

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Ein Blick hinter die Kulissen



Wie finanzstark und profitabel sind die Lebensversicherer wirklich:

Der poolworld-Bilanzcheck

LV-Sonderteil

Alles zu Unternehmen
und Produkten

Vertriebstipp

Keine Angst vorm
Thema Beihilfe

Maklerbetreuung

Ein Tag mit einem
maxpool- und DFP-Coach

Die LV-Tour startet am 23. Mai in Hamburg



**NEU: Betriebliche
Altersvorsorge maximiert!**

Helvetia WorkLife Pro.

Die leistungsstarke Unterstützungskasse.*

Gute Aussichten für Sie und für Kunden der Extraklasse!
Die Produktlinie WorkLife wurde ergänzt: WorkLife Pro bietet allen Profis jetzt die optimale Lösung zur betrieblichen Altersvorsorge.

Neben den steuerlichen Vorteilen hat WorkLife Pro alle Eigenschaften einer erstklassigen Zukunftsabsicherung:

- Ideal für Gesellschafter-Geschäftsführer oder Arbeitnehmer mit hohem Versorgungsbedarf
- Hohe lebenslang garantierte Leistungen
- Beitragszahlung ist nahezu unbegrenzt steuerfrei
- Passgenaue Ausfinanzierung der zugesagten Leistung
- Bilanzneutral

Näheres unter:
www.hl-maklerservice.de

Helvetia – der starke Partner an Ihrer Seite.

helvetia

Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG
Timor Cedim, T 0173 9332410, timor.cedim@hl-maklerservice.de

* WorkLife Pro ist die Rückdeckungsversicherung der Unterstützungskasse VKH



Liebe Leserin, lieber Leser,

Carsten Möller

ein Drittel des Jahres 2011 ist bereits vergangen, und man ist erstaunt, was in diesen vier Monaten wieder alles passiert ist! Angefangen mit einem der schwersten Atomunglücke dieses Planeten, einigen „richtungsweisenden“ Wahlen (was wird sich tatsächlich verändern?) bis hin zum alltäglichen Wahnsinn unserer Arbeit. Berlin reglementiert munter weiter, und diese Regelwut wird sich erneut extrem auf das „schwächste Glied“, den freien Finanzdienstleister, auswirken. Versuchen wir trotzdem einmal positiv zu denken: Egal was es an Veränderungen geben wird – maxpool wird für Sie die richtige Antwort parat haben und Sie auch in Zukunft auf Ihrem positiven Weg begleiten! Im Februar/März gab es eine der interessantesten Veranstaltungen der vergangenen Jahre – die Sachtour 2011! Wenn Sie einer der knapp 800 Teilnehmer waren, dann wissen Sie, wovon ich hier berichte. So viel komprimiertes Wissen rund um die privaten und gewerblichen Sachversicherungen, ergänzt um die rechtlichen Vorträge des Hauses Hans John und der Rechtsanwaltskanzlei Michaelis, gab es meiner Meinung nach noch nie auf einer Roadshow! Was mich persönlich am meisten freute, war die extrem positive Stimmung, die Sie uns auf diesen Veranstaltungen entgegengebracht haben. Es hatte fast schon etwas von Aufbruchstimmung ... Ihr Zuspruch, auch das Interesse an persönlichen Gesprächen waren enorm. maxpool freut sich schon jetzt auf ein Wiedersehen mit Ihnen im Rahmen der LV-Tour, welche am 23. Mai startet und uns in acht Städte führen wird. Um die LV-Tour für Sie noch interessanter zu gestalten, wird die Veranstaltung in kurze vertriebsbezogene Vorträge der Produktgeber und Workshops, in denen Sie zur aktiven Mitarbeit aufgefordert werden, geteilt! Mehr vertrieblicher Nutzen gepaart mit fachlichen Informationen geht nicht!

Wir werden Ihnen im Laufe dieses Jahres einige neue und überarbeitete Produkte zur Verfügung stellen, um Ihnen mehr denn je Alleinstellungsmerkmale gegenüber Ihren Wettbewerbern zu liefern. Den Anfang macht die komplett neue Produktpalette im Bereich der Krankenzusatzversicherung. Versicherungsträger ist hierbei die Deutsche Familienversicherung, ein recht junges Unternehmen, welches sich bisher ausschließlich als Direktversicherer positionierte. Lassen Sie sich und Ihre Kunden von den Qualitäten dieser neuen Produkte und der „Familientarife“ überzeugen! Besonders viel Spaß haben wir zurzeit mit unserem jüngsten „Familienzuwachs“, der Deutschen Finanzplan (DFP). Ende 2010 konnte die DFP endlich operativ starten, und seither haben sich dieser neuen Art der Zusammenarbeit bereits etliche Makler angeschlossen. Sie erfreuen sich nun einer deutlichen Reduzierung ihrer administrativen Arbeit. Ab dem dritten Quartal werden wir wieder einige neue Partner aufnehmen können. Ich wünsche uns allen ein tolles weiteres Jahr 2011 und freue mich über die Tatsache, dass Sie zu unseren Kooperationspartnern gehören oder uns anderweitig Ihr Interesse entgegenbringen.

Herzlichst, Ihr Carsten Möller

Operation beim Spezialisten?

Mit den stationären Tarifen CSS.clinic und CSS.clinic2 sichern sich Ihre Kunden großartige Leistungen für ein Beiträgli.

Inkl. kostenloser medizinischer
Beratung für Versicherte
MediLine 0800 4 277 277



- Gesondert berechnete ärztliche Leistung ohne Begrenzung auf die Höchstsätze (inklusive Vor- und Nachuntersuchungen)
- Freie Krankenhauswahl inklusive Erstattung der Mehrkosten
- Transportkosten zum Krankenhaus und zurück
- Unterbringung im 1- oder 2-Bettzimmer
- Rooming-In (Unterbringung und Verpflegung einer Begleitperson bei Aufnahme eines Kindes)
- Kurtagegeld für Kinder
- Ambulante Operationen inklusive Fahrt- und Übernachtungskosten

Weitere Leistungen und Informationen unter
www.cssversicherung.com

Ein Unternehmen
der Schweizer
CSS Versicherungsgruppe





Ein Blick hinter die Kulissen

Die Absenkung des Garantiezinses, die Scheu vieler Versicherungsnehmer vor langfristigen Verträgen und Solvency II – der LV-Branche stehen große Herausforderungen bevor. Was die Bilanzen über Finanzstärke und Profitabilität der Anbieter verraten

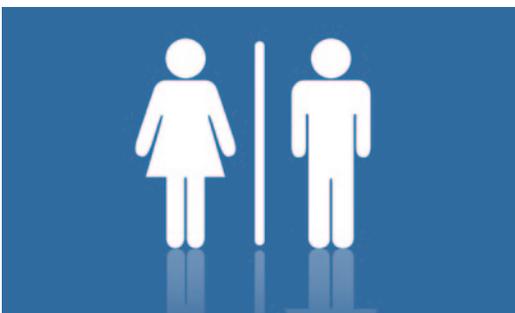
Seite 6

Durch exklusives Training Kunden besser verstehen

Die Resonanz auf die maxpool-Vertriebsworkshops 2010 war überwältigend. Deshalb gibt es in diesem Jahr wieder mehrere Gelegenheiten, sich selbst und die eigenen Verkaufsansätze weiterzuentwickeln.



Seite 65



Unisex-Tarife und Garantiezins

Die Absenkung des Garantiezinses auf 1,75 Prozent ab 1. Januar 2012 und die Entscheidung des Europäischen Gerichtshofes zur Einführung von Unisex-Tarifen wird den Vorsorgemarkt erheblich verändern. Worauf Makler künftig achten sollten

Seite 59

Inhalt Mai 2011

■ Titelthema

6 Die finanzstärksten Lebensversicherer

Die guten Zeiten für die Lebensversicherung scheinen vorbei. Finanzstärke und Profitabilität werden wichtiger denn je. Der poolworld-Bilanzcheck zeigt, auf welche Bilanzkennzahlen Sie achten sollten und was sie bedeuten.

■ maxpool

12 Meldungen

Neues aus dem Hause maxpool

14 Das Portfolio für die Visitenkarte

Die leistungsstarken und dennoch kostengünstigen Zahnzusatz-Tarife der DFV

15 Interview mit Philipp J. N. Vogel

Philipp J. N. Vogel, Vertriebsvorstand des neuen maxpool-Partners Deutsche Familienversicherung, im Interview über die Innovationskraft der DFV und den Mehrwert für Makler

16 poolworld begegnet

Markus Böttcher erklärt im Interview, warum Makler zu sein für ihn mehr Berufung als Beruf ist und welches Erfolgskonzept er verfolgt.

18 Ihr Kompetenzpool mit drei Servicestufen

maxpool liefert die Unterstützung, die Sie sich wünschen. Ganz individuell und einzelfallabhängig aus einer Hand

20 Wie telefonieren Makler?

Die meisten Makler geben ihre Handynummer an ihre Kunden weiter. Smartphones und Apps werden noch nicht übermäßig genutzt. Weitere interessante Ergebnisse der poolworld-Online-Umfrage auf Seite 20

■ Deutsche Finanzplan

22 Ein Tag als dfp- und maxpool-Coach

Stefan Klahn, der dfp- und maxpool-Coach für Norddeutschland, gibt Einblick in seinen Arbeitstag.

■ Versicherung

24 Meldungen

25 Rechtsschutz für Firmenkunden

Bei Unternehmern, Ärzten und Landwirten sind rechtliche Auseinandersetzungen an der Tagesordnung. Sie brauchen daher besonderen Schutz.

26 Worauf es ankommt

Bis vor wenigen Jahren waren Auswanderer und Auslandserwerbstätige eine von der Assekuranz vernachlässigte Randgruppe. Doch nun werden die Absicherungsbedürfnisse dieser Zielgruppe stärker berücksichtigt.

■ Sonderteil LV-Tour

27 Verlags-Spezial zur maxpool-LV-Tour

Alles zu den Unternehmen, Produkten und Verkaufsansätzen auf 20 Seiten

■ **Investment und Finanzierung**

48 Meldungen

50 Gamefonds ganz anders

Mit hoher Eigenbeteiligung der Entwickler und absolutem Erlösvorrang für die Anleger lassen sich lukrative Gamefonds konzipieren.

■ **Vertriebstipps**

52 Briefe schreiben kann bares Geld bringen

Nutzen Sie Ihre Zeit am Schreibtisch und erstellen Sie individuelle Anschreiben. Das lohnt sich.

53 Keine Angst vor dem Thema Beihilfe!

Rund zwölf Millionen Menschen in Deutschland haben Anspruch auf Beihilfeberechtigung – wie Vermittler dieses Kundenpotenzial nutzen können

54 All-in-one-Police

Das Potenzial der Multiline-Versicherung ist noch nicht ausgeschöpft, erklärt Oliver Dobner, Geschäftsführer und Mitglied der Zentralen Geschäftsleitung der Marsh GmbH, in seinem Vertriebstipp.

56 Menschenkenntnis auf einen Blick

Wie Sie sich selbst und andere besser verstehen. Der Vertriebs-Tipp von Verkaufstrainer Manfred Nehren

■ **Wissen und Weiterbildung**

58 Meldungen

59 Unisex-Tarife und Garantiezins

Über die Informationspflichten des Versicherungsmaklers berichtet Rechtsanwalt Stephan Michaelis.

■ **Touren und Veranstaltungen**

62 Voll besetzt!

Die maxpool-Sach-Tour 2011 war randvoll mit neuen Produkten, nützlichen Vertriebsansätzen und interessierten Maklern. Ein Nachbericht

64 Frische Vertriebsideen für mehr KV-Geschäft

Im September startet das KV-Team von maxpool in einen heißen Herbst.

65 Durch exklusives Training Kunden besser verstehen

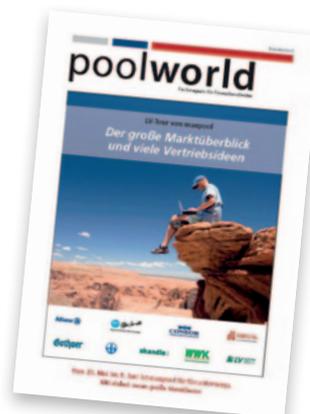
Nach dem Erfolg im vergangenen Jahr veranstaltet maxpool auch 2011 mehrere Vertriebsworkshops. Das Thema diesmal: „Kunden besser verstehen, überzeugen und gewinnen“

■ **Rubriken**

3 Editorial

66 Impressum

66 Veranstaltungskalender



Sonderteil LV-Tour

Die Roadshow wurde 2011 stark weiterentwickelt. Neun Gesellschaften werben um Ihr Interesse. Dabei steht Informationsverdichtung im Vordergrund. Alles Wissenswerte zu den Gesellschaften und ihren Produkten finden Sie auf den Seiten 28 bis 47.

Seite 27



Rechtsschutz für Firmenkunden

Über 640.000 Arbeitsrechtsstreitigkeiten gibt es jährlich in Deutschland. Dabei sind bestimmte Berufsgruppen wie Unternehmer, Ärzte und Landwirte oft mit rechtlichen Auseinandersetzungen konfrontiert. Für diese Zielgruppen wurden spezielle Angebote entwickelt.

Seite 25



Briefe schreiben kann bares Geld bringen

Sie verbringen zu viel Zeit am Schreibtisch, statt draußen beim Kunden zu sein? Sie plagt das schlechte Gewissen? Kein Grund zur Sorge, denn auch die Erstellung individueller Anschreiben kann Ihren Umsatz ankurbeln.

Seite 52



LV-Bilanz-Check

Die finanzstärksten Lebensversicherer

Die Lebensversicherer stehen vor großen Herausforderungen. Für Makler ist ein Blick hinter die Kulissen notwendiger denn je. Alles über die wichtigsten Bilanzkennzahlen und was sie bedeuten – der poolworld-Bilanzcheck

Es gibt in Deutschland mehr Lebensversicherungsverträge als Einwohner. Noch 2010 wurden 91 Milliarden Euro – getrieben durch das Einmalgeschäft – in die kapitalbildende Lebensversicherung eingezahlt. Doch 2010 könnte das letzte gute Jahr gewesen sein. Das anhaltende Niedrigzinsniveau an den Kapitalmärkten, die Zögerlichkeit der Kunden vor dem Abschluss langfristiger Verträge und schärfere Eigenkapitalvorschriften durch Solvency II machen den Assekuranten zu schaffen. Ende Februar wurde auch noch der Garantiezins zum 1. Januar 2012 von derzeit 2,25 auf 1,75 Prozent abgesenkt.

Das Bundesfinanzministerium sieht diese Senkung im Sinne des Verbrauchers und in der andauernden Niedrigzinsphase begründet. Gerade kleineren Anbietern wird nicht mehr zugetraut, entsprechende Renditen am Kapitalmarkt einzufahren. Der GDV wollte eine Absenkung unter die psychologisch wichtige Marke von 2 Prozent verhindern. Auch die Deutsche Aktuarvereinigung sprach sich dafür aus. Doch es hätte noch schlimmer kommen können. Denn die Politik erwog auch, die Absenkung bereits ab Sommer zu bewirken. Jetzt besteht für die Branche zumindest noch die Chance auf einen Schluss-

verkauf zum Jahresende. Zum Vergleich: Bis Juni 2000 lag der Garantiezins noch bei 4 Prozent, in den Folgejahren wurde er stufenweise immer mehr abgesenkt.

Die ersten Auswirkungen der schwierigen Umstände sind bereits zu spüren. Laut einer ASSEKURATA-Studie haben schon sechs Lebensversicherer das Neugeschäft eingestellt: Victoria Leben (ERGO-Tochter), Bayerische Beamten Leben, Familienschutz, PLUS Leben der Stuttgarter, Hamburger Leben und die deutsche Tochter der niederländischen Delta Lloyd. Die Branche sieht jedoch trotz negativer Vorzeichen weiterhin gute

Vertriebsaussichten: „Nach zwei großen Börsencrashes 2003 und 2008 innerhalb von nur zehn Jahren und der damit eingetretenen Volatilität und Kapitalvernichtung sind Bundesbürger gut beraten, Lebensversicherungen nach wie vor als einen sicheren Hafen zu betrachten“, bekräftigt Michael H. Heinz, Präsident des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute (BVK). Um den Absatz anzukurbeln, soll mehr Transparenz helfen. Auch die poolworld will für mehr Transparenz und Klarheit sorgen. In dieser Titelgeschichte werden die wichtigsten Bilanzkennzahlen der Lebensversicherer ausgewertet, interpretiert und verständlich erklärt. Denn Makler müssen sich in Zukunft verstärkt Gedanken um die Finanzstärke und Profitabilität der Versicherer machen. In Zusammenarbeit mit Softfair, den Analyse- und Softwareexperten, wurden die Daten von 86 Lebensversicherern ausgewertet. Der map-report und die Ratingagentur ASSEKURATA lieferten ergänzende Werte und Angaben, die mit in die Auswertung einfließen.

Lernen Sie die wichtigsten Kennzahlen zu interpretieren, damit Sie dieses Wissen in Ihre nachhaltige Kundenberatung einfließen lassen können.

Laufende Verzinsung/Reinverzinsung

Die laufende Verzinsung setzt sich aus dem staatlich festgelegten Garantiezins und der jeweiligen Überschussbeteiligung der Versicherer zusammen. Bei der Gesamtverzinsung des Vertrags kommen noch weitere Komponenten wie Schlussüberschussbeteiligung (Schlussgewinn) und eine anteilige Beteiligung an den Bewertungsreserven hinzu. Die Bekanntgabe der laufenden Verzinsung für das Folgejahr geschieht in der Regel am Ende des Jahres. Die Reinverzinsung der Kapitalanlagen (auch Nettoverzinsung) gibt Auskunft über den Erfolg des Kapitalanlagemanagements des Versicherers. Bei der Reinverzinsung werden alle Erträge und Aufwendungen berücksichtigt, die mit dem eingesetzten Kapital erwirtschaftet wurden. Auch Verluste schlagen sich natürlich in der Reinverzinsung nieder.

Laufende Verzinsung und Reinverzinsung sollten im Verhältnis betrachtet werden. Hat ein Lebensversicherer beispielsweise eine hohe Reinverzinsung erwirtschaftet und zahlt im Folgejahr aber nur wenig Überschüsse, agiert das Unternehmen vorsichtig und bildet Reserven. Im umgekehrten Fall werden entsprechend Rücklagen aufgezehrt. Damit es sich nicht nur um eine Momentaufnahme handelt, sollten Makler die Zahlen (laufende Verzinsung und Reinverzinsung) längerfristig gegenüberstellen.

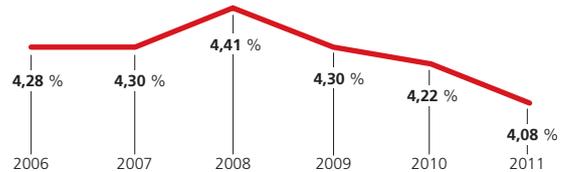
Anlagenquote

Die Anlagenquote errechnet sich aus dem Verhältnis des Bestands an Kapitalanlagen zum Versicherungsbestand am Ende des Geschäftsjahres in Prozent. Der Wert gibt allerdings keine vollständige Information über den Investmentstil des Unternehmens. Es ist also daraus nicht ersichtlich, ob der Lebensversicherer eher konservativ oder eher risikoaffin investiert. „Wenn die Aktienquote eines Versicherers gemäß HGB-Bilanzangaben besagt, dass beispielsweise 5 Prozent in Aktien investiert sind,

Laufende Verzinsung

#	Lebensversicherer	2011	2010	2009
1	TARGO Leben	4,80 %	4,80 %	4,80 %
2	EUROPA	4,50 %	4,80 %	5,00 %
3	InterRisk	4,40 %	4,40 %	4,40 %
	Stuttgarter	4,40 %	4,60 %	4,60 %
5	VOLKSWOHL BUND	4,35 %	4,75 %	4,75 %

Marktmittel



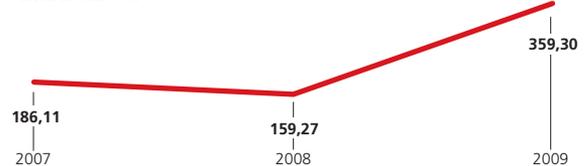
Quelle: map-report 2011_66 Lebensversicherer für diese Kennzahl auswertbar; gelistet nach Ergebnissen von 2011

Stille Reserven

Angaben in Millionen Euro

#	Lebensversicherer	2009	2008	2007
1	Allianz	11.207,5	6.203,2	10.514,0
2	R+V Lebensversicherung AG	1.980,4	835,0	1.523,4
3	Hamburg-Mannheimer (ERGO)	1.460,4	896,1	1.073,5
4	Alte Leipziger	999,7	991,1	400,1
5	Bayern-Vers.	689,3	442,1	109,1

Marktmittel

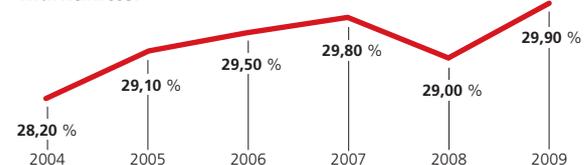


Quelle: ASSEKURATA_67 Lebensversicherer für diese Kennzahl auswertbar; gelistet nach Ergebnissen von 2009

Anlagenquote

#	Lebensversicherer	2009	2008	2007
1	Landeslebenshilfe (LLH)	68,58 %	65,92 %	64,51 %
2	R+V Leben VAG	53,67 %	51,04 %	49,24 %
3	Familienchutz	53,16 %	48,32 %	46,17 %
4	Basler	52,28 %	50,74 %	49,89 %
5	Condor	51,99 %	50,15 %	50,42 %

Marktmittel



Quelle: Softfair_79 Lebensversicherer für diese Kennzahl auswertbar; gelistet nach Ergebnissen von 2009

Interview

„Finanzstärke für eine stabile Verzinsung“

Dr. Volker Priebe
Leiter Produktentwicklung
Allianz



poolworld: Welche Kennzahlen geben dem Makler Aufschluss über die Finanzkraft eines Versicherers?

Dr. Volker Priebe: Zunächst einmal ist zu unterscheiden, nach welchem Produkt gesucht wird. Da sind vom Makler für einen Altersvorsorgevertrag andere Kriterien anzusetzen als bei der Suche nach einer Berufsunfähigkeitsversicherung.

poolworld: Was sollte in die Auswahl des Anbieters beim Thema Altersvorsorge einfließen?

Dr. Priebe: Bei der Altersvorsorge ist die Höhe der Deklarationen, also die Festlegung der Überschussbeteiligungen der Versicherer, von Bedeutung. Dabei ist wichtig, wie sich der tatsächliche Wert der Anlage gemessen an der Kaufkraft entwickelt. Unsere Policen haben nach Kosten und Inflation die letzten 50 Jahre rund 4 Prozent Rendite abgeworfen.

poolworld: Was sollte noch berücksichtigt werden?

Dr. Priebe: Allein auf die Überschussbeteiligung zu schauen, reicht nicht aus. Ganz wichtig ist zudem etwa die Professionalität des Kapitalanlagemanagements. Hier geben zum Beispiel die Nettoverzinsung der Kapitalanlagen und die Höhe der Bewertungsreserven, die seit dem VVG auch ausgewiesen werden müssen, Rückschlüsse auf den Managementenerfolg.

poolworld: Je höher die Nettoverzinsung, desto besser also?

Dr. Priebe: Ja, jedoch ist eine Nettoverzinsung auch immer von außerordentlichen Kapitalerträgen stark beeinflusst. Daher sollte man gerade hier nicht nur

punktuell, sondern mindestens die letzten fünf Jahre betrachten. So kann man besser einschätzen, wie der Versicherer in diesem Bereich gewirtschaftet hat.

poolworld: Welche weiteren Unternehmensgrößen sind relevant?

Dr. Priebe: Zum Beispiel die Reserven auf der Passivseite der Bilanz. Hier konkret die sogenannten Eigenmittel. Diese umfassen die Bilanzpositionen freie Rückstellungen für Beitragsrückerstattungen und Fonds für Schlussüberschussanteile.

poolworld: In welche Lage versetzen hohe Reserven den Versicherer?

Dr. Priebe: Diese Eigenmittel erlauben zweierlei: Zum einen können damit Schwankungen der Kapitalmärkte für den Kunden abgefangen und so die Stabilität in der Verzinsung der Kundenverträge erhöht werden. Zum anderen ermöglichen diese Mittel dem Versicherer, in eine chancenreichere Kapitalanlage zu investieren.

poolworld: Im Zusammenhang mit der Finanzstärke wird auch immer die Solvabilitätsquote erwähnt. Was hat es mit dieser Größe auf sich?

Dr. Priebe: Laut Aufsichtsbehörde gelten Versicherer nur als solvent ab einer Solvabilitätsquote von 100 Prozent. Inwieweit ein Versicherer die Solvabilitätsanforderungen erfüllt, wird beispielsweise in der Eigenmittelquote, die von den Versicherern kommuniziert wird, deutlich. Der Marktschnitt liegt hier bei etwa 180 bis 190 Prozent. Ende 2010 wies die Allianz Leben eine Eigenmittelquote von rund 220 Prozent aus.

dann könnten ja diese 5 Prozent auf 10 Prozent gehebelt sein. Denkbar sind auch 20 Prozent Aktien, die aber so abgesichert sind, dass keinerlei Kursverluste möglich sind“, erklärt Dr. Sandra Blome vom Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften (ifa). Die Ertragssituation der deutschen Lebensversicherer wird jedoch nicht von Aktien bestimmt. Im vergangenen Jahr bestanden im Durchschnitt 85 Prozent der Kapitalanlagen der Lebensversicherer aus festverzinslichen Wertpapieren. Die Niedrigzinsen eben dieser Papiere haben den Gesetzgeber dazu veranlasst, den Garantiezins abzusenken.

Stille Reserven

Stille Reserven oder auch Bewertungsreserven sind in der Bilanz auf der Aktivseite der Kapitalanlagen ausgewiesen. Die Bewertungsreserven geben Aufschluss über den Unterschied zwischen Markt- und Buchwerten der Kapitalanlagen des Versicherers. Die Anschaffungskosten der Kapitalanlagen werden mit den Buchwerten in der Bilanz angegeben. Positive Bewertungsreserven liegen vor, wenn der Marktwert über dem Buchwert liegt. Beim gegenteiligen Verhältnis ist von stillen Lasten beziehungsweise negativen Bewertungsreserven die Rede. Bewertungsreserven bilden relevante Puffer für schlechte Zeiten. Aber auch bei ihnen gilt es, die Verhältnismäßigkeit zu beachten. Konkret: das Verhältnis von Bewertungsreserven zu Kapitalanlagen. „Nur der relative Wert der stillen Reserven im Unternehmensvergleich besitzt Aussagekraft. Je höher dieser Wert, desto besser fällt die Risikotragfähigkeit dieses Versicherers aus und desto resistenter wird sich dieses Unternehmen gegen Kapitalmarktrisiken behaupten können“, erläutert Rita Jakli, Pressesprecherin der R+V. Das Verhältnis zwischen Bewertungsreserven und Kapitalanlage ist die Reservequote.

Verwaltungskosten

Seit 2008 sind die Versicherer nach dem VVG zum Kostenausweis in den Verträgen verpflichtet. Das heißt natürlich auch, dass diese Kennziffer zu einem enorm wichtigen Instrument im Wettbewerb

avanciert ist. Auch wenn noch nicht alle Anbieter die Kosten in einer zentralen Gesamtkostenquote (Reduction in Yield) ausgeben, so wurde durch das VVG die Vergleichbarkeit der Kostenseite in jedem Fall verbessert. Dementsprechend groß ist auch das Bemühen der Versicherer, ihre Effizienz zu erhöhen und die Kosten zu senken. Im Marktmittel gelang das auch in den vergangenen Jahren. Seit 2004 (3,4 Prozent) stetig um 0,1 Prozent, von 2008 (VVG-Reform) auf 2009 sogar um 0,2 Prozent, auf nun durchschnittlich 2,7 Prozent (siehe Grafik).

Unter den Verwaltungskosten sind die reinen Verwaltungsaufwendungen der Assekuranzen zu verstehen. Das Verhältnis zu den verdienten Bruttobeiträgen ergibt die Quote. Normalerweise bleiben Abschluss- oder Kapitalanlagekosten außen vor und werden gesondert ausgegeben. Vorschriften dazu existieren allerdings nicht. Und so wird eine Beurteilung der Verwaltungskosten schwierig, wenn Versicherer die Folgeprovisionen der fondsgebundenen Versicherungen mit in die Verwaltungskosten hineinrechnen. „Da wir die Abschlusskosten und damit auch die Provisionen in den wesentlichen Produkten über sechs beziehungsweise zwölf Jahre verteilen, wird diese Kostenverteilung mit in den Verwaltungskosten aufgeführt“,

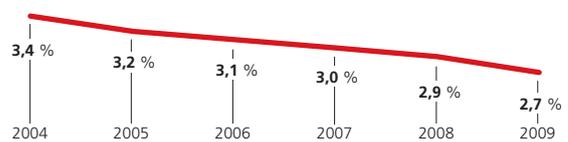
erklärt beispielsweise Susanne Heiss von der Heidelberger Leben. Ein einheitliches Vorgehen unter den Anbietern wäre hier wünschenswert, um die Transparenz weiter zu verbessern und die Vergleichbarkeit zu erhöhen.

