

# hpc Vorsorge-Brief

Für Ihr Unternehmen

2002-2012: Sonderausgabe zum 10-jährigen Jubiläum

Ausgabe 1/2012

## Ganzheitliche Unternehmenskonzepte

Es gibt vielfältige Konzepte, wie Unternehmen die Angebote an ihre Kunden zusammenstellen. Im für Laien oft unübersichtlichen Markt der Versicherungspolice werden häufig nur Angebote für ein angefragtes Risiko unterbreitet.

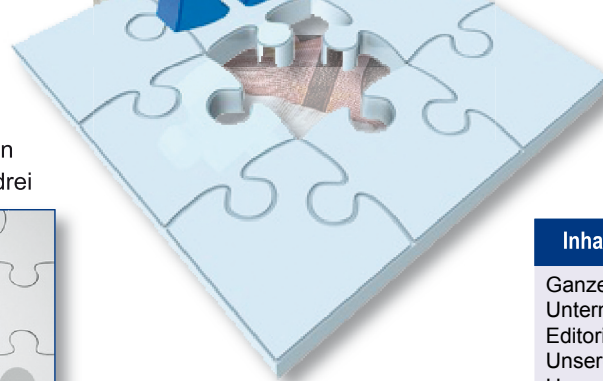
Wir betrachten das Risiko ganzheitlich. Denn unsere Erfahrungen während der vergangenen 10 Jahren haben gezeigt, dass Insellösungen für unsere Kunden auf längere Sicht Nachteile ergeben.

Durch die ganzheitliche Betrachtung wird das Szenario vielschichtiger erkannt und dadurch besser verstanden. Dadurch kann der Kunde gegen die möglichen Risiken besser abgesichert werden.

Eindrucksvoll beweisen dies Branchenkonzepte wie das NephroNet-Versicherungskonzept, dass wir im Jahr 2002 gemeinsam mit dem Branchenverbund NephroNet AG, deren mittelständischen Kunden und drei

Versicherungsgesellschaften erarbeitet haben. Dieses Konzept ist ein „lernendes“ Versicherungs-Konzept. Es grenzt die Risiken selbstständiger Dialysepraxen und -zentren ein, nimmt neue erkennbare Risiken zeitnah auf und verhindert dadurch Unter- oder Überversicherungen.

Ganzheitliche Unternehmenskonzepte führen zu einer dauerhaften Zusammenarbeit zwischen unabhängigen Maklern und ihren Kunden.



- Der EURO wird neue Währung, zunächst in 12 Staaten
- Das Altersvermögensgesetz regelt die private Vorsorge

- Beginn des Irak-Krieges
- Heißester Sommer in Deutschland mit 40,8°C

## Editorial



10 Jahre sind eine lange Zeit, wenn man diese vor sich hat. Im Rückblick ist die Zeit fast zu schnell verfliegen.

Manches ist inzwischen zur Routine geworden. Vieles wurde im Sinn der ganzheitlichen Sichtweise unserer Kunden auf eine erweiterte Basis gestellt, wie dies unsere hpc-Vergütungs-Pyramide beweist (siehe 4. Seite). Wir freuen uns auf die nächsten Jahre mit kritischen und fordernden Unternehmen, kreativen und engagierten Partnern.

Ihr Helmut Plagemann  
Unternehmensberater  
unabhängiger Versicherungsmakler  
Tel.: 07729 - 919 56 60  
Fax: 03222 - 373 22 33



Fotografieren Sie diesen Code mit Ihrem Smartphone, um sofort zu unserer Webseite zu gelangen

## Inhalt

Ganzheitliche Unternehmenskonzepte	Seite 1
Editorial	Seite 1
Unsere Kunden	Seite 2
Unsere Partner	Seite 3
hpc-Vergütungssysteme	Seite 4
Eigenkapitalerhöhung	Seite 4
Liquiditätsverbesserung	Seite 4
hpc-Vorsorgekonzepte	Seite 4
Impressum	Seite 4

- Europäische Union wird um weitere 10 Staaten erweitert

## Unsere Kunden

### Was wäre ein Unternehmen ohne attraktive Kunden?

**Unser Fokus liegt neben der Interessenweckung an unsere Produkte der Wunsch auf eine langjährige Zusammenarbeit mit mittelständischen Unternehmen und deren Mitarbeitern.**

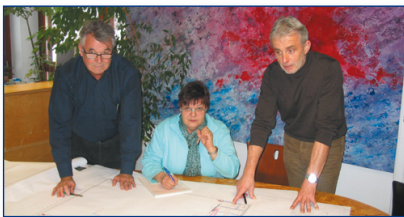
**Als unabhängiger Versicherungsmakler stehen uns hierfür zahllose Kontakte zur Verfügung. Seit Jahren nutzen bundesweit viele Unternehmen in unterschiedlichen Branchen und Größenordnungen unsere auf sie zugeschnittenen Vorsorgekonzepte.**

Die aufgeführten Kunden sind ein Beweis für die Vielfalt ...

