

ARGENTOS UND GERMANBROKER.NET –  
STRATEGISCHE PARTNER MIT IDENTISCHER PHILOSOPHIE

## Innovative Beteiligungsmodelle sichern Unabhängigkeit

*(mw & hg)* Unabhängige Berater brauchen unabhängige Dienstleister. So prägnant diese Aussage ist, so zutreffend ist sie auch – und doch tun einige Maklerpools, ob freiwillig oder nicht, das genaue Gegenteil. Sie nehmen Produktgesellschaften als Miteigentümer an Bord und konterkarieren damit die ursprüngliche Entscheidung ihrer angegliederten Partner, nämlich nicht für bestimmte Produkthanbieter, sondern als freie Versicherungs- und Finanzmakler arbeiten zu wollen.

Eine solche Strategie ist umso unverständlicher als sich die Rolle der Pools zurzeit dramatisch wandelt. Statt lediglich als Einkaufsgemeinschaft zu agieren und für eine halbwegs reibungslose Abwicklung zu sorgen, steigt die Abhängigkeit des einzelnen Vermittlers von seinem Pool stetig. Erst durch modernste Softwarelösungen, die die gesamte Kundenhistorie dokumentieren und archivieren, sind Vermittler heute in der Lage, zeit- und kostensparend, aber vor allem rechtssicher zu beraten. Die Verzahnung von Pool und Partner ist heute intensiver als je zuvor und das erzeugt Abhängigkeit.

Argentos bietet die einzig konsequente Lösung für dieses Problem. Unsere Devise: Um eine langfristig stabile Vertretung der eigenen Interessen zu sichern, muss der Pool den Partnern selbst gehören. Statt sich Produktgebern oder einzelnen Großaktionären anzuliefern, hat Argentos von Beginn an eine Gleichgerichtetheit der Interessen von Management und Eigentümern hergestellt und sein Beteiligungsmodell bewusst offen gestaltet. Wer sich als Finanzdienstleister dem Pool anschließen möchte, kann das völlig ohne Einstiegschürde tun, wer darüber hinaus auch Aktionär werden möchte, muss einen Investmentbestand von 5 Millionen Euro bei

Argentos haben. Die Anzahl der Aktionäre ist seit der Gründung von Argentos auf mittlerweile 50 gestiegen. Ausgezahlt hat sich der genossenschaftliche Gedanke. Neben der Gewissheit, die eigene Unabhängigkeit langfristig sichern zu können, konnte Argentos auch einen deutlichen Zuwachs des Unternehmenswertes ausweisen. So bleibt neben der Kontrolle über den Pool auch der gemeinsam geschaffene Mehrwert in den Händen der angeschlossenen Partner.

In die gleiche Richtung denkt auch germanBroker.net, der strategische Partner von Argentos für den Versicherungsbereich. Auch hier sind die angegliederten Vermittler die Eigentümer. Produktgesellschaften, die mit eigennütigen Absatzvorgaben die unabhängige Beratung gefährden, oder einzelne Großaktionäre, die versucht sein könnten, den Pool zum eigenen Vorteil zu veräußern, haben als Aktionäre keine Chance.

Unabhängig davon partizipieren die Partner ganz konkret am wirtschaftlichen Ergebnis des Netzwerks. „Auch für das Krisenjahr 2009 werden wir unseren Aktionären eine attraktive Dividende zahlen können, die sogar 20% über der des Vorjahres liegen wird.“, erklärt Hartmut Goebel, Vorstand von germanBroker.net. Gleichzeitig ist der Wert des Unternehmens weiter gestiegen.

Die Unabhängigkeit bleibt gewahrt. Und auch das einer eleganten Versklavung freier Berater verdächtige Instrument des Haftungs-daches verliert im Rahmen der Beteiligungsmodelle von Argentos seinen Schrecken. Sollte das Haftungs-dach tatsächlich einmal Pflicht werden, könnten die Vermittler von Argentos unter das eigene Dach schlüpfen. Das Haftungs-dach aber würde den Partnern selbst gehören. ■

### inhalt

#### KAPITALMARKT

Zerreißprobe –  
Anlagestrategie für  
eine schwierige Zeit

Seite 2

#### ARGENTOS KOOPERIERT

Argentos bindet  
ebase als Plattform an

Seite 3

#### TECHNIK

Die Vision ist  
Wirklichkeit

Seite 4

#### GBNET-IN-TEAM

Effizienz – Kompetenz  
– Individualität

Seite 6

#### DIENSTLEISTUNGEN

Mehr Haftungssicher-  
heit mit Beratungs-  
broschüre

Seite 7

#### MAKLER WUNSCH- TRAUM

Bedarfsermittlung  
leicht gemacht

Seite 8

#### VERANSTALTUNGEN

germanBroker.net &  
Argentos

Seite 8





Michael Weisz  
Vorstand  
Argentos Verwaltungs-AG

### SEHR GEEHRTE LESERINNEN, SEHR GEEHRTER LESER,

in einer aktuellen Studie von YouGovPsychonomics, einem international tätigen Marktforschungsinstitut, wird genau das bestätigt, was Argentos und germanBroker.net bereits von Anfang an für ihre Netzwerkpartner umsetzen.

