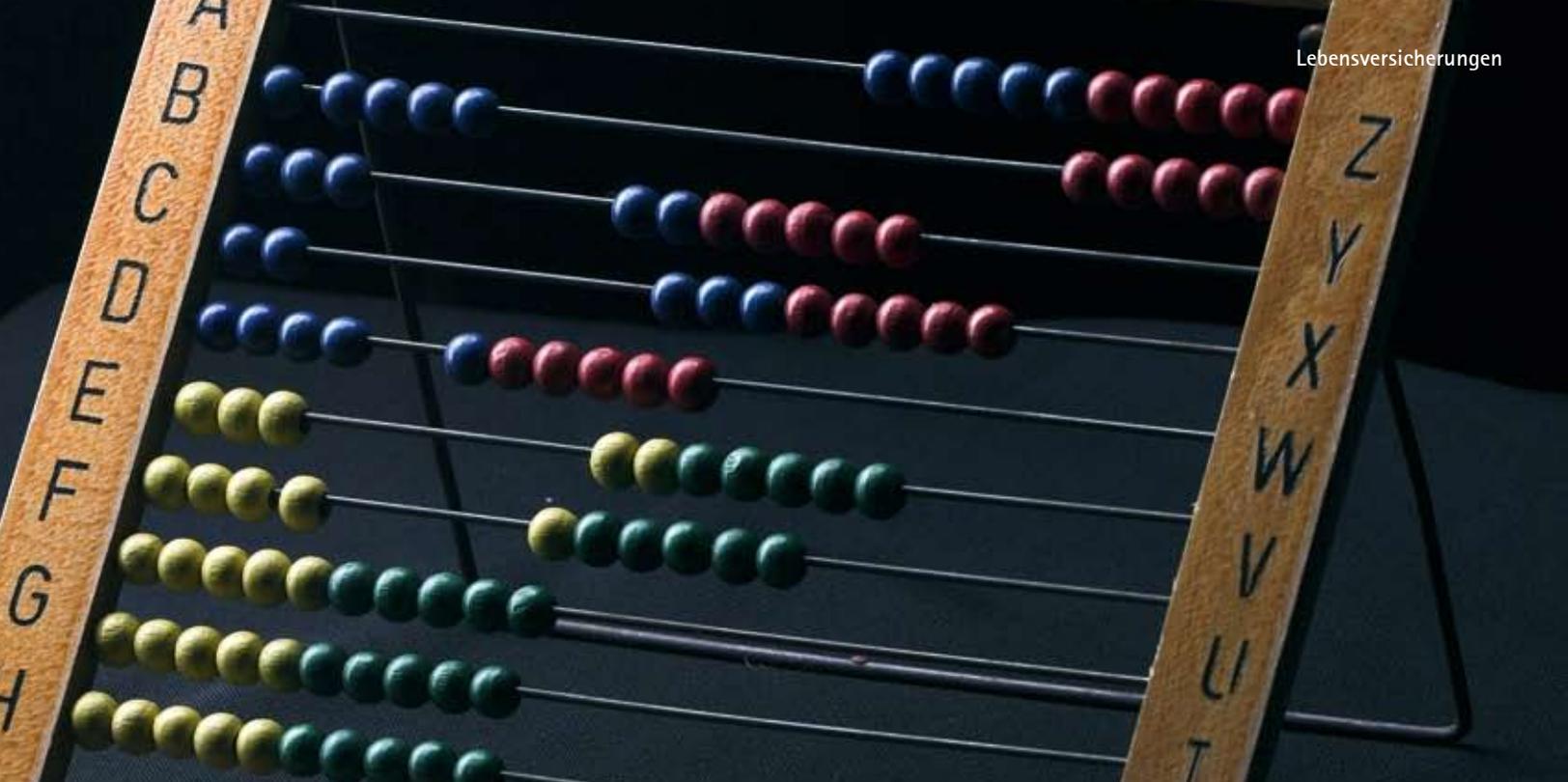
Die Vermögensverwalter verfolgen das Ziel, in jeder Marktphase mindestens das eingesetzte Kapital zu sichern und Wertschwankungen zu reduzieren. Kapitalerhalt steht bei allen Portfolios vor der Renditemaximierung im Vordergrund. Jeder dieser Vermögensverwalter beherrscht sein Fach, was unabhängige Studien wie der Elite Report 2009 belegen: In Zusammenarbeit mit dem Handelsblatt testete das Fachmagazin über 300 Banken und Spezialinstitute im deutschsprachigen Raum und verlieh der Vermögensverwaltung der Hamburger Sparkasse, der DJE Kapital AG sowie M. M. Warburg das Prädikat „Elite“ für eine sorgfältige, systematische Beratung, in der das Risikoprofil des Kunden exakt abgesteckt wird. Denn wer sein Vermögen anlegt, möchte Sicherheit haben.