### Unser erster Kunde

Das Ingenieurbüro für Haustechnik Oberle besteht seit 1977.

Reiner Oberle (Dipl.Ing.): „Herr Plagemann hat unser Personal schon 2002 im Bereich der Altersvorsorge mit attraktiven Verträgen für die Zeit nach der beruflichen Tätigkeit abgesichert. Wir schätzen an ihm, dass er uns auch in nicht alltäglichen Versicherungsfragen objektiv berät.“



Fachliche Kompetenz bei Planung und Ausführung gebäude- und energietechnischer Anlagen

Ingenieurbüro Oberle  
78052 Villingen-Schwenningen  
[www.oberle-vs.de](http://www.oberle-vs.de)

### Unser Verbandskunde

Das Leistungsspektrum umfasst die vollständige Ausstattung von Dialysezentren, die Versorgung mit



Bundesweiter Verband zur Unterstützung selbstständiger Dialysezentren

Produkten aller wichtigen Hersteller sowie umfangreiche betriebswirtschaftliche Dienstleistungen.

■ Erste Große Koolation in Deutschland seit über 40 Jahren

2005

### Unser bekanntester Kunde

Bundesweit bekannt wurde die Buchhandlung Roth aus Offenburg während der Frankfurter Buchmesse 2011 durch die Verleihung des Awards

### Buchhandlung des Jahres 2011



Preisverleihung während der Frankfurter Buchmesse 2011

Barbara Roth: „Ich schätze an Herrn Plagemann seine kompetente, vertrauenswürdige und zuverlässige Art. Durch unsere Zusammenarbeit konnte ich meinem Team das Modell „Die Zeit nach Roth“ als attraktive Altersvorsorge anbieten.“

Buchhandlung Roth  
77652 Offenburg  
[www.buecher-roth.de](http://www.buecher-roth.de)

Jochen Häbich (Vorstand) : „Über Herrn Plagemann können wir unseren Kunden eine kompetente, unabhängige Beratung im gesamten Versicherungsspektrum bieten. Zum 10-jährigen Bestehen der Helmut Plagemann Consulting gratulieren wir herzlich und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.“  
NephroNet AG  
78078 Niedereschach  
[www.nephrotag.de](http://www.nephrotag.de)

■ Weltbevölkerung erreicht die Marke von 6,5 Milliarden Menschen

2006

### Unser nördlichster Kunde

Die Fachärzte für innere Medizin haben langjährige Erfahrungen in der Betreuung von Patienten mit Nierenerkrankungen, Dialysetherapien und der Nachsorge nach Nierentransplan-



Moderne und großzügige Praxis- und Dialyseräume im Zentrum

tationen. Dr. Wolfgang Backs: „Herr Plagemann zeigte uns eine attraktive Alternative zu einer bestehenden Versicherung auf. Die Zusammenarbeit läuft bestens.“

Dialysezentrum Hamburg-Barmbek  
22297 Hamburg  
[www.dialysepraxis-barmbek.de](http://www.dialysepraxis-barmbek.de)

### Unser südlichster Kunde

Schelle „der Haus-Ausstatter“ mit 3.000 qm Ausstellungsfläche für Türen, Treppen, Tore, Bodenbeläge, Wintergärten, Fenster und Markisen. Michael Schelle (Dipl. Kaufm.): „ Mit Herrn Plagemann arbeiten wir seit Jahren in den Bereichen KFZ-Versicherung und Altersvorsorge für unsere



Großzügige Ausstellungsräume in Singen

Mitarbeiter zusammen. Wir schätzen seine zuverlässige und kompetente Art der Beratung.“  
Schelle der Haus-Ausstatter  
78224 Singen  
[www.schelle-singen.de](http://www.schelle-singen.de)

■ Die MwSt steigt von 16% auf 19%

2007

## Unsere Partner

### Was wäre ein Unternehmen ohne attraktive Partner?

Es gibt in der Versicherungsbranche heute kaum einen Anbieter, der das gesamte Versicherungsspektrum in der optimalen professionellen Weise anbietet. Jeder Anbieter hat eigene Prime-Sellers, die teilweise über Jahre hinweg optimiert wurden. Oft ist er mit diesen High-Light-Produkten Marktführer. Nachfolgend stellen wir Ihnen einige unserer Partner und deren High-Light-Produkte vor. Wünschen Sie weitere Angaben?

eMail: [info@hpc-vorsorgekonzepte.de](mailto:info@hpc-vorsorgekonzepte.de) Telefon: 07729 - 919 5 660



### Konsortial-Police

Die Leistungen einer Lebens- und Rentenversicherung setzen sich aus Garantiewerten und einer Überschussbeteiligung zusammen. Um die größtmögliche Gewähr für die Erreichung der geplanten Versorgung zu bieten, muss der Versicherer sorgfältig ausgewählt werden.

