Apella®
AKTIENGESELLSCHAFT

20 Jahre

NEWSLETTER

Das Fachmagazin der Apella AG

VERTRAUEN HEISST, ZU WISSEN,
DASS DER PARTNER DAS RICHTIGE TUT.

Ausgabe 02/2013

Vertrauensvolle Zusammenarbeit

Sehr geehrte Maklerin,
sehr geehrte Makler,

in unserem Wortschatz finden sich etliche Begriffe, die vom häufigen Gebrauch schon ziemlich abgeschliffen sind. Vielleicht gehört das Wort „Effektivität“ schon dazu, weil es bei allen passenden und unpassenden Gelegenheiten benutzt wird. Dabei steckt doch ein einfacher Zusammenhang dahinter: Wir wollen unsere Aufgaben mit einem vernünftigen und vertretbaren Aufwand bewältigen, weder Zeit noch Mittel vergeuden. Genau dabei möchten wir den Apella-Partnern helfen, mit Konzepten, Vorschlägen für die Optimierung der Geschäftsprozesse und mit unterstützender Software,

wie zum Beispiel mit dem mobilen Sekretariat. Die von Apella entwickelte Web-Applikation schafft einen immer besseren Draht zum MaklerServiceCenter. Oftmals sind es doch gerade jene Vorgänge, die mehrfach angepackt werden müssen, die unsere Zeit auffressen. Kleinigkeiten, die nicht umgehend erledigt werden können, weiten sich schnell in Prozessbremsen aus. Die damit verbrachte Zeit fehlt schließlich für die eigentliche Kernaufgabe, nämlich für die Beratung der Kunden.

Effektive Geschäftsprozesse fangen aber nicht erst mit der Organisation der Abwicklung an, sondern schon viel früher, nämlich mit der Auswahl von effektiven Geschäftsfeldern, die bislang noch gar nicht im Fokus standen. Auch dabei möchte Apella Unterstützung liefern. Zum Beispiel mit der Ausbildung zum zertifizierten Berater für Entgeltumwandlung. Gerade in der betrieblichen Altersversorgung schlummert noch viel unerschlossenes Potenzial. Die Verbreitung der Betriebsrenten stagniert seit einigen Jahren, vor allem weil in kleinen und mittleren Unternehmen bAV-Angebote fehlen. Gewerbetreibende und kleinere Unternehmen gehören aber bei vielen Apella-Partnern zum Kundenbestand. Dieses brachliegende Potenzial kann aktiviert werden.

Zum Schluss noch einige Worte in ganz eigener Sache:
Das Apella-Team möchte sich bei allen Gratulanten recht herzlich bedanken, die mit uns gemeinsam das 20-jährige Firmenjubiläum gefeiert haben. Darüber hinaus möchte ich allen großen Dank sagen für die aktiven Empfehlungen, die im Zuge unserer Jubiläumsaktion „20 für 20“ eingegangen sind. Wir konnten auf diese Weise seit Beginn der Aktion jeden Tag einen neuen Apella-Makler begrüßen.

Ihr Harry Kreis

INHALT

APELLA AG
Veranstaltungskonzept 2014 4
Mobiles Sekretariat / MSC 8
Kfz-Vergleichsrechner 9
Wandel des Maklerberufs 10
Typologie im Vertrieb 11
bbvs 12

INVESTMENT
Harmssen sagt... 14
Produktpartner 16

VERSICHERUNGEN
Ausstieg aus dem Hamsterrad 20
Plussimo der Schutzengel 21
Produktpartner Highlights 22

BETEILIGUNGEN
Immobilien aus Bankenverwertung 32
Immobiliendirektinvestments 33

FINANZIERUNGEN
Baufinanzierungsservice 34

VERANSTALTUNGEN
Heiko Kroy 36
Ein besonderes Dankeschön 37
Apella Veranstaltungstermine 38

IMPRESSUM

» Update für die Apella-Veranstaltungen im Jahr 2014

Das neue Veranstaltungskonzept, mit dem Apella in diesem Jahr startete, bekommt 2014 ein Update. Die Neuausrichtung wurde von den Partnern gut angenommen, nun folgt der Feinschliff, der wiederum einige Veränderungen bringt.

Der neu konzipierte Apella-Jahresauftaktkongress, mit dem 2013 erstmals die Jahresauftaktveranstaltung in Antalya und die Apella-Kongresstage in einer Veranstaltung kombiniert wurden, findet auch im kommenden Jahr in dieser Form statt.

„Der Jahresauftaktkongress ist von allen Beteiligten gut angenommen worden, daher sehen wir uns mit unserem Veranstaltungskonzept bestätigt und werden es weiter verbessern",

kündigt Apella-Vorstand Harry Kreis an. So können sich die Apella-Partner schon mal einen Termin in ihrem Geschäftskalender vormerken:

Vom 10. bis zum 16. Januar 2014 lädt Apella wieder an die Türkische Riviera in das Fünf-Sterne-Hotel Delphin Imperial ein.

Der Veranstaltungsplan besitzt die gleiche Grundstruktur wie 2013. Seminar- und Messetage folgen aufeinander und sorgen für Abwechslung im Ablauf. An den Seminartagen finden die den „Wiederholungstätern" unter den Teilnehmern bekannten Salesrunden statt, in denen die Moderatoren der 16 teilnehmenden Gesellschaften in 30 minütigen Workshops kompakte Informationen zu Verkaufsstrategien, Produktentwicklungen und Kooperationsangeboten liefern. An vier Tagen heißt es dann wieder im Rhythmus von 30 Minuten: „Du musst wandern, von einem Tisch zum andern". Dieser straff organisierte „Durchlauf" fordert zwar Moderatoren und Teilnehmer durchaus in punkto Ausdauer und Konzentration, aber bei den früheren Jahresauftaktveranstaltungen in Antalya lautete anschließend ziemlich einmütig das Fazit:

Soviel Information in so kurzer Zeit gibt es sonst nirgends.

Zumal erfahrungsgemäß einige Gesellschaften mit einer „Extra-Vorstellung" aufwarten, um auf kurzweilige Art und Weise den Informationsaustausch zu bestreiten. Es bleibt daher spannend, mit welchen Ideen und Innovationen die Produktpartner 2014 nach Antalya kommen.
Der zweite Baustein des Jahresauftaktkongresses, das verrät schon der Name, wird wiederum der integrierte Messekongress sein. Seit 15 Jahren organisiert Apella nun schon regelmäßig Messen und Kongresse. 2013 wurden die Kongresstage erstmals in die bisherige Jahresauftaktveranstaltung eingebaut, was die Teilnehmer goutierten. Die Woche in Antalya wurde dadurch abwechslungsreicher, die Informationsangebote an den insgesamt nur sieben Tagen noch vielfältiger.

Pecha-Kucha-Runden

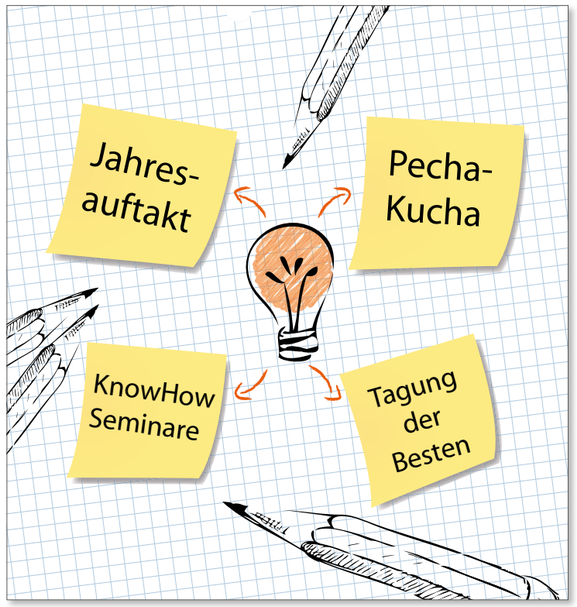
Auch im kommenden Jahr gibt es die bewährten Pecha-Kucha-Runden, in denen nach Sparten und Geschäftsbereichen sortiert die vertretenen Gesellschaften kurzweilig, komprimiert und pointiert Informationen präsentieren. Die Zahl der gelungenen Pointen in den Pecha-Kucha-Auftritten und die vielen Aha-Effekte im Auditorium belegen, wie die Referenten immer besser mit dem Kommunikationsformat Pecha Kucha zurechtkommen, dessen Name viele von ihnen vor vier Jahren noch nicht einmal kannten.

Themen, die in den Pecha-Kucha-Runden nur im „Vorbeigehen" angepackt werden konnten, lassen sich in den täglich mindestens vier Stunden Messezeit am Stand der Gesellschaften dann ausführlich vertiefen. Das Praktische an diesem Konzept:

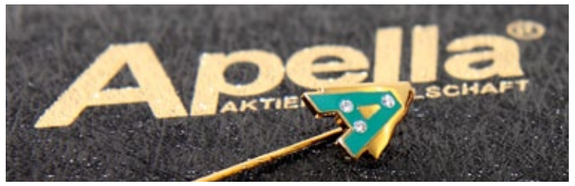
Alle Gesprächspartner sind in den Tagen des Jahresauftaktkongresses immer gut zu erreichen.

Der Jahresauftaktkongress in Antalya liefert den Startschuss für das komplette Veranstaltungsprogramm made by Apella.
In der zweiten Jahreshälfte wird es dann von der Tagung der Besten in Berlin eingerahmt. Der Vergleich mit dem Veranstaltungsprogramm des laufenden Jahres zeigt, dass dieses Format gegenüber dem Vorjahr nochmals weiterentwickelt wurde. 2013 waren erstmals die Apella Deutschland-Tour und das VIP-Event zum Apella-Sommerseminar zusammengefasst worden. 2014 macht die neuerliche Namensänderung nun eindeutig klar, worum es beim zweiten Höhepunkt im Jahr geht:

um ein Treffen der Besten auf beiden Seiten, unter den Maklern und unter den Produktpartnern.



Tagung der Besten



Mit der ***Tagung der Besten*** im August setzt Apella die Tradition fort, die 49 besten Makler des zurückliegenden Geschäftsjahres zu ganz speziellen Seminartagen einzuladen. Diese Treffen führen stets an exklusive Veranstaltungsorte. In den Vorjahren waren dies das Grandhotel Heiligendamm und das Hotel Delphin Imperial in Antalya. 2014 geht es in das exklusive Hotel de Rome in Berlin, eine Perle der hauptstädtischen Hotellerie. Dort treffen die 49 ausgewählten Makler auf jene strategischen Partnergesellschaften, die sich für eine Teilnahme ebenfalls durch Leistung qualifizieren müssen. Eingeladen werden nämlich die Gesellschaften, die von Maklern am stärksten nachgefragt werden. Solche Nachfrage kommt bekanntlich nicht von allein, sondern muss mit leistungsstarken Produkten, wirkungsvollen Vertriebsstrategien und einer ausgezeichneten Betreuung verdient werden.

Zum Programm der Tagung gehört ein „Know-how-der-Besten-Workshop". Hinter dem komplizierten Begriff steckt eine einfache Idee:

Ideenaustausch auf Spitzenniveau.

Da Ausruhen auf erworbenen Lorbeer bekanntlich schon den Rückschritt vorbereitet, diskutieren die Teilnehmer an der Tagung der Besten bereits Konzepte und Vorschläge für das Vertriebsjahr 2015. Natürlich gibt es auch frischen Lorbeer: Sowohl die 49 besten Makler als auch die umsatzstärksten Gesellschaften erhalten die ihnen gebührende Auszeichnung.

Mit dem Jahresauftaktkongress und der Tagung der Besten ragen zwei Events im Apella-Veranstaltungskonzept heraus. Das heißt allerdings noch lange nicht, dass zwischen Januar und August im Veranstaltungskalender Flaute herrscht. Der Jahresauftaktkongress ist eine Veranstaltung, die auf Nachhaltigkeit zielt. Er liefert Startschuss und Grundlage für die kommenden Monate, in denen Apella kontinuierliche Fortbildung organisiert und anbietet. Während des gesamten Jahres finden Seminare und Workshops statt zum ganzen Spektrum, das den Makleralltag kennzeichnet: Produkte, Vertriebsorganisation, Kundenbindung, Technik, Bestandsoptimierung und vieles mehr. Neben den KnowHow-Seminaren für die Apella-Einsteiger, in denen die Grundlagen für den Umgang mit dem MaklerServiceCenter (MSC) gelegt werden, stehen KnowHow-Spezial-Seminare auf dem Programm. Sie liefern den Fortgeschrittenen zusätzliches Wissen zur ganzheitlichen Konzeption des MSC und zu neuen Funktionen. Hinzu kommen gesonderte Produktseminare zu Investmentthemen, Beteiligungen, zur Baufinanzierung und betrieblichen Versorgungssystemen, zu Sachversicherungen und zum Apella-Deckungskonzept Plussimo. Alle Veranstaltungen sind jederzeit im MaklerServiceCenter zu finden.
Es lohnt sich also, ab und an in den Veranstaltungskalender zu schauen, weil das ganze Jahr über regelmäßig neue Angebote unterbreitet werden.

Jahresauftaktkongress 2013

Teilnehmer

Salesrunden

Kongresstage

Ihr mobiler Zugang zum MaklerServiceCenter (MSC)

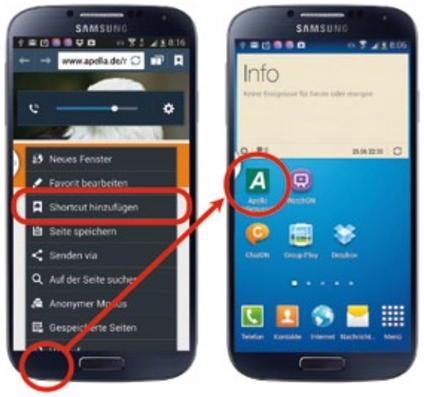
Das Sekretariat für unterwegs

1. Ihr mobiles Endgerät wird automatisch erkannt. Melden Sie sich bitte wie gewohnt an.
   Das System zeigt Ihnen Ihre Termine des aktuellen Tages.
2. Wechseln Sie hier zur Kalender Übersicht...
3. Wählen Sie hier den Kunden aus dem MSC.
4. Legen Sie hier schnell einen neuen Termin, eine Aufgabe oder einen Merkzettel an.
5. Durch einen Klick auf die Adresse werden Sie direkt zu Ihrem Kunden navigiert. Tippen Sie dazu einfach auf die Adresse.
6. Entdecken Sie, wie einfach Sie Ihren Kunden direkt anrufen können. Tippen Sie dazu einfach auf die Telefonnummer.

Einrichtung der WEB-Applikation

Rufen Sie bitte im Webbrowser Ihres mobilen Endgerätes die Website www.apella.de auf und folgen Sie je nach Betriebssystem den folgenden Bildern…

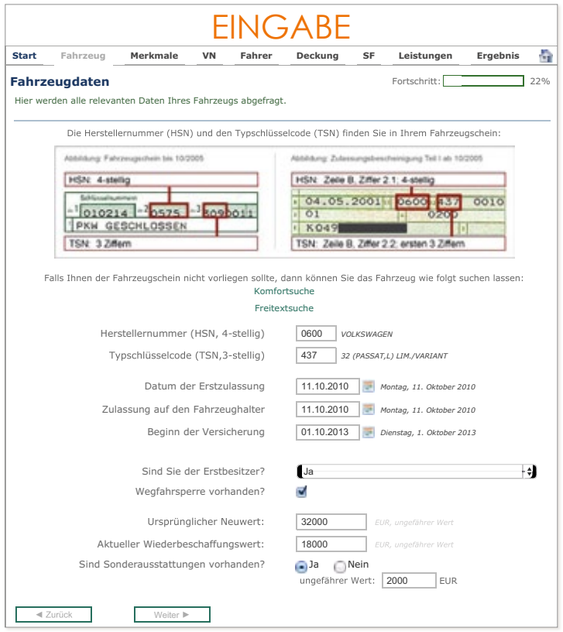
IOS (Apple)



Android (z.B. Samsung)

Einführung des Kfz-Vergleichsrechners „NAFI“

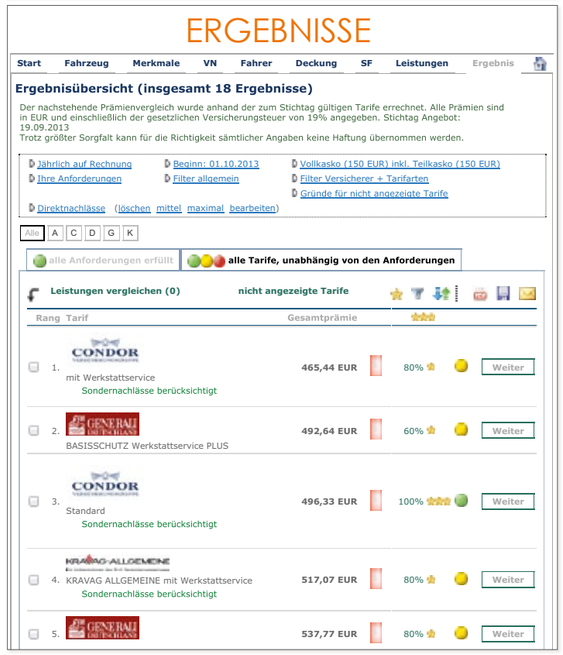
Apella Service für optimale Beratung

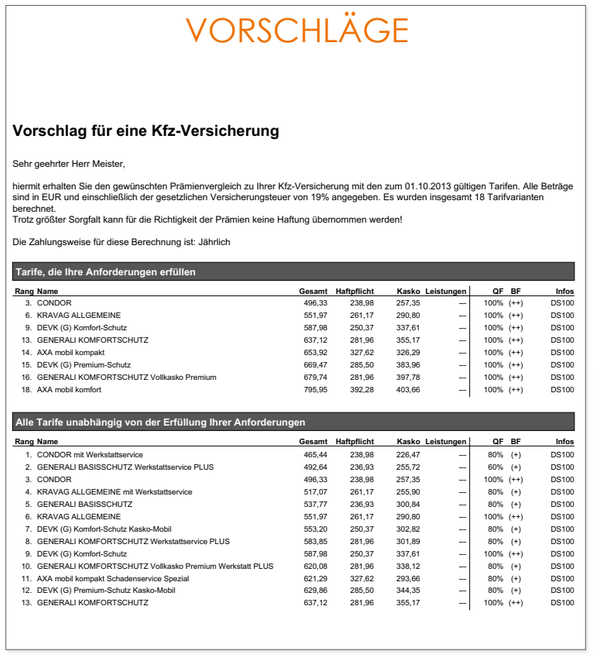


Bereits 2012 war für die Apella AG ein exzellentes Jahr in der Kfz Sparte. Insgesamt sind über Apella mehr als 20.000 Kfz-Verträge vermittelt worden. Mit der Einführung des Kfz-Vergleichsrechners NAFI zum 01.08.2013 in die Beratungstechnologie der Apella AG erwartet die Geschäftsleitung eine weitere Steigerung des Umsatzes bei den Kfz-Versicherungen zum Jahresende.
„Auf dem Gebiet der Vergleichsrechner hat sich NAFI ein unverwechselbares Profil erarbeitet und gilt auf dem Markt wegen seiner vielseitigen Produktpalette, seiner Aktualität und Präzision, sowie durch das überdurchschnittliche Bedienkonzept als einzigartig“, so der Vorstand der Apella AG Harry Kreis. Selbstverständlich wurden alle Daten aus dem bisherrigen Vergleichsrechner FSS-Online übernommen. Gestartet wird mit den 15 Gesellschaften ADCURI/ Barmenia, Allianz, Alte Leipziger, AXA, Badische Allgemeine, Basler Securitas, Concordia, Condor, Continentale, DEVK, Generali, Janitos, KRAVAG, Sparkassen-Direktversicherung, VHV mit ihren vielfältigen Tarifvariationen.

„Der Vergleichsrechner NAFI ist unsere Antwort auf die höheren Anforderungen des Kfz-Versicherungsmarktes und ist ein echtes Highlight für die Maklertätigkeit.

Damit können die Apella - Makler eine noch höhere Qualität in der Beratung und Abwicklung des Online- Kfz Geschäftes“ erreichen, so Guntram Schloß, der Vorstandsvorsitzende der Apella AG.





VORSCHLÄGE

Vorschlag für eine Kfz-Versicherung

Sehr geehrter Herr Meister,

hiermit erhalten Sie den gewünschten Prämienvergleich zu Ihrer Kfz-Versicherung mit den zum 01.10.2013 gültigen Tarifen. Alle Beträge sind in EUR und einschließlich der gesetzlichen Versicherungsteuer von 19% angegeben. Es wurden insgesamt 18 Tarifvarianten berechnet.
Trotz größter Sorgfalt kann für die Richtigkeit der Prämien keine Haftung übernommen werden!

