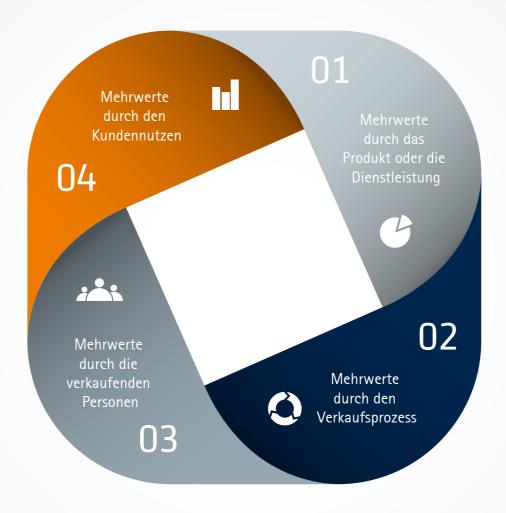


partner:

Schwerpunkt (Mehr-)Werte schaffen

Mehr wert als der Preis



[pma:intern]

[pma:] in neuen Firmensitz eingezogen

Krankenversicherungen

Schuldenfalle Demenz.
Private Vorsorge durch
Zusatzversicherung

Sachversicherungen

Versicherungen für Bauherren und Bauunternehmen

Lebensversicherungen

Interaktive BU-Handlungsmatrix im Infosystem





Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

neues Jahr, neue Adresse: ein knappes halbes Jahr, nachdem wir an dieser Stelle den Bau unseres neuen Firmengebäudes angekündigt haben, sind die neuen Räumlichkeiten bezogen. Innerhalb von sechs Monaten von Planung bis zur Fertigstellung entstand das moderne Firmengebäude. Ein eigenes Bild des neuen [pma:]-Zuhauses werden sich viele bei der diesjährigen Jahresauftakttagung machen können. Diese bildet den feierlichen Rahmen für die offizielle Einweihung. An dieser Stelle schon einmal "Herzlich Willkommen"!

Das Schwerpunktthema dieser Ausgabe haben wir sehr bewusst gewählt: (Mehr-)Werte schaffen! Warum? Weil unsere Branche zum Jahresende mal wieder von einem neuen Skandal heimgesucht wurde. Ein Finanzdienstleistungsunternehmen hat mehrere zehntausend Anleger betrogen. Leider wird dies in der Öffentlichkeit dann nicht als Einzelfall wahrgenommen. Es ist nicht ein schwarzes Schaf, es wird nicht differenziert. Aber das kennen wir ja inzwischen. Da hilft es nur, sich selbst vom schlechten Image der Branche zu distanzieren und differenzieren.

Das ist sicherlich einfacher gesagt als getan. Wir glauben, dass den meisten unabhängigen Beratern seitens der Verbraucher zu Unrecht Misstrauen entgegengebracht wird. Aber wie gewinnt man Vertrauen zurück bzw. wie bleibt man vertrauenswürdig? Indem weiterhin auf Qualität gesetzt wird. Zum Beispiel in der Beratung. [pma:] wird auch in Zukunft Beratungsqualität fördern. Bei [pma:] haben wir mit der Einführung von Defino Deutsche Finanz Norm einen weiteren Schritt für unsere Berater gemacht, der das Fundament für eine hohe Beratungsqualität festigt.



Nun folgt der zweite Schritt: das [pma:]-Kundenportal. Wie Sie (Mehr-)Werte schaffen, können Sie in unserem Schwerpunktbereich ab Seite 32 lesen. Wir sind uns sicher, es gibt sie noch, die guten Berater.

Wir wünschen Ihnen nun viel Spaß beim Lesen des neuen [partner:] Magazins!

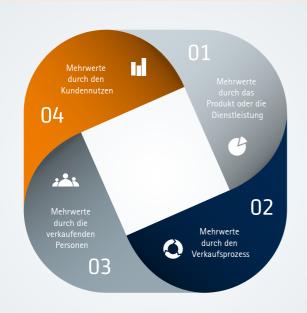
Btu M.

Dr. Bernward Maasjost

Markus Trogemann

Schwerpunkt (Mehr-)Werte schaffen

Mehr wert als der Preis



- 33 [pma:]-Kundenportal. Starten Sie als [pma:]-Partner von der Pole Position in die Zukunft Matthias Köster, Partnerbetreuer, [pma:]
- 36 Finanz- und Versicherungsmakler sind der Mehrwert in Person Klaus Ummen, Teamleiter Kapitalanlagen, [pma:]
- 38 Grundlagen für die Kundenbeziehung.
 Eine gute Partnerschaft ist MehrWert
 Michael Ledwina, Key Account Manager, Gothaer
 Allgemeine Versicherungen AG, und Thomas Ramscheid,
 Key Account Manager, Gothaer Lebensversicherung AG
- 40 Mehrwerte der Vermögensverwaltung durch die Valexx AG Thorsten Bolte, Portfoliomanager, Valexx AG

[pma:intern]

- 6 [pma:] im neuen Firmensitz
 Interview mit Dr. Bernward Maasjost
- 10 Exklusiv für [pma:]-Partner. Umsatzsteigerung durch Urlaub Katarina Orlovic, Marketing und Veranstaltungsmanagement, [pma:]
- 56 Die das Hochtrinken genießen. Whisky-Kenner Matthias Krämer und Jo Wewer [partner:] portraitiert Partner
- 62 World Vision Patenschaften von [pma:]. Schritt für Schritt in eine bessere Zukunft [pma:]

Lebensversicherungen

- 8 Pflege-Option: Das neue Extra für alle Schicht 3-Renten
 Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.
- 8 Die neue Risiko-Lebensversicherung der Alte Leipziger
 Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.
- 12 Garantie Investment Rente attraktiv wiederanlegen Markus Wulftange, Bezirksdirektor, Canada Life
- 17 Volkswohl Bund-Einkommensvorsorge. €XISTENZ – Schutz von Kopf bis Fuß

 Jennifer Klösel, Produktmanagerin Berufsunfähigkeitsund Pflegeversicherungen, Volkswohl Bund
- 20 Arbeitskraft absichern einfach gemacht.
 Interaktive BU-Handlungsmatrix im Infosystem
 Theo Storkamp, Prokurist, Mitglied der Geschäftsleitung, [pma:]
- 22 Rentenversicherungen bieten heute mehr. Lebenslange Rente plus BU-Schutz plus Pflegeschutz Theo Storkamp, Prokurist, Mitglied der Geschäftsleitung, [pma:]
- 24 Berufsunfähigkeit: Das verdrängte Risiko. Condor bietet nun auch selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung Condor Lebensversicherungs-AG
- 26 HDI erweitert Produktlinie EGO um ErwerbsunfähigkeitsschutzHDI Versicherungen



54 Deferred Compensation. Die clevere Art der **Tantiemeverwendung**

Dirk Klein, Direktionsbevollmächtigter, LK-Firmen/Verbände, Nürnberger

60 Schutz bei schweren Erkrankungen. Eagle Star Krankheits-Schutzbrief auch mit Hinterbliebenenabsicherung Zurich Gruppe Deutschland

Krankenversicherungen

19 Anschlussgarantie vom Krankentagegeld zur Berufsunfähigkeitsrente. VerSiPro stopft Leistungslöcher

Frank Lamsfuß, Stellvertretendes Mitglied der Vorstände, Barmenia Krankenversicherung a.G. und Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG

- 28 2014: Ein gutes Jahr für die Krankenversicherung Marc Lorbeer, Maklerbetreuer Vertrieb Kranken Nord, Allianz Private Krankenversicherungs-AG
- 42 Schuldenfalle Demenz. Private Vorsorge durch Zusatzversicherung dringend notwendig Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]
- 44 Tarifwechselberatung ist Vermittlerpflicht. Bestandskunden vor Fehltritten bewahren Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]
- 45 Schutz gegen Folgen des Fachärztemangels Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]

46 Beitragsentlastung im Alter. Höhe des ab Rentenalter zu zahlenden Beitrages selbst steuern Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]

Sachversicherungen

14 Existenz-Betriebsunterbrechungsversicherung. Auch ein Türöffner für neues oder zusätzliches Geschäft

Andreas Neugum, Vertriebsleiter für Schadenversicherungen, Nürnberger Allgemeine Versicherungs-AG

- 16 Beitragsanpassungen in der Gebäudeversicherung Peter Krude, Team HUKR-Sach, [pma:]
- 29 Betriebshaftpflicht im Bauhandwerk. Mit VHV Bauprotect kein finanzielles Risiko VHV Allgemeine Versicherung AG
- 48 Mit Sicherheit Bauen. Versicherungen für Bauherren und Bauunternehmen Team HUKR-Sach, [pma:]

Rubriken

- Editorial
- 63 [pma:] Terminkalender
- 63 Impressum

[pma:] im neuen Firmensitz

[pma:] ist in den neuen Firmensitz eingezogen. Der Neubau ist pünktlich bereit für seine Einweihung durch die Jahresauftakttagung am 21.02.2014.

Nachdem die [pma:] im Sommer 2011 von der Dr. Maasjost & Collegen AG übernommen worden war, bekam sie einen zweiten Standort - an der Annette-Allee - hinzu. Wenigsten zwischenzeitlich konnte somit der Platzmangel in den angestammten Büros an der Münsterstraße, die schon 1999 bezogen worden waren, entspannt werden. Doch mit der Zeit sprachen wirtschaftliche und organisatorische Gründe gegen die Aufteilung. Um alle Mitarbeiter und Abteilungen wieder unter einem Dach zu vereinen, aber auch um die Möglichkeit für weitere Expansionen zu schaffen, wurde nach neuen Standortlösungen gesucht. Nachdem mehrere Alternativen genau durchleuchtet worden waren, einigte man sich rasch: ein Neubau der [pma:] Zentrale ist die beste Lösung. Es folgte ein zielstrebiger, intensiver Planungsprozess. Als Generalbauunternehmen wurde die Goldbeck GmbH beauftragt. Der Neubau der Firmenzentrale begann im Herbst 2013. Heute, kein halbes Jahr nach dem Spatenstich, begrüßt die [pma:] ihre Gäste der diesjährigen Jahresauftakttagung in den neuen Räumlichkeiten. [partner:] hat einen ruhigen Moment vor dem Umzug genutzt, um mit Geschäftsführer Dr. Bernward Maasjost über den neuen Firmensitz an der Wilhelm-Schickard-Straße zu sprechen.

[partner:] Nur sechs Monate nach Spatenstich werden die neuen Räumlichkeiten bezogen. Das ist, in Anbetracht der Größe der Immobilie, eine extrem kurze Bauzeit.

Dr. Bernward Maasjost: Das stimmt. Anfangs dachte ich auch, dass ist ein ambitioniertes Ziel. Ein halbes Jahr ist für so ein Vorhaben recht schnell rum. Und ein Baubeginn im Herbst ist ja bekanntlich auch nicht ohne. Unser Generalbauunternehmer Goldbeck, der übrigens hervorragende Arbeit geleistet hat, hat allerdings zu keiner Zeit an der pünktlichen Fertigstellung gezweifelt. Und mit dem was gemein hin Winter genannt wird, hatten wir auch Glück.

[partner:] Wie kam es zu der Entscheidung, zu bauen statt zu mieten?

Dr. Maasjost: Die Mietverträge für unsere Zentrale in Münster-Wolbeck mussten neu verhandelt werden. Hinzu kam, dass die Situation mit zwei Standorten in Münster für ein Unternehmen unserer Größe nicht vorteilhaft war. Und so waren es dann letztendlich rein wirtschaftliche Überlegungen. Wenn man die momentane Zinssituation betrachtet, den ansonsten anfallenden Mietaufwand kennt, dann kann ein Finanzdienstleistungsunternehmen nur diesen Weg gehen.

[partner:] Worauf haben Sie bei der Immobilie besonderen Wert gelegt?

Dr. Maasjost: Beim Bau des neuen Firmengebäudes haben wir auf Energieeffizienz und Nachhaltigkeit gesetzt. Zielsetzung war es auch, durch eine effiziente Raumnutzung, moderne und helle Arbeitsplätze für die Mitarbeiter zu schaffen. Bei der Standortwahl war uns besonders wichtig, eine gute Erreichbarkeit für alle Beteiligten – Mitarbeiter, Partner und Gäste – sicherzustellen. Dies ist uns alles gelungen.

[partner:] Sie haben sich für ein offenes Bürokonzept statt Einzel-, Zweier- oder Dreierbüros entschieden ...

Dr. Maasjost: Eine moderne Büroimmobilie wird heute ganz anders konzipiert als beispielsweise noch vor 10 Jahren. Dazu zählt auch das neue Nutzungskonzept "open space". Wir versprechen uns von dem neuen offenen Bürokonzept große Flexibilität bei der Organisation der Arbeit



und eine noch bessere Zusammenarbeit. Transparenz und Offenheit sollen den Kommunikationsfluss fördern. Und zuletzt sprechen natürlich Flächenwirtschaftlichkeit und flexible Nutzungsmöglichkeiten für das Bürokonzept.

[partner:] Ist die Immobilie ein Investment in die Zukunft der [pma:]?

Dr. Maasjost: Die Investition ist ein klares Bekenntnis zu einem erfolgreichen Geschäftsmodell der [pma:]. Und beweist, dass wir sehr positiv in die Zukunft blicken.

[partner:] Also haben Sie mit dem Neubau auch den Grundstein gelegt für ...

Dr. Maasjost: ... weiteres Wachstum und eine positive Zukunft. Und eine klare Ausrichtung: Klasse statt breite Masse. [pma:] steht seit über 30 Jahren für hohe Qualität und Qualität setzt sich bekanntlich durch.

[partner:] Müssen Berater aufgrund der Veränderungen in der Branche quasi "Grundsteine legen"?

Dr. Maasjost: Sie müssen jedenfalls nicht neu bauen. Aber das Bild mit dem "Grundstein legen" trifft es schon ganz gut. Mal abgesehen von den Negativ-Schlagzeilen, die immer wieder das Image unserer Branche stark beschädigen, haben Berater mit einigen Herausforderungen zu kämpfen. Stichwort veränderte gesetzliche Rahmenbedingungen oder auch der demographische Wandel (sowohl bei Kunden als auch Beratern). Ich glaube, dass viele auch noch die Bedeutung des Internets unterschätzen. Daher ist es wichtig, bestimmte Situationen zu überdenken und die für sich richtigen Entscheidungen zu treffen. Die Grundsteinlegung ist dann in meinen Augen das Synonym für eine eindeutige Positionierung.

[partner:] Was können Berater von der [pma:] in Zukunft noch erwarten?

Dr. Maasjost: Wir werden, wie auch in den vergangenen 31 Jahren, Tag für Tag unser Bestes geben. Unsere Partner wissen, was sie von uns erwarten können: qualifizierte Unterstützung. Darüber hinaus arbeiten wir stetig an Lösungen, um gemeinsam den Marktveränderungen zu begegnen.





Für die Montage wurden vorgefertigte teilschlüsselfertige Wandelemente und Deckenplatten aus Betonfertigteilen verwendet. Für die komplexe Gebäudeausrüstung wurden mehrere Kilometer Kabel, hunderte Meter an Rohrleitungen für die Energieversorgung und zahlreiche Lüftungskanalelemente verbaut. Die beiden Lüftungsgeräte wurden relativ mittig auf dem Gebäude aufgestellt, so dass man diese optisch nur aus größerer Entfernung wahrnehmen kann. Die Bohrungen für die Geothermie zur Nutzung der Erdwärme wurden parallel im Bereich des Parkplatzes durchgeführt.





Damit die Arbeiten auch zielgerichtet ausgeführt werden konnten, hatte das Generalbauunternehmen Goldbeck bis zu drei Bauleiter vor Ort im Einsatz, um die Arbeiten und den Materialfluss zu koordinieren. Dabei mussten die verschiedenen Arbeitsabläufe von mehr als 20 Gewerken berücksichtigt werden. Im Zuge der Ausbauarbeiten waren bis zu 70 handwerkliche Arbeitskräfte zeitgleich mit der Ausführung ihrer Arbeiten beschäftigt.



Pflege-Option: Das neue Extra für alle Schicht 3-Renten

Pflegeabsicherung – kaum jemand beschäftigt sich gerne damit. Eine ausreichende Absicherung im Pflegefall ist dennoch für jeden wichtig. Aber wer gesund und jung ist, setzt sich mit diesem Thema im Allgemeinen nicht auseinander. Genau für diese Kunden ist die neue *Pflege-Option* der Alte Leipziger das Richtige.

Die Alte Leipziger Lebensversicherung bietet die *Pflege-Option* seit 01.12.2013 kostenfrei und automatisch zu allen aufgeschobenen Schicht 3-Renten, egal ob klassische Rente oder Fondsrente. Ihre Kunden entscheiden dabei erst zu Rentenbeginn, ob sie einen Pflegeschutz vereinbaren möchten.