Mit Blick auf die kostengünstigsten Anbieter fällt neben den Direktversicherern die Allianz auf. Ihr gelang es seit 2004 ihre

Verwaltungskosten

#	Lebensversicherer	2009	2008	2007
1	EUROPA	0,8 %	0,8 %	0,8 %
2	neue leben	1,1 %	1,1 %	1,0 %
	ltzehoer	1,2 %	1,2 %	1,1 %
3	Allianz	1,2 %	1,3 %	1,5 %
	Cosmos	1,2 %	1,2 %	1,4 %

Marktmittel



Quelle: Softfair_86 Lebensversicherer für diese Kennzahl auswertbar; gelistet nach Ergebnissen von 2009

Riester Upgrade!

Moderne Absicherung mit den 3 Extras:

- **Garantiejoker** – für das „Mehr“ an sicherer Rente
- **Renditeanker** – zur Gewinnabsicherung
- **Beitragsretter** – bei Arbeitslosigkeit

Jetzt informieren!

www.condor-versicherungsgruppe.de
oder unter (040) 3 61 39-660

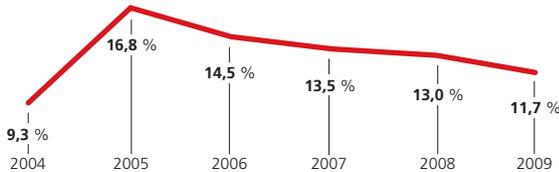
CONDOR
VERSICHERUNGSGRUPPE

11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21

Frühstorno

#	Lebensversicherer	2009	2008	2007
1	IDEAL	0,4 %	7,6 %	10,0 %
2	Süddeutsche	0,5 %	2,7 %	2,1 %
3	Hannoversche	0,9 %	1,0 %	1,0 %
4	EUROPA	1,0 %	0,8 %	1,1 %
5	PB Leben	1,1 %	6,3 %	3,0 %

Marktmittel



Quelle: Softfair_84 Lebensversicherer für diese Kennzahl auswertbar; gelistet nach Ergebnissen von 2009

Verwaltungskostenquote um 40 Prozent zu verringern. „Seit der Umstrukturierung 2005 wurden Arbeitsprozesse neu geordnet und konsequent an den Bedürfnissen der Kunden ausgerichtet“, nennt Dr. Michael Hessling, Vorstand der Allianz, einen Grund für die starke Kostensenkung. Weiter fügt er aber auch an, dass „anspruchsvolle Produkte mit flexiblen Zusatzbausteinen in der privaten Altersvorsorge oder mit besonderen Geschäftsvorfällen wie in der betrieblichen Altersversorgung natürlich etwas höhere Verwaltungskosten verursachen“.

Klar ist, dass die Versicherer generell eine geringe Verwaltungskostenquote anstreben. Zumal hohe laufende Kosten an der Rendite der Verträge zehren. Wer mehr Geld für die Verwaltung aufbringen muss, kann diesen Betrag nicht mehr gewinnbringend für die Kunden anlegen.

Stornoquoten

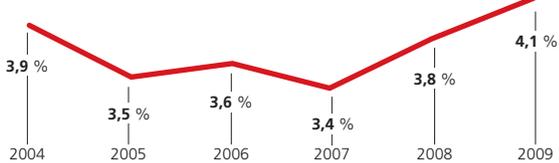
Die Stornoquoten eines Versicherers geben immer auch Rückschlüsse auf die Kundenberatung und -betreuung. Sprich auf die Leistung und Qualität des Vertriebs und des Vermittlers. Es wird zwischen Früh- und Spätstorno unterschieden. Ein Frühstorno fällt an, wenn der Vertrag noch während der Kostenphase gekündigt wird, also noch kein Rückkaufwert gebildet wurde.

Im Gegensatz dazu sind unter einem Spätstorno alle Kündigungen und Beitragsfreistellungen zu verstehen, bei denen bereits ein Rückkaufwert vorhanden ist. Bei der Beurteilung der jeweiligen Stornoquoten sollte also in jedem Fall berücksichtigt werden, ab wann beim jeweiligen Versicherer ein Rückkaufwert in den Verträgen gebildet wird und per Definition dann ein Früh- oder Spätstorno anfällt. Weiter sollten beide Kennzahlen immer zusammen betrachtet werden. Obwohl Stornoquoten eher dem Vertrieb als dem Versicherer anzukreiden sind, so stellen sie eine wichtige Kennziffer für die wirtschaftliche Lage des Unternehmens dar. In jedem Fall gehen Beiträge und Kunden verloren. Anhaltend hohe Stornoquoten belasten die Stabilität, Größe und Finanzstärke des Versicherers.

Spätstorno

#	Lebensversicherer	2009	2008	2007
1	Deutsche Leben	0,5 %	0,5 %	0,4 %
2	Cosmos	0,5 %	0,5 %	0,4 %
3	WGV-Schwäbisch	0,9 %	1,0 %	1,0 %
4	Dialog	1,3 %	1,3 %	1,3 %
5	Hannoversche	1,5 %	1,5 %	1,5 %
	ONTOS	1,5 %	1,0 %	0,9 %

Marktmittel



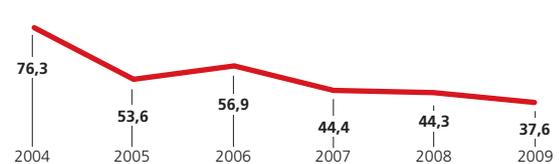
Quelle: Softfair_85 Lebensversicherer für diese Kennzahl auswertbar; gelistet nach Ergebnissen von 2009

Beschwerde

Angaben in Beschwerden je einer Million Verträge

#	Lebensversicherer	2009	2008	2007
1	SparkassenVers.	2,3	2,4	10,4
2	DEVK Allg.	5,2	33,3	6,0
3	EUROPA	11,2	9,1	18,7
4	LVM	11,9	20,4	22,3
5	Neue Bayerische Beamten LV	12,2	k. A.	k. A.

Marktmittel



Quelle: Softfair_75 Lebensversicherer für diese Kennzahl auswertbar; gelistet nach Ergebnissen von 2009

Beschwerdestatistik

Neben den Stornoquoten besitzt auch die Beschwerdestatistik Aussagekraft über die Kundenzufriedenheit. Seit Mitte der 1990er-Jahre veröffentlicht die BaFin eine nach Unternehmen und Versicherungszweigen aufgeschlüsselte Beschwerdestatistik. Berechnet wird das Verhältnis zwischen registrierten Beschwerden und Anzahl der Verträge. Diese Quote wird dann auf eine Million Policen hoch- beziehungsweise heruntergerechnet, um einen bestandsunabhängigen Vergleich zu ermöglichen. Tendenziell gelingt es den Lebensversicherern und ihren Vertrieben immer besser, ihre Kunden zufriedenzustellen: Der Beschwerdedurchschnitt sank deutlich (siehe Grafik).

Bei der Bewertung der Statistik ist zu beachten, dass die eingegangenen Beschwerden eines Jahres immer ins Verhältnis zum Bestand des Vorjahres gesetzt werden. Stark wachsende Versicherer können also im Betrachtungsjahr benachteiligt sein. Um die Zufriedenheit der Kunden mittels Beschwerdestatistik ein-

schätzen zu können, sollte daher in jedem Fall die Entwicklung über mehrere Jahre betrachtet werden.

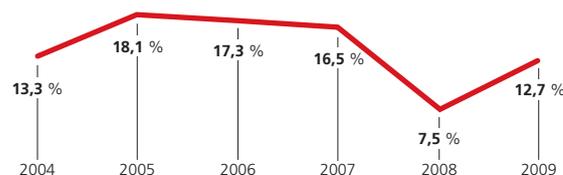
RfB-Quote

Die Rückstellungen für Beitragsrückerstattungen (RfB) gelten als „Speck auf den Rippen“, um schlechte Zeiten und Marktschwankungen ausgleichen zu können. Für die Quote werden die gebildeten Rückstellungen ins Verhältnis zu den Bruttobeiträgen gesetzt. Die Einnahmen aus diesen Rücklagen werden je nach Tarif in Form von Beitragsrückerstattungen oder zusätzlichen Gewinnausschüttungen an die Versicherungsnehmer ausgezahlt. Unterschieden wird in drei Töpfe: erstens freie RfB, zweitens gebundene RfB und drittens ein Topf für die Schlussüberschüsse. Die freien RfB sind geparkte Geldmittel, die eine gleichmäßige Überschussbeteiligung gewährleisten sollen. „Wenn die freien RfB hoch sind, absolut oder relativ, so ist dies ein Zeichen für eine hohe Überschusskraft. Finanzstarke Versicherungsunternehmen können tendenziell höhere freie Rückstellungen für Beitragsrückerstattungen ausweisen. Jedoch ist dies immer auch abhängig vom konkreten Unternehmen mit seiner jeweiligen Situation“, erklärt Klaus-Peter Klapper, Leiter Produktmarketing der Stuttgarter Lebensversicherung. Im gebundenen Topf werden Reserven gebildet, die demnächst ausgezahlt werden müssen und daher nicht mehr zu den freien Reserven zu zählen sind. Um die Finanzstärke und Krisenresistenz beurteilen zu können, sind die freien RfB-Mittel jedoch zentral zu betrachten. Ein hoher Reservetopf ist immer gut. Jedoch sollte man bei einer abschließenden Beurteilung der RfB-Quote auch die Tarif- und Produktausstattung der Unternehmen berücksichtigen, auf die Klapper mit der „jeweiligen Situation“ anspielt. „Da wir Überschüsse in Form von Direktgutschriften

RfB-Quote

#	Lebensversicherer	2009	2008	2007
1	Landeslebenshilfe (LLH)	40,6 %	8,0 %	31,7 %
2	HUK-COBURG	29,0 %	14,5 %	26,1 %
3	Stuttgarter	25,0 %	16,5 %	30,8 %
4	Mecklenburgische	23,9 %	16,7 %	25,4 %
5	Hannoversche	23,3 %	19,4 %	29,0 %

Marktmittel



Quelle: Softfair_86 Lebensversicherer für diese Kennzahl auswertbar; gelistet nach Ergebnissen von 2009

zeitnah an unsere Kunden ausschütten, benötigen wir keine so hohe RfB-Quote, wie sie Wettbewerber vorhalten müssen, um später die Ausschüttungen vornehmen zu können“, erklärt etwa Ralph Kunze von der HDI-Gerling.

Die vorgestellten Kennzahlen können hilfreichen Aufschluss über das Befinden des Versicherers geben. Es wurde aber auch deutlich, dass einige Kennzahlen den Versicherern einen gewissen Handlungsspielraum in der Handhabung lassen. Vor allem hier ist die Branche gefragt, eine einheitliche Vorgehensweise hinsichtlich der Berechnung und Veröffentlichung von Kennzahlen zu schaffen. Nur so ist der absolute Wille zu mehr Transparenz ernst zu nehmen und ein Vergleich der Unternehmensgrößen in höherer Qualität möglich.

• Robert Krüger-Kassissa, Matthias Hundt

Hausrat-, Wohngebäude-, Rechtsschutz-, Unfall- und Private Haftpflichtversicherung

Profitieren Sie von unserem breiten Tarifangebot

- grobe Fahrlässigkeit bis zur Versicherungssumme mitversicherbar
- Schadenfreiheitsbonus in Rechtsschutz
- Sonderprämien in Haftpflicht
- Antragserfassung über **con:center** oder direkt unter **www.maxpool.de** mit dem **SHUR-Lotsen**

Servicenummer: 0721-56900-0
Faxnummer: 0721-56900-16



MEDIEN-VERSICHERUNG a.G.
Karlsruhe

kontakt@medienversicherung.de
www.mediensversicherung.de

Borsigstr. 5
76185 Karlsruhe
Tel.: 0721/56900-0
Fax: 0721-56900-16



„Sicherheit...sonst nichts!“



Schutz für die ganze Familie

maxpool arbeitet ab sofort mit der DFV Deutschen Familienversicherung AG aus Frankfurt am Main im Bereich der Krankenversicherung zusammen (siehe auch Seite 14). Im Rahmen dieser Kooperation entwickelten die KV-Spezialisten beider Häuser einen eigenen maxpool-Tarif. „Vor allem vor dem Hintergrund der abnehmenden Leistungen in der gesetzlichen Krankenversicherung, müssen Versicherte privat vorsorgen“, sagt maxpool-Geschäftsführer Karl Sundmacher. „Mit den innovativen KV-Zusatztarifen der DFV und unserem speziellen Angebot können viele Lücken geschlossen werden“, so Sundmacher weiter. Denn dieses Produkt schließt die Krankenhauskosten nach einem Unfall für die gesamte Familie bis insgesamt sieben Personen ein. So leistet der PKZ-Unfall zum Beispiel bei der Behandlung durch den Chefarzt oder bei der Wahl des Krankenhauses im Falle einer Operation. Der Beitrag für den PKZ-Unfall wird bei 16,99 Euro pro Monat liegen. „Wir freuen uns, mit der DFV einen jungen, ambitionierten Versicherer gefunden zu haben und gemeinsam diesen tollen Tarif auf den Markt zu bringen“, erklärt der maxpool-Chef. Die Erstpräsentation dieses exklusiven Produkts erfolgt bereits auf der maxpool-LV-Tour am 23. Mai 2011 in Hamburg.



DFP-Makler-Meeting

Regelmäßig einmal im Quartal treffen sich die DFP-Makler zum Gedanken- und Erfahrungsaustausch. Diesmal war es am 5. und 6. April in Hamburg so weit. Nachdem beim Kick-off im Januar eher das persönliche Kennenlernen der Kollegen untereinander im Vordergrund stand, ging es bei diesem zweiten Treffen hauptsächlich um das Vermitteln fachlicher Informationen. So referierten am ersten Tag Frank Hegeler vom LV-Management und Alexander Streeb von der GECAM AG zum Thema Investmentfonds. Anschließend diskutierten die Makler unter der Leitung des DFP-Coachs Stefan Klahn über ihre bisherigen Erfahrungen im Alltag der DFP und schlugen Verbesserungen vor. Der zweite Tag begann mit einem Vortrag Alexander Schäfers vom KV-Management, gefolgt von der Präsentation des gewerblichen Sachversicherungsbereichs durch Robert Bauer von Marsh. „Wie bereits nach dem ersten Meeting hat uns auch dieser Austausch wieder stark vorangebracht“, fasst DFP-Geschäftsführer Carsten Möller zusammen und freut sich bereits jetzt auf das nächste Zusammenkommen vom 19. bis zum 21. Juni. „Dann geht’s an den Starnberger See, damit die Makler-Kollegen aus dem Süden nicht immer so weit anreisen müssen“, so Möller.



Gendarstellung

In „poolworld“, Ausgabe 1/2011, auf Seite 12 wird in dem Beitrag „Jetzt ist es vollzogen!“ durch die Äußerungen:

„Seit dem Jahr 2009 sind die Rendsburger für maxpool (...) im Einsatz. Dennoch betreute das KV-Team in Weingarten bis zum vergangenen Jahr den Altbestand weiter und wickelte die Zusatzversicherungen der Schweizer Krankenversicherung CSS ab.“

und

„Das KV-Team aus Rendsburg zeichnet sich durch fachkundige Betreuung in allen KV-Belangen aus – nun auch im gesamten Bestandsgeschäft und bei den CSS-Zusatzversicherung der Schweizer Krankenversicherung.“

Der Eindruck erweckt, wir seien seit dem 01. Januar 2011 nicht für die CSS tätig. Dazu stelle ich fest: Wir wickeln weiterhin alle deutschen Versicherungsverträge der Schweizer Krankenzusatzversicherung CSS ab.

Weingarten, 04.03.2011
Volz Makler Consulting GmbH
Carsten Simon, Geschäftsführer



Monika M. – Allianz Maklerbetreuerin

1

Eins ist bei Awards besonders wichtig: Die bescheinigte Kompetenz jeden Tag neu unter Beweis zu stellen.

Sie haben die Allianz auf Spitzenplätze beim AssCompact Award Maklerservice gewählt.

Zum zweiten Mal in Folge erreichen wir in der Kategorie Vertriebsunterstützung bAV den ersten Platz. Und wie im Vorjahr belegen wir einen hervorragenden dritten Platz in der Kategorie Vertriebsunterstützung private Vorsorge. Unseren Dank verbinden wir mit dem Versprechen, uns auf diesem Erfolg nicht auszuruhen. Unsere Experten sind auch zukünftig in allen Kompetenzfeldern immer auf dem neuesten Stand.

Zu den relevanten Themen und Produkten bieten Ihnen unsere Maklerbetreuer so schnellen und umfassenden Service. Und auf Wunsch macht Sie die Allianz Maklerakademie mit noch tiefer gehenden Kenntnissen fit für den Markt. Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter www.makler.allianz.de



Allianz 

Zahnzusatzversicherung

Das Portfolio für die Visitenkarte

Schöne und gesunde Zähne sind die Visitenkarte eines jeden Menschen. Zahnersatz kostet jedoch ein Vermögen.



Die Beteiligung der gesetzlichen Krankenversicherung wurde in den letzten Jahren drastisch reduziert. Die DFV Deutsche Familienversicherung AG hat zur Absicherung dieser erheblichen Risiken ein umfassendes Portfolio von Zahnzusatzversicherungen entwickelt. Für jedes Risiko und für jeden Geldbeutel die passende Lösung.

Beispiel Zahnersatz: Bei einer Brücke im Seitenzahnbereich und zwei Vollkeramik-Kronen kommen schnell Kosten von über 4.000 Euro zusammen. Der Krankenkassenzuschuss bei einer derartigen Behandlung: etwas mehr als 1.000 Euro. Auf den Restkosten von circa 3.000 Euro bleibt der Kunde sitzen. Für manche Kunden mehre-

re Monatsgehälter an Eigenanteil. Die Zahnzusatzversicherung ZEVp (Zahnersatz Premium) der DFV Deutsche Familienversicherung AG deckt immer

***Kieferorthopädische
Behandlungen werden
von der Krankenkasse nur
noch bei ganz erheblichen
Fehlstellungen bezuschusst.***

90 Prozent dieses Eigenanteils. Schon werden aus 3.000 Euro Eigenanteil nur noch 300 Euro. Im günstigeren Tarif ZEV (Zahnersatz) wird der Zuschuss der Krankenkasse immerhin noch verdop-

pelt und somit der Eigenanteil deutlich reduziert. Doch auch wenn es nicht um Brücken oder Kronen, sondern um erhaltende Maßnahmen (Füllungen) oder Vorsorgemaßnahmen geht, hat die DFV Deutsche Familienversicherung AG überzeugende Produkte.

Beispiel Zahnerhalt: Für eine dreiflächige Keramikfüllung berechnet der Zahnarzt bis zu 500 Euro. Der Kostenzuschuss der Krankenkasse beträgt im Durchschnitt aber gerade mal 40 Euro. Im Tarif ZEH (Zahnerhalt) werden 100 Prozent der verbleibenden Kosten für Füllungen aus Gold, Keramik oder Kunststoff erstattet. Und pro Versicherungsjahr werden die Kosten für Vorsorgemaßnahmen (etwa Zahnreinigung) bis zu 50 Euro übernommen. Der umfassende Versicherungsschutz der DFV Deutsche Familienversicherung AG ist bereits ab 9,99 Euro/Monat in den Tarifen ZEV und ZEH und ab 14,99 Euro/Monat im Premium-Tarif ZEVp möglich. Ergänzt wird das Portfolio durch ein Erweiterungsmodul für Implantate, denn die Kosten für Implantatbehandlungen – mehrere Tausend Euro – werden von der GKV häufig überhaupt nicht mehr bezuschusst. Die Leistungserweiterung für Zahnimplantate (LE ZIV) der DFV Deutsche Familienversicherung AG deckt 90 Prozent der Kosten bei maximal fünf Implantatbehandlungen pro Kiefer.

Die Grundlage für dauerhaft schöne und gesunde Zähne wird aber bereits im Kindesalter gelegt. Und die DFV Deutsche Familienversicherung AG bietet natürlich Lösungen für die ganze Familie. Kieferorthopädische Behandlungen werden von der Krankenkasse nur noch bei ganz erheblichen Fehlstellungen

bezuschusst. Der KinderZahnSchutzbrief ZZK der DFV Deutsche Familienversicherung AG ist daher genau das richtige Produkt für Kinder, Jugendliche und junge Erwachsene bis zum Alter von 20 Jahren. Die Kosten für medizinisch notwendige kieferorthopädische Behandlungen werden zu 90 Prozent übernommen (und zwar auch bei leichten Fehlstellungen der Zähne ohne Krankenkassenzuschuss). Weiter-

hin sind alle Leistungen der Tarife ZEH, ZEVp und LE ZIV im Schutzbrief enthalten. Also besteht ab Kindesalter ein umfassender Schutz vor allen Risiken, die Zähne und Zahnbehandlungen mit sich bringen können. Alle Zahnzusatzversicherungen können miteinander im Baukastenprinzip kombiniert werden und bieten weitere einzigartige Vorteile: keine Gesundheitsfragen, tägliche Kündigungsmöglichkeit, Beitragsbe-

freierung bei Arbeitslosigkeit/Arbeitsunfähigkeit und Verzicht auf Wartefristen. Neben den Zahnzusatzversicherungen bietet die DFV Deutsche Familienversicherung AG weitere interessante Produkte zur Vervollständigung des Versicherungsschutzes im Krankheitsfall (Krankenhaus-Zusatzversicherung bei Unfall/Leistungserweiterung für Heilpraktiker/Sehhilfen) an.

Interview

„Die E10-Versicherung ist ein Beweis für die Innovationskraft und Geschwindigkeit des Unternehmens“

Philipp J. N. Vogel
Vertriebsvorstand
Deutsche Familienversicherung AG



poolworld: Die DFV Deutsche Familienversicherung ist im Maklermarkt recht unbekannt. Was können Sie besser als die anderen?

Philipp J. N. Vogel: „Einzigartig, einfach, preiswert“ beschreibt die Positionierung des Unternehmens. Exzellenter Versicherungsschutz mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis, der leicht verständlich und deshalb leicht zu erklären und leicht zu verkaufen ist, charakterisiert das Produktangebot. Eine hohe Innovationskraft und Geschwindigkeit machen uns einzigartig.

poolworld: Warum ist diese Partnerschaft so interessant für die angeschlossenen Kooperationspartner?

Vogel: Unsere Produktangebote bilden eine wertvolle Ergänzung des maxpool-Produktportfolios. Als Direktversicherungsunternehmen unterhält die DFV Deutsche Familienversicherung AG keine bundesweiten Strukturen für die laufende Betreuung von Maklern. Hier ergänzen sich die DFV Deutsche Familienversicherung AG und maxpool ideal.

poolworld: Wo liegen die Kernkompetenzen der DFV Deutsche Familienversicherung AG?

Vogel: Unsere Kernkompetenzen liegen in der Entwicklung guter, direktmarketingfähiger Versicherungsprodukte. Die hieraus resultierende Einfachheit führt im persönlichen Verkauf zu wenig Beratungsaufwand. Gleichzeitig lassen sich die Versicherungsprodukte auch gut am Telefon verkaufen beziehungsweise sind ideal geeignet, um sie über Internet und Mailing zu vertreiben.

poolworld: Wo können die maxpool-Partner Sie kennenlernen?

Vogel: In Kürze stehen Web-Seminare für maxpool-Partner zur Verfügung. Darüber hinaus freue ich mich persönlich darauf, im Rahmen der KV-Tour im Herbst 2011 die Produktangebote unseres Hauses zu präsentieren.

poolworld: Welche Form der Vertriebsunterstützung arbeiten Sie mit maxpool gemeinsam für die Partner aus?

Vogel: Für die maxpool-Partner steht ein interaktives PDF-Antragsformular

zur Verfügung. Die Intelligenz dieses Antragsformulars liegt in der Hinterlegung aller wesentlichen Tarifparameter. So kann der maxpool-Partner tarifbuchfrei verkaufen. Die komplette Antragsabwicklung erfolgt schnell und einfach per E-Mail. Darüber hinaus stellen wir das Direktmarketing-Know-how des Unternehmens maxpool-Partnern etwa im Zusammenhang mit Bestandskundenmaßnahmen oder im Belegschaftsgeschäft zur Verfügung.

poolworld: Die DFV Deutsche Familienversicherung AG ist ein relativ kleiner Versicherer. Wie sicher sind die Versicherten bei Ihnen?

Vogel: Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) wacht über die Sicherheit der Versicherten-gemeinschaft. Hierbei unterscheidet die BaFin nicht zwischen kleinen und großen Versicherungsgesellschaften. Sicherheit ist in diesem Regelwerk keine Frage der Größe.

poolworld: Sie haben jüngst mit einer E10-Aktion für Aufsehen gesorgt. Wie viel davon war Marketing-Gag?

Vogel: Für einen Marketing-Gag hätte Shell als weltgrößter Mineralölkonzern keinen Versicherer an seiner Seite benötigt. Die E10-Versicherung ist ein hervorragender Beweis dafür, über welche Innovationskraft und Geschwindigkeit das Unternehmen verfügt. Ich bin sicher, dass diese Fähigkeit auch in der Partnerschaft mit maxpool nachhaltig genutzt werden kann.

poolworld begegnet

„Ab 200 Kunden macht es Spaß“

Markus Böttcher, Exklusivpartner der DFP, erzählt im Gespräch mit der poolworld, warum für ihn Versicherungsmakler zu sein mehr Berufung als Beruf ist.

poolworld: Haben Sie ein bestimmtes Erfolgsrezept, welches Sie konsequent verfolgen?

Markus Böttcher: Mein Erfolgskonzept ist ganz einfach: Geh zum Kunden. Wenn Du das nicht machst, kannst Du auch kein Geschäft machen. Also los, auch wenn's manchmal schwerfällt. Ansonsten finde ich, dass man den Kunden nicht überrumpeln darf und ihm die nötige Zeit geben muss, sich alles genau zu überlegen. Das hat bei mir zum Ergebnis, dass ich bei 95 Prozent meiner Kunden Ansprechpartner für alle Versicherungsverträge bin. Also eine Vertragsdichte von sechs bis acht Verträgen pro Kunde. Das finde ich besonders wichtig, damit es keine offene Flanke für Wettbewerber gibt. Dazu eine fast permanente Erreichbarkeit und schneller und perfekter Service. Ich denke, wer das beherzigt, wird auch gutes Geschäft machen, ohne den Kunden unter Druck zu setzen.

poolworld: Viele Makler tun sich schwer mit der Akquise von neuen Kunden. Durch welche Aktionen heben Sie sich hier von anderen ab?

Böttcher: Meine Kunden bekomme ich

größtenteils durch Empfehlungen. Ansonsten, so sieht man es vielleicht auch auf dem Foto, versuche ich neuerdings auch auf Messen an Adressen zu kommen. So verlosen wir zurzeit einen großen LED-Fernseher an Kunden, die sich vom 26. Februar bis zum 1. Juni erstmalig von uns beraten lassen, unabhängig davon, ob sie mir einen Maklerauftrag erteilen oder nicht. Das kommt an!

poolworld: Wie gelingt es Ihnen, Ihre Kunden für sich zu gewinnen?

Böttcher: Für mich ist der Beruf auch eine Berufung. Ich versuche, mich in die Lage des Kunden zu versetzen. Im ersten Gespräch machen wir nur die Analyse und ich nehme den Bestand auf. Im zweiten Gespräch präsentiere ich dann meine Vorschläge zur Optimierung der bestehenden Verträge. Dann lasse ich dem Kunden ein paar Tage Zeit und im dritten Termin dann bespreche ich mit dem Kunden, was gemacht wird. Dadurch merkt er auch, dass es nicht immer gleich darum geht, etwas zu verkaufen, sondern dass es um eine nachhaltige Beratung geht. Die Entscheidungen des Kunden werden dann entsprechend umgesetzt, wobei ich

natürlich auch darauf achte, alle guten bestehenden Verträge in meinen Bestand zu übertragen. Hierbei sind die Maklerverträge, die die DFP zur Verfügung stellt, sehr hilfreich. Auch wir müssen betriebswirtschaftlich denken. Insofern ist es wichtig, möglichst alle Verträge eines Kunden betreuen zu dürfen. Dazu zählen neben der Absicherung der biometrischen Risiken natürlich auch das komplette Sachgeschäft nebst Kfz sowie Versicherungen von anderen Familienmitgliedern. Das Ergebnis ist ein Ertrag pro Kunde, der sich durchaus sehen lassen kann und eine langjährige Betreuung auch gewährleistet. Ab circa 200 Kunden kommt man dann auf ein auskömmliches Einkommen und die Sache beginnt richtig Spaß zu machen!

poolworld: Haben Sie einen Tipp für Kollegen?