Die Zahlungsweise für diese Berechnung ist: Jährlich

Tarife, die Ihre Anforderungen erfüllen

Rang	Name	Gesamt	Haftpflicht	Kasko	Leistungen	QF	BF	Infos
3.	CONDOR	496,33	238,98	257,35	---	100%	(++)	DS100
6.	KRAVAG ALLGEMEINE	551,97	261,17	290,80	---	100%	(++)	DS100
9.	DEVK (G) Komfort-Schutz	587,98	250,37	337,61	---	100%	(++)	DS100
13.	GENERALI KOMFORTSCHUTZ	637,12	281,96	355,17	---	100%	(++)	DS100
14.	AXA mobil kompakt	653,92	327,62	326,29	---	100%	(++)	DS100
15.	DEVK (G) Premium-Schutz	669,47	285,50	383,96	---	100%	(++)	DS100
16.	GENERALI KOMFORTSCHUTZ Vollkasko Premium	679,74	281,96	397,78	---	100%	(++)	DS100
18.	AXA mobil komfort	795,95	392,28	403,66	---	100%	(++)	DS100

Alle Tarife unabhängig von der Erfüllung Ihrer Anforderungen

Rang	Name	Gesamt	Haftpflicht	Kasko	Leistungen	QF	BF	Infos
1.	CONDOR mit Werkstattservice	465,44	238,98	226,47	---	80%	(+)	DS100
2.	GENERALI BASISSCHUTZ Werkstattservice PLUS	492,64	236,93	255,72	---	60%	(+)	DS100
3.	CONDOR	496,33	238,98	257,35	---	100%	(++)	DS100
4.	KRAVAG ALLGEMEINE mit Werkstattservice	517,07	261,17	255,90	---	80%	(+)	DS100
5.	GENERALI BASISSCHUTZ	537,77	236,93	300,84	---	80%	(+)	DS100
6.	KRAVAG ALLGEMEINE	551,97	261,17	290,80	---	100%	(++)	DS100
7.	DEVK (G) Komfort-Schutz Kasko-Mobil	553,20	250,37	302,82	---	80%	(+)	DS100
8.	GENERALI KOMFORTSCHUTZ Werkstattservice PLUS	583,85	281,96	301,89	---	80%	(+)	DS100
9.	DEVK (G) Komfort-Schutz	587,98	250,37	337,61	---	100%	(++)	DS100
10.	GENERALI KOMFORTSCHUTZ Vollkasko Premium Werkstatt PLUS	620,08	281,96	338,12	---	80%	(+)	DS100
11.	AXA mobil kompakt Schadenservice Spezial	621,29	327,62	293,66	---	80%	(+)	DS100
12.	DEVK (G) Premium-Schutz Kasko-Mobil	629,86	285,50	344,35	---	80%	(+)	DS100
13.	GENERALI KOMFORTSCHUTZ	637,12	281,96	355,17	---	100%	(++)	DS100

MORGEN & MORGEN — Lebens-/Kranken-versicherung

NAFI@NET AG — Kfz

Mr-Money Software — Sachversicherung

GEWERBE PROFI-CENTER — Gewerbe

eva finance baufi für Vermittler — Baufinanzierung

Megatrends und ihre Auswirkung auf Makler

Dipl. Psychologe Heiko Kroy über den Wandel eines Berufes

Heiko Kroy, Dipl. Psychologe

Vor einigen Jahren schrieb ich an dieser Stelle über die neuen Werte, die in den nächsten Jahren mehr und mehr Bedeutung für Makler haben werden. Heute wird immer deutlicher, dass diese Entwicklung rasant voran schreitet und für die Makler und Finanzvertriebe ein Umdenken und vor allem neue Fähigkeiten unerlässlich werden, wenn sie weiter am Markt bestehen wollen. Damals erwähnte ich die folgenden fünf weltweiten Megatrends:

- **Zentrale Rolle der psychosozialen Kompetenz**
- **Computergestützter Umgang mit ungenauem Wissen**
- **Optimierung von Informationsflüssen zwischen Menschen**
- **Organisation der zwischenmenschlichen Beziehungen**
- **Wachsende Bedeutung eines „Sowohl-als-auch-Verhaltens“**

Daraus lässt sich ableiten, dass wir uns in Zukunft nicht mehr allein durch Fachwissen und Expertise oder besondere Alleinstellungsmerkmale unsere Produkte auf dem Markt definieren können. Die allgegenwärtige Verfügbarkeit von Informationen und Wissen sowie die zunehmende Vergleichbarkeit der Produkte erlauben keine Differenzierung mehr im Sinne von – wo bekomme ich das beste Produkt. Die Qualität von Informationen und Produkten kann ich nur durch viel Erfahrung und eigenes Fachwissen abschätzen. Dies gelingt mir aber nur noch für ein kleines Spektrum, da die Vielfalt an Produkten und Informationen ein einzelner Mensch nicht mehr verarbeiten kann, schon gar nicht mehr für verschiedene Themenschwerpunkte.
Für eine umfassende Begleitung meiner Kunden in allen Finanzfragen brauche ich somit in Zukunft immer mehr verlässliche-Netzwerkbeziehungen zu anderen Experten, auf deren Wort ich mich verlassen kann und die ich ruhigen Gewissens mit meinen Kunden in Kontakt bringen kann ohne Angst haben zu müssen, dass sie mir `meine´ Kunden wegnehmen wollen.

Meine eigene Kundenbeziehung muss so vertrauensvoll und wertvoll für meinen Kunden sein, dass ich für ihn zu einem Begleiter werde.

Dies wird mir nur gelingen, wenn ich als Makler authentisch und offen bin. Kunden durchschauen mehr und mehr, wenn wir ihnen eine erfolgreiche Fassade präsentieren. Sie werden misstrauisch, wenn sie ahnen, dass wir ihnen nur etwas `verkaufen´ wollen.

Was braucht der Makler der Zukunft?

Zwei Kernkompetenzen werden im Vordergrund stehen:

1. Wie gut kann ich meinem Kunden helfen den Markt zu verstehen und durchschauen. Dabei geht es vor allem um die Frage nach der Glaubwürdigkeit von Aussagen über Produkte und die Fähigkeit den Markt mit den Augen des Kunden zu sehen und zu beurteilen. Der Kunde will nicht blind einem Berater folgen. Er will selbst verstehen und nachvollziehen, was mit seinem Geld geschieht und wieso die gewählten Optionen für ihn wirklich die richtige Entscheidung sind und ob sie seinen Werten entsprechen.

2. Wie sehr gelingt es mir eine Vertrauensbeziehung zu meinem Kunden aufzubauen, damit er mir Einblick in sein Leben gibt, damit ich seine Bedürfnisse und Ängste verstehen lerne, um ihn wirklich passend zu beraten. Gleichzeitig sichert mir diese Vertrauensbeziehung seine Loyalität oder Kundentreue und verhindert Storno und Abwanderung zu anderen Anbietern.

Für Beides brauchen Makler **Beziehungskompetenzen und Beraterkompetenzen**. Die klassischen Verkäuferkompetenzen treten damit noch weiter in den Hintergrund.

Wenn ich die in meinen Augen wesentlichsten Faktoren für zukunftsfähige Makler in einem Satz zusammenfassen will, würde ich sagen:

„Makler sind in der Lage eine authentische, persönliche Vertrauensbeziehung mit ihren Kunden aufzubauen und nutzen eine fachlich und technisch optimierte Plattform, um qualitativ hochwertige Produkte zu garantieren und Kunden und Verträge zeiteffizient und sicher verwalten zu können.“

Menschenkenntnis für den beziehungsorientierten Berater

Den „Gegenüber“ besser verstehen

Als erfahrener Verkäufer wissen Sie, wie wichtig Menschenkenntnis in Ihrem Beruf ist. Nur wenn es Ihnen gelingt, eine vertrauensvolle Beziehung zu Ihren Kunden aufzubauen, haben Sie Chancen, mit dem Kunden eine für beide Seiten zufriedenstellende Lösung und einen erfolgreichen Abschluss zu finden. Damit wir unsere Menschenkenntnis steigern können, wurden in der Psychologie verschiedene Typologie Modelle entwickelt. Ich glaube, jeder Mensch sollte mehrere solche Modelle einmal gehört haben, um seinen Blick auf sich und andere zu schärfen. Bewusstheit führt immer zu Professionalisierung, und so dienen solche Modelle dafür weniger unseren unbewussten Mustern. Grundsätzliche Muster Ihrer Kunden können Sie damit schnell erkennen und darauf angemessen reagieren. Auf dieser Seite können wir selbstverständlich nur sehr knapp die Grundprinzipien des Modells erläutern und müssen daher auf eine differenzierte Darstellung verzichten. Trotzdem wollen wir Ihnen hier in komprimierter Form wesentliche Tipps und Hinweise für den erfolgreichen Umgang mit Ihren Kunden geben.

Was Sie im Umgang mit „blauen“ Kunden beachten sollten:

- sie wissen ziemlich genau, welche Kriterien ein Finanzprodukt für sie erfüllen muss
- sie suchen gezielt nach einem Sparportfolio mit hoher Flexibilität, geringen Beiträgen und der Möglichkeit aus vielen Fonds auszuwählen
- sie erwarten tägliche Transparenz über die Entwicklung ihres Portfolios und die Möglichkeit selbst gezielt einzugreifen
- sie wünschen sich klar strukturiertes und nachvollziehbares Informationsmaterial zu einem Produkt, um es mit anderen Produkten vergleichen zu können
- sie wollen eine realistische und ehrliche Darstellung der Vor- und Nachteile eines Produkts
- sie wollen eine Entscheidung gerne länger überdenken und überprüfen, bevor sie sich zwischen verschiedenen Angeboten entscheiden

Was interessiert „gelbe“ Kunden:

- sie lassen sich gerne von Ihrem persönlichen Berater mit neuen und innovativen Finanzprodukten überraschen, die er für sie entdeckt hat
- sie mögen außergewöhnliche Finanzprodukte, die aus den alltäglichen Produkten herausstechen
- sie wünschen sich, dass ihr Finanzberater ihnen jede Arbeit damit abnimmt, auch den bürokratischen Kleinkram
- sie vertrauen auf die richtige Hand ihres persönlichen Finanzberaters bei der Auswahl des richtigen Produkts, wenn sie ihn als Mensch mögen und mit ihm offen umgehen können
- sie schätzen Produkte, die Ihnen viele Möglichkeiten offen lassen und sehr flexibel sind
- sie wollen sich nur ungern festlegen, wie lange und in welchem Ausmaß sie ein Produkt besparen wollen und fühlen sich unwohl, wenn sie langfristig verbindlich planen müssen

Was sich „grüne“ Kunden wünschen:

- sie wollen mit einem Finanzprodukt kein großes Risiko eingehen
- ihnen ist es wichtig, dass es sich um ein langfristig stabiles Produkt handelt und dass längere Zeit Erfahrungen damit vorliegen
- sie wünschen sich, dass Ihr Finanzberater sich persönlich darum bemüht ihr Portfolio kontinuierlich zu begleiten und ihnen für sie angemessene Vorschläge macht das Produkt anzupassen
- sie fassen leichter Vertrauen zu einem Produkt, dass ihr persönlicher Finanzberater selber als Geldanlage nutzt
- sie bevorzugen eher klassische, klar nachvollziehbare Produkte (z.B. einen Bausparvertrag) im Vergleich zu komplexen seltenen Finanzprodukten
- sie wollen eine Entscheidung gerne länger überdenken und mit Ihnen vertrauten Personen darüber reden, ob die Entscheidung wirklich stimmig für sie ist

Worauf Sie achten sollten, wenn Sie mit „roten“ Kunden zu tun haben:

- sie wissen ziemlich genau, wofür sie ein Finanzprodukt brauchen und was sie mit dem Produkt in welcher Zeit erreichen wollen
- sie erwarten die Möglichkeit in ihr Produkt selbst gezielt eingreifen zu können und Kontrolle darüber zu haben
- sie wünschen sich ein Produkt, bei dem ihnen auch kurzfristig eine Auszahlung möglich ist
- sie mögen Finanzprodukte, die risikoreicher aber auch ertragsreicher sind
- sie suchen gezielt nach einem Sparportfolio mit hoher Flexibilität, das sie durch persönliche Entscheidungen in seiner Wertentwicklung beeinflussen können
- sie erwarten von Ihrem Finanzberater, dass er Ihnen stets neue, innovative und viel versprechende Produkte empfiehlt, besonders wenn diese noch ein Geheimtipp sind
- bieten Sie „Roten“ immer mindestens zwei Alternativen an und überlassen Sie ihnen die Entscheidung, welche sie auswählen

Diese Hinweise sind nur ein kleiner Einblick in die Welt der Typologie. Viele weitere Geheimnisse der Menschenkenntnis kann die Typologie aufzeigen und erklären. Sie ist für geschäftliche sowie für private Beziehungen ein nahezu unendlicher Schatz, wenn uns daran liegt, glücklicher und erfolgreicher miteinander im Kontakt zu sein. Wenn Sie sich für mehr Wissen rund um diese Thematik interessieren, schauen Sie doch einmal auf www.Bekennen-Sie-Farbe.info vorbei oder informieren Sie sich auf www.mannaz-dasein-erleben.de über unsere Seminare für Ihre Persönlichkeitsentwicklung. Ansonsten sehen wir uns vielleicht bald auf einer der nächsten Veranstaltungen der Apella AG auf einem meiner Vorträge. Wir hoffen, dass Sie sich mit diesem Wissen noch schneller auf Ihre Kunden einstellen können und in Ihren Verkaufsgesprächen noch erfolgreicher werden.

Viel Spaß bei der Umsetzung wünscht Ihnen
Dipl. Psych. Heiko Kroy

Unterstützung im Bereich der betrieblichen Altersversorgung

Basiswissen für unerschlossene Potentiale

Karsten Rehfeldt

Alle Experten sind sich einig: Vorsorge wird außerhalb der Biometrie zukünftig hauptsächlich in der zweiten Schicht stattfinden. Hier spielt die betriebliche Altersversorgung eine zunehmende Rolle. Um diesem Umstand Rechnung zu tragen, wurde im Januar diesen Jahres durch die Apella AG die bbvs Beratungsgesellschaft für betriebliche Versorgungssysteme als weitere Tochtergesellschaft gegründet, um unsere Kooperationspartner im Bereich der betrieblichen Altersversorgung rechtssicher vor Ort zu unterstützen. Gleichzeitig wurde der Bereich betriebliche Versorgungssysteme innerhalb der Apella AG geschaffen, um die Kooperationspartner vertrieblich zu unterstützen. Seit der Schaffung des Bereichs, so der zuständige Bereichsleiter Karsten Rehfeldt, haben wir eine Vielzahl an Aktivitäten unternommen, um das Geschäft im Bereich der betrieblichen Versorgungen zu forcieren.
Dabei steht in diesem Jahr die Aus- und Weiterbildung der Kooperationspartner im Vordergrund, denn bei betrieblichen Versorgungen muss ein solides Basiswissen vorhanden sein. So haben wir in insgesamt 4 Basisseminaren an 4 Standorten über 40 Kooperationspartnern das notwendige Basiswissen vermitteln können, um mehr Sicherheit im Umgang mit den Arbeitgebern zu bekommen. In unserem kostenpflichtigen Seminar „Erfolgreich mit bAV“ haben wir innerhalb von zwei Tagen intensiv mit den 15 Kooperationspartnern Zugangswege zum Arbeitgeber erarbeitet. Im Anschluss an das Seminar werden durch eine Marketingagentur Termine vor Ort in Firmen vereinbart, die wir gemeinsam mit den Kooperationspartnern wahrnehmen.
Weiterhin haben wir Spezialseminare zum Thema Pensionszusage und betriebliche Krankenversicherung angeboten.
Unterstützt werden diese Aktivitäten durch regelmäßige Onlineseminare zu aktuellen Themen der bAV und bKV.

Symposium betriebliche Krankenversicherung

Am 15. Oktober werden wir gemeinsam mit der Barmenia ein bKV - Symposium veranstalten. An diesem Tag erwartet die Kooperationspartner eine Fülle von Informationen und vertrieblichen Ansätzen zu diesem neuen Thema im Bereich der betrieblichen Versorgungssysteme. Gemeinsam mit der Deutschen Maklerakademie haben wir den Ausbildungsgang

„Spezialist Entgeltumwandlung“ DMA ins Leben gerufen.

In diesem Ausbildungsgang in 3 Blöcken á 3 Tagen werden den Teilnehmern Grundkenntnisse und Spezialwissen im Bereich der Entgeltumwandlung über alle 5 Durchführungswege vermittelt.
Ziel ist es hier, unseren Kooperationspartnern eine „Mannschaft“ von Beratern an die Seite zu stellen, die die qualifizierte Einzelberatung von Arbeitnehmern in der Entgeltumwandlung vornehmen können. Diese Beratung erfolgt strukturiert und standardisiert mit entsprechenden Softwarelösungen und versetzt uns und den Kooperationspartner in die Lage, größere Einheiten in angemessener Zeit abzuwickeln. Im September wurde der erste Ausbildungsgang beendet und die ersten 6 Kollegen aus den Reihen der Kooperationspartner der Apella AG haben die Ausbildung erfolgreich mit einer Prüfung und einem Zertifikat abgeschlossen. In der Praxis werden bei größeren Ausschreibungen von den Arbeitgebern zunehmend entsprechende Ausbildungsnachweise gefordert.
Nach dem Abschluss der Ausbildung werden wir uns regelmäßig mit den Absolventen treffen, um Erfahrungen auszutauschen und das Wissen auf dem aktuellen Stand zu halten.
Neben der Ausbildung hatten wir im Gästehaus der Apella AG gemeinsam mit den Absolventen auch sehr viel Spaß beim gemeinsamen Kochen und Grillen.

Der zweite Lehrgang wird voraussichtlich im Januar 2014 beginnen. Interessenten können sich bei uns per Email melden.

Folgende Seminare werden wir auch im nächsten Jahr anbieten

- **Basisseminar betriebliche Altersversorgung**
- **Erfolgreich mit bAV**
- **Prüfung und Restrukturierung von Pensionszusagen**
- **betriebliche Krankenversicherung**
- **Lohnkostenoptimierung**
- **Ausbildung Spezialist Entgeltumwandlung**

Doch alle Seminare und Schulungen führen immer noch nicht dazu, dass der Kooperationspartner tatsächlich beim Kunden auch eine betriebliche Altersversorgung platzieren kann. Deshalb sind wir dabei, die Materialien für die Verkaufsunterstützung zu überarbeiten und diese in Kürze im MSC zur Verfügung zu stellen. Am wichtigsten ist jedoch die direkte Vertriebsunterstützung vor Ort und so ist es nicht verwunderlich, dass Herr Rehfeldt als Bereichsleiter für betriebliche Versorgungssysteme und auch Herr Diedrich als Geschäftsführer der bbvs GmbH zunehmend mit Apella-Maklern vor Ort beim Arbeitgeber gemeinsam mit dem Kooperationspartner sind. Aus diesen Terminen sind bereits mehrere interessante Anbahnungen sowie auch konkrete Aufträge entstanden. Hier sprechen wir derzeit über ein vorhandenes Mitarbeiterpotenzial von über 600 Mitarbeiter in Firmen unterschiedlicher Größenordnungen. In der bbvs GmbH verzeichnen wir eine Zunahme von Auftragseingängen im Bereich der Prüfung bestehender Versorgungen ebenso wie in der Prüfung und Restrukturierung von Pensionszusagen an Gesellschafter - Geschäftsführer. Gemeinsam mit der SEB - Steuerberatung hat die bbvs GmbH bereits bei 2 Unternehmen mit insgesamt 400 Arbeitnehmern den Auftrag zur Durchführung von Maßnahmen der Lohnkostenoptimierung erhalten. In diesem Thema werden wir den Kooperationspartnern der Apella AG zukünftig in enger Kooperation mit der SEB Steuerberatung auch geeignete Verkaufsunterlagen an die Hand geben. Darüber hinaus konnte die bbvs mit Prof. Schade einen der renomiertesten Versicherungsmathematiker für die Kooperation im Bereich Versicherungsmathematische Gutachten und Prüfung von Versorgungswerken gewinnen. So ist es uns in Zukunft möglich, eine hochqualifizierte Dienstleistung zu einem sehr guten Preis anzubieten. Außerdem ist mit der Prof. Schade GmbH eine Zusammenarbeit im Bereich der pauschal dotierten Unterstützungskasse geplant. Alles in Allem können wir mit unserem Start in das Jahr 2013 zufrieden sein und blicken voller Spannung auf das uns bevor stehende Jahresendgeschäft, das bereits begonnen hat.