Der besondere Clou

Den Pflegeschutz gibt es ohne Risikoprüfung! Gerade im Rentenalter ist das ein wichtiges Argument. Bei der Pflegerente ist es nämlich ähnlich wie bei der Berufsunfähigkeitsabsicherung: Wenn den Kunden die Notwendigkeit einer Absicherung klar wird, ist der Gesundheitszustand oft nicht mehr gut genug.

Doppelte Altersrente im Pflegefall

Entscheiden sich Ihre Kunden für einen Pflegeschutz, reduziert sich die garantierte Altersrente um ca. 15 Prozent (nach aktuellen Rechnungsgrundlagen. Bei Ausübung der Option gelten die dann gültigen Rechnungsgrundlagen). Im Pflegefall, d.h. bereits ab Pflegestufe I, zwei Aktivitäten des täglichen Lebens (ADL: Activities of Daily Living) oder bei mittelschwerer Demenz, erhalten sie dann die doppelte garantierte Altersrente. Der Todesfallschutz reduziert sich auf zehn Jahre Rentengarantiezeit, falls ein höherer Schutz vereinbart war.

lmmer ein Türchen offen halten

Mit der neuen *Pflege-Option* wird ein Grundstein für eine Pflegeabsicherung gelegt, ohne dass sich Ihre Kunden bereits heute auf etwas festlegen bzw. mit der Thematik auseinandersetzen müssen. Der Pflegeschutz kann dann zu Rentenbeginn vereinbart werden, unabhängig vom Gesundheitszustand. Die *Pflege-Option* der Alte Leipziger gibt Ihren Kunden das gute Gefühl, sich später "richtig" entscheiden zu können.

Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.

Die neue Risiko-Lebensversicherung der Alte Leipziger

Ein Thema, über das keiner gerne nachdenkt – der Tod eines Familienmitgliedes. Schicksalsschläge kommen meist unverhofft und Ihr Kunde bekommt nicht die Zeit, sich darauf einzustellen. Die Absicherung der gesetzlichen Rentenversicherung ist nur ein "Tropfen auf den heißen Stein". Sprechen Sie Ihre Kunden möglichst früh auf dieses wichtige Thema an.

Mit einer kompletten Neukalkulation ist die neue Risiko-Lebensversicherung der Alte Leipziger gestartet – und das mit einem klaren Ziel: ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis kombiniert mit einer Top-Courtageregelung am Markt. Zum 01.01.2014 wurden die Tarife im Einzelgeschäft komplett überarbeitet. Was ist neu?

Ab sofort wird zwischen Raucher und Nichtraucher differenziert. So belohnen wir den gesunden Lebensstil Ihrer Kunden. Auch ein Akademikerbonus erhöht ab sofort den Überschuss und beeinflusst so den Beitrag positiv. Zudem wurde eine 5-Tage-Servicegarantie im Leistungsfall integriert. Das bedeutet: Die Versicherungssumme wird spätestens fünf Arbeitstage nach Erhalt aller Unterlagen garantiert ausgezahlt.

Natürlich bleiben bestehende Highlights unverändert: Neben dem Verzicht auf die gesetzliche Beitragserhöhungsmöglichkeit des § 163 VVG bieten wir einen weltweiten Versicherungsschutz. Für Versicherungssummen bis 300.000 EUR benötigen wir lediglich die Gesundheitsfragen im Antrag. Der kostenfreie, vorläufige Schutz für bis zu drei Monate und maximal 180.000 EUR rundet das Servicepaket ab.

Hohe Flexibilität ist Kunden ausgesprochen wichtig. Mit großzügigen Anpassungsmöglichkeiten in unserer Risiko-Lebensversicherung kann Ihr Kunde seinen Schutz daher auf Maß schneidern. Erhöhungen um jeweils bis zu 50.000 EUR bei 12 verschiedenen Ereignissen sind möglich. Das bedeutet: Heiratet Ihr Kunde oder vergrößert sich seine Familie, passt sich der Schutz auf Wunsch seinem Leben an. Ein weiterer Pluspunkt ist die sogenannte *3-Phasen-Risiko-Lebensversicherung*. Bei diesem Produkt legt Ihr Kunde zu Beginn drei Phasen mit individuellem Todesfallschutz nach seinen Wünschen fest. Der Schutz verändert sich dann automatisch anhand der Vorgaben und sichert so die Zukunftsplanung.

Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.



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



Exklusiv für [pma:]-Partner

Umsatzsteigerung durch Urlaub

Im Dezember fanden die [pma:]-Partner in ihrer Post als Weihnachtsgeschenk einen Reisegutschein im Wert von 100 EUR. Künftig können auch [pma:] Partner die Urlaubskasse ihrer Kunden um 100 EUR entlasten. Denn ab sofort können [pma:]-Partner weitere Gutscheine für eigene Werbezwecke bestellen.



Um bestehende Kunden zu binden und seinen Kundenstamm zu erweitern, braucht es ab und zu neue Ideen, die sich auch leicht umsetzen lassen. Mit dem neuen Marketing-Tool *Reisegutscheine* bietet [pma:] den Beratern eine offensive Möglichkeit, Bestandskunden (oder auch Mitarbeiter) zu pflegen und Neukunden zu gewinnen. Dank der Aktion Umsatzsteigerung durch Urlaub können [pma:]-Partner die Urlaubskassen ihrer Kunden auffüllen.

Urlaubsgeld verschenken

Als [pma:]-Partner bestellen Sie über [pma:] Reisegutscheine unseres Vertragspartners ITO und nutzen diese als Instrument für Empfehlungsaktionen oder einfach nur als Dankeschön. Mit 10 EUR Einsatz haben die [pma:] Partner einen günstigen Einkaufspreis bei hohem Außenwert.

Bestpreis-Garantie bei ITO

Beim Preisvergleich verspricht ITO Bestpreis-Garantie. Ihre Kunden sparen durch den Travelcheck-Preisvergleich bis zu 500 EUR oder mehr. Und auf den Bestpreis gibt es dann noch obendrauf das Urlaubsgeld von ihrem Finanz- und Versicherungsmakler.

Weitere Vorteile

ITO übernimmt das gesamte Handling. Beratung, Angebotserstellung, Preisvergleich und Buchung erfolgen auf einer extra für [pma:] eingerichteten Reise-Internetseite. Unter www.travelcheck.de/prima-reisen können Pauschal- oder Last Minute Reisen oder Kreuzfahrten gebucht werden. Oder über eine Telefon-Hotline. Nach erfolgter Buchung erfolgt die die Überweisung des Gutscheinbetrages auf die Konten der Gutscheinbesitzer kurz vor Reiseantritt über ITO.

So kommen [pma:]-Partner an die Reisegutscheine:

- Bestellschein im Infosystem downloaden
- Bestellung der Reisegutscheine einfach per E-Mail (korlovic@pma.de) oder Fax (0251 384500-235) an Katarina Orlovic
- Preis: 10 EUR je Gutschein inkl. MwSt. (Gutscheinwert: 100 EUR)
- Mindestbestellmenge: 10 Gutscheine (Ihr Einsatz 100 EUR für Gutscheine im Wert von 1.000 EUR)
- Sonderbonus ab 25 Gutscheine: Ihre persönliche Grußformel auf dem Kontoauszug! Beim Kauf von 25 oder mehr Gutscheinen grüßen Sie Ihre Kunden vom Kontoauszug. Bei der Überweisung des Travelcheck-Reisegutscheinbetrages sehen Ihre Kunden eine schwarze Zahl, versehen mit einer Grußformel von Ihnen. Positiver können Sie Ihre Kunden nicht erreichen!



Katarina Orlovic Marketing und Veranstaltungsmanagement [pma:]



Sie beraten - wir haften!

Viele Ihrer Kunden sind körperlich tätig und können eine ausreichende BU-Absicherung nicht bezahlen. Mit €XISTENZ bieten Sie ihnen jetzt eine passgenaue und bezahlbare Einkommenssicherung. Erstmals erhalten Sie für eine BU-Alternative bei uns eine Haftungsübernahme!

1.000 Euro Rente für rund 40 Euro Monatsbeitrag

€XISTENZ leistet - unabhängig vom Beruf

Bei Verlust einer der versicherten Fähigkeiten wie zum Beispiel Gehen und Treppensteigen, Gebrauch einer Hand oder Autofahren zahlen wir eine monatliche Rente aus €XISTENZ. Genau bei den Fähigkeiten, die zur Ausübung des Berufes grundlegend wichtig sind.

Sichern Sie Ihren Kunden jetzt die €XISTENZ!





er gespart hat, kann sich freuen: Jedes Jahr kommen Millionenbeträge aus Lebensversicherungen zur Auszahlung, Allein 2012 schütteten die deutschen Lebensversicherer laut dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. über 38 Mrd. EUR an Kapitalleistungen an ihre Kunden aus. Der Sparer hat dann zahlreiche Möglichkeiten, was mit seinem Geld passieren soll. Wer sich für die Wiederanlage entscheidet, wünscht sich Sicherheit für das Ersparte, möchte über das Geld frei verfügen und es vermehren. Denn die Generation 50+ will ihren Ruhestand genießen. Dazu gehört Reisen ebenso wie sich lang ersehnte Träume zu erfüllen – man gönnt sich gerne was und will flexibel bleiben.

Da man nicht weiß, wie lange man lebt, sollten die Gelder ein Leben lang fließen. Reine Investment-Lösungen wie Bankauszahl- oder Fondsentnahmepläne bieten das nicht. Moderne Sofortrenten wie die Garantie Investment Rente von Canada Life setzen genau hier an. Die fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag kommt den Bedürfnissen von Kunden entgegen, die bereits über Kapital wie etwa aus abgelaufenen Lebensversicherungen, Abfindungen oder Boni verfügen und es zu attraktiven Konditionen wiederanlegen möchten.

Sicher und renditestark

Sich Träume zu erfüllen kostet Geld. Da der Ausblick für Konjunktur und Aktienmärkte besser denn je ist, bieten sich Lösungen an, die die Aufwärtsbewegungen der Märkte nutzen. Mit innovativen Angeboten können Kunden renditeorientiert und trotzdem sicher anlegen. Bei modernen Sofortrenten wie der Garantie Investment Rente von Canada Life profitieren Kunden von Renditechancen und müssen dabei nicht auf Garantien verzichten.

So ist dem Kunden eine monatliche attraktive Rente ein Leben lang garantiert. Ein wichtiger Punkt, denn die Lebenserwartung steigt um rund zwei Jahre pro Jahrzehnt. Die Garantie Investment Rente zahlt auch dann noch, wenn das eingezahlte Kapital längst aufgebraucht ist. Die Monatsrente wird hier aus der Rentenbasis berechnet, dem Wert des Anteilguthabens, der bei Versicherungsbeginn zur Berechnung der Rente zur Verfügung steht.

Doch die Garantie Investment Rente bietet noch mehr: Bei dieser Sofortrente bleibt das Gesparte auch in der Rentenbezugsphase am Kapitalmarkt in Fonds investiert und Kunden profitieren so von guter Fondsperformance: Entwickeln sich die Fonds positiv, kann die monatliche Rente sogar steigen. Dafür wird das Anteilguthaben des Kunden mit

Die drei Fondsportpolios







Die Garantie Investment Rente lässt keine Wünsche offen	Klassische Rente	Bank- auszahlplan	Fonds- entnahmeplan	Garantie Investment Rente
Lebenslanges Einkommen	✓	_	_	1
Rentengarantie	✓	_	_	1
Renditepotenzial durch Fonds	_	_	✓	1
Todesfallschutz	_	✓	✓	1
Kapitalverfügbarkeit	_	✓	✓	✓
Durchgehendes Investment auch nach Rentenbeginn	_	✓	✓	✓
Transparenz bzgl. Kosten und Investment	_	✓	✓	1

dem Vorjahreswert verglichen. Ist es entsprechend angestiegen, erhält der Kunde eine höhere Rente. Diese ist dann wiederum lebenslang garantiert. Eine einmal festgelegte garantierte Rente kann nicht mehr sinken – auch nicht bei Turbulenzen am Kapitalmarkt.

Als Sofortrente kann die *Garantie Investment Rente* jeder abschließen, der mindestens 60 Jahre alt ist. Ab dem 40. Lebensjahr können Versicherte die Rente auch als aufgeschobene Variante wählen. Bei der Aufschub-Variante steigert sich die ursprüngliche Rentenbasis jedes Jahr um 1,5 Prozent. Auch hier machen sich Zuwächse in den hinterlegten Fondsportfolios bezahlt. Sie können nach der vereinbarten Aufschubdauer für mehr verfügbares Kapital und eine entsprechend höhere Rente sorgen.

Flexibel in der Lebensplanung

Bei einigen Anbietern wie beispielsweise Canada Life können Kunden Teilbeträge oder das gesamte Vertragskapital entnehmen. Dies ist bereits nach dem ersten Versicherungsjahr jederzeit möglich. Die Rente wird dann jeweils neu berechnet. So bleibt den Versicherten genügend Gestaltungsspielraum, auf unvorhergesehene Ereignisse oder Wünsche reagieren zu können. Sowohl in der Aufschub- als auch in der Rentenphase sind Entnahmen möglich.

Passendes Portfolio

Bei Canada Life stehen dem Kunden mit der Garantie Investment Rente die drei Fondsportfolios Chance, Balance und Defensiv zur Verfügung (siehe Grafik oben), die Fonds mit jeweils unterschiedlichem Aktienanteil bereithalten. Damit kann der Kunde entsprechend seiner Risikoneigung und Renditeerwartung investieren. In der Vergangenheit sorgte eine gute Fondsperformance schon für erhebliche Zuwächse bei der Rente: So bekamen Versicherte, die 2009 mit dem Portfolio Chance eingestiegen waren, schon nach einem Jahr Rentensteigerungen von rund 23

Prozent. Eine Kundin mit Einstieg im Jahr 2011 erhielt 2012 eine Rentensteigerung von rund 15 Prozent.

Selbstbestimmt planen - auch für die Zeit danach

Was man besitzt, möchte man als Erbe weitergeben oder verschenken können. Bei der Garantie Investment Rente ist auch für den Todesfall vorgesorgt: Dann erhalten die vom Kunden Begünstigten automatisch alles, was noch an Kapital im Vertrag ist. Entnahmen und Rentenzahlungen werden abgezogen. Eine Rentengarantiezeit muss daher nicht vereinbart werden. Bei guter Fondsperformance kommt auch dem Begünstigten das angestiegene Vertragskapital zugute – egal, ob die Sofortrente oder Aufschub-Variante gewählt wurde. Wer zudem Menschen begünstigen will, die nicht die gesetzlichen Erben sind, hat bei der Garantie Investment Rente die freie Wahl.

Gut beraten mit Wiederanlagemanager

Das Beste: Das Modul Wiederanlagemanager in der Canada Life-Beratungssoftware *VorsorgePLANER* unterstützt Vermittler dabei, Kunden bei der Neuanlage freiwerdender Gelder zu beraten. Das Modul kann mehrere auslaufende Kundenverträge erfassen und auch die des Ehepartners einbeziehen.



Markus Wulftange Bezirksdirektor Canada Life

Markus Wulftange Im Barlager Esch 4, 49134 Wallenhorst Tel.: (05407) 816420, Mobil: 0173 5478105

Existenz-Betriebsunterbrechungsversicherung

Auch ein Türöffner für neues oder zusätzliches Geschäft

Sie ist ganz sicher nicht das bekannteste Produkt aus der Welt der Versicherungen, aber dennoch dient sie Millionen: die Existenz-Betriebsunterbrechungsversicherung (EBU). Mit der neuen EBU der Nürnberger profitieren Sie als Versicherungsmakler von einem Schlüsselprodukt für die gezielte Ansprache von Freiberuflern, Händlern und Handwerkern.

Um den Stellenwert einer EBU zu ermessen, verdeutlichen Sie sich bitte, dass Krankenversicherungen, Krankentagegeld- oder Berufsunfähigkeitsversicherungen nur auf das Nettoeinkommen und den Lebensunterhalt der versicherten Person ausgerichtet sind. Aus dem persönlichen Einkommen werden auch die Beiträge entrichtet. Der betriebliche Schaden ist während der Dauer des Ausfalls jedoch viel weitreichender.

Die EBU übernimmt die laufenden Betriebskosten Ihrer Mandanten, wenn diese unfall- oder krankheitsbedingt ausfallen. Abgesichert sind zum einen die Fixkosten, wie Löhne und Gehälter, Miete, Pacht und Leasingraten, Beiträge für Berufsverbände und betriebliche Versicherungen, Grundgebühren für Energieversorgung und Kommunikation sowie Zinsen für laufende Kredite. Zum anderen kann optional auch der betriebliche Gewinn gedeckt werden, der infolge der Betriebsunterbrechung nicht erwirtschaftet wurde.