Hohe Anforderungen an Sicherheit

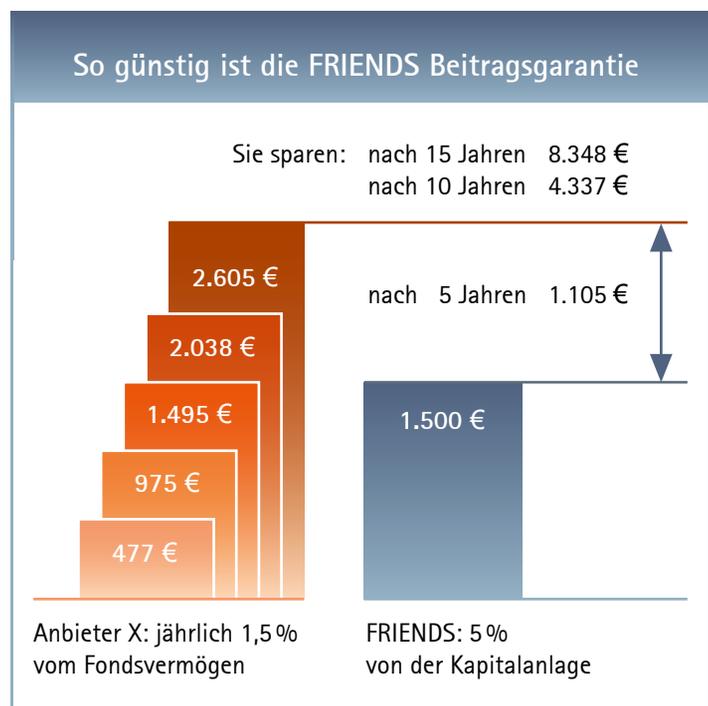
Aus diesem Grund bietet Friends Provident International sicherheitsorientierten Anlegern zusätzlich eine für den deutschen Markt einzigartige Garantie des Kapitalerhalts an, ohne dabei auf die Renditechancen des Kapitalmarktes zu verzichten. Möglich ist dies durch die Trennung von Kapitalgarantie und Investmentanlage des Kunden. Für nur fünf Prozent der Kundenbeiträge garantiert Friends Provident International, dass der Versicherte zum Ende der Vertragslaufzeit alle eingezahlten Beiträge zurückbekommt. Die verbleibenden Sparbeiträge werden in die Investmentfonds und Anlagestrategien investiert, für die sich der Kunde entschieden hat. Üblicherweise werden die Garantiekosten in einer jährlichen Gebühr in Bezug auf das Anlagevermögen berechnet. Das kann zu deutlich höheren Kosten führen (siehe Grafik).

Sehr flexibel in der Verrentung

Die Einmalbeitragspolice Friends Planinvest bietet als private Rentenversicherung sehr flexible Verrentungsmöglichkeiten. Bereits 30 Tage nach Vertragsabschluss können Entnahmepläne mit regelmäßigen oder flexiblen Teilauszahlungen ab 500 EUR vereinbart werden. Eine Auszahlung der kompletten Kapitalsumme ist jederzeit möglich. Bereits nach einer Vertragslaufzeit von fünf Jahren kann der Versicherte entscheiden, ob er eine oder mehrere lebenslange Renten beziehen möchte. Ein



Beispiel: Ab dem 60. Lebensjahr wird eine erste Rente gezahlt; zehn Jahre später wird das restliche Kapital in eine zweite lebenslange Rente umgewandelt. Diese Flexibilität gilt bis zum 85. Lebensjahr des Kunden. Friends Planinvest kann auch als Basisrente abgeschlossen werden. Die Flexibilitäten sind hierbei jedoch auf Grund der gesetzlichen Vorgaben eingeschränkt. ✓



Beispiel: Kapitalanlage in Höhe von 30.000 €, angenommene Wertentwicklung von 6 Prozent p.a., Anbieter X dient exemplarisch als Vergleichsbasis. Quelle: Friends Provident International.