KONTAKT: Karsten Rehfeldt, Apella-Bereichsleiter

E-Mail: krehfeldt@apella.de
Telefon: (+49) 395 - 5 71 90 90

Effizienz

Vermögensverwaltung
mit Fonds

Hersteller **Modell**	Apella® WertpapierService GmbH **TOP SELECT PLUS**
Hohe Performance bei niedrigem Risiko A B C D E F G **Niedrige Performance bei hohem Risiko**	A++
Performance 23.11.2011 bis 11.09.2013	**9,53%**
Benchmark Zielrendite über rollierende 3 Jahresperioden	**4,00 %** **+ 3 Monats Euribor**
Volatilität (12 Monate) Vermögensverwaltung TOP SELECT PLUS	**2,54%** **A** BCDEFG
Vola-Vergleich (12 Monate) Carmignac Patrimoine A	**4,92%**
Sicherheitsnetz	**Verkauf bei 10% Verlust unter individuellem Höchststand des Fonds**
Allokation Strategisch: max. 10% des angelegten Kapitals pro Fonds	**mind. 80% Fonds der erfolgreichsten Verwalter**
Taktisch: max. 5% des angelegten Kapitals pro Fonds	**max. 20% Themen-, Länder- und Branchenfonds**

Harmssen sagt ...

Bekanntlich gibt es zu jedem Zeitpunkt an den Börsen gute Gründe für unterschiedliche Szenarien. Je nach Sichtweise findet man immer gute Gründe dafür, Optimist oder Pessimist zu sein. Ein fiktives Gespräch ...

Ulrich G. W. Harmssen, Direktor Investmentfonds, Apella AG

» Optimist: Ich bin optimistisch für die Aktienmärkte, da wir in Zeiten finanzieller Repression leben und Anleger mit Ihren niedrig verzinsten Einlagen bei Banken nach Abzug der Inflation und Steuern real Kaufkraft vernichten. Dieser Umstand betrifft nicht nur Privatanleger, sondern auch institutionelle Anleger (Versicherungen, Pensionskassen etc.), die ihren Zahlungsverpflichtungen kaum noch nachkommen können, wenn Sie Ihr Kapital niedrig verzinst – etwa in Staatsanleihen höchster Bonität - anlegen. Aktien bieten dagegen sehr interessante Dividendenrenditen (aktuell z. B. Titel im DAX wie RWE mit 9,64%, E.ON mit 5,7% oder Allianz mit 4,3%), die deutlich über den Zinssätzen von z. B. vermeintlich sicheren Staatsanleihen liegen. Früher oder später werden Anleger deshalb die Attraktivität von Aktien entdecken und dort investieren, zumal die finanzielle Repression alle industrialisierten westlichen Länder betrifft.

» Pessimist: Alles schön und gut und prinzipiell auch richtig. Nur: Institutionelle Anleger z. B. interessieren sich aktuell überhaupt nicht für dieses Thema, da sie zum jetzigen Zeitpunkt ganz andere Sorgen haben: seit Wochen und Monaten geht nun schon in den Finanz- und Kapitalmärkten die Angst davor um, dass die Geldpolitik in den USA auf einen restriktiveren Kurs umschwenkt. Befeuert wurde diese Angst durch eine entsprechende Äußerung von Ben Bernanke, die im Kern lautete: „Wir werden die Zügel anziehen, sobald die Arbeitslosenquote auf 6,5% gesunken ist." Da diese Äußerung zu einem Zeitpunkt gemacht wurde, da sich die Arbeitsmarktdaten in den USA verbesserten, brach sozusagen Mitte Mai die nackte Angst aus, die FED könnte nun schon recht bald ihre Liquiditätsmaßnahmen einschränken. Bekanntlich kauft die FED ja aktuell für 85 Mrd. USD Anleihen auf und pumpt damit reichlich Liquidität in die Märkte. Sollten diese Liquiditätsmaßnahmen tatsächlich zurückgefahren werden, ist in der Tat an den Märkten mit fallenden Kursen zu rechnen, ob Aktien wegen ihrer Dividendenrendite nun attraktiv sind oder nicht. Nach dieser Äußerung von Bernanke gingen ja tatsächlich auch die Märkte – global über alle Asset Klassen hinweg (nicht nur Aktien!) - auf breiter Front nach unten, so dass Bernanke sich dann schnell dazu genötigt sah, zurück zu rudern. Prompt beruhigten sich die Märkte wieder. Aktuell (21. August 2013) grassiert wieder diese Angst vor einer Straffung der Geldpolitik in den USA; prompt steigt die Volatilität und die Kurse fallen wieder. Übrigens ein schönes Beispiel dafür, dass der häufig zu hörende Satz aus der Politik, man sei von den Märkten getrieben, eben meistens nicht stimmt und durch die bloße Wiederholung auch nicht wahrer wird. Seit etlichen Jahren – jedenfalls ist das mein Empfinden – sind die Märkte eher getrieben von dem, was die Politik z. B. in Sachen Schuldenkrise verlauten lässt und beschließt. Aber zurück zum Thema: ich kann mir vorstellen, dass die künftige Entwicklung der Geldpolitik in den USA uns noch etliche Monate begleiten wird. Daher wird die Nervosität in den Märkten uns sicherlich noch lange erhalten bleiben und für ein unruhiges Jahr 2013 sorgen.

» Optimist: Schön und gut, aber wenn z. B. die institutionellen Anleger, die ja auf gewaltigen Beständen von Anleihen sitzen, Angst davor haben, dass die FED zukünftig (vielleicht schon bald!) weniger Staatsanleihenkäufe durchführen wird, dann werden doch genau diese institutionellen Anleger sich schon vorher von Anleihen trennen und – weil es keine wirklichen Alternativen gibt – in Aktien umschichten.

» Pessimist: Das könnte man so sehen – muss man aber nicht. Denn: die vergangenen Monate haben gezeigt, dass – wenn Anleihen Kursverluste machen (siehe Mai/Juni) aus Angst vor einer sich ändernden Geldpolitik durch die FED – Aktien davon überhaupt nicht profitieren konnten. Im Gegenteil: auch Aktien mussten kräftig Federn lassen. Die Rotation der Anleger – weg von Anleihen, hin zu Aktien – wird zwar immer wieder als Thema – auch von der Fachpresse – genannt und als Grund aufgeführt, wieso man Aktien kaufen sollte, aber: die Rotation

findet eben nicht statt, jedenfalls bislang nicht. Was man hingegen feststellen kann, ist: Gibt es kräftige Kursverluste bei z. B. den US-Staatsanleihen, bricht allgemeine Panik aus, und alle verkaufen alles.

» Optimist: Bleiben wir mal in den USA. Dort entwickeln sich die Konjunkturdaten doch recht gut. Nicht zuletzt deshalb haben Anleger doch auch überhaupt geglaubt, dass die FED auch ihre Liquiditätsmaßnahmen angesichts besserer Konjunkturdaten zurückfahren würde. Und gute Konjunkturdaten sind doch genau der Schmierstoff für Aktien!

» Pessimist: Richtig, normalerweise sollte das auch so sein. Aber: die Daten aus den USA sind zum Teil kräftig manipuliert (so hat man jetzt z. B. einfach die Berechnung des BIP verändert, so dass das BIP nun um 4,5% - statt nach alter Berechnungsmethode um 2,3% - wächst. Inflationsraten werden durch Veränderungen am maßgeblichen Warenkorb nach unten gerechnet, und die offiziellen Daten zur Arbeitslosigkeit sind eigentlich ein Witz. Offiziell beträgt die Arbeitslosigkeit ca. 7,5% - mit deutschen Berechnungsmethoden läge diese Quote bei fast 20%).

Sicher: gute Konjunkturdaten sind schön, aber: 1. müssen sie stimmen und 2. machen gute Konjunkturdaten nicht die Kurse an den Börsen, sondern Liquiditätsströme. Erst wenn viel Geld in Aktien investiert wird, gibt es Chancen auf Kursanstiege. Die Frage also lautet: wie werden Anleger weiter auf gute Konjunkturdaten reagieren? Ich befürchte: sie bekommen wieder - wie schon in den letzten Wochen - Angst, weil die FED dann die Zügel anziehen und den Märkten Liquidität entziehen könnte. Interessant ist doch dann folgende Überlegung: wenn die FED tatsächlich die Zügel anzieht und ihre Anleihenkäufe drosselt, dann hat dies logischerweise Kursverluste bei Anleihen zur Folge. Im Gegenzug steigen dann allerdings auch wieder die Renditen dieser Anleihen, was ihre Attraktivität dann wieder erhöhen würde. Gerade institutionelle Anleger würden dann möglicherweise wieder Anleihen kaufen, statt in Aktien zu investieren.

» Optimist: Aktien, ich bleibe dabei, sind trotzdem – insbesondere langfristig - absolut empfehlenswert.

» Pessimist: In einer langfristigen Periode gesehen haben Sie sicherlich recht. Kurzfristig leben Aktienanleger jedoch in schwierigen Zeiten. Vielleicht können wir uns auf Folgendes einigen: Anleger sollten unbedingt vermeiden, nur in eine einzige Asset Klasse – z. B. nur in Aktien zu investieren, es sei denn, sie haben einen sehr, sehr langen Anlagehorizont und können große Schwankungen gut vertragen.

» Optimist: Das sehe ich genauso. Aktien schwanken nun einmal stark – insbesondere wenn man dies kurzfristig betrachtet. Diversifikation ist immer wichtig. Deshalb ist auch die einseitig hohe Gewichtung in Renten (zumal Staatsanleihen aus den westlichen Industrieländern) u. U. ziemlich gefährlich...

» Pessimist: Genau, Diversifikation ist wirklich sinnvoll, auch wenn positive Diversifikationseffekte in Zeiten von Angst (dann nämlich steigen die Korrelationen zwischen den Anlageklassen rasant an) mit reduzierter Kraft wirken können.

» Optimist: Ein bisschen Cash kann daher auch nicht schaden...! In Zeiten starker Schwankungen ist man a. vor Kursverlusten geschützt und man kann b. sich starke Ausschläge nach unten zunutze machen und billig einkaufen. Das hat sich langfristig immer ausgezahlt..!

» Pessimist: Stimmt. Guter Tipp! Ich freue mich, dass wir uns dann doch geeinigt haben, auch wenn wir die Lage an den Märkten aus kurzfristiger Perspektive durchaus unterschiedlich sehen! Also: antizyklisch agieren. Wie sagte schon Sir John Templeton: „Eine Hausse beginnt im tiefsten Pessimismus, entwickelt sich im Skeptizismus, reift im Optimismus und stirbt in der Euphorie." Und wenn ich das richtig sehe, stehen wir heute – was die Stimmung betrifft – irgendwo zwischen Skeptizismus und Optimismus.

» Optimist (lacht): Also sollte man doch jetzt Aktien kaufen...!

» Pessimist (lacht ebenfalls): Ich will sie ja gar nicht daran hindern. Dann machen sie das doch; aber bitte mit Hirn und Verstand. Und nicht einfach kaufen und liegenlassen. Die Zeiten von Buy and Hold sind definitiv vorbei.

» Optimist: Da rennen Sie bei mir offene Türen ein. Ich arbeite nur mit Limits! Machen Sie sich mal keine Sorgen um mich.

» Pessimist: Ich mache mir keine Sorgen um Sie; es ist ja schließlich Ihr Geld. Und wenn Teile Ihres Geldes weg sind, ist es ja nicht weg, sondern nur woanders.

» Optimist: Kommen Sie mir nicht mit so alten Sprüchen. In ein paar Monaten sprechen wir uns wieder. Was halten Sie davon?

» Pessimist: Gerne. Also dann: bis demnächst..!

» Optimist: Bis dann..!

Die „Spezialitäten“ der DWS Altersvorsorge-Lösungen.

Oder wo Sie unsere Lösungen - neben Riester - ebenfalls noch einsetzen können.

Matthias Kiep

Der (Altersvorsorge) Markt wird – neben diverser regulatorischer Anforderungen wie dem Altersvorsorgeverbesserungs-Gesetz – aktuell von einem Thema maßgeblich bestimmt: den nach wie vor extrem niedrigen Zinsen. Seit einigen Wochen haben wir dank Mario Draghi die zusätzliche unerfreuliche Gewissheit, dass die Zinsen auch in absehbarer Zeit so niedrig bleiben werden. Die Erkenntnis auch zukünftig niedriger Zinsen ist für Sparer zwar hässlich. Aber sie bietet für Sie auch eine große Chance. Denn Ihre Kunden müssen jetzt eine Investitionsentscheidung treffen, wenn sie keine Verluste erzielen wollen.

Erfreulich ist nach wie vor die Anzahl der Neuabschlüsse bei unserem „Flaggschiffprodukt“, der DWS RiesterRente Premium. Ihre förderberechtigten Riester-Kunden tun somit genau das, was angesichts der aktuellen Situation für ihre Altersvorsorge angebracht ist: sie setzen auf Aktien. Aber was machen all die anderen Kunden, die nicht förderberechtigt sind? Auch hier bietet die DWS für viele Zielgruppen „Spezialitäten“ an, die langfristig attraktivere Perspektiven für die Altersvorsorge bieten sollten als bspw. klassische Vorsorgelösungen.

DWS Vermögenssparplan Premium – die bessere Alternative zum Girokonto.

Kennen Sie das erfolgreichste „Anlageprodukt“ Deutschlands? Nein? Vermutlich doch. Denn glaubt man den Statistiken, so liegen ca. 20 % des deutschen Brutto-Geldvermögens in Bargeld oder Sichteinlagen. Summiert man noch Termin- und Spareinlagen und Sparbriefe hinzu, kommt man auf üppige 41 %(!) des Brutto-Geldvermögens, das auf schlecht verzinsten Konten vor sich hin dümpelt. Benötigen Kunden diese Gelder wirklich kurzfristig? Vermutlich nicht. Umso wichtiger wäre es angesichts negativer Realrenditen den Teil des Geldes, der erst mittel- bis langfristig benötigt wird, auch sinnvoll anzulegen. Hierzu bietet sich der DWS Vermögenssparplan Premium – gegen laufenden Beitrag wie Einmalbeitrag – optimal an. Die Argumente für das Produkt sollten auch dem ängstlichsten Kunden einleuchten: Fondsinvestment mit Beitragsgarantie zum Laufzeitende (kein Verlustrisiko) und Renditechancen, weitere Absicherungsoptionen (DWS Ablaufstabilisator und Höchststandssicherung, Wahl des DWS Vorsorge Dachfonds Balance zu Vertragsbeginn), Steuervorteile (50% des Ertrages sind steuerfrei, wenn der Kunde mindestens 62 Jahre alt ist und die Vertragslaufzeit mind. 12 Jahre betragen hat, keine Abgeltungsteuer), hohe Flexibilität (über Entnahmen, Zuzahlungen, Beitragserhöhungen, -reduzierungen und -freistellungen) und überschaubaren und transparenten Kosten. Was will das Sparerherz mehr? Jetzt müssen Sie es nur noch Ihren Kunden näher bringen. Wir danken es Ihnen mit einer attraktiven Bestandsprovision auf Basis des Fondsvermögens, was das Produkt insbesondere für Einmalbeiträge hochinteressant macht.

DWS Kinderriestern – noch einfacher mit dem DWS Ausbildungsrechner

Unsere Premium-Produkte erfreuen sich auch als Kindersparplan größter Beliebtheit. Und da wir denken, dass insbesondere für Kinder ein Fondssparplan die erste Wahl sein sollte, haben wir den DWS Ausbildungsrechner zu Ihrer Unterstützung entwickelt. Mit dem DWS Ausbildungsrechner können Sie zusammen mit Ihren Kunden ermitteln, wie hoch zukünftige Ausbildungs- oder Studienkosten ausfallen können – und wie hoch im Gegenzug der Sparbeitrag sein muss, um die Kosten dafür zu decken. Über einen Schieberegler können Sie sowohl laufende Beiträge als auch Einmalbeiträge berücksichtigen. Im Nachgang zur Berechnung können Sie die Ergebnisse Ihren Kunden in Form eines einseitigen Ausdrucks mitgeben. Haben Sie einmal den gewünschten Beitrag ermittelt, der monatlich oder einmalig gespart werden soll, kommen Sie über einen Klick auch in die jeweiligen Angebotsrechner unserer beiden DWS Premium-Produkte, die hierfür genutzt werden können (DWS RiesterRente Premium, DWS Vermögenssparplan Premium). Beide Produkte können bereits ab dem 1. Lebensjahr abgeschlossen werden. Die Mindestbeiträge liegen bei 25 € (laufend), bzw. 2.500 € (einmalig). Und die Besonderheit gegenüber anderen Sparformen für Kinder: die staatliche Riesterförderung kann später zusätzlich im selben Vertrag genutzt werden. Warum also für die Kleinsten noch Geld aufs Sparbuch zu miesen Zinsen legen?

Wenn Ihrer klassische Basisrente die Luft ausgeht – die DWS Basisrente Premium gegen Einmalbeitrag.

Ca. 1,5 Mio. Basisrentenverträge wurden seit Einführung in 2005 mittlerweile abgeschlossen. So weit, so gut. Weniger gut ist, dass schätzungsweise 50 – 60 % davon klassische Basisrenten sind. Noch problematischer wird es, wenn man weiß, dass ca. 260 Mio. € jährlich (Quelle: GDV) an einmaligen Beiträgen zusätzlich in die Basisrente fließen, oftmals in das schon vorhandene Produkt. Dank Mario Draghi muss man jetzt kein Prophet mehr sein um zu wissen, dass die Überschussbeteiligung klassischer Produkte in den nächsten Jahren weiter fallen wird. Wenn Sie also wissen, dass die einmalige Zuzahlung zu Jahresende auch zukünftig immer weniger für Ihre Kunden abwerfen wird – warum dann in das vorhandene Produkt einzahlen? Mit der DWS Basisrente Premium haben Sie die perfekte (und kostengünstigere) Alternative für Einmalbeiträge zu Ihren bereits schon vorhandenen Basisrenten: Sie diversifizieren das Portfolio ihres Kunden, investieren in Aktien statt in Anleihen, können die bestens bekannten Premium-Optionen nutzen – und profitieren von einer Bestandsprovision auf Basis des Fondsvermögens. Und: wir bieten Ihnen und Ihren Kunden zusätzlich die Flexibilität einer Kapitalübertragung. Sprich: sollten Sie mit den späteren Rentenleistungen der DWS nicht zufrieden sein, können Sie das Kapital aus der DWS Basisrente Premium auf einen anderen Anbieter übertragen. Wir denken, dass Zuzahlungen und Einmalbeiträge in die Basisrente eindeutig zur DWS gehören.

Der Versorgungsausgleich – oder wenn Wege sich trennen …

Ehepartner, die getrennte Wege gehen wollen und sich im Scheidungsprozess befinden, müssen sich oft mit dem Thema des sog. Versorgungsausgleichs auseinandersetzen. Vorsorgeansprüche, die die Ehepartner zum Beispiel im Rahmen von betrieblichen Zusagen erhalten haben, werden hier im Rahmen der Scheidung im Verfahren der sog. internen bzw. externen Teilung auf die Partner gesplittet. Gerade Arbeitgeber bevorzugen oft die sog. externe Teilung der betrieblichen Versorgungszusagen (Einzahlung des Kapitals auf ein neues Produkt, der sog. „Zielversorgung“), um nicht für die Versorgungsansprüche des Ehepartners haften zu müssen.

Berater, deren Kunden im Rahmen von Teilungen der Versorgungsansprüche eine geeignete „Auffanglösung“ suchen, bieten wir den DWS Premiumsparplan für Versorgungsausgleich an, der speziell für den Versorgungsausgleich aus externer (bAV)Teilung konzipiert wurde. Es können deswegen auch nur Einmalbeiträge aus der bAV in das Produkt fließen. Alle Produkteigenschaften der DWS Premium-Familie finden Sie natürlich auch hier.