Böttcher: Ich denke, eine hochwertige, qualifizierte Beratung liegt wohl allen Maklern am Herzen, sonst wären sie in ihrem Beruf nicht richtig! Ich kann nur Umsatz machen, wenn ich beim Kunden bin. Zum Kunden kann ich aber nur, wenn ich die Zeit dafür habe. Und Zeit habe ich nur, wenn ich die Verwaltung im Griff habe. Ergo brauche ich, und ich spreche hier erst mal nur für mich, die DFP, die mir die Verwaltung aus der Hand nimmt, so dass ich viel mehr Zeit habe. Zeit, um zum Kunden zu gehen, Zeit für die Familie und nicht zuletzt Zeit für mich. Und wenn ich genug Zeit habe, zum Kunden zu gehen, dann habe ich auch genug Geld, um meine Zeit angenehm zu gestalten. Also Kollegen: Auf zum Kunden! Und wenn Ihr keine Zeit habt, dann auf zur DFP – und danach zum Kunden!

poolworld: Vielen Dank für dieses Gespräch, Herr Böttcher.



„Ich kann nur Umsatz machen, wenn ich beim Kunden bin.“

Markus Böttcher
Exklusivpartner der
Deutschen Finanzplan GmbH



INFINUS
GRUPPE



- > Deutschlands Haftungsdach Nr. 1*
- > Sicherheit und Transparenz durch A Rating**
- > Beratungssicherheit
- > Interne Aus- und Weiterbildung inkl. Zertifizierung



- > Zugriff auf alle Produkte über Maklerpools
- > Deutschlands erster Dachpool
- > Eigene Produkte & bewährte Konzepte
- > Partner behalten ihre Unabhängigkeit

*Quelle: Cash. Magazin 09/2010 und 07/2010 **Creditreform-Unternehmensrating 03/2010

Festzinsanlagen mit 6,5 % bis 7,0 % p. a.

marktunabhängiger Festzins, z.B. mit 50.000 Euro, kurze Laufzeit ab 2 Jahren

- Anlageprodukte mit attraktiver Durchschnittsverzinsung von 11,1% bis 14,0% p. a. seit 2002, Laufzeit 5 bis 15 Jahre
- Einzigartige § 34c-Produkte mit 10,65% p. a. Durchschnittsverzinsung seit 2006, variable Laufzeiten
- Investitionen in Megatrends wie Rohstoffe, Edelmetalle und erneuerbare Energien
- Vermögensverwaltung im Fondsmantel mit aktiv gemanagten INFINUS Fonds
- Exklusive Immobilien in A-Lagen mit über 96% Vermietungsstand
- Höchstpreise für den Ankauf von Lebens- und Rentenversicherungspolicen
- Zugriff auf die besten Finanz- und Versicherungsprodukte über Dachpoolkonzept

Informieren Sie sich jetzt! Telefon: 03 51 31 56 70 oder www.INFINUS.de

Vorsorge: Für jeden das passende Modell

Ihr Kompetenzpool mit drei Servicestufen

Als maxpool-Partner profitieren Sie nicht nur von einer riesigen, stetig weiterentwickelten Produktpalette mit allen wichtigen Versicherungsgesellschaften. Die maxpool-Mitarbeiter stehen Ihnen zudem täglich mit Fachwissen und einem vollständigen Marktüberblick zur Seite.



Dabei liefern wir Ihnen die Unterstützung, die Sie sich wünschen. Ganz individuell und einzelfallabhängig aus einer Hand. Qualität ist stets unsere oberste Prämisse.

BASIS-Kooperation

Sie analysieren den Bedarf der Kunden und erhalten von uns ausführliche Unterstützung in der Angebotserstellung. Wir unterstützen Sie bei der Produktfindung, Klärung von Fachfragen und der Softwarenutzung – alles, was Sie von einem guten Pool erwarten können.

KOMFORT-Kooperation

Unser Spezialisten-Team führt Sie zum Erfolg. Wir erstellen beispielsweise alle notwendigen Vorsorgeanalysen zur Berechnung der BU-Vorsorge oder To-

desfallabsicherung. Wir prüfen die Versorgungslücken in der Rentenversicherung und erstellen Schichtenvergleiche für Ihre Kunden. Sie erhalten individuell angefertigte Produktvorschläge und detaillierte Gegenüberstellungen. Auf Wunsch nehmen wir auch Kontakt zu Ihrem Kunden oder dessen Steuerberater auf, um fachliche Einzelheiten direkt zu klären. Alles bereit also für Ihren Vertrieb – somit leisten wir deutlich mehr als ein gewöhnlicher Pool.

PREMIUM-Kooperation

Wir machen alles für Sie! Individuelle Beratungsleistung durch unseren Mitarbeiter vor Ort bei Ihrem Kunden. Vollständige Vertragsabwicklung und komplette Haftungsübernahme durch uns. Sie werden laufend über den Vorgang unterrichtet – und selbstverständlich bleibt der Kunde trotzdem IHR Kunde.

Einmalig: unsere Flexibilität

Je nach Kooperationsstufe des individuellen Vorgangs variieren unsere Vergütungssätze:

- BASIS-Kooperation: keine zusätzlichen Kosten für Sie, hier vergüten wir die gewohnte maxpool-Spitzenprovision.
- KOMFORT-Kooperation: 80 Prozent der sonst hinterlegten Vergütung.
- PREMIUM-Kooperation: 50 Prozent der sonst hinterlegten Vergütung.

Seit 2009 arbeitet maxpool in Kooperation mit dem Vorsorgemanagement der HAMBURGER PHÖNIX im Bereich der privaten und betrieblichen Vorsorge

mit bemerkenswertem Erfolg zusammen. Partizipieren auch Sie an unserem Erfolgsmodell für noch höheren Umsatz und nutzen Sie unsere individuellen Servicestufen.

Highlights

- Drei unterschiedliche Kooperationsmöglichkeiten, ganz individuell auf Ihren Bedarf zugeschnitten
- Bestandsführungssystem online und offline
- Individuell gefertigte Gegenüberstellungen
- Marktvergleich der Anbieter auf Basis führender Vergleichsprogramme
- Schichtenvergleichserstellung
- Individuelle Bedarfsanalyse
- LV-Bilanzvergleiche
- Umfangreiche, geprüfte Produktauswahl und Formularmanager
- Taggleiche Bearbeitung der Vorgänge
- Besonders hohe fachliche Qualifikation der Mitarbeiter
- Echte Unabhängigkeit von Produktgebern
- Und auf Wunsch: persönliche Unterstützung bei Ihrer Kundenberatung!

Weitere Informationen:

Bei Fragen und Informationen steht Ihnen das Kompetenzzentrum Vorsorge gerne zur Verfügung:
 Telefon LV: (0 40) 29 99 40-300
 Telefon bAV: (0 40) 29 99 40-750
 Telefax: (0 40) 29 99 40-610
 E-Mail: lv@maxpool.de oder bav@maxpool.de
 Internet: www.maxpool.de

Geniale Vorsorge mit felsenfester Garantie.

Mit Genius die Fördertöpfe vom Staat anzapfen!



Genius: Flexibles Investment mit Garantieviefalt.

- Geniale „Wachsende Guthabengarantie“.
- Garantiegeber ist die Württembergische, der Fels in der Brandung.
- Hoher garantierter Rentenfaktor auf das Gesamtguthaben ohne Treuhänderklausel.
- Einzigartige Sicherungsstrategie mit hervorragenden Renditechancen.
- Anlagestrategie Vier Gewinnt® mit jährlichem Rebalancing.

Weitere Informationen unter www.wuerttembergische-makler.de.

Umfrage

Wie telefonieren Makler?

Wer verkaufen will, muss telefonieren. Gleichzeitig ist auch die Präsenz beim Kunden für den Abschluss unerlässlich. Daher müssen auf dem Weg zum oder danach vom Kunden viele Gespräche über das Mobiltelefon geführt werden. Die poolworld interessiert sich für den Telefonalltag der Makler und hat deshalb in einer Online-Umfrage die Makler nach ihren Erfahrungen und Wünschen gefragt. Über 230 Makler haben an dieser Umfrage teilgenommen – mit zum Teil überraschenden Ergebnissen.



Die Makler sind für ihre Kunden da. Das ist keine neue Erkenntnis, aber unsere Umfrage zeigt, dass rund 64 Prozent der Befragten für ihre Kunden quasi permanent zu erreichen sind. Die Mehrzahl der befragten Makler hat noch kein Smartphone und nutzt auch keine Apps. Doch die Verbreitung von Smartphones steigt. So wird erwartet, dass in zwei Jahren fast jeder vierte Deutsche eines solches Telefon nutzen wird (Quelle: GO-SMART-Studie). Auch die Nutzung unter Maklern wird sicherlich steigen. Wenn Makler Apps (also die kleinen, speziellen Programme für Smartphones) nutzen, dann überwiegend zu Informationszwecken, so ein Ergebnis dieser Online-Umfrage. In den USA ist die Entwicklung diesbezüglich anders. Laut einer Umfrage des Marktforschungsunternehmens Nielsen im vergangenen Jahr werden Apps in erster Linie für Spiele genutzt. Die belegen mit 61 Prozent einen Spitzenwert. Bei den iPhone-Nutzern ist in den USA Facebook die Lieblings-App, dann folgen Wetter und Google-Maps.



Verlosung: Sie haben noch kein Profi-Headset?

Im Büro und unterwegs mit bester Sprachqualität: Das Headset-Modell BW 900 von Sennheiser können Sie in Verbindung mit Ihrem herkömmlichen Festnetzapparat und mit Ihrem Smartphone via Bluetooth verwenden. Mit dem Modell BW 900 genießen Sie den gewohnten Bürokomfort im Auto oder im Zug.

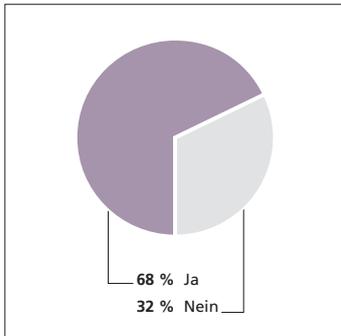
Einfach eine Email an:
verlosung@poolworld-magazin.de
schicken und ein *Profi-Headset mit 2 Akkus und Autoladestation* gewinnen.

Der Rechtsweg ist ausgeschlossen

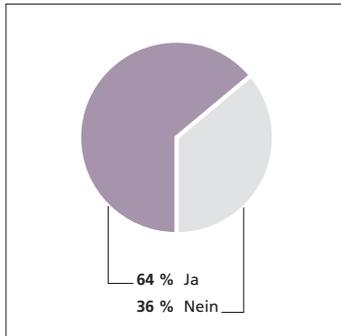


Unsere Fragen – Ihre Antworten

Geben Sie Ihre Mobilfunknummer an Ihre Kunden weiter?

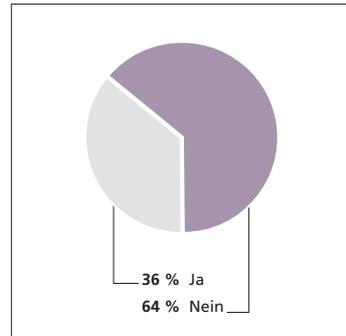


Sind Sie für Ihre Kunden (quasi) permanent zu erreichen?

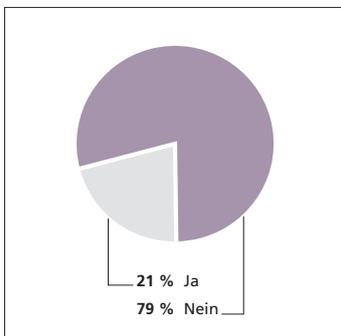


Benutzen Sie ein Smartphone?

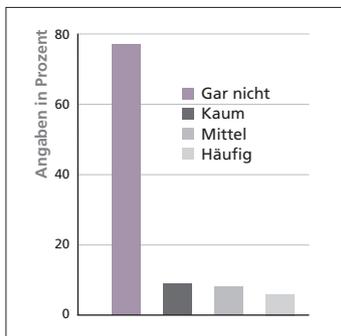
Smartphones wie beispielsweise das iPhone und sogenannte Apps (kleine Programme für Mobilfunkgeräte) sind noch nicht sonderlich verbreitet.



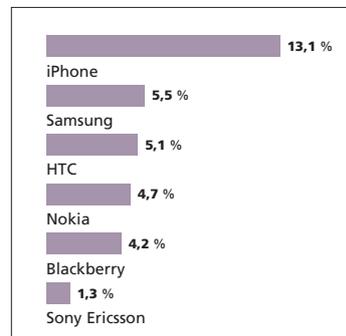
Nutzen Sie Apps?



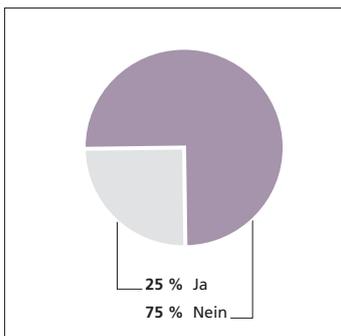
Wie häufig nutzen Sie Apps?



Welche Smartphone-Marke nutzen Sie?

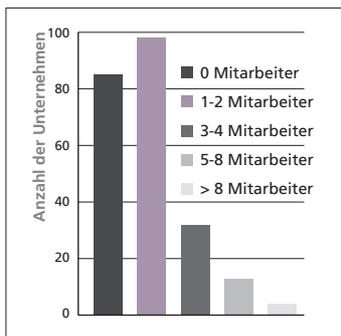


Benutzen Sie ein Headset zum Telefonieren im Büro?

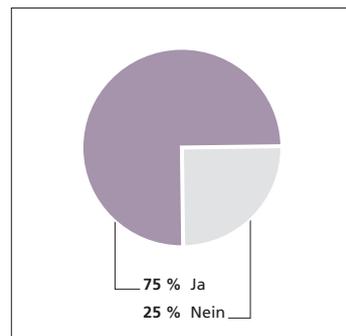


Wie viele Mitarbeiter haben Sie?

Die meisten Umfrageteilnehmer sind Einzelkämpfer oder haben ein bis zwei Mitarbeiter.



Sind Sie bereit, in Technik im Bereich Telekommunikation zu investieren?



On Tour

Ein Tag als DFP- und maxpool-Coach

maxpool-Coach Stefan Klahn ist der regionale Ansprechpartner für alle Makler in Norddeutschland und gewährt den poolworld-Lesern Einblick in seinen spannenden Arbeitsalltag.



Es ist 6:30 Uhr morgens, als der Wecker meinen Schlaf in Hamburg-Eidelstedt beendet. Zuerst meldet mein Magen seine Ansprüche an und kurz darauf mein Kopf. Deshalb wird als Erstes ausgiebig gefrühstückt und ich informiere mich durch Zeitungslektüre übers aktuelle Weltgeschehen und die Entwicklungen in der Versicherungsbranche. Es liegt ein interessanter maxpool-Coach-Tag vor mir: Drei feste Termine bei Versicherungsmaklern und zwei bis drei Spontanbesuche bei Maklern, bei denen wir in Vergessenheit geraten sind beziehungsweise die uns noch gar nicht kennen. Auf geht's. Der Tag kann kommen. Mein erster Termin ist in Itzehoe (circa 60 Kilometer nordwestlich von Hamburg), wo ich einen langjährigen Vertriebspartner von maxpool besuche. Nach einem obligatorischen Begrüßungskaffee und dem Kennenlernen seiner Innendienstmitarbeiter stelle ich ihm unseren maxpool-Kompetenzbaukasten vor. Mein Gesprächspartner bestätigt mir, dass er heute viele neue und auch viele eigentlich altbekannte Dinge über maxpool

erfahren hat, die im Alltag nicht immer präsent sind. Wir vereinbaren unter anderem eine verstärkte Zusammenarbeit im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge, da unser Vertriebspartner zwar über viele Kontakte zu Firmen verfügt, diese aber mangels Zeit und in Kenntnis der arbeits- und steuerrechtlichen Komplexität nicht in Sachen bAV betreut. Hier unterstützt zukünftig unser LV-Team der HAMBURGER PHÖNIX tatkräftig.

Mittlerweile ist es 10.30 Uhr und ich mache mich auf den Weg nach Brunsbüttel. Dort habe ich einen Termin mit einem weiteren Vertriebspartner. Dieser klassische Einzelkämpfer ist erst seit Kurzem an maxpool angebunden. Schnell stellt sich heraus, dass der Makler seine Stärken in der Betreuung und Beratung seiner Kunden hat und mit der Organisation seines Büros überfordert ist. „Ich habe mehr mit den Folgen der VWG-Reform und der EU-Vermittlerrichtlinie zu kämpfen, als mich meiner Kernkompetenz, der Betreuung meiner Kunden, zu widmen!“, klagt er mir sein Leid auf

meine Frage nach seinen alltäglichen Herausforderungen. Ich stelle ihm Idee und Konzept der Deutschen Finanzplan vor und stoße auf reges Interesse: „Das wäre ja zu schön, um wahr zu sein, wenn ich mich zu 100 Prozent der Betreuung meiner Kunden widmen könnte und der ganze Verwaltungskram wird mir abgenommen!“ Ich erkläre ihm, dass es dem Makler in der exklusiven Partnerschaft der Deutschen Finanzplan dank integrierter IT-Landschaft zu jeder Zeit möglich ist, jeden Kunden basierend auf seinen Stammdaten, Wünschen und Zielen optimal zu beraten und die am Markt verfügbaren Produkte zu vergleichen. Und das bei gleichzeitiger Minimierung des Verwaltungsaufwands für den Makler. In der kommenden Woche wird uns der Makler in Hamburg besuchen, um die dfp näher kennenzulernen.

Nach einem kleinen Mittagsimbiss und einem Kurzbesuch bei einem Makler aus Marne sowie einem Zwischenstopp in Meldorf findet der letzte Besuchstermin heute in Heide (etwa 110 Kilometer nordwestlich von Hamburg) statt. Als ich dort den effizienten Einsatz unseres kostenfreien Akquisecenters inklusive Beratungsdokumentation und Online-Versand von Anträgen präsentiere, gibt es einen Aha-Effekt beim Makler: „Das hätte ich mir schon viel eher mal genauer anschauen müssen!“

Danach geht es auf die A23 Richtung Hamburg, wo bei Ankunft in meinem Homeoffice noch über 20 unbeantwortete E-Mails sowie die Nachbereitung der heutigen Gespräche auf mich warten. Und morgen geht es dann weiter, diesmal Richtung Ostsee: Lübeck!

• *Stefan Klahn*



ALTE LEIPZIGER

ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

BU- HIT

Für viele Berufe noch
preiswerter!

**Das hört sich gut an: Erstklassiger
BU-Schutz zum Top-Preis.**

Neue Berufsgruppeneinteilung für ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis.

Mehr gute Argumente auf www.vermittler-sind-uns-wichtig.de



Interesse an bAV gestiegen

Die Bereitschaft der kleinen und mittleren deutschen Unternehmen, ihren Anteil der betrieblichen Altersversorgung (bAV) zu erhöhen, ist gestiegen. So gaben rund ein Drittel der Personalchefs im Rahmen einer aktuellen Studie des britischen Lebensversicherers Standard Life an, die Betriebsrente erhöhen und mehr Mitarbeiter dafür begeistern zu wollen. Ein Jahr zuvor lag die Quote noch bei 5 Prozent. „Die Nachfrage nach der Betriebsrente wird wieder steigen“, bestätigt Bertram Valentin, Geschäftsführer von Standard Life Deutschland. „Gerade Arbeitnehmern scheint immer bewusster zu werden, dass sie mit der bAV einfach und mit geringem finanziellen Aufwand Geld für ihre Altersvorsorge ansparen können.“ Bei der Auswahl der passenden bAV-Produkte achten die Firmen besonders auf Transparenz und Sicherheit vor Insolvenz (81 Prozent). Gefolgt werden diese Prioritäten von lebenslanger Rentenzahlung (75 Prozent) sowie Flexibilität (69). Auf der Suche nach dem passenden Anbieter schauen rund 86 Prozent der Personalchefs auf verständliche Vertragsbedingungen und Seriosität. Knapp dahinter folgen die kompetente Beratung (85 Prozent) sowie der gute Kundenservice (81).

Zukunftsthema Biometrie

Die Absicherung biometrischer Risiken rückt bei deutschen Lebensversicherern verstärkt in den Fokus. So rechnen 90 Prozent der Gesellschaften in den kommenden Jahren mit einer deutlichen Absatzsteigerung in diesem Segment und planen die Einführung und Entwicklung neuer Produkte. Das größte Wachstumspotenzial erkennt die Assekuranz dabei in der Pflegeversicherung, der selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung sowie bei Zielgruppenprodukten, etwa für bestimmte Berufsgruppen oder Lebensphasen. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Studie des Beratungsunternehmens Towers Watson im Auftrag des Lebensrückversicherers RGA. Rund 63 Prozent der Versicherer gaben bei der Befragung außerdem an, ihre Wettbewerbsposition in den kommenden ein bis zwei Jahren ausbauen zu wollen, indem sie ihr Produktportfolio durch die Einführung neuer Produkte vergrößern. „Auch Makler erkennen im Bereich der biometrischen Risiken eine deutliche Wachstumsdynamik“, erklärt Dr. Klemens Surmann von der Gothaer. So zeigen aktuelle Trend-

studien, dass bei den Ängsten der Deutschen die Risiken „Pflegefall im Alter“ und „schwere Krankheiten“ sehr weit vorne liegen. „Die finanzielle Absicherung bei schweren Krankheiten ist ein wichtiges Thema. Im Fall der Fälle können auf den Betroffenen erhebliche, existenzielle Probleme zukommen“, so Surmann. „Das Bewusstsein für dieses Risiko, das nun wirklich jeder hat, steigt – denn wer kann für sich mit Sicherheit ausschließen, in den nächsten Jahren schwer zu erkranken?“ Dazu kommen die Schwierigkeiten bei den gesetzlichen Sicherungssystemen. Das Risiko der Altersarmut durch Krankheit und damit verbundene Erwerbsminderung ist durch die gesetzlichen Änderungen der letzten Jahre, darunter die Einführung der Erwerbsminderungsrente und der Abschlag bei der Altersrente, erheblich gestiegen. Da die Erwerbsminderungsrenten viel zu niedrig ausfallen, kann die finanzielle Lücke nur über die private Vorsorge geschlossen werden. Auch die bereits abgeschlossenen Berufsunfähigkeitsversicherungen decken oftmals den Bedarf der Kunden nicht.



Neu bei Marsh4Broker

Rechtsschutz für Firmenkunden

Bei Unternehmern, Ärzten und Landwirten sind rechtliche Auseinandersetzungen an der Tagesordnung. Sie brauchen daher besonderen Schutz. Advocard bietet für diese Zielgruppen spezielle Rundum-Pakete an.



Über 640.000 Arbeitsrechtsstreitigkeiten gibt es jährlich in Deutschland. Etwa 2,3 Millionen Verkehrsunfälle auf deutschen Straßen kommen hinzu. Im gleichen Zeitraum landen knapp 11.000 Patientenbeschwerden bei der Bundesärztekammer. So unterschiedlich die Ursachen für einen Rechtsstreit auch sind, eines haben alle Auseinandersetzungen gemeinsam: Sie können jeden treffen – jederzeit. Das gilt für Privatpersonen ebenso wie für den gewerblichen Bereich. Schnell geht es dann um beträchtliche Streitwerte. Entsprechend hoch fallen die Kosten für Anwalt, Sachverständige und Gericht aus. Neben einer Geld- oder Freiheitsstrafe drohen unter Umständen erhebliche Verteidigungskosten. Umso wichtiger ist es, sich rechtzeitig und umfassend gegen die finanziellen Folgen eines Rechtsstreits zu schützen und eine

geeignete Rechtsschutzversicherung in die Rundum-Absicherung einzubeziehen. Es gibt Berufsgruppen, bei denen rechtliche Auseinandersetzungen an der Tagesordnung sind. Unternehmer, Ärzte und Landwirte können oft beispielsweise in Kündigungsschutzklagen, Vertragsstreitigkeiten oder Auseinandersetzungen mit dem Finanzamt verwickelt werden. Genau für diese Zielgruppen wurden von Advocard spezielle Rechtsschutzprodukte entwickelt, die nun auch unabhängigen Versicherungsvermittlern zur Verfügung stehen. Ab sofort finden sie im Online-Portal Marsh4Broker (www.marsh4broker.de) eine Auswahl an Advocard-Rechtsschutzversicherungen, die für Kunden aus diesen Berufssparten interessant sein können. Neben einer schnellen und unkomplizierten Leistungsfallabwicklung bietet Advocard

mit einem transparenten und flexiblen Bausteinsystem jedem Kunden genau den Rechtsschutz, den er braucht; egal ob nur der Bereich „Arbeitgeber und Verkehr“ oder auch „Gewerberäume“ und „Spezial-Strafrecht“ abgesichert werden sollen. Die unbegrenzte Versicherungssumme und der grundsätzliche Verzicht auf die Prüfung der Erfolgsaussichten sind bei allen Bausteinen genauso selbstverständlich wie die beitragsfreie Mitversicherung des Geschäftsführers als Privatperson. Einen besonderen Kundenservice stellt darüber hinaus der „Mobile Anwalt“ dar. Dieser kommt bei Bedarf zum Kunden nach Hause, in die Geschäftsräume oder ins Krankenhaus und ermöglicht so die anwaltliche Beratung direkt vor Ort. Abgerundet wird der Schutz durch ein professionelles Forderungsmanagement als Instrument zur Liquiditätssicherung. Denn wer rechtzeitig die Bonität seiner Kunden prüft, kann sich häufig viel Aufwand ersparen und meist auch das Risiko eines Forderungsausfalls sowie mögliche Forderungsverluste deutlich senken. Rechtsschutz und Forderungsmanagement – eine clevere Vorsorge, die sich auszahlt.

• *Monika Severin*

Die Highlights

- Unbegrenzte Versicherungssumme in Europa (200.000 Euro weltweit)
- Schadenfreiheitsrabatt reduziert Beitrag oder Selbstbeteiligung.
- Mobiler Anwalt kommt bei Bedarf zum Kunden.
- Privater Bereich ist für den Geschäftsführer beitragsfrei mitversichert.

Auslandskrankenversicherungen

Worauf es ankommt

Bis vor ein paar Jahren waren Auswanderer und Auslandserwerbstätige – sogenannte Expatriates – eine von der Assekuranz sträflich vernachlässigte Randgruppe. Doch mit zunehmender Globalisierung werden auch deren Absicherungsbedürfnisse stärker berücksichtigt.



Wer in den 1990er-Jahren für längere Zeit ins Ausland ging und eine Krankenversicherung suchte, die ihn von Singapur bis Kanada schützte, wurde selten fündig. Kaum ein Anbieter hatte eine derartige Police für Privatpersonen im Portfolio. Das ist heute nicht mehr so. „Mittlerweile gibt es etliche Anbieter, die hochwertige und weltweit gültige Krankenversicherungen anbieten“, sagt Andreas Opitz, Geschäftsführer der auf Auslandspolice spezialisierten Hamburger BDAE GRUPPE. Obwohl es an Offerten für den Auslandsschutz nicht mehr mangelt, sind sich viele Auswanderer und Expatriates ihrer Versorgungslücke nicht bewusst. Ein Makler, der diese aufzeigt und Alternativen parat hat, kann bei seinen

Kunden punkten und diese nachhaltig binden. Ein Beispiel: Viele Auswanderungswillige wissen nicht, dass die Reisekrankenversicherung nur einen Auslandsaufenthalt von maximal sechs Wochen im Jahr und vor allem in der Regel keine beruflichen Aktivitäten abdeckt. Auch glauben viele, dass sie in EU-Ländern mit der europäischen Gesundheitskarte abgesichert sind. Das Problem: „Zum einen besteht nicht in allen Ländern freie Arztwahl und zum anderen erstattet die deutsche gesetzliche Krankenkasse lediglich jene Leistungen, für die sie auch in Deutschland aufkommen würde“, weiß Auslands-Spezialist Opitz. In der Praxis bleiben viele Auswanderer im Aufenthaltsland auf ihren Krankenkosten sitzen. Für

längere Aufenthalte sollte eine spezielle private Auslandskrankenversicherung abgeschlossen werden, was allerdings häufig nur bis zu einem Höchstaufnahmehalter von 65 Jahren möglich ist. Die BDAE GRUPPE hat einen Tarif mit lebenslanger Versicherungsdauer konzipiert. Generell lohnt ein ausführlicher Blick in die Tarifbeschreibung und in das Bedingungsmerkmal, denn die Angebote variieren stark. So gibt es Policen, die nur einen Basis-Schutz bieten und beispielsweise keine Behandlungen bei Schwangerschaft oder zahnärztliche Leistungen abdecken. Einige sind zudem auf drei oder fünf Jahre begrenzt und bieten keine Verlängerungsoption.