Der Friends Planinvest im Überblick

- **Doppeleffekt:** Renditechance mit Elite-Partnern und Sicherheit einer einzigartigen Garantie
- **Transparenz im Investment** durch klare Trennung von Garantie und Kapitalanlage
- **Höchstmaß an Individualität:** individuelle Liquiditätsplanung über Teilrückkäufe (ab 500 EUR mtl.)
- **Lock-In:** Sicherung des Vermögens zu 10 unterschiedlichen Zeitpunkten möglich
- **Jederzeit freie Kombination und Wechsel** von Portfolios und Fonds möglich
- **Attraktive Investmentlösungen** durch das Elite Vermögensverwaltungskonzept und die Top of Friends Höchststandssicherungsfonds
- **Treuebonus** in Höhe von 0,25 Prozent p. a. sofort ab Vertragsbeginn
- **Market Option** – auf leistungsstarke Rentenmodelle der Zukunft und heute schon garantierter Rentenfaktor
- **Umfassender Anlegerschutz und Finanzaufsicht.** Bei allen Kunden greift ein gesetzlich abgesichertes Entschädigungsmodell – das UK Financial Services Compensation Scheme (FSCS)

VERTRIEBS- UNTERSTÜTZUNG

PRODUKTEMPFEHLUNG

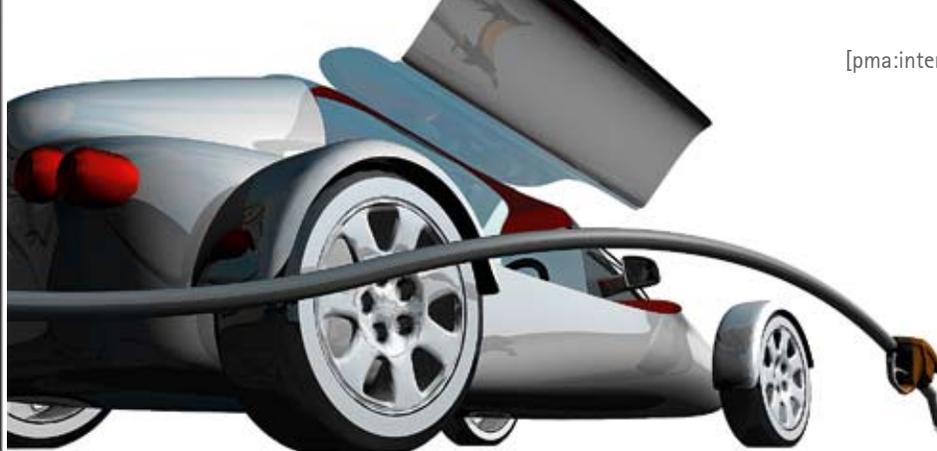
ARGUMENTATIONS-
LEITFADEN

ANALYSESOFTWARE

KENNZAHLENANALYSE

RATINGS RANKINGS

FEEDBACKS



Der Produktauswahlprozess

[pma:] unterstützt Sie!

Robert Linnemann, [pma:] Team Vertrieb

Wieder einmal hat die DKM 2009, internationale Fachmesse für die Finanz- und Versicherungswirtschaft, in Dortmund ihre herausragende Stellung eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Und abermals konnte jeder, der dort gewesen ist, feststellen, dass die Versicherungswirtschaft kontinuierlich um eine Vielzahl neuer Produkte reicher geworden ist. Bei dieser Produktinflation wird es für Berater und Kunden immer schwerer, den Überblick zu behalten. Gerne nutzt man Hilfsmittel wie Ratings und Rankings, doch auch hier verliert man ob ihrer Vielzahl leicht die Orientierung. Fast jedes Produkt zeichnet ein gutes Ergebnis aus, allerdings immer, je nach Ansatz der Ratingagentur, aus verschiedenen Blickwinkeln mit unterschiedlichen Schwerpunkten und somit Ergebnissen. Wer soll da noch den richtigen Überblick behalten?

Wir behalten ihn! [pma:] wird für seine Partner einen jährlichen Produktauswahlprozess auflegen, welcher Ihnen als Hilfe und Orientierung in Ihren Beratungsgesprächen nutzen soll. Hierzu bedienen wir uns der Informationen aus unterschiedlichsten Quellen. Der Produktauswahlprozess wird archiviert und ist so auch noch nach Jahren dokumentiert und nachvollziehbar. Das bedeutet für Sie, mehr Haftungssicherheit gegenüber Ihren Kunden.