DWS TopRente Geringverdiener-Tarif:
ein Zeichen an Politik, Verbraucherschützer und Medien

Auch im Zuge der verschärften Diskussion rund um das Thema Riester-Rente geht die DWS neue Wege und hat einen speziellen Tarif der DWS TopRente im April 2013 auf den Markt gebracht. Die Idee dahinter: Kunden, die z.B. Hartz IV Empfänger sind oder ein Netto-Jahreseinkommen unter 11.000 EUR (bei einem Mindestalter von 30 Jahren) haben, sollen die Möglichkeit erhalten, eine extrem kostengünstige Produktvariante abzuschließen. In diesem Tarif fallen weder Ausgabeaufschläge noch Depotgebühren an, jeder investierte Euro fließt somit in die zugrunde liegenden Fonds. Und nur dort fallen die üblichen Fondsverwaltungsgebühren an. Bei Antragsstellung müssen die Annahmevoraussetzungen allerdings nachgewiesen werden, bspw. über einen Hartz IV-Bescheid oder einen Einkommensnachweis. Sie als Berater können dieser Zielgruppe, trotz niedriger Sparraten, somit ein extrem kostengünstiges Produkt anbieten. Zwar verzichten Sie auf Ihren Ausgabeaufschlag (der angesichts der niedrigen Beiträge sowieso nicht besonders attraktiv gewesen wäre), erhalten aber selbstverständlich eine Bestandsprovision auf Basis des Fondsvermögens. Die DWS verzichtet im Gegenzug auf die Depotgebühr. Unser Ziel ist es ein Signal an Kunden, Politik, Verbraucherschützer und Medien zu senden: dass wir als Branche in der Lage sind, kostengünstige und leistungsfähige Altersvorsorge für alle Einkommensklassen darzustellen – und die Riesterförderung so auch dort ankommt, wo insbesondere Politik und Verbraucherschützer es fordern: bei den von Altersarmut bedrohten Menschen. Im Gegenzug setzen wir uns dafür ein, dass die Riester-Rente nicht mit der Grundrente verrentet wird, um auch einen echten Anreiz zur privaten Altersvorsorge für diese Zielgruppe zu schaffen. Helfen Sie dabei mit!

Stillstand ist Rückschritt:

Das Geheimnis unseres Erfolges - immer in Bewegung sein. Bruno Schroder

Alexander Wiss

Interview mit Herrn Alexander Wiss, Vertriebsleiter bei Schroders und Ansprechpartner für die Apella-Makler und Herrn Gregor Hirt, Leiter Multi-Asset Anlagen Kontinentaleuropa.

Herr Wiss, seit Jahresanfang sind Sie der Ansprechpartner für die Apella-Makler aus dem Hause Schroders. Was macht Schroders aus Ihrer Sicht so besonders? Die Kombination aus Tradition und Innovation macht Schroders für mich aus. Über 200 Jahre Erfahrung, familiengeführt in der 6. Generation, mit einem Fokus auf der reinen Vermögensverwaltung und so flexibel und innovativ um auf Kundenbedürfnisse einzugehen – das ist für mich das Besondere an Schroders.

Worauf wollen Sie bei der Apella den Fokus legen? Der Hauptfokus liegt natürlich darauf auf die Bedürfnisse der Apella individuell einzugehen - für Gespräche und Veranstaltungen stehe ich daher immer zur Verfügung. Für das Angebotssystem Safety 3.0 hat sich die Apella bereits für 2 Lösungen aus dem Hause Schroders entschieden, die ideal als Basisanlage für nahezu jedes Kundendepot geeignet sind.

Sie sprechen hier Ihre Multi-Asset-Fonds an. Herr Hirt, was ist das Besondere an den Schroders Multi-Asset Fonds? Ihre insgesamt 4 Multi-Asset Produkte – der Schroder ISF Global Diversified Growth, der Schroder ISF Global Conservative, der Schroder ISF Global Dynamic Balanced und der Schroder ISF Global Multi-Asset Income haben kürzlich das Siegel von Scope als Basisinvestment mit hoher Qualität erhalten – aber halten die Produkte, was Anleger sich von ihnen versprechen? Im Idealfall - ja. Multi-Asset-Fonds sind grundsätzlich als Basis für ein Portfolio gut geeignet, weil sie nicht nur breit über verschiedene Anlageklassen gestreut sind, sondern weil diese auch aktiv und dynamisch gemanagt werden. Diese Eigenschaft - wir sprechen von vermögensverwaltendem Charakter - ist für die überwiegende Mehrheit der Anleger kaum in Eigenregie nachzustellen, von den Kosten und anfallenden Steuern ganz zu schweigen. Ein guter Multi-Asset-Fonds kann bestimmte Renditeziele erreichen, z.B. aktienmarktähnliche, er kann das konstant und mit geringerer Volatilität tun und Markteinbrüche abfedern. Doch es kommt natürlich auch auf die Erwartungen der Anleger an. Gehen diese in Richtung „Eierlegende Wollmilchsau“, etwa dergestalt, dass immer nur in die jeweils beste Anlageklasse investiert wird, um nach Möglichkeit immer nur die höchste verfügbare Rendite einzufahren, dann hieße die Antwort: Nein.

Wie funktioniert die Anlagestrategie der Multi-Asset-Fonds von Schroders, was tun Sie, um Verlustrisiken effizient zu begrenzen und was unterscheidet Sie von anderen Anbietern? Bei den Schroders Multi-Asset Fonds handelt es sich in erster Linie um eine teambasierte aktive Anlageallokation in mehr als 10 Anlageklassen. Wir sind davon überzeugt, dass je nach Marktzyklus unterschiedliche Anlageklassen attraktiv oder unattraktiv sind. Mit ihrer richtigen Aufteilung und Gewichtung lässt sich Rendite erzielen oder das Verlustpotenzial nach unten stark begrenzen bei einer weitaus geringeren Volatilität als in einem traditionellen Portfolio.
Wichtig bei einer echten Portfoliodiversifikation ist es jedoch, nicht nur die Kapitalallokation oberflächlich zu betrachten, sondern ein ganz besonderes Augenmerk auf die Risikoallokation zu legen. Also inwieweit korrelieren die Risikoprämien, der Aufschlag auf eine risikofreie Rendite, der einzelnen Anlageklassen miteinander. Es geht somit darum, die unterliegenden Risiken gut zu verstehen und diese breit zu diversifizieren, nicht einfach unterschiedliche Anlageklassen zu kaufen. Wir kombinieren diese Analyse mit Bewertungen, Tendenzen und technischen Modellen, um Investitionsideen zu generieren. Zweitens befürworten wir eine breite Diversifikation, nicht nur auf der Stufe der Anlageklassen, sondern auch in den Zeithorizonten der Anlage-Ideen. Dies ermöglicht es, die Risiken breiter zu diversifizieren und Marktkorrekturen abzufedern. Hierfür entscheidend ist auch der Zugang zu alternativen Anlageklassen wie bspw. Infrastruktur, die auch in

turbulenten Marktphasen stabile Erträge liefern und geringe Korrelationen aufweisen.Schließlich fokussieren wir uns auf ein striktes Risikomanagement und achten besonders auf Kapitalerhalt und geringe Schwankungen. Im Schroder ISF Global Dynamic Balanced, einer der Fonds im Schroders Multi-Asset Universum, versuchen wir, die absoluten Verluste über 12 Monate auf maximal 10% zu begrenzen. So haben wir beispielsweise im vergangenen Jahr nie mehr als 5,5% verloren, während die Konkurrenz oft 8-10% verlor. Dies unterscheidet uns ganz klar von anderen Anbietern.

Was sind die Anlageziele der in Safety 3.0 hinterlegten Multi-Asset-Fonds von Schroders? Der Schroder ISF Global Dynamic Balanced zielt auf eine Rendite von Libor +3% p.a. über einen gesamten Wirtschaftszyklus von rund 5 Jahren ab. Doch genau so wichtig ist es uns, dass wir die Volatilität des Fonds niedrig halten und wir bei scharfen Korrekturen maximal 10% Verlust über beliebige 12-Monatszeiträume zulassen. Wir sind von diesem Ansatz überzeugt und verwalten auch unsere eigene Pensionskasse nach demselben Prinzip. Mit dem Schroder ISF Global Diversified Growth streben wir über einen Zeitraum von fünf bis sieben Jahren eine Rendite von mindestens 5 % über dem europäischen Inflationsindex (HICP) an, bei nur 2/3 der Aktienmarktvolatilität. Auch hier steht eine strenge Risikokontrolle im Vordergrund.

Wie können sich die Makler der Apella auf dem Laufenden halten, was die Aktivitäten im Portfolio angeht? Hier bieten wir mit regelmäßigen deutschsprachigen Web-Konferenzen, einem monatlich erscheinenden Newsletter und auch der Markteinschätzung über alle Anlageklassen hinweg eine maximale Transparenz. Jederzeit stehen Ihnen auch meine Kollegen in Frankfurt für Fragen zur Verfügung.

Vielen Anlegern ist ein regelmäßiger, planbarer Kapitalzufluss von großer Bedeutung. Wie können Sie diese Bedürfnisse bedienen? Auch hier zeigt sich die bereits erwähnte Innovationsfähigkeit von Schroders und wir erfreuen uns einer hohen Nachfrage von Anteilsklassen mit fixer Ausschüttung. Beim Schroder ISF Global Dynamic Balanced kann der Anleger zum Beispiel fest mit einer vierteljährlichen Ausschüttung, generiert aus laufenden Erträgen, in Höhe also 0,75 %, also 3% p.a., rechnen. Herr Wiss beantwortet Ihnen aufkommende Fragen sicher gerne.

Herr Wiss, noch eine abschließende Frage an Sie. Warum vermögensverwaltende Lösungen mit Schroders? Es gibt unzählige Multi-Asset-Fonds am Markt oder solche, die sich als Multi-Asset Fonds bezeichnen. Wichtig dabei ist aber, dass man versteht, was dahinter steckt und weiß mit welchen Mitteln die Performance zustande kommt. Schroders verwaltet bereits seit den 1940-ern das Vermögen von Pensionskassen und hat damit seit mehreren Jahrzehnten das finanzielle Wohl seiner Kunden im Blick – und das bedeutet, das Kapital so gut wie möglich vor den Unwegsamkeiten, die die Finanzmärkte mit sich bringen können, zu schützen. Dabei zeichnet uns eine besonders hohe Transparenz aus. Unsere Anleger wissen zu jedem Zeitpunkt, in welchen Einzeltiteln oder Fonds wir investiert sind und wie sich die Gewichtung auf die vielen unterschiedlichen Anlageklassen verteilt. Wetten in Form von extremen Übergewichtungen finden Sie in unserem Ansatz nicht. Um die Worte von Herrn Hirt noch einmal aufzugreifen: der Fokus liegt darauf, Rendite zu erzielen und dabei das Verlustpotenzial nach unten zu begrenzen bei einer weitaus geringeren Volatilität als in einem traditionellen Portfolio. Das funktioniert meines Erachtens nur mit einer „echten" breiten Streuung. Nicht nur über die verschiedenen zur Verfügung stehenden Anlageklassen hinweg sondern, und ganz besonders, über die den Anlageklassen unterliegenden Risiken.

Anleger im Dilemma. Wege aus der Sparfalle.

Ängstliche Katerstimmung in Bezug auf Aktienanlagen hat Anleger in niedrig verzinste Geldanalagen getrieben. Nun stehen Anleger vor einem Dilemma: Ihre Anlagen sind aufgrund des Niedrigzinsniveaus quasi mit Stillstand gleichzusetzen. Was sind die Alternativen für die derzeitigen Minizinsanlagen?- Ein Beitrag von Sabine Strenz, Regional Specialist bei Franklin Templeton Investments

Wir bei Franklin Templeton sind der Ansicht: Anleger sollten sich in den Ländern mit den besten Wachstumsaussichten engagieren. Die Schwellen- und sogenannten Grenzmärkte wachsen dreimal so schnell wie Industrieländer und verfügen über attraktive Zinsniveaus bei niedrigeren Verschuldungsquoten. Die Portfolios der meisten Anleger sind in Schwellenländern stark untergewichtet. Jetzt könnte der ideale Zeitpunkt zur Diversifizierung sein – etwa mit dem Templeton Asian Growth Fund. Viele Faktoren sprechen dafür, dass sich die asiatische Wachstumsstory in den nächsten Jahren fortsetzen wird. Eine zunehmend wohlhabende Mittelschicht wächst in dieser Region heran, die sich immer mehr Konsumgüter leisten kann und will. Analysten sind sich einig: Es ist mit einer größeren Nachfrage und höheren Konsumausgaben in vielen asiatischen Ländern zu rechnen, was das Wirtschaftswachstum weiterhin ankurbeln kann. Schon bis zum Jahr 2030 wird laut Expertenprognosen Asiens Bevölkerung mit knapp 60% den mit Abstand größten Anteil an den globalen Konsumausgaben beitragen. Um von dem kräftigen Wachstum in den Schwellenländern profitieren zu können, investiert der Templeton Asian Growth Fund* (WKN: 971661) schon länger in die aussichtsreichen Sektoren Konsum und Rohstoffe.

» Schwankungen minimieren

Ein wesentlicher Vorteil von Investmentfonds ist die Risikostreuung, die Anleger kostenlos mit einkaufen. Da Fonds per se in viele unterschiedliche Titel und verschiedene Länder und Branchen investieren – insbesondere bei globalen Fonds ist das der Fall – ist das Risiko eines Totalverlusts geringer als zum Beispiel bei Investitionen in ein paar wenige Aktientitel. Wer regelmäßig für einen gleich hohen Betrag Fondsanteile erwirbt, beispielsweise 50 Euro im Monat, kann die an den Aktienmärkten üblichen Kursausschläge nach oben und nach unten spürbar glätten. Das lässt sich finanzmathematisch nachweisen. Der Fachbegriff dafür lautet „Cost-Average-Effekt". Das Prinzip: Bei entsprechend höheren und niedrigeren Aktienkursen erwirbt der Anleger für eine stets gleich hohe Sparrate mehr oder auch weniger Fondsanteile. Auf Dauer erreicht er dadurch einen vergleichsweise günstigen durchschnittlichen Kaufpreis je Fondsanteil, was sich insbesondere bei langfristigen Sparplänen, die auf mehrere Jahrzehnte angelegt sind, positiv bemerkbar machen kann.

*Ein Teilfonds der Franklin Templeton Investment Funds (FTIF), eine in Luxemburg registrierte SICAV.

KONTAKT Sabine Strenz, Regional Specialist Retail Sales
E-Mail: sstrenz@franklintempleton.de
Mobil: (+49) 174 - 1 68 52 62
Telefon: (+49) 69 - 2 72 23 85 7

Moderne Fondspolicen legen Fokus auf Risikoreduzierung

Marco Ambrosius

Im Niedrigzinsumfeld verliert die klassische Lebensversicherung immer mehr an Attraktivität. Neue, innovative Lösungen sind gefragt, die attraktive Renditen erzielen und gleichzeitig den Kunden vor fallenden Kursen schützen. Standard Life bietet unterschiedliche Konzepte, die das Risiko für den Kunden deutlich reduzieren und dabei eine stabile Performance erwirtschaften können.

Bei der Einführung von „Maxxellence Invest" setzte Standard Life mit dem „Capital Security Management" (CSM) und dem Global Absolute Return Strategies Fonds (GARS) auf Lösungen, die ohne Garantien für Sicherheit sorgen können. CSM versucht mit Hilfe eines automatisierten Trendfolgesystems die Auswirkungen länger anhaltender Abwärtsbewegungen an den Kapitalmärkten auf das individuelle Investment der Kunden zu reduzieren und gleichzeitig die Chancen unterschiedlicher Märkte auszunutzen. GARS hat das Ziel, über eine Diversifikation in viele Anlageklassen und vielfältige Variationen der Anlagestrategien aktienähnliche Renditen zu erzielen, die Schwankungen des Fonds aber gleichzeitig niedrig zu halten.

» Neues Garantiekonzept

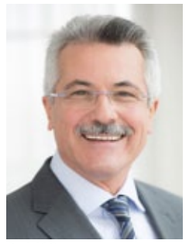
Mit CSM und GARS bietet Standard Life hervorragende Lösungen für Kunden, die Sicherheit wünschen und gleichzeitig bereit sind, auf Garantien zu verzichten. Natürlich gibt es aber auch Kunden, die auf Garantien bestehen. Daher arbeitet Standard Life aktuell an einem neuartigen, flexiblen Garantiekonzept. Die Höhe der Garantie wird an einen branchenüblichen Referenzzinssatz gekoppelt und für jeden einzelnen Beitrag des Kunden individuell festgelegt. Der Kunde bekommt zum Zeitpunkt der Einzahlung immer den Zinssatz gewährt, der zur jeweiligen Laufzeit dieses Beitrags passt. Dies bietet die Möglichkeit, auch an steigenden Zinsen zu partizipieren.

Die flexible Garantie lässt Standard Life die nötige Investmentfreiheit, das Geld für den Kunden renditeorientiert anzulegen. Der neue von Standard Life Investments aktiv gemanagte Freelax Fonds investiert in ein breit gestreutes Portfolio und bietet dem Kunden Chancen aus unterschiedlichsten Anlageklassen. Bei einer renditeorientierten Anlageform ist es wichtig, dass die einmal erreichte Performance am Vertragsende auch tatsächlich zur Verfügung steht und nicht von Schwankungen an den Märkten beeinflusst wird. Um dies sicherstellen zu können, hat Standard Life bei den Freelax Fonds eine Performancesicherung integriert. Der Kunde weiß dadurch genau, mit welcher erwirtschafteten Performance er zum Ablauf rechnen kann. Dies erhöht die Planungssicherheit.

KONTAKT: Marco Ambrosius

E-Mail: kundenservice@standardlife.de
Telefon: (+49) 800 - 221 47 47

Neuer Name, neue Produkte und neue Aspekte bei der Fondssuche


Rudolf Geyer

Aus der European Bank for Fund Services GmbH wurde am 1. Juli 2013 die European Bank for Financial Services GmbH, die Kurzform ebase wird beibehalten. Die neue Firmierung dokumentiert den Ausbau der Fondsplattform zur B2B-Vollbank mit einem umfassenden Spektrum an Produkten und Dienstleistungen nun auch im Unternehmensnamen. Neu ist auch die Möglichkeit, bei der Fondssuche Nachhaltigkeitskriterien zu berücksichtigen.

» Neue Produkte

Die B2B Direktbank hat ihr Leistungsspektrum in den letzten Jahren gezielt erweitert. Dem erfolgreichen Investmentdepot für Fonds und ETFs folgte 2013 auch ein Wertpapierdepot, worüber Aktien, Renten, Zertifikate oder Optionsscheine gehandelt werden können. Rund um die Depotmodule steht den Kunden mit Tages- und Festgeldkonten sowie dem „Konto flex" eine perfekte Kontenarchitektur zur Verfügung. Für kurzfristige Liquidität kann auf den ebase Wertpapier- oder den Dispositionskredit zurückgegriffen werden. Das ebase Managed Depot, eine standardisierte Vermögensverwaltung, die von renommierten Finanzmarktexperten betreut wird, rundet das Produktspektrum ab. Auch für Non-Financial-Unternehmen ist ebase ein attraktiver Partner: „Unsere entscheidende Stärke ist, dass wir die technologische Leistungsfähigkeit unserer Fondsplattform auch für andere Produkte und Leistungen nutzbar gemacht haben", erklärt Rudolf Geyer, Sprecher der Geschäftsführung von ebase. So wurde beispielsweise eine technische Plattform für die Verwaltung von Genussrechten entwickelt, die Unternehmen bei der Kapitalbeschaffung unterstützt.

» Neue Kriterien bei der Fondssuche

Für Kunden, die bei Finanzanlagen auch ihre persönliche Wertvorstellung berücksichtigen möchten, hat ebase in Zusammenarbeit mit software-systems nun Ethik- und Nachhaltigkeitskriterien als neue Filtermöglichkeit bei der Fondssuche hinterlegt. So können Fonds mit Verpflichtungserklärungen zu ethischen und sozialen Werten sowie Umweltschutz oder erneuerbaren Energien aus dem gesamten Fondsspektrum herausgefiltert werden. Um zu vermeiden, dass unwissentlich in Atomenergie, Rüstungsindustrie, Tierversuche oder Gentechnik investiert wird, können Anleger gleichermaßen auch Negativkriterien bei ihrer Fondssuche berücksichtigen.

„Als werteorientiertes Unternehmen wissen wir: Rendite und Nachhaltigkeit sind kein Gegensatz", betont Rudolf Geyer. „Mit den zusätzlichen Ethik- und Nachhaltigkeitskriterien bieten wir mehr Klarheit bei der Geldanlage."

KONTAKT: Rudolf Geyer, Sprecher der Geschäftsführung

E-Mail: service@ebase.com
Telefon: (+49) 89 - 454 60-890

Ausstieg aus dem Hamsterrad

Die Konzentration auf das Preis-Leistungs-Verhältnis bringt Makler in die Defensive und führt zu Unruhe im Bestand

Fragt man Makler nach ihrem wichtigsten Argument im Verkaufsgespräch, so antworten neun von zehn:

DAS PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS. *Irrtum*

Auf den ersten Blick erscheint dieses Konzept einleuchtend. Makler können auswählen und sich für das vermeintlich beste Produkt entscheiden. Doch ist die Fokussierung auf das Preis-Leistungs-Verhältnis wirklich eine geeignete Strategie, um sich auf lange Frist am Markt zu behaupten?