Ein Ergebnis der Studie ist, dass die Abwicklung einer großen Produktauswahl allein einen Pool nicht zum Erfolg führen kann. Gefragt sind vielmehr Pools mit besonderen IT-Kompetenzen. Ein zentraler Mehrwert, so die Studie weiter, ist eine professionelle Unterstützung bei der Auswahl der besten Produkte und das Angebot exklusiver Deckungskonzepte.

Nicht zuletzt durch die strategische Allianz mit germanBroker.net, die in eben dieser Studie den 1. Platz belegten, können wir für unabhängige Finanz- und Versicherungsmakler genau diese Mehrwerte bieten. Und zwar unter einer Softwareoberfläche.

In dieser Ausgabe von Agil erfahren Sie mehr über AdWorks 2.0, den weiteren Ausbau unseres Plattformuniversums und wie wir Sie mit konkreten Anlagestrategien in diesem schwierigen Marktumfeld noch besser unterstützen möchten, sodass Sie sich auf das Wesentliche – das umfassende und intensive Gespräch mit Ihren Kunden – konzentrieren können.

Weitere Details erfahren Sie auch auf unserer nächsten Roadshow. Die Termine finden Sie auf Seite 8 in dieser Ausgabe von Agil.

Viel Spaß beim Lesen



Ihr Michael Weisz



## KAPITALMARKT

# Zerreißprobe

## Anlagestrategie für eine schwierige Zeit

Die Aussichten an den Kapitalmärkten sind unsicher wie selten zuvor. Eine angemessene Anlagestrategie muss den beiden wichtigsten Kernszenarien für die Weltwirtschaft gerecht werden: Rückkehr der Inflation und anhaltend anämisches globales Wachstum.

Das Kapitalmarktumfeld stellt den Berater heute vor keine leichte Aufgabe: Zinsen und Spreads auf Tiefpunkten; auch Aktien sind nach massiven Kursanstiegen nicht mehr gerade spottbillig. Gleichzeitig stellen ausufernde Staatshaushalte und weiterhin dramatische globale Ungleichgewichte die Weltwirtschaft vor eine Zerreißprobe. Selten war es schwerer, Vermögen langfristig anzulegen. Und die beinahe messianische Verehrung, die heute jenen Managern oder Anlagekonzepten entgegen gebracht wird, die in den letzten Jahren durch Glück oder Geschick das Vermögen der Anleger

mehren konnten, zeigt, wie hoch das Bedürfnis nach Klarheit und einfachen Rezepten – oder idealerweise ganz einfach einem hellsichtigen Fondsmanager – ist. Leider deutet ein genauere Blick auf die lange Historie der Kapitalmärkte darauf hin, dass auch heute die Frage nach der optimalen Anlagestrategie nicht einfach durch den Kauf eines in jüngster Zeit gerade besonders erfolgreichen Fonds mit aktiver Asset Allocation beantwortet werden kann. Der Friedhof der Fondsgeschichte ist leider überfull mit einst gefeierten Stars und temporären Hellsehern. So bleibt die Antwort auf die Frage nach der richtigen Anlagestrategie quälend komplex und der beste Weg, sich ihr zu nähern, ist und bleibt das genaue analysieren von Chancen und Risiken und insbesondere das Vermeiden schwerer Fehler.

### Gefahr von der Zinsseite




Die mit Abstand größte Ge-

#### Unterstützung der Argentos Netzwerkpartner

Argentos möchte Sie in diesem schwierigen Marktumfeld bestmöglich unterstützen. Hierzu haben wir über einen umfassenden Marktbericht hinaus, eine Anlagestrategie mit konkreten Produktempfehlungen entwickelt, mit welchen Sie die beiden skizzierten Szenarien in die Praxis umsetzen können.

Doch wir gehen noch einen Schritt weiter: Wir stellen Ihnen ein ganzes Paket an endkundentauglichen Unterlagen zur Verfügung. Ein Endkundenanschreiben, das wir direkt in Ad-Works text einstellen, oder eine Präsentation, die Sie Ihren individuellen Vorstellungen anpassen können, sollen Sie in diesem schwierigen Umfeld bei Ihren Kundengesprächen unterstützen.