Die Vorteile der neuen EBU der Nürnberger

- · Zielgruppe: Freiberufler, Handwerker und Händler
- · Leistung bereits ab 70 Prozent Arbeitsunfähigkeit (Alleinstellungsmerkmal der Nürnberger EBU)
- Keine Karenztage nach Unfall mit stationärem Aufenthalt
- Keine Karenztage bei Ausfall wegen selber Krankheit innerhalb der Haftzeit
- Kosten einer Ersatzkraft werden übernommen
- Haftzeit 12 oder 24 Monate
- Verschiedene Karenzzeiten nach Wahl
- Pauschalentschädigung in Höhe von 50 Prozent ohne Detailnachweise für bis zu sechs Wochen
- Optional: Finanzielle Unterstützung bis zu 90 Tage nach der Genesung, wenn zunächst neue Aufträge generiert werden müssen
- Maximales Endalter 65 Jahre
- Einfache Tarifgestaltung mit nur zwei Tarifgruppen
- Einheitliche Mindestprämie
- Generell keine Selbstbeteiligung

Ein weiteres Argument: Die EBU ist eine betriebliche Schadenversicherung. Somit grenzt sie sich klar von den persönlichen, privaten Versicherungen ab.



Läuft das Unternehmen mit einer Ersatzkraft weiter, wie es beispielsweise bei Arztpraxen oder Apotheken üblich ist, werden die damit entstandenen Kosten ebenfalls übernommen. Die Leistungen der Nürnberger EBU sichern also den Fortbestand des versicherten Unternehmens. Ihre Geschäftskunden bleiben finanziell flexibel und können sich in Ruhe auf ihre Genesung konzentrieren.

Nutzen Sie unsere Verkaufsunterstützung für Ihre Kundenansprache und die eingehende Beratung. Wir stellen Startpakete (auch im versandfreundlichen PDF-Format) zur Verfügung, die mit Verkaufsmappe, Kundenflyer, Kundeninformationen, Schadenbeispielen, Leistungsübersicht, Summenermittlungshilfe, Antrag, Bedingungen und Tarif keine Wünsche oder Fragen offen lassen. Arbeiten Sie mit diesen Innovationen, seien Sie Ihrem Wettbewerb einen Schritt voraus. Setzen Sie auf unsere EBU als Türöffner für neues oder zusätzliches Geschäft.



Andreas Neugum Vertriebsleiter für Schadenversicherungen Nürnberger Allgemeine Versicherungs-AG



Für jede Marktsituation perfekt aufgestellt: der GARS



Mehr als ein geschickter Zug: der Global Absolute Return Strategies Fonds (GARS). Er streut das Risiko nicht nur über verschiedene Anlageklassen, sondern über rund 30 vollwertige Anlagestrategien. Mit diesem Multi-Strategie-Ansatz streben unsere Standard Life Investments-Fondsmanager langfristig eine Rendite ähnlich der eines Aktieninvestments an – jedoch bei einem Bruchteil der Volatilität im Vergleich zu internationalen Aktien. Mehr über unseren Erfolgsfonds, zum Beispiel im Rahmen der fondsgebundenen Rentenversicherung Maxxellence Invest, unter www.standardlife.de/GARS



Beitragsanpassungen in der Gebäudeversicherung

Vor allem bei den Gebäudeversicherungen erlebten wir in den letzten Jahren immer wieder Beitragsanpassungen bei bestehenden Verträgen. Auch die Umdeckung zu einem anderen Versicherer verursacht immer häufiger Verwunderung über die höheren Prämien bei Neuabschlüssen. Ein Ende dieser Tendenz ist nicht in Sicht.

Begründungen

Aber warum ist das so? Warum werden die Beitragssätze so stark angehoben? Wirtschaftlich begründet werden die Beitragsanpassungen auch mit größeren Schäden. Für deren Anstieg wird auch die Häufung schwerer Unwetter verantwortlich gemacht. Egal ob es sich um schwere Stürme, Überschwemmungen oder Hagel handelt. Ein Großereignis dieser Art scheint es mittlerweile jährlich zu geben. Ins Gewicht fallen allerdings auch die lokalen Unwetter, die in der Summe ebenfalls beträchtliche Schäden verursachen.

Für das vergangene Jahr stellte der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) bis Oktober bereits 910.000 Schäden mit einer Gesamthöhe von 2,7 Mrd. EUR fest. Großen Anteil daran haben z.B. die Hagelstürme des Sommers. Das Juni-Hochwasser verursachte 140.000 Schäden in Höhe von 1,8 Mrd. EUR.

Die Versicherer reagieren darauf. Einerseits passen sie die Beiträge an, andererseits kalkulieren sie ihre Tarife neu. Die neueren Tarifwerke und Annahmerichtlinien weichen zunehmend von den alten ab. Vorschäden und Alter des zu versichernden Gebäudes spielen bei der Prämienfindung eine gewichtige Rolle.

Vergleichsrechner und Risikofragebogen nutzen

Für Ein- und Zweifamilienhäuser, die in den letzten fünf Jahren schadenfrei waren, bietet unser SHU-Lotse (Softfair) einen sehr guten Vergleich an. Neben den Beiträgen können hier auch die Leistungen der einzelnen Tarife gegenübergestellt werden.

Schadenbehaftete Verträge müssen aufgrund der unterschiedlichen Nachlassvereinbarungen und Annahmerichtlinien grundsätzlich über [pma:] angefragt werden. Auch Mehrfamilienhäuser sind grundsätzlich anfragepflichtig. Für alle Anfragen benötigt [pma:] einen vollständig ausgefüllten Risikofragebogen (PSC-Code 89D) und eine schriftliche Schadenauskunft der letzten fünf Jahre der Vorversicherung. So können zuverlässige Angebote erstellt werden.

Wichtig: Kürzen Sie nicht die Leistungen (z.B. grobe Fahrlässigkeit, Ableitungsrohre), um eventuell an Prämie zu sparen. Nutzen Sie stattdessen lieber die Möglichkeit einer Selbstbeteiligung, die einerseits im Interesse des Kunden den Beitrag reduziert, andererseits die kleinlichen Schadenmeldungen bei Bagatellen unattraktiv macht.



Peter Krude Team HUKR-Sach [pma:]

Volkswohl Bund-Einkommensvorsorge

€XISTENZ – Schutz von Kopf bis Fuß

Mit €XISTENZ bietet die Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G. jetzt eine neue, passgenaue und zugleich bezahlbare Einkommensvorsorge für alle Kunden.

Handwerker, Kraftfahrer, Pfleger und viele andere Dienstleister – sie alle arbeiten vor allem körperlich und sind in der Regel in ihrem Beruf besonders gefährdet. Eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) ist jedoch ausgerechnet für diese Berufsgruppen relativ teuer. Viele verzichten deshalb ganz auf eine Einkommensvorsorge. Nach einem Unfall oder mit einer Erkrankung stehen sie oft mit leeren Händen da.

Mit €XISTENZ bietet die Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G. jetzt eine echte Alternative zur BU. Denn €XISTENZ sichert die körperliche und geistige Leistungsfähigkeit ab, egal, in welchem Beruf der Kunde arbeitet. Mit Monatsprämien um 40 bis 50 EUR ist €XISTENZ auch für viele bezahlbar, die bisher wegen der Kosten auf eine klassische Berufsunfähigkeitsversicherung verzichtet haben.

Der Kunde erhält aus dem Vertrag eine monatliche Rente, wenn er eine wichtige Fähigkeit verliert, die meist auch Grundvoraussetzung für seine Arbeitsfähigkeit ist.

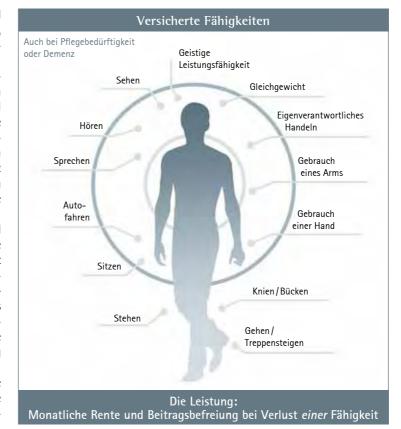
Der Gebrauch einer Hand oder eines Arm gehört dazu, Gehen und Treppensteigen, das Gleichgewicht halten oder Autofahren. Insgesamt gibt es 14 Leistungsauslöser, darunter auch die Pflegebedürftigkeit ab drei ADL (Activities of Daily Living) sowie Demenz.

Haftungsfreistellung für die Produktauswahl

Bei Vertriebspartnern, die ihren Kunden €XISTENZ empfehlen, übernimmt der Volkswohl Bund die Haftung für die Auswahl dieses Produkts als BU-Alternative. Voraussetzung ist, dass der Vermittler zuvor umfassend zur Einkommenssicherung beraten hat und er das Ergebnis anschließend gemeinsam mit dem Kunden dokumentiert.

Auch als €XISTENZ PLUS

€XISTENZ gibt es auch als €XISTENZ PLUS mit Pflege-Schutzbrief: Wer eine Leistung aus €XISTENZ bezieht und pflegebedürftig wird, erhält die doppelte Rente. Und wäh-



rend die €XISTENZ-Rente bei Vertragsablauf endet, fließt die zusätzliche Pflegerente ein Leben lang. Nach Ablauf der Versicherung kann der Kunde alternativ eine Anschlusspflegeversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung abschließen.

Erste-Hilfe-Zahlung bei schwerer Krankheit

Optional kann der Kunde auch für den Fall einer schweren Krankheit wie z.B. Herzinfarkt, Krebs oder Schlaganfall mit €XISTENZ vorsorgen. In dem Fall zahlt der Volkswohl Bund eine Jahresrente als Erste Hilfe.



Jennifer Klösel Produktmanagerin Berufsunfähigkeitsund Pflegeversicherungen Volkswohl Bund

Anschlussgarantie vom Krankentagegeld zur Berufsunfähigkeitsrente

VerSiPro stopft Leistungslöcher

Trotz Absicherung von Krankheit und Berufsunfähigkeit: Zwischen Krankentagegeld und Berufsunfähigkeitsrente können sich Lücken auftun. Um Versicherten einen nahtlosen Übergang zu bieten, hat die Barmenia eine optimale Lösung entwickelt: Das Verdienst-Sicherungs-Programm kurz *VerSiPro*. Es schließt die finanzielle Leistungslücke beim Übergang von der Arbeits- zur Berufsunfähigkeit.



Das Risiko, durch Krankheit oder Unfall seinen Beruf nicht mehr ausüben zu können, wird von vielen unterschätzt. Dabei hält statistisch jeder Fünfte aus gesundheitlichen Gründen nicht bis zum Rentenalter durch. Gut, wer für diesen Fall seine Krankenversicherung durch ein Krankentagegeld ergänzt und eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) abgeschlossen hat. Sie bieten einen optimalen Schutz – eigentlich.

Zum Problem wird das Schutzprogramm nämlich dann, wenn das private Krankentagegeld und die Berufsunfähigkeitsversicherung bei unterschiedlichen Versicherern abgeschlossen wurden. Denn selten sind privates Krankentagegeld und Berufsunfähigkeitsversicherung mit ihren Bedingungswerken so aufeinander abgestimmt, dass die jeweiligen Leistungen im Falle eines Falles nahtlos aufeinanderfolgen. So kommt es in der Praxis immer wieder vor, dass der Krankentagegeld-Versicherer nach monatelanger Zahlung zur Einschätzung gelangt, dass der Versicherte mittlerweile berufsunfähig ist – und die Zahlung einstellt. Auf der anderen Seite prüft der Berufsunfähigkeitsversicherer die eingereichten Unterlagen und kommt zum Ergebnis, dass keine Berufs-, sondern immer noch Arbeitsunfähigkeit vorliegt.

Der Kunde im Definitionsdilemma

Es kann unter Umständen Monate dauern, bis die Sachlage zufriedenstellend geklärt ist, da beide Versicherer versuchen werden, die aus ihrer Sicht unberechtigten Ansprüche abzuwehren. Ein Streit, bei dem der Betroffene zwischen die Mühlen gerät und trotz einer sorgfältig gewählten Verdienstabsicherung zum Leidtragenden wird. Möglicherweise fällt der Betroffene beim Übergang von der Arbeitsunfähigkeit zu einer Berufsunfähigkeit in ein finanzielles "Leistungsloch". Warum: Das liegt an der unterschiedlichen Definition der Berufsunfähigkeit in den jeweiligen Allgemeinen Versicherungsbedingungen der Krankentagegeldbeziehungsweise der BU-Versicherung.

Leistungsgarantie schließt Lücken

Um dem Versicherten einen Ausweg aus seinem persönlichen Dilemma zu bieten, hat die Barmenia mit dem Verdienst-Sicherungs-Programm (VerSiPro) eine optimale Lösung entwickelt, die die finanzielle Leistungslücke beim Übergang von der Arbeits- zur Berufsunfähigkeit schließt. Aus diesem Grund haben im Leistungsfall die Barmenia Kranken- und die Barmenia Lebensversicherung a.G. ihr Handeln aufeinander abgestimmt – zum Vorteil des Versicherten. Die Kunden erhalten eine Leistungsgarantie, die zu keinem Zeitpunkt Lücken auftreten lässt – somit ist eine kontinuierliche Zahlung gewährleistet. Damit wird sichergestellt, dass Barmenia-Kunden, die sowohl eine Krankentagegeld- als auch eine Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen haben, nicht in ein "Leistungsloch" fallen und keinerlei finanzielle Nachteile befürchten müssen.

Mit VerSiPro bietet die Barmenia eine lückenlose Absicherung aus einer Hand. VerSiPro garantiert einen durchgehenden finanziellen Schutz. Ohne zeitliche Verzögerung und ohne Doppelbearbeitung. Für diesen reibungslosen Übergang des Krankentagegeldes auf die Berufsunfähigkeitsrente erhalten Kunden von der Barmenia ein Leistungszertifikat. Die Anschlussgarantie für den "Fall der Fälle".



Frank Lamsfuß Stellvertretendes Mitglied der Vorstände Barmenia Krankenversicherung a.G. und Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG

Mehr Informationen unter: www.barmenia.de

BU-Verkauf "ohne Risiko"

Die neue selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung

- Der "gelbe Schein" wird selbstständig: BU-Rente auch ohne BU-Grad
- Dadurch eine der höchsten Leistungsquoten des Marktes
- NEU: Einsteiger-SBU mit bis zu 60 % günstigeren Startbeiträgen

Arbeitsunfähigkeits bescheinigung bei der Krankenkasse zur Vorlage bei der Krankenkasse

naft





Von einem der finanzstärksten Lebensversicherer Deutschlands

Leisten muss man sich "leisten" können.

www.condor-versicherungen.de/SBU



Arbeitskraft absichern einfach gemacht

Interaktive BU-Handlungsmatrix im Infosystem

Die Absicherung biometrischer Risiken, insbesondere die Absicherung der Arbeitskraft ist auch 2014 ein Thema für jeden Kunden. Privater Berufsunfähigkeitsschutz gehört zu den elementar wichtigen Vorsorgethemen in jeder Kundenberatung. Doch wie kann man effektiv und effizient beraten, also die Dinge richtig tun wie auch die richtigen Dinge tun? Vielfach stellen Gesellschaften Beratungstools zu Verfügung, die helfen anhand verschiedener Kriterien den konkreten Kundenbedarf zu ermitteln:

- Welche Möglichkeiten gibt es überhaupt, den Kundenbedarf abzusichern?
- Mit welchem Produkt lässt sich dieser Bedarf decken?
- Wo und wie erhält man die notwendigen Informationen?
- Gibt es zeitlich befristete Sonderaktionen zur interessanteren Absicherung des Bedarfs?

Mit der [pma:] BU-Handlungsmatrix steht seit einigen Wochen eine Vertriebsunterstützung im Partner-Infosystem zur Verfügung, die den [pma:]-Partnern den alltäglichen Beratungsablauf erleichtern soll (Abb. 1). Diese interaktive Übersicht bietet die Möglichkeit, direkt aus dem Schaubild die relevanten weiteren Informationen abzurufen.

Ausgehend von einer auf Defino basierenden Kundenberatung und Bedarfsermittlung, stehen zwei Optionen zur Auswahl: die konkrete Angebotserstellung oder eine haftungssichere Verzichtserklärung des Kunden im Rahmen des Vorsorgelotsen Berufsunfähigkeitsversicherung (BU).

Ist ein Neuabschluss vorgesehen, ergeben sich die folgenden Schritte aus der gesundheitlichen Situation ihres Kunden. Die Risikoprüfung mit umfangreichen Gesundheitsfragen stellt hier die nächste Hürde dar. Ein Überblick zu Sonderregelungen und Alternativen zur BU erleichtert es, Kunden mit gesundheitlichen Problemen die richtigen Lösungen aufzuzeigen. Kompakte Zusammenstellungen der jeweils aktuellen Möglichkeiten stehen im Partner-Infosystem.