Wenn es so wäre, dann ließe sich nicht erklären, warum nach wie vor Ausschließlichkeitsvermittler mit vergleichsweise teureren Produkten bei den Kunden landen können. Immerhin beherrschen sie einen erheblichen Teil des Marktes. Makler decken einen wesentlich kleineren Anteil ab, obwohl sie in der angeblich guten Situation sind, aus der Vielfalt des Angebotes die besten Produkte auswählen zu können. Danach müssten sie den weitaus größeren Anteil am Absatz der Finanzprodukte haben.

Die vorrangige Orientierung auf Preis und Leistung geht an den Motiven der Mehrzahl der Kunden vorbei. Zu den TOP-5-KAUFGRÜNDEN der Deutschen für Finanzprodukte gehören nämlich:

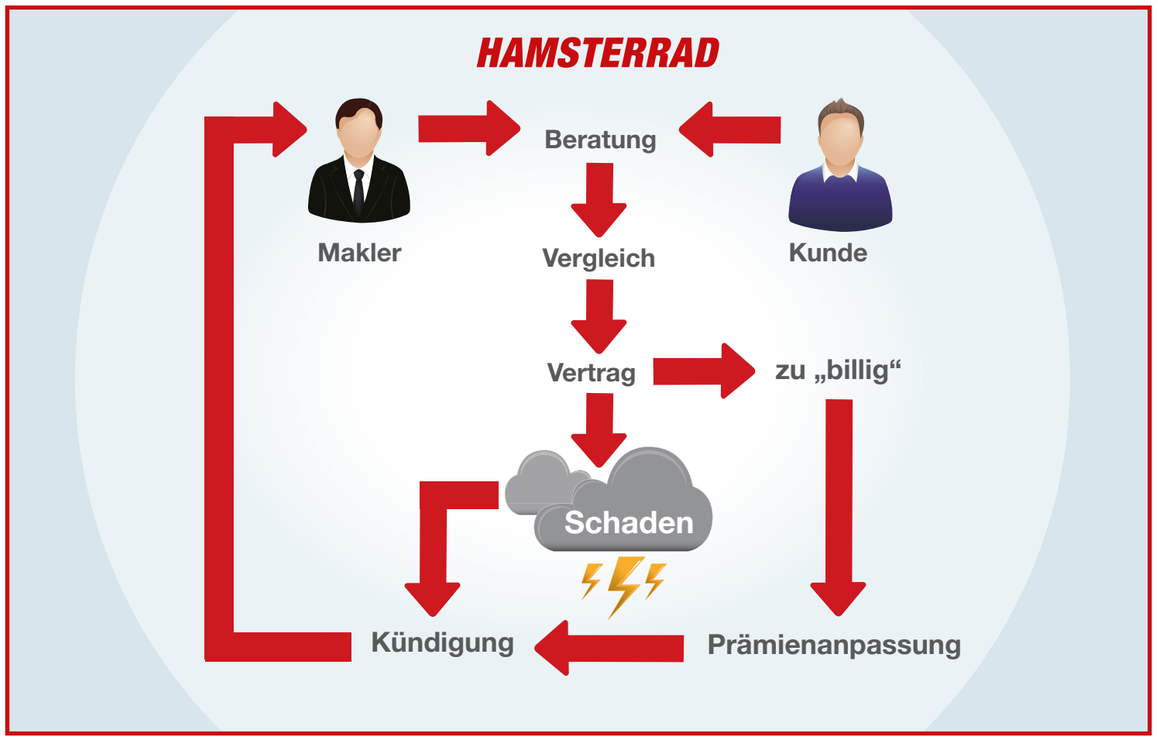
SICHERHEIT, STABILITÄT UND SERVICE. *Realität*

Das sind aber genau die Trümpfe, die von den Ausschließlichkeitsvertretern ausgespielt werden.

Erst unter den Second Five auf der Entscheidungsskala sind Preis, Leistung und Ranking zu finden. Makler, die auf diese Entscheidungsgründe setzen, geraten also per se in eine ungünstigere Ausgangslage. Sie agieren mit den schwächeren Argumenten und begeben sich damit in eine Falle. **Wer mit Argumenten wie „preiswert", „leistungsstark" und „billig" verkauft, muss damit rechnen, dass morgen ein Wettbewerber daherkommt, der noch leistungsstärker und noch preiswerter ist und ihn aus dem Geschäft drängt.** Den Anlass dafür hat der Makler selbst geschaffen, weil er seine Kunden genau auf diese Eigenschaften konditioniert. Es wird immer einen Anbieter geben, der besser und preiswerter ist als das eigene Produkt. So entsteht selbst verschuldete Unruhe im Bestand.

Aber nicht nur das, Makler sind damit immer weniger Herr des Verfahrens. Statt dessen lassen sie sich vom Marketingkarussell der Produktanbieter treiben, die immer aufs Neue Bedingungsverbesserungen als Highlight verkaufen, manchmal ohne dass diese tatsächlich für die jeweilige Versicherung relevant sind.
Das beste Beispiel dafür ist die Absicherung von Zeckenbissen in der Unfallversicherung. Für den Versicherer führt diese Klausel so gut wie nie zu einer Leistung. Erkennt ein Arzt, dass eine Erkrankung auf einem Zeckenbiss beruht, ist sie in der Regel heilbar. Es entsteht kein Körperschaden. Erkennt es der Arzt nicht, dann kann der Versicherte auch keinen Schaden wegen eines Zeckenbisses geltend machen. Als diese Klausel von den Versicherern „entdeckt" wurde, haben aber Heerscharen von Maklerbetreuern damit den Vertrieb beschäftigt.

Versicherer, die immer im Ranking vorn liegen wollen, laufen zudem Gefahr, dass sie ständig knapp unter der Bedarfsprämie kalkulieren müssen. Die Folgen sind Leistungsausschlüsse und spätere Prämienanpassungen. Der Makler muss daher seinen Bestand permanent umdecken, das führt zu zusätzlicher Arbeit ohne Lohn. So geraten Makler in ein Hamsterlaufrad, weil sie den ständigen Produktveränderungen am Markt hinterher rennen und dabei von ihrer eigentlichen Aufgabe abgelenkt werden, einen **OPTIMALEN BEDARFSGERECHTEN VERSICHERUNGSSCHUTZ** zu installieren und nicht einen mit den vermeintlich meisten Bedingungsklauseln, die dazu noch manchmal sinnlos sind. Mit den ständigen Bedingungsverbesserungen wird also ein Pseudo-Wettbewerb geschürt, der an den eigentlichen Interessen der Kunden vorbeigeht, wie die erwähnte Skala der Entscheidungsgründe zeigt. **Die Alternative dazu: Eine Premiummarke entwickeln, die Kunden den gewünschten Mehrwert bringt.**



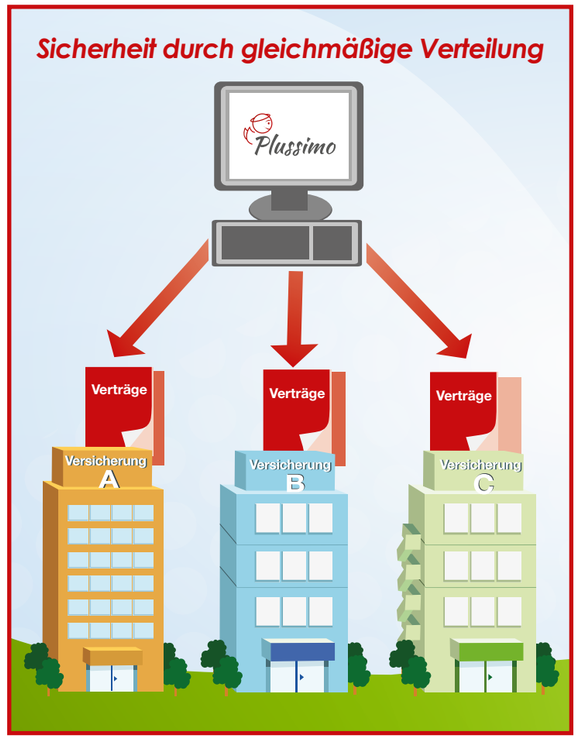
Plussimo der Schutzengel

Das Apella-Konzept mit dem gewissen Mehrwert für Kunden und Makler.

Eine wesentliche Grundlage für Plussimo ist die besondere Konzeption, die einzigartig für Prämien- und Produktstabilität sorgt. Es gibt verschiedene Möglichkeiten bestimmte Risiken zu decken: Entweder ein Versicherer übernimmt das gesamte Risiko oder ein Konsortium zeichnet die Risiken gemeinschaftlich. Apella hat eine dritte Variante entwickelt, die in ihrer Form bislang einzigartig am Markt ist. Im Verbund von drei Versicherern werden die einzelnen Verträge automatisch aufgeteilt. Zieht sich ein Versicherer aus dem Deckungsverbund zurück, ist das beim Apella-Konzept kein Problem. Der Bestand dieses Versicherers lässt sich problemlos auf die anderen übertragen. In Ruhe kann nach Ersatz für den ausscheidenden Versicherer gesucht werden. Bei den anderen Lösungsvarianten für die Eindeckung der Risiken müssen Kunde und Makler damit rechnen, dass sie einen komplett neuen Partner benötigen, wenn sich der bisherige Versicherer zurückzieht, weil er sich verkalkuliert hat oder weil ihm das Geschäft nicht mehr attraktiv genug erscheint. Wer als Makler mit den Argumenten Sicherheit und Einzigartigkeit beim Kunden antreten will, kommt daher am Deckungskonzept „Plussimo" nicht vorbei. Plussimo ist kein Billigheimer, aber immer unter den Top Ten der jeweiligen Sparte zu finden. Außerdem sorgt eine automatische Upgrade-Garantie dafür, dass die Bedingungswerke immer auf dem neuesten Stand sind, nicht nur für die Neukunden, sondern auch für den Bestand*. So wird dem Kunden ein tatsächlicher Mehrwert geliefert. Ein erfolgreicher Makler braucht mehr als nur gute Produkte, er benötigt ein Konzept.

Harry Kreis, Vorstand

*AktuelleVerbesserungen finden Sie im Apella MaklerServiceCenter.



Betriebliche Kranken versicherung

Neuerdings bietet die Allianz Private Krankenversicherung (APKV) auch für den stationären Bereich Module im Rahmen der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) an.

Jetzt auch stationär **bestmöglich versorgt**

Mit den beiden neuen Stationärbausteinen können Arbeitgeber ihren Mitarbeitern und deren Familienangehörigen nun je nach Bedarf neben den beiden großen Leistungsbereichen Ambulant und Zahn auch im stationären Bereich umfassenden Krankenversicherungsschutz ermöglichen.

Der Tarif „Krankenhaus" greift, wenn der Versicherte aufgrund einer Krankheit oder eines Unfalls stationär behandelt werden muss; der Tarif „Krankenhaus bei Unfall" hingegen speziell dann, wenn ein Unfall einen stationären Aufenthalt erforderlich macht. Dabei bietet der Tarif „Krankenhaus bei Unfall" mit einem monatlichen Beitrag von 4,94 Euro ein sehr attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis und zugleich den Einstieg in die private Absicherung im stationären Bereich.

Beide Stationärbausteine können ohne Gesundheitsprüfung abgeschlossen werden, zudem gibt es keine Wartezeiten. Der Tarif „Krankenhaus" kann ab 50 Mitarbeitern und der Tarif „Krankenhaus bei Unfall" – wie alle anderen bKV-Tarife – schon ab zehn Mitarbeitern gewählt werden. Auch Familienangehörige haben die Möglichkeit, Tarife mit identischem Leistungsspektrum zu wählen.

Arbeitnehmer und Arbeitgeber profitieren

Mit jedem der beiden Stationärmodule ist der Mitarbeiter optimal versorgt, wenn es darauf ankommt. Er profitiert von freier Krankenhauswahl, Chefarztbehandlung, Unterbringung im Zweibettzimmer und Kostenerstattung über die Höchstsätze der Gebührenordnung für Ärzte hinaus. Verzichtet der Versicherte auf eine Wahlleistung, erhält er ein Krankenhaustagegeld in Höhe von 25 Euro. Bei beiden Stationärmodulen stehen selbstverständlich auch die bewährten Services wie beispielsweise der Patientenbegleiter oder das Gesundheitstelefon zur Verfügung.

Der Versicherte erhält damit vom Beginn der stationären Behandlung an umfassende Leistungen. So kann die Zeit bis zur Genesung positiv beeinflusst werden – was dem Arbeitnehmer und dem Arbeitgeber zugute kommt. Nicht zuletzt bleibt auch der steuerliche Vorteil für den Arbeitgeber meist gewahrt. Denn preislich unterschreitet die Kombination einer der beiden Stationärbausteine mit einem weiteren bKV-Baustein in den meisten Fällen die steuerliche Freigrenze von 44 Euro.

_pb

Die neun Module

Schon ab zehn Mitarbeitern: alle Tarife ohne Gesundheitsprüfung und Wartezeiten

Vorsorge	Zahnersatz	Zahnvorsorge und -behandlung
100 % für ausgewählte Vorsorgeuntersuchungen (alle 2 Jahre)	40 % der insgesamt entstandenen Kosten (inkl. Implantate und Inlays), zzgl. GKV-Leistung	Füllungen, Prophylaxe, Parodontosebehandlung, Wurzelbehandlung
Krankenhaus bei Unfall [1]	**Krankenhaus [1] (ab 50 Mitarbeiter)**	**Krankentagegeld**
Zweibettzimmer, Wahlarzt, ambulante Operationen, Ersatz-Krankenhaustagegeld	Zweibettzimmer, Wahlarzt, ambulante Operationen, Ersatz-Krankenhaustagegeld	private Ergänzung zum gesetzl. Krankengeld ab der 7. Woche der Arbeitsunfähigkeit
Heilpraktiker [2]	**Sehhilfe [2]**	**Reise [3]**
70 % für Heilpraktikerbehandlungen (inkl. Arzneimittel), max. 400 Euro pro Jahr	100 % für Brillen und Kontaktlinsen, max. 150 Euro innerhalb von 24 Monaten	Reisekrankenversicherung inkl. Rücktransport bei bis zu 8 Wochen Reisedauer

[1] BKV-Krankenhaus und bKV-Krankenhaus bei Unfall sind nicht zusammen für einen Mitarbeiter abschließbar

[2] Nur mit mindestens einem weiteren der Tarife Vorsorge/Zahnersatz/Zahnvorsorge und –behandlung/Krankenhaus bei Unfall/Krankenhaus/Krankentagegeld/Heilpraktiker oder Sehhilfe abschließbar

[3] Nur mit mindestens einem weiteren Tarif abschließbar

Allianz Private Krankenversicherungs-AG

Für den entscheidenden Vorteil als Arbeitgeber – die betriebliche Krankenversicherung

Einfach, transparent und fair

Neun starke bKV-Module der betrieblichen Krankenversicherung der Allianz

Ab 10 Mitarbeiter abschließbar (Ausnahme Krankenhaus)

Vorsorge[1]	Zahnersatz	Zahnvorsorge und -behandlungen
100 % für ausgewählte Vorsorgeuntersuchungen (alle 2 Jahre)	40 % der insgesamt entstandenen Kosten (inkl. Implantate und Inlays), zuzüglich GKV-Leistung	Füllungen, Prophylaxe, Parodontalbehandlung, Wurzelbehandlung
Krankenhaus bei Unfall[2]	**Krankenhaus[2] (ab 50 Mitarbeiter)**	**Krankentagegeld**
stationäre Zusatzversicherung mit Zweibettzimmer bei Auslöser Unfall	stationäre Zusatzversicherung mit Zweibettzimmer bei Auslöser Unfall oder Krankheit	Private Ergänzungen zum gesetzlichen Krankengeld ab der 7. Woche der Arbeitsunfähigkeit
Heilpraktiker[3]	**Sehhilfe[3]**	**Reise[1,4]**
70 % für Heilpraktikerbehandlungen (inkl. Arzneimittel), max. 400 EUR pro Jahr	100 % für Brillen und Kontaktlinsen, max. 150 EUR innerhalb von 24 Monaten	Reisekrankenversicherung inkl. Rücktransport bei bis zu 8 Wochen Reisedauer

Mehr Informationen unter **www.allianz.de**

Allianz

[1] Modul auch für privat versicherte Arbeitnehmer abschließbar
[2] bKV-Krankenhaus und bKV-Krankenhaus bei Unfall sind nicht zusammen für einen Mitarbeiter abschließbar
[3] Nur mit mindestens einem weiteren der Tarife Vorsorge/Zahnersatz/Zahnvorsorge und -behandlungen/Krankenhaus bei Unfall/ Krankenhaus/Krankentagegeld/Heilpraktiker oder Sehhilfe abschließbar
[4] Nur mit mindestens einem weiteren Tarif abschließbar

Alles im Griff

Die Gastro-Police der Basler bietet den perfekten Rundum-Schutz

Stefan Fassbender

Kaum eine Branche ist so sehr auf ein positives Kundenurteil angewiesen wie die Gastronomie. Die Auswahl der Speisen und Getränke ist dabei genauso wichtig wie die Ausstrahlung der Räume oder der sympathischen Mitarbeiter. Wer für seine Gäste nur das Beste will, der sollte auch in puncto Versicherungsschutz auf eine optimale Lösung bauen. Die Risiken, die einen Gastronomiebetrieb bedrohen sind vielfältig. Defekte moderne Kassensysteme führen nicht nur zu erhöhtem Arbeitsaufwand in der Buchhaltung, sondern zum Teil auch zu empfindlichen Reparaturkosten. Beschädigungen an der Theke sind in der Regel nicht durch ein Ersatzteil von einem schwedischen Einrichtungshaus zu beheben. Und wenn richtig Hochbetrieb herrscht, kann es schon mal passieren, dass ein Glas Rotwein seinen Platz nicht auf dem Tisch vor dem Gast findet, sondern in seinem Schoß landet. Die Basler bietet eine umfassende Multi-Risk-Lösung für ausgewählte Gastronomiebetriebe und berücksichtigt dabei optimal die besonderen Anforderungen der Branche. Alle für den Betrieb Ihres Kunden wichtige Komponenten aus der Haftpflicht-, Inhalts-, Elektronik- und Transport-Versicherung werden in einem Paket vereint. Je nach Bedarf kann der Versicherungsschutz um spezielle Bausteine wie z.B. Erweiterte Elementargefahren-Deckung, Ertragsausfall- oder Betriebsschließungsversicherung ergänzt werden. Das modulare Prinzip bietet Ihren Kunden ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis und ein einfaches Handling mit nur einem Antrag, einer Police und einer Prämie.

» Produkt-Highlights

Versicherungsschutz besteht für:
- Schäden an Kochplatten aus Glaskeramik
- Schäden an Ausstellungs- und Dekorationsware
- Schäden an Tischen, Stühlen, Pavillons etc. im Freien
- Mehrkosten für umweltschonende Haushaltsgeräte
- Schäden an Eigentum von Beherbergungsgästen
- den Betrieb von Kegel- oder Bowlingbahnen
- den Betrieb eines Partyservice

Leistungspaket:
- Grundlage der Versicherungssumme für Sachsubstanz-, Elektronik- und Ertragsausfallschäden ist Ihr Jahresnettoumsatz.
- Die Sachdeckung mit dem Wahlbaustein Ertragsausfall bietet eine Höchstentschädigung bis zum 4-Fachen Ihres gemeldeten Inhaltswertes (bis max. 2 Mio. EUR).
- Die Haftpflicht-Versicherungssumme beträgt pauschal 5 Mio. EUR für Personen- und Sachschäden und 100.000 EUR für Vermögensschäden.

Die Gastro-Police spannt sich wie ein Regenschirm über den Betrieb Ihres Kunden und schützt auf einfache, aber effektive Art und Weise – umfassend von Anfang an.

KONTAKT: Stefan Fassbender
E-Mail: Stefan.Fassbender@basler.de
Mobil: (+49) 170 - 7 68 28 56
Telefon: (+49) 30 - 46 90 58 20

Alte Oldenburger

Kundennah und serviceorientiert

Klaus Tisson

Die ALTE OLDENBURGER Krankenversicherung AG zählt zu den erfolgreichsten privaten Krankenversicherern im bundesweiten Maklermarkt. Leistungsstarke Tarife ermöglichen individuelle und flexible Vorsorgelösungen für die private Absicherung im Krankheitsfall.

„Besonders stolz sind wir auf unsere solide Tarifkalkulation mit der „Ein-Tarifwerk Strategie", die auch in der Unisexwelt fortgeführt wird", so Klaus Tisson, Vorstand Vertrieb und Marketing der ALTE OLDENBURGER.