Bei der Wahl der richtigen Auslandskrankenversicherung sollte zudem darauf geachtet werden, ob sogenannte Assistance-Leistungen eingeschlossen sind. Diese Notfall- und Service-Leistungen gewinnen insbesondere bei Auslandsaufhalten an Bedeutung. Und noch ein weiteres Leistungsmerkmal wird zunehmend wichtiger: Patientenrechtsschutz. Jeder zehnte Patient (insgesamt 15 Millionen) erleidet allein in Europa nach medizinischer Behandlung Schäden. Insbesondere im Ausland ist das Risiko einer Fehlbehandlung, etwa aufgrund einer schwierigeren sprachlichen Verständigung und unterschiedlicher medizinischer Standards, groß. Die BDAE GRUPPE hat gemeinsam mit der ARAG als einziger Anbieter im Auslandskrankenversicherungsmarkt eine weltweit gültige Patientenrechtsschutz-Versicherung in ihre Krankenversicherungen integriert. Damit sind Auswanderer und Auslandserwerbstätige auch in diesem Ernstfall geschützt.

• **Anne-Katrin Schulz**

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister

LV-Tour von maxpool

*Der große Marktüberblick
und viele Vertriebsideen*



Allianz 

BBV *Offen für alle*
Bayerische Beamten Versicherungen


CONDOR
VERSICHERUNGSGRUPPE

 FORTUNA
Leben Natur die Natur. Alpha Natur. Life Natur.

Gothaer



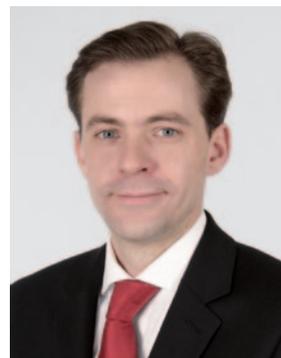
skandia :

WWK
Eine starke Gemeinschaft

 LV 1871

**Vom 23. Mai bis 9. Juni ist maxpool für Sie unterwegs.
Mit dabei: neun große Versicherer**

Der große Marktüberblick und viele Vertriebsideen

Oliver Drewes
Leiter maxpool Vorsorgemanagement
und Vorstand der HAMBURGER PHÖNIX AG

Das ist unsere Philosophie, und vor diesem Hintergrund haben wir unsere Roadshow auch 2011 wieder stark weiterentwickelt. Die teilnehmenden Versicherungsgesellschaften werden sich in diesem Jahr nur vormittags in kurzer und prägnanter Form mit ihren Produktinnovationen vorstellen. Keine Zeit also für langatmige Ratings, Sternchen und sonst was. „Informationsverdichtung“ haben wir das hausintern genannt. Somit bewerben sich also vormittags insgesamt neun Gesellschaften um Ihr Interesse, was für Sie einen umfassenden Marktüberblick bringen wird. Zusätzlich reichern wir den Vormittag mit zahlreichen innovativen und produktunabhängigen Vertriebstipps von uns an. Nach der Mittagspause werden insgesamt vier Workshops angeboten, so dass Sie sich mit bestimmten Themen tiefergehend beschäftigen können. Ganz nach Ihrer individuellen Inte-

ressenlage. Im Rahmen dieser Workshops wie auch der Pausen, die wir als „Messezeiten“ bezeichnen, können Sie Ihre Fragen mit uns und den Versicherern klären. Wir meinen, Ihnen mit dieser neuen Herangehensweise mehr zu bieten als bisher. Noch effektiver und gleichzeitig – durch die Workshops – noch umfassender hinsichtlich der fachlichen Inhalte. Leisten Sie sich die Zeit und gönnen Sie sich diese fachliche Weiterbildung und den Marktüberblick. Ihre Kunden werden das verstehen, und wir freuen uns, Sie im Rahmen unserer Roadshow persönlich zu begrüßen. Sie sind herzlich eingeladen.

Herzlichst, Ihr Oliver Drewes

Anmeldung unter: www.lvtour.maxpool.de

Die Themen der LV-Tour 2011

Gesellschaft	Thema
Allianz	Fondsprodukte richtig vergleichen und die Transparenzoffensive der Allianz
BBV	Dienstunfähigkeit richtig versichern und das Garantiezinsprodukt mit 2,75 Prozent der BBV
Condor	Zinsschlussverkauf 2011 und die BU der Condor – die einzige, die auch ohne BU zahlt
FORTUNA	Vorsorgeplan 50+, auch ohne Gesundheitsprüfung
Gothaer	Schwere-Krankheiten-Vorsorge und die VarioRent der Gothaer
LV 1871	BUZ ohne Gesundheitsprüfung, die eXtra-Rente in der BasisRente und die neue Sachwertpolice der LV 1871
NÜRNBERGER	Die Pflegeversicherung der NÜRNBERGER und der „Konzepttarif“
Skandia	Managementsystem für das Einmalbeitragsgeschäft
WWK	Steuerfreie Kapitalauszahlung aus Biometrietarifen und die WWK Fondspolice mit maximaler Renditechance

Workshops der Tour

Workshop 1 (ca. 14 bis 15 Uhr)
„Rund um die Berufsunfähigkeitsversicherung“
Workshop 2 (ca. 14 bis 15 Uhr)
„Vertriebsansätze in der privaten Altersvorsorge“
Workshop 3 (ca. 15 bis 16 Uhr)
„Pflegeversicherung und Schwere-Krankheiten-Vorsorge“
Workshop 4 (ca. 15 bis 16 Uhr)
„Vertriebsansätze in der bAV und Basis-Rente“
Anschließend werden die wichtigsten Punkte der einzelnen Workshops für alle Tourteilnehmer zusammengefasst. Nach der Vertriebsschulung durch Manfred Nehren werden Teilnahmezertifikate verteilt.

Anmeldung per FAX

JA, ich komme zur LV-Tour 2011!

Anmelden unter Fax (0 40) 29 99 40-626 oder www.lvtour.de

Um Ihre Anmeldung möglichst schnell und reibungslos abwickeln zu können, bitten wir Sie, dieses Formular vollständig auszufüllen. Vielen Dank!

Hiermit melde ich verbindlich ___ Person (en) für folgenden Veranstaltungstermin an:

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 23.05. Hamburg | <input type="checkbox"/> 06.06. München |
| <input type="checkbox"/> 24.05. Berlin | <input type="checkbox"/> 07.06. Stuttgart |
| <input type="checkbox"/> 25.05. Dresden | <input type="checkbox"/> 08.06. Leverkusen |
| <input type="checkbox"/> 26.05. Leipzig | <input type="checkbox"/> 09.06. Osnabrück |

Teilnehmende Personen mit Namen und Vermittlernummer (bitte VM-Nr. angeben, wenn vorhanden):

1: _____ VM-Nr.: _____
2: _____ VM-Nr.: _____
3: _____ VM-Nr.: _____

Ich bin kein maxpool-Kooperationspartner

(Bitte geben Sie hier Ihre vollständige Adresse an)

Meine E-Mail Adresse: _____

Nur, wenn Sie keine E-Mail-Adresse besitzen, bitte Fax-Nummer angeben: _____

Wichtige Hinweise:

Nach erfolgreicher Anmeldung erhalten Sie von uns eine Teilnahmebestätigung per E-Mail. Sollten Sie diese spätestens nach 7 Werktagen noch nicht erhalten haben, bitten wir um Ihre Rückmeldung. Die Veranstaltungshotels und -zeiten finden Sie unter www.lvtour.de.

Stornobedingungen (nur schriftlich):

Sollten Sie das Seminar absagen müssen, so gilt (Eingang bei maxpool):

1. Bei Absage bis 14 Tage vor der Veranstaltung ist die Stornierung kostenfrei.
2. Bei Absage bis 7 Tage vor der Veranstaltung fallen 15 Euro Stornokosten an.
3. Bei Absagen, die später bei uns eingehen, sowie bei Nicht-Erscheinen, werden Stornogebühren i.H.v. 49,00 Euro in Rechnung gestellt, da wir analog an die Hotels zahlen müssen.

Absagen dürfen ausschließlich schriftlich per Fax (040 / 29 99 40-626) oder per E-Mail (tour@maxpool.de) erfolgen. Bitte bewahren Sie den Sendebericht der Absage zu Ihrer Sicherheit als Beleg auf.

Informationsmaterial: Ich erkläre mich damit einverstanden, von den teilnehmenden Produktgebern im Nachhinein mit weitergehenden Informationen, Hilfestellungen für den Vertrieb sowie Material und Schulungen zu den vorgestellten Produkten kontaktiert und unterstützt zu werden (auch telefonisch oder per E-Mail).

(Ort/Datum)

(Unterschrift)

Lebensversicherung von 1871 a. G. München

Alles andere ist vergänglich

Die Preise steigen. Alles wird teurer. Ökonomen prognostizieren einen Anstieg der Inflation. Anleger setzen auf Sachwerte wie Immobilien, Gold oder Rohstoffe. Die LV 1871 verbindet jetzt die Anlage in Sachwerte mit den Vorteilen einer fondsgebundenen Versicherung.



Es muss mehr Geld für die gleiche Art und Menge an Waren bezahlt werden als noch vor einigen Jahren. Alle reinen Geldanlagen sind von Inflation betroffen. Deshalb ist es vor allem bei langfristigen Anlagen besonders wichtig, der Inflation entgegenzuwirken. Ein vor Jahren prognostizierter Auszahlungsbeitrag wird zwar ausgeschüttet, aber durch die in der Zwischenzeit gestiegenen Preise ist zum Beispiel der damals geplante Kauf einer Wunschimmobilie schon wieder in weite Ferne gerückt. „Hätte ich doch damals gleich in Sachwerte ...“ Wer diesen Satz nicht alle paar Jahre wiederholen will, sollte jetzt handeln.

Bankenpleiten und Staatsverschuldung als Inflationstreiber

Während der Bankenkrise haben viele Menschen ihr Geld verloren. So schnell, wie die Krise aus den Schlagzeilen verschwun-

den ist, haben viele sie auch aus ihren Gedanken verdrängt. Es kann aber jederzeit wieder dazu kommen und die Überlegung lautet: Was ist, wenn es das nächste Mal mich trifft? Spätestens bei diesem Gedanken sollte man nach Alternativen für sein Geld suchen. Oder noch besser: gleich finden – mit der Sachwertpolice der LV 1871. Wie verschulden sich Staaten? Zum Beispiel durch die Ausgabe von Staatsanleihen. Dabei sind die versprochenen Zinsen umso höher, je schlechter die Kreditwürdigkeit des jeweiligen Landes ist. Am Beispiel Griechenlands bedeutet das für Käufer griechischer Staatsanleihen zwar eine hohe Rendite, aber auch ein hohes Risiko. Im schlimmsten Fall kann das bedeuten, dass das angelegte Geld weg ist. Um monetäre Risiken nicht eingehen zu müssen, bilden Sachwerte auf jeden Fall die bessere Alternative.

Bodenschätze werden knapp

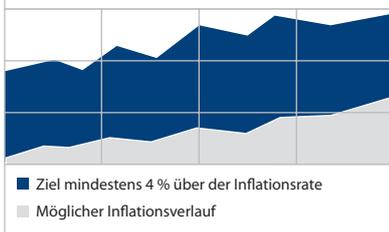
Unter der Erde finden sich alle Arten von Bodenschätzen, die jedoch nur endlich verfügbar sind. Stark wachsende Staaten wie China oder Indien benötigen für ihre Industrie Unmengen davon. Öl, Gas, Gold und Silber sind zwar die bekanntesten, aber nicht die einzigen Bodenschätze. Zurzeit sind es vor allem auch die sogenannten Seltenen Erden. Diese Metalle werden für die Produktion moderner elektronischer Geräte wie Flachbildschirme und Handys verwendet. Generell ist die Nachfrage nach Metallen aller Art so hoch wie selten zuvor. Die Anlageformel ist daher ganz einfach: Hohe Nachfrage plus begrenzte Ressourcen macht steigenden Preis beziehungsweise Wert.

Die Sehnsucht nach dem Eigenheim und die Nachfrage nach Gewerberäumen nehmen seit Jahren zu. Vor allem in Ballungsräumen, in denen der Platz knapp wird, steigt der Wert von Grund und Boden rasant. Nicht nur in Metropolen wie New York oder London, sondern auch in deutschen Großstädten steigen die Preise sowohl für Gewerbeimmobilien als auch für Mehr- und Einfamilienhäuser in ungeahnte Höhen. Die Investition in Immobilien in guter Lage war schon immer lukrativ und wird es auch in Zukunft bleiben, solange der Mensch ein Dach über dem Kopf braucht.

Ideal für Vorsorge

Strategiefonds Sachwerte Global

- Der Fonds investiert weltweit in Sachwerte mit den Schwerpunkten Immobilien, Rohstoffe (inklusive Gold/Energie/Agrar-Rohstoffe), inflationsgeschützte Anleihen und Substanzaktien (Value).
- Das Fondsmanagement strebt dabei eine reale Rendite von mindestens 4 Prozent über der offiziellen deutschen Inflationsrate an.



Mit Sachwerten gerüstet für die Zukunft

Wenn von Aktien die Rede ist, wird oft nur an Spekulation gedacht. Es gibt aber auch noch die Value- oder Substanzaktie. Das heißt, die Beteiligung an Unternehmen zu ihrem inneren Wert. Interessant sind hierbei vor allem Unternehmen, die echte Produkte liefern oder herstellen. Ob Energieversorger, Automobil-, Lebensmittel- oder Bekleidungsindustrie, ob Maschinenbau oder andere werthaltige Unternehmen – die Beteiligung an derartigen Firmen lohnt sich. Warum? Weil der Mensch sie braucht.

Früher waren es Goldmünzen, Nutztiere, Salz, Werkzeuge und alles, was zum Überleben notwendig war. Heute sind es Bodenschätze, Agrar-Rohstoffe, Immobilien oder Beteiligungen an werthaltigen Unternehmen. Was liegt also näher, als in Zukunft auf Sachwerte zu setzen? Finanzexperimente sollte man Spekulanten überlassen. Wenn es aber um das eigene Geld und die eigene Zukunft geht, ist die Investition in Sachwerte die bessere Strategie. Die LV 1871 verbindet jetzt die Vorteile ihrer fondsgebundenen Versicherungspolice mit der Anlage in Sachwerte. So bleiben Kapitaleinkünfte innerhalb von Fondspolice während der Laufzeit steuerfrei und erlauben dadurch einen höheren Zinseszinsseffekt. Danach profitieren die Kunden gegebenenfalls von der hälftigen Steuerfreiheit ihrer Erträge oder von der günstigen Ertragsanteilsbesteuerung.

Strategisch in Sachwerte investieren

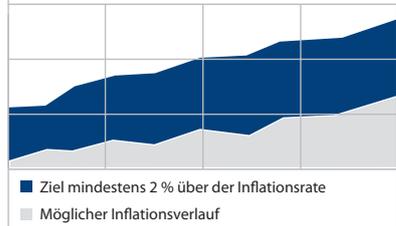
Es stehen zwei Strategiefonds zur Verfügung. Der Strategiefonds Sachwerte Global ist vor allem für Anleger geeignet, die regelmäßige Beiträge einzahlen möchten, der Strategiefonds Sachwerte Global Defensiv insbesondere für einmalige Anlagen. In beiden Fällen ist es die richtige Entscheidung – für die Sachwertpolice der LV 1871.

Der Strategiefonds Sachwerte Global investiert weltweit in Sachwerte mit den Schwerpunkten Immobilien, Roh-

Ideal für Einmalanlage

Strategiefonds Sachwerte Global Defensiv

- Der Fonds investiert weltweit in Sachwerte mit den Schwerpunkten Immobilien, Rohstoffe (inklusive Gold/Energie/Agrar-Rohstoffe), inflationsgeschützte Anleihen und Substanzaktien (Value).
- Das Fondsmanagement strebt dabei eine reale Rendite von mindestens 2 Prozent über der offiziellen deutschen Inflationsrate an.
- Zusätzlich wird besonderer Wert darauf gelegt, jedes Kalenderjahr einen positiven Ertrag zu erwirtschaften, unabhängig von der Entwicklung der Kapitalmärkte.



stoffe inklusive Gold-, Energie- und Agrar-Rohstoffe, inflationsgeschützte Anleihen und Substanzaktien. Das Fondsmanagement strebt dabei eine reale Rendite von mindestens 4 Prozent über der offiziellen deutschen Inflationsrate an. Auch der Strategiefonds Sachwerte Global Defensiv investiert weltweit in Sachwerte mit den Schwerpunkten Immobilien, Rohstoffe inklusive Gold-, Energie- und Agrar-Rohstoffe, inflationsgeschützte Anleihen und Substanzaktien. Das Fondsmanagement strebt dabei eine reale Rendite von mindestens 2 Prozent über der offiziellen deutschen Inflationsrate an. Zusätzlich wird besonderer Wert darauf gelegt, jedes Kalenderjahr einen positiven Ertrag zu erwirtschaften, unabhängig von der Entwicklung der Kapitalmärkte.

Kontakt

- Lebensversicherung von 1871 a. G. München
Janine Schicht
Telefon: (01 78) 4 73 02 44
E-Mail: janine.schicht@lv1871.de

Condor Lebensversicherungs-AG

Den passenden Joker immer parat

Das Angebot von Riester-Renten auf dem deutschen Markt ist mittlerweile vielfältig. Entsprechend wird es für Vermittler und Kunden immer schwieriger, die Unterschiede zwischen den Leistungen zu erkennen. Condor bietet jedoch Besonderheiten, die im Beratungsgespräch wie ein „Joker“ wirken können.



So ermöglicht Condor es bei Congenial riester garant als einer der wenigen Anbieter fondsgebundener Riester-Renten, die Garantiehöhe während der Laufzeit zu verändern, sofern dabei die vorgeschriebene Beitragsgarantie nicht unterschritten wird. Der Kunde kann demnach seine Garantie reduzieren oder erhöhen, wenn sich seine Risikobereitschaft ändert. Außerdem kann er von Beginn der Vertragslaufzeit an den „Renditeanker“ nutzen. Das heißt: Bei Überschreiten bestimmter Wertentwicklungsgrenzen wird die bereits erreichte Erhöhung des Fondsguthabens automatisch abgesichert. Unter das jeweils neu erreichte Garantieniveau kann das Kapital bis Ren-

tenbeginn dann nicht mehr fallen. Dieses Lock-in-Verfahren bildet in dieser Form eine Besonderheit im deutschen Markt. Auch eine individuelle Sicherung des erreichten Fondsguthabens ist möglich.

Schutz bei Arbeitslosigkeit

Bei Congenial riester garant können Kunden zudem seit Jahresbeginn zusätzlich vom „Beitragsretter“ profitieren. Dabei handelt es sich um eine Arbeitslosigkeitsversicherung (ALV), die im Falle einer betriebsbedingten Arbeitslosigkeit bis zu einem Jahr die vereinbarten Beträge zahlt. Nach einem Jobver-

lust suchen die meisten Betroffenen zunächst nach Möglichkeiten, ihre monatlichen Ausgaben zu reduzieren – auch für ihre Altersvorsorge. Die Folge: Viele setzen die Beitragszahlung für ihre Riester-Rente vollständig aus und füllen die entstehenden Lücken auch nicht wieder auf, wenn die Arbeitslosigkeit überwunden ist. Damit verlieren sie nicht nur die staatliche Förderung für diesen Zeitraum – gleichfalls fällt die Rente niedriger aus als geplant. Ein neuer Job lässt sich durch eine Versicherung natürlich nicht vermitteln, aber sie kann ihnen mit der Arbeitslosenversicherung einen guten finanziellen Schutz bieten.

Der Beitragsretter kommt zum Einsatz, wenn ein befristetes oder unbefristetes Arbeitsverhältnis zum Beispiel durch eine betriebsbedingte Kündigung oder einen Aufhebungsvertrag zur Vermeidung einer betriebsbedingten Kündigung beendet wird. Auch Selbstständige haben einen Versicherungsschutz, sofern sie ihre selbstständige Tätigkeit aus wirtschaftlichen Gründen aufgeben müssen.

Zu Beginn der Versicherung besteht eine Wartezeit von drei Monaten. Wird der Kunde danach betriebsbedingt arbeitslos, erhält er nach Ablauf einer Karenzzeit von drei Monaten – berechnet ab dem Monat der Arbeitslosigkeit – die Auszahlung der Leistung. Diese läuft bis zu zwölf Monate – ein Zeitraum, in dem die meisten (76,9 Prozent)* wieder eine neue Beschäftigung finden. Sollte der Kunde nach Erhalt der Leistung eine neue Tätigkeit aufnehmen und dann wieder arbeitslos werden, hat er erneut Anspruch auf bis zu zwölf Monatsleistungen.

Der Jahresbeitrag für die ALV liegt bei 2,5 Prozent des jährlichen Eigenbeitrags zur Riester-Rente. Das heißt: Bei einem monatlichen Eigenbeitrag von beispielsweise 25 Euro (300 Euro jährlich) für einen Riester-Vertrag beläuft sich der jährliche Beitrag zur Arbeitslosenversicherung inklusive Versicherungssteuer auf neun Euro, beim höchstmöglichen monatlichen Eigenbeitrag von rund 162 Euro (1.944 Euro jährlich) auf knapp 60 Euro im Jahr.

Große Fondsauswahl

Wichtig für den Erfolg einer fondsgebundenen Riester-Rente ist gleichfalls die Fondsauswahl. Erst im vergangenen Jahr wurde daher das Condor-Fondsuniversum noch einmal umfassend ausgebaut und steht mit Ausnahme der Target-Click-Funds auch für Congenial riester garant vollständig zur Verfügung. Dabei wurde die Fondspalette möglichst vielseitig zusammengestellt: Fonds mit einer globalen Ausrichtung sind hier ebenso zu finden wie Fonds mit einer Konzentration auf bestimmte Regionen oder auf vielversprechende Märkte wie zum Beispiel China, Indien oder Australien. Auch wurden Trendmärkte abgedeckt wie Ökologie, Nachhaltigkeit, Infrastruktur, Erneuerbare

Die Qualität der Fonds wird von einem unabhängigen Investmentberater regelmäßig überprüft.

Energien, Klimawandel, Wasser oder Healthcare. Das Condor-Fondsangebot bietet darüber hinaus die Möglichkeit, eine Anlagestrategie an veränderte Marktbedingungen und die eigenen Erwartungen jederzeit anzupassen. Inflation beispielsweise ist derzeit ein viel diskutiertes Thema, das viele Kunden verunsichert – für sie empfiehlt sich eine Anlage in Sachwerte, Gold oder auch in inflationsgeschützte Anleihen.

ETF sind aktuell ebenfalls in aller Munde und erfreuen sich auch bei Privatanlegern wachsender Beliebtheit. Neben aktiv gemanagten Fonds können diese kostengünstigen Anlageinstrumente eine sinnvolle Ergänzung sein – auch in Fondspolizen. Condor nimmt hier eine Vorreiterrolle ein und bietet als einer von wenigen Versicherern Indexfonds in allen relevanten Anlageklassen an. Die Qualität der freien Fonds wird von einem unabhängigen Investmentberater regelmäßig überprüft.

Rentenbeginn verschieben

Auch hinsichtlich Flexibilität bietet Congenial riester garant ein Maximum an Möglichkeiten. Es wurde so konstruiert, dass es sich an die Wechselfälle des Lebens anpassen lässt. So kann es für den Kunden relevant werden, den Rentenbeginn während der Laufzeit noch zu verschieben. Der Tarif erlaubt in der sogenannten Verfügungsphase zwischen dem 55. und 85. Lebensjahr die flexible Entscheidung über den Rentenzahlungsbeginn. Einzige Voraussetzung: Der Kunde muss zum Zeitpunkt des gewählten Rentenbeginns eine gesetzliche Altersrente beziehen – ansonsten erst ab dem vollendeten 60. Lebensjahr.

Flexible Beitragszahlung

Flexibel lässt sich auch die Beitragszahlung gestalten: Sonderzahlungen und Beitragserhöhungen sind ebenso möglich wie Beitragsfreistellungen und die Wiederaufnahme der Beitragszahlung. Darüber hinaus kann der Kunde die Zahlung seiner Beiträge variieren: Wenn sich sein notwendiger Eigenbeitrag zum Beispiel aufgrund eines Kindes verringert hat, kann er die Beiträge reduzieren. Bei Liquiditätsengpässen ist es sogar möglich, den Vertrag ganz beitragsfrei zu stellen. Umgekehrt lassen sich die Beiträge auch erhöhen – so zum Beispiel im Falle einer Gehaltserhöhung, wenn der Beitrag für den Erhalt der vollen Förderung gestiegen ist.

Die vielfältigen Optionen zeigen, wie leicht sich die Riester-Rente von Condor an die individuellen Bedürfnisse der Kunden anpassen lässt – auch nach Vertragsabschluss. Für Vermittler gilt es jetzt nur noch, die „Joker“ richtig einzusetzen.

Kontakt

■ Condor Lebensversicherungs-AG
Makler-Service-Center
Mo-Do 7-20 Uhr, Fr 7-18 Uhr
Telefon: (0 40) 57 01 99 99-1
E-Mail: lvms@cvgr.de
Internet: www.condor-versicherungsgruppe.de

FORTUNA

Lebenslange Versicherung mit garantierter Aufnahme

Der FORTUNA VORSORGE PLAN kombiniert den Versicherungsschutz für den Todesfall mit einem Vermögensaufbau über Anlagefonds. Das Besondere dabei: Der Versicherungsschutz gilt lebenslang. Außerdem: Alle Personen über 50 Jahre werden ohne Gesundheitsprüfung aufgenommen. Die Versicherungssumme kann bis zu 60.000 Euro betragen.



Der VORSORGE PLAN lässt sich flexibel für die unterschiedlichsten Vorsorgeziele einsetzen: als Erbschaftsversicherung, als reine Sterbegeldversicherung und sogar als Versicherung für den Erlebensfall.

Beispiel Erbschaftsversicherung

Unser starres Erbrecht macht gezielte Zuwendungen an bestimmte Personen besonders schwierig. Menschen, die dem Erblasser nahestehen, können

nach Testament und Erbrecht oft nicht so bedacht werden, wie sie es verdient hätten. Am besten wäre, wenn man schon heute Sonderverfügungen treffen könnte, die – am Testament und am Erbrecht vorbei – einzelne Personen gezielt begünstigen. Für ein solches individuelles Vermächtnis ist der VORSORGE PLAN die einfache und komfortable Lösung. Denn für eine Versicherung mit garantierter Aufnahme können vergleichsweise hohe Summen

abgeschlossen werden: bis zu 60.000 Euro sind möglich. Dabei lassen sich die Erbschaftsverfügungen frei festlegen und bis zum letzten Tag problemlos und diskret ändern. Denn die Lebensversicherung steht außerhalb der Erbrechts- und Nachlassbestimmungen. So kann eine einfache und flexible Nachlassplanung buchstäblich am Testament vorbei verwirklicht werden. Vor neugierigen Blicken ist der Versicherungsvertrag ohnehin geschützt: Im Fürstentum

Liechtenstein gilt nämlich ein strenges Bank- und Versicherungsgeheimnis. Über die Police kann niemand Informationen einholen, wenn der Versicherte es nicht will.

Beispiel Sterbegeldversicherung

Vielen Menschen über 50 kommen manchmal – ob sie das wollen oder nicht – Gedanken in den Sinn, die sich mit dem Fall der Fälle beschäftigen. Sie fragen sich: Was passiert nach meinem Ableben? Wird die Familie die Kosten für eine würdige Bestattung aufbringen können? Wie soll die Trauerfeier ausgerichtet werden, ohne die Hinterbliebenen finanziell zu überfordern? Wer wird die Grabpflege und die Kosten dafür auf Jahre hinaus übernehmen? Möglicherweise sollen die Angehörigen überhaupt nicht mit den Verfügungen für den Todesfall belastet werden, sondern stattdessen eine andere nahestehende Person. In jedem Fall muss schon heute dafür gesorgt werden, dass ausreichende Mittel an der richtigen Stelle bereitstehen, wenn es so weit ist. Denn allein für eine würdige Bestattung mit allen Zusatz- und Nebenkosten kommen schon mehrere Tausend Euro zusammen, ganz zu schweigen von Trauerfeierlichkeiten in größerem Rahmen und der anschließenden jahrelangen Grabpflege. Mit dem VORSORGE PLAN lassen sich solche wirtschaftlichen Fragen schon lange im Voraus auf einfache Art lösen – unabhängig von den Bestimmungen des Erbrechts. Denn die Leistungen aus einem Versicherungsvertrag gehören nicht zum Nachlass.