Sind die gesundheitlichen Gegebenheiten nicht eindeutig einzuschätzen, steht mit der Risikovoranfrage (im my.pma 2.0 inklusive der notwendigen Dokumentation) eine schnelle und effiziente Überprüfung zur Verfügung. Den Abschluss einer Beratung zur Arbeitskraftabsicherung bildet immer die Frage der integrierten Pflegeabsicherung mit den Optionen eines Neuabschlusses oder einer Verzichtserklärung zum Thema Pflege. Alles in allem ergibt sich ein schneller, schlanker und profitabler Beratungs- und Verkaufsprozess für den Neuabschluss.

Bestehende Absicherungen optimieren

Viele Kunden haben bereits vor einigen Jahren die Arbeitskraft abgesichert. Laufende Veränderungen in der Einkommens- und Lebenssituation machen eine ständige Anpassung und Überprüfung der Rentenhöhe und der Leistungsdauer notwendig. Parallel entwickeln sich die Produkte und Tarifangebote der Gesellschaften.

Im Rahmen einer regelmäßigen Kundenbetreuung, insbesondere nach Einbindung der Defino-Analyse bei Bestandkunden, ergeben sich häufig folgende Fragestellungen:

- Sind die abgesicherten Rentenhöhen noch ausreichend?
- Ist die abgesicherte Leistungsdauer noch ausreichend, wenn die Altersrente erst mit 67 Jahren zu erwarten ist?
- Gibt es aktuell bessere Absicherungsmöglichkeiten (Berufsgruppeneinstufung/Bedingungswerke)?

Verschiedene Vorgehensweisen werden komprimiert in der [pma:] BU-Handlungsmatrix unter "bestehende Verträge" zusammengefasst (Abb. 2).

Interessant ist insbesondere die Überprüfung bereits bestehender Absicherungen in Hinblick auf die Berufsgruppeneinstufung und die Aktualität der Bedingungswerke. Die Ausweitung der Berufsgruppen bei den Gesellschaften (seit 2013 häufig acht Berufsgruppen) und die damit erfolgte stark verfeinerte Risikoeinstufung, macht es möglich, den Kunden heute häufig auch einige Jahren nach Vertragsschluss mit einem Neuvertrag (trotz höheren Eintrittsalters) risikogerechtere Prämien anzubieten. Profitieren können insbesondere Kunden der besseren Berufsgruppen.

Dies heißt nicht, dass nun für vielleicht infrage kommende Kunden umfangreiche Neuberechnungen verschiedener Gesellschaften anzustellen wären und die jeweils zugrundeliegenden Bedingungswerke mit den aktuellen Aussagen herausgesucht werden müssten. Vertriebliche Unterstützung bietet die Vergleichssoftware Softfair. Seit einigen Monaten können BU-Alttarife mit verkaufsoffenen Tarifen im Hinblick auf die BU-Leistungsmerkmale/ Bedingungen verglichen werden. So lassen sich leicht qualitativ gleichwertige Tarife inklusive Beitragsberechnung ermitteln.

Beitragsersparnisse

Einige Beispiele aus dem [pma:] Bestand haben gezeigt, dass insbesondere Kunden aus kaufmännischen Berufen mit überwiegender Bürotätigkeit und Akademiker in den vergangenen Jahren stetig besser eingestuft werden konnten und sich hier auch einige Jahre nach Vertragsabschluss (z.B. nach Ablauf der Stornohaftungszeit) noch verbesserte Beitragseinstufungen umsetzen lassen.

Eine Beitragsersparnis von bis zu 20 EUR monatlich kann häufig sinnvoller in Altersvorsorge umgesetzt werden. Für andere Kunden kann die Umstellung des Versicherungsschutzes auf das Endalter 67 sinnvoll sein. Mit einer reinen ergänzenden BU-Versicherung steht hierfür eine attraktive Produktlösung zur Verfügung.

Alternativen zur BU-Absicherung

Leider sind nicht alle Kunden gesund, und leider liegt die Absicherung der Arbeitskraft im Rahmen einer Berufsunfähigkeitsversicherung manchmal außerhalb der finanziellen Möglichkeiten. Dies erfordert erneut ein Umdenken in der Beratung. Welche Alternativen bieten sich an? Im Rahmen der [pma:] BU-Handlungsmatrix "Alternativen zur BU-Absicherung" werden die unterschiedlichsten Wege und Alternativen aufgezeigt und mit weitergehenden Informationen aus dem Partner-Infosystem interaktiv verbunden (Abb. 3).

Bei gesundheitlichen Problemen bieten sich erneut Risikovoranfragen an oder die Prüfung verschiedener Sonderregelungen mit verkürzten Gesundheitsfragen. Auch die Akzeptanz angebotener Ausschlüsse kann eine gute Wahl sein. Desweiteren stehen neben der klassischen BU eine Reihe alternativer Produkte zur Absicherung der Arbeitskraft zur Verfügung, z.B. die Erwerbsunfähigkeitsabsicherung, die Grundfähigkeitsabsicherung oder Schwere Krankheiten Vorsorge (Dread Disease). Vermehrt werden auch Körperschutz- und Existenzschutzpolicen angeboten. Ergänzende Informationen zu diesen Produkte sind in die Übersicht der BU-Handlungsmatrix (Alternativen zur BU-Absicherung) eingebunden und stehen per Mausklick zur Verfügung.

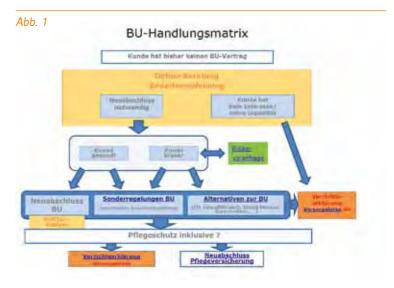
Sollte keine dieser direkten Absicherungen der Arbeitskraft möglich sein, kann im Rahmen einer Unfallabsicherung durch entsprechende Summenauswahl ein Existenzschutz für den Worst Case erreicht werden.

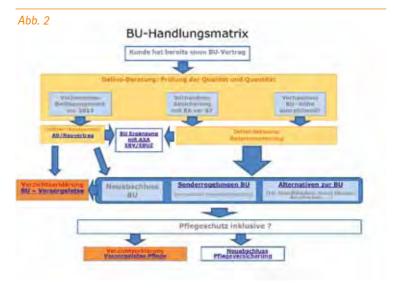
Die Absicherung der Arbeitskraft bleibt damit ein wichtiges, facettenreiches Thema. Das Team LV von [pma:] bietet vielfältige Vertriebsunterstützung. Mit Hilfe entsprechender Selektionen aus *my.pma 2.0* lassen sich die konkret anzusprechenden Kundengruppen bestens ermitteln. Sprechen Sie uns an!



Theo Storkamp Prokurist, Mitglied der Geschäftsleitung [pma:]

Auszüge aus der BU-Handlungsmatrix (PSC Code: 5893A), Stand: November 2013







Rentenversicherungen bieten heute mehr

Lebenslange Rente plus BU-Schutz plus Pflegeschutz

In den vergangenen Monaten erfolgten zahlreiche Produktinnovationen und Produktveränderungen in der Rentenversicherung. Drängende Sorgen der Gesellschaft, wie drohende Altersarmut und Folgen des demografischen Wandels, erfordern große Anstrengungen. Aber jeder Euro kann halt nur einmal ausgegeben werden.

Mit der Kombination aus Altersvorsorge und Absicherung altersbedingter Risiken, insbesondere Pflegerisiken, stehen neue Lösungen zur Verfügung. Folgende Varianten gibt es:

- Eigenständiger Sparvorgang und eigenständige Pflegeabsicherung stehen nebeneinander
- Der Sparvorgang und die Pflegevorsorge sind in einem Vertrag geregelt, stellen aber zwei eigenständige Bausteine dar.
- Neuere Produkte mit markigen Namenszusätzen (plus, flex, care, extra etc.) integrieren den Pflegeschutz direkt in den Sparvorgang.

Diese Zusatz- oder Spezialleistungen können beim Kunden häufig den Eindruck wecken, er sei umfassend für den Pflegefall abgesichert. Dies ist bei der Umsetzung im Rahmen einer eigenständigen Pflegerentenversicherung bzw. als eigenständiger Baustein in einem Altersvorsorgevertrag auch häufig gegeben. Aber nicht immer.

Die aktuellen Produktinnovationen verlangen eine differenzierte Betrachtung. Auf den ersten Blick sehen die Pflegeschutz-Optionen in den Produktinnovationen stets eine Pflegeleistung vor, die bereits in dem Abschluss der Rentenversicherung integriert ist. Im Detail handelt es sich um sehr unterschiedliche Produktbausteine. Dies offenbart ein genauer Blick auf die abgesicherten Leistungen und auf die Voraussetzungen des Versicherungsfalles.

Da gibt es zum einen die reinen Optionen auf den Abschluss einer Pflegeversicherung ohne Gesundheitsprüfung nach Ablauf der Ansparphase der Rentenversicherung, zum anderen Versicherungsleistungen (Altersrentenleistungen), die sich im Fall einer Pflegebedürftigkeit verdoppeln (z.B. bezogen auf garantierte Renten). Davon zu unterscheiden sind wiederum die tatsächlichen Pflegerenten in angemessenen (frei wählbaren) Größenordnungen, die eigenständigen Pflegeversicherungen vergleichbar sind. Die wesentlichen Produktkriterien und deren Abgrenzung zueinander stehen im Partner-Infosystem (PSC Code: 6019 A).

Anhand der aufgezeigten Auswahlkriterien können die einzelnen Produktvorzüge und Nachteile schnell erfasst und dem einzelnen Kunden verständlich nahegelegt werden, insbesondere die konkreten Einzelheiten zu Voraussetzungen der Ausübung und Umfang der jeweiligen Pflegezusatzleistungen, z.B. Höhe der Leistungen, vorausgesetzte Pflegebedürftigkeit (bereits ab Pflegestufe I oder erst ab Pflegestufe III). Damit jeder Kunde die Pflegeabsicherung erhält, die er sich wünscht und die seinen finanziellen Möglichkeiten entspricht.

Insbesondere für vermögende Best-Ager bieten sich hier interessante Lösungen zur Umsetzung attraktiver Vorsorgekonzepte durch die Umsetzungen höherwertiger Rentenleistungen, die im Fall der Verdopplung tatsächliche Entlastungen bieten.

Für Ihre Fragen und Anregungen steht Ihnen Ihr Team LV wie immer gerne zur Verfügung.



Theo Storkamp Prokurist, Mitglied der Geschäftsleitung

Aufgeschobene Rentenversicherungen mit Pflegerenten-Option, Option auf erhöhte Altersrente bei Pflegebedürftigkeit Auszug aus der erstellten Übersicht, PSC Code 6019A. Ohne Gewähr auf Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität. Stand: Dezember 2013

Gesellschaft	Allianz	Alte Leipziger	 Volkswohl Bund
Tarif/Optionsbaustein	Einschluss einer Pflegerente zum Rentenbeginn in allen aufge- schobenen Rentenversicherungen außer Basis-/Riesterrenten, bAV	In allen aufgeschobene Renten- versicherungen in Schicht 3, kostenfreie Pflege-Option	 Baustein Rente Plus, Einschluss in klassischen und fondsgebundenen Tarifen möglich
ohne Gesundheitsprüfung?	ohne Gesundheitsfragen im Antrag	ohne Gesundheitsfragen im Antrag	 ohne Gesundheitsfragen im Antrag
Stand	06/2013	12/2013	05/2013
Inhalt der Option			 ***
Antragsfrist zur Ausübung der Option			

"DAS FÄNGT JA GUT AN!"

MIT NEUEN, GÜNSTIGEN TARIFEN UND TOP SERVICEGARANTIE

Richtig günstig und voll flexibel: Unsere neuen Tarife. Überzeugen Sie sich von unseren Leistungen und genießen Sie die Vorteile unserer 24-Stunden-Servicegarantie bei Voranfragen, Angebotserstellung und Policierung.





0511.956 58 06 VMSERVICE@HANNOVERSCHE.DE HANNOVERSCHE-PARTNER.DE





Berufsunfähigkeit: Das verdrängte Risiko

Condor bietet nun auch selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung

Das Risiko ist hoch und die staatlichen Leistungen sind gering: Dennoch ist bisher erst jeder vierte Arbeitnehmer gegen Berufsunfähigkeit (BU) abgesichert. Die Condor Lebensversicherung sieht in der BU-Versicherung großes Potenzial und bietet seit Januar 2014 nun auch eine selbstständige BU-Versicherung (SBU) sowie eine Einsteiger-SBU an.

"Berufsunfähig? Ich? Niemals. Und falls doch, hilft mir der Staat." Das denken offenbar noch immer die meisten Arbeitnehmer. Wohl nur so lässt sich die geringe Quote von etwa 25 Prozent der Menschen erklären, die sich gegen dieses existenzielle Risiko abgesichert haben. Dabei zählt genau dieser Schutz zu den wichtigsten Versicherungen überhaupt. Denn die Statistik und die gesetzlichen Regelungen sprechen eine eindeutige Sprache.

Fakt ist: Mehr als zwei Mio. Menschen sind in Deutschland vom Schicksal Berufsunfähigkeit betroffen. Etwa 40 Prozent der heute Zwanzigjährigen werden laut Deutscher Aktuarvereinigung (DAV) aus gesundheitlichen Gründen vorzeitig aus dem Berufsleben ausscheiden. Die finanziellen Folgen sind in solchen Fällen existentiell. Allein der Einkommensverlust summiert sich bis zum Rentenalter sehr schnell auf einen Millionenbetrag, hinzu kommen mögliche Einbußen durch Wohnungsumbauten und fehlende Altersvorsorge.

Das individuelle BU-Risiko wird jedoch nicht nur unterschätzt, viele Menschen verbinden es auch ausschließlich mit einem Unfall. Aber auch das ist falsch: In nur einem von zehn Fällen ist ein Unfall der BU-Auslöser. Vielmehr wird diese in 90 Prozent der Fälle durch eine Erkrankung ausgelöst vor allem der Nerven und der Psyche sowie des Skelett- und Bewegungsapparats. Zudem ist das staatliche Auffangnetz bei weitem nicht so engmaschig wie viele vermuten. So gibt es für Menschen, die nach dem 01.01.1961 geboren sind, faktisch keine gesetzliche BU-Rente. Sie erhalten lediglich eine Erwerbsminderungsrente mit reduzierten Leistungen. Und auch für Menschen, die vor 1961 geboren wurden, sind die gesetzlichen Leistungen gesunken.

Aus diesen Gründen sieht die Condor Lebensversicherung beim Aspekt Berufsunfähigkeit in den kommenden Jahren großes Potenzial und hat deshalb ihr Tarifangebot erweitert. Seit Januar bietet Condor nun auch eine selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) an. Darüber hinaus gibt es bei Condor speziell für junge Menschen eine flexible Einsteiger-SBU mit besonders günstigen Prämien. Die von Condor seit vielen Jahren angebotene Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung (Condor Comfort-BUZ) können Kunden auch weiterhin abschließen.

Neue Condor-SBU bietet viele Highlights

Um am Markt erfolgreich zu sein, hat Condor in ihre neue SBU viele Highlights eingebaut, die das Produkt von anderen Angeboten abheben. Eines davon ist die kundenfreundliche AU-Klausel ("gelber Schein"). Dabei zahlt Condor Leistungen bereits ohne eine nachgewiesene Berufsunfähigkeit und unabhängig von einem 50-prozentigem BU-Grad. Für eine Leistung reicht schon eine mindestens sechsmonatige durchgehende Arbeitsunfähigkeit. Aber Condor bietet nicht nur hervorragende Bedingungen, sondern auch eine überdurchschnittlich hohe Leistungsanerkennungsquote.

Darüber hinaus bietet die neue SBU auch eine Infektionsklausel für alle Berufe. Das bedeutet, bei Condor fällt bereits eine Infektion (z.B. HIV) in die BU-Definition, nicht erst die Krankheit (in diesem Fall AIDS). Condor-Kunden erhalten somit schon bei einem sechsmonatigen beruflichen Tätigkeitsverbot aufgrund einer Infektion ihre Leistungen. Zudem bietet Condor sehr klare und eindeutige Regelungen für den Zuverdienst von Berufsunfähigen sowie eine Stundung der Beiträge bei Zahlungsschwierigkeiten.

Einsteiger-SBU bietet besonders preiswerten und flexiblen Schutz

Dass ein BU-Schutz keinesfalls teuer sein muss, beweist Condor mit der speziell auf junge Menschen zugeschnittenen Einsteiger-SBU, die wie die SBU seit Januar auf dem Markt ist. Bei dieser sehr flexiblen und preiswerten Produktvariante kann der Kunde eine individuelle Startphase zwischen zwei und zehn Jahren wählen. In dieser Zeit zahlt er einen bis zu 60 Prozent geringeren Beitrag. So kann etwa ein Auszubildender während seiner Lehre eine dreijährige Startphase mit niedrigen Beiträgen wählen und zahlt erst ab dem Ausbildungsabschluss den Endbeitrag. Plant er noch ein anschließendes Studium, wählt er zum Beispiel eine achtjährige Startphase.