Die Qualität des Unternehmens und der Produkte wird der ALTE OLDENBURGER schon das 12. Mal in Folge von der Assekurata Assekuranz Rating Agentur mit der bestmöglichen Bewertung A++ Exzellent bestätigt. Ein besonderes Augenmerk wird dabei auf die Beitragsstabilität gelegt. In der Mehrjahresbetrachtung bescheinigt die Assekurata der ALTE OLDENBURGER, dass die durchschnittlichen jährlichen Beitragsanpassungen deutlich unter dem Durchschnitt der von der Assekurata gerateten Unternehmen liegen.

Neben ausgezeichneten Hochleistungstarifen in der Vollversicherung für Selbstständige, Freiberufler und gut verdienende Arbeitnehmer können auch Beamte und Beamtenanwärter einen optimalen Versicherungsschutz zur Restkostenabsicherung erhalten. Sie können dabei auf ein vollständiges, flexibles Tarifwerk zugreifen inkl. einer Beitragsentlastungskomponente und eines Beihilfeergänzungstarifes, um sich entsprechend ihrer individuellen Bedürfnisse optimal abzusichern.

Auch für gesetzlich Krankenversicherte bietet der im niedersächsischen Vechta ansässige Krankenversicherer Vorsorgekonzepte. Neben Zusatzleistungen für den stationären Bereich können Zusatzversicherungen für den krankheitsbedingten Verdienstausfall und die Auslandsreisekrankenversicherung (inkl. Travel und Work) abgeschlossen werden. Im Bereich Pflege bietet die ALTE OLDENBURGER mit dem staatlich geförderten Pflege Bahr und dem Tarif „Pflege flex" (4 Sterne im M & M Rating) zwei Pflegetagegeldprodukte an, die dem Kunden eine Absicherung des Pflegerisikos nach individuellen Vorstellungen ermöglicht.

Schneller, unbürokratischer Service durch persönliche Ansprechpartner in der Maklerbetreuung sowie der Antrags- und Vertragsabteilung gehören für uns zu einer kompetenten und fairen Beratung.

KONTAKT: Martin Bührmann, Maklerbetreuung

E-Mail: martin.buehrmann@alte-oldenburger.de
Telefon: (+49) 4441 - 905-146

Mit der Dialog Berater-App schnell zum Antrag

Umfassende Vertriebsunterstützung für den Makler

Christian Bues

Mit der Einführung eines mobilen Internet-Auftritts hatte die Dialog schon vor Jahren eine Vorreiterrolle in der Nutzung moderner Medien in der Kommunikation mit dem Makler übernommen. Seither wurden die elektronischen Tools laufend weiterentwickelt. Jüngstes Kind dieser partnerorientierten Entwicklungen ist die Dialog Berater-App, die für den Makler eine umfassende Vertriebsunterstützung darstellt. Der Vertriebspartner der Dialog kann seinen kompletten Verkaufsprozess auch auf Außenterminen jetzt wesentlich effizienter gestalten.

» Bedarfsrechner für alle Dialog-Vorsorgelösungen

Die Funktionalitäten der Berater-App bestehen in den Elementen Kundengespräch, Bedarfsrechner, Tarifrechner und Dokumentencenter. Für die Beratung des Kunden werden dem Makler Produktbeschreibungen, Grafiken und anschauliche Praxisbeispiele zur Verfügung gestellt. Sie führen wie ein roter Faden durch das Gespräch. Der integrierte Arbeitskraft-Rechner erläutert anschaulich die Notwendigkeit einer Absicherung. Die Dialog bietet dem Makler Bedarfsrechner für die Risikolebensversicherung, die Berufsunfähigkeitsversicherung und die Kreditabsicherung an. Mit ihnen lässt sich nach Eingabe der persönlichen Kundendaten unter Berücksichtigung der gesetzlichen Versorgungsleistungen in Minutenschnelle die individuelle Versorgungslücke ermitteln, die im Todesfall für die Hinterbliebenen oder bei Eintritt einer Berufsunfähigkeit für den Versicherungsnehmer entsteht, ebenso wie die notwendige Absicherung einer Immobilien- oder Kreditfinanzierung.

Die Daten der persönlichen Versorgungssituation werden im folgenden Schritt in den integrierten Tarifrechner übergeben. Mit ihm wird die Prämie berechnet, die der Kunde für die auf ihn persönlich zugeschnittene Vorsorge zu bezahlen hat. Im letzten Schritt wird nach Zustimmung des Kunden der Antrag befüllt und dem Kunden sowie dem Makler zur weiteren Bearbeitung elektronisch zur Verfügung gestellt. Im Dokumentencenter stehen alle wichtigen Informationen und Dokumente zum Download zur Verfügung. Per E-Mail können sie rasch und unkompliziert versandt werden.

Vertriebsdirektor Christian Bues ist überzeugt, dass die neue Berater-App mit ihren aufeinander abgestimmten Funktionalitäten dem Vertriebspartner der Dialog erhebliche Vorteile bringt: „Im Mittelpunkt unseres Service steht der Nutzen für unsere Partner. Das neue Tool hilft, den Verkauf transparent und überzeugend zu gestalten, in kürzester Zeit individuell zugeschnittene Lösungen zu entwickeln und sofort die Kosten auszuweisen. So kommt der Makler schnell zum Antrag!"

KONTAKT: Christian Bues, Vertriebsdirektor

E-Mail: christian.bues@dialog-leben.de
Mobil: (+49) 0170 - 9 17 21 76

Continentale *easy*Rente®
So einfach kann Rente sein.

Die *easy*Rente haben wir so einfach und leicht verständlich gemacht, dass sie sich mit nur wenigen Worten erklären lässt. Fast wie von selbst. Einfach klassiche Rente pur.

- Einfach klar.
  Kurzes Regelwerk – einseitiger Antrag
- Einfach flexibel.
  Einzahlen und auszahlen – jederzeit
- Einfach mehr.
  Wachstum – Monat für Monat
- Einfach sicher.
  Garantie – ein Leben lang

Informieren Sie sich jetzt!
Andreas Wenke
Vertriebsbeauftragter
Telefon: 030 315 732-45
E-Mail: Andreas.Wenke@Continentale.de

Die Continentale

HALLESCHE - Der Türöffner für das bKV-Geschäft

Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) ist ein wirkungsstarker Problemlöser – auch in kleineren Unternehmen und in Zeiten knapper Budgets. Sie sorgt für gesunde Mitarbeiter, hilft Fehlzeiten zu reduzieren, fördert die Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen und verschafft nicht zuletzt entscheidende Vorteile im zunehmenden Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte.

Mit der bKV setzt der Arbeitgeber ein klares Zeichen, dass ihm die Mitarbeiter und ihre Gesundheit wichtig sind. Er unterstreicht damit die große soziale Verantwortung, die er wahrnimmt, und erzielt für sein Unternehmen einen echten Imagegewinn. Mindestens genauso gewichtige Vorteile bietet die bKV den Mitarbeitern: Sie ist arbeitgeberfinanziert, als Sachbezug bis 44 € pro Mitarbeiter und Monat lohnsteuer- und sozialabgabenfrei und es gibt keine Ausschlüsse durch Gesundheitsfragen.

» Mit Vorsorge-Schecks wird die bKV erlebbar

Speziell für Vorsorgeuntersuchungen hat die HALLESCHE mit dem Tarif VORSORGEplus ein besonderes Angebot in ihrem bKV-Portfolio. Dank der ausgehändigten Vorsorge-Schecks wird das Engagement des Unternehmers in einzigartiger Weise für seine Mitarbeiter erlebbar. Die Beschäftigten erhalten entsprechend ihrem Alter und Geschlecht alle zwei Jahre individuelle Vorsorge-Schecks und profitieren so von wichtigen Vorsorgeuntersuchungen, die von der Krankenkasse nicht bezahlt werden. Die Vorsorge-Schecks gibt es schon ab dem 17. Lebensjahr. Eine 36-jährige Frau erhält beispielsweise zehn Vorsorge-Schecks im Wert von über 600 €. Und das Beste: Die Vorsorgeuntersuchungen rechnet der Arzt ganz einfach über die Vorsorge-Schecks direkt mit der HALLESCHE ab.

Für 9,70 € pro Mitarbeiter und Monat bietet die HALLESCHE für Unternehmen dieses wertvolle Instrument zur Gesunderhaltung der Mitarbeiter. Denn von Vorsorge profitieren alle Mitarbeiter – auch die Gesunden. Vermittler erhalten mit VORSORGEplus einen idealen Türöffner für den Einstieg in den Wachstumsmarkt der bKV. Mit weiteren Tarifpaketen sowie flexiblen Einzeltarifen kann die bKV der HALLESCHE auch ganz individuell auf das Unternehmen zugeschnitten werden. Und über das Belegschaftsgeschäft erhält der Vermittler Zugang zu vielen potenziellen Privatkunden, die auch außerhalb der Krankenversicherung gut beraten sein wollen.

KONTAKT: HALLESCHE - Vertriebsdirektion Nord
E-Mail: Gunnar.Eckert@hallesche.de
Mobil: (+49) 174 - 1 58 60 71
Telefon: (+49) 040 - 3 57 05-653

DEUTSCHE PRIVAT PFLEGE PLUS

Sina Herrguth

Die MÜNCHENER VEREIN Versicherungsgruppe bietet mit der neuen DEUTSCHEN PRIVAT PFLEGE PLUS ein mehrfach ausgezeichnetes Pflegetagegeld, das staatlich gefördert wird, keine Lücken lässt, ein Höchstmaß an Flexibilität und nun auch noch eine Todesfallleistung bietet.

Für Kunden ist die Vielfalt des Pflegesystems mit Pflegepflicht-, Förder- und rein privater Pflegeversicherung schwer zu durchschauen. Diese Vielfalt macht es für sie schwer, für den Pflegefall einen passenden und lückenlosen Versicherungsschutz abzuschließen und alle Vorteile zu nutzen.
Der MÜNCHENER VEREIN geht mit der DEUTSCHEN PRIVAT PFLEGE PLUS einen neuen Weg. Zusätzlich zu seiner bestehenden Pflegepflichtversicherung schließt der Kunde die DEUTSCHE PRIVAT PFLEGE PLUS ab. Diese umfasst sowohl die staatliche Förderung, wenn dies der Kunde wünscht, als auch ein Maximum am Leistungsfähigkeit und Flexibilität.

Der ganz entscheidende Produktvorteil besteht darin, dass der Kunde nur einen Vertrag hat, nur einen Beitrag bezahlt, die staatliche Förderung nutzen kann und mit einer lückenlosen, mehrfach ausgezeichneten Pflegevorsorge optimal abgesichert ist. Mit dem flexiblen Bausteinkonzept kann jeder seinen Pflegeschutz entsprechend seinen individuellen Rahmenbedingungen, persönlichen Wünschen und auch auf seine finanzielle Leistungskraft abstimmen. Der Kunde bezahlt nur, was er tatsächlich braucht!

Dazu einige **Leistungsbeispiele**. Der Kunde kann für jede Pflegestufe die Tagegeldhöhe individuell bestimmen, weltweiter Schutz, Dynamik, volle Leistung natürlich auch bei Laienpflege, eine bundesweite 24 Stunden-Pflegeplatz-Garantie und jetzt neu eine Todesfallleistung sind nur einige der vielen Vorteile. Fortlaufende Geldleistung auch während eines Krankenhausaufenthalts bei Kur-, Sanatoriums- oder Reha-Maßnahmen, denn der Pflegeplatz kostet weiter. Umstellungsoption ohne Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeit möglich.
Für Vertriebspartner bietet sich damit die Chance, Kunden den Pflegeschutz individuell auf seine persönlichen Wünsche und Bedürfnisse anzupassen - Pflegeschutz ohne Kompromisse und mit 5 Sterne-Garantie von Morgen & Morgen.

Nutzen Sie die Unterstützung durch Ihre Maklerbetreuerin Sina Herrguth.

KONTAKT: Sina Herrguth

E-Mail: herrguth.sina@muenchener-verein.de
Mobil: (+49) 178-4043019

Die Janitos Multi-Rente:
Die moderne Form der Absicherung bei Krankheit und Unfall.

Arne Martin

Die Janitos Multi-Rente ist eine Lösung zur Absicherung der Arbeitskraft und schützt vor den finanziellen Folgen von Krankheit und Unfall. Für Erwachsene kann sie eine sinnvolle Ergänzung zur Berufsunfähigkeitsversicherung sein. Die Leistung ist dabei unabhängig von einer Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit. Es zählt lediglich die Schwere der körperlichen Einschränkung, die anhand klar definierter Kriterien festgestellt wird. Für Kinder bietet sie weitere Sicherheitsbausteine. So kann etwa eine Kapitalsofortleistung in Höhe einer Jahresrente vereinbart werden, die bei Beginn des Rentenbezugs und bei schweren Operationen ausgezahlt wird. Außerdem erfolgt die Umstellung auf den Erwachsenentarif ohne erneute Gesundheitsprüfung.

» Sechs Leistungsbausteine sorgen für umfassenden Schutz:

- **Unfall-Invalidität.**

Die Multi-Rente leistet nach einem Unfall ab einem Invaliditätsgrad von 50 % in voller Rentenhöhe.

- **Organschäden.**

Ab einer bestimmten Funktionsminderung eines Organs zahlen wir die Rente. Zum Beispiel: Durch einen Herzinfarkt wurde die Pumpleistung des Herzens erheblich gemindert. Die Beeinträchtigungen werden anhand von medizinisch klar definierten Kriterien beurteilt.

- **Schwere Erkrankungen (inklusive Krebserkrankungen).**

Voraussetzung für die Rentenzahlung ist eine der folgenden Erkrankungen:
- Krebs (ab Stadium II)
- Fortgeschrittene Demenz
- HIV-Infektion, erworben während der beruflichen Tätigkeit oder durch Bluttransfusion
- Enzephalitis (Entzündung des Gehirns)
- Organtransplantationen
- Creutzfeld-Jakob-Syndrom
- Schwere Motoneuronerkrankung (Erkrankung des motorischen Nervensystems)
- Polio (Kinderlähmung)
- Aplastische Anämie (Erkrankung des Rückenmarks)
- Psychische Störungen oder Geisteskrankheiten

- **Verlust von Grundfähigkeiten.**

Wir zahlen die vereinbarte monatliche Rente beim Verlust einzelner, definierter Grundfähigkeiten durch Unfall oder Krankheit. Zu den Grundfähigkeiten gehören z. B. Sehen, Hören, Sprechen und sich orientieren können.

- **Pflegebedürftigkeit.**

Werden Sie als Folge eines Unfalls oder einer Krankheit in Pflegestufe I (gemäß deutschem Sozialgesetzbuch) eingestuft, zahlen wir Ihnen die monatliche Rente.

- **Kapitalsofortleistung.**

Bei Personen ab 18 Jahren ist eine Kapitalsofortleistung in Höhe von drei Monatsrenten kostenlos mitversichert. Diese zahlen wir bei Eintritt des Versicherungsfalls.

KONTAKT: Arne Martin, Maklerbetreuung

E-Mail: arne_martin@janitos.de
Mobil: (+49) 162 - 2 91 95 77

Umfassender Schutz für elektronische und technische Geräte

Melanie Emmermann

Technische Unterstützung ist aus unserem Leben nicht mehr wegzudenken. Egal ob das Laptop zur täglichen Arbeit, das geschäftliche Smartphone, die Maschine, die den Handwerksbetrieb am Laufen hält oder das hochtechnische Gerät aus der Arztpraxis – ein Ausfall kann schwerwiegende finanzielle Folgen haben. Schützen Sie Ihre Kunden vor diesen finanziellen Strapazen mit den **Technischen Versicherungen** der INTER Versicherungsgruppe. Neben der Elektronik- und der **Maschinenversicherung** können Sie Ihre Kunden auch durch die **Montageversicherung** schützen. Ebenfalls im Angebot: Eine **Bauleistungsversicherung** (Privat und Gewerbe) und eine **Photovoltaikversicherung** (Privat und Gewerbe). „Mit dem Ausbau der Technischen Versicherungen machen wir einen großen Schritt in Richtung Zukunft und erweitern damit die Firmenkundensparte der INTER", betont Peter Schilinski, Landesdirektor Maklervertrieb der INTER Versicherungsgruppe. „Bisher kannten uns Makler vorwiegend als Krankenversicherer. Das wird nun anders. Mit den beiden Underwritern René Schmidt und Nils Tamm - zwei im Markt bekannten und anerkannten Experten in diesem Bereich - verfügen wir über jede Menge Erfahrung und Know-how."

» INTER QualiMed Z®: Persönlicher Gesundheitsschutz durch individuelle Wahlmöglichkeiten

Mittels eines Baukastensystems können Sie Ihren Kunden einen persönlichen Gesundheitsschutz mit INTER QualiMed Z individuell zusammenstellen. Die Bausteine „Ambulant, Stationär und Zahn" können einzeln oder in Kombination abgeschlossen werden – und dies in der Dreistufigkeit Basis, Exklusiv und Premium. Die komplette Basis-Stufe ist ohne Gesundheitsprüfung abschließbar.

» Top-Noten für die neue Krankenzusatzversicherung INTER QualiMed Z®

Im Juni verlieh die Zeitschrift „Euro Finanzen" acht Mal die Note „Sehr Gut" für INTER QualiMed Z® Zahn. Auch KVpro ist voll des Lobes über **INTER QualiMed Z®** und verlieh im Juli die marktweit nur zwei Mal vergebene Höchstnote A+. Neu hinzugekommen sind Top-Bewertungen von Franke & Bornberg, die zum Teil im August in Focus Money veröffentlich wurden. Franke und Bornberg untersuchte Krankenzusatzpolicen für ambulante Leistungen. INTER QualiMed Z® Ambulant gehört dabei mit der Note 1,1 zu den Top-Tarifen und damit zu den besten GKV-Zusatzversicherungen.

KONTAKT: Melanie Emmermann
E-Mail: melanie.emmermann@inter.de
Mobil: (+49) 151 - 62 80 38 58
Telefon: (+49) 511 - 5 47 09 15

Nürnberger

Maßgeschneiderter Haftpflichtschutz für den Betrieb

Sonja Ehresmann & Christian Dietz

Im Geschäftsleben haften Unternehmer persönlich auf Schadenersatz für Schäden Dritter. Deshalb ist eine Betriebs-Haftpflichtversicherung ein Muss für jedes Unternehmen. Sonst kann schnell die berufliche Existenz bedroht sein.
Sonja Ehresmann, Vertriebsleiterin bei der NÜRNBERGER, im Gespräch mit Makler Harald Ludwig zum Thema: worauf es ihm als Makler bei der Wahl des richtigen Versicherungspartners ankommt.

Frage Frau Ehresmann: Herr Ludwig, was raten Sie Kunden, die sich bei Ihnen nach einer Haftpflichtversicherung für ihren Betrieb erkundigen?
Antwort: Wichtig ist, dass der Versicherungsschutz individuell an das Unternehmen angepasst werden kann. Jede Branche hat ihren ganz eigenen Absicherungsbedarf, da kann ich kein Einheitsprodukt von der Stange anbieten. Ein guter Versicherer sollte möglichst viele branchenspezifische Deckungskonzepte sowie umfassende Serviceleistungen in seinem Portfolio haben. Ein Vorreiter ist hier die NÜRNBERGER Versicherungsgruppe, denn sie hat mit ihrem gewerblichen Schadenversicherungs-Geschäft im Bausteinsystem für jede Branche die passende Lösung – zahlreiche Leistungsextras inklusive.

Frage Herr Ludwig: Die NÜRNBERGER bezeichnet sich selbst als „Qualitätsversicherer". Zu Recht?
Antwort: Auf jeden Fall! Bereits seit 10 Jahren ist sie mit ihren Verkaufskonzepten NÜRNBERGER ProfiLine sehr erfolgreich auf dem Markt. Dahinter stecken jahrzehntelange Erfahrung im gewerblichen Bereich sowie umfassender, persönlicher Service. Und diese Kompetenz unterstützt die Vermittler im Verkauf ungemein. Hinsichtlich eines auf den Kunden zugeschnittenen, zielgruppengerechten Versicherungsangebots, aber auch hinsichtlich der Beratungssicherheit. Denn bei Bedarf stehen NÜRNBERGER Experten mit professionellem Know-how beim Kundengespräch vor Ort zur Seite. Schließlich kann sich kein Makler in allen Branchen gleich gut auskennen.

Frage Herr Ludwig: Können Sie an einem Beispiel aufzeigen, wie individuell der Betriebs-Haftpflichtschutz der NÜRNBERGER sein kann?
Antwort: Nehmen wir das Bau- und Baunebengewerbe. So kann sich beispielsweise ein Maler, Elektriker oder Bodenleger nicht nur gegen Personen-, Sach- und Vermögensschäden absichern, sondern auch gegen Nachbesserungsbegleitschäden einschließlich Produktionsausfall. Ein- und Ausbaukosten sind im Rahmen einer Produkthaftpflicht abgedeckt. Und für Betriebe des Hoch-, Tief- und Straßenbaus ist es zum Beispiel von Vorteil, dass Asbestschäden – häufig vom Versicherungsschutz ausgenommen – bei der NÜRNBERGER standardmäßig bis 250.000 EUR abgedeckt sind. Solch maßgeschneiderte Leistungen gäbe es bei einem Standardprodukt nicht!