Die VdVA - Konsortialpolice wird von uns sowohl im Rahmen der privaten Vorsorge als auch der betrieblichen Altersvorsorge mit den Durchführungswegen Direktversicherung, rückgedeckte Unterstützungskasse und rückgedeckte Pensionszusage angeboten. An der Konsortialpolice beteiligt sind die Württembergische Lebensversicherung AG zu 40 Prozent, die Provinzial Rheinland Lebensversicherungs AG zu 30 Prozent und die Generali Lebensversicherung AG zu 30 Prozent.



### Rechtsschutz-Police mit starken Service:

Mit dem JurWay-Rechtsschutz-Service erhalten Kunden exklusiv neben der rechtlichen Absicherung zahlreiche zusätzliche Rechtsberatungsmöglichkeiten.

Im privaten und geschäftlichen Alltag kommen immer öfters Fragen auf von strittigen Vertragsformulierungen bis zu Schadensansprüchen aus einem

Verkehrsunfall. Hier hilft der Roland-Rechtsschutz-Service online, telefonisch und mit Mustervorlagen. Es stehen Checklisten zur Prüfung von Websites zur Verfügung. Dieser Service ist zusätzlich erhältlich oder bereits im Vertrag integriert.



### Pensionskasse mit seit Jahren höchster Verzinsung (Stiftung Warentest)

Die Kölner Pensionskasse VVaG ist eine Kasse mit langjähriger Erfahrung und steht als konzernunabhängige, überbetriebliche Pensionskasse allen Arbeitgebern und Arbeitnehmern offen. Sie wurde 2002 von ihrer Schwester, der SELBSTHILFE Pensionskasse der Caritas VVaG, gegründet und hat im selben Jahr von der Aufsichtsbehörde die Zulassung zum Geschäftsbetrieb erhalten. Sie greift als noch junge Kasse auf die über 60-jährige Erfahrung ihrer Schwestergesellschaft in der privaten und betrieblichen Altersversorgung zurück. Alle Überschüsse stehen den Mitgliedern zu.



### Genius-Fond-Police: Flexibles Investment mit Garantievelfalt

Eine der individuellsten Möglichkeiten der Altersvorsorge durch flexible Einzahlungen, flexiblen Schutz als Zusatz-



### Gastro-Police

Die Basler hat mit der Gastro-Police eine Multi-Risk-Lösung für Gastronomiebetriebe entwickelt, die die besonderen Anforderungen der Branche optimal berücksichtigt.

Die Gastro-Police enthält alle wichtigen „Zutaten“ wie z.B. Haftpflicht-, Inhalts-, Elektronik- und Werkverkehrsversicherung. Zusätzlich kann die Gastro-Police um wichtige Bausteine wie etwa eine Betriebsschließungs- oder Ertragsausfall-Versicherung verfeinert werden.

Sie haben nur einen Antrag, einen Versicherungsschein und zahlen nur eine Prämie.



### WWK-Bio-Risk

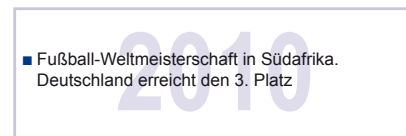
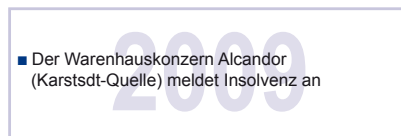
#### Berufsunfähigkeits-Police

Aufgrund unzureichender staatlicher Leistungen ist heute die private Absicherung der Berufsunfähigkeitsrente eine unabdingbare Selbstverständlichkeit.

Berufsunfähigkeit kann jeden treffen, unabhängig von Beruf und Tätigkeitsfeld. Wir bieten Versicherungsprodukte für die individuelle Vorsorge - vom Premium-Schutz bis zur günstigen Grundabsicherung, als selbstständige Versicherung oder als Zusatzversicherung zu bestehenden Verträgen.

zoption, flexible Auszahlung, flexible Steuervorteile.

Je nach Sicherheitsbedürfnis bietet Genius attraktive Renditechancen und erfolgreiche Fonds aus allen Anlageklassen mit Beitragsgarantie und Garantieplan als sicheres Fundament.



## hpc Vergütungssysteme Nettoerhöhung [www.hpc-Nettoerhoehung.de](http://www.hpc-Nettoerhoehung.de)



### Steuerberatungskanzlei

Barbara Niesen-Lübbers  
Garantie für sozialversicherungs- und lohnsteuerrechtliche Sicherheit.