Flexibilität ist bei Tarifen gerade für Berufseinsteiger besonders wichtig. Deshalb bietet Condor - im Gegensatz zu vielen "starren" Starter-BUs - eine sehr flexible Wahl der Startphase, die der Kunde auch wieder verkürzen kann. Zudem benötigen vor allem junge Selbstständige eine pragmatische Lösung. Sie können im Gegensatz zu Angestellten oft überhaupt nicht abschätzen, welche Einnahmen sie künftig

Zur Einsteiger-SBU drei repräsentative Beispiele

DER KLASSIKER

Der 21-jährige Michael hat gerade seine Ausbildung zum Mechatroniker begonnen. Diese dauert voraussichtlich drei Jahre. In dieser Zeit kann und will er jedoch nicht den normalen Beitrag für eine SBU zahlen. Ein weiterführendes Studium nach der Ausbildung schließt Michael jedoch aus. Für Michael passt hier eine Einsteiger-SBU mit einer dreijährigen Startphase. Nach Beendigung seiner Ausbildung wird er als ausgelernter Mechatroniker voll verdienen und kann sich den dann angepassten Endbeitrag sehr gut leisten.

DER INDIVIDUAL-FALL

Der 22-jährige Manuel befindet sich im zweiten Jahr der Ausbildung zum Bankkaufmann. Schon früh hat er entscheiden, dass er nach erfolgreichem Abschluss der Ausbildung noch ein BWL-Studium draufsatteln möchte. Insgesamt beträgt seine Ausbildungszeit mit geringem Budget etwa acht Jahre - also Ausbildung plus Studium. Er kann somit den Vorteil des individuellen Konzepts der Einsteiger-SBU ausspielen und die Startphase mit bis zu 60 Prozent günstigeren Beiträgen auf acht Jahre ausrichten. Der Clou: Sollte

Manuel nach der Ausbildung doch nicht mehr studieren wollen, weil er etwa eine attraktive Stelle bei seiner Bank bekommen hat, kann er die Startphase verkürzen. Dann profitiert er während der gesamten Restlaufzeit von einem geringeren Endbeitrag als wenn er die acht Jahre Startphase voll ausaeschöpft hätte.

DER EXISTENZGRÜNDER

Norbert hat sich in der IT-Branche selbstständig gemacht. Derzeit kann der 32-Jährige noch nicht abschätzen, welche Einnahmen er künftig einmal haben wird. Eine BU ist jedoch vor allem für Existenzgründer ohne staatliche Absicherung unverzichtbar. Norbert kann bei Condor eine Startphase von fünf Jahren vereinbaren, in der er lediglich den reduzierten Startbeitrag bezahlt, dabei zugleich voll gegen eine Berufsunfähigkeit abgesichert ist und durch geringere Beiträge mehr finanziellen Spielraum für Investitionen besitzt.



haben werden. Deshalb können Selbstständige die Condor Einsteiger-SBU bis zum Alter von 35 Jahren abschließen – mit einer maximalen Startphase bis zum Alter von 37.

Neben den Produkteigenschaften sind weitere wichtige Kriterien für den Abschluss einer BU-Versicherung die Leistungsfähigkeit und finanzielle Stärke des Anbieters. Hier kann Condor als Teil des R+V-Konzerns und der genossenschaftlichen Finanzgruppe sehr gute Werte aufweisen. Die besondere Finanzstärke der Condor Lebensversicherung zeigt sich unter anderem in der jüngsten Heraufstufung durch die Ratingagentur Fitch. Fitch erhöhte im Oktober 2013 die Finanzstärke der Condor Lebensversicherungs-AG von "A+" auf "AA-" (Ausblick stabil) und bewertet die auf den Maklervertrieb spezialisierte R+V-Tochter nun mit derselben Note wie die R+V Lebensversicherung AG.

Insgesamt geht Condor fest davon aus, dass sich die Wahrnehmung des BU-Risikos in der Gesellschaft wandeln wird und sich damit auch zusätzliche Chancen für Makler bieten. Den Erwerbstätigen werden, wie schon bei der gesetzlichen Rente, verstärkt die Lücken im staatlichen Schutz sowie die Bedeutung der eigenen Vorsorge bewusst. Das bietet Vermittlern die Möglichkeit, passgenaue Produkte anzubieten. Eine günstige Prämie und möglichst viele Features, wie etwa preiswerte Einsteigertarife, eine flexible Startphase oder eine kundenfreundliche Arbeitsunfähigkeitsklausel, werden dann den Ausschlag bei der Produktwahl geben.

Condor Lebensversicherungs-AG

Weitere Informationen zur SBU und zur Einsteiger-SBU gibt es unter: www.makler.condor-versicherungen.de

HDI erweitert Produktlinie *EGO* um Erwerbsunfähigkeitsschutz

Über zwei Drittel aller Privathaushalte hat keinen Berufsunfähigkeits (BU)- oder Erwerbsunfähigkeitsschutz (EU). Dabei ist der Bedarf enorm: Im Durchschnitt wird jeder vierte Arbeitnehmer erwerbsunfähig. Die häufigste Ursache sind psychische Erkrankungen. Die staatliche Unterstützung bei Erwerbsunfähigkeit liegt meist unter dem steuerfreien Existenzminimum. Den Betroffenen ohne Absicherung droht also eine existenzielle Katastrophe.

Die HDI Lebensversicherung AG hat daher Anfang 2014 ihre bewährte *EGO*-Produktlinie zur Einkommensabsicherung um eine selbstständige Erwerbsunfähigkeitsversicherung namens *EGO Basic* erweitert. Gerhard Frieg, Vorstand Produktmanagement und Marketing bei der HDI Lebensversicherung AG, erklärt: "Ein Großteil der Berufstätigen wird mit den bisher am Markt existierenden Produktlösungen zur Einkommensabsicherung nicht erreicht. Mit *EGO* Basic schließen wir diese Lücke".

Qualitative und preiswerte Alternative zur BU

Gerade die Menschen, die keine BU erhalten – sei es aus finanziellen Gründen oder auch weil ihr Beruf in einer hohen Risikoklasse eingestuft ist – können jetzt ihre Arbeitskraft absichern. Mit *EGO Basic* ermöglicht HDI Leben diesen Menschen eine preiswerte Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung.

Viele Produkte am Markt werden als Alternative zur BU vermarktet, dabei decken diese meistens nur einen Teil der Risiken ab, die zu einem Verlust der Erwerbsfähigkeit führen können. Psychische Störungen werden beispielsweise bei Körperschutz-, Invaliditäts-, Unfall-, Dread Diseaseund Grundfähigkeitsversicherungen nicht anerkannt. Die BU und die EU sind die einzigen Produkte, die unabhängig von der Krankheitsursache bei Erwerbsunfähigkeit leisten. "Die bestmögliche Absicherung bleibt weiterhin die BU", unterstreicht HDI Vorstand Frieg und fährt fort: "Wer sich die BU nicht leisten kann, den lassen wir nicht im Regen stehen. Wir werden diesen Kunden mit EGO Basic eine EU anbieten können."

Einkommensschutz wird einfacher

Das HDI Produkt bietet eine vereinfachte Gesundheitsprüfung und ermöglicht somit eine einfachere Beratung im Vergleich zur Berufsunfähigkeit. Außerdem enthält *EGO Basic* eine Nachversicherungsgarantie und HDI verzichtet auf Meldefristen sowie Wartezeiten.



Optional kann ein Zusatzbaustein gewählt werden, der eine Einmalleistung im Todesfall oder bei schwerer Krankheit erbringt. Diese Kombination aus selbständiger EU mit Zusatzbausteinen und Assistance-Leistungen ist einzigartig am Markt. Auch Schüler ab 15 Jahren können *EGO Basic* abschließen und später – ohne erneute Gesundheitsprüfung – auf den BU-Schutz *EGO Top* umsteigen.

EGO-Produktlinie stark in Qualität und Services

Mit Einführung von EGO Basic ändert HDI außerdem den bisherigen Namen der BU-Police: Aus EGO Classic wird EGO Top. Die bewährten Services rund um die Berufsunfähigkeit gelten genauso für das neue EU-Produkt. Dazu gehören beispielsweise der Vor-Ort-Kunden-Service oder die telefonische Beratung (Teleclaiming) im Leistungsfall.

Die erste Feuerprobe hat *EGO Basic* bereits bestanden. Das Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) hat im Dezember 2013 die Erwerbsunfähigkeitsversicherung von HDI mit der Bestnote "Exzellent" ausgezeichnet. Zudem konnte *EGO Basic* bei der Untersuchung des Instituts für

Finanz-Markt-Analyse (Infinma, Dezember 2013) überzeugen. Eine Auszeichnung mit dem Infinma-Siegel bedeutet: *EGO Basic* hat alle 17 festgelegte Marktstandards erfüllt oder sogar übertroffen.



HDI Versicherungen

AUF DEM BAU GILT: ELTERN HAFTEN FÜR IHRE KINDER. DIE VHV FÜR HANDWERKER.



SCHÜTZT VOR RIESIGEN RISIKEN: DEUTSCHLANDS BESTE BETRIEBSHAFTPFLICHT

Eine Baustelle ist kein Kinderspiel: Jeden Tag kann Unvorhersehbares passieren — mit unabsehbaren Folgen für Ihren Baubetrieb. Schon kleine Fehler können zu hohen Schadensersatzansprüchen führen, welche die Existenz Ihres Unternehmens gefährden. Als Bauspezialversicherer schützt die VHV Sie vor diesem unkalkulierbaren Risiko — mit dem besten Haftpflichtschutz für Bauunternehmen. Außerdem stehen Ihnen im Notfall Experten zur Seite, die für eine schnelle und unkomplizierte Schadensregulierung sorgen, damit Bauprojekte sofort weitergehen können. Mehr Informationen erhalten Sie unter **0511.907-33 33** oder unter **vhv-bauexperten.de**

2014: Ein gutes Jahr für die Krankenversicherung

Mit Beitragssenkungen und Testsiegen im Gepäck startet die Allianz Private Krankenversicherung (APKV) ins Neue Jahr. Damit schafft sie sehr gute Voraussetzungen für den Vertriebserfolg.

Zum 01.01.2014 senkte die APKV für Neu- und Bestandskunden in der Unisex-Welt die Beiträge auf breiter Front: Alle Tarife der Vollversicherung für Angestellte und Selbstständige und das gut nachgefragte Pflegetagegeld Best wurden deutlich günstiger.

Speziell der beliebte Tarif AktiMed Plus 90P steigt zum marktführenden Produkt im Plus-Segment auf. Denn hier trifft Preissenkung auf Prämierung: Erst vor etwa drei Monaten sicherte sich der Tarif den ersten Rang im Focus Money Test für "ausgewogenen Versicherungsschutz". Den Sieg mit Bestnote 1,4 gab es, weil nicht nur Leistung und Beitrag stimmen, sondern auch die Finanzstärke der Allianz Private Krankenversicherung top ist.

Hohe Bonität begünstigt langfristige Beitragsstabilität

Die Finanzstärke der APKV ist auch entscheidend für stabile Beiträge. Die Kunden vertrauen der APKV viel Geld in Form ihrer Beiträge an. Die APKV legt diese Gelder auch in einem aktuell schwierigen Zinsumfeld kompetent an und setzt sie mit zur Beitragsstabilisierung ein. Die außerordentliche Finanzstärke wird der APKV seit Jahren von unabhängigen Ratingagenturen bestätigt: Sie erhält als einzige Krankenversicherung die Wertung AA für sehr hohe Finanzkraft von Fitch Ratings.

So gibt es 2014 in den meisten Tarifen der APKV keine Beitragsanpassung. Im Durchschnitt sinken die Beiträge für dieses Jahr sogar leicht; Erhöhungen gibt es nur bei einigen wenigen Tarifen.

"Ich freue mich, dass wir damit auch 2014 den Trend der letzten Jahre fortsetzen und mit unseren Beitragsanpassungen unter dem Marktunterdurchschnitt liegen", sagt Dr. Birgit König, Vorstandsvorsitzende der Allianz Privaten Krankenversicherung. "Unsere Kunden profitieren von unseren nachhaltig und sorgfältig kalkulierten Tarifen, die maßvolle Beitragsentwicklung zeigt das seit Jahren." Ebenfalls günstig auf die Beiträge hat sich im vergangenen Jahr der gute Schadenverlauf ausgewirkt.

PflegetagegeldBest bis zu 10 Prozent günstiger

Bei dem Tarif PflegetagegeldBest wurden die Neugeschäftsbeiträge um bis zu 10 Prozent gesenkt. Eine Anpassung erfolgt auch im Unisex-Bestand. Und: Die APKV bietet als einziges Unternehmen mit dem PflegetagegeldBest ein Produkt, das sowohl im Rahmen von Produktbewertungen als auch bei den Unternehmensbewertungen deutlich überdurchschnittliche Ergebnisse erzielt.



Marc Lorbeer Maklerbetreuer Vertrieb Kranken Nord Allianz Private Krankenversicherungs-AG

Weitere Informationen und Kontaktdaten unter: marc.lorbeer@allianz.de

Top-Leistungen zu günstigen Beiträgen mit der Finanzstärke der Allianz

Testsieger bei FocusMoney:

- AktiMed Plus 90 P
- AktiMed WechselOption





Betriebshaftpflicht im Bauhandwerk

Mit VHV Bauprotect kein finanzielles Risiko

Wer kennt das berühmte Schild auf der Baustelle nicht: Eltern haften für ihre Kinder! Und diese Warnung ist ernst zu nehmen, denn sie kommt nicht umsonst. Aber letztendlich tragen Bauhandwerker immer noch eine große Verantwortung für die Vorgän-

Mit Bauprotect für das Bauhandwerk sichern Bauhandwerksbetriebe sich eine speziell auf die Anforderungen ihres Berufsbildes zugeschnittene Betriebshaftpflicht. Dafür bringt die VHV als führender Bauspezialversicherer Deutschlands ein jahrzehntelanges Wissen über die Baubranche mit und setzt dies in überdurchschnittlich umfangreichen und hohen Deckungen in ihren Versicherungsangeboten um. Diese sind führend am Markt und bieten dadurch optimalen Schutz. Versichert ist dabei das betriebliche Haftungsrisiko - egal, ob der Geschäftsführer persönlich durch seine berufliche Tätigkeit Dritten einen Schaden zufügt oder seine Mitarbeiter und Beauftragten Schadenverursacher sind. Ebenfalls deckt der Versicherungsschutz Ansprüche der zuständigen Berufsgenossenschaft bei grob fahrlässig verursachten Arbeitsunfällen ab. Sollten die Ansprüche gegen den Bauhandwerksbetrieb unberechtigt sein, wehren die Bau-Fachleute der VHV diese ab. Damit schützt Sie die Betriebs-Haftpflichtversicherung in der VHV Bauprotect nicht nur vor den finanziellen Folgen eines Schadens, sondern sichert vielmehr die wirtschaftliche Existenz des Bauhandwerkbetriebs.

Bestimmungen des Umweltschadengesetztes schon berücksichtigt

Weiterhin genießen Bauhandwerksbetriebe Versicherungsschutz bei möglichen öffentlich-rechtlichen Sanierungsansprüchen nach dem Umweltschadensgesetz. Optional kann dieser auch auf Schäden auf dem eigenen Grundstück ausgeweitet werden. Diese Sanierungsansprüche können sehr weitreichend und kostenintensiv sein, denn Bauhandwerksbetriebe haften nicht nur für Schädigungen des Bodens oder von Gewässern, sondern auch für die Schädigung von geschützten Arten und Lebensräumen. Als einer der wenigen Versicherer bietet die VHV außerdem bereits in der Grunddeckung der Umweltschadensversicherung Schutz für Umweltschäden am Grundwasser und verzichge auf der Baustelle. Die Produktlösung VHV Bauprotect bietet die Möglichkeit den Bauhandwerksbetrieb gegen Betriebshaftpflicht- und Sachrisiken individuell abzusichern und damit seine finanzielle Existenz in jedem Fall zu erhalten.

tet auf das Erfordernis der bauuntypischen Betriebsstörung durch nicht anlagenbezogene Tätigkeiten auf eigenen sowie fremden Grundstücken.

