



CLARUS

Finanz-Versicherungs-Makler. Klar besser.



Wir schaffen Werte

CLARUS-Makler stehen auf der Seite des Kunden.
Mit Erfahrung und Kompetenz.



”

Haushalte sind kleine Firmen. Darum braucht jedes „Unternehmen Haushalt“ einen Finanzberater, der Finanzplanung und Absicherung organisiert und bei der jährlichen „Bilanz“ und der Erfüllung Ihres langfristigen „Business-Plans“ behilflich ist.

INHALTSVERZEICHNIS

HISTORIE

Sicherheit: Ein menschliches Grundbedürfnis ... 4

QUALITÄT

Unsere Checkliste für die Vermittlerwahl:
Was gute Finanzberater auszeichnet – und
wie Sie sie erkennen 5

ANALYSE

Orientierung ist angesagt. Wo steht Ihr
Unternehmen Haushalt 6

UNTERNEHMEN

CLARUS-Makler stehen auf Ihrer Seite 7

BERATUNG

Für Ihre Zukunftssicherung brauchen Sie sich
nicht krumm zu legen 8

Clarus geht für Sie auf Goldsuche 9

LEISTUNG

Unser Service vor, während und nach der
Beratung 10

Wir beraten Sie umfassend, kompetent,
individuell 11

CLARUS AG

Berliner Allee 28
86153 Augsburg
Fon 0821 | 24 27 852-0
Fax 0821 | 24 27 852-279

info@clarus.ag
www.clarus.ag



C L A R U S

„CLARUS-MAKLER STEHEN AUF DER SEITE DES KUNDEN“

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“.

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 Mäklerordnung 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.



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 zusammen passen 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 Qualifi-

kation 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 Wiedervorlage-system und erinnert Sie an wichtige Termine
- ist nicht nur erreichbar, sondern bietet Ihnen auch umfangreichen Service



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 somit ist das Problem 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, Absicherung und Kapitalaufbau auf Nummer sicher gehen. Deshalb heißt unsere Hauptaufgabe: Unabhängige Zukunftsplanung - jetzt!



Laut einer Umfrage der Zeitschrift „Capital“ bezahlt eine vierköpfige Familie manchmal über 6000 EUR im Jahr zu viel – allein für Versicherungen.

Grund:

Rund die Hälfte aller Deutschen hat keinen ausreichenden Überblick über ihren Risikoschutz und die damit verbundenen Aufwendungen. Gar nicht zu reden von den anderen Kosten: Private Altersvorsorge, Energie, Kommunikation, Banken ...

Eigentlich kein Wunder:

Die Märkte der Finanz- und Versorgungsleistungen sind schließlich ganz schön kompliziert. Und in Zukunft wird das Ganze eher noch unübersichtlicher.

CLARUS-Makler stehen auf Ihrer Seite

DAMIT SIE IHRE NEU GEWONNENE FREIHEIT GENIESSEN KÖNNEN

Stellen Sie sich einen Anwalt vor, der vor Gericht Ihre Rechtsinteressen vertritt. Genauso vertreten die Finanz-Versicherungs-Makler von CLARUS Ihre Finanzinteressen gegenüber Banken, Versicherungen und anderen Unternehmen.

CLARUS ist einfach – klar besser!



IHRE CLARUS-VORTEILE

Unabhängigkeit

Wir vertreten allein Ihre Interessen und sind nicht an bestimmte Finanzprodukte gebunden.

Auswahl

CLARUS-Makler haben Zugriff auf den gesamten Finanzmarkt. Und durch ihr herausragendes Know-how finden sie genau die Produkte, die für Sie interessant sind.

Service

Wir erstellen Ihnen maßgeschneiderte Pläne für Vorsorge und Vermögensbildung. Als bedeutender Dienstleister besitzt CLARUS eine starke Verhandlungsposition gegenüber Versicherungen und anderen Finanzunternehmen. Das bedeutet für Sie: günstige Konditionen und schnelle Schadensabwicklung.

