
Wir schaffen Werte
UNABHÄNGIGE FINANZDIENSTLEISTER
IN DEUTSCHLAND.

„FREIE VERMITTLER STEHEN AUF DER SEITE DES KUNDEN“

INHALTSVERZEICHNIS

Sicherheit: Ein menschliches Grundbedürfnis 4

Ihr direkter Weg zur individuell besten Absicherung 5

Orientierung ist angesagt. Wo steht Ihr Unternehmen Haushalt 6

Unser Service vor und während der Beratung 8

Unser Service nach der Beratung 9

Unsere Checkliste für die Vermittlerwahl: Was gute Finanzberater auszeichnet – und wie Sie sie erkennen 10

Wir beraten Sie. Umfassend. Kompetent. Individuell 11

Immer den Überblick behalten: Mit vielen tausend Anbietern, vielfältigen Produkten und unzähligen Tarifen gehört der Versicherungs- und Kapitalanlagemarkt zu den unübersichtlichsten Branchen, die es gibt. Wer die Familienabsicherung und seine Finanzen vorausschauend gestalten will, hat nur zwei Möglichkeiten: sich permanent mit diesem Thema zu beschäftigen oder einen Berater seines Vertrauens zu konsultieren.

Nur guter Rat ist hilfreich: Als freier Finanzberater entlasten wir Sie von vielen zeitraubenden Arbeiten: Wir erstellen ein auf Ihren konkreten Bedarf zugeschnittenes Gesamtkonzept und passen dieses regelmäßig an Ihre Ziele und Wünsche an. Wir filtern für Sie die geeigneten Lösungen heraus und suchen die entsprechend solventen Anbieter. Im Gegensatz zu fest angestellten Beratern geht es uns nicht darum, ein bestimmtes Produkt des jeweiligen Arbeitgebers zu verkaufen. Wir sind vielmehr gesetzlich verpflichtet, Ihre Interessen zu vertreten und für Sie eine ganzheitliche und dauerhafte Betreuung zu gewährleisten. Diese Verpflichtung nehmen wir sehr ernst.

Mehrwert ist besser als Lehrgeld: Für Sie macht sich diese kundenorientierte und konzeptionelle Beratungsleistung gleich mehrfach bemerkbar: Sie zahlen geringere Beiträge, haben einen optimalen Versicherungsschutz und Ihre Altersvorsorge beziehungsweise Ihre Kapitalanlagen stehen auf sicheren Füßen.

Sicherheit: Ein menschliches Grundbedürfnis

Die lange Tradition des Maklerberufes

Seit Urzeiten wollen sich Menschen vor Risiken schützen, doch viel zu oft war das unmöglich. Heute haben wir die Qual der Wahl, denn versichern kann man sich gegen alles und jedes.

Versicherungen sind keine Erfindung der Neuzeit. Schon ca. 2500 v. Chr. unterhielten ägyptische Steinmetze einen Begräbnisverein, sozusagen die Mutter aller Lebensversicherungen. Um 2000 v. Chr. schlossen sich babylonische Händler zusammen, um gegenseitig ihre Karawanen abzusichern. Die erste Sachversicherung war geboren. Der „Codex Hamurabi" aus der Zeit um 1750 v. Chr. verlangt, dass Baumeister für Mängel an ihren Bauwerken aufkommen müssen. Das war die Geburtsstunde der Haftpflicht.

Im Mittelalter boten Gilden Absicherung bei Schiffbrüchen und Bränden. Zünfte versicherten erstmals Krankheit, Invalidität und Alter. Sie halfen auch Witwen und Waisen. Der erste freie Vermittler wurde 1319 urkundlich erwähnt: Bardo hieß der Makler, er stammte aus Pisa. So alt sind auch die ältesten erhaltenen Policen von Maklern. Die erste Werbung wurde 1434 geschaltet. Da warben Versicherungsmakler aus Genua damit, „dass sich ihre Kunst von jener der Waren- und Schiffsmakler abhebe".





Eine Berufung mit großer Vergangenheit

Der Maklerberuf war von jeher Ehrenleuten mit tadellosem Leumund vorbehalten. Das galt schon 2000 v. Chr. in Babylon. Seit 1567 gibt es den Maklereid, der zu Hilfsbereitschaft, Gewissenhaftigkeit, Klarheit, Aufrichtigkeit, Ehrlichkeit und Treue mahnt. Die Hamburgerische Maklerordnung von 1642 ernannte nur „gute und tüchtige Personen zu Mäklern." Hingegen sollte ferngehalten werden, „wer wider die Ehrlichkeit, keine Kenntnisse oder sich etwas zu Schulden hat kommen lassen". Preußen führte 1837 die „Zulassung nur für Personen mit gutem Rufe, Zuverlässigkeit und festem Wohnsitz" ein. Bestätigung und Erlöschen wurde durch das Amtsblatt bekannt gemacht.