KONTAKT: Sonja Ehresmann, Christian Dietz
NÜRNBEREGER Gewerbeteam
E-Mail: Premiumpartner.Gewerbe@nuernberger.de
Telefon: (+49) 911- 5 31-65 55

Partnerschaft - zwischen der Apella AG und der TK – Neu seit dem 1. Mai 2013

Dagmar Basner

Fünf gute Gründe,
warum es sich für Sie als Makler lohnt, Mitgliedschaften in der gesetzlichen Krankenkasse zu vermitteln und welche besonderen Leistungen Ihre Kunden bei der TK erwarten:

1. Die TK ist ein idealer Türöffner beim Kunden
Mit einer Beratung zur gesetzlichen Krankenversicherung können Makler ihrer Kundschaft einen überraschenden Mehrwert liefern. Schließlich hält sich hartnäckig das Vorurteil, die Kassen seien im Grunde alle gleich. Dabei gibt es eine Reihe von Unterschieden in den Leistungskatalogen.

2. Die perfekte Abrundung des Portfolios
Genauso gut wie als Entree eignet sich eine Beratung bezüglich der gesetzlichen Krankenversicherung auch als Add-on – also als abrundende oder zusätzliche Leistung für den Kunden. Ein weiterer positiver Punkt: Den Kunden kostet der verbesserte Schutz der TK keinen Cent mehr als bislang. Vielmehr ergeben sich noch Sparchancen, denn die TK schüttet eine Dividende aus, bietet ein attraktives Bonusprogramm und überzeugt mit vielen innovativen Leistungen.

3. Eine praktische Informationsquelle
Wer als Makler beim Erstkontakt mit dem Kunden bei der gesetzlichen Krankenversicherung ansetzt, schafft nicht nur die Chance, auf einem für viele Verbraucher unbekannten Terrain seine Beratungsexpertise und Dienstleisterqualitäten unter Beweis zu stellen. Er sammelt auch direkt wertvolle Informationen für die Beratung zu möglichen weiteren Versicherungslücken.

4. Kein kompliziertes Vertragswerk
Ein Wechsel innerhalb der gesetzlichen Krankenversicherung ist denkbar einfach. Die Kündigung bei der aktuellen Kasse einreichen, und die Kündigungsbestätigung dieser Kasse zusammen mit dem Aufnahmeantrag an die TK senden – fertig.

5. Ankerpunkt für Zusatzpolicen
Die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) hält für alle Versicherten ein stattliches Grundpaket an Leistungen bereit. Doch wo der gesetzliche Rahmen Grenzen für die GKV aufweist, bietet sich für Makler der optimale Ansatz zum Verkauf von Krankenzusatzversicherungen.

Wenn Sie von dieser neuen Partnerschaft zwischen der Apella AG und der TK profitieren möchten, dann melden Sie sich bitte bei Ihrem Ansprechpartner innerhalb der Apella AG oder bei Dagmar Basner aus dem Vertriebspartnermanagement der Techniker Krankenkasse.

KONTAKT: Dagmar Basner

E-Mail: dagmar.basner@tk.de
Mobil: (+49) 175 - 7 22 51 49

Techniker Krankenkasse
Gesund in die Zukunft.

Württembergische

Mit innovativem bAV-Konzept und ausgezeichneter Einsteiger-BU

Andreas Luckert

Die Württembergische Vertriebsservice GmbH, Teil des Vorsorge-Spezialisten Wüstenrot & Württembergische (W&W), hat ihre Kompetenz im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) mit einem innovativen Produkt nochmals erweitert. Zudem wurde die „Einsteiger-BU" von Franke & Bornberg als hervorragend ausgezeichnet.

» Genius Plus in der bAV

Das Fondskonzept „Genius" der Württembergischen Lebensversicherung AG ist eine sinnvolle Basis für eine umfassende persönliche Alterssicherung: Es bietet eine chancenorientierte Vorsorgelösung mit Garantie. Genius verfügt über eine einzigartige Wertsicherungsstrategie, welche gute Renditen bei weitestgehender Sicherheit erzielt.

Für Arbeitnehmer, die zusätzlich ihre Arbeitskraft im Rahmen ihrer betrieblichen Altersvorsorge absichern möchten, hat die Württembergische „Genius Plus" für den Fall der Berufsunfähigkeit konzipiert: Können durch eine unfall- oder krankheitsbedingte Berufsunfähigkeit die Beiträge für die mit dem Vertrag verbundene betriebliche Altersvorsorge nicht mehr gezahlt werden, übernimmt dies die Württembergische Lebensversicherung.

Diese Zusatzabsicherung bietet die Württembergische im Bereich der bAV ohne Beantwortung von Gesundheitsfragen oder Wartezeiten im Einzel- und Kollektivgeschäft an. Insgesamt können hier Beiträge von monatlich bis zu 382 Euro investiert werden.

» Frühzeitig und günstig den Berufsunfähigkeitsschutz sichern

Eine Absicherung für Alter und Arbeitskraft über eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist heutzutage mit Blick auf die staatlichen Leistungen unerlässlich und daher auch für Jugendliche besonders sinnvoll. Damit junge Leute günstig einsteigen können, bietet die Württembergische den Tarif „Einsteiger-BU", der von Franke & Bornberg in einer Untersuchung die Bewertung „FFF" erhielt. Die Einsteiger-BU ist eine selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung für junge Leute zwischen 15 und 30 Jahren. Sie bietet von Anfang an vollen Berufsunfähigkeitsschutz für Schüler, Studenten, Azubis und Berufseinsteiger in allen Berufsklassen zu einem äußerst niedrigen Anfangsbeitrag von rund 50 Prozent des Zielbeitrages. Dessen volle Höhe wird erst nach einer zehnjährigen Staffelphase erreicht.

KONTAKT: Andreas Luckert
E-Mail: andreas.luckert@wuerttembergische.de
Mobil: (+49)177 - 2 19 45 16
Telefon: (+49) 341- 1 27 12 30

Betriebliche Krankenversicherung (bKV)

Ganz einfach mit der Barmenia BusinessClass!

Die bKV bietet Ihnen als Maklern eine attraktive Ansprachemöglichkeit für Arbeitgeber. Denn besonders in Zeiten des demographischen Wandels und des Fachkräftemangels sind Arbeitgeber gut beraten, sich positiv im Wettbewerb abzugrenzen, für neue Mitarbeiter attraktiv zu sein und Personal langfristig zu binden. Dies ermöglicht die bKV.

» Vorteile aus Mitarbeiter-Sicht

Wenn Mitarbeiter privat eine Ergänzungsversicherung abschließen wollen, um die Leistungen sinnvoll zu ergänzen, müssen sie den Beitrag aus bereits versteuertem Nettogehalt zahlen. Wem das zu teuer ist und wer deshalb auf eine entsprechende Absicherung verzichtet, muß im Krankheitsfall mit hohen Zuzahlungen rechnen – gerade bei Zahnersatz, Krankenhausbehandlungen oder bei der Vorsorge. Mitarbeiter profitieren also durch die bKV doppelt:

- direkter Mehrwert! Denn die Beiträge zur bKV gelten – anders als eine Gehaltserhöhung – unter bestimmten Voraussetzungen als Sachzuwendung und können bis zu 44 EUR/Monat je Mitarbeiter lohnsteuer- und sozialabgabenfrei bleiben.

Vorteile außerdem:

- Sofortiger Versicherungsschutz ohne Wartezeiten,
- Familienmitglieder sind versicherbar und nach dem Ausscheiden ist eine Weiterversicherung möglich.

» Vorteile aus Arbeitgeber-Sicht

Schließt der Arbeitgeber (AG) für seine gesetzlich krankenversicherten Mitarbeiter eine Ergänzungsversicherung ab, sind Kosten und Aufwand für das Unternehmen klar kalkulierbar. In einem Rahmenvertrag zwischen dem AG und der Barmenia werden die Tarife festgelegt. Voraussetzung: mindestens 20 versicherte Mitarbeiter.

Einige Vorteile für den AG im Überblick:

- geringer administrativer Aufwand durch schlanke und serviceorientierte Arbeitsabläufe
- Verzicht auf Gesundheitsprüfung für die Mitarbeiter (unter bestimmten Voraussetzungen) -Aufnahme in die Barmenia BusinessClass erfolgt dann mit einer unkomplizierten Listenmeldung
- Absetzbarkeit als Betriebsausgabe
- **Neu: Für privat krankenversicherte Personen ist die Opti5 Rente als arbeitgeberfinanzierte Variante einsetzbar!!**

Und vor allem: Günstige, einheitliche Beiträge für die relevante Zielgruppe ermöglichen eine einfache und langfristige Planung der Gesamtkosten für die bKV! Sehen Sie selbst!

Barmenia BusinessClass **Tarif** - Wesentliche Leistungsmerkmale	**Monatl. Tarifbeiträge in EUR** (Altersgruppe 16-67)
Bcpre Ambulante Vorsorgeuntersuchungen	5,00
Bcamb Zuzahlungen, Sehhilfen, Pauschalkrankengeld	7,00
Bcpro Zahnbehandlung/-prophylaxe	9,30
Bckt Krankentagegeldabsicherung ab 42. Tag	0,6 Euro je 1 Euro KT
BCant Zahnersatz (prozentuale Erstattung)	9,50
Bcsvo Krankenhausbehandlungen	21,10
Weitere Tarife unter: www.maklerservice.de	

KONTAKT: Detlef Menge
E-Mail: detlef.menge@barmenia.de
Mobil: (+49) 162 - 2 86 18 95
Telefon: (+49) 3504 - 6 94 14 75

Barmenia Versicherungen
Leben | Kranken | Unfall | Sach

Die Stuttgarter SuperKids:

Vorsorge für die stärksten Kinder der Welt

Sie entdecken die Welt, erobern unsere Herzen, retten den Tag – Kinder sind das Größte. Und sie haben Wünsche und Pläne und brauchen Schutz vor den Gefahren des Alltags. Mit der neuen Kindervorsorge performance-safe und der Kinderunfallversicherung macht Die Stuttgarter Kinder zu SuperKids, stärkt und unterstützt sie und gibt ihnen die Power für einen Superstart ins Leben. Stuttgarter SuperKids ist die einzigartige Formel „Sparen und Vorsorgen plus verlässlicher Unfallschutz". Entwickelt von Eltern für Eltern.

Sparen und Vorsorgen – Kindervorsorge performance-safe

Kindervorsorge performance-safe steht für ein Anlagekonzept der nächsten Generation. Es vereint die Sicherheit einer klassischen Anlage mit den Renditechancen fondsgebundener Produkte. Der innovative Ansatz ermöglicht den frühzeitigen Aufbau einer Altersvorsorge ebenso wie individuelle Entnahmen während der Ansparphase, z.B. zur Finanzierung des Führerscheins oder zur Finanzierung eines Auslandsaufenthaltes im Rahmen der Ausbildung. Ab einem Beitrag von 25 Euro monatlich können Eltern, Großeltern und Paten für die Zukunft ihrer Kinder vorsorgen. Einmalige Zuzahlungen z.B. anlässlich Taufe, Geburtstag oder Weihnachten sind jederzeit möglich. Auf Wunsch kann eine Beitragsbefreiung bei Tod des Versorgers abgeschlossen werden. Darüber hinaus bietet die Kindervorsorge performance-safe die kostenfreie Option auf eine Berufsunfähigkeitsversicherung, die ohne erneute Gesundheitsfragen zwischen dem 15. und 25. Lebensjahr mit Aufnahme einer Ausbildung, eines Studiums oder dem Eintritt ins Berufsleben abgeschlossen werden kann. Das Kind kann den Vertrag ab einem Alter von 18 Jahren selbst fortführen.

Kinder brauchen Unfallschutz – jederzeit und überall

80 Prozent aller Unfälle von Kindern ereignen sich im privaten Bereich. Deshalb reicht der gesetzliche Unfallschutz nicht aus, denn dieser greift nur in Kita, Schule oder Hort sowie auf dem Hin- und Rückweg zu diesen Einrichtungen. Mit der Stuttgarter Kinder-Unfallversicherung ist der Nachwuchs bestens geschützt, denn sie bietet weltweiten Schutz, rund um die Uhr, egal, ob zu Hause, beim Sport, im Straßenverkehr oder auf Reisen und unabhängig davon, wer den Unfall verursacht hat. Die Stuttgarter verzichtet auf eine Gesundheitsprüfung. Die gewählte Invaliditätsleistung, Unfall-Rente und/oder Leistung bei Unfalltod kann durch weitere Bausteine ergänzt werden – z.B. ein umfassendes Reha-Management, Krankenhaustagegeld oder Soforthilfe bei einer Krebserkrankung.

Super Vorsorge für SuperKids

Sparen und Vorsorgen sowie Unfallschutz – beides ist gleich wichtig. Kunden haben die Wahl und können sich für eines dieser beiden Produkte entscheiden – oder sie wählen beide.

KONTAKT: Claus Friedrich
E-Mail: claus.friedrich@stuttgarter.de
Mobil: (+49) 177 - 6 30 98 29
Telefon: (+49) 38209 - 49 01 21

Egal woher: bestehenden BU-Vertrag einfach optimieren

VOLKSWOHL BUND: BU PLUS für alle!

Bis 31.12.2013:
Drei Fragen ersetzen die übliche Gesundheitsprüfung

Neu: mehr BU 500 EUR

bestehender BU-Vertrag – egal bei welchem Versicherer: 1.000 EUR

Neu: Pflege-Schutzbrief für die gesamte BU-Absicherung 1.500 EUR

Beispielrechnung

Seit Anfang 2013 sichert die BU PLUS den Berufsunfähigkeits- und den Pflegeschutz in nur einem Vertrag ab. Wer diese unschlagbare Kombination innerhalb seiner bisherigen BU-Absicherung vermisst, kann sie jetzt beim VOLKSWOHL BUND ganz einfach draufsatteln. Dabei ist es egal, bei welcher Gesellschaft der Kunde bisher versichert ist.

BU PLUS – das ist erstklassiger Berufsunfähigkeitsschutz, eine lebenslange Leistung im Pflegefall und zum Rentenbeginn die garantierte Option auf eine Anschluss-Pflegerentenversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung. Mit dieser Produktneuerung sorgte die VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G. Anfang 2013 für Furore im Maklermarkt.

Jetzt legt der VOLKSWOHL BUND nochmal nach: Der Kunde kann auf eine bestehende BU die BU PLUS draufsatteln. Er erhält dann eine Pflegeabsicherung über die gesamte BU-Rente. Wo er seine erste BU hat, spielt dabei keine Rolle.

Um die Partner im Jahresendgeschäft zusätzlich zu unterstützen, startet der VOLKSWOHL BUND ab sofort die einmalige Aktion „BU-Optimierung – mehr Schutz für ALLE": Bis zum 31.12.2013 gilt eine stark vereinfachte Gesundheitsprüfung bei Verträgen bis 500 Euro BU-Rente und bis 2500 Euro Pflegeschutz.

JETZT HANDELN: vereinfachte Gesundheitsprüfung bis 31.12.13

Unterlagen zur BU-Optimierung der VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G. können Sie direkt aus dem **Apella Maklerservicecenter** herunterladen.

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch direkt für Ihre Fragen und zu Ihrer Unterstützung zur Verfügung. Kontaktieren Sie uns einfach:

Kompetenz-Center NORD-OST
Lietzenburger Straße 53
10719 Berlin
Telefon: 030/3194-0
Telefax: 030/3194-47
E-Mail: kc-nordost@volkswohl-bund.de

publity Performance Fonds Nr. 6:

Immobilien aus Bankenverwertung

Hans Peter Glas

Die publity AG ist ein auf die Entwicklung, die Initiierung, den Vertrieb und das Management von Kapitalanlagen spezialisierter Finanzdienstleister. Das Spektrum des Produktportfolios reicht von sachwertgestützten Finanzanlagen über AIFM-konforme geschlossene Immobilienfonds bis hin zu Verbriefungen nach Luxemburger Verbriefungsgesetz. Anlageobjekte sind deutsche Immobilien aus Bankenverwertung und Non Performing Loans (NPL) deutscher Banken. Mit einer Anlage an der publity Performance Fonds Nr. 6 GmbH & Co. KG sind attraktive Chancen verbunden, die angesichts der Entwicklung des deutschen Immobilienmarktes hohe Renditen aus dem „Ankauf, der Bewirtschaftung und dem Verkauf von Immobilien" erwarten lassen. Der Druck auf die Bankenbranche ist aufgrund der anhaltenden Finanzkrise sehr hoch. Seit Jahren verkaufen immer mehr Banken in Europa einen bestimmten Teil ihrer Kredite bzw. Immobilien. Das Marktvolumen dieser Immobilien aus Bankenverwertung wird allein in Deutschland auf über 500 Milliarden Euro geschätzt. Im Zuge der Krise im Finanzmarkt und mit Einführung von Basel III erwarten Analysten, dass sich dieses Gesamtvolumen noch einmal deutlich erhöht. Angesichts der anhaltenden Finanzkrise sowie den immer strengeren Eigenkapitalrichtlinien werden Banken weiterhin im Rahmen ihrer Verwertungsverfahren Immobilien verkaufen. Darüber hinaus bevorzugen ebenso institutionelle Finanzinvestoren eine Verwertung von Immobilien durch den raschen und in der Regel unkomplizierten Verkauf an finanzstarke Geschäftspartner aus der Immobilieninvestmentbranche. Die Fondsgesellschaft wird ausschließlich Investitionen im Rahmen dieses Experten- und Nischenmarktes tätigen. Investitionen in qualitativ hochwertige Immobilien an nachhaltigen Standorten bieten eine gesicherte Gewinnerzielung. Die publity ist seit dem Jahr 2006 im Immobilienmarkt aktiv. Seither wurden über 150 Objekte durch das aktive Asset Management der publity Finanzgruppe bearbeitet – alles Immobilien, die ursprünglich im Bestand von Banken oder Finanzinvestoren zu finden waren.
Alle Vorgängerfonds laufen über Plan, beziehungsweise wurde der Fonds 1 mit einer Rendite von 11,28% p.a. (IRR) bereits erfolgreich abgewickelt.

Die Highlights im Überblick

- Marktsegment Immobilien aus Bankenverwertung
- 5 Jahre Laufzeit
- 10% p.a. Ausschüttung ab 2015, 5% in 2014
- Gesamtmittelrückfluß 148%, sowie 50% Beteiligung an Mehrerlösen
- 3-5% Frühzeichnerbonus
- Ausgewählte Immobilienstandorte
- Jährlich VGF/BSI konforme Leistungsbilanz und Transparenzbericht
- Unabhängiger Treuhänder
- AIFM-Konformität
- Einbindung starker, externer Partner
- Depotbank als Geldverwahrstelle

KONTAKT: Hans Peter Glas
E-Mail: hp.glas@publity.de
Mobil: (+49) 173 - 56 91 79 6
Telefon: (+49) 8131 - 27 77 12

publity

publity

publity Performance Fonds:

ein Ausnahme-Investment

Jede Kapitalanlage erfordert eine Abwägung zwischen den Parametern Sicherheit, Rendite und Zeit.
Der publity Performance Fonds Nr. 6 gewährleistet

- maximale Sicherheit,
- echte Transparenz,
- hohe Rendite,
- in kurzer Zeit,

und stellt als geschlossener Fonds ein Ausnahme-Investment dar.