Im ersten Schritt hat [pma:] speziell für die 15 stärksten KV und die 16 stärksten LV Gesellschaften bei Assekurata eine Kennzahlenanalyse in Auftrag gegeben – schließlich ist die Qualität der Versicherungsprodukte sehr eng an die Unternehmensqualität geknüpft. Die Aussagen der etablierten Ratingverfahren decken die

Interessen von Maklern und freien Finanzdienstleistern nur partiell ab. IFS-Ratings bedienen die Interessen der Investoren (Shareholder), aber nur bedingt die der Kunden (Policyholder).

Deshalb wird im zweiten Schritt auf die öffentlich zugänglichen Ratings der etablierten Branchenkenner wie Standard & Poor's, Fitch und map-report zurückgegriffen. Aufbauend darauf ergänzen wir den bisherigen Produktauswahlprozess im dritten Schritt durch das „Filtern“ von wertvollen Presseveröffentlichungen, Expertenmeinungen und Studien der Produkthanbieter. Abgerundet wird der Prozess durch die entsprechenden Produktvergleiche mit Hilfe von bedarfsorientierter Analysesoftware, wie Softfair, Morgen & Morgen und Franke & Bornberg. Wichtig zudem: Neben den Ratings und Rankings sind auch Rückmeldungen aus den Fachteams und von Ihnen, unseren Partnern, wichtige Indikatoren.

Das Ergebnis des Produktauswahlprozesses wird in Form eines Produktinformationsblatts dargestellt. Hier werden die Besonderheiten und Alleinstellungsmerkmale eines Produktes – ähnlich einem Fondsfactsheet – aufgezeigt. Vervollständigt wird diese Vertriebsunterstützung durch den Argumentationsleitfaden und den allgemeinen Informationen im Vorsorgeleitfaden. Alles zusammen natürlich im professionellen einheitlichen Erscheinungsbild. Dieses neuartige Modul im Info-System werden wir im Rahmen des neu gestalteten Info-Systems zu Beginn 2010 starten. Dennoch: Beratung bleibt immer individuell und ganzheitlich! Wir können nur eine Hilfe bei der Auswahl geben. ✓

Sicherheit vermitteln –
weil Ihre Empfehlung zählt



Altersvorsorge

CORMET DE ROSELEND
ALTITUDE : 1968 M

8 LES CHAPIEUX 20 BOURG-ST-MAURICE
BEAUFORT S/ DORON 20 ALBERTVILLE 40

[pma:] Partner David Dudek

Mit Fleiß geht alles!



Am 26. Juni dieses Jahres war es soweit: Zwei Tage vor seinem 24. Geburtstag fuhr der ehemalige Profi-Radfahrer David Dudek durch einen Sieg in Arnsberg-Neheim in die A-Klasse zurück. Schon letztes Jahr konnte er den Titel „Deutscher Meister der Finanzdienstleister“ feiern. Fast drei Jahre nach seinem Ausstieg als Profi, kehrt der Mann mit dem Spitznamen „Double D“ somit als Fahrer für den RSV Gütersloh in die Premiumklasse der Radfahrer zurück. Der [pma:] Partner hat damit sein sportliches Ziel für dieses Jahr erreicht!

[pma:] Herr Dudek, zunächst einmal herzlichen Glückwunsch zu diesem herausragenden Erfolg. Wie war das letzte Rennen der Saison?

Dudek: Es war ein hartes Stück Arbeit, denn es war extrem schwüles und drückendes Wetter. Wir sind 60 Runden, d.h. 60 Kilometer, gefahren und die Strecke führte zum Großteil über Kopfsteinpflaster. Da habe ich gar nicht lange gefackelt und das Zepter in die Hand genommen (Dudek lachend). In der zweiten Runde habe ich attackiert und bin mit drei anderen Fahrern ausgebrochen. Nach

fünfzehn Runden war das Rennen im Grunde entschieden, denn es war klar, dass wir vorne zu viert ins Ziel kommen. Zum krönenden Abschluss habe ich dann den Sprint der Gruppe gewonnen und konnte den Abend genießen.

[pma:] Wie kamen Sie eigentlich zu Ihrem Hobby, dem Radfahren?

Dudek: Fahrradfahren war schon immer mein Ding! Seit meinem 13. Lebensjahr sitze ich im Sattel und fahre auf zwei Rädern, die für mich sehr lange die Welt bedeuteten. Ob Regen, Schnee oder 1000 Sonnen am Himmel, egal: Ich warf mich auf mein Rad und trainierte und trainierte und trainierte ...