Beispiel Erlebensfall

Lebenslange Vorsorge für den Todesfall ist die eine Möglichkeit, den VORSORGE PLAN sinnvoll einzusetzen. Vielleicht hat der Versicherungsnehmer aber auch den Wunsch, im fortgeschrittenen Alter auf eine Kapitalreserve zurückzugreifen. Dann kann er den VORSORGE PLAN auch als richtige Erlebensfallversicherung nutzen. Nach Ablauf der Prämienzahlungsdauer hat er die Möglichkeit, sich das angesparte Kapital ganz oder in

Teilbeträgen, ohne Abzug, auszahlen zu lassen – zum Beispiel für die Amortisation einer Hypothek oder für eine vorgezogene Erbschaftszahlung an die Kinder.

Keine Gesundheitsprüfung

In den VORSORGE PLAN wird jeder Mann und jede Frau zwischen 50 und 75 Jahren garantiert aufgenommen. Dabei werden keine Fragen nach dem Gesundheitszustand gestellt. Stattdessen gibt es eine zweijährige Aufbauzeit. Tritt der Versicherungsfall infolge Krankheit innerhalb dieser ersten zwei Jahre ein, werden die eingezahlten Versicherungsbeiträge erstattet. Bei Unfalltod wird

*Mit der Lebensversicherung
kann eine einfache und
flexible Nachlassplanung
buchstäblich am Testament
vorbei verwirklicht werden.*

auch während der Aufbauzeit die volle Versicherungssumme fällig. Nach Ablauf der zweijährigen Aufbauzeit zahlt die FORTUNA in jedem Fall mindestens die vereinbarte Versicherungssumme aus.

Anlagepläne nach Wahl

Die Sparprämien werden in Anlagepläne der FORTUNA investiert. So kann der Versicherte die Menschen, die ihm nahestehen, sein ganzes Leben lang absichern und gleichzeitig die Wachstumschancen an den Kapitalmärkten nutzen. Die ausgezahlte Leistung im Versicherungsfall kann deshalb deutlich höher ausfallen als die anfangs vereinbarte Versicherungssumme. Die Anlagestrategie bestimmt der Kunde: Er kann unter verschiedenen Anlageplänen auswählen und damit die Balance zwischen Chance und Risiko ganz nach seinen persönlichen Präferenzen steuern. Zur Wahl stehen die Strategien „Income“ (konservative, das heißt sicherheitsorientierte Ausrichtung), „Balanced“ (ausgewogenes Verhältnis von Sicherheit und Rendite) und „Growth“ (wachstumsorientierte Anlage). Jede

Strategie kann außerdem in zwei Ausprägungen gewählt werden: Basic, mit gleichbleibender Investition der Sparprämien, oder Active, mit aktivem Management der Anlage.

Schutz und Sicherheit made in Vaduz

Die FORTUNA Lebens-Versicherungs AG Vaduz wurde 1996 unter dem Dach der GENERALI (Schweiz) Holding gegründet und ist eine der ersten liechtensteinischen Lebensversicherungsgesellschaften überhaupt. Damit hat das junge Unternehmen zugleich die längste Erfahrung an diesem besonderen Dienstleistungsstandort. Denn das Fürstentum Liechtenstein eröffnet Gestaltungsmöglichkeiten für Anlage- und Vorsorgeprodukte, die es in dieser Kombination an keinem anderen Ort gibt. Das Fürstentum ist ökonomisch mit der Schweiz verbunden, gehört aber zum Europäischen Wirtschaftsraum EWR. So vereinigt der Standort Vaduz die traditionellen Stärken des schweizerischen Finanzsystems mit dem freien Dienstleistungsverkehr in der Europäischen Union. Die Investment- und Versicherungsleistungen der FORTUNA stehen deshalb Bürgern aus allen EU-Ländern offen. Dabei wird der Vermögensschutz großgeschrieben: Im Fürstentum Liechtenstein gilt ein strenges Bank- und Versicherungsgeheimnis. Über eine Police nach liechtensteinischem Recht wird ohne das Einverständnis des Versicherten niemand informiert. Dazu kommt ein besonderer Schutz für Lebensversicherungen zur persönlichen Vorsorge. Ein sogenanntes Konkursprivileg schützt solche Policen vor dem Zugriff von Gläubigern, selbst bei Zwangsvollstreckung oder Konkurs.

Kontakt

■ Jürg Bäumler
Telefon: 00423 236 15 42
Fax: 00423 236 15 46
Handy: 00423 791 40 99
E-Mail: juerg.baehler@fortuna.li
Internet: www.fortuna.li

NÜRNBERGER

Beste Argumente für Ihre Kunden

Mit ihren innovativen Konzepten geht die NÜRNBERGER Versicherungsgruppe über marktübliche Standards hinaus, greift gesellschaftliche Trends frühzeitig auf und setzt sie in wegweisende Versicherungsprodukte um.

Zwei Beispiele dafür sind die Pflegeversicherungs- und die Konzept-Tarife.



Mehr als zwei Millionen Menschen in Deutschland sind täglich auf Pflege angewiesen. Die Zahl wird sich in den nächsten 20 Jahren auf voraussichtlich 3,6 Millionen vergrößern. Betrachtet man die Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung, fällt eine beachtliche Versorgungslücke auf. Bei einer vollstationären Pflege im Heim fallen derzeit durchschnittlich etwa 3.200 Euro Gesamtkosten an. Doch der Staat zahlt nur 1.510 Euro. Die gesetzliche Pflegeversicherung ist eine „Teilkasko-Versicherung“. Für die Differenz muss der Pflegebedürftige geradestehen, und bevor die Sozialhilfe leistet, wird das Vermögen herangezogen. Bei einer Pflegedauer von beispielsweise fünf Jahren hat der Pflegebedürftige schon circa 100.000 Euro aus eigenem Einkommen und Vermögen zu begleichen. Ist das

Ersparnis aufgebraucht, müssen gegebenenfalls auch Ehepartner und Kinder für die restlichen Kosten aufkommen.

Die Antwort auf die Pflegefälle

Für dieses Problem ist die NÜRNBERGER PflegeRente die geeignete, weil bezahlbare Lösung. Die Leistungen sind in den Pflegestufen I und II in 5-Prozent-Schritten frei wählbar. Je nach Lebenssituation kann die Rente zwischen 0 und 100 Prozent festgelegt werden. Damit ist gewährleistet, dass der Kunde in einer Pflegestufe nicht zu viel, in einer anderen nicht zu wenig Leistung erhält. Die zweite Marktinnovation der NÜRNBERGER sind Pflegerententariife mit einem stark verminderten Anfangsbeitrag. Personen bis zum 45. Lebensjahr steigen mit

deutlich niedrigeren Beiträgen ein und können vollen Versicherungsschutz vom ersten Tag an erhalten. Später kann mit den angesammelten Überschüssen der lebenslange Pflegeschutz ganz oder teilweise finanziert werden. Eine weitere attraktive Lösung sind die NÜRNBERGER Pflagestagegeld-Tarife PTF und PTS. Es können alle drei Pflegestufen abgesichert werden. Tarif PTF leistet für ambulante und stationäre Pflege, Tarif PTS dagegen nur für stationäre Pflege. Besonders flexibel ist der Tarif PTF, weil der Tagessatz für alle drei Pflegestufen individuell vereinbart werden kann. Er leistet auch bei Demenz ein Betreuungsgeld von 20 Prozent des gesamten versicherten Tagessatzes. Einzigartig ist die Kapitalzahlung in Höhe des 100-fachen Tagessatzes der jeweiligen Tarifstufe. Bis zu dreimal wird diese fällig: bei erstmaliger Einstufung und wenn sich die Pflegestufe erhöht.

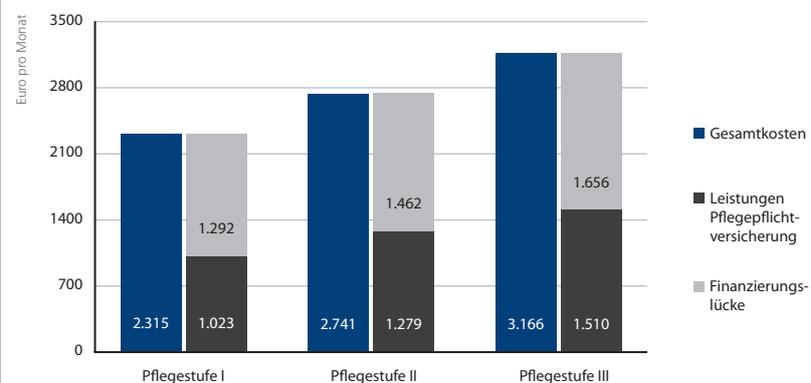
Über die Angebotssoftware der NÜRNBERGER wird dem Vermittler ein Pflege-Rechner angeboten. Anhand weniger Eingaben wird die Versorgungslücke bei vollstationärer Pflege in Abhängigkeit vom Bundesland ermittelt. Durch eine

Pflegebedürftigkeit ist keine Randerscheinung mehr.

benutzerfreundliche Abfrage der gewünschten Tarifmerkmale wird in kürzester Zeit der Beitrag ermittelt. Eine Verknüpfung mit dem Angebotsprogramm ermöglicht das rasche Erstellen eines VVG-konformen Angebots einschließlich der Beratungsdokumentation. Vermittler haben damit viele gute Argumente und Verkaufsansätze an der Hand, um ihre Kunden konsequent auf die Absicherung dieses existenziellen Risikos anzusprechen. Pflegebedürftigkeit ist keine Randerscheinung mehr, sondern inzwischen mitten in unserer Gesellschaft angekommen. Mit ihren Pflegeversicherungs-Tarifen erfüllt die NÜRNBERGER die Bedürfnisse einer alternden Gesellschaft und wird ihrer Stellung als einer der führenden Anbieter

Versorgungslücke bei Pflegebedürftigkeit

Monatliche Kosten für eine vollstationäre Unterbringung im Pflegeheim



Quelle: NÜRNBERGER Versicherungsgruppe und Statistisches Bundesamt: Pflegestatistik 2007; Stand: 01.2011

von Produkten zur Absicherung biometrischer Risiken gerecht.

Erfolgreich in der Mitte

Viele Menschen setzen bei ihrer Altersvorsorge auf die hohe Sicherheit konventioneller Versicherungsprodukte. Doch auf eine ansehnliche Rendite möchte niemand verzichten. Dass beides miteinander vereinbar ist, belegen die Konzept-Tarife. Schon in den 1990er-Jahren erkannte die NÜRNBERGER, dass zwischen der klassischen Kapitallebensversicherung und der fondsgebundenen Lebensversicherung mit ihren deutlich höheren Chancen, aber auch Risiken, noch Raum ist für eine Zwischenform. Die Lücke füllte sie 1995 mit dem Konzept-Tarif und platzierte sich damit in der „goldenen Mitte“. Die Idee dahinter: Wird den Kunden eine im Vergleich zur konventionellen Lebens- oder Rentenversicherung reduzierte Garantie versprochen, kann ein größerer Teil der Sparbeiträge in Anlageformen fließen, die auf lange Sicht höhere Erträge erwarten lassen als Rentenpapiere. Die Kapitalanlagen werden beim Konzept-Tarif mindestens zu 70 Prozent in sichere und lang laufende Anleihen höchster Bonität sowie höchstens zu 30 Prozent in Aktien angelegt. Die NÜRNBERGER nutzt damit die Höchstgrenze für die Aktienanlage bei konventionellen Versicherungen weitestgehend aus, was die Konzept-Tarife einzigartig auf dem

deutschen Versicherungsmarkt macht. Der Garantiezins von derzeit 1,5 Prozent auf die Sparbeiträge schützt die Kunden auf der anderen Seite zuverlässig vor Verlusten. Die Rechnung ist aufgegangen: Mit dem Konzept-Tarif bietet die NÜRNBERGER eine Lösung, die sich bestens bewährt hat. Für 2011 wurde – wie bereits für das Jahr 2010 – eine jährliche Verzinsung der Sparbeiträge in Höhe von 6,2 Prozent festgelegt. War der erste Konzept-Tarif eine Kapitalversicherung, so ist mittlerweile eine Tariffamilie auch mit Rentenversicherungen für jeden Bedarf entstanden. Als private Rentenversicherung wie als steuerlich geförderte Basis-Rente kann der Konzept-Tarif abgeschlossen werden. Auch in der betrieblichen Altersversorgung (bAV) haben die Konzept-Tarife Einzug gehalten und sich mit starken Argumenten eine hervorragende Stellung erobert – sei es als Direkt- oder als Rückdeckungsversicherung für Unterstützungskassen oder Pensionszusagen.

Kontakt

■ NÜRNBERGER Versicherungsgruppe
 Georg-Michael Erfens
 Vertriebsleiter
 Vertriebsdirektion Niedersachsen
 Telefon: (05 11) 33 83-322
 E-Mail: georg-michael.erfens@nuernberger.de

Allianz Leben

Transparenz schafft Vertrauen

Allianz Leben weist ab 2011 in ihren Angeboten eine Gesamtkostenquote aus. Verbraucher sollen auf einen Blick erkennen, wie die Kosten ihres Versicherungsvertrags die Rendite beeinflussen.



Im Beratungsgespräch zur Altersvorsorge steht der Bedarf im Mittelpunkt. Warum Kunden sich für ein bestimmtes Angebot entscheiden, hängt von unterschiedlichen Faktoren ab. Von den Garantien beispielsweise, der Flexibilität der Produkte, dem Service oder einfach nur von der Vertrauenswürdigkeit des Finanzdienstleisters.

Auch die Kosten können eine Rolle spielen. Wenn es um die Frage geht, was ein Vertrag letztlich bringt, sind sie aber meist weniger wichtig. Dennoch rücken Verbraucherschützer die Kosten häufig in den Fokus ihrer Kritik, wenn sie über die Lebensversicherung sprechen. Ihr Hauptvorwurf: Die Produkte würden versteckte, hohe Kosten enthalten. In den Chor der Kritiker stimmen regelmäßig auch viele Journalisten ein und formulieren ihre Forderungen nach mehr Transparenz über Zeitungen, Magazine und in verschiedenen TV-Formaten.

Verbraucherschutz lässt nicht locker

Auch wenn dem Vorwurf der Verbraucherschützer entgegnet werden konnte, dass die Ablaufleistungen schon immer unter Berücksichtigung der Kosten berechnet werden: Der Wunsch nach einem separaten Ausweis blieb immer ein Thema. Unter anderem deshalb hat der Gesetzgeber mit der zum Juli 2008 umgesetzten VVG-Reform den Versicherern vorgeschrieben, dass die Kosten auszuweisen sind: Seither sind die im Beitrag einkalkulierten Kosten, also die Abschluss- und Vertriebskosten sowie die laufenden Kosten der Versicherung, in Euro angegeben. Weil der Kostenausweis bei den einzelnen Lebensversicherern unterschiedlich gehandhabt wird, ist sein Mehrwert allerdings gering. Eine zentrale Kennziffer, die dem Kunden auf einen Blick zeigen würde, wie sich die Kosten auf die Rendite seines Vertrags auswirken, fehlte bisher. Auch deshalb hat sich an der Kritik der Verbraucherschützer zuletzt wenig geändert.

Allianz Leben geht voran

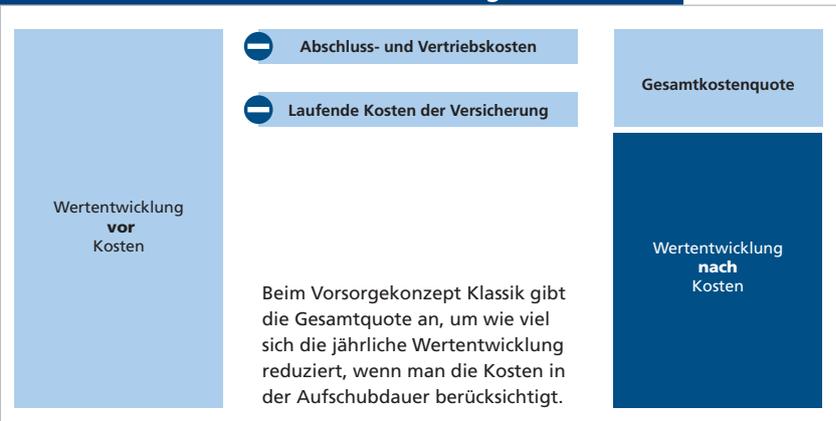
Die Allianz geht den Weg der Transparenz nun konsequent weiter. Die Kosten eines Lebensversicherungsvertrags weist sie in einer einzigen Kennziffer, der Gesamtkostenquote, aus. Die neue Gesamtkostenquote ist keine alleinige Erfindung der Allianz. „Wir berechnen sie nach einer vom GDV empfohlenen Methode und sind deshalb zuversichtlich, dass viele Versicherer bald ebenso verfahren werden“, sagt Dr. Volker Priebe, Chef der Abteilung Produktentwicklung bei Allianz Leben. „Je mehr Unternehmen die Gesamtkostenquote nennen, desto stärker ist unser gemeinsames Signal an Verbraucherschützer und Politik, dass wir uns – zum Vorteil des Kunden – auf einheitliche und vergleichbare Transparenzstandards einigen können.“

Bei der neuen Gesamtkostenquote gilt aber: Ihre Höhe allein gibt noch keine abschließende Auskunft darüber, wie leistungsfähig ein Versicherungsangebot insgesamt ist. Bei jedem Produkt müsse man überlegen, empfiehlt Abteilungsleiter Priebe, von welcher Wertentwicklung vor Kosten man sinnvollerweise ausgehen möchte. Erst wenn man dieses Ergebnis um die Gesamtkostenquote vermindert, sieht man, was unterm Strich übrig bleiben wird. „Entscheidend bei der klassischen Lebensversicherung ist und bleibt die Höhe der gesamten Verzinsung sowie die Finanzstärke des Anbieters“, ist Priebe überzeugt. Bei kapitalmarktnahen Produkten gibt es außerdem noch eine Reihe weiterer Neuerungen. Allianz Leben geht auch dort künftig von einer Wertentwicklung vor Kosten aus. Die Modellrechnungen für kapitalmarktnahe Vorsorgekonzepte berücksichtigen somit künftig auch die Fondskosten.

Die neue Gesamtkostenquote

Allianz Leben weist die Gesamtkostenquote ab 2011 bei allen Lebensversicherungsprodukten unabhängig vom jeweiligen Vorsorgekonzept aus; also sowohl bei Klassik und Invest als auch bei Invest alpha-Balance und IndexSelect. Die Gesamtkostenquote gibt an, um

So berechnet sich die Wertentwicklung nach Kosten



wie viel sich die jährliche Wertentwicklung eines Versicherungsvertrags in der Anwartschaftsphase durch die Kosten reduziert. Hierzu gehören Abschluss- und Vertriebskosten, laufende Kosten und bei fondsgebundenen Produkten auch die Fondskosten. Im Unterschied zum vorher ausgewiesenen Renditeeffekt, bei dem nur die laufenden Kosten der Versicherung berücksichtigt werden, sind also erstmals auch Abschluss- und Vertriebskosten sowie bei fondsgebundenen Produkten die Fondskosten mitberücksichtigt. Die Gesamtkostenquote wird stets zusammen mit einer Wertentwicklung vor Kosten ausgewiesen. Bei der klassischen Lebensversicherung entspricht die Wertentwicklung vor Kosten der aktuellen gesamten Verzinsung.

Kapitalmarktnahe Produkte mit künftig sechs Szenarien

Statt den bisher drei Wertentwicklungsszenarien kann ein Kunde bei kapitalmarktnahen Produkten (Invest, Invest alpha-Balance und IndexSelect) künftig anhand von sechs beispielhaften Angaben sehen, wie sich seine Police entwickeln könnte: Diese breitere Darstellung mit Werten zwischen 0 und 10 Prozent soll Missverständnisse verhindern helfen und deutlich machen, dass die genannten Gesamtleistungen keine verbindliche Prognose sein können.

Neu ist dabei auch, dass die beispielhaft angenommenen Wertentwicklungen vor Kosten ausgewiesen werden, das heißt, Fondskosten werden explizit be-

rücksichtigt. Die Gesamtleistungen sind damit künftig auch vom jeweils im Angebot zugrunde gelegten Fonds abhängig.

Weitere Neuerungen bei Invest und Invest alpha-Balance

Bei fondsgebundenen Lebensversicherungen (Invest und Invest alpha-Balance) erstatten die Kapitalanlagegesellschaften einen Teil der bei der Fondsverwaltung einbehaltenen Kosten an den Versicherer zurück. Allianz Leben nennt ihren Kunden künftig diese Rückvergütungen. Neu ist auch, dass Allianz Leben die Rückvergütungen an den Kunden weitergibt. Bisher wurden die Rückvergütungen einbehalten und dafür weniger laufende Kosten in die Versicherung einkalkuliert.

Fließender Übergang

Mit dem Dezember-Update werden die neuen Modellrechnungen in die Maklersoftware integriert sein. Für einen bestimmten Zeitraum ist auch eine Berechnung nach dem alten Standard möglich, um den Übergang zu erleichtern und Angebote besser vergleichen zu können.

• **Stefanie Wollny**

Kontakt

■ Allianz Lebensversicherungs-AG
Stefanie Wollny und Toralf Schröter
Telefon: (0 30) 53 83 45 67
E-Mail: stefanie.wollny@allianz.de
toralf.schroeter@allianz.de
Internet: www.allianz.de

Skandia

Renditechancen mit Durchblick

Investmentdepot oder Fondspolice? Das ist die Frage für Anleger, die eine größere Summe investieren und dabei von den Renditechancen der Märkte profitieren wollen. Jede Variante hat ihre Vorzüge – die neue Skandia Investmentpolice aber hat die Vorteile von beiden für Sie kombiniert.



Während Gewinne aus einer Depotanlage der Abgeltungssteuer von 25 Prozent zuzüglich Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls Kirchensteuer unterliegen, werden Fondspolice erst zum Zeitpunkt der Auszahlung steuerpflichtig. Damit fließen deren Erträge voll der Fondsanlage zu. Laufende Gewinne aus Depotanlagen dagegen werden jeweils um ein Viertel reduziert, was den Zinseszinsseffekt schmälert. Zudem: Erfolgt die Kapitalauszahlung aus der Police nach dem 60. Lebensjahr und einer Laufzeit von mindestens zwölf Jahren, bleiben 50 Prozent der Erträge gänzlich steuerfrei. Der Rest unterliegt dem im Rentenalter in der Regel geringeren persönlichen Steuersatz.

Keine zusätzlichen Kosten für Fondswechsel

Auch jedes Mal, wenn ein Anleger sein Portfolio umschichtet und zu renditeträchtigeren Fonds wechselt, schlägt der Fiskus ebenfalls mit 25 Prozent auf die realisierten Gewinne zu. Bei der Skandia Investmentpolice dagegen ist auch dies abgeltungssteuerfrei – und anders als bei den meisten Depotanlagen werden dem Kunden für den Wechsel keine weiteren Kosten oder Gebühren in Rechnung gestellt.

Einzigartig und mit Durchblick

Dennoch haben herkömmliche Fondspolice oft auch Nachteile. Sie bieten nicht so viele Einsichtsmöglichkeiten, die

Wertentwicklung der ausgewählten Fonds ist häufig weniger transparent. Als erster Anbieter in Deutschland ermöglicht die Skandia Vermittlern und Kunden nun mit der neuen Investmentpolice jederzeit den Durchblick hinsichtlich aktueller Details der Fondsanlage. So wird – über die Online-Plattform Metzler Fund Xchange des renommierten Bankhauses Metzler – ein aktives Management der Fondsanlage möglich. Vermittler können die Anlage ihrer Kunden fortlaufend betreuen und damit eine nachhaltige und intensive Beratung bieten.

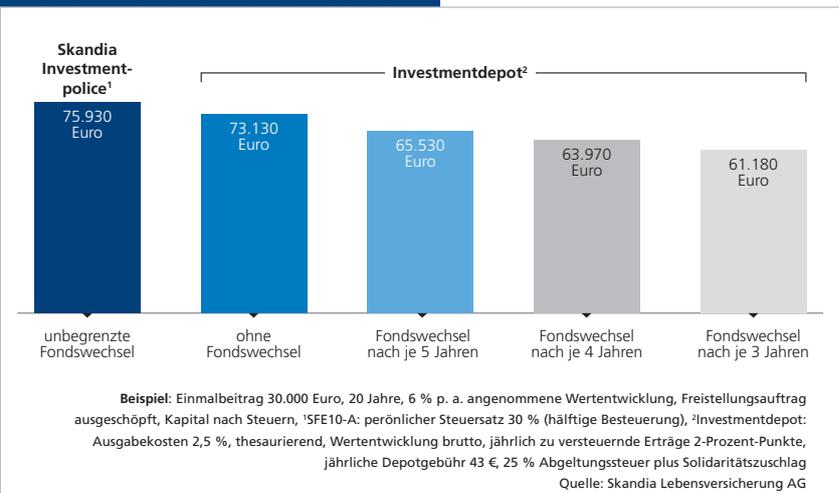
Jederzeit flexibel

Als fondsgebundene Vorsorgelösung für Einmalbeiträge ab 5.000 Euro erlaubt die Skandia Investmentpolice die Auswahl von bis zu 15 Fonds aus einem breiten Spektrum von über 140 qualitätsgeprüften Investmentfonds aller Anlageklassen. Durch den kostenlosen Fondswechsel kann die Fondsauswahl jederzeit flexibel auf unterschiedliche Lebenssituationen und sich wandelnde Sicherheitsbedürfnisse eingestellt werden – und ebenso auf die Wertentwicklungen der verschiedenen Märkte.

Die Skandia

Gegründet 1855 in Schweden, ist die Skandia heute einer der weltweit führenden Anbieter von Investment- und Vor-

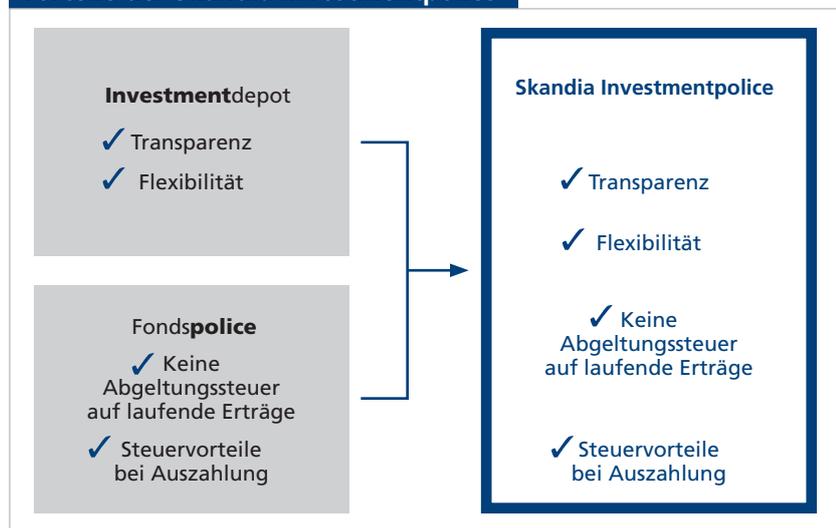
Steuer-Effekt bei Fondswechseln



sorgelösungen. Ihre Tochtergesellschaften sind in mehr als 20 Ländern auf vier Kontinenten vertreten. Seit Anfang 2006 gehört das Unternehmen zu der in Großbritannien ansässigen Old Mutual Gruppe und ist damit Teil eines der zehn größten Lebensversicherer Europas. In Deutschland ist die Skandia mit Sitz in Berlin seit 1991 auf dem Markt für fondsgebundene Vorsorgeprodukte aktiv und war einer der ersten Anbieter, die ihren Kunden eine flexible Fondsauswahl ermöglichten. 20 Jahre später gilt die Skandia als Trendsetter und Innovationsführer auf dem deutschen Markt für fondsgebundene Vorsorgelösungen. Ein Grund für den Erfolg liegt zweifellos im Geschäftsmodell: Der Vertrieb erfolgt ausschließlich über

unabhängige Vermittler und Versicherungsmakler. Als Spezialist für Fondspolices wendet sich die Skandia an Kunden, die langfristige renditestarke Kapitalanlagen suchen und ihre Vorsorge möglichst selbstbestimmt und flexibel gestalten wollen. Ansatzpunkte für die Vorsorgelösung sind deshalb immer die individuelle Lebenssituation und die persönlichen Präferenzen des Kunden. Neben fondsgebundenen Rentenversicherungen zur privaten Altersvorsorge umfasst das Angebot der Skandia auch Direkt-Investments, die Absicherung schwerer Krankheiten (Dread Disease) und die betriebliche Altersversorgung. Die Kunden der Skandia können aus einem der größten Angebote an Qualitäts-Investmentfonds auf dem deutschen Markt wählen. Dabei spielt es keine Rolle, ob sie eine Basisrente wünschen, einen Riester-Vertrag schließen oder sich für eine Einmalbeitragspolice entscheiden: Zur Auswahl für das Investment stehen mehr als 130 Fonds aller Anlageklassen, die von über 60 renommierten Anlagegesellschaften aufgelegt und von den Skandia-Experten als besonders gut identifiziert worden sind.