SICHERHEIT

- erfahrenes Fondsmanagement
- Ausschluss von Fonds-zu-Fonds-Transaktionen
- Geldverwahrstelle: Depotbank CACEIS
- Kapitalverwaltungsgesellschaft: externe Verwaltung (BaFin-Genehmigung, Risikomanagement, Stresstest, Bewertung durch zertifizierte Sachverständige)
- IDW-S4-Gutachten: Rödl & Partner
- unabhängige Due-Diligence-Berichte: CMS Hasche Sigle
- Immobilien-Sachwerte in Deutschland
- Anlage unterliegt dem deutschen Recht/ Gerichtsstand Deutschland

TRANSPARENZ

- Geschäftsmodell, Anlageobjekte und Anlageziel für jeden nachvollziehbar
- Darstellung und Beschreibung der Verträge der wesentlichen Vertragspartner
- Treuhandfunktion des Treuhandkommanditisten
- umfassendes Controlling (einschließlich Buchhaltung, Steuerberatung und Erstellung der Jahresabschlüsse)
- Regelmäßige Berichterstattung der Fondsgeschäftsführung
- Testierte Leistungsbilanzen durch BDO Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg

RENDITE (Prognose)

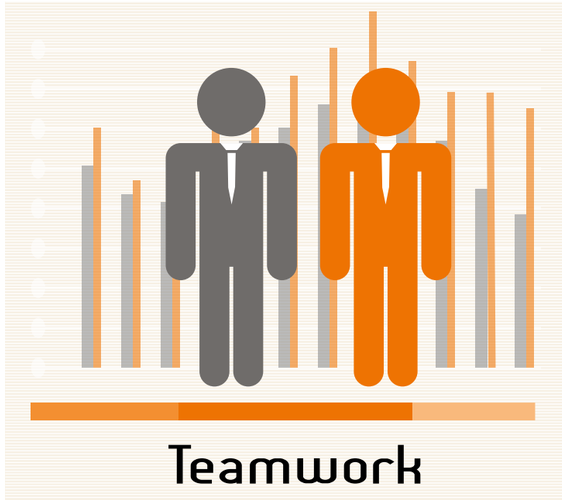
- halbjährliche Ausschüttungen
- Gesamtausschüttung 148 Prozent
- 8 Prozent Rendite nach IRR
- Chance auf „mehr"

ZEIT

- Laufzeit der Fondsgesellschaft begrenzt bis zum 31.12.2018
- echter Kurzläufer

Apella nun auch mit Baustein Immobiliendirektinvestments

Jüngster Baustein im Vollsortiment der Apella ist nun die „Immobilie" als Kapitalanlage bzw. Altersvorsorge. Grundlage für die Vermittlung dieses Produktbereiches bildet der Vertrag zwischen der ApellaNautica GmbH und der factum Immobilien AG, der eine strategische Partnerschaft besiegelt. Erfahren Sie mehr durch das folgende Interview, das Timo Richter, Geschäftsführer der Apella Nautica, mit Martin Sakraschinsgy, Vorstand der factum Unternehmensgruppe, führte.



T. Richter: Herr Sakraschinsgy, als Vorstand der factum Unternehmensgruppe sind Sie seit mehr als 10 Jahren erfolgreich im Immobilienmarkt tätig. Wodurch zeichnet sich Ihr Erfolg aus?

M. Sakraschinsgy: Erfolg entsteht dadurch, dass wir dem Erwerber die komplette Dienstleistung rund um die Immobilie anbieten können. Dazu zählen Finanzierungsvermittlung bei Bedarf, steuerliche Abwicklung, Mietsonderverwaltung, Hausmeisterdienstleistung um einige zu nennen. Unsere ausgezeichnete Marktkenntnis ist der Erfolgsgarant dafür.

T. Richter: Welche Motivationen gibt es für den Versicherungsmakler und seine Kunden, sich mit der Kapitalanlage „Immobilie" zu beschäftigen?

M. Sakraschinsgy: Wohnimmobilien in deutschen Metropolen gelten als sichere Kapitalanlage, da sich das Angebot in gefragten Gebieten stetig verknappt und die Nachfrage nach transparenten, verständlichen und inflationsgeschützten Sachwertanlagen steigt. Steuerliche Vorteile beim Erwerb und die steuerfreie Veräußerung nach 10 Jahren sind nicht zu vernachlässigende Fakten. Steigende Mieten wie beispielsweise in Dresden bieten enormes Ertragspotential. Historisch günstige Zinsen sollte man jetzt nutzen. Bestandsimmobilien oder Neubau, Lage und Preis – wir finden das passende Objekt für den Kapitalanleger. Makler, die mit uns arbeiten, können sich der Rundumbetreuung sicher sein. Veredelung Ihres Bestandes, stornofreie Vergütung, kein §34f reguliertes Produkt und hohe Weiterempfehlungsquote sprechen dafür.

Vorstand Martin Sakraschinsgy und Maklerbetreuer Bernd Goltz

T. Richter: Muss der Versicherungsmakler jetzt selbst Immobilien verkaufen oder welche Unterstützung können Sie geben?

M. Sakraschinsgy: Auf Grund unserer langjährigen Erfahrung sind wir dazu übergegangen, den Makler anfänglich im Verkauf direkt über unsere eigenen qualifizierten Verkäufer zu unterstützen. Ziel ist es, nach erfolgter Weiterbildung die Makler selbst dazu zu befähigen. Mit einem Workshop könnten wir interessierten Apella – Maklern den Start ermöglichen.

T. Richter: Diese Idee greifen wir gern auf. Zu einem Workshop in Dresden möchten wir alle Makler recht herzlich einladen.

Termin: 06.11.2013, 11.00 Uhr – 18.00 Uhr,
Details und Anmeldungen finden Sie im MSC,
in den News bzw. im Veranstaltungskalender.

Kontakt: Bernd Goltz
E-Mail: goltz@factum-ag.de
Mobil: (+49) 172 - 7 90 18 66
Telefon: (+49) 351 - 3 12 79 00

factum IMMOBILIEN AG

Apella Baufinanzierung boomt, dank niedriger Zinsen

Mehr als 20 Jahre Erfahrung im Geschäftsbereich Finanzierung

Dr. Rolf Treutler

In der 1. Ausgabe dieses Jahres habe ich „vorsichtige Eile“ empfohlen, wenn die Absicht besteht, eine Immobilie zu erwerben, da die Preise schon und die Darlehenszinsen sicherlich in absehbarer Zeit steigen. Indikatoren dafür sind erhöhte Forwardaufschläge, steigende Aufschläge für lange Zinsbindungen und auch steigende Sollzinsen für Bauspardarlehen bei weiter fallender Guthabensverzinsung.

Wir unterstützen Sie natürlich, wenn Ihre Kunden Immobilieneigentum erwerben oder bestehende Darlehen verlängern möchten.

Seit Anfang 2000 hat die Apella AG die Bearbeitung von Baufinanzierungen im Portfolio. Bis Mitte des ersten Jahrzehnts schmalspurig, im Wesentlichen auf die ING DiBa beschränkt, dann mit dem externen Clearing der abgewickelten Delta Lloyd Finanzpartner und seit 2011 mit einem eigenen, und damit unabhängigen, Baufinanzierungsservice in Neubrandenburg.
Der Leiter des Apella Baufi-Services, Thomas Kramp, verfügt über umfangreiche Erfahrungen in der Immobilienfinanzierung seit Anfang der 1990er Jahre.

Von seinem Wissen um bankenspezifische Beleihungsrichtlinien, k.o. Kriterien für eine erfolgreiche Finanzierungsbeantragung oder die aussichtsreiche Darstellung einer Bankenanfrage profitieren alle, die sich für „Baufinanzierung mit Apella“ entschieden haben.

„Wachsende Zahl von Anfragen“

Die stetig wachsende Zahl von Finanzierungsanfragen, gleich ob Neubau, Umschuldung, Verlängerung, selbstständig oder angestellt, Privat oder Gewerbe, erforderte den personellen Ausbau unseres Serviceteams, das mittlerweile 5 Personen umfasst. Wir reagieren auf Ihre Anfragen innerhalb von 24h. Die Einbettung der Finanzierungsplattform „eva finance“ in das MSC und folgerichtig in den gesamten Bearbeitungsprozess trägt dazu wesentlich bei.

„eva finance bildet den technischen Mittelpunkt“

Mit der Integration der Finanzierungsplattform „eva finance“ sind alle Bearbeitungsprozesse einfach und schnell zu gestalten. Voraussetzung dafür ist natürlich, dass die Plattform auch in ihrer vollen Funktionalität von Ihnen genutzt wird.

Start in „eva finance“ mit oder ohne Datenübergabe bzw. direkt zum Antrag

Abb. 1

Baufi-Service mit hohem zeitlichen Ziel

In nur 24h bei Vollständigkeit der Unterlagen

Der Start erfolgt aus dem MSC mit der Übergabe der dort angelegten Kundendaten per Mausklick (Abb. 1).
Danach ergänzen Sie die Objektdaten und den Darlehenswunsch. Nach dem Anstoßen der „Finanzierbarkeit“ wissen Sie sofort, ob oder ob nicht finanziert werden kann. Mit einem weiteren Klick übergeben Sie uns den Vorgang (Abb. 2). Wir prüfen die Daten, sprechen, wenn gewünscht, die Konzeption mit Ihnen ab, fordern gegebenenfalls Unterlagen nach und reichen dann bei der ausgewählten Bank ein.
Im Fall einer Ablehnung ist die Zweiteinreichung bei einer anderen Bank natürlich sofort möglich. Alle Dokumente können von Ihnen als elektronische Akte beim Kunden hinterlegt werden. Damit sind Mails mit Dokumenten an das Baufi – Team hinfällig. Gleichzeitig werden bei Fallübergabe genau diese Dokumente zusätzlich bei Ihrem Kunden im MSC abgelegt (Einige Feature befinden sich gegenwärtig in der Programmierphase).

„Vollständige Dokumentation verdreifacht die Bearbeitungsgeschwindigkeit“

Jeder unserer Bankpartner besteht auf „seinen“ erforderliche Unterlagen. Doch wir fordern u.U. mehr, als die ausgewählte Bank wünscht, insbesondere die ING DiBa. Im Falle einer Ablehnung ist dann die Weitergabe zu einem anderen Bankpartner wesentlich unkomplizierter. In diesem Zusammenhang zeigen unsere Erfahrungen auch, dass sich jeder Banksachbearbeiter über gut aufbereitete, vollständige Unterlagen freut. Sowohl die Bearbeitungsgeschwindigkeit als auch die Zusagewahrscheinlichkeit erhöhen sich signifikant. Anfragen mit fehlenden „Pflichtdokumenten“ werden zurückgestellt oder sogar an den Absender zurückgesandt!

Thomas Kramp

Bleibt abschließend zu sagen:
„Die Tür ist weit geöffnet – hindurchgehen müssen sie allein“.

Ich bin fest davon überzeugt, dass Sie über kurz oder lang Gefallen am ertragreichen, stornofreien Finanzierungsgeschäft finden.

Für den Start reichen wir Ihnen unsere Hand.

Kontakt: Dr. Rolf Treutler, Direktor Baufinanzierungen

E-Mail: rtreutler@apella.de
Telefon: (+49) 351 - 4 54 08 66

Absenden eines Antrages an die Clearingstelle

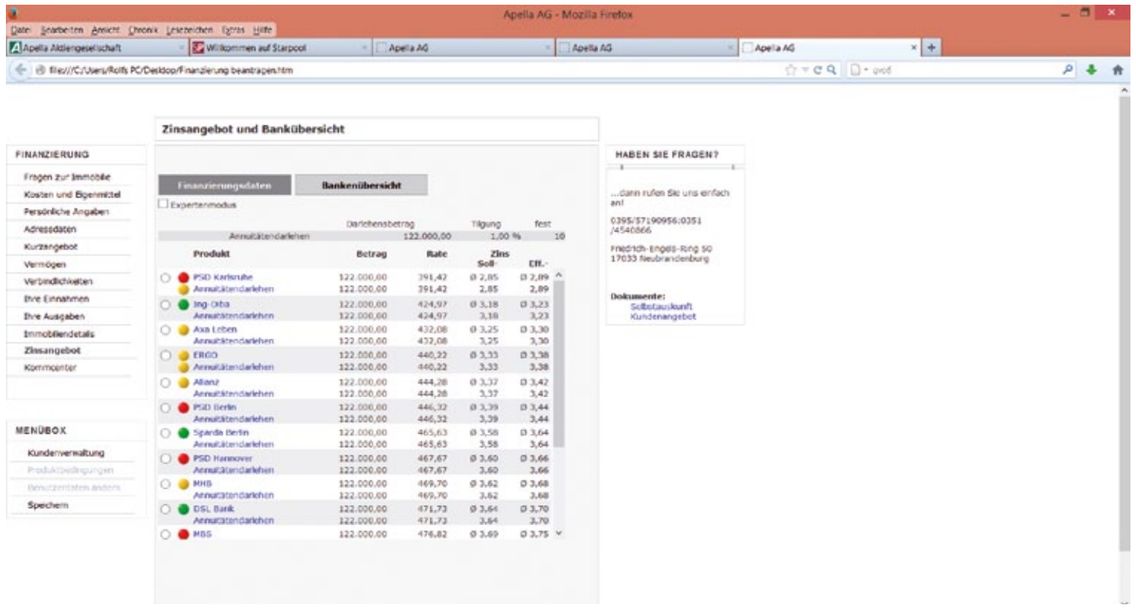


Abb. 2

„Die Apella AG ist für mich ein Beispiel dafür, dass Profitabilität und Menschlichkeit sich nicht im Weg stehen müssen.“

Gute Berater sind Menschen, die sich selbst kennen. Sie spielen nicht Kontakt und Interesse an ihren Kunden – sie sind wahrhaft interessiert ihr Gegenüber kennen zu lernen und sich auf seine Bedürfnisse einzustellen.
Sie arbeiten an sich, um ihre Aufgabe mit voller Verantwortung und Identifikation leben zu können und stellen das Wohl ihres Kunden in den Vordergrund und nicht ihren Verkaufsabschluss. Berater sind in erster Linie hervorragende Fragensteller und gute Zuhörer. Das schafft die Grundlage für die Beziehung zwischen mir und dem Kunden. Erst dann kommen die Produktexpertise und der erfolgreiche Rat für einen kundenorientierten Lösungsansatz.

Meine Wahrnehmung der Apella AG

Die Apella AG ist für mich, seit ich sie kenne, eine Insel in der Finanzbranche, die ich mit großem Interesse verfolge, da sie ihre Überlebensfähigkeit durch ihre Ausgewogenheit von „Machtmotiv – Leistung/Gewinn“ und „Sicherheitsmotiv – Stabilität/Mäßigkeit“ bewiesen hat. Aber viel mehr fasziniert mich, was Apella wirklich von innen trägt: Und das sind Menschen, die zu tiefer ehrlicher und freundschaftlicher Begegnung fähig sind. Das sind aufrechte Menschen mit Rückgrat und dem Mut eigene Wege zu gehen, entgegen dem Trend.

Sie haben neben ihrer Orientierung auf Leistung und Produkte immer den Menschen mit seinem gesamten Leben im Blickfeld. Da dies intern gelebt wird, zeigt es sich auch im Umgang nach Außen – mit den Kunden. Apella fällt mit diesen Eigenschaften auf, da die meisten Menschen genau diese Dinge in ihrem Leben vermissen. Mit dem Kauf eines neuen, dicken Autos (mit dem ich meinen Status zeigen kann, auch wenn ich es mir eigentlich gar nicht leisten kann) steigere ich weit weniger meine Lebensqualität und Zufriedenheit als mit guten zwischenmenschlichen Beziehungen oder durch Begegnungen, in denen ich mich wieder als Mensch erfahren kann und nicht nur als Produktionsfaktor.

Wenn Sie als Makler einen Verbund suchen, in dem Zukunftswerte wie Vertrauen, Beziehung und Loyalität seit Jahren authentisch und ehrlich gelebt werden und nicht nur als Aushängeschild auf den Werbeplakaten stehen, dann sind Sie bei der Apella AG in meinen Augen an der richtigen Stelle. Durch meine Aufgabe als Unternehmensberater und Psychologe werde ich darauf auch immer mein Augen-merk richten. Und wenn in den nächsten Jahren Menschlichkeit und Solidarität wieder mehr Bedeutung bekommen als reine Gewinnmaximierung und Macht, wird die Apella AG noch lange gut überleben.

Dipl. Psych. Heiko Kroy

Ein besonderes Dankeschön an alle Partner

20 Jahre

Liebe Apella-Makler,

unsere Empfehlungsaktion entspricht unserem Leitspruch, den wir seit Gründung unseres Maklerverbundes verfolgen:

„Zum gegenseitigen Vorteil“

So heißt es bei Apella von Anfang an, weil nur unter dieser Bedingung auf Dauer eine Zusammenarbeit Bestand hat. Bei unserer neuen Aktion profitieren beide Seiten. Apella honoriert damit Ihre erfolgreiche Empfehlung für jeden neuen Partner. Sie erhalten + 20% (zwanzig Prozent für zwanzig Jahre) unserer Rohmarge aus allen Vergütungen, die dem neuen Makler abgerechnet werden. So haben Sie einen immer wiederkehrenden Nutzen, ohne selbst nach der Empfehlung noch irgendeinen Aufwand zu haben. Und letztlich kommt jede erfolgreiche Weiterempfehlung wieder allen Apella-Maklern zugute, da kontinuierliches Wachstum die finanzielle Stärke des Maklerverbundes weiter verbessert.

Dr. Eva-Marie Lemke | Guntram Schloß | Harry Kreis

„Im Grunde sind es immer die Verbindungen mit Menschen, die dem Leben seinen Wert geben.“

(Wilhelm von Humboldt)

Anlässlich unseres 20-jährigen Firmenjubiläums ist es uns eine besondere Freude, so viel Zuspruch und Anerkennung erfahren zu dürfen.

Unser Dank gilt unseren Geschäftspartnern, unseren Mitarbeitern, unseren Familien und Freunden, für die langjährige Treue und für die erfolgreiche und konstruktive Zusammenarbeit.

Impressum

» Herausgeber
Apella Aktiengesellschaft
Friedrich-Engels-Ring 50
17033 Neubrandenburg

Telefon: (+49) 395 - 5 71 90 90
Telefax: (+49) 395 - 5 71 90 97
info@apella.de
www.apella.de

» Marketing » Anzeigenleitung
marketing@apella.de

» Redaktion
Klaus Morgenstern
klaus.morgenstern@kabelmail.de

» Art Direction » Gesamtleitung
publiccom.de
internet . marketing . design . management
Telefon: (+49) 395 - 4 30 04 60
info@publiccom.de

» Fotodesign
by Ronald Mundzeck
Telefon: (+49) 3331 - 29 73 51
mundzeck@gmx.de

by e-babil.com; fotolia.de

» Erscheinung Ausgabe 01/14
April 2014

» Redaktionsschluss Ausgabe 01/14
01. März 2014

» Erscheinung Ausgabe 02/14
Oktober 2014

» Redaktionsschluss Ausgabe 02/14
16. August 2014

Nachdruck auch auszugsweise nur mit Genehmigung des Herausgebers. Trotz ständiger Prüfung und Aktualisierung kann keine Gewähr für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen übernommen werden. Es wird jede Haftung für materielle oder ideelle Schäden ausgeschlossen, die sich direkt oder indirekt aus der Benutzung dieses Drucks und dem Gebrauch der darin enthaltenen Informationen ergeben, soweit weder Vorsatz noch grobe Fahrlässigkeit nachgewiesen werden kann.

» Service für Apella Makler und Partner
Sie möchten geeignete Artikel aus dem Newsletter beispielsweise für den Versand an Ihre Kunden, Ergänzung Ihrer Beratungsunterlagen oder Ihrer Fortbildungen nutzen, dann fragen Sie einfach an:
marketing@apella.de

Apella Veranstaltungstermine 2013/2014

» Jahresauftaktkongress **in Antalya / Türkische Riviera**
10.-16.01.2014

» Know How Seminare **in Neubrandenburg/ Bornmühle**
27.-28.11.2013

» Know How Spezial **in Neubrandenburg/ Pragsdorf**
05. - 07.11.2013
19. - 21.11.2013
03. - 05.12.2013

» Apella Nautica **in Berlin**
06 .11.2013

» Webinare **freitags**
(jeweils 3 Themen nach besonderem Plan)

» bAV„ Spezialist Entgeltumwandlung DMA“
Weiterbildung mit demselben Teilnehmerkreis in drei Seminarblöcken in Neubrandenburg/ Pragsdorf
ab Januar 2014

» Tagung der Besten **in der Hauptstadt Berlin**
25.-27.08.2014

Weitere Informationen zu den einzelnen Veranstaltungen entnehmen Sie bitte dem Veranstaltungskalender in Ihrem MaklerServiceCenter unter:

www.apella.de

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Jetzt informieren – wir beraten Sie gerne:
Organisation Leben, Thomas Löhning
Telefon: 033056 94776
E-Mail: thomas.loehning@hansemerkur.de

HanseMerkur
Versicherungsgruppe
Mehr Qualität im Leben.

Auf Nimmerwiedersorgen!
Mit den Makler MehrWerten der Gothaer.

- ☑ **Know-How und Networking: Mehrwert-Veranstaltungen, GoWissen-Fachtagungen**
- ☑ **Zusatz-Services und Prozess: Online-Abschluss, Online Kundenspiegel**
- ☑ **Kommunikation: Medien- und Infocenter, Maklerportal mobil**

Gothaer

Weitere Informationen bei Ihrem Maklerbetreuer oder auf **www.makler.gothaer.de**