Marktüberdurchschnittliche Leistungen für die erfolgreiche Akquise

Neben üblichen Leistungen wie Bearbeitungs- und Leitungsschäden ohne Sublimits, Mängelbeseitigungsnebenkosten oder Schäden durch Arbeitsmaschinen, -geräte und sonstige Kraftfahrzeuge, inkl. AKB-Deckung auf beschränkt öffentlichen Verkehrsflächen, zeichnet sich der Schutz der VHV insbesondere durch folgende Komponenten aus, die nicht jeder Anbieter im Markt aufweisen kann:

- Abbruch- und Einreißarbeiten ohne Radiusklausel
- Mietsachschäden an Räumen u. Gebäuden ohne Sublimit
- Erweiterte Produkt-Haftpflicht bis 100.000 EUR Jahres-
- Asbestschäden bis 250.000 EUR je Versicherungsfall
- Nachbesserungsbegleitschäden bis 100.000 EUR je Schadenereignis
- Integrierte Umweltschadensversicherung inkl. Zusatzbaustein 1
- Strafrechtsschutz
- Schutz gegen Ansprüche nach dem Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz (AGG) bis 100.000 EUR je Versicherungsfall
- Privat-Haftpflichtrisiken bis 10 Mio. EUR pauschal

Optional können als zusätzliche Komponenten eine Planungshaftpflicht für fremde Bauvorhaben und eine Umweltschadenversicherung Zusatzbaustein 2 abgeschlossen werden.

VHV Allgemeine Versicherung AG



Wir verlängern Ihr Jahresendgeschäft.

74% der Familien in Deutschland haben keine Todesfallabsicherung. Das sind drei von vier Familien in Ihrem Kundenkreis, die im Todesfall des Hauptverdieners mit einer Versorgungslücke rechnen müssen.

Da ist Ihre Initiative gefragt! Beweisen Sie Ihre Maklerkompetenz – die Beraterhaftung stets im Blick – indem Sie Ihren Kunden den bestmöglichen Todesfallschutz anbieten. Jetzt handeln und günstige Konditionen für Ihre Kunden sichern: Mit einer Rückdatierung auf den 01.12.2013 sparen Ihre Kunden bis zu 24 Monatsbeiträge. Nutzen Sie jetzt die Vorteile der EUROPA – wie den schnellsten Makler-Service Deutschlands und passgenaue Tarife bei der Risiko-Lebensversicherung – und unterbreiten Sie Ihren Kunden maßgeschneiderte Angebote.

Ein entscheidender Faktor bei der Risiko-Lebensversicherung ist die Festlegung einer ausreichenden Versicherungssumme. Ideal ist eine Absicherung in Höhe des fünffachen Jahresbruttoeinkommens.

VORSORGE-EMPFEHLUNG	BEISPIEL- WERTE	IHRE WERTE
Jahresbruttoeinkommen	35.000 €	
5-faches Jahresbruttoeinkommen	+ 175.000 €	+
Bestehende Schulden (z.B. Immobilienfinanzierungen)	+ 50.000 €	+
Empfohlene Versicherungssumme	- 225.000 €	-

Ergreifen Sie jetzt Ihre Chance: mit dem schnellsten Makler-Service Deutschlands!

EUROPA bietet Maklern unschlagbare Konditionen und schnelle effiziente Makler-Services – eine Vielzahl von Möglichkeiten für erfolgreiche Abschlüsse. Setzen Sie auf unseren 24-Stunden-Risikovoranfrage-Service, unseren 24-Stunden-Angebotsservice, unsere Gesundheitsprüfung ohne Arztbesuch oder unseren Abschluss-Turbo, der die Policierung glatter Anträge innerhalb von 24 Stunden garantiert.

Die EUROPA Risiko-Lebensversicherung:

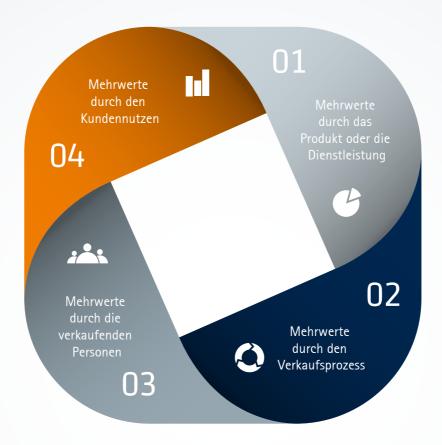
- + als Standard-Schutz mit starken Leistungen gewohnt günstig
- + als Premium-Schutz mit zusätzlich wichtigen Extras
- + als variable Risiko-Lebensversicherung linear fallend, annuitätisch fallend und individuell

Jetzt schnellsten Makler-Service testen!

0221 57 37-300 ODER VEP.EUROPA.DE



Mehr wert als der Preis



Wie können echte Werte für andere geschaffen werden? Ein Weg könnte sein, sich auf den Kunden zu besinnen und über die Produkte hinaus Mehrwert zu schaffen. Etwa durch ausgezeichneten Service. Hier bietet das [pma:]-Kundenportal sowohl Mehrwerte für [pma:]-Partner als auch einen hohen Kundennutzen. Oder die Mehrwerte entstehen durch außergewöhnliche Beratungsqualität. Qualitätsstandards wie die Defino Deutsche Finanz Norm können ein Schlüsselfaktor für Vertrauen und Kundenzufriedenheit werden. Immer dann, wenn jemand mehr bekommt als er erwartet, wird Mehrwert geschaffen. Werte schaffen Wert. [partner:] liefert Impulse auf den nächsten Seiten. Und damit (Mehr-)Wert.

[pma:]-Kundenportal

Starten Sie als [pma:]-Partner von der Pole Position in die Zukunft



Sie erinnern sich: Zum Jahreswechsel haben wir Sie mit folgenden Zeilen persönlich angeschrieben: "Wir alle haben in den letzten Jahren immer nur davon gehört, was sich in unserer Branche ändern soll. Im Regelfall befürchteten oder erlebten wir Veränderungen, die zu mehr Belastung, Verwaltung, im Regelfall aber nicht zu besserem Geschäft oder einfacherer Kundenbetreuung führten." Dessen ungeachtet wird auch in Zukunft Finanz- und Versicherungsberatung notwendig sein und unser Berufsstand nicht aussterben. Vielmehr haben wir eine lange und ehrenwerte Tradition, weshalb wir als [pma:] zuversichtlich in die Zukunft schauen. Lassen Sie uns die Herausforderungen annehmen und uns dabei von schwarzen Schafen klar abgrenzen. [pma:] wird die Beratungsqualität weiterhin aktiv fördern.

Was seitens der Politik und der Gesetzgebung in den nächsten Jahren entschieden wird, wissen wir nicht genau. Spekulationen zu verbreiten, war nie unser Ding. Da bleiben wir lieber auch in Zukunft gewohnt zuverlässig und ohne unnatürliche Hektik für Sie am Ball. Uns motiviert die feste Überzeugung, dass Beratungsqualität und Serviceorientierung in Zukunft immer mehr zu unverzichtbaren Bestandteilen erfolgreicher Geschäftsmodelle der Finanz- und Versicherungsbranche werden. Als erfolgreicher [pma:]-Partner wissen und praktizieren Sie es.

Mit [pma:] die Weichen auf Erfolg stellen

Bei [pma:] haben wir mit der Einführung von Defino Deutsche Finanz Norm – seit kurzem mit der DIN SPEC 77222 Finanzanalyse für den Privathaushalt zertifiziert – einen weiteren Schritt für Sie gemacht, der das Fundament für eine hohe Beratungsqualität festigt. Nun folgt der zweite Schritt: das [pma:]-Kundenportal für mehr Online-Interaktion. Nach Monaten intensiver Vorarbeit, ausführlichen Tests, Auswertungen von Feedbacks unserer zwanzigköpfigen Pilotgruppe und akribischem Feinschliff sind wir bereit und auch ein wenig stolz, Ihnen diese neueste Entwicklung präsentieren zu können.

Mit [pma:] auf der Pole Position

Mit dem [pma:]-Kundenportal eröffnen wir Ihnen einen neuen und innovativen Vertriebsweg. Zum ersten Mal sind Sie in der Lage, die Lücke zwischen der persönlichen Präsenzberatung bei Ihren Kunden und der recht anonymen Online-Welt der Webseiten zu schließen. Mit dem [pma:]-Kundenportal vernetzen Sie sich stärker als jemals zuvor mit Ihren Kunden und sorgen damit für eine intensivere Kundenbindung. Das neue [pma:]-Kundenportal ist eine zusätzliche Service-Tür, durch die Ihre Kunden zu Ihnen und Sie zu Ihren Kunden kommen.

→ Was denken Sie, wie viele Finanz- und Versicherungsmakler ihren Kunden schon heute eine derartige Online-Interaktionsplattform als Ergänzung zur Präsenzberatung anbieten können? Derzeit sind es vermutlich nur Ausnahmen. Doch der Markt wird nachziehen. Ihre und unsere Konkurrenz ist nicht untätig. Hersteller von Finanzprodukten, Banken und andere Vertriebsunternehmen machen sich momentan ebenso fit und werden versuchen, durch Online-Interaktion, z.B. Online-Insurancing (dem Pendant zum Online-Banking), Ihre Kunden auf deren Seiten zu ziehen.

Nutzen Sie jetzt den Wettbewerbsvorsprung, den wir Ihnen heute geben! Wer das Thema Kundenportal bei den Kunden zuerst besetzt, bleibt im Gedächtnis und folglich auch in Zukunft im Rennen. Erster zu sein, bedeutet Kunden zu binden und zugleich Wettbewerber fernzuhalten. Ein zweites oder gar drittes Kundenportal wird es bei einem Kunden, der bereits eines benutzt und sich versorgt fühlt, naturgemäß viel schwerer haben.

Außerdem: Der Pionier bleibt immer stärker im kollektiven Gedächtnis als die Nachfolgenden. Wir alle wissen, dass Neil Armstrong als erster Mensch den Mond betreten hat. Aber kennen Sie die Namen derer, die ihm folgten?

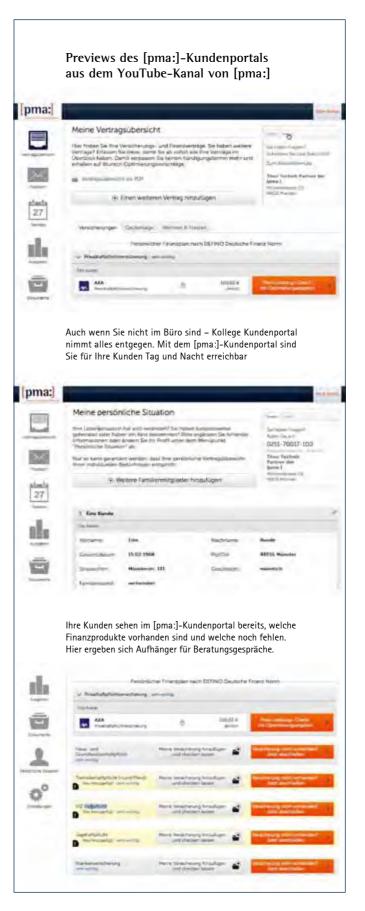
Kollege Kundenportal

Zuallererst haben Sie mit dem neuen [pma:]-Kundenportal einen 24-Stunden-Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen, der dafür sorgt, dass Sie Ihren Kunden einen Rund-um-die-Uhr-Service anbieten können. Auch wenn Sie nicht im Büro sind – Kollege Kundenportal nimmt alles entgegen. Mit dem [pma:]-Kundenportal sind Sie für Ihre Kunden Tag und Nacht erreichbar, ob sie eine Anfrage zu einem bestehenden Vertrag an Sie senden wollen, ob eine Vertragsübersicht gewünscht wird, ob Bedarf an einer neuen Beratung zu einem noch nicht vorhandenen Produkt besteht oder eine elektronische Versicherungsbestätigung für ein neues Fahrzeug benötigt wird.

Die Kommunikation zwischen Ihnen und Ihren Kunden wird nicht unterbrochen, weil Sie vielleicht gerade mal ein paar Tage schlecht erreichbar sind. Damit Ihnen auf keinen Fall eine Kundennachricht entgeht, haben wir im [my.pma] den Posteingang erweitert. Dort sehen Sie die Nachrichten aus dem [pma:]-Kundenportal bereits im Quickview. Das erspart Ihnen eine doppelte Überprüfung und hilft, die Übersicht zu behalten. [pma:] denkt eben mit. So kennen Sie uns. Aber damit jedoch nicht genug: Das [pma:]-Kundenportal kann für Sie auch Umsätze erzeugen und macht sich damit von selbst bezahlt.

Mehr Vertrieb mit dem [pma:]-Kundenportal

Mehr Kunden bedeuten mehr Aufträge, mehr Aufträge bedeuten mehr Umsatz, mehr Umsatz führt i.d.R. zu höheren Gewinnen. So weit, so gut; das ist nicht nur bei Vertriebsprofis bekannt. Neu ist, dass Ihnen das [pma:]-Kundenportal wie ein zusätzlicher Vertriebsmitarbeiter hilft, mehr Aufträge, Umsätze und Gewinne zu generieren. Und das geschieht so: Da Sie neben Ihrer bisherigen Beratungs- und Vermittlungsleistung nun auch in der Lage sind, eine echte Vertragsbetreuung anzubieten, haben Sie ab jetzt ein neues Akquisitionsinstrument zur Hand. Eine Vertragsbetreuung, bei der Sie die vertragsrelevanten Dokumente aus Ihrem [my.pma] heraus steuern und jederzeit Vertragsübersichten zur Verfügung stellen können. So reiht sich das [pma:]-Kundenportal ein in die



Das [pma:]-Kundenportal kostet Sie übrigens immer dasselbe, ob Sie es nur einem einzigen Kunden, einer bestimmten Kundengruppe oder allen Kunden zugleich anbieten wollen. Zudem gibt es attraktive Rabatte bei einer Kombination mit Defino Deutsche Finanz Norm.

[pma:]-Kundenportal Einzelpreise und Preise bei Kombinationen mit Defino (jeweils monatlich)	netto		
[pma:]-Kundenportal	67,50		
Defino Basis	22,50		
Defino Profi	54,00		
Paket 1 Portal + Defino Basis	72,00		
Paket 2 Portal + Defino Profi	99,00		
Paket 3 Portal + Defino Basis + Profi	108,00		
Paket 4 Defino Basis + Profi	63,00		
Alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt.			

Dienstleistungen, die Ihnen zeitraubende Arbeiten abnehmen, während Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren.

Eingesetzt bei Ihren bestehenden Kunden, erschließen sich neue Wege, mehr Aufträge zu erhalten. Ihre Kunden sehen im [pma:]-Kundenportal bereits, welche Finanzprodukte vorhanden sind und welche noch fehlen. Hier ergeben sich Aufhänger für Beratungsgespräche. Haben Sie bisher in persönlichen Gesprächen, also bei Gelegenheit, auf das Fehlen eines Produktes hingewiesen, macht das [pma:]-Kundenportal das sozusagen dauernd. Immer wenn Kunden die Vertragsübersicht aufrufen, stehen die nicht vorhandenen Produkte ebenso im Blickfeld wie die vorhandenen.

Oder nehmen wir mal an, ein Kunde hat zuhause im Aktenordner z.B. einen Hausratversicherungsvertrag, über den Sie nie mit ihm gesprochen haben. Nun ergänzt der Kunde diesen Vertrag im Kundenportal, damit dort alles komplett ist; zeitgleich erhalten Sie darüber eine Nachricht vom Kundenportal im Quickview. Genügt der Vertrag Ihren Qualitätsansprüchen, reicht nun ein Knopfdruck, um ihn EVA-fähig zu machen. Wenn nicht, haben Sie einen perfekten Aufhänger für ein Optimierungsgespräch.

Daneben erreichen Sie nun auch solche Kunden, die vor einem Beratungsgespräch mit Ihnen selber gerne – via Internet – den Markt abklopfen. Für diese Kunden ist das [pma:]-Kundenportal umso reizvoller. Es bietet ihnen direkten Zugriff auf die bekannten Vergleichsrechner von Softfair. So bekommt der Kunde, der vor einem Beratungsgespräch selbst ein wenig recherchieren und rechnen möchte, schon einen Eindruck. Sie wiederum sparen wertvolle Beratungszeit, da es im Beratungsgespräch nicht mehr darum geht, "ob oder ob nicht", sondern nur noch, welche Gesellschaft gewählt werden soll.

Insgesamt sollen beide, der Kunde und Sie als sein Berater, das [pma:]-Kundenportal als interaktiven, dynamischen Service-Kanal erleben. Darauf ist das Kundenportal ausgelegt. Es bedient und fördert das Bedürfnis der Kunden, Transparenz und Struktur in die eigenen Versicherungs- und Finanzverträge zu bringen. Zum Nutzen der [pma:]-Partner festigt es als zusätzlicher 24-Stunden-Service die Kundenbindung, ohne zusätzliche Arbeit zu bereiten.