Kostenersparnis

Mit dem Geld, das Sie durch unsere Finanzkonzepte Monat für Monat sparen, können Sie sich zusätzlich ein Vermögen aufbauen.

Sicherheit

Wir von CLARUS sind sowohl unseren Kunden als auch dem Gesetzgeber zu höchster Seriosität verpflichtet. Würden wir Sie schlecht beraten, müssten wir sogar für entstandene Schäden haften.



Ein starker Partner, der nur Ihnen verpflichtet ist

Für Ihre Zukunftssicherung brauchen Sie sich nicht krumm zu legen

DABEI HELFEN WIR IHNEN.

Ein realistisches Beispiel zur

Ausgabenoptimierung:

Wenn Sie sich von CLARUS Ihre laufenden Kosten optimieren lassen, sparen Sie wahrscheinlich eine Menge Geld. Geld, das Sie in Ihre eigene Zukunft investieren können – mit Hilfe Ihres CLARUS-Beraters.

Je früher Sie anfangen, desto besser.

Im Durchschnitt verschenkt jeder deutsche Haushalt 300 € pro Monat. Für zu teure Versicherungen und andere Fixkosten. Mit CLARUS können Sie solche Verschwendungen stoppen und das gesparte Geld sinnvoll anlegen. So können Sie Ihr Vermögen mehren und trotzdem Ihren Lebensstil beibehalten.

Ausgabenart	Ersparnis im Monat in €	Dauer in Jahren	Summe der Ersparnis in €	Ersparnis mit Zins* in €
Strom	5	30	1.800	4.100
Telefon	10	30	3.600	8.200
Hausrat	2	30	720	1.640
Haftpflicht	3	30	1.080	2.460
Gebäude	6	30	2.160	4.920
Unfall	6	30	2.160	4.920
Rechtsschutz	8	30	2.880	6.560
Auto-Vers.	15	30	5.400	12.300
Kranken-Vers.	25	30	9.000	20.500
...				
...				
Summe			28.800	65.600

* mit jährlich 5% Nettorendite angelegt

300 €	bei 3% Verzinsung(€)	bei 6% Verzinsung(€)	bei 12% Verzinsung (€)
... nach dem 1. Jahr	3.708	3.816	4.032
... nach 10 Jahren	42.508,06	50.297,91	70.156,50
... nach 31 Jahren	185.409,93	323.603,20	1.093.851,79



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

- Mehr Eigenverantwortung: Der Staat sorgt für das Überleben. Gutes Leben ist Privatsache.
- 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 „Produktthopping“.
- Rechtzeitig anfangen: Zinseszins effekte nutzen und sein Geld effektiv arbeiten lassen.
- Durchhalten: Wer sein Geld verfrühstückt, sägt den Ast ab, auf dem er später sitzen möchte.

CLARUS geht für Sie auf Goldsuche

WIR NEHMEN IHNEN DEN GANZEN FINANZSTRESS AB

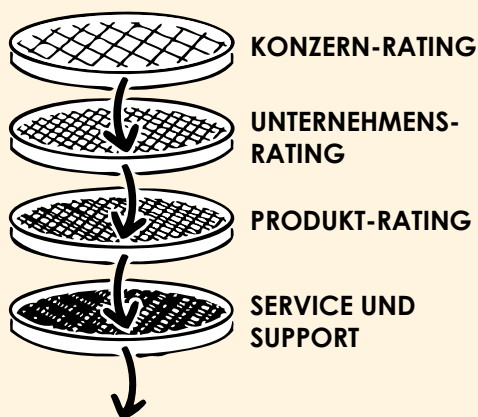
Bei langfristigen Themen wie Absicherung, Altersvorsorge und Kapitalanlage kommt es entscheidend auf die Solidität des Produktes, des Unternehmens und seines Mutterkonzerns an. Diese Bewertung ist für Branchenfremde fast unmöglich. Wir filtern für unsere Kunden systematisch den jeweils richtigen Anbieter 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 heraus kommt. 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.