Vorteile der Skandia Investmentpolice



Kontakt

■ André Kovás
Salesmanager
Telefon: (01 60) 90 89 08 32
E-Mail: akovacs@skandia.de

Gothaer Lebensversicherung AG

Optimale Altersvorsorge auch bei Inflationsgefahr

Die Gothaer Lebensversicherung AG bietet seit Oktober 2010 die neue Generation der Altersvorsorge: Gothaer VarioRent-ReFlex. Dieses moderne Drei-Topf-Hybrid-Produkt besticht durch die ideale Kombination aus Sicherheit und hohen Ertragschancen. Darüber hinaus lassen sich durch eine geschickte Anlagestrategie auch Inflationsrisiken eindämmen.



Viele Staaten beziehungsweise Zentralbanken weltweit haben in den letzten Jahren die Finanzmärkte mit frischem Kapital versorgt, um den Auswirkungen der Finanzmarktkrise entgegenzuwirken. Diese Ausweitung der Geldmenge führt dazu, dass die Angst vor einem Wertverfall des Geldes, sprich vor Inflation, allgegenwärtig ist. Die Lösung: Investitionen in Sachwerte, die ihre Wertbeständigkeit über Jahrhunderte bewiesen haben. Schnell stellt sich die Frage: Was passiert mit der Altersvorsorge? Mit modernen Konzepten zur Altersvorsorge kann man der Inflationsgefahr wirksam vorbeugen.

Deutschland ist besorgt

Eine repräsentative Studie ergab kürzlich, dass die größte Sorge der Bundesbürger „die Angst vor steigenden Lebenshaltungskosten“ ist. Mit anderen Worten, die Angst vor einer Inflation geht um. Auch wenn die tatsächliche Inflation seit Einführung des Euro knapp unter 2 Prozent liegt, so ist die vom Verbraucher gefühlte Inflation höher und beim täglichen Einkauf erlebbar. Dazu kommt die Ausweitung der Geldmenge im Rahmen der Finanzmarktkrise, was die Inflationsgefahr real werden lässt. Auf Platz zwei der größten Sorgen rangiert „die Angst vor einer Verschlechterung der Wirtschaftslage“. Mehr als zwei Drittel der

Befragten befürchten hier Einschnitte. Das hat natürlich Auswirkungen auf das Spar- und Anlageverhalten der Deutschen. Die ganz klare Aussage dazu: Sicherheit steht nun auf der Wunschliste an erster Stelle, Rendite rückt in den Hintergrund (Quelle: Gothaer-Studie zu Altersrisiken). Doch eine sinnvolle und zukunftsorientierte Altersvorsorge lässt sich nur aufbauen, wenn auch eine ordentliche Rendite erzielt wird. Die neue Generation der Altersvorsorge, die innovative Drei-Topf-Hybride Gothaer VarioRent-ReFlex, trägt diesen Bedürfnissen Rechnung. Das Vertragsguthaben des Kunden wird dabei auf drei Töpfe verteilt: den Deckungsstock des Versicherers, einen Garantiefonds und die freie Anlage. Gemeinsam mit seinem Berater kann der Kunde über die Anlagestrategie entscheiden. So kann man einen Garantiefonds wählen, der seinen Anlageschwerpunkt auf Sachwerte wie

Für den Makler bietet das Produkt höchste Sicherheit. Durch die automatische Renditesicherung muss der den Aktienmarkt nicht ständig für seine Kunden beobachten.

Rohstoffe, Edelmetalle oder Immobilien legt, um der Inflation zu begegnen. Diese Investments verfügen über einen realen Wert, der unabhängig von den Schwankungen des Geldmarktes ist. Die Sachwertstrategie lässt sich auch bei der freien Anlage weiterführen. Wer risikofreudiger ist, kann auf eher renditeorientierte Fonds setzen. Die Gothaer hat mit VarioRent-ReFlex ein solches Produkt im Angebot. Der Versicherer bietet nicht nur die Garantie der eingezahlten Beiträge zum Ablauf, sondern darüber hinaus eine automatische jährliche Renditesicherung. Für diese Garantien bürgt die Gothaer Lebensversicherung, die mit einer Erfahrung von mehr als 190 Jahren zu den traditionsreichen Versicherungsgesellschaften in Deutschland zählt. Neben hervorragenden Ratings und der Auszeichnung als „Beste Versicherung“ bestätigt Focus-Money in der aktuellen März-Ausgabe die starke Finanzkraft der

„Modernes Altersvorsorgeprodukt“

■ Das Branchenmagazin „Versicherungstip“ hat in seiner Ausgabe vom 5. Oktober 2010 Gothaer VarioRent-ReFlex detailliert beschrieben und empfohlen. So schreibt die Redaktion: „Aktuell bringt die Gothaer Lebensversicherung mit Gothaer VarioRente-ReFlex ein dynamisches 3-Topf-Hybrid auf den Markt, bei dem sich ein genaueres Hinschauen lohnt.“ Im Fazit resümiert „Versicherungstip“: „Dank dynamischem 3-Topf-Hybrid heißt es nicht Sicherheit oder Rendite, sondern ansehnliche Garantien bei Erhalt von Kapitalmarktchancen. Mit Gothaer VarioRent-ReFlex als fondsgebundene Rentenversicherung mit Garantieleistungen präsentieren die Kölner ein modernes Altersvorsorgeprodukt.“

Gothaer Lebensversicherung mit der Gesamtnote „A“ („stark“).

Hohe Flexibilität

Auch für den Makler bietet das Produkt höchste Sicherheit. Die automatische Renditesicherung sorgt dafür, dass der Makler den Aktienmarkt nicht ständig für seinen Kunden beobachten muss, um ihn bei sinkenden Kursen an der Börse zu warnen und eine Sicherung der Erträge zu empfehlen. Die automa-

vorgezogen und um bis zu sieben Jahre nach hinten verschoben werden. Aber auch im Rentenbezug bleibt der Kunde flexibel. Während der Rentengarantiezeit (erstmal nach zwei Jahren) hat der Kunde das Recht, eine vollständige Kapitalauszahlung oder auch eine oder mehrere Teilauszahlungen zu verlangen. Bei Teilauszahlungen wird die Rente dann entsprechend vermindert weitergezahlt.

Mit der neuen Generation der Altersvorsorge haben Kunden Chancen auf attraktive Renditen in Verbindung mit den ausdrücklich gewünschten Sicherheiten. Sowohl in der Ansparzeit als auch in der Rentenphase bleibt der Kunde flexibel und kann nach seinen persönlichen Bedürfnissen aus mehreren Vertragsoptionen wählen. Makler können dem Kunden ein sehr vielseitiges und individuell konfigurierbares Angebot unterbreiten.

Die zum Gothaer Konzern (vier Milliarden Euro Beitragseinnahmen, über 3,5 Millionen Versicherte) gehörende Gothaer Leben bietet neben VarioRent-ReFlex hervorragende Lösungen zur Absicherung biometrischer Risiken wie „schwere Krankheiten“, Pflege, Berufsunfähigkeit, zur betrieblichen Altersversorgung wie Direktversicherung, Pensionskasse, Unterstützungskasse sowie Zeitkontenmodelle etwa zur Finanzierung des vorzeitigen Ruhestands.

Kontakt

■ Gothaer Lebensversicherung AG
Thomas Ramscheid
Key Account Manager
Telefon: (01 77) 2 46 75 64
E-Mail: thomas_ramscheid@gothaer.de

WWK Lebensversicherung a. G.

Kernkompetenz Fondspolice

Die WWK hat ihre Produktkonzepte auf die unterschiedlichen Anforderungen der Kunden ausgerichtet.

So wird neben den am Markt etablierten und für ihre breite Fondsauswahl und hohe Tarifflexibilität bekannten Fondsrenten seit 2009 unter der Dachmarke WWK IntelliProtect® eine neue Generation von Altersvorsorgeprodukten mit Garantiezusagen angeboten.



Die WWK zählt mit Beitragseinnahmen von 954 Millionen Euro (vorläufige Zahlen 2010) zu den größten 30 Lebensversicherungen in Deutschland. Auf das Geschäftsvolumen bezogen ist das Unternehmen einer der substanz- und eigenkapitalstärksten deutschen Versicherer. So konnte die WWK ihre Finanzstärke in den vergangenen Jahren aufgrund einer klugen Kapitalanlagepolitik und stetiger Erhöhung des

Eigenkapitals deutlich ausbauen. Besonders stolz ist das Unternehmen auf die hohe Substanzkraft. Die Fachzeitschrift Focus-Money hat sich in einer Langfristbetrachtung über sechs Jahre die Mühe gemacht, die Substanzkraft aller deutschen Lebensversicherer zu analysieren. Das beeindruckende Ergebnis: Die WWK erreicht unter allen Gesellschaften viermal die höchste Substanzkraftquote. Auf der Produkt-

seite gehört die WWK in Deutschland zu den Marktführern im fondsgebundenen Geschäft. Auch bei biometrischen Risiken zählt der Versicherer zu den ersten Adressen. In beiden Bereichen ist die WWK sehr gut aufgestellt. Bei Fondspolice überzeugt neben den bewährten Tarifen insbesondere die Produktgeneration WWK IntelliProtect®. Sie verbindet im Rahmen einer innovativen Bruttobeitragsgarantie (CPPI)

Sicherheit und Rendite. Die biometrischen Tarife werden von den Vertriebspartnern aufgrund ihres attraktiven Preis-Leistungs-Provisions-Verhältnisses hoch geschätzt.

Die starke Position wurde unlängst auch von unabhängigen Medien bestätigt. So zeichnete Focus-Money in Zusammenarbeit mit der renommierten Ratingagentur Franke & Bornberg die WWK in Deutschland mit dem Titel „Bester Lebensversicherer des Jahres 2010“ aus.

Leistungsstark und hochflexibel

Die WWK bietet unter der Dachmarke WWK IntelliProtect® seit dem Jahr 2009 eine innovative Generation von Altersvorsorgeprodukten mit Bruttobeitragsgarantie an. Dabei wird die Garantiezusage durch den Versicherer ausgesprochen. Mit dem Tarif WWK Premium FondsRente protect kann je nach Steuersituation eine Privatrente, Direktversicherung oder Basisrente abgeschlossen werden. Zudem steht mit der WWK Premium FörderRente protect eine staatlich geförderte Riester-Rente zur Verfügung. Ein kundenindividueller Garantiemechanismus auf Basis eines CPPI-Modells ermöglicht trotz bestehender Garantiezusage ein Maximum an Fondsanlage bei gleichzeitiger Bereitstellung eines offenen Fondsspektrums für den Kunden.

Im Rahmen des Garantiemechanismus wird das Guthaben jedes einzelnen Kunden im Rahmen eines CPPI-Modells börsentäglich zwischen frei wählbaren Investmentfonds und dem Sicherungsvermögen der WWK bewertet. Dabei rechnet die WWK für jeden einzelnen Kunden börsentäglich ein eigenes Risikobudget aus, das je nach Vertragslaufzeit und Beitrag ermittelt wird. Je nachdem, wie sich das Risikobudget entwickelt, wird das Kundenguthaben mal stärker, mal schwächer in sichere Anlagen (Sicherungsvermögen) und chancenorientierte Anlagen (Investmentfonds) investiert. Als Verzinsungsträger dient der Deckungsstock der WWK Lebensversicherung a. G. Durch

die in der Regel höhere Überschusszuweisung des langfristig anlegenden Deckungsstocks ist gewährleistet, dass ungünstig monetarisierte Verträge im Zeitablauf wieder entmonetarisieren.

Vervollständigt wird das Garantiemodell seit Oktober 2010 durch eine neue, optional wählbare Höchststandsabsicherung mit monatlichen Lock-in-Schwellen. Sie ergänzt die bestehenden Ablaufmanagementsysteme und kann für bis zu fünf Jahre vor Ablauf der Grundphase beziehungsweise dem vereinbarten Garantietermin vereinbart werden. Das Höchststandsgaran-

Die Kunden profitieren bei dem Tarif von einer sehr niedrigen Kostenbelastung.

tieniveau kann zwischen 50 und 100 Prozent frei gewählt werden und wird für Neugeschäft und bereits vermittelte Bestandsverträge angeboten. Die Absicherung kann vom Kunden zudem kostenfrei von einem niedrigeren auf ein höheres Niveau angehoben werden. Eine flexible Reaktion auf aktuelle Börsensituationen wird damit möglich. Auf der vom Kunden frei wählbaren Anlageseite des Produkts stellt die WWK im Rahmen einer offenen Fondsarchitektur nunmehr eine Palette von 30 Fonds und zwei Baskets zur Verfügung. Neu sind beispielsweise die vielfach ausgezeichneten und breit diversifizierten Fonds C-QUADRAT ARTS Total Return Global-AMI, DJE - Dividende & Substanz und LINGOHR-SYSTEMATIC-LBB-INVEST.

Renditepower für die Altersvorsorge

Die fondsgebundene Rentenversicherung WWK Premium FondsRente maxx ist eine moderne Versorgungslösung auf höchstem Niveau. Neben der bei allen Versicherungstarifen der WWK gewohnt hohen Flexibilität profitieren die Kunden bei dem Tarif von einer sehr niedrigen Kostenbelastung. Durch die kostengünstige Kalkulation fließt von

Anfang an mehr in die private Vorsorge. Ein Vorteil, der sich wegen einer deutlich über dem Marktdurchschnitt liegenden möglichen Ablaufleistung über die Jahre hinweg für die Kunden auszahlt. Das lässt sich auch leicht belegen: Vergleicht man entsprechende Tarife verschiedener Anbieter, überzeugt die WWK Premium FondsRente maxx bei einer Vielzahl von Vertragskonstellationen mit einer sehr guten Ablaufleistung und zählt damit in diesem Marktsegment zu den kostengünstigsten Serviceversicherern am deutschen Versicherungsmarkt. Kunden können im Rahmen der individuellen Fondsauswahl derzeit über 43 Fonds von 16 Kapitalanlagegesellschaften auswählen. Zudem werden seit Anfang März 2011 auch die neu konzipierten passiven Anlagestrategien MorgenMärkte®, MorgenWelt® und MorgenWerte® angeboten. Diese ermöglichen es einem breiten Anlegerkreis, sich sehr einfach und vor allem diversifiziert an den Wachstumschancen der Märkte von morgen zu beteiligen. Zielgruppe der Fondsrente sind alle Anleger, die für ihre Altersvorsorge die Renditechancen der globalen Kapitalmärkte nutzen möchten sowie eine flexible und gleichzeitig steuereffiziente Anlageform suchen.

Bestnote „FFF“ in allen Ratingkategorien

Je nach kundenindividueller Steuersituation können alle genannten Tarife der WWK als Privatrente, Direktversicherung oder Basisrente abgeschlossen werden. Von der Ratingagentur Franke & Bornberg wurden die Fondsrenten mit der Bestnote „FFF“ in allen Ratingkategorien ausgezeichnet. Die Auszeichnung gilt sowohl für die Privatrente als auch für die Basisrente.

Kontakt

■ WWK Lebensversicherung a. G.
Oliver Vaillant, Vertriebsdirektor
Telefon: (0 40) 6 05 64 88 20
E-Mail: Oliver.Vaillant@WWK.de

Bayerische Beamten Versicherungen

Sexy Lebensversicherung

Die Absenkung des Höchstrechnungszinses treibt viele Vermittler in Erklärungsnot. Doch das muss nicht sein: Die XXL-Rente der BBV garantiert auch nach 2011 unverändert einen Mindestzins von 2,75 Prozent.



Die Lebensversicherung bleibt attraktiv. Davon ist man bei der Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG überzeugt: Die Lebensversicherung bleibt die tragende Säule in der Altersvorsorge der Deutschen, weil sie wie kein anderes Produkt die drei entscheidenden Vorteile in sich vereint: Sicherheit, Stabilität und Flexibilität. Sicherheit steht für die Bürger laut einer aktuellen Studie der icon

Wirtschafts- und Finanzmarktforschung mit 93 Prozent an erster Stelle bei der Wahl der Altersvorsorge. Und kein Produkt ist so sicher vor Ausfällen und so sicher in seiner Ausschüttung wie die Lebensversicherungen. Und Lebensversicherungen sind flexibel – in der Wahl des Zeitpunkts, zu dem Verträge enden sollen, und in der Art der Auszahlung – als Rente, als Teilrente und einmalige Kapitaleistung. „Die Deut-

schen setzen bei ihrer Altersvorsorge weiter auf Sicherheit. Und das kann ihnen kein Produkt besser bieten als die Lebensversicherung“, so Martin Gräfer, Vorstandsmitglied Service und Vertrieb der BBV-Neue Leben.

Nun muss das aber nicht bedeuten, dass man keine Überlegungen anstellen sollte, dieses bewährte Produkt durch den Einsatz modernster Mechanismen noch attraktiver zu machen.

Die BBV-Neue Leben setzen diesen Anspruch mit der BBV-Strategie-Rente XXL zusammen mit ihrem Produktpartner Deutsche Bank in die Tat um. Die BBV-Strategie-Rente XXL ruht auf zwei Säulen: Zum einen der Mindestverzinsung von 2,75 Prozent und zum anderen auf der Chance, von Gewinnen des europäischen Spitzenindex EURO STOXX 50 zu profitieren. Erreicht werden diese Spitzenleistungen durch eine Rentenversicherung in Verbindung mit der Anlage in Garantiezertifikaten. Diese werden von der Deutsche Bank AG aufgelegt, einem der größten und stabilsten Finanzhäuser der Welt. Die Sparbeiträge fließen in eigens für dieses Produkt entwickelte Garantiezertifikate. Dabei wurden im Durchschnitt mehr als die Hälfte der Sparbeiträge in Aktien investiert. Dadurch erhöhen sich die Renditechancen erheblich. Der Aktienteil des Garantiezertifikats orientiert sich am EURO-STOXX-50-Index. Er umfasst 50 Blue-Chip-Aktien wie Total, Sanofi-Aventis, BASF oder Siemens. So profitieren die Kunden von der Wertentwicklung der erfolgreichsten europäischen Unternehmen. Zudem besteht kein Währungsrisiko, da der Index in Euro gehandelt wird. Die XXL-Garantiezertifikate verfügen über eine eigene Absicherungsstrategie für den Aktienteil. Sie ermöglicht die Partizipation an steigenden Marktbewegungen, während die Verluste gleichzeitig begrenzt werden. Im Fachjargon nennt man diese Wertsicherungsstrategie auch CPPI-Methode, was für Constant Proportion Portfolio Insurance steht.

Flexibel und sicher

Das übrige Vermögen wird vornehmlich am Geldmarkt oder in variable beziehungsweise festverzinsliche Papiere mit hoher Bonität investiert. Gegebenenfalls wird die Strategie täglich den aktuellen Marktveränderungen angepasst. Die Aktienquote kann zwischen 0 und 100 Prozent schwanken. Durch diese Konstruktion können auch tägliche Mittelzu- und -rückflüs-



„Die Absenkung des gesetzlichen Höchstrechnungszinses auf 1,75 Prozent hat darauf keinen Einfluss“

Martin Gräfer
Vorstand Service und Vertrieb
BBV-Neue Leben

se zu jeweils aktuellen Marktgegebenheiten in die Absicherungsstrategie eingebunden werden. Bei fallendem Aktienmarkt erfolgt die Sicherung der festgelegten Wertuntergrenze durch eine mathematisch kalkulierte Reduzierung der Aktienquote. Gleichzeitig wird der Anteil an risikoarmen Anlagen erhöht. Bei steigendem Aktienmarkt wird dementsprechend die Aktienquote nach dem Prinzip der dynamischen Wertsicherung erhöht. Der Anteil an risikoarmen Anlagen wird begrenzt. Durch die Wertsicherungsstrategie der Garantiezertifikate erhält der Kunde einen Kapitalschutz zum Ende der Laufzeit. Das bedeutet: Die Sparbeiträge der BBV-Strategie-Rente XXL sind zum Ende der Laufzeit zu 100 Prozent geschützt.

Die BBV-Strategie-Rente XXL verbindet also die Vorteile einer klassischen Lebensversicherung mit den Gewinnchancen der Wertpapierbörsen, ohne die entsprechenden Risiken eingehen zu müssen. Dabei liegt die Mindestverzinsung der BBV-Strategie-Rente XXL deutlich über dem Garantiezins der klassischen Lebensversicherung – unabhängig davon, ob man den heutigen oder den ab 1. Januar 2012 gültigen Rechnungszins zugrunde legt. „Die Absenkung des gesetzlichen Höchstrechnungszinses auf 1,75 Prozent hat darauf keinen Einfluss“, so Martin Gräfer. „Wir haben unseren über-

durchschnittlichen Mindestzins bis zum Jahr 2048 abgesichert.“ Als BBV-Basis-Rente XXL übrigens erhält der Kunde eine interessante ertragreiche Variante der „Rürup-Rente“ mit allen Vorteilen der Strategie-Rente XXL. Um hier das Risiko einer vorzeitigen Vertragsauflösung, verursacht etwa durch Arbeitslosigkeit oder einen anders hervorgerufenen finanziellen Engpass, aufzufangen, bietet die BBV zusätzlich das „Vorsorge-ABS“ an – und das ohne Mehrkosten.

Dieses Top-Extra bedeutet konkret: Im Falle einer unverschuldeten Arbeitslosigkeit oder Arbeitsunfähigkeit werden die Beiträge der privaten Altersvorsorge, Einzel-Direktversicherung durch Entgeltumwandlung, Risiko-Lebensversicherung oder einer Berufsunfähigkeits- oder Erwerbsunfähigkeitsabsicherung in den ersten fünf Vertragsjahren bis zu einem Jahr lang weiterbezahlt.

Kontakt

■ Bayerische Beamten Versicherungen
M-Dienstleistungs-Center (MDC)
Thomas-Dehler-Str. 25
81737 München,
Telefon: (0 89) 67 87-9232
Fax: (0 89) 67 87-9666
E-Mail: mdc@bbv.de
Internet: www.bbv-makler.de

Änderungen für Investmentfonds

Anfang April stimmte der Finanzausschuss des Bundestags den von der Bundesregierung eingebrachten Änderungen am Entwurf des „OGAW-IV-Umsetzungsgesetzes“ zu. Danach gelten für Investmentfonds in Zukunft neue Bedingungen. Mit dem Gesetzentwurf soll die Möglichkeit einer grenzüberschreitenden kollektiven Portfolioverwaltung geschaffen werden. Auch grenzüberschreitende Verschmelzungen von Fonds sollen künftig erleichtert werden. Darüber hinaus ist die Einführung eines Dokuments vorgesehen, das die wesentlichen Informationen zum jeweiligen Finanzprodukt enthält. Das neue Informationsblatt soll den Anleger besser schützen. Ebenso ist eine verstärkte Aufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen geplant. Die Änderungen sehen außerdem vor, dass in Zukunft nicht mehr die Kapitalanlagegesellschaften, sondern der Anleger selbst nachweisen muss, dass er Informationen nicht erhalten hat. Dadurch könnte das Risiko unalkulierbarer Schadensersatzansprüche an die Gesellschaften eher vermieden werden. Da viele Kapitalgesellschaften

aufgrund von Gesetzesänderungen ihre Vertragsbedingungen modifizieren werden, will das Gremium den Fluss an neuen Informationen für den Anleger weitestgehend begrenzen. „Um eine Informationsüberflutung zu vermeiden, wird die Pflicht zur direkten Information der Anleger mittels eines dauerhaften Datenträgers auf wesentliche Änderungen der Vertragsbedingungen beschränkt sein“, heißt es aus dem Finanzausschuss. Das Gremium stimmte den Änderungen mit den Stimmen von CDU/CSU- und FDP-Fraktion zu. SPD- und Linksfraktion lehnten den Entwurf ab. Zwar räumte die SPD-Fraktion ein, dass mit den Änderungen einige Verbesserungen erreicht werden würden, zugleich kritisierte sie auch die Einschränkung der Anlegerinformationen. Grundsätzliche Kritik äußerte die Linksfraktion. Für sie sei das Gesetz ein Beweis dafür, dass man aus der Krise nichts gelernt habe. Die Fonds müssten auf längerfristige Engagements und auf weniger Spekulation verpflichtet werden. Der jetzige Gesetzesentwurf habe den „Charakter von Beruhigungspillen“.



Inflation befürchtet

Die Deutschen verlieren ihren Optimismus. So sank die Zahl der Anleger, die mit einer Verbesserung der wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland rechnen, innerhalb eines Quartals von 54 auf 45 Prozent. Dagegen nahm die Angst vor Inflation zu, wie die aktuelle Untersuchung zum Anlegerverhalten von Union Investment zeigt. 90 Prozent der Befragten erwarten in den kommenden sechs Monaten Preiserhöhungen. Im Vorquartal waren es noch 76 Prozent. „Verbraucher mussten in letzter Zeit für Kraftstoffe und Strom deutlich tiefer in die Tasche greifen“, erklärt Giovanni Gay, Geschäftsführer bei Union Investment. Vor diesem Hintergrund fürchtet ein Großteil der Anleger um seine Ersparnisse. Besorgt zeigen sich insbesondere Menschen mit einem niedrigen Haushaltsnettoeinkommen von unter 1.300 Euro (70 Prozent). Liegt das Einkommen bei über 3.100 Euro, bangt nur noch jeder Zweite um die Sicherheit seines Ersparnen. „Bei der Anlageentscheidung sollten Sachwerte wie Aktien, Immobilien und Rohstoffe berücksichtigt werden“, rät Gay. Auch inflationsgesicherte Anleihen böten Schutz vor Geldentwertung.



Partnerschaft, die Mehrwert schafft!

DFV Deutsche Familienversicherung AG – neuer Partner von maxpool

Wir sind ein innovativer Versicherer für Privatkunden, der vieles einfacher, preiswerter und deshalb besser macht, als die etablierten Versicherungskonzerne. Mit unseren umfassenden Vorsorgelösungen bieten wir Ihren Kunden ein leistungsfähiges und vollständiges Produktportfolio an Krankenzusatzprodukten im Bereich Zahn, Pflege, Krankenhauszusatz sowie Heilpraktiker und Sehhilfen, das durch seine konsequente Einfachheit und modulare Tarifstruktur überzeugt.

Die DFV-Zahn-Zusatzversicherungen:

- + Keine Gesundheitsfragen
- + Keine Wartezeiten
- + Unisex-Tarife

Die DFV-Pflege-Zusatzversicherungen:

- + Absicherung aller Pflegestufen
- + Pflegegeld auch bei Demenz
- + Tarife auch mit Beitragsrückerstattung



Partner von



Geschlossene Fonds

Gamefonds ganz anders

Man nehme eine hohe Eigenbeteiligung der Entwickler. Kombiniere dies mit absolutem Erlösvorrang für die Anleger. Das ganze circa drei Jahre lang laufen lassen. Et voilà: Gamefonds lohnen sich wieder!



Seit den ersten kommerziellen Computerspielen (Games) Anfang der 1970er-Jahre liefert die sogenannte „Gamesbranche“ die Geschichte einer stürmischen Expansion. Games sind heute ein alltägliches Konsumgut, dessen wirtschaftliche Bedeutung die der Musikbranche klar übertrifft. Und die Umsätze mit Games sind weltweit heute bereits höher als die Einnahmen der Filmindustrie an den Kinokassen! Games sind überall auf der Welt längst zu einem alltäglichen Freizeitvergnügen der gesamten Familie geworden – ob jung oder alt. Musik-, Rätsel-, Strategie- und Sportspiele haben die Breite der Gesellschaft erreicht. Die Vielfalt erscheint nahezu unendlich. Selbst Bundesministerien haben bereits Lern- und Ausbildungs-Games herstellen lassen. Dabei eröffnet die ständig fortschreitende technische Entwicklung immer wieder neue Spiel- und Erlebnismöglichkeiten, die das ste-

tige Wachstum der Branche antreiben. Unser Gamefonds setzt unter anderem darauf, Spiele für die stark wachsenden mobilen Plattformen iPad, iPhone und Android zu entwickeln. Eine weitere mögliche Zielplattform des Fonds ist, neben reinen PC-Spielen, die demnächst neu auf den Markt kommende 3DS-Konsole von Nintendo: die erste mobile Konsole, die „echtes“ 3-D ohne Brille ermöglicht.