Mit dem beiliegenden Bestellschein können Sie folgende Unterlagen ab sofort bei uns abrufen:

		
Kapitalmarktbericht und Anlagestrategie	Endkundenanschreiben	Argentos Layout Freies Layout

fahr für den Wert von Wertpapieren droht von der Zinsseite: Die Zinsen langfristiger Bundesanleihen liegen kaum oberhalb von 2,5 %, ein Niveau, das wohl allein dem zunehmenden Aussterben als sicher erachteter Anlagen und der entsprechenden Nachfrage nach den wenigen verbliebenen Alternativen geschuldet ist. Ein derart niedriges Zinsniveau ist mit einer wachsenden Weltwirtschaft langfristig nicht vereinbar und macht Anleihen zu einer Anlageform, die schon einen enorm starken Glauben an anhaltende massive Deflation erfordert. Angesichts der dramatische Einengung der Spreads über die letzten 12 Monate ist dieses negative Urteil nicht auf Staatsanleihen begrenzt, sondern gilt gleichermaßen auch für Unternehmensanleihen: **Rentenpapiere haben miserable Zukunftsaussichten.**

#### Alternativen zu Rentenpapieren

Welche Alternativen existieren? Die Antwort auf diese Frage ist zweigeteilt und hängt davon

ab, welchem von zwei Grundscenarien die Weltwirtschaft folgen wird: Wird es eher eines mit geringerer Dynamik und schrittweiser Konsolidierung der Haushalte in den entwickelten Volkswirtschaften sein, oder eher ein Szenario zumindest kurzfristig höherer Inflation und tendenziell auch höheren Wachstums?

Im ersteren Szenario bieten insbesondere dividendenstarke Substanzwerte und günstig bewertete Emerging Markets mit guter Demographie und starkem Kapitalbedarf sehr positive Aussichten, auch konservative Immobilienanlagen sind interessant.

Im zweiten Szenario hingegen sind Rohstoffproduzenten und konjunktursensitive Volkswirtschaften ohne allzu große Zinsensitivität natürliche Kandidaten für eine positive Entwicklung.

Das Argentos Research hat für Sie Fonds identifiziert, mit welchen Sie die oben dargestellten Strategien umsetzen können. ■

#### ARGENTOS KOOPERIERT MIT EBASE

## Argentos bindet ebase als Plattform an

(an) Argentos hat ebase, die European Bank for Fund Services als weitere Depotstelle an seinen Pool angebunden und weitet dadurch den Service für unabhängige Finanzdienstleister noch einmal deutlich aus. ebase ist eine eigenständige Bank und ausschließlich im B2B-Geschäft tätig.

neue plattform

ebase

ebase steht für die Entwicklung von markt- und endkundengerechten Produkten sowie für professionelle Services und Dienstleistungen zur Beratungsunterstützung der Partner.

Mit über 6.500 Fonds von mehr als 230 Investmentfondsgesellschaften, 70.000 angeschlossene Vermittlern und einem verwalteten Kundenvermögen von 14 Milliarden Euro positioniert sich ebase als B2B-Direktbank für Finanzintermediäre. Seinen Kunden – Pools, Vermögensverwaltern, Versicherungen, Banken und Kapitalanlagegesellschaften – bietet das Unternehmen innovative Depotlösungen und attraktive Kontoprodukte. Umfangreiche White Label Möglichkeiten von Konto und Investmentdepot runden das Angebot ab.

Von besonderem Interesse für die Argentos-Partner könnte das Brokerage-Depot des Hauses sein, das in drei Varianten angeboten wird – als Profimodell ebase Depot „flex Standard“, als Einstiegsmodell ebase Depot „flex Select“ und als Prämienmodell ebase VL-Sparen. ■

#### BEACHTENSWERTE PRODUKTE

#### Flex Invest der Augsburger Aktienbank

##### (mbk) Flex Invest der Augsburger Aktienbank

Einzahlen und attraktiven Zins sichern - flexibel und clever investieren! Profitieren Sie und Ihre Kunden von dem Aktionsprodukt der Augsburger Aktienbank AG.

Flex Invest unterstützt Sie bei der Kundenakquise und soll zögerliche Kunden zum Einstieg in die Fondsanlage überzeugen. Das Einzahlungskonto mit garantierten 3% p.a. bis Jahresende, kombiniert mit einem automatischen, flexiblen Anlageplan in bis zu fünf Investmentfonds bietet Ihnen die ideale Kundenansprache (Vorteil für Kunden: Nutzung Cost-Average-Effekt).

Die Mindestanlage je Gläubiger beträgt 5.500 EUR, max. 25.000 EUR. Bis zum 31.12.2010 muss die Einmalanlage zu 100 % in das Depot umgeschichtet worden sein.

Bei Bedarf unterstützen Sie gerne mit vorgefertigten Kundenanschreiben, Flyern und Plakaten. Eine E-Mail an [baran.kaya@argentos.de](mailto:baran.kaya@argentos.de) genügt. ■

## TECHNIK

# Die Vision ist Wirklichkeit

(an) Wo andere noch ankündigen und vollmundig für irgendwann einmal etwas in Aussicht stellen, schaffen Argentos und germanBroker.net Fakten. Die Vision, eine Poolsoftware zu haben, die den gesamten Anlage- und Vorsorgebereich darstellen kann, ist keine Vision mehr, sondern Realität. AdWorks 2.0 ist einsatzbereit.