Mehrwerte für [pma:]-Partner durch das Kundenportal

- Zusätzlicher, innovativer Vertriebsweg
- Intensivere Kundenbindung durch enge Vernetzung mit den Kunden
- Online-Interaktion als Ergänzung zur Präsenzberatung
- Automatische Generierung von Beratungsanlässen durch die Priorisierung des Absicherungsbedarfs und das Aufzeigen von Lücken nach Defino Deutsche Finanz Norm
- Steigender Umsatz durch optimierte Cross-Selling-Rate und Online-Abschlüsse

Kundennutzen des [pma:]-Kundenportals

- Transparenz in allen Versicherungs- und Finanzfragen
- Den vollen Überblick, da alle Verträge auf einen Blick abrufbar sind
- Alle vertragsbezogenen Informationen und Dokumente sind automatisch dem richtigen Vertrag zugeordnet
- Kein Papierchaos mehr im Versicherungsordner
- Im Not- oder Schadenfall sind alle Vertrags- und Kontaktdaten rund um die Uhr weltweit verfügbar
- Dokumente und Daten liegen sicher und geschützt an einem zentralen Ort
- Das [pma:]-Kundenportal ist auch per Smartphone und Tablett erreichbar

Unsere Previews im [pma:]-YouTube-Kanal zeigten Ihnen schon in den vergangenen Wochen erste Eindrücke (Abbildungen links). Bei der diesjährigen [pma:]-Jahresauftakttagung am 21.02. wird es Workshops zum neuen Kundenportal geben. Nutzen Sie auch diese Gelegenheit. Darüber hinaus freut sich das gesamte Team Partnerbetreuung selbstverständlich auf Ihre Anfragen!



Matthias Köster Partnerbetreuer [pma:]

Finanz- und Versicherungsmakler sind der Mehrwert in Person

Als Finanz- und Versicherungsmakler sind Sie der Berater und Vertraute in Sachen Kapitalanlagen für Ihre Kunden, ihr erster Ansprechpartner für den Bereich der Geldanlage und Finanzierung. Aus der Sicht Ihrer Kunden haben Sie bei Fragen zur Liquiditätsbildung und Liquiditätssicherung, zu Vermögensaufbau und Altersvorsorge die passenden Lösungen. Sie schaffen Mehrwerte für Ihre Kunden durch qualifizierte Beratung. Entsprechende Produkte, in die die Beratung mündet, gibt es aus einer Hand bei [pma:]. Für Allfinanzberater ist [pma:] der Zugang zu den richtigen Lösungen. Im Bereich der Kapitalanlagen finden Sie bei [pma:] Produkte aus den Bereichen Bausparen, Investmentfonds, Beteiligungen, Direktimmobilien, Gold und Finanzierungen.



Ein Klassiker des Kapitalaufbaus, meistens mit Blick auf eine Baufinanzierung, ist das Bausparen. Gerne wird der Bausparvertrag auch als "Krankenversicherung für das Haus" bezeichnet. Attraktiv für den Bausparer: Für das Bausparen kann er eine die staatliche Förderung einstreichen (Wohnungsbauprämie).

Für die Vermittlung eines Bausparvertrages benötigen Sie keine Genehmigung nach der



Für die Vermittlung von Investmentfonds ist die Genehmigung nach §34f (1) GewO er-

Investmentfonds sind probate Mittel für den Kapitalaufbau und Kapitalerhalt. Die Anlage in diesem Segment ist unverzichtbar für die private Altersvorsorge. Aktienfonds sind eine Form der Sachwertanlage. Auch hier besteht die Möglichkeit zu staatlicher Förderung.

In Zusammenarbeit mit der Valexx AG bietet [pma:] exklusiven Zugang zu den Valexx Finanzkonzepten. Hierbei handelt es sich um eine Vermögensverwaltung mit drei Varianten: Defensiv, Ausgewogen und Dynamisch. Die Variante Ausgewogen ist auch als Fondslösung zu haben. (Lesen Sie hierzu den Beitrag "Mehrwerte der Vermögensverwaltung durch die Valexx AG" von Thorsten Bolte auf Seite 40-41 dieser Ausgabe.)



Auch die Vermittlung von Beteiligungen setzt die Genehmigung nach § 34 f (2) GewO

Beteiligungen mit Skepsis zu beäugen, ist berechtigt. Schließlich haben Medienfonds, Schifffonds oder auch Beteiligungen an gebrauchten Lebensversicherungen den Anlegern nicht die Renditen eingebracht, die versprochen worden waren, oder sogar Verluste eingefahren.

Dennoch braucht man nun nicht das Kind mit dem Bade ausschütten. Schließlich gibt es auch solide Beteiligungen. Gerne helfen wir Ihnen bei der Auswahl, z.B. im Bereich Immobilienfonds, Fonds für erneuerbare Energien und Containerleasingfonds.



Die klassische Altersvorsorge wäre eigentlich der Erwerb einer selbstgenutzten Immobilie. Aber auch die fremdgenutzte (fremdvermietete) Immobilie hilft langfristig, das eigene Auskommen zu sichern.

Steuerliche Gesichtspunkte an vermieteten Objekten können die Investition rentabler machen.





Für die Vermittlung von Finanzierungen ist wiederum die Genehmigung nach §34c GewO erforderlich. Dies gilt natürlich auch für Baufinanzierungen.

Die Wohnimmobilie als Sachwertanlage und Altersvorsorge ist für die Privatleute, die sich ein Eigenheim zulegen, meistens auch die wichtigste und umfangreichste Investition, die sie in ihrem Leben tätigen.

Gerade im Bereich der Baufinanzierung können Sie für Ihre Kunden Mehrwerte schaffen. Die Baufinanzierungsbranche rechnet für die nächsten 12 Monate mit einem deutlichen Zinsanstieg. Eine Stimme hierzu: "Das absolute Tief haben wir bei den Zinsen für private Baufinanzierungen bereits durchschritten", sagt Ökonomin Gudrun Rehwald von Feri Eurorating.

Haben Sie Kunden, deren Zinsfestschreibung des Baufinanzierungsdarlehens in den nächsten fünf Jahren ausläuft? Dann können Sie diesen Kunden bereits heute eine

Prolongation über ein Forward-Darlehen anbieten. Kommen Sie der Hausbank zuvor. Bei einer Anschlussfinanzierung ist der Aufwand in der Regel geringer als bei einer Erstfinanzierung; die Chancen auf Provision sind dagegen gleichgroß. Stornos sind so gut wie ausgeschlossen. Schauen Sie doch einfach mal in Ihrem Kundenbestand nach, wer eine Wohngebäudeversicherung angefragt oder abgeschlossen hat. Auch so finden Sie heraus, wer eine Wohnimmobilie besitzt und wer eine Anschlussfinanzierung benötigen könnte.

Ein Bankdarlehen mit einer Laufzeit von 15 Jahren kann laut BGB vom Kreditnehmer bereits nach zehn Jahren - mit einer Kündigungsfrist von sechs Monaten - vorzeitig gekündigt werden. Vor zehn, fünfzehn Jahren lagen die Zinsen (bei einer Zinsfestschreibung auf zehn Jahre) rund zwei Prozentpunkte höher als heute. Ersparen Sie Ihrem Kunden, die höheren Zinsen länger zu zahlen als nötig. Was eingespart werden kann, wird womöglich für neue Kapitalanlagen frei.

Mehr Produkt- und Vertriebsinformationen in Sachen Kapitalanlagen gibt es wie immer auch im Partner-Infosystem. Zögern Sie nicht, beim Team Kapitalanlagen anzurufen, falls Sie weitere Fragen haben.

Abschließend noch eine Bemerkung zum Thema Dokumentation: Die Beratung von Investmentfonds und Beteiligungen sind durch die Finanzanlagenvermittlungsverordnung und der von dieser verlangten Dokumentation nicht einfacher geworden. Sehen Sie dies nicht nur als Belastung, sondern auch als Chance. Wenn Sie die Protokollierung konsequent durchziehen, erwirtschaften Sie konkrete Kundenkenntnisse, aus denen Sie weiteres Geschäft entwickeln können. Was Sie sorgfältig dokumentieren, wird Sie in

Zukunft informieren und zur validen Grundlage werden, Ihren Kunden maßgeschneiderte, willkommene Lösungen vorzuschlagen. So gesehen schaffen Sie durch die zur Pflicht gewordenen Dokumentationen einen zusätzlichen Mehrwert für Ihre Kunden.



Klaus Ummen Teamleiter Kapitalanlagen [pma:]

Grundlagen für die Kundenbeziehung

Eine gute Partnerschaft ist MehrWert

Die Gothaer hat den Anspruch, ihren Geschäftspartnern mehr als nur professionelle Produktlösungen zu bieten. Mit den Makler MehrWerten der Gothaer werden Serviceleistungen geboten, die in dieser Form im deutschen Versicherungsmarkt einmalig sind.

Es gibt Leistungen, die ein Versicherungsvertrieb von seinem Partner ganz einfach erwarten darf. Die Gothaer liefert darüber hinaus erfolgsversprechende Faktoren, die sie von anderen Versicherungs- und Vertriebsgesellschaften positiv abheben: die *Makler MehrWerte* der Gothaer für genau die Bereiche, die für Finanz- und Versicherungsmakler entscheidend sind. Die *Makler MehrWerte* der Gothaer sind Kombinationen aus Serviceleistungen und Optimierungsmöglichkeiten für die Betriebsorganisation. Auf diese Weise bietet die Gothaer als professioneller Partner dem Vertrieb Grundlagen für eine erfolgreiche und vor allem stressfreie Kundenbeziehung.

Auf Nimmerwiedersorgen! Mit den *Makler MehrWerten* der Gothaer

Know-how und Networking: *MehrWert*-Veranstal-tungen, *GoWissen*-Fachtagungen

Zusatz-Services und Prozess: Online-Abschluss,

Online Kundenspiegel

Kommunikation: Medien- u. Infocenter, Makler-Portal mobil

Kommunikation

Modern, persönlich, schnell – so lautet die Gothaer Kommunikationsstrategie für ihre Vertriebspartner. Die Gothaer sorgt zuverlässig und zeitnah dafür, dass jeder Makler richtig und aktuell informiert ist. Wissen gewinnt im Alltag wie im Wettbewerb zunehmend an Bedeutung. Für den Vertriebserfolg stellt die Gothaer verschiedene, speziell auf die Bedürfnisse von Maklern zugeschnittene Medien zur Verfügung. Der branchenweit bekannte E-Mail-Service GoNewsletter gehört ebenso dazu wie die Maklerzeitung GoNews und viele andere werthaltige Angebote. Eine Übersicht der betreffenden Medien finden Sie im Makler-Portal der Gothaer unter http://www.makler.gothaer.de/gothaermaklerinfo.

Wer sich speziell für Social Media interessiert, kann einen weiteren *Makler MehrWert* nutzen: das Gothaer *Social Media Handbuch*. Hier erfahren Makler kurz und übersichtlich, welche Medien mit welchem Zeitaufwand in ihrem Betrieb einsetzbar sind. Das Handbuch kann auf dem Makler-Portal angesehen und heruntergeladen werden.

Human Capital - der Faktor Mensch

Keine Daten oder Fakten, Seminare oder Kurse sind so entscheidend für den Erfolg wie die Menschen, die dahinterstehen. Eine der großen Stärken der Gothaer liegt in der optimalen und partnerschaftlichen Beratung. Diese erhält der Makler genau dort, wo er sie braucht. Im Makler-Portal der Gothaer findet man mit nur zwei Klicks alle Ansprechpartner im Überblick, von der Maklerdirektion bis zu den technischen Hotlines.

Technische Unterstützung

Moderne Informationstechnologie ist nicht mehr aus der Unternehmenswelt wegzudenken. Für den Vertrieb bedeutet das eine zügige Abwicklung und weniger "Papierkram". Neben dem übersichtlichen und informativen Makler-Portal und modernen Rechnern bietet die Gothaer einige online und offline nutzbare Tools, die die tägliche Maklerarbeit einfacher, schneller oder besser machen.

Zum umfangreichen Angebot des Technik-Pakets für Profis zählen z.B. Angebotsrechner und Online-Anträge, Informationen über Ereignisse im Bestand des Maklers oder eine auch mobil verfügbare Online-Kundeninformation. Alle Tools und Anwendungen sind zum Nachlesen in der Technik-Broschüre zusammengefasst, die im Makler-Portal heruntergeladen werden kann.

Professionelle Dienstleistungen

Die Gothaer bietet noch weitere *MehrWerte*, die Maklerbetriebe gewinnbringend in den Arbeitsalltag einbringen können. Dazu zählt auch *GoWissen*, eines der Weiterbildungsangebote der Gothaer. Außerdem können Makler von externen Gothaer Netzwerkpartnern profitieren.



Michael Ledwina Key Account Manager Gothaer Allgemeine Versicherungen AG



Thomas Ramscheid Key Account Manager Gothaer Lebensversicherung AG

Alle Informationen zu den *Makler MehrWerten* der Gothaer unter http://www.makler.gothaer.de/mehrwerte oder bei Ihrem Maklerbetreuer.



Mehrwerte der Vermögensverwaltung durch die Valexx AG

Früher konnte der Berater bei drohenden Marktturbulenzen seine Kunden am Telefon warnen und eine sichere Geldanlage vorschlagen. Dies ist heutzutage nicht mehr möglich. Der Berater muss jedes persönliche und telefonische Gespräch dokumentieren und die Ergebnisse in einem Protokoll dem Kunden zur Verfügung stellen. Damit steigt zwar die Transparenz, aber es können sehr viel weniger Kunden kurzfristig beraten werden.

Die Kunden dagegen erwarten gerade in diesen Zeiten, in denen die Attraktivität einzelner Anlageklassen immer rascher wechselt, ein aktives, ebenso rasches Risikomanagement. Dieses steht jedoch im Konflikt zu den geballten Anforderungen an den Beratungsprozess. Wie soll der Finanzexperte alle seine Kunden gleichzeitig bei einer bevorstehenden Marktkrise warnen und deren Vermögen schützen?

Viele private Anleger scheuen u.a. aus diesem Grund eine Anlage in Aktien und bevorzugen deshalb das Sparbuch mit seiner festen Verzinsung. Mittlerweile stellen immer mehr Anleger fest, dass sie einer geräuschlosen, schleichenden Entwertung ihrer Ersparnisse ausgesetzt sind. Nach Steuern und Inflation bleibt von der extrem niedrigen Verzinsung auf den Sparbüchern nichts mehr übrig.

Flexibilität und Entlastung

Als Vermögensverwalter kann die Valexx AG auf Marktveränderungen flexibel reagieren, ohne dass erst mit jedem Endkunden gesprochen, dann ein Beratungsprotokoll erstellt werden muss und erst im Anschluss daran eine Reaktion auf Marktbewegungen erfolgen kann. Das kann für Anleger zu einem wichtigen Vorteil werden – gleich, ob sie unsere Vermögensverwaltungsprodukte mit Investmentfonds, unsere Dachfondslösungen oder unsere individuell gestalteten Vermögensverwaltungen nutzen. Auch auf Seiten der Vermittler, die mit unseren Produktlösungen arbeiten, wird der Aufwand an Administration und Dokumentation naturgemäß reduziert, weil Veränderungen im Produkt vorgenommen werden.

Professioneller Auswahlprozess

In einem aufwendigen Analyseprozess wird das Investmentuniversum nach verschiedenen Kriterien durchleuchtet und zu einem 200 Werte umfassenden Anlageuniversum für unsere Vermögensverwaltung mit Fonds (VVF) komprimiert. Jeder dieser ausgewählten Investmentfonds wird dann einer weiteren internen Überprüfung unterzogen. Diese setzt sich auch mehreren Teilbereichen zusammen (siehe nebenstehende Grafik).



Auswahlprozess zur Vermögensverwaltung mit Fonds (VVF)

200 Werte umfassendes Anlageuniversum

2. Investmentstile

3. Maximale Risikoquote

1. Scoring-Modell

Auswahl

4. Wöchentlicher Anlageausschuss

Gewichtung

WF Defensiv 30% Risikoquote WF Ausgewogen 50% Risikoquote

WF Dynamisch 75% Risikoquote

1. Scoring-Modell

Auswertung der historischen Kennzahlen u.a. hinsichtlich Performance, Volatilität, Sharpe Ratio und Drawndown.

2. Investmentstile

Alle ausgewählten Investmentfonds werden verschiedenen Investmentstilen zugeordnet und in einer Rankingtabelle aufgelistet.

3. Maximale Risikoquote

Mit allen potenziell interessanten Investmentfonds erfolgen persönliche Gespräche. Dabei konzentrieren wir uns auf die Themenbereiche Anlagephilosophie, Portfoliotransparenz und aktives Risikomanagement und bestimmen die Risikoeinstufung des Fonds (maximale Risikoquote).