Die Welt spielt

Die Nachfrage nach Computerspielen dürfte deshalb kaum zum Erliegen kommen – die Faszination des interaktiven Mediums ist und bleibt ungebrochen. Es verwundert deshalb nicht, dass die Gamesbranche zu den weltweit am stärksten wachsenden Segmenten der Medienbranche gehört: Die globalen Jahresumsätze haben sich seit Beginn der 1980er-Jahre von weniger als eine Milliarde auf aktuell mehr als 35 Milli-

arden Euro (PwC im „Global Entertainment and Media Outlook 2009–2013“) erhöht. Zwar ist auch die Gamesbranche von der weltweiten Wirtschafts- und Finanzkrise keineswegs unberührt geblieben, sondern in manchen Teilbereichen sogar ganz erheblich eingebrochen. Allerdings weisen der langfristige Wachstumstrend der Gamesbranche und deren aktuelle Entwicklung darauf hin, dass dem kurzen Einbruch im Zuge der allgemeinen wirtschaftlichen Erholung ein umso stärkerer Nachholboom folgen könnte. Computerspiele können jetzt noch zu „Krisenpreisen“ unter Vertrag genommen werden und kommen mit etwas Glück dann – wenn die Konjunktur wieder anzieht – genau in der Boomphase auf den Markt. Daher spricht einiges dafür, dass gerade jetzt der optimale Zeitpunkt für ein Investment in der Gamesbranche sein könnte. Dem Wachstum der Branche steht jedoch der derzeitige Mangel an Finanzierungskapital entgegen. Während die Branche bis 2009 kaum Finanzierungsprobleme kannte, ist es für sie nun schwierig geworden, ihren Finanzierungsbedarf zu decken. Seit 2010 stehen Banken trotz der positiven Marktaussichten der Branche – wie in vielen anderen Bereichen der Wirtschaft – für Projektfinanzierungen kaum noch zur Verfügung. So haben viele erfolgreiche Studios und deren Publisher (Verleger) zwar aussichtsreiche und profitable Projekte in der Pipeline, können diese aber aufgrund der fehlenden Finanzierungen derzeit nicht oder nur sehr schwierig umsetzen. Viele renommierte und erfolgreiche Entwickler und Publisher sind deshalb derzeit bereit, sich neuen Finanzierungsalternativen zu öffnen. Sie sind – zumindest in der aktuellen

Lage – bereit, Beteiligungskonditionen zugunsten externer Investoren zu akzeptieren, die vor einigen Jahren noch undenkbar gewesen wären.

Ersterlöse an den Fonds

Wir konnten in dieser Assetklasse nun Bedingungen durchsetzen, die sich von bisherigen Beteiligungsfonds dieser Art massiv unterscheiden. Grundlagen für dieses neue Beteiligungsmodell sind dabei zwei Hauptbedingungen: Zum einen müssen die Games-Partner des Fonds sich mit mindestens 30 Prozent eigenen finanziellen Mitteln – und somit eigenem Risiko – an den Herstellungskosten der Spiele beteiligen. Zum anderen müssen sie dem Fonds so lange einen absoluten Einnahmenvorrang aus den Nettoverkaufserlösen der Spiele einräumen, bis der Fonds das eingesetzte Kapital zuzüglich der prognostizierten

Rendite eingenommen hat. Bis dahin steht der jeweilige Games-Partner mit seinem Anteil noch zu 100 Prozent im Risiko. Als Ausgleich für die Übernahme des Großteils des Vermarktungsrisikos erhält der Games-Partner von allen über eine festgelegte Prognose-Rendite

Unser Konzept sichert die Gewinnchancen der Anleger, weil Risiken auf die Hersteller verlagert werden.

(Hurdle Rate) hinausgehenden Erlösen einen deutlich höheren Anteil als der Fonds. Bei dieser Konzeption besteht für den Games-Partner die Gefahr, mit durchschnittlichen oder gar schlechten Spielen seinen Einsatz teilweise oder vollständig zu verlieren, während der

Fonds unter Umständen schon Kapitalrückführung und Rendite eingefahren hat. Überschreiten die Erlöse jedoch die vom Games-Partner in Aussicht gestellte Prognose-Rendite, verdient dieser wesentlich mehr, als wenn er die Investition selbst zu 100 Prozent durchgeführt hätte. Der Games-Partner hat also ein hohes Eigeninteresse daran, den Fonds an seinen aussichtsreichsten Projekten zu beteiligen. Der Fonds bleibt aber immer an den weiteren Erlösen beteiligt. Die aussichtsreichsten Projekte sind oft die, die besondere Markt- und Finanzierungssituationen einer Branche zugunsten einer starken, abgesicherten Investoren- und Fondsstellung für eine gewisse Zeitspanne – im wahrsten Sinne des Wortes – „ausnutzen“ können. Diese Gelegenheit besteht derzeit in der lukrativen Wachstumsbranche der Games.

• **Ralf Soboll**

Zahltag



Am Ende zählt, was rauskommt – deshalb bAV mit Standard Life:

- Starke Renditechancen durch ausgezeichnete Investmentkompetenz
- Steuerliche Vorteile durch staatliche Förderung
- Bequeme Einrichtung durch persönlichen Service

Standard Life – ausgezeichnetes Investment und fast 200 Jahre Erfahrung für Ihren Vermögensaufbau.

» Auf uns können Sie zählen. Jetzt kostenfrei informieren unter 0800 2234872

**Jetzt gratis bestellen:
Die bAV-Entscheiderstudie 2011
www.standardlife.de/bav-studie**

www.standardlife.de

Kundenansprache

Briefe schreiben kann bares Geld bringen

Nutzen Sie unproduktive Zeiten, um ihre Bestandskunden mal wieder zu kontaktieren. Auf Standardanschreiben sollten Sie dabei aber verzichten. Seien Sie individuell, auffällig und kreativ.



„Blinde Mailing-Aktionen über den Gesamtbestand sind langweilig.“

Oliver Drewes
Teamleiter Vorsorgemanagement

Alle, die wir im Vertrieb tätig sind, sagen uns doch oftmals: „Ich müsste eigentlich viel mehr draußen bei meinen Kunden vor Ort sein. Ich verbringe viel zu viel Zeit am Schreibtisch.“ Dann sehen Sie aus dem Fenster und stellen fest, es regnet und Sie haben gar keine Lust das Büro zu verlassen ... Was tun?

Mein aktueller Vertriebstipp ist eigentlich ganz banal: Bleiben Sie einfach sitzen, genehmigen Sie sich etwas freie Zeit, einen Kaffee und dann stöbern Sie doch einfach mal ganz entspannt in Ihren Bestandsverträgen herum. Sie werden sicherlich ständig auf vertriebliche Möglichkeiten stoßen. Ich sage, die blinden Mailing-Aktionen über den Gesamtbestand sind langweilig und bringen meistens nicht viel. Greifen Sie sich stattdessen ganz gezielt einzelne Vorgänge heraus und erstellen Sie manuelle Anschreiben. Natürlich können Sie zu zahlreichen Themen auch Textvorschläge und Musterbriefe von uns bekommen. Sprechen Sie uns einfach kurz an. Also prüfen Sie doch Ihren Bestand mal wie folgt: Zum Bei-

spiel Direktversicherungen unterhalb des Höchstbeitrags: Warum nicht dem Kunden einfach mal ganz wertfrei und neutral anbieten, dass er aufstocken könnte?

„Bei Prüfung unserer Aktenlage ist uns aufgefallen, dass Sie bislang monatlich 150 Euro in Ihre Direktversicherung einbringen. Der Gesetzgeber begrenzt den aktuell zulässigen Höchstbeitrag derzeit jedoch auf immerhin monatlich 220 Euro. Bis zu diesem Beitrag beteiligt sich der Staat mit lukrativen Förderungen, so dass Ihr tatsächlicher Eigenaufwand (nach Förderung) nur ungefähr 50 Prozent beträgt.“

Zum Beispiel Risikolebens- oder Berufsunfähigkeitsversicherungen: Einfach mal nachfragen, ob die vor Jahren vereinbarte Versicherungssumme/Rentenhöhe noch immer angemessen ist oder ob Sie mal eine Erhöhungsofferte anfertigen sollen. „Wir wollten es nicht versäumen, Ihnen zu diesem Thema einmal unsere Beratungsleistung anzubieten.“

Langweiliger Vertriebstipp, sagen Sie? Nach den gesetzlichen Reformen muss doch ohnehin ein stetiger Kontakt zum Kunden bestehen? Sie machen so etwas ständig? Ich meine, diese wirklich individuell abgestellten Briefe erreichen bei Ihrem Kunden viel mehr Interesse als anonyme Mailings oder sonstige Bestandsaktionen und Standardschreiben. „Spicken“ Sie Ihre Anschreiben mit individuellen Details, etwa mit dem „Vertrag, den Sie 1998 bei unserem Herrn Mustermann abgeschlossen haben“ und so weiter. Der Kunde merkt, wenn ihm jemand einen „echten“ Brief schreibt. Zusätzlich stärkt es Ihre Kundenbeziehung, und wenn Sie die Schreiben in der Kundenakte mit archivieren, dann kann das auch vor dem Hintergrund der gesetzlichen Beratungspflichten nicht schaden.

Probieren Sie es doch einfach mal aus. Manchmal sind die langweiligen Tipps die besten. Und wenn es ohnehin gerade draußen regnet ...

• *Oliver Drewes*

Auf den Punkt gebracht

- Pausen/unproduktive Zeit nutzen
- Bestandskunden durchgehen
- Keine Massen-Mailings
- Individuelle Anschreiben erstellen
- Kundensituation und Vertragsbestand berücksichtigen
- Aktuelle Geschehnisse mit aufgreifen

Weitere Informationen:

www.maxpool.de
Telefon: (0 40) 29 99 40-750 (bAV)
Telefon: (0 40) 29 99 40-300 (pAV)
E-Mail: LV@maxpool.de

Beihilfeberechtigung

Keine Angst vor dem Thema Beihilfe!

Das überwiegend liquide Kundenpotenzial liegt direkt vor Ihrer Haustür.



„Rund zwölf Millionen Menschen in Deutschland haben Anspruch auf Beihilfeberechtigung – ein riesiges Kundenpotenzial für Sie!“

Alexander Schäfer
Prokurist
UNION Service-Gesellschaft

Nahezu fünf Millionen Menschen sind in Deutschland im öffentlichen Dienst beschäftigt und im Gegensatz zu Arbeitnehmern nicht in der gesetzlichen Krankenversicherung pflichtversichert. Sie erhalten von ihrem Dienstherrn – in der Regel Bund, Länder oder Kommunen – im Krankheits-, Geburts- oder Todesfall eine finanzielle Unterstützung, die sogenannte Beihilfe. Auch Ehegatten von Beamten sowie ihre Kinder bis zum 25. Lebensjahr ohne eigenes oder mit nur sehr geringem Einkommen profitieren von der Versorgung durch den Dienstherrn. Ausschlaggebend sind hierbei die Familiensituation und das Beihilferecht des Bundes beziehungsweise des entsprechenden Landes.

Beamte selbst erhalten meist eine Kostenerstattung in Höhe von 50 Prozent. Bei Ehegatten werden 70 Prozent, bei Kindern sogar 80 Prozent der Aufwendungen vom Dienstherrn erstattet. Beamte mit mindestens zwei zu berücksichtigenden Kindern stehen 70 Prozent der eigenen Aufwendungen als Kostenerstattung zu. Auch Pensionäre bekommen 70 Prozent Beihilfe. Weil diese Beihilfen jedoch nur anteilig in Höhe des jeweiligen Beihilfemessungssatzes gewährt werden, stellt die Beihilfe demzufolge nur eine Teilhilfe dar – der Beamte benötigt daher unbedingt eine Ergänzung seines Krankenversicherungsschutzes auf 100 Prozent. Dies ist vom Gesetzgeber mit Einführung der Versicherungspflicht in der privaten Krankenversicherung zum 1. Januar 2009 festgeschrieben worden.

Während der Ausbildung verfügen Beamtenanwärter im Gegensatz zu ihrer späteren Versorgungslage nur über ein geringes Einkommen. Dieser Situation werden die privaten Krankenversicherer mit preisgünstigen Tarifen für Dienstanfänger gerecht. Dies gilt auch für berücksichtigungsfähige Studenten und Auszubildende.

Die Bereitschaft finanzielle Risiken abzusichern und für den Ruhestand vorzusorgen ist im öffentlichen Dienst insgesamt stärker ausgeprägt als in der Gesamtbevölkerung. Dieses Potenzial zu erschließen erfordert eine fundierte Kenntnis der Themen – von Beihilfe bis hin zu Besoldungsgruppen. Denn die Zielgruppe zeigt sich gut informiert und legt Wert auf eine kompetente Beratung. Sind sie mit der Betreuung zufrieden, zeichnen sich Kunden aus dem öffentlichen Dienst durch besonders hohe Treue aus. Nutzen Sie dieses Potenzial speziell im Frühjahr und Sommer, denn gerade zu diesen Zeiten ist die Nachfrage bei den angehenden Referendaren und fertig ausgebildeten Lehrern sehr hoch. Mit Beginn der Schulhalbjahre werden Lehramtsreferendare beziehungsweise neue Lehrer in den einzelnen Bundesländern eingesetzt. Sprechen Sie Ihre Kunden an und fordern Sie noch heute einen unverbindlichen Vorschlag beim maxpool-KV-Team an!

• Alexander Schäfer

Tarifbeispiele

Gesellschaft	Tarifbezeichnung
AXA/DBV	Vision B, BW2, BN, PVB
Deutscher Ring	BK, BS, BE, PVB
HALLESCHER	Primo B, CG2, BE, PVB
MÜNCHENER VEREIN	Bonus Care, 726, PVB
SIGNAL IDUNA	Start-B/BA0/AB, SB-W, SB-R, AEB, PVB

Auf den Punkt gebracht

- Beihilfegesetz und Beihilfeverordnung klären
- Bedarfsanalyse zu Restkostentarifen aufnehmen
- Beamtenanwärter mit günstigen Beiträgen binden
- Kundenpotenzial bei Lehramtsstudenten nutzen
- Überwiegend liquides Kundenpotenzial

Weitere Informationen:

www.maxpool.de
www.hallesche.de oder www.dbv.de
Telefon: (0 40) 29 99 40-820
E-Mail: KV@maxpool.de

Gewerbeversicherung

All-in-one-Police

Mit einer Multiline-Versicherung lassen sich die wesentlichen betrieblichen Risiken abdecken.



„Das Potenzial der Multiline-Versicherung ist noch nicht ausgeschöpft. Dabei bietet sie viele Vorteile – für Makler und Kunde.“

Oliver Dobner
Geschäftsführer & Mitglied der Zentralen
Geschäftsleitung der Marsh GmbH

Neben der konventionellen Absicherung von Sach- und Haftpflichtrisiken über Einzelprodukte werden auf dem Markt zunehmend Multiline-Lösungen nachgefragt. Eine Multiline-Versicherung ist für Makler und Kunde gleichermaßen leicht zu handhaben und bietet umfassenden Versicherungsschutz, da sie mit nur einer Police die wesentlichen betrieblichen Risiken abdeckt. Dabei sind die Deckungssumme, Vertragslaufzeiten, Selbstbe-

halte und einzelne Risikobausteine modular wählbar und ermöglichen somit einen auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Versicherungsschutz. Marsh4Broker bietet diese Police auch für Kunden mit weniger als fünf Millionen Euro Jahresumsatz an.

In der Regel umfasst eine Multiline-Versicherung folgende Bausteine: Haftpflichtversicherung für Personen-, Sach- und Vermögensschäden aus Betriebsstätten-, Produkt- und Umweltrisiken, Sachversicherung für Betriebseinrichtung, Waren und Vorräte, Ertragsausfall für entgangenen Gewinn und fortlaufende Kosten in Folge eines versicherten Sachschadens. Optional zur Wahl stehen: Elementarschaden, Gebäude, Elektronik, Glas, Transport und Umweltschaden.

Durch die Bündelung von Sparten entstehen sowohl finanzielle als auch verwaltungstechnische Synergien, die Prozesse vereinfachen und Einsparungen ermöglichen. Diese Ersparnisse werden über eine günstigere Prämie – im Vergleich zur Prämien summierung der einzelnen Bausteine – an die Kunden weitergegeben. Hier

entstehen mitunter Preisvorteile von bis zu 20 Prozent. Zudem verringert sich der Beratungsaufwand und die Rundum-Betreuung ermöglicht eine stärkere Kundenbeziehung.

Bestehende Verträge werden in Zahlung genommen

Bereits bestehende Einzelversicherungsverträge bilden keinen Hinderungsgrund für den Abschluss einer Multiline-Versicherung. Viele Versicherungsgesellschaften bieten einen sogenannten Umbrella-Schutz, der hilft, sowohl Deckungslücken als auch Doppelversicherungen zu vermeiden. Bereits bestehende Einzelverträge werden in Zahlung genommen und können bei der nächsten Hauptfälligkeit in das neue Multiline-Produkt integriert werden.

Mit dem digitalen GewerbeCenter von Marsh4Broker erhalten Sie vergleichbare individuelle Multiline-Angebote

Einzelne Risikobausteine sind bei einer Multiline-Lösung als Module wählbar und lassen sich nach Bedarf kombinieren.

von bis zu fünf Versicherungsgesellschaften bei Angabe einiger Daten wie Betriebsart, Postleitzahl, Jahresnettoumsatz, Inhaltssumme aller Betriebsstellen, Jahreslohn und Gehaltssumme sowie Rohertrag. Der übersichtlich gestaltete Angebotsvergleich hilft dabei, den passenden Anbieter zu ermitteln und eine gezielte Entscheidung mit dem Kunden zu treffen.

• Oliver Dobner

Auf den Punkt gebracht

- Multiline-Police bietet viele Vorteile gegenüber Einzelversicherungen.
- Mit einer Police alle Sparten abdecken
- Geeignet auch für Betriebe mit einem Jahresumsatz von bis zu fünf Millionen Euro
- Attraktive Tarife durch Bündelungsrabatte
- Vermeidung von Über- oder Unterdeckungen durch Umbrella-Schutz

Weitere Informationen:
www.maxpool.de
Telefon: (0 40) 29 99 40-722
E-Mail: gewerbe@maxpool.de

Vorsicht Rentenloch!

Jetzt vorsorgen mit der Skandia Fondsrente

Aktivieren Sie Ihre Kunden mit Ihrem eigenen Kurzfilm:

- ✓ Auf unserer Homepage einfach Film aussuchen und Kontaktdaten eintragen.
- ✓ Erklären Sie Ihren Kunden das Rentenloch.

Profitieren Sie von den neuen Produktvorteilen der Skandia Fondsrente:

- ✓ Nutzen Sie die Vorsorge, die sich flexibel an die Lebenslage Ihrer Kunden anpasst.
- ✓ Informieren Sie sich noch heute: www.vorsicht-rentenloch.de



Verkaufstraining

Menschenkenntnis auf einen Blick

Der Schlüssel zu Ihrem persönlichen Erfolg liegt im „Beziehungsfaktor“.



„Jeder Mensch ist einzigartig und einmalig. Nutzen Sie Ihre Menschenkenntnis.“

Manfred Nehren
Management- und Verhaltenstrainer
maxpool

In meinen Seminaren, Meetings oder Workshops wird immer öfter darüber gesprochen, wie schwierig der Verkauf geworden sei. Natürlich hat sich der Verkauf in den letzten Jahren verändert, der Kunde zeigt sich heute anspruchsvoller und besser informiert. Die Kunden haben im Zeitalter des Internets und der damit verbundenen schnellen Informationsmöglichkeit eine größere Anzahl von Anbietern direkt zur Verfügung. Und dennoch werden sich die guten Verkäufer immer gegen das Internet durchsetzen. Der neue Verkauf ist beratend, integer, nicht manipulativ und stellt stets den Kunden und seine Wünsche in den Vordergrund. Der Schlüssel zu Ihrem persönlichen Erfolg liegt im „Beziehungsfaktor“, der folgende Punkte vom Verkäufer erfordert: Zeit für den Kunden, Respekt/Wertschätzung, Klarheit/Wahrheit sowie Einfühlungsvermögen.

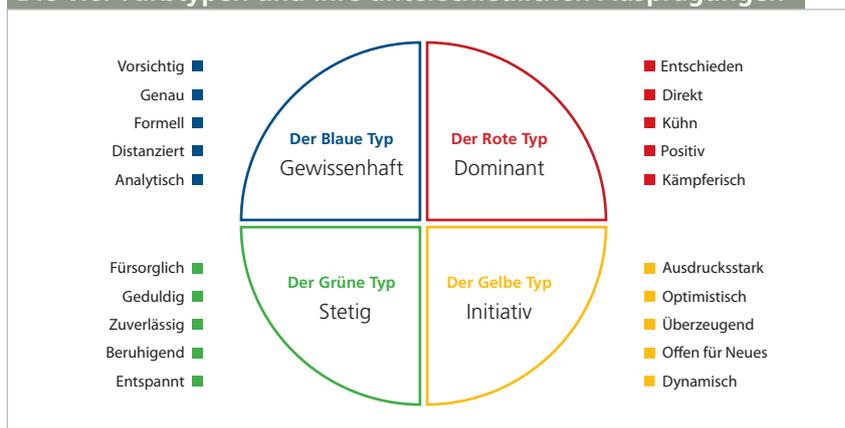
Verkaufen wird heute von vier Faktoren bestimmt: vom Produkt, von der Persönlichkeit des Verkäufers, der Persönlichkeit des Kunden und von der Beziehung zwischen Kunde und Verkäufer. Es geht also darum, gekonnt

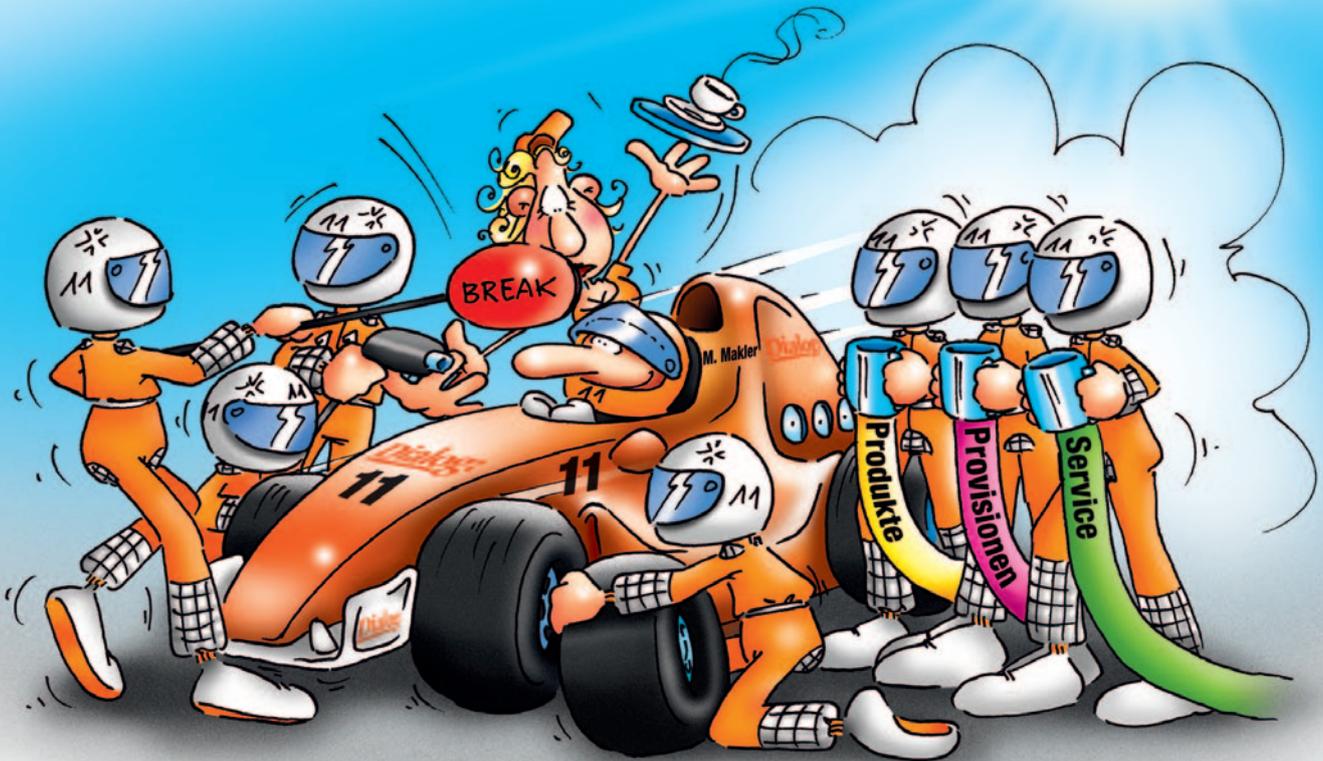
zu kommunizieren, zu verstehen und verstanden zu werden. In der heutigen Verkaufslehre spricht man bei den Kunden und Verkäufern von vier verschiedenen Farbtönen, die unterschiedliche Ausprägungen haben, welche in Harmonie und/oder Disharmonie zueinander stehen. Für ein besseres Verständnis der unterschiedlichen Verhaltensweisen wurden den vier Typen Farben zugeordnet – so gibt es blaue, gelbe, rote und grüne Typen, Menschen die mit ihren ureigensten Farbprägungen miteinander kommunizieren. Haben Sie sich in

einem oder mehreren Farben wiedererkannt? Seien Sie beruhigt, es gibt viele Mischtypen, die sich aus der Typologie ergeben. Jeder Mensch hat normalerweise von jedem Farbtyp in unterschiedlicher Ausprägung etwas – diese Ausprägung zeichnet unser Verhalten aus. Beachten Sie bei all Ihren kommunikativen Möglichkeiten jedoch immer Ihre eigene Einstellung und Ihr eigenes Farbprofil, denn: „Wir sehen die Welt nicht so, wie sie ist, sondern so, wie wir selbst sind“ (Stephen Covey). Jeder Mensch ist einzigartig und einmalig. Nutzen Sie nun Ihre Menschenkenntnis und Ihr Temperament gezielt und sehen Sie Ihre Kunden und Ihr Umfeld bunt. Das erleichtert Ihnen nicht nur Ihre Arbeit, sondern Ihr ganzes Leben. Sie wissen, auf welchen Typ Mensch Sie wie wirken und was Sie tun können, um zu überzeugen. Gerne stehe ich Ihnen mit meinem Spezialbaustein „Kunden besser verstehen, überzeugen und gewinnen“ in Form eines Workshops/Seminars zur Verinnerlichung dieses Themas zur Verfügung.

• Manfred Nehren

Die vier Farbtönen und ihre unterschiedlichen Ausprägungen





Flexibel, schnell und zuverlässig!

Service und Leistung sind garantiert!

Unsere Boxen-Crew versorgt Sie laufend mit den neuesten Informationen und Produkthighlights, damit Sie auf der Strecke weiterhin eine Rundenbestzeit nach der anderen absolvieren.

RISK-vario® – der preiswerte und unverzichtbare Existenzschutz
Variabilität heißt das Zauberwort

SBU-solution® – die neue Dimension der Berufsunfähigkeitsversicherung
Hohe Renten – niedrige Beiträge

SEU-protect® – die selbständige Erwerbsunfähigkeitsversicherung
Der preisgünstige Basisschutz

Detaillierte Informationen unter www.dialog-leben.de!



DER Spezialversicherer für biometrische Risiken



„Werden die Darlehensmittel jedoch als Werbungskosten erfasst, liegt eine steuerschädliche Verwendung vor.“

Kai Säland
Steuerberater

Policendarlehen: Steuervorteil winkt

Das Policen- oder Versicherungsdarlehen ist eine verzinsliche Vorauszahlung auf die Versicherungsleistung. Die Gewährung eines Policendarlehens setzt voraus, dass der Vertrag bereits längere Zeit besteht und ein entsprechender Rückkaufswert vorhanden ist. Das Darlehen kann bis zur Höhe des Rückkaufswertes gewährt werden.

Bei der Finanzierung über ein Policendarlehen winkt ein möglicher Steuervorteil. So sind zum einen die Beiträge der Lebensversicherung in Höhe der Sonderausgaben absetzbar. Zum anderen können die Zinsen bei entsprechender Verwendung der Darlehensmittel (Finanzierungszusammenhang) als Werbungskosten oder Betriebsausgaben abgesetzt werden. Die Rückflüsse aus der Versicherung inklusive Zinsen können steuerfrei vereinnahmt werden, sollte die LV eine Laufzeit von mehr als zwölf Jahren haben.

Werden die Darlehensmittel jedoch als Werbungskosten oder Betriebsausgabe erfasst und nicht für die Anschaffung sogenannter Anlagevermögen (Grundstücke, Gebäude, Maschinen) oder von GmbH-Anteilen verwendet, liegt eine sogenannte steuerschäd-

liche Verwendung vor. Diese führt dazu, dass die Versicherungsbeiträge nicht als Sonderausgaben absetzbar sind und die Steuerfreiheit der gesamten Zinserträge des Vertrags verloren gehen. Die Zinserträge sind sodann als Einkünfte aus Kapitalvermögen zu versteuern.

Bei Altverträgen, die vor 2005 abgeschlossen wurden, ist das Obige zu beachten. Achtung: Die steuerschädliche Verwendung von Altverträgen tritt auch dann ein, wenn die Verträge erst nach 2005 als Policendarlehen verwendet werden. Bei Neuverträgen ab 2005 tritt keine Steuerschädlichkeit (für den hälftigen Unterschiedsbetrag) ein.