Die Software aus dem Haus financeTec, die in der bisherigen, eher für Investmentfonds geeigneten Version bereits bei Argentos im Einsatz war, kann in ihrer jetzt live geschalteten Version 2.0 alles - Investmentfonds, Versicherungen, Bankkredite, Beteiligungen, Immobilienanlagen inklusive Bausparen sowie physisches Gold. Ein Leistungsumfang, der seinesgleichen sucht.

Zentrale Tools von AdWorks 2.0 sind zum einen der Versicherungsvertragsspiegel, der alle Sach- und vermögensbildenden Versicherungen anzeigen und alle vom strategischen Partner germanBroker.net vermittelten Deckungskonzepte automatisch einlesen und darstellen kann; zum anderen erlaubt die neue Version eine Gesamtvermögensübersicht. Darin enthalten sind alle Anlagelösungen eines Kunden, auch solche, die nicht vom Argentos- oder germanBroker.net-Partner stammen. Das gewährleistet nicht nur einen umfassenden Überblick, sondern lässt auch erkennen, wo möglicherweise Handlungsbedarf besteht.

Auch die anderen Neuerungen sind ungemein hilfreich. Die Preise einzelner Produkte etwa werden an einer zentralen Stelle erfasst und können dann zeit- und kostensparend allen betroffenen Kundenportfolios zugeordnet werden. Zudem sind



Copyright: financeTec, 2010

alle Vermögenswerte fremdwährungsfähig und die in AdWorks 2.0 hinterlegte Devise-Datenbank sorgt dafür, dass die Bewertungen automatisch angepasst werden. Im Kundenmanagement können zur lückenlosen Dokumentation der Kundenbeziehung alle Dokumente hochgeladen, dem Kunden und dem Produkt zugeordnet und per Volltextsuche problemlos wiedergefunden werden.

Alles in allem bietet AdWorks 2.0 Funktionen, die normalerweise nur in teuren Maklerverwaltungsprogrammen zu finden sind. In Zeiten härteren Wettbewerbs, zunehmender Regulierung und höheren Margendrucks haben Argentos und germanBroker.net Geld in die Hand genommen, um die ihnen angeschlossenen Vermittler IT-seitig bestens zu unterstützen und dafür zu sorgen, dass die Partner rechtssicher beraten können. ■

## E-MAILS SICHER UND SCHNELL AUFFINDBAR ARCHIVIEREN

### Rechtssicher beraten

Argentos verbessert für seine Partner das Management der Kundenkontakte. Das neueste Release der Poolsoftware AdWorks, das jetzt auf den Markt gekommen ist, erlaubt es den Vermittlern, ihren kompletten E-Mailverkehr zu verarbeiten. E-Mails können direkt aus dem E-Mailprogramm - z.B. Outlook - des Beraters in AdWorks archiviert werden, die Zuordnung zu den entsprechenden Kunden erfolgt dabei vollautomatisch anhand der E-Mailadresse. Damit können Argentos-Partner nicht nur ihre gesamte Kundenkommunikation auf einen Blick erfassen und schriftliche Geschäftsvorfälle schnell wieder finden, sondern kommen in den Genuss eines weiteren Wettbewerbsvorteils in einem immer stärker reglementierten und schärferen Arbeitsumfeld. ■



# Mit dem Allwetterfonds auf Stabilität setzen

## MARKETINGUNTERSTÜTZUNG

# Professionell informieren, Kunden binden

(mw) Ein eigenes Kundenmagazin zu erstellen, um Anleger in regelmäßigen Abständen aktuell zu informieren, ist zeitraubend und teuer – Aufwand, den sich Argentos-Partner schlichtweg sparen können. Für sie gibt es FondsNews. Das professionell gemachte, endanlegertaugliche Magazin erscheint viermal im Jahr und bietet den Lesern fundierte Analysen und gut recherchierte Hintergrundberichte zu allen Fragen des Fondsinvestments.

FondsNews informiert aber nicht nur kompetent über Finanzmärkte und Produkte, sondern kann außerdem Informationen zum Unternehmen des Argentos-Partners enthalten. Auch die Optik ist personalisierbar. Während die Basis-Version Platz für den Firmenstempel des Partners lässt, geht die Premium-Version einen Schritt weiter und bietet die Möglichkeit, FondsNews durch den Eindruck des Firmenlogos und durch ein Foto und die Unterschrift des Partners noch weiter zu individualisieren. Mit Hilfe eigener Texte im Editorial oder in der Rubrik „In eigener Sache“ kann der Berater auch inhaltlich persönliche Akzente setzen.