[pma:] Trainingsfleiß, der 2006 schließlich mit einem Profivertrag belohnt wurde.

Dudek: Richtig, nachdem ich die Jahre zuvor schon viele Erfolge einfahren konnte, erhielt ich in der Saison 2006 meinen schwer erkämpften Profivertrag beim Team Sparkasse. Dies bedeutet natürlich auf der einen Seite, die tollsten Rennen quer durch Europa zu erleben. Aber auf der anderen Seite bedeutet dies auch, noch mehr Training und noch mehr Distanz zu Eltern und Freunden. Das ist eben der Preis des Profidaseins.

Oben: Volle Kanne, auch wenn die Luft dünn wird. Dudek auf dem 1968 m hohen Gebirgspass Cormet de Roselend in den französischen Alpen.

[pma:] Aber sicherlich erhielten Sie doch Unmengen an Geld für Ihre Entbehrungen? Immerhin sind Sie mit den Besten der Besten gefahren.

Dudek: Schön wär's! Reich wird man damit wirklich nicht und ohne entsprechende Unterstützung wäre meine Karriere sicherlich vorher schon beendet gewesen. Als dann 2006 die „Doping Blase“ platzte und eine Vielzahl von Sponsoren ausstieg, zerplatzte noch etwas: Nämlich der Traum von meiner Profikarriere.

[pma:] Gab es denn keine Angebote mehr?

Dudek: Doch, aber damit kann man kaum überleben. Stellen Sie sich vor, auf einen Schlag gab es ganz wenig Teams, viel weniger Rennen und eine Flut von „arbeitsuchenden“ Radfahrern.

[pma:] Wie ging es dann für Sie weiter?

Dudek: Ich musste mich umorientieren. Während meiner Profizeit hatte ich nebenher studiert. Und ganz ehrlich: Vom Radfahren hatte ich auch erst einmal genug. Da ich schon seit jeher großes Interesse an Produkten für den Vermögensaufbau hatte und mir das Beraten oder Helfen immer Spaß gemacht hat, war es vorprogrammiert, dass ich in der Branche der Finanzberatung landete. Und ich habe es bis heute nicht bereut!

[pma:] Und schließlich wurden Sie [pma:] Partner. Warum [pma:]?

Dudek: Weil mir kein anderer Dienstleister diese persönliche Ebene in Verbindung mit unglaublicher Arbeitserleichterung bietet. Wenn ich ein Problem habe – sei es fachlich oder administrativ – wird dies schnell, unbürokratisch und korrekt durch [pma:] gelöst. Zudem sind die Schulungen, der Service und die Kollegen einfach nur klasse! Und ganz ehrlich: Wo gibt es in unserer Vertriebswelt noch Unternehmen, von denen der Partner auf der persönlich Ebene noch geschätzt wird? Bei der [pma:] ist dies der Fall!

[pma:] Radfahren und Finanzberatung – welche Gleichheiten sehen Sie?

Dudek: Auf mich bezogen zunächst einmal die Professionalität! Dinge, die mir Spaß bereiten, möchte ich zu 100 Prozent erfüllen. Hier wie dort benötigt man den eisernen Willen und die Selbstmotivation etwas erreichen zu wollen, verbunden mit einem konkreten Ziel vor Augen und dem Durchsetzungsvermögen. Auch wenn mal etwas nicht so läuft, wenn man nicht aufgibt, landet man am Ende auf dem Siegetreppchen. Mit Fleiß geht alles!

[pma:] Und das Radfahren macht Ihnen jetzt auch wieder Spaß?

Dudek: Ja, aber ich sehe es inzwischen nur noch als körperliche Ertüchtigung und als Ausgleich zur Arbeit. Wobei es war schon geiles Gefühl, als ich 2008 nach wenigen Wochen Vorbereitung den Deutschen Meistertitel der Finanzdienstleister einfuhr. Aber Profi-Finanzberatung *und* Profi-Radfahrer – das geht nun wirklich nicht! ✓



Gewohnte Bilder: Dudek vorn und auf dem Treppchen wie hier als Deutscher Meister der Finanzdienstleister 2008.