1892 zählte die Reichsstatistik 4.300 hauptberufliche und 31.000 nebenberufliche Agenten im Deutschen Reich. Heute gehen Schätzungen von rund 400.000 selbstständigen Vermittlern in der Bundesrepublik aus.

Ihr direkter Weg zur indiviuell besten Absicherung

Wir sind für Sie da – in allen Lebenslagen

Sie ahnen, dass Ihr Versicherungsschutz Lücken aufweist?

Sie wollen wissen, ob Ihre Altersvorsorge noch komfortabler sein könnte?

Sie erwarten, dass Ihr Geld noch effektiver für Sie arbeitet?

Dann sind Sie bei uns genau richtig. Denn wir analysieren gemeinsam mit Ihnen Ihre aktuelle Situation und berücksichtigen Ihre Wünsche und Ziele für die Zukunft. Auf dieser Basis erstellen wir für Sie ein maßgeschneidertes Konzept entsprechend Ihrem persönlichen Bedarf.

Unser Büro steht Ihnen mit umfassenden Know-how und großer Erfahrung jederzeit zur Verfügung.



WIR SIND IMMER FÜR SIE DA.

Unser Anspruch: zufriedene Kunden

Als unabhängiges Vermittlerbüro steht bei uns das Kundeninteresse im Vordergrund. Unsere Aufgabe sehen wir nicht darin, Ihnen ein beliebiges Produkt zu verkaufen, sondern in der Beratung.

Wir interessieren uns für Ihre Situation, Ihren Bedarf, Ihre Wünsche und Ziele. Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir dann ein Finanzkonzept, das Ihre persönlichen Lebensumstände und Ihre Träume in Einklang bringt. Und dann erst machen wir uns zur Produktsuche auf.

Sie entwickeln sich – wir begleiten Sie

Sicher voraussagen lässt sich die Zukunft zwar nicht, aber deshalb müssen die Wechselfälle des Lebens Sie nicht völlig unvorbereitet treffen. Mit einem unabhängigen Finanzdienstleister, der verpflichtet ist, die Interessen des Kunden zu vertreten, wird die Zukunft ein gutes und sicheres Stück planbarer.

Denn was gestern für Sie noch die ideale Lösung war, kann morgen schon falsch sein. Egal, ob Sie eine Familie gründen wollen, eine Erbschaft erhalten oder finanzielle Einschnitte erfahren: Wir passen Ihre Finanzangelegenheiten immer an Ihren tatsächlichen Bedarf an. So haben Sie die Sicherheit, dass Sie heute und auch morgen richtig aufgestellt sind.

Orientierung ist angesagt

Wo steht Ihr Unternehmen Haushalt?

In Ländern mit schwachem Sozialstaat wissen die Bürger, dass sie sich zunächst von ihren Wertgegenständen wie Haus, Schmuck und großen Autos trennen müssen, wenn das Geld mal knapp ist. Denn wer dort seine Altersvorsorge zu früh „versilbert", der muss in Altersarmut leben.

Viele Deutsche sind das noch nicht gewohnt. Schließlich hat der Staat immer geholfen. Deshalb neigen wir hierzulande immer noch dazu, beim kleinsten Engpass erst einmal Versicherungen zu kündigen und Fonds zu verkaufen, während die Sachwerte bis zum Schluss gehalten werden. So wird dann aus einer kurzfristigen Liquiditätskrise unweigerlich ein dauerhafter Geldmangel bis ins hohe Alter, denn eine Altersvorsorge bekommt man mit 40 oder 50 Jahren heutzutage auch in Deutschland nicht mehr „nebenbei" aufgebaut.

Mittlerweile ist vielen klar, dass ihre Rente nicht mehr sicher ist. Wir als Experten wissen: Das Thema Altersarmut ist noch brisanter. Denn immer noch werden private Kapitalanlagen für den Altersruhesitz oder lang gehegte Wünsche wie etwa eine Weltreise genutzt. Und die meisten Rücklagen sind nur bis etwa 75 Jahre kalkuliert: „Danach braucht man ja nicht mehr so viel", hören wir oft. Doch danach – wir reden von 10 oder 20 Jahren – kommen die teuersten Jahre des Lebens.