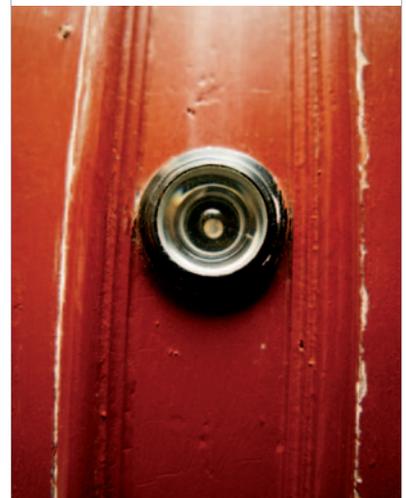
Mehr Informationen

- Für Ihre Rückfragen zu diesem Thema stehen wir Ihnen unter folgendem Kontakt zur Verfügung:

Kai Säland
Steuerberater
Fachberater für
Unternehmensnachfolge (DStV e. V.)
Telefon: (0 40) 23 85 66-79
E-Mail: beratung@mpls-hamburg.de

Mehr Durchsicht bei der Pflege

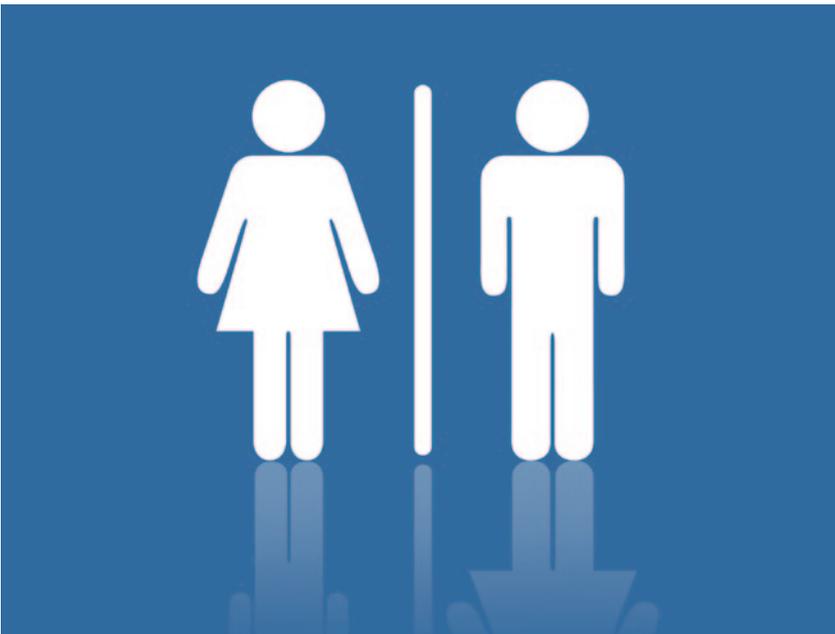
MORGEN & MORGEN hat ein neues Pflege-Rating veröffentlicht. Dafür verglich und bewertete das Analysehaus insgesamt 43 Tarife von 15 Versicherern. Das Ergebnis offenbart gravierende Leistungs- und Qualitätsunterschiede. So erhielten nur acht der 43 untersuchten Tarife die Höchstnote. Darunter die Pflegeprodukte des Deutschen Rings (PflegeRente Komfort und Premium), der IDUNA (Pflegerente Premium), der WWK (Exklusiv und Flexi) und des VOLKSWOHL BUNDES (Pflegerente Basis, Exklusiv und Komfort). „Durch das M&M-Rating PflegeRente sorgen wir für mehr Transparenz in einem schnell wachsenden Zukunftsmarkt“, erläutert M&M-Geschäftsführer Stephan Schinnenburg. „Gleichzeitig wollen wir die Versicherungen anspornen, im Bereich Pflege verstärkt tätig zu werden, um den Kunden mehr Qualität durch einen verstärkten Wettbewerb bieten zu können.“ So bestehe infolge des demografischen Wandels zwar ein erhöhter Bedarf an Pflegeversicherungen. Fehlende Transparenz und Bewertungen führten jedoch dazu, dass die Pflege-Rentenversicherung beim Verbraucher bislang wenig Anklang gefunden habe.



Informationspflichten des Versicherungsmaklers

Unisex-Tarife und Garantiezins

von Rechtsanwalt Stephan Michaelis, Fachanwalt für Versicherungsrecht (Kanzlei Michaelis Hamburg)



Nicht nur, dass die Garantieverzinsung per 1. Januar 2012 auf nur 1,75 Prozent gesenkt wird, sondern auch die Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs zur Gleichbehandlung von Männern und Frauen hat gravierende Auswirkungen auf die Vorsorgebranche. Obgleich die „Pflicht zu Unisex-Tarifen“ erst Ende 2012 greifen wird, stellen Sie sich vielleicht heute bereits die Frage, welche Auswirkungen diese Änderungen auf die Beratungspraxis eines Versicherungsmaklers haben. Sowohl die Entscheidung zur Senkung des Garantiezinses als auch die „Pflicht zur Einführung von Unisex-Tarifen“ wird die Produktlandschaft des künftigen Vorsorgemarktes erheblich verändern! Ist der Versicherungsmakler bereits heute verpflichtet, den Kunden über derartige künftige Veränderungen zu informieren und die wirtschaftlichen Auswirkungen zu berücksichtigen?

Es dürfte zur Folge haben, dass sich zum Beispiel die Risiko-LV für Frauen entsprechend verteuern wird. Auf der anderen Seite wird die private Krankenversicherung für Frauen wiederum günstiger werden. Der Unisex-Risikotarif für das Sterberisiko des Mannes wird hingegen dann günstiger werden müssen. Sicherlich sind auch noch eine Vielzahl weiterer Konstellationen denkbar, in denen wirtschaftliche Auswirkungen für den einzelnen Kunden entstehen werden. Eine der maßgeblichen Aussagen des Sachwalterurteils (vergleiche BGH in Zeitschrift für Versicherungsrecht 1985, Seite 930) ist, dass der Versicherungsmakler gegenüber seinen Kunden informationspflichtig ist. Der BGH erwartet grundsätzlich, dass ein Versicherungsmakler seinen Kunden über relevante Umstände informiert. Gerade zum Jahresende überlegt der eine oder andere Versicherungsnehmer, ob er eine Versi-

cherung abschließen soll oder nicht. In diesem Zusammenhang ist es dann auch von Bedeutung, auf welcher Grundlage das Sterblichkeitsrisiko betrachtet wird, wie auch die Frage nach der zugrunde liegenden Garantieverzinsung. Mit anderen Worten handelt es sich durchaus um relevante Informationen, die dem Kunden im Beratungsgespräch grundsätzlich mitzuteilen sind.

Insgesamt ist es sogar empfehlenswert, diese Informationen sämtlichen Kunden (Gesamtbestand) des Maklerunternehmens mitzuteilen. Spätestens aber, wenn der Makler einen Anlass zur Beratung hat, sind auch diese Informationen dem Kunden mitzuteilen, damit dieser möglichst vollumfänglich informiert eine eigenverantwortliche Entscheidung treffen kann.

Im Hinblick auf die Unisex-Tarife sollte die Entscheidung eines Vertragschlusses jedoch nicht hinausgezögert werden. Die biometrischen Risiken des Kunden sind bereits heute (möglichst) vollumfänglich abzusichern. Selbst wenn Sie wissen, dass zum heutigen Zeitpunkt wohl eine höhere Prämie zu zahlen ist als vielleicht in „naher Zukunft“, so sollten Sie Ihrem Kunden grundsätzlich empfehlen, etwaige gesundheitliche Risiken unverzüglich und vollumfänglich abzusichern. Stets nach dem Motto: „Das Beste ist für den Kunden gerade (jetzt) gut genug.“

Fazit

Gut, dass Sie sich informiert haben. Geben Sie diese Informationen ruhig an den Kunden weiter. Entscheidungen des Kunden sollten aber keineswegs aufgeschoben werden.

• **Stephan Michaelis**



Wir kaufen Ihre Alte...!!

... Lebensversicherungen

- sind nach unserer Erfahrung zu interessant um sie zu kündigen.
Verschaffen Sie Ihren Kunden mit unseren Produkten attraktive
Vorteile und individuelle Lösungen für den jeweiligen Liquiditätsbedarf.

"Kündigen kann jeder, verkaufen ist clever!"

Planbarer, verlässlicher Ankauf durch Partner in Life S.A.



Das zweite Leben Ihrer Versicherung

Email info@partnerinlife.com
Homepage www.partnerinlife.com
Service Hotline 0180 215 3003

Deutscher Festnetzpreis 6 ct/Anruf, max 42 ct/Min für Anrufe aus den Mobilfunknetzen



maxpool-Sach-Tour 2011

Voll besetzt!

Die maxpool-Sach-Tour 2011 war randvoll mit neuen Produkten, nützlichen Vertriebsansätzen und interessierten Maklern. In insgesamt zwölf Städten quer durch Deutschland tourte maxpool-Mitbegründer Carsten Möller mit seinen Partnern, um Vermittler die Neuerungen der Sach-Sparte vorzustellen.

Fast 800 Teilnehmer zählte die diesjährige Tour. Auch im Berliner Anglettere Hotel ist die Veranstaltung bis auf den letzten Sitzplatz belegt. Es herrscht gute Stimmung unter den Anwesenden, als der ebenfalls gut gelaunte Gastgeber Carsten Möller das Publikum begrüßt und seine Partner vorstellt.

Dann geht es auch schon los: In Anbetracht der Tatsache, dass sich deutschlandweit jährlich 23 Millionen Unfälle ereignen, die gesetzliche Unfallversicherung aber nur bei Arbeits- und direkten Wegeunfällen greift, ist der Abschluss einer guten Versicherung extrem wichtig. Bei maxpool sind

die Unfalltarife so konzipiert, dass der Makler leicht zwischen den einzelnen Zielgruppen unterscheiden kann. Von maxKiss für Kinder bis maxPur für Pensionäre und Ruheständler bieten die Deckungskonzepte von maxpool die optimale Lösung für Jung und Alt.

Mehr Sicherheit für den Vermittler

Doch nicht nur die Absicherung von Unglücksfällen ist maßgeblich. Vor dem Hintergrund umfangreicher Gesetzesänderungen gewinnt die passende Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung für Versicherungsvermittler und Finanzdienstleister zunehmend

an Bedeutung. Mit den Produkten aus dem Hause Hans John zeigt sich maxpool in diesem Bereich gut aufgestellt. Das John-Rechtsschutzsystem versichert den Vermittler für Schäden bis zu einer Summe von zehn Millionen Euro. Referent Rudolf Bauer spricht über die Bedeutung einer ordnungsgemäßen Beratungsdokumentation und informiert seine Zuhörer über das Risikomanagement im Maklervertrieb. Ebenfalls Experte auf dem rechtlichen Gebiet der Maklerhaftung ist der nächste Referent. „Machen Sie den schmierigen Anwalt fertig“, fordert Möller die Anwesenden mit einem Augenzwinkern auf, als er Stephan Michaelis, Fachanwalt für Versicherungsrecht, ankündigt. Soll heißen: Scheuen Sie sich nicht, dem Anwalt Löcher in den Bauch zu fragen. Michaelis geht in seinem Vortrag ausführlich auf den Gegenstand des Maklervertrags ein und klärt über die Vermittlerhaftung und -pflichten auf, die im Wesentlichen in den Betreuungs-, Beratungs- und Dokumentationspflichten liegen. „Der gemeinsame Versicherungsvertrag ist wie eine Ehe – wenn etwas schief läuft, tragen Sie die Verantwortung“, erklärt Michaelis seinen Zuhörern.

Ab Marsh

Auf einer Sachtour darf neben dem privaten auch das gewerbliche Versicherungsgeschäft nicht zu kurz kommen. Für diesen Bereich ist bei maxpool der weltweit führende Industrieversi-



Referent Rudolf Bauer
(Hans John GmbH)
sprach zum Thema
Risikomanagement

cherungsmakler und Risikoberater Marsh4Broker zuständig. „Durch unsere Kooperation mit maxpool erhalten unabhängige Versicherungsvermittler Zugriff auf eine große Anzahl von Anbietern“, erklärt Oliver Dobner, Geschäftsführer der Marsh GmbH. Die Vorteile der Multiline-Versicherungen von Marsh liegen auf der Hand: Die Betreuung eines Kunden in mehreren Sparten bedeutet weniger Aufwand, mehr Beratungssicherheit und höhere Courtagen für den Vermittler. Darüber hinaus kann man unter mehreren Einzelbausteinen die wichtigsten auswählen. Was nicht interessiert, wird ausgeklammert.

Auf gute Zusammenarbeit

Den Slogan „Carglass repariert, Carglass tauscht aus“ kennt zwar jeder, er kommt auf einer Roadshow für Sachversicherungen zunächst aber unge-

„Scheuen Sie sich nicht, dem Anwalt Löcher in den Bauch zu fragen.“

wöhnlich daher. Carglass-Referent Salvatore Ricotta erklärt die Idee, die hinter der geplanten Kooperation mit maxpool steckt: Der Autospezialist repariert Windschutzscheiben schnell und kostengünstig. Mit einem Online-Auftrag an Carglass verbindet der Kunde also ein positives Qualitätserlebnis. Auf diese Weise stärkt der Makler seine

Doreen Herbrich von der Alten Leipziger erklärt die Hotline für Mediation.



Kundenbindung und spart gleichzeitig Akquisitionskosten. Der einzige weibliche Referent an diesem Tag kommt aus dem Haus ALTE LEIPZIGER. Doreen Herbrich stellt die wichtigsten Highlights und Neuerungen der Rechtsschutzversicherung, darunter die Hotline für Mediation, vor. Im Bereich Hausrat und Wohnung verstärkt maxpool die eigenen Deckungskonzepte durch die der degenia wie Vorstand Frank Löffler in seinem Vortrag darlegt.

Gute Akquisitionsmöglichkeiten und einen vertrieblichen Ansatzpunkt für jeden Vermittler bietet das facettenreiche Segment der Medien-Versicherung. „Jeder kennt jemanden aus dem Bereich der Druck- oder Medienindustrie“, argumentiert Jürgen Schellmann von Medien-Versicherung. „Denken Sie nur an Ihre Visitenkarten.“ Als sich der Veranstaltungstag dem Ende zuneigt, sind die Teilnehmer zufrieden,

rundum informiert und voller neuer Vertriebsideen. Und die nächste Roadshow steht auch schon an: Ab Mai ist das maxpool-Vorsorgemanagement in acht deutschen Städten unterwegs. Das Besondere der LV-Tour: Die Veranstaltung wird neben informativen Vorträgen auch lehrreiche Workshops beinhalten.

• *Tina Gilic*

Themen-Check

■ **maxpool**
Die bunte Sachversicherungswelt

■ **Medien-Versicherung**
Highlights und Spezialkonzepte

■ **degenia**
Deckungskonzepte rund ums Haus

■ **Marsh**
Marsh4Broker

■ **Carglass**
Kundenbindung durch Kundenzufriedenheit

■ **Hans John Versicherungsmakler**
Maklervertrag, Maklervollmacht

■ **Kanzlei Michaelis**
Der perfekte Maklerauftrag

■ **Rechtsschutz Union**
Produkte und Tarife

Tour verpasst?
Alle Vorträge zum Nachlesen finden Sie unter:
http://www.maxpool.de/veranstaltungen/touren/Sach_Tour/2011.html



Frank Löffler, Vorstand der Degenia, zu den Deckungskonzepten im Bereich Haus und Wohnung.

KV-Tour 2011

Frische Vertriebsideen für mehr KV-Geschäft

Im September startet das KV-Team von maxpool in einen heißen Herbst. Denn auf der KV-Tour wird es viele neue Ansätze für das Beratungsgespräch beim Kunden geben.

Wie bereits für die LV-Tour geplant, wird auch auf der KV-Tour ab dem 5. September interaktiver als bisher Wissen vermittelt. Das heißt konkret: Vormittags referieren die teilnehmenden Gesellschaften kurz und prägnant und nachmittags wird das neu erworbene Wissen in vier Workshops vertieft und mit ersten Vertriebsansätzen gespickt. In der daran anschließenden Vertriebschulung durch den Erfolgstrainer Manfred Nehren werden alle Neuigkeiten des Tages zusammengefasst und verschiedene Wege zur vertrieblichen Umsetzung aufgezeigt.

„Mit unserem aktualisierten Veranstaltungskonzept treffen wir den Nerv der Zeit“, ist maxpool-Mitbegründer Carsten Möller überzeugt: „Nicht nur, dass wir den Maklern durch die Vertriebsorientierung einen unschätzbaren Mehrwert liefern, auch die teilnehmenden Gesellschaften profitieren von den Dialogen mit den Beratern und erfahren so mehr über die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden. Die maxpool-KV-Tour verspricht also wieder jede Menge nützliche Informationen, die abwechslungsreich und kurzweilig präsentiert werden.“



JA, ich komme zur KV-Tour 2011!

Anmelden unter Fax: (0 40) 29 99 40-626 oder www.maxpool.de

Hiermit melde ich verbindlich Person(en) für folgenden Veranstaltungstermin an:

- | | | | |
|--|---|---|--|
| <input type="checkbox"/> 05.09. Hamburg | <input type="checkbox"/> 06.09. Berlin | <input type="checkbox"/> 07.09. Leipzig | <input type="checkbox"/> 08.09. Hannover |
| <input type="checkbox"/> 10.09. Nürnberg | <input type="checkbox"/> 11.09. München | <input type="checkbox"/> 12.09. Stuttgart | <input type="checkbox"/> 12.09. Düsseldorf |

Teilnehmende Personen mit Namen und Vermittlernummer

(bitte VM-Nr. angeben, wenn vorhanden)

- 1: VM-Nr.:
- 2: VM-Nr.:
- 3: VM-Nr.:

Ich bin kein maxpool-Kooperationspartner.

.....
Name und Adresse

.....
E-Mail-Adresse

.....
Ort/Datum

.....
Unterschrift

Wichtige Hinweise: Nach erfolgreicher Anmeldung erhalten Sie von uns eine Teilnahmebestätigung per E-Mail. Sollten Sie diese spätestens nach 7 Werktagen noch nicht erhalten haben, bitten wir um Ihre Rückmeldung.
Die Veranstaltungshotels und -zeiten finden Sie unter www.maxpool.de -> Veranstaltungen -> Touren -> KV-Tour.

Stornobedingungen (nur schriftlich):
Sollten Sie das Seminar absagen müssen, so gilt (Eingang bei maxpool):
1. Bei Absage bis 14 Tage vor der Veranstaltung ist die Stornierung kostenfrei.
2. Bei Absage bis 7 Tage vor der Veranstaltung fallen 15 Euro Stornokosten an.
3. Bei Absagen, die später bei uns eingehen, sowie bei Nicht-Erscheinen, werden Stornogebühren i.H.v. 49,00 Euro in Rechnung gestellt, da wir analog an die Hotels zahlen müssen.

Absagen dürfen ausschließlich schriftlich per Fax (040 / 29 99 40-630) oder per E-Mail (tour@maxpool.de) erfolgen.
Bitte bewahren Sie den Sendebericht der Absage zu Ihrer Sicherheit als Beleg auf.

Informationsmaterial: Ich erkläre mich damit einverstanden, von den teilnehmenden Produktgebern im Nachhinein mit weitergehenden Informationen, Hilfestellungen für den Vertrieb sowie Material und Schulungen zu den vorgestellten Produkten unterstützt zu werden.

Vertriebsworkshop 2011

Durch exklusives Training Kunden besser verstehen

Nach dem Erfolg im vergangenen Jahr veranstaltet maxpool auch 2011 mehrere Vertriebsworkshops. Das Thema diesmal: „Kunden besser verstehen, überzeugen und gewinnen“



Etwas ganz Besonderes, und das auch noch kostenlos: maxpool veranstaltet auch im Juni wieder Vertriebsworkshops mit dem Management- und Verhaltenstrainer Manfred Nehren. Aufbauend auf den Workshops von 2010 wird Manfred Nehren die Teilnehmer dabei unterstützen, sich selbst und ihre Verkaufsansätze weiterzuentwickeln. Im Mittelpunkt steht dabei das INSIGHTS-MDI-Modell. „In diesem Tagesseminar werde ich folgende Fragen beantworten: Woran erkenne ich einen Kunden und seinen Farbtyp, und wie kann ich dadurch auf seine Individualität im Beratungsgespräch eingehen?“ Basierend auf den vier Haupttypen des INSIGHTS-MDI-Ansatzes werden der gewissenhafte (blau), der stetige (grün), der dominante (rot) und der initiative (gelb) Typ unterschieden (siehe dazu auch Vertriebstipp auf Seite 65). „Jeder Berater, der sich selbst und seinen Kunden nach Farbtypen einordnen kann, ist auch erfolgreicher im Gespräch, da er auf bestimmte Verhaltensweisen und Fragen besser reagieren kann“, sagt Manfred Nehren, der selbst Master des INSIGHTS-MDI-Modells ist und seit 1988 als Referent, Trainer und Coach in der Finanzdienstleistung wirkt. Zudem ist er spezialisiert auf Kommunikation und Rhetorik, Verkauf und Service, Teamaufbau und -entwicklung, Führung, Konflikt-, Zeit- und Organisationsmanagement.

**Es sind noch einige Plätze frei!
Melden Sie sich gleich an.**

Anmelden unter Fax: (0 40) 29 99 40-626
oder www.maxpool.de

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 21.06. Hamburg | <input type="checkbox"/> 28.06. München |
| <input type="checkbox"/> 22.06. Berlin | <input type="checkbox"/> 29.06. Stuttgart |
| <input type="checkbox"/> 23.06. Dresden | <input type="checkbox"/> 30.06. Köln |

**Teilnehmende Personen mit Namen
und Vermittlernummer**

(bitte VM-Nr. angeben, wenn vorhanden)

1:

VM-Nr.:

2:

VM-Nr.:

3:

VM-Nr.:

.....
E-Mail-Adresse

.....
Ort/Datum

.....
Unterschrift

Impressum

poolworld

Fachmagazin für Finanzdienstleister

Herausgeber:

Alsterspree Verlag GmbH
Schumannstraße 17
10117 Berlin
Telefon: (0 30) 21 96 08 30

Chefredaktion:

Philipp B. Siebert (V.i.S.d.P.)

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Oliver Dobner, Oliver Drewes, Tina Gilic,
Matthias Hundt, Manila Klafack,
Robert Krüger-Kassissa, Manfred Nehren,
Alexander Schäfer, Philipp B. Siebert,
Ralf Soboll, Lenard von Stockhausen

Lektorat:

Sebastian Brass

Layout und Gestaltung:

Art Director: Niels Flender
Konzept: Nadja Reutlinger
Layout: Jörn Salberg

Redaktionsbüro Hamburg:

Friedrich-Ebert-Damm 143
22047 Hamburg
Telefon: (0 40) 29 99 40-430
Fax: (0 40) 29 99 40-628
E-Mail: redaktion@maxpool.de

Anzeigenverkauf:

Daniel Ravensberger
Telefon: (0 30) 21 96 08 31
E-Mail: d.ravensberger@alsterspree-verlag.de

Anzeigenservice:

Marcel Berno
Telefon: (0 30) 21 96 08 30
E-Mail: m.berno@alsterspree-verlag.de

Herstellungsleitung:

Marcel Berno

Erscheinungsweise:

vierteljährlich
Einzelpreis: 5,00 Euro brutto
Jahresabonnement: 18,00 Euro brutto
Für Mitglieder der nachstehenden Verbunde ist der Bezug der poolworld im Servicepaket enthalten: maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH, Verbund europäischer Finanzdienstleistungs-Systeme EWIV (VeFIS), Premiumpartnerschaften von maxpool.

Mediadaten mit Preisliste:

www.maxpool.de > Mediale Infos > poolworld

Bildnachweis:

Deckblatt: Matthew Scherf/istockphoto.com

Haftung: Den Artikeln, Empfehlungen, Tabellen und Grafiken liegen Informationen zu Grunde, die in der Regel dynamisch sind. Weder Herausgeber, Redaktion noch Verlag können eine Haftung für die Richtigkeit des Inhalts übernehmen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. © Copyright für alle Beiträge bei maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH, alle Rechte, insbesondere alle Urheber- und Verlagsrechte, vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Herausgebers in irgendeiner Form, wie durch Fotokopie, Mikrofilm, die Aufnahme in elektronische Datenbanken oder Online-Dienste und Internet sowie auf Datenträger wie DVD und CD, vervielfältigt und verbreitet werden.

Tour- und Hoteldaten von maxpool

Nähere Informationen zu allen Touren und Seminaren finden Sie auf unserer Internetseite www.maxpool.de unter der Rubrik Veranstaltungen. Dort können Sie sich auch direkt anmelden. Und schon sind Sie dabei!

LV-Tour 2011

Der umsatzstarke Markt der Lebensversicherungen ist in den vergangenen Jahren nicht einfacher geworden. Immer mehr Vorschriften und Produktinnovationen zwingen den Vermittler, den Markt ständig zu beobachten und sich mit den Produkten zu beschäftigen. Die bunte Angebotsvielfalt reicht von renditestarken Fondspolizen über Konzepte zur Einmalanlage oder speziellen Produkten für die Zielgruppe 50plus bis hin zu Berufsunfähigkeits- und Pflegeversicherungen. Auf der LV-Tour vom 23. Mai bis 9. Juni werden diese Themen kurzweilig, prägnant und fundiert zusammengefasst und die passende Produktvielfalt vorgestellt.

Hamburg	23.05.2011	Lindner Hotel am Michel Neanderstr. 20, 20459 Hamburg
Berlin	24.05.2011	Angleterre Hotel Friedrichstr. 31, 10969 Berlin
Dresden	25.05.2011	Steigenberger Hotel de Saxe Neumarkt 9, 01067 Dresden
Leipzig	26.05.2011	The Westin Gerberstr. 15, 04105 Leipzig
München	06.06.2011	Holiday Inn Unterhaching Inselkammerstr. 7-9 82008 Unterhaching
Stuttgart	07.06.2011	Millennium Hotel Stuttgart Plieninger Str. 100, 70567 Stuttgart
Leverkusen	08.06.2011	Lindner Hotel BayArena Bismarkstr. 18, 51373 Leverkusen
Osnabrück	09.06.2011	Steigenberger Remarque Hotel Natruper-Tor-Wall 1, 49076 Osnabrück

maxpool-Online-Schulungen

Datum	Uhrzeit	Thema
04.05.2011	10:00	SHU-Lotse
17.05.2011	10:00	max2007
19.05.2011	10:00	KFZ - Trixi
25.05.2011	10:00	Einführung Homepage
26.05.2011	14:00	Bürokonzept
03.06.2011	10:00	maxPuR
07.06.2011	10:00	SHU-Lotse
17.06.2011	10:00	maxFamily
21.06.2011	10:00	Einführung Homepage
23.06.2011	10:00	KFZ - Trixi

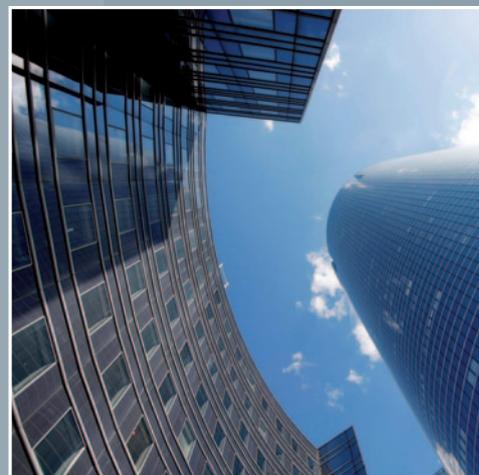


Lacuna-US REIT –

Wenn Sie mit Ihrem Investment hoch hinaus wollen

Setzen Sie mit Immobilien auf wertstabile Sachwerte

Kapitalstarke Unternehmen, hohe laufende Erträge und eine geringe Aktienkorrelation bietet Ihnen der Lacuna - US REIT. Investitionen in reale Immobilienwerte, mit täglicher Liquidität und Transparenz, so profitieren Sie mit unserem Lacuna - US REIT vom Aufschwung einer zukunftsstarken Branche.



Informieren Sie sich jetzt:

www.lacuna.de



WWK IntelliProtect[®] MACHT DIE RENDITE NOCH SICHERER. WWK Premium FörderRente *protect*.

- Erweitertes, offenes Fondsspektrum beim iCPPI der nächsten Generation
- Neue Option auf Wunsch: Ablaufmanagement mit Höchststandsabsicherung
- Harte Garantie eines deutschen Versicherungsunternehmens

Profitieren auch Sie vom intelligenten Schutz der starken Gemeinschaft.

WWK VERSICHERUNGEN Servicetelefon: 01801/9958378* oder wwk.de
*3,9 ct/Min. aus dem dt. Festnetz, Mobilfunk max. 42 ct/Min.



WWK
Eine starke Gemeinschaft