Welche Versicherung für welche

Die strukturellen Veränderungen im Gesundheitssektor bringen neue Anf



Axel Schirp,
Marketing Health Care
HDI-Gerling Firmen und
Privat Versicherung AG

Der Strukturwandel im Gesundheitssystem fordert insbesondere bei neuen ärztlichen Unternehmensformen angepasste Versicherungslösungen. Das Gesundheitsmodernisierungs-, das Vertragsarztrechtsänderungs- und nicht zuletzt das Wettbewerbsstärkungsgesetz haben die Grundlagen zu einem tiefgreifenden Umbau der ärztlichen Versorgung in Deutschland gelegt. Neben den neuen Strukturen und entsprechend veränderten Versicherungsanforderungen, treten auch zusätzliche Einkäufer für Versicherungsprodukte am Markt auf: Für Vertragsabschlüsse wird zukünftig vermehrt der kaufmännisch oder juristisch ausgebildete Geschäftsführer eines Ärztenetzes verantwortlich sein. Dieser Health-Care-Manager ist oft kaufmännischer

Leiter einer ärztlichen Managementgesellschaft, einer großen Berufsausübungsgemeinschaft oder eines Medizinischen Versorgungszentrums und damit auch Verhandlungspartner der Versicherer für eine ganze Gruppe von Ärzten und Mitarbeitern in anderen Gesundheitsberufen.

Ärztliche Leistungen bündeln sich also zunehmend in teilweise komplexen Unternehmensstrukturen. Ein den neuen Strukturen angepasster Haftpflichtschutz für diese Praxisformen ist damit unumgänglich.

§ Medizinische Versorgungszentren (MVZ): Gemäß GKV-Modernisierungsgesetz sind neben Vertrags- und ermächtigten Krankenhausärzten auch medizinische Versorgungszentren zur vertragsärztlichen Versorgung zugelassen. Der Behandlungsvertrag entsteht zwischen dem Patienten und dem MVZ, nicht direkt mit dem behandelnden Arzt. Eine Berufshaftpflichtversicherung sollte konkret auf das MVZ zugeschnitten werden. Standardlösungen sind wenig sinnvoll.



Praxisform?

orderungen an den Versicherungsschutz für Ärzte mit sich.

§ **Teilberufsausübungsgemeinschaften (TGP)** beschränken sich im Rahmen von § 33 Absatz 3 Satz 2 der Ärzte-Zulassungsverordnung auf einzelne ärztliche Leistungsbereiche. Der Behandlungsvertrag wird in der Regel mit der Teilberufsausübungsgemeinschaft und nicht mit den behandelnden Ärzten direkt geschlossen. Aufgrund der eigenen Rechtsform der TGP wird hier meist eine neue Form der Berufshaftpflichtversicherung erforderlich.

§ **IV-Verträge:** Die Berufshaftpflichtversicherung der Ärzte oder weiterer berechtigter Beteiligten sollte eine einheitliche Deckungssumme und Maximierung je Versicherungsjahr sowie ein inhaltlich identisches und aktuelles Bedingungsmerkmal enthalten. Im Gesellschaftsvertrag sollte eine exakte Abgrenzung der Tätigkeiten und Leistungen für jeden Arzt erfolgen. Ziel muss sein, für den Patienten ganz offensichtlich erkennbar zu machen, ob der Behandlungsvertrag mit allen Beteiligten (Ärzten) zustande kommt oder nicht.

§ **Gemeinschaftspraxen (GP):** Hier werden die Patienten gemeinschaftlich behandelt; nicht der einzelne Arzt, sondern die Arztgemeinschaft liquidiert. Es besteht eine gesamtschuldnerische Haftung für Ansprüche aus dem Behandlungsvertrag.

§ **Praxisgemeinschaften:** Ziel ist, die Praxisräumlichkeiten, Personal und Einrichtungen, gemeinschaftlich zu nutzen. Die Behandlung von Patienten erfolgt dagegen nicht gemeinschaftlich; jeder Arzt liquidiert nur auf eigene Rechnung. Der Behandlungsvertrag wird mit dem einzelnen Arzt geschlossen; es besteht keine gesamtschuldnerische Haftung aus der Behandlung der Patienten.

§ **Partnerschaftsgesellschaften:** Das Recht der Partnerschaften ist im Partnerschaftsgesellschaftsgesetz (PartGG) geregelt. Die Partnerschaft ist demnach eine Gesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit, in der sich Angehörige freier Berufe zur Berufsausübung zusammenschließen können. Das PartGG schafft die Möglichkeit, gegenüber dem Patienten die Haftung auf einzelne Partner zu beschränken.