Die Stichworte sind bekannt: Rentenkürzungen, stetig steigende Pflegekosten, wachsende Inflation. Und wenn das Geld der Senioren aufgebraucht ist, werden künftig die Familienangehörigen zur Kasse gebeten. Das reduziert dann deren eigene Altersvorsorge und das Problem ist in der nächsten Generation angekommen.

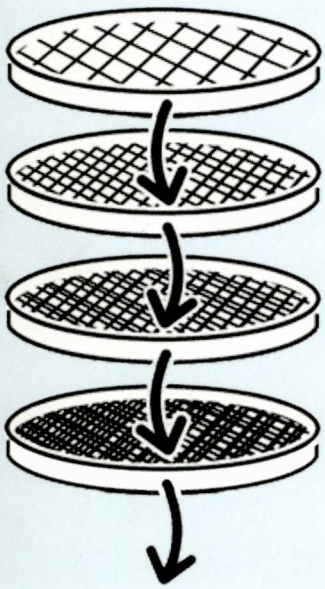
Wir wollen, dass alle unsere Mandanten genau wissen, was die Stunde geschlagen hat. Daher legen wir größten Wert darauf, dass unsere Kunden bei den Themen Vorsorgeplanung, Ab-sicherung und Kapitalaufbau auf Nummer sicher gehen. **Deshalb heißt unsere Hauptaufgabe: Unabhängige Zukunftsplanung – jetzt!**

Da der Staat sich immer mehr aus der sozialen Verantwortung zurückzieht, kommen auf den Bürger neue Herausforderungen zu:

- ✓ Mehr Eigenverantwortung: Der Staat sorgt nur noch für das Überleben. Gutes Leben ist Privatsache.
- ✓ Richtige Prioritäten setzen: Auf was kommt es an? Wichtiges vom Angenehmen unterscheiden lernen.
- ✓ Den Überblick behalten: Ordnung im „Unternehmen Haushalt".
- ✓ Übersichtliche Archivierung: professionelle, nachvollziehbare Unterlagen.
- ✓ Ganzheitliche Herangehensweise: alle Aspekte einzubeziehen statt „Produkthopping".
- ✓ Rechtzeitig anfangen: Zinseszinseffekte nutzen und sein Geld effektiv arbeiten lassen.
- ✓ Konsequent durchhalten: Wer sein Geld verfrühstückt, sägt den Ast ab, auf dem er später sitzen möchte.



VERMITTLER GEHEN FÜR SIE AUF „GOLDSUCHE"!



Viermal siebt jeder freie Vermittler, bevor er Ihnen den ersten „goldrichtigen" Vorschlag machen kann.

Bei langfristigen Themen wie Absicherung, Altersvorsorge und Kapitalanlage kommt es entscheidend auf die Solidität des Produktes, des Unternehmens und seines Mutterkonzerns an. Diese Bewertung ist für Branchenfremde fast unmöglich. Wir filtern für unsere Kunden systematisch den jeweils richtigen Anbieter heraus: Denn was nutzt es Ihnen, wenn Sie sich bei einem günstigen Anbieter ein „billiges" Produkt einkaufen und das Unternehmen, wenn es darauf ankommt, seine Versprechen nicht erfüllen kann oder will?

Des Weiteren ist das Ergebnis zu betrachten, das unter dem Strich an Ablauf- oder Rentenleistung herauskommt. Wir nutzen dafür ein und dieselbe Berechnungsmethode, so dass Ihnen ein eindeutiger Vergleich möglich ist. Und zur Beurteilung von Produktqualität und Produktflexibilität stützen wir uns auf Ratings* und Rankings, die auch von Großanlegern genutzt werden.**

*** Ratings bieten Einblick in die Solidität und Finanzstärke von Unternehmen. Sie werden regelmäßig durch internationale Analysten wie z.B. Standard & Poor's veröffentlicht und dienen auch Börsen und Kreditinstituten als wichtige Bewertungskriterien.**
**** Rankings sind Produktranglisten, die in großer Vielzahl auf dem Markt sind. Jedoch unterscheiden sich die Bewertungskriterien oft erheblich und manchmal handelt es sich auch um Auftragsstudien. Wir stützen unsere Produktauswahl auf unabhängige Experten wie z.B. Franke & Bornberg.**

Unser Service vor und während der Beratung



ERSTBERATUNG



ERFASSEN



ORDNEN



ANALYSIEREN



FACHBERATUNG



VERTRÄGE

GUTER RAT IST NIE UMSONST

Bevor Sie die erste Entscheidung fällen, haben wir für Sie eine Menge Arbeit geleistet. Dazu gehören allgemeine Aufgaben wie Marktbeobachtung, fachliche Weiterbildung, Kontaktpflege zu Versicherern und Kapitalanlagegesellschaften und vieles mehr.