Auf Grund seiner Konzeption und Gestaltung eignet sich FondsNews hervorragend als Kundenbindungsinstrument und unterstützt auf einfache Weise den Schritt vom Vermittler zum aktiven Berater. Die Einsatzmöglichkeiten des Magazins sind vielfältig – sei es als regelmäßige Aussendung an bestehende Kunden, als Beilage zu normalen Briefsendungen, als Auslage bei Netzwerkpartnern wie Steuerberatern, Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern oder Unternehmer-Kunden oder als Beilage in der lokalen Zeitung.

Ein aktuelles Beispiel dafür, wie das Magazin Informationen aufbereitet, ist der Kapitalmarkt-Ausblick „Zerreißprobe“ in dieser Agil-Ausgabe. Er wurde – endanlegertauglich überarbeitet – in der FondsNews abgedruckt, die im Juli erschienen ist. Weitere Informationen zu FondsNews, zu Mindestabnahmemengen und Preisen erhalten Sie direkt bei Argentos oder unter [www.fondsnews-magazin.de](http://www.fondsnews-magazin.de).



## JPMorgan Investment Funds - Global Capital Preservation Fund (EUR)

Mit dem JPM Global Capital Preservation Fund (EUR) investieren Sie in jedem Börsenklima in die besten Anlageideen unserer internationalen Experten. Als flexibler Mischfonds mit niedrigem Risikoprofil verfolgt er das Ziel, das eingesetzte Kapital zu erhalten und mit stabilen Erträgen den Geldmarkt mittelfristig zu übertreffen.

Mit dem JPM Global Capital Preservation Fund (EUR) investieren Sie gleichzeitig in Aktien, Anleihen, Wandelanleihen und Geldmarktinstrumente. Unsere Experten reagieren jederzeit schnell und flexibel auf wechselnde Marktwetterlagen.

Nutzen Sie also bei jedem Börsenwetter stabiles Ertragspotenzial bei niedrigem Risiko – mit dem JPM Global Capital Preservation Fund (EUR).

JPM Global Capital Preservation Fund (EUR)	
Ertrag über 12 Monate	12,3 %
Risiko (Volatilität) über 12 Monate	3,8 %
Quelle: J.P. Morgan Asset Management	

Weitere Informationen erhalten Sie unter 069 7124 22 71 oder [www.jpmmam.de](http://www.jpmmam.de)

### J.P.Morgan Asset Management

Insight + Process = Results

#### Wichtige Hinweise

Der Wert und die Rendite einer Investmentanlage können sowohl steigen als auch fallen. Eine positive Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für eine zukünftige positive Wertentwicklung, und Anleger erhalten u.U. nicht den investierten Betrag zurück. Anlagen in Fremdwährung können Währungsschwankungen unterliegen und dadurch die Rendite positiv wie negativ beeinflussen. Alle Angaben beziehen sich auf den Stichtag 31.03.2010 u. die Anteilklasse A unserer Luxemburger Umbrellafonds. J.P. Morgan Asset Management veröffentlicht ausschließlich produktbezogene Informationen. Dies ist keine auf die individuellen Verhältnisse des Lesers abgestimmte Handlungsempfehlung. Informieren Sie sich stets vollständig im aktuellen Verkaufsprospekt. Zeichnungen und Anträge auf Rücknahme können nur auf Basis des aktuellen ausführlichen Verkaufsprospekts und des letzten Jahres- bzw. Halbjahresberichtes getätigt werden. Diese sind kostenlos erhältlich beim Herausgeber in Deutschland, JPMorgan Asset Management (Europe) S.à r.l., Frankfurt Branch, Junghofstraße 14, D-60311 Frankfurt sowie der Zahl- u. Informationsstelle, J.P. Morgan AG, Junghofstraße 14, D-60311 Frankfurt oder bei Ihrem Finanzvermittler.



Hartmut Goebel  
Vorstand  
germanBroker.net AG

### EINE WELT

Noch vor 50 Jahren hätte weder ein Vulkanausbruch auf Island noch der Beinahezusammenbruch Griechenlands die deutsche Wirtschaft spürbar berührt. Heute ist alles anders. Die Stabilität der eigenen Währung hängt an der Haushaltsdisziplin von Griechenland, Spanien und Italien. Italien?! Eine Ölpest im Golf von Mexiko beeinflusst die Prämien für Rückversicherungsschutz im Rest der Welt. Die zunehmende Wirtschaftskraft des ehemaligen Entwicklungslandes China ist der neue Impulsgeber für die Volkswirtschaft des Vizeexportweltmeisters. Nur wer als DAX-Konzern ein starkes Asiengeschäft besitzt, kann der Börse noch eine Wachstumsstory bieten.

Es wird uns zunehmend bewusst. Wir rücken zusammen. Eine Welt, ein globales „Dorf“. In diesem Dorf sorgt der Gläubiger für das Wohl seiner Schuldner, der Verkäufer sich um die Kaufkraft seiner Kunden. Die Wohlfahrt der Anderen bedingt zunehmend den eigenen Erfolg. Wir leben und arbeiten im Netzwerk. gBnet ist ein solches, genauso wie auch Argentos. Eine Organisationsform, die in die Zukunft weist. Unsere Gestaltungskraft entscheidet über den gemeinsamen Erfolg. Es bleibt spannend.