Passende Lösungen von HDI-Gerling sorgen für eine umfassende Absicherung gegen Haftpflichtansprüche, gerade auch bei veränderter oder vernetzter Praxisform. Als ein führender Heilwesen-Versicherer bietet HDI-Gerling eine optimale Lösung für die Absicherung von Einzelpraxen, Berufsausübungsgemeinschaften, medizinischen Einrichtungen mit dem Geschäftsmodell der Integrierten Versorgung sowie medizinischer Versorgungszentren.

Ein Spezial-Deckungskonzept sieht für medizinische Versorgungszentren eine Deckungssumme von 5.000.000 EUR pauschal für Personen- und Sachschäden sowie 500.000 EUR für Vermögensschäden mit einer dreifachen Maximierung (dies bedeutet, dass die Versicherungssumme drei Mal im Jahr für verschiedene Schadenfälle zur Verfügung steht) im Versicherungsjahr vor. Das Standard-Deckungskonzept für freiberuflich tätige Leistungserbringer außerhalb der Organisationsform MVZ sieht hingegen eine Deckungssumme von 3.000.000 EUR pauschal für Personen- und Sachschäden sowie 500.000 EUR für Vermögensschäden mit einer zweifachen Maximierung im Versicherungsjahr vor. Hohe Beratungsqualität garantiert HDI-Gerling durch mehr als 30 Jahre Erfahrung im Gesundheitssektor und die Zusammenarbeit mit den besten Versicherungsmaklern im Gesundheitsmarkt.

Für die Entwicklung der modernen Produktpalette kann HDI-Gerling auf die Expertise seiner Kooperationspartner aus den Bereichen Medizin-, Vertrags- und Sozialrecht sowie Steuer- und Wirtschaftsberatung für Ärzte zurückgreifen. Darüber hinaus engagiert sich HDI-Gerling im interdisziplinären Health-Care-Netz des neuen Gesundheitsmarktes und ist Ausrichter des HDI-Gerling Health-Care-Forums, das den wichtigsten Meinungsführern der Branche eine jährlich wiederkehrende Plattform zum Gedankenaustausch bietet. ✓

WWK Premium FondsRente protect – die intelligente Altersvorsorge



Mark Mauermann,
Vertriebsdirektor
WWK Lebensversicherung a.G.

Das Thema Sicherheit spielt für die meisten Bundesbürger eine deutlich größere Rolle als noch vor der Finanzmarktkrise. Vor allem für die Altersvorsorge wird verstärkt nach krisenfesten Anlageformen gesucht. Dies zeigt eine Reihe von unabhängigen Studien über Altersvorsorge und die Finanzmarktkrise. Neben den Kriterien Sicherheit und Rendite kommt auch der Verständlichkeit und Transparenz der Geldanlage sowie der wirtschaftlichen Lage des Garantiegebers eine immer stärkere Bedeutung zu. Anleger vertrauen derzeit vor allem traditionsreichen und finanzstarken Produktanbietern.

Intelligente Altersvorsorge mit Bruttobeitragsgarantie

Die WWK Lebensversicherung a.G. bietet Ihren Kunden mit der WWK Premium FondsRente protect seit September 2009 eine kundenindividuell gemanagte fondsgebundene Rentenversicherung mit Bruttobeitragsgarantie an. Die Garantiezusage wird durch die WWK ausgesprochen. Im Gegensatz zu ausländischen Anbietern ist diese auch durch den deutschen Sicherungsfonds (Protektor AG) abgedeckt. Es werden alle laufenden Beiträge bzw. der Einmalbeitrag sowie gegebenenfalls Zuzahlungen ab einem zuvor definierten Garantetermin durch das Versicherungsunternehmen garantiert.

Der Algorithmus für die Garantierzielung heißt WWK IntelliProtect® und wurde von der WWK entwickelt. Er umfasst die kunden- und vertragsindividuelle sowie tägliche Optimierung der Beiträge im Rahmen einer individuellen Wertsicherungsstrategie. Der Vorteil für die Kunden: Das für die Fondsanlage zur Verfügung stehende Risikobudget wird trotz bestehender Garantiezusage maximiert. Zudem werden ausschließlich Umschichtungen zwischen dem Deckungsstock als Zinsträger und frei wählbaren Invest-

mentfonds vorgenommen. Im Gegensatz zu den am Markt existierenden Produkten investiert WWK IntelliProtect® also nicht in Garantiefonds. Der Anteil der freien Fondsanlage ist dadurch maximal.

Durch den Einsatz eines Lebensphasenmodells bietet der neue Tarif zudem höchste Transparenz und Flexibilität. Kunden erhalten ferner eine Vielzahl an Gestaltungsmöglichkeiten.