[steuer@hpc-nettoerhoehung.de](mailto:steuer@hpc-nettoerhoehung.de)



### Rechtsanwaltskanzlei

Malte Dedden  
Garantie für arbeitsrechtliche Sicherheit

[recht@hpc-nettoerhoehung.de](mailto:recht@hpc-nettoerhoehung.de)

### Steuerfreie Gutscheine

**BONAGO** Die Incentive Marketing Group

Vieleitige MitarbeiterCard für Motivation, Anerkennung, Ideenmanagement, betriebliches Vorschlagswesen, Mitarbeiterbindung, Sonderprämien, Lohnersatz usw.

[MitarbeiterCard@hpc-nettoerhoehung.de](mailto:MitarbeiterCard@hpc-nettoerhoehung.de)

Es gibt Unternehmen, in denen endet die Vergütung der beruflichen Tätigkeit ihrer Mitarbeiter mit der Festlegung des monatlichen Gehaltes sowie Zulagen für Urlaubs- und Weihnachtsgeld. Nicht genutzt werden jedoch häufig gesetzliche Möglichkeiten für mehr Netto vom Brutto für die Mitarbeiter und zur Liquiditätsverbesserung für das Unternehmen.

Wenn es Ihnen als innovativem Unternehmer wichtig ist, ein gutes Betriebsklima zu gestalten, eine ausgezeichnete Arbeitgebermarke zu schaffen, wertvolle Mitarbeiter zu binden und gute Mitarbeiter für das Unternehmen zu gewinnen, dann wäre ein Gespräch mit uns der sinnvollste Weg.



### Eigenkapitalerhöhung



Markus Mück  
Betriebswirt bAV  

- Auslagerung von Pensionszusagen
- Liquiditätssteuerung
- Mitarbeiterbeteiligung

[Eigenkapital@hpc-vorsorgekonzept.de](mailto:Eigenkapital@hpc-vorsorgekonzept.de)

### Liquiditätsverbesserung



Alexander Dreher  
Sofortige Liquidität bei 100% Schutz vor Forderungsausfällen

[factoring@hpc-vorsorgekonzept.de](mailto:factoring@hpc-vorsorgekonzept.de)



### hpc Vorsorgekonzepte im Internet

Unser öffentliches Informationsnetz gibt Ihnen Auskunft auf Ihre Fragen:  
[www.hpc-vorsorgekonzepte.de](http://www.hpc-vorsorgekonzepte.de)  
[www.hpc-pensions-management.de](http://www.hpc-pensions-management.de)  
[www.hpc-pensionsmanagement.de/bav-pyramide.de](http://www.hpc-pensionsmanagement.de/bav-pyramide.de)  
[www.hpc-nettoerhoehung.de](http://www.hpc-nettoerhoehung.de)  
[www.hpc-verguetungssysteme.de](http://www.hpc-verguetungssysteme.de)

- Abschaffung der Wehrpflicht
- Der Goldpreis erstmalig über 1.500 US-Dollar pro Unze Feingold

### Helmut Plagemann in social media



[www.xing.com](http://www.xing.com)



[www.facebook.com/hpconsulting](http://www.facebook.com/hpconsulting)

Gruppen:  
 - Vorsorgekonzepte  
 - rexfor  
 regionales  
 Experten-Forum



### Impressum

[www.hpc-vorsorgekonzepte.de](http://www.hpc-vorsorgekonzepte.de),  
[info@vorsorge-brief.de](mailto:info@vorsorge-brief.de)  
**Herausgeber und verantwortlich für den Inhalt:**  
 helmut plagemann Consulting  
 Tel. 07729 - 91 95 660  
**Produktion, Layout und Design:**  
 Bernhard Späth, trendmediawerbung  
[www.trendmediawerbung.de](http://www.trendmediawerbung.de)  
**Erscheinungsweise:**  
 Februar, Mai, August, November  
**Bezugspreis:** Druck- und elektronische Ausgabe (PDF-Datei) kostenfrei  
**E-Ausgabe:** Bestellung unter:  
[www.hpc-vorsorgekonzepte.de/kontakt-formular.html](http://www.hpc-vorsorgekonzepte.de/kontakt-formular.html)  
**Bankverbindung:** Postbank Karlsruhe  
 BLZ 66010075, Konto 607622752  
**Copyright © 2012:** Alle Rechte vorbehalten.  
 Es wird keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Inhalte übernommen.  
**Kontakt für allgemeine Auskünfte und Presseanfragen:** helmut plagemann consulting, im Wiesle 5, 78144 Tennenbronn, Tel: 07729 - 91 95 660  
 E-Mail: [info@vorsorge-brief.de](mailto:info@vorsorge-brief.de)