Viel Vergnügen beim Lesen

  
Hartmut Goebel  
Vorstand

### GBNET-IN-TEAM

# Effizienz – Kompetenz – Individualität

*(Heiko Rüska)* Diese Punkte dürfen Versicherungs- und Finanzmakler von einem modernen Dienstleister erwarten. Das Team Personenversicherung der germanBroker.net AG stellt sich heute mit genau diesem Anspruch bei Ihnen vor.

Geschäfte gebündelt platzieren, Konditionen verbessern und Interessen gegenüber Produktgebern gemeinschaftlich vertreten: das sind die Grundgedanken von Pools. Dies ist allerdings nur ein Ansatz, den gBnet im Geschäftsfeld Personenversicherung verfolgt. Über die Platzierungsmöglichkeit bei mehr als 80 Lebens- und Krankenversicherern hinaus, möchten wir Ihren Beratungsprozess – also Ihre Kerndienstleistung – unterstützen! Dies praktizieren wir in Form eines Angebotswesens oder durch die Unterstützung bei der Platzierung schwieriger Risiken im Tagesgeschäft. Eine Effizienzsteigerung insbesondere für jede Kollegin/jeden Kollegen, der seinen geschäftlichen Schwerpunkt z.B. in der Sachversicherung oder im Feld der Investmentberatung hat.

Eine sehr wichtige Kompetenz des gBnet-Teams ist das Thema Marktforschung: Wir unterstützen Sie in Form von objektiven Bilanzkennzahlenanalysen, professionell aufbereiteten Beratungsbroschüren und gezielten Produktempfehlungen. Unterstützt werden wird dabei durch das Netzwerk der angeschlossenen Partner und die jeweiligen Fachbeiräte, die ausschließlich durch Maklerkollegen/innen besetzt sind.

Zuletzt ist es unser Wunsch, Ihnen als Ansprechpartner mit Know-How zu begegnen. Es erwarten Sie kompetente Mitarbeiterinnen, die Ihre individuellen Anforderungen im Tagesgeschäft erfüllen werden. Keine Hotline, keine Hilfskräfte; bei gBnet erwarten Sie gut ausgebildete Versicherungsfachleute:



Heiko Rüska (Leiter)  
Versicherungsbetriebswirt (DVA)



Manuele Merse  
Bankfr. / Versicherungsfachfrau



Judith Schadt  
Versicherungsfachwirtin (IHK)



Nicole König  
Versicherungsfachwirtin (IHK)

top-info




Berufsunfähigkeitsschutz und Altersvorsorge aus der Werkstatt des Versicherungsmaklers.

DIE EXKLUSIVEN GBNET-COVER  
JETZT MIT NEUEN RISIKOTRÄGERN!