”



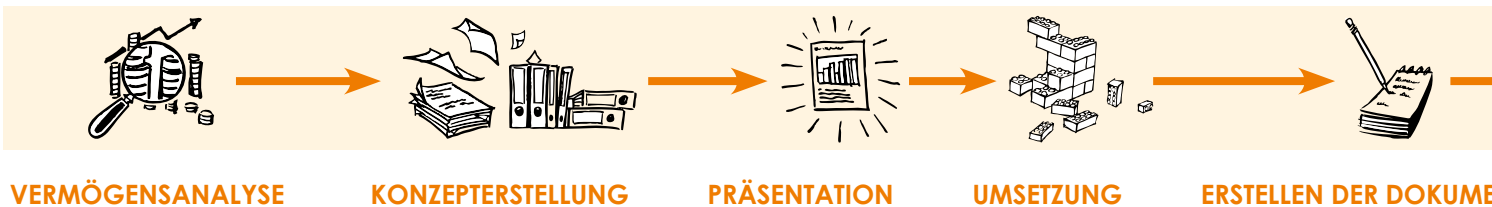
Mehrmals siebt jeder CLARUS-Makler, bevor er Ihnen den ersten „goldrichtigen“ Vorschlag machen kann.

* 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.

Unser Service vor, während und nach der Beratung

IHR PERSÖNLICHES FINANZKONZEPT IM ABLAUF



Bevor Sie die erste Entscheidung treffen, 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 drückt sich im Ergebnis für unsere Kunden aus und damit auch ganz konkret für Sie.

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 Makler ist für Sie da.



Unsere Leistungen vor Vertragsschluss:

- Professionelle & unabhängige Beratung
- Analyse der Branchenratings & -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.



„ 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

IHR NUTZEN

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

Wir beraten Sie

UMFASSEND. KOMPETENT. INDIVIDUELL.

Für CLARUS-Makler gilt seit jeher die ganzheitliche Verpflichtung, allein im Interesse des Kunden tätig zu sein. So wird für Sie, Ihre Familie und/oder Ihre Firma ein Höchstmaß an Sicherheit und Beratungskompetenz gewährleistet.

Sie werden stets von Experten beraten. Wir pflegen langjährige Geschäftspartnerschaften mit Kunden und Versicherern, die unsere Arbeit schätzen.

Wir setzen ausschließlich auf ausgereifte, schlüssige Konzepte, denn für uns stehen dauerhafter Nutzen und langjährige Kundenzufriedenheit im Vordergrund.

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

Für Ihre Zukunftssicherung brauchen Sie sich nicht krumm zu legen.

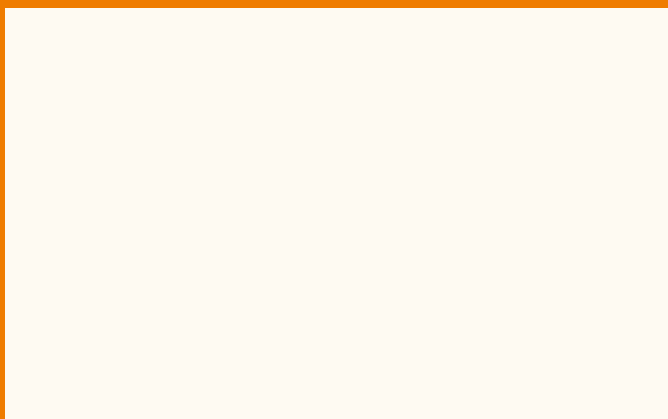
Dafür stehen wir gerade!

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, maßgeschneiderte, lebensbegleitende Versicherungs- und Finanzdienstleistungs-Lösungen zu besorgen.

Testen Sie uns! Sie werden überrascht sein, was wir alles für Sie tun können.



Diese Broschüre wurde Ihnen überreicht von:



CLARUS AG

Berliner Allee 28

86153 Augsburg

Fon 0821 | 24 27 852-0

Fax 0821 | 24 27 852-279

info@clarus.ag

www.clarus.ag