Organisatorisch stellt Ihnen unser Team ein komplettes Abwicklungsbüro für Ihre Verträge zur Verfügung. Das reicht von modernster Beratungs- und Verwaltungssoftware über Terminbeobachtung bis zu einem effizienten Informationssystem, das Sie schnell und direkt über die für Sie wichtigen Änderungen informiert.

Der Wert einer Beratung spiegelt sich im Ergebnis für unsere Kunden wider, und damit auch ganz konkret für Sie.

Was wir an Arbeit schon vor und während der Beratung für Sie leisten:

Vor der Beratung	Stunden
Während der Beratung	Stunden
Was ist Ihnen das wert?	€

Unsere Leistungen vor Vertragsschluss:

- **Professionelle und unabhängige Beratung**
- **Analyse der Branchenratings und -rankings**
- **Detaillierte Analyse Ihrer Finanzsituation**
- **Ganzheitliche Risikokalkulation**
- **Herausarbeiten Ihres konkreten Bedarfs**
- **Konzeption von maßgeschneiderten**
- **Lösungen für Ihre Ziele und Wünsche**
- **Marktbeobachtung und Auswahl geeigneter Anbieter**
- **Einrichten einer Versicherungsakte mit übersichtlicher Vertragsdokumentation**
- **Individuelle Beratungsdokumentation**
- **Korrespondenz mit Versicherungsunternehmen und Kapitalanlagegesellschaften**
- **Mitgliedschaft in Berufsverbänden hält uns auf dem neuesten Stand**
- **Absicherung durch eine Berater-Haftpflicht**

IHR NUTZEN

Schneller Überblick, kompetenter, unabhängiger Rat, direkter Vergleich bedarfs- und marktoptimierter Versicherungs- und Finanzprodukte. Außerdem übernehmen wir alle Arbeiten rund um die Verträge sowie die schriftliche Beratungsdokumentation.

Unser Service nach der Beratung


DOKUMENTIEREN


ÜBERPRÜFEN


INFORMIEREN


HELFEN


ENTLASTEN


ERINNERN

GUTER RAT IST NIE UMSONST

Aber auch nachdem Sie einen Vertrag abgeschlossen haben, arbeiten wir für Sie weiter:

Über die gesamte Vertragslaufzeit genießen Sie unseren Service. Und das kann sich auszahlen, denn Veränderungen gibt es immer wieder. Egal, ob sich Gesetze ändern, sich innovative Produkte anbieten oder Sie neue Prioritäten für Ihr Leben setzen: Ihr Berater ist für Sie da.



IHR NUTZEN

Ein Ansprechpartner für alle Themen, Entlastung von vielen notwendigen Routineaufgaben, professionelle Vertragsverwaltung und Kalenderführung, regelmäßige persönliche Informationen, systematische Entwicklung Ihrer Versicherungs- und Anlageziele.

Unsere Leistungen nach Vertragsschluss:

- **Laufende Beratung und Betreuung**
- **Individuelle Information bei sich ändernden Rahmenbedingungen**
- **Persönlicher Kundendienst über die gesamte Vertragslaufzeit**
- **Jährliche „Vertragsinventur" mit Fortschreibung der Dokumentation**
- **Übernahme der Haftung für die empfohlene Absicherung und Anpassung bei Bedarf**
- **Marktforschung, Erschließen neuer Vorsorgekonzepte**
- **Hilfestellung bei der Korrespondenz mit Produktlieferanten**
- **Unterstützung im Versicherungsfall und Hilfe bei der Schadensregulierung**
- **Kalenderführung und Terminerinnerung**
- **Vertragsverwaltung und -anpassung**

Was wir an Arbeit auch nach der Beratung für Sie leisten:

Vor der Beratung	Stunden
Was ist Ihnen das wert?	€

Eines ist ganz sicher: Unsere Leistung zahlt sich immer für sie aus. Versprochen!

Unsere Checkliste für die Vermittlerwahl

Was gute Finanzberater auszeichnet – und wie Sie sie erkennen.



Zugegeben, es ist sicher recht ungewöhnlich, dass Sie von einem Versicherungs- und Anlageexperten eine solche Checkliste an die Hand bekommen. Doch wir finden, dass Kunde und Berater zusammenpassen müssen. Und wir wollen, dass Sie sich schon vor unserem ersten Beratungsgespräch ein klares Bild von unserer Arbeitsweise machen. Denn uns ist an einer dauerhaft erfolgreichen Zusammenarbeit gelegen. Dazu gehört, dass Sie jederzeit mit Ihrer Wahl zufrieden sind.