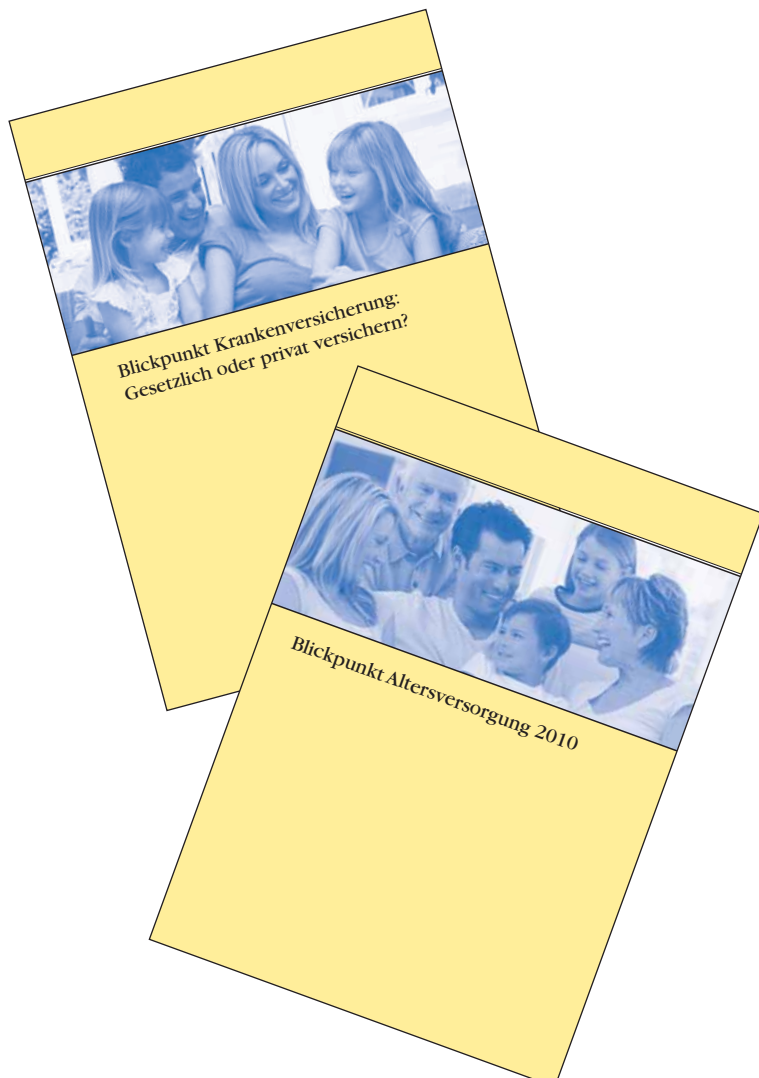
## GBNET-DIENSTLEISTUNGEN

## Mehr Haftungssicherheit mit Beratungsbroschüre

(bl) Die Beratung eines Kunden ist für uns Makler Leidenschaft und Herausforderung zugleich: Wie schaffe ich es, dem Kunden in angemessener Zeit alle erforderlichen Informationen vollständig und gut verständlich zu übermitteln, so dass er eine realistische Chance hat, die Informationsflut zu verarbeiten? Nicht zu vergessen, die haftungssichere Dokumentation zum Abschluss der Beratung!

germanBroker.net bietet Ihnen hier wertvolle Unterstützung.

In Zusammenarbeit mit dem Berufsverband mittelständischer Versicherungs- und Finanzmakler e.V. (BMVF) wurden für die Bereiche Altersvorsorge, Krankenversicherung und Invaliditätsvorsorge Beratungsbroschüren erarbeitet, die Sie Ihren Kunden in Vor- oder Nachbereitung eines Beratungsgesprächs aushändigen können. Sie schaffen sich die Möglichkeit, Ihren Beratungs- und Dokumentationsprozess zu optimieren und zusätzlich, Dank leicht verständlicher Texte und ansprechender Grafiken, Bedarf beim Kunden zu wecken. Ihr Beratungsgespräch erhält unter zu Hilfenahme der entsprechenden Beratungsbroschüre einen strukturierten Aufbau und ist sogar schon teilweise dokumentiert! ■



## GBNET-DIENSTLEISTUNGEN

## Ein Antrag – 20 Versicherer

(Heiko Rüska) Effizientes Arbeiten und schnelle Abwicklung sind in der heutigen Zeit besonders wichtig. Kennen Sie das? Eine Krankenversicherungsberatung steht an und Sie haben gerade den Antrag nicht griffbereit, den Sie gerade brauchen?

Zum 8. KV-Expertentag im März 2010 hat germanBroker.net seinen neuen KV-Einheitsantrag vorgestellt. Nicht nur, dass wir den gBnet-Partnern insgesamt damit die Platzierungsmöglichkeit zu 20 Krankenversicherungsunternehmen ermöglichen. Zusätzlich haben wir ein vollständiges Formularwesen entwickelt (17 Selbstauskunftsbögen), welches Sie auch bei Vorliegen von Vorerkrankungen in die Lage versetzt, schnell und unkompliziert alle erforderlichen Informationen vom Kunden aufzunehmen. ■



## germanBroker.net hilft helfen

(Petra Schmidt) gBnet hat sich als feste Größe im deutschen Poolmarkt etabliert und ist wirtschaftlich erfolgreich. Grund genug, den Blick auf diejenigen zu richten, die unserer Hilfe bedürfen. Seit Ende des letzten Jahres haben wir die Projektpatenschaft für das School-Feeding-Programme in Banso in unsere Unternehmensvision aufgenommen. Wir möchten als Netzwerk wirksam und nachhaltig helfen; als Hilfe zur Selbsthilfe, ein zentrales Anliegen der Madamfo-Ghana Begründerin Bettina Landgrafe. Eine Mahlzeit am Tag macht lernen erst möglich. gBnet ist in Afrika angekommen. Helfen Sie mit, dass wir dort bleiben können. Zusätzliche Infos unter [www.germanbroker.net/Das Unternehmen/gBnet hilft helfen](http://www.germanbroker.net/Das_Unternehmen/gBnet_hilft_helfen). Kontakt: Petra Schmidt, gBnet. ■

MAKLER WUNSCHTRAUM

# Bedarfsermittlung leicht gemacht

(Sabine Brunotte) Was wäre, wenn... – die Absicherung für den Todesfall zählt zu den klassischen Leistungen einer Lebensversicherung. So weit, so gut. Aber wie wird eigentlich der Bedarf ermittelt? germanBroker.net hat die Antwort.

Für die Bewertung des Todesfall-Risikos gab es, anders als bei der Altersrente, bislang kaum Standards. Jetzt setzt germanBroker.net in Zusammenarbeit mit dem Software-Entwickler Teckpro neue Maßstäbe und hat ein Modul zur Vorsorgeberatung für den Todesfall entwickelt.