Offenes und vielseitiges Fondsspektrum

Auf der frei wählbaren Anlageseite des Produktes stellt die WWK im Rahmen einer Open Architecture eine Vielzahl von top gerateten Fonds namhafter Investmentgesellschaften zur Verfügung. Insgesamt kann aus einer Palette von 23 Fonds unterschiedlicher Assetklassen gewählt werden.

Bestnote bei Franke & Bornberg

WWK Premium FondsRente protect kann je nach kundenindividueller Steuersituation sowohl als Privatrente, Direktversicherung oder Basisrente abgeschlossen werden. Bereits vor Verkaufsstart wurde das Produkt von der Ratingagentur Franke & Bornberg mit der Bestnote FFF in allen Ratingkategorien ausgezeichnet. Die Auszeichnung gilt sowohl für die Privatrente als auch für die Basisrente.

WWK – ein starker Partner

Die WWK Lebensversicherung a.G. zählt mit Beitragseinnahmen von 875 Millionen EUR (2008) zu den größten 30 Lebensversicherungen in Deutschland. Auf das Geschäftsvolumen bezogen ist das Unternehmen einer der substanz- und eigenkapitalstärksten deutschen Versicherer. ✓

In der nächsten Ausgabe (02|2010)

- [pma:] Rückblick Jahresauftaktveranstaltung 2010
- [pma:] Projekt-Pipeline
- [pma:] Steuertipps 2010
- [pma:] Neue Produkte an Bord
- [pma:] Partner Rocker – Der Ton macht die Musik!

Web-Tipps

Assekurata Assekuranz Rating-Agentur GmbH
<http://www.assekurata.de>

Deutsche Gesellschaft für Ad-hoc-Publizität mbh
Aktuelle Finanznachrichten und Börseninfos
<http://www.dgap.de>

Informationen rund um die Wahl zum
17. Deutschen Bundestag am 27. September 2009
<http://www.bundestag.de>

instock Börsen-Lexikon
<http://www.boersen-lexikon.com>

Statistisches Bundesamt Deutschland (Destatis):
<http://www.destatis.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.



Das [pma:] Wissen

Die [pma:] Nähe

Die [pma:] Nachhaltigkeit
Wir beraten unter langfristigen Erfolgszielen und sind vorausschauend auf Nachhaltigkeit ausgerichtet. Daraus leiten wir Empfehlungen ab, die das Ganzheitliche in den Fokus nehmen und auch soziale Gefüge berücksichtigen.

Die [pma:] Transparenz

Die [pma:] Modernität

Die [pma:] Stabilität

Die [pma:] Erfahrung

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



Weil aus Vertrauen
manchmal Ansprüche werden.

Wir denken weiter.

HDI
GERLING

Firmen und Privat

www.hdi-gerling.de

405-WAFB001

Der „3-Minuten-Check“.

Prüfen Sie Ihre Berufshaftpflichtversicherung auf Herz & Nieren

- Beträgt die Deckungssumme Ihres Vertrages mind. 3 Mio. Euro pauschal für Personen- und Sachschaden?
- Bietet Ihnen Ihr Versicherer auch eine Deckungssumme von 500.000 Euro für Vermögensschäden?
- Beinhaltet der Versicherungsvertrag den erweiterten Strafrechtsschutz?
- Sind automatisch alle zulässigen Behandlungen und/oder deklarierten Geräte innerhalb Ihres Fachgebietes mitversichert?
- Genießen Sie bei Ihrem Versicherer beitragsfrei eine Europadeckung bis zu 12 Monaten?
- Werden alle weiteren Praxis-Standorte, Zweigstellen oder Filialen prämienfrei im Versicherungsschutz berücksichtigt?

- Schließt die Deckung auch ggf. die Tätigkeit in einem Medizinischen Versorgungszentrum, einer Berufsausübungsgemeinschaft oder Teilgemeinschaftspraxis ein?
- Ist eine Nachhaftungsversicherung bei Berufsaufgabe vorhanden?
- Verfügt Ihr Versicherer über spezialisierte Schadenjuristen, im Bereich Heilwesen, die auch ausreichend Erfahrung mit ärztlichen Schadenfällen aufweisen?

Haben Sie Fragen zur Optimierung Ihres Versicherungsschutzes? Wir beraten Sie gerne.

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH
Münsterstr. 111
48155 Münster
Telefon 0251 70017-662
Telefax 0251 70017-182
berufshv@pma.de