Was sollten Sie beachten?

Zuerst einmal: Lassen Sie sich nicht zu irgendetwas drängen. Nehmen Sie sich Zeit für eine gründliche Analyse Ihrer Situation und der Angebote, die der Markt bietet. Bedenken Sie immer, dass Sie wie der Vorstand eines Unternehmens handeln müssen, um die eigene Zukunft abzusichern.

Seien Sie vorsichtig bei der Wahl Ihres Beraters: Informieren Sie sich über seine Qualifikation und seine Produktpartner. Je mehr Produkte von verschiedenen Anbietern der Vermittler im Portfolio hat, umso besser sind seine Möglichkeiten und Ihre Chancen. Meiden Sie reine Produktverkäufer: Sie als Kunde müssen im Mittelpunkt der Beratung stehen, denn Ihre Versicherungslücke soll geschlossen, Ihre Altersvorsorge und Ihr Kapital sollen optimiert werden.

Ein guter Vermittler:

- ✓ berät Sie umfassend und ganzheitlich
- ✓ informiert über seinen Vermittlerstatus
- ✓ weist seine Qualifikationen nach
- ✓ trennt zwischen Analyse und Eindeckung
- ✓ erfasst systematisch alle Daten und Fakten
- ✓ vergleicht unterschiedliche Produkte für Sie
- ✓ stellt Lösungen und Konzepte ausschließlich auf Ihre Ziele und Wünsche ab
- ✓ erstellt individuelle Angebote
- ✓ analysiert Ihre persönliche Finanzsituation, findet Schwächen in Ihrer Absicherung, stopft klar identifizierte Finanzlöcher und nutzt für all das aktuelle Analyse-, Vergleichs-, Rating-, Finanzplanungs-, Verbraucherschutz- und/oder Servicesysteme
- ✓ optimiert Ihre Verträge systematisch
- ✓ dokumentiert jede Beratung schriftlich
- ✓ unterstützt im Schadensfall und bei der Korrespondenz mit den Produktpartnern
- ✓ legt Wert auf regelmäßige Statusgespräche führt ein Wiedervorlagesystem und erinnert Sie an wichtige Termine
- ✓ ist nicht nur erreichbar, sondern bietet Ihnen auch umfangreichen Service

Wir beraten Sie

Umfassend. Kompetent. Individuell.

Aus Vertrauen wächst Sicherheit

Für Versicherungsmakler gilt seit jeher die ganzheitliche Verpflichtung, allein im Interesse des Kunden tätig zu sein. Auch wenn der Makler-eid von Standesrichtlinien ersetzt wurde, sind wir weiterhin dem untadeligen Ruf und höchs-ten Maßstäben in Qualität und Beratung verpflichtet. So wird für Sie, Ihre Familie und/oder Ihre Firma ein Höchstmaß an Sicherheit und Beratungskompetenz gewährleistet.

Unser Marktüberblick – Ihr Nutzen

Wir überblicken für Sie den Markt mit seinen vielen Anbietern und den zahlreichen Finanzprodukten und suchen die Konzepte aus dem Angebot heraus, die für Sie wirklich interessant sind. Sie haben so die Sicherheit, dass Ihre finanziellen Angelegenheiten immer zu Ihrer Zufriedenheit geregelt sind.

Unsere Qualitätsphilosophie

Sie werden stets von Experten beraten. Wir pflegen langjährige Geschäftspartnerschaften mit Kunden und Versicherern, die unsere Arbeit schätzen. Dafür setzen wir ausschließlich auf ausgereifte, schlüssige Konzepte. Denn für uns steht dauerhafter Nutzen und langjährige Kundenzufriedenheit im Vordergrund.

JKP

Die Alternative für Clevere



Als unabhängiger Versicherungsmakler sind wir keinem Anbieter verpflichtet. Das bringt Ihnen handfeste Vorteile: Unsere Vorschläge basieren auf dem Gesamtmarkt statt auf einzelnen Anbietern.

Wir picken für Sie die „Rosinen" heraus – und Sie haben für alle Versicherungsfragen einen Dienstleister Ihres Vertrauens. Wir sind Ihr verlässlicher Partner, wenn es darum geht, maßgeschneiderten Versicherungsschutz zu besorgen, den Versicherungsschutz den sich ändernden Marktgegebenheiten anzupassen und bei der Schadenabwicklung einen umfassenden Service zu bieten.

Testen Sie uns! Sie werden überrascht sein, was wir Ihnen alles bieten können.