Die Anforderungen standen frühzeitig fest:

- ... Bedarfsgerechte Beratung in weniger als fünf Minuten
- ... Variables Programm, keine obligatorische Abfolge in der Beratung
- ... Bereits vorhandene Daten übernehmen und Doppeleingaben vermeiden.

Das Ziel ist erreicht: Seit Mai 2010 steht die neue Anwendung in der Beratungsumgebung „Maklers Wunschtraum“ bereit. Den Anfang der Beratung bildet die Frage nach Wünschen und Bedarf des Kunden. Dazu sind drei wesentliche Bedarfsfelder definiert:

- ... 1. Angehörige versorgen
- ... 2. Verbindlichkeiten absichern
- ... 3. Erbregelungen aktiv gestalten

Nach wenigen Eingaben erhält der Berater die Versorgungslücke und eine bereits vorhandene gesetzliche Versorgung ausgewiesen. Es folgt die Risikoprüfung, deren Antworten später dokumentiert werden. Am Ende steht eine Empfehlung für den Kunden, die sich aus der Versorgungsbilanz und Tarifvorschlägen ausgewählter Gesellschaften zusammensetzt und als Word-Dokument geliefert wird. Für empfohlene Produkte sind sogar bereits Protokolltexte vorbereitet, ebenso wie für die Phasen „Angebot“, „Entscheidung offen“, „Ablehnung“ und selbstverständlich die Kaufentscheidung.

Praktiker sagen, dass es aktuell kein vergleichbares Programm am deutschen Markt gibt - germanBroker.net erfüllt einmal mehr Maklers Wunschtraum. ■

veranstaltungshinweise	
	
<b>Solitär on Tour</b> 	
18.08.	Hannover
19.08.	Frankfurt am Main
24.08.	Berlin oder Hamburg
<b>Workshop Sach/HUK</b>	
07.09.	Stuttgart
08.09.	Leverkusen
09.09.	Hannover
<b>Schwerpunkttagung Invaliditätsvorsorge</b>	
05.11.	Kassel
<b>Argentos auf Tour</b> 	
28.09.	Kamen/Unna
29.09.	Hamburg
30.09.	Frankfurt
05.10.	München
06.10.	Stuttgart

Erscheinungsweise: zwei bis dreimal pro Jahr  
 Erste Ausgabe (2009) im 1. Jahrgang.  
 Herausgeber: Argentos AG & Co. KGaA  
 Hanauer Landstraße 291B, 60314 Frankfurt am Main  
 Tel. +49 69 710475 – 140, Fax +49 69 710475 – 210  
 E-Mail: info@Argentos.de, www.Argentos.de  
 german.Broker.net AG  
 Elseyer Straße 79, 58119 Hagen  
 Tel. +49 2334 80819 – 0, Fax +49 2334 80819 – 29  
 E-Mail: info@germanbroker.net, www.germanbroker.net

Redaktionsleitung: Michael Weisz (mw) V.i.S.d.P.  
 Redaktion: Hartmut Goebel (hg), Heike Lutterbeck (hl),  
 M. Baran Kaya (mbk), Achim Kochsiek (ak), Ingo Plieninger (ip)  
 Redaktionelle Mitarbeit: Alfons Niederländer (an), Niederländer  
 Consult GmbH, Frankfurt, www.niederlaender-consult.com  
 Druck: DruckPunkt GmbH, Aschaffenburg, www.4farbig.de  
 Fotos: falls nicht anders angegeben iStockphoto.com  
 Anzeigen & Nachbestellung von Ausgaben:  
 Heike Lutterbeck – E-Mail: heike.lutterbeck@germanbroker.net  
 Ingo Plieninger – E-Mail: ingo.plieninger@Argentos.de



Wichtige rechtliche Hinweise: Dieses Dokument und alle enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Herausgebers strafbar. Artikel die mit Namen oder Signet des Verfassers gekennzeichnet sind, stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Für unverlangt eingereichte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben und Mitteilungen stellen keine Anlageberatung dar, sondern dienen ausschließlich der Information/ Produktbeschreibung. Keine der enthaltenen Informationen begründet ein Angebot zum Kauf/Verkauf oder die Werbung von Angeboten zum Kauf/Verkauf eines der genannten Produkte. Die in diesem Dokument enthaltenen Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung wieder. Die in dieser Einschätzung zum Ausdruck gebrachten Meinungen können sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern. Wertentwicklungen der Vergangenheit ermöglichen keine Prognose zukünftiger Ergebnisse. Die Ausführungen gehen von der gegenwärtigen Rechts- und Steuerlage aus. Durch Gesetzesänderungen kann sich diese jederzeit kurzfristig und ggf. rückwirkend ändern. Die Ausführungen stellen keine Rechts- und Steuerberatung dar. Verwendete Logos, Markenzeichen und Markennamen sind Eigentum des jeweiligen Rechteinhaber. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit, Druckfehler und Irrtümer kann keine Haftung übernommen werden.