4. Wöchentlicher Anlageausschuss

Nach einer Bewertung aller vorliegenden Kriterien entscheidet der Anlageausschuss in seiner wöchentlich stattfindenden Sitzung über die Fondsauswahl und deren Portfoliogewichtung gemäß der vertraglich festgelegten Risikobereitschaft des Kunden. Dadurch können wir garantieren, dass der Anleger immer innerhalb seiner maximalen Risikotoleranz investiert ist.

Die Entwicklung einer allgemeinen Marktmeinung ist bei der Valexx AG letztendlich immer das Ergebnis der Diskussionen innerhalb des Anlageausschusses. Diese grundsätzlichen Marktauffassungen spiegeln sich dann auch entsprechend in den Portfolios wieder.

Kontinuierliches Risikomanagement

Kontinuierlich überwachen die Portfoliomanager der Valexx AG die in den Portfolios eingesetzten Produkte, da sich ja auch der Markt in einem ständigen Wandel befindet. Die Valexx AG verfolgt die Informationen der einzelnen Produktgesellschaften ganz genau, überwacht Ratingveränderungen, steht in engem Kontakt mit Partnerbanken und Research-Dienstleistern sowie dem Management der Zielunternehmen. Wir führen regelmäßig Einzelgespräche mit

Fondsmanagern und stellen insbesondere bei Kursrückgängen oder nicht nachvollziehbaren Kursbewegungen die zugrunde liegende Strategie ggf. auch kritisch infrage. Wenn wir zu der Überzeugung gelangt sind, dass sich mithilfe des ausgewählten Produkts das Anlageziel möglicherweise nicht mehr erreichen lässt, steht ein solches Produkt konsequenterweise zum Verkauf.



Thorsten Bolte Portfoliomanager Valexx AG

Schuldenfalle Demenz

Private Vorsorge durch Zusatzversicherung dringend notwendig

Zusammenhängend mit der demografischen Entwicklung erkranken immer mehr Menschen an Demenz. Gesellschaft und Politik sind auf das Ausmaß der Folgen noch nicht vorbereitet. Betroffene fühlen sich alleingelassen, Angehörige sind überfordert. Die einzige Möglichkeit, die finanziellen Folgen von Demenz hinreichend abzusichern, besteht in einer passenden Pflegezusatzversicherung. Weder die Pflicht-Pflegeversicherung noch der Pflege-Bahr schließen die klaffende Versicherungslücke.

Was genau ist eigentlich Demenz? Worüber reden wir, wenn wir von Demenz sprechen? Die Feststellung der eingeschränkten Alltagskompetenz unterliegt dem Medizinischen Dienst der Krankenkassen (MDK). Dieser ermittelt auf Antragsstellung den Hilfebedarf bei bestimmten Verrichtungen des Alltags. Auf bestimmte Alltagshandlungen legt der MDK ein besonderes Augenmerk.

Erst seit dem 01.08.2008 haben Personen mit einer erheblich eingeschränkten Alltagskompetenz (Amtsdeutsch: PEA) einen bedenklich kleinen Anspruch auf Leistungen aus der Pflegeversicherung - unabhängig von einer Pflegestufe. Bezieher dieser Leistungen ohne Pflegestufe werden der umgangsprachlich so genannten Pflegestufe 0 zugeordnet.

Laut MDK bedeutet Alltagskompetenz, dass ein erwachsener Mensch seine alltäglichen Verrichtungen innerhalb seiner Kultur selbständig und unabhängig in eigenverantwortlicher Weise erfüllen kann. Ist das nicht der Fall, benötigt diese Person Hilfe. In solchen Fällen war seit 01.08.2008 diese Hilfe mit 100 EUR monatlich erledigt; bei besonders schwerem Bedarf waren es 200 EUR. Seit dem 01.01.2014 erhalten Personen mit erheblich eingeschränkter Alltagskompetenz erstmals ein minimales Pflegegeld und Sachleistungen. Doch auch dies wirkt wie ein Tropfen auf den heißen Stein. Bei der häuslichen Pflege durch einen Laien hat der Gesetzgeber folgendes Pflegegeld festgelegt:

Pflegestufe	Monatliches Pflegegeld
0 (eingeschränkte Alltagskompetenz)	120 €
I	235 €
l + eingeschränkte Alltagskompetenz	305 €
II	440 €
II + eingeschränkte Alltagskompetenz	525 €
III*	700 €
* hei III keine zusätzliche Unterscheidung	

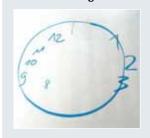
Nur selten kann die Pflege durch einen Angehörigen oder einen Bekannten organisiert werden. Aus der gesetzlichen Sicht geht ambulant immer vor stationär. Die häusliche Pflege kann über einen ambulanten Pflegedienst erfolgen. Die Sachleistungen bei ambulanter Pflege durch einen Pflegedienst sind ebenfalls nach Pflegestufen gestaffelt:

Pflegestufe	Monatliche Sachleistungen	
0 (eingeschränkte Alltagskompetenz)	225€	
1	450€	
l + eingeschränkte Alltagskompetenz	665€	
II	1100€	
II + eingeschränkte Alltagskompetenz	1250€	
III	1550€	
III + Härtefallregelung*	1918€	
* keine Unterscheidung bei eingeschränkter Alltagskompetenz		

Eine geeignete Betreuung und Versorgung ist so nicht sicherzustellen. Demenz heißt nicht nur, dass jemand etwas zu vergesslich geworden ist. Demenz ist ein Schicksalsschlag. Der MDK hat aufgelistet, was mit einem dementen Menschen geschieht (Tabelle Demenz nach Kriterien des MDK).

Demenzkranke brauchen Beaufsichtigung rund um die Uhr und Betreuungsleistungen, die durch Mini-Leistung der Pflicht-Pflegeversicherung keinesfalls aufgefangen werden. Die Pflegeversorgungslücke könnte theoretisch von Angehörigen kompensiert werden. Doch auch deren Kräfte haben Grenzen. Deshalb ist eine Zusatzversicherung für die Pflegestufe O ein Muss sowohl für gesetzlich als auch für privat Krankenversicherte.

Erheblich eingeschränkte Alltagskompetenz



Der Uhren-Zeichen-Test ist ein Schnell-Screening zur ersten diagnostischen Abklärung demenzieller Erkrankungen. Der Patient wird gebeten, das Zifferblatt einer Uhr und darin eine bestimmte Uhrzeit einzuzeichnen. Demenzerkrankte zeigen hierbei erhebliche Schwierigkeiten. (Bild: ZDF)

- Herausdrängen aus der Wohnung Betroffene Person verlässt die Wohnung unkontrolliert - Suchen der Eltern oder Kinder außerhalb der Wohnung - Suchen eines Wohnungsortes aus der Vergangenheit - Gefährdendes Verhalten im Straßenverkehr - Gefährdendes Nutzen von Küchengeräten Gefährdende Situationen werden verursacht oder nicht - Unkontrolliertes Nutzen von Gas, Feuer etc. erkannt; Gegenstände werden unsachgemäß genutzt - Unkontrollierter Umgang mit Medikamenten oder Chemikalien - Essen verdorbener Lebensmittel - Schlagen, Treten, Beißen, Spucken, Werfen - Zerstörung von Gegenständen Unangemessenes aggressives Verhalten - Selbstverletzungen - Beschimpfungen, Beleidigungen - Urinieren und Koten in Wohnräume Unangemessenes Verhalten - Übersteigerter Betätigungs- und Bewegungsdrang - Sexuelle Belästigung Dritter - Keine Wahrnehmung von Hunger und Durst Keine Wahrnehmung der eigenen Bedürfnisse - Keine Wahrnehmung von Verletzungen/Schmerzen - Kein Harndrang oder Stuhlgang - Apathisches Liegen im Bett Fehlende Eigeninitiative - Apathisches Verharren am Platz - Fehlendes Essen und Trinken - Nicht Wiedererkennen vertrauter Personen (Partner, Eltern, Kinder) - Fehlende Fähigkeit zum Gebrauch von Geld Neuronale Schädigungen - Fehlende Sprachfähigkeit - Nicht-Wiederfinden des Zimmers oder der Wohnung - Fehlendes Erinnerungsvermögen - Tag-Nacht-Rhythmus existiert nicht Tag-Nacht-Störungen - Wach- und Schlafzeiten ohne Rhythmus. Fehlende Planung und Strukturierung eines Tages - Völliges Ausbleiben alltäglicher Verrichtungen wie z.B. Körperhygiene - Nahrungsverweigerung aus Angst vergiftet zu werden oder sich zu vergiften Alltagssituationen werden falsch wahrgenommen - Verfolgungswahn - Wahrnehmung und Reaktionen auf Halluzinationen

Demenz nach den Kriterien des Medizinischen Dienstes der Krankenversicherung (MDK)

Aktualisieren Sie bestehende Pflegezusatzversicherungen um Leistungen für eine Pflegebedürftigkeit gemäß Pflegestufe O.

Verträge, die vor 2008 geschlossen wurden, beinhalten Pflegestufe 0 überhaupt noch nicht und müssen nachgerüstet werden.

Neue Verträge sollten Leistungen, die für Pflegestufe 0 gelten, dringend beinhalten. Der Versicherte benötigt ca. 70 EUR Auszahlung pro Tag in 2014.

Ein Pflegedienst berechnet derzeit für die ambulante Betreuung eines Demenzkranken einen Pflegesatz von rund 70 EUR pro Tag. Dieser Betrag sollte auf jeden Fall versichert sein - unabhängig von aktuellen Gesetzgebungen zu Mindestlöhnen.



Claudia Willeke Teamleiterin KV [pma:]

Tarifwechselberatung ist Vermittlerpflicht

Bestandskunden vor Fehltritten bewahren

Laut Medienberichten vom vergangenen Dezember wechselten Ende 2013 wieder Tausende privat Krankenvollversicherte den Versicherer. Außerdem könnten weitere Tausende jährlich mittlere vierstellige Summen an Prämien einsparen. Oder stimmt das mit den Versicherungswechslern und den Einsparsummen doch nicht so ganz? Steckt nur Propaganda hinter den Berichten? Ist da ein Nachrichtenorgan zum Sprachrohr von Vertriebsstrategen geworden, die das schnelle Geld durch Billig-Tarife wittern?

Vielleicht hat es ja sogar geklappt, mithilfe derartiger Meldungen Leads zu generieren. Erst wird verbreitet, dass dieser und jener große Krankenversicherer angeblich seine Prämien um 50 Prozent anhebt. Dann bietet man sich (bevorzugt im Internet) als Retter an.

"Lieber Kunde, ich spare Ihnen drei Monatsbeiträge, wenn Sie mir neun ersparte Monatsbeiträge als Honorar dafür zahlen?" Haben Sie von solchen Angeboten gehört? Oder: "Lieber Kunde, ich gebe Ihnen drei Umstellungsangebote und Sie unterschreiben mir dafür ein Garantie-Honorar, egal ob, wann und bei wem Sie Ihren PKV-Vertrag umstellen?"

Es ist nicht verboten, dass zwei Vertragsparteien miteinander einen Vertrag über einen PKV-Wechsel oder eine PKV-Umstellung aushandeln. Die "Beratung" mag sich dabei auf ein paar Blatt bedrucktes Papier mit drei Billig-Tarifen erstreckt haben. Der Vertrag ist rechtsgültig. (Allerdings ist es für Versicherungsmakler nach § 34 d GewO – im Gegensatz zu Versicherungsberatern – gesetzlich unzuläsig, bei Tarifwechsel nach § 204 WG ein Erfolgshonorar einzustreichen.) Der Vertragsnehmer bekommt auf lange Sicht die Nachteile der Billig-Tarife zu spüren. Vor solchen Fehlentscheidungen bei PKV-Wechseln oder –Umstellungen sollten Sie Ihre Kunden unbedingt schützen.

Wer privat krankenvoll- oder zusatzversichert ist, hat vollen Anspruch auf eine für ihn kostenlose umfangreiche Tarifwechselberatung und Vertragsumstellung nach § 204 VVG (Versicherungsvertragsgesetz). Verpflichtet, diese Beratung zu leisten, ist der Abschlussvermittler. Nicht jeder Versicherte weiß von seinem Recht; nicht jeder Versicherungsmakler von seiner diesbezüglichen Pflicht.

Der Beratungsanspruch auf Tarifwechselberatung und Vertragsumstellung nach § 204 VVG beinhaltet, sofern er einen Tarifwechsel innerhalb einer Gesellschaft betrifft, zahlreiche Vorteile für den Kunden:

- Keine Kündigung, sondern voller Erhalt bzw. Gutschrift der bisher angesparten Rückstellungen
- Keine neue Gesundheitsprüfung, auch nicht bei Vorerkrankungen
- · Keine Ablehnungen
- Berücksichtigung der bisher zurückgelegten Versicherungszeit
- Stornoschutz / Vertragserhalt
- Optimierung des Versicherungsschutzes
- Fristenunabhängig und unterjährig möglich

Der § 204 VVG regelt, dass ein Kunde den Wechsel in gleichwertige Tarife beantragen kann. Lediglich etwaige Mehrleistungen gegenüber dem bisherigen Versicherungsschutz können einen Risikozuschlag nach sich ziehen oder auch auf Kundenwunsch mit einem Leistungsausschluss belegt werden. Die Beratung sollte unbedingt folgende Beratungseinheiten beinhalten:

- Überprüfung bestehender Risikozuschläge und Leistungsausschlüsse
- Erneuerung der aktuellen Bedarfsprüfung, auch bzgl. Krankenversicherung im Alter
- Alte Tarifwelt (vor 2009) mit Zugangsrecht zum Standarttarif für Rentner
- Neue Tarifwelt (ab 2009) mit Basistarif-Zugangsrecht, Bildung von mitnahmefähigen Rückstellungen
- Wie genau werden die Rückstellungen behandelt?
- Woraus resultiert der Beitragsvorteil? Ist er nachhaltig?
- Welche Vorerkrankungen sind zu berücksichtigen?
- Welche Medikamente oder Hilfsmittel müssen mit-versichert sein?
- Welche Lücken beinhaltet der alte, welche bestehen beim neuen Tarif?

Beim Vertrieb privater Krankenversicherungen gibt es den Trend zur schnellen Provision, gemacht auf Kosten der Zukunft des Kunden. Auch freie Finanz- und Versicherungsmakler werden mit dem Angebot konfrontiert, ihre Kunden in Wechsel zu Billig-Tarifen zu locken. Nicht selten sollen angeblich folgende Vorteile herausspringen, die Sie nicht ungeprüft glauben sollten:

- Attraktive Vergütung für Sie selbst als Tippgeber (?)
- Ohne Stornohaftung für Sie (?)



- Ohne Vermittlerhaftung, da sie nur als Empfehlungsgeber fungieren (?)
- Für Sie daher keine Gefahr wegen unerlaubter Rechtsberatung (?)
- Kein Aufwand für Sie nur ein Formular (?)
- Bestandsschutz (?)

Der PKV-Markt leidet unter den gesetzlich grenzwertigen Praktiken, die auf schnellen Vermittler-Profit zu Lasten unwissender Kunden aus sind. Ein individueller Versicherungsbedarf und darauf passende, nachhaltige Tarife von solide kalkulierenden Versicherern sind letztendlich die erfolgreicheren Beratungsschwerpunkte.

Bewahren Sie Ihre Kunden vor Fehltritten beim Tarifwechsel, indem Sie rechtzeitig in Erinnerung rufen, dass Sie persönlich jederzeit auch Ansprechpartner bei der Tarifwechselberatung nach § 204 WG sind. Aussagekräftige Musterbriefe sowie konkrete Angebote für Fälle, in denen die Tarifwechselberatung erwünscht ist, erhalten Sie über [pma:].

[pma:]-Partnern, die für die Tarifwechselberatung einen ausgewiesenen Fachmann hinzuziehen möchten, empfiehlt [pma:] die Zusammenarbeit mit dem freien Versicherungsberater Bernhard Lüneborg (siehe auch [partner] Nr. 24, S.14). Alle Infos zum bundesweit einzigartigen Tarifwechsel-Service finden Sie unter "Tarifwechselberatung" im Infosystem. Oder Sie wenden sich an Ihr Team KV der [pma:].



Claudia Willeke Teamleiterin KV [pma:]

Schutz gegen Folgen des Fachärztemangels

Laut Sachverständigenrat zur Begutachtung der Entwicklung im Gesundheitswesen entspricht die Verteilung der Tätigkeiten in Krankenhäusern bereits seit 2007 nicht mehr den demografisch-strukturellen Anforderungen. Auch extrem hohe Steuerzuschüsse zur gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) konnten dieses Problem bisher nicht beheben.

Öffentliche Kliniken sehen sich mit gravierenden Ärztenachwuchsproblemen konfrontiert. Eine kontinuierliche Stellenbesetzung kann wegen Finanzierungsengpässen bei Krankenkassen und Ländern nicht mehr gewährleistet werden. Dass Operationsassistenzen von Hilfskräften übernommen werden, ist bereits gelebte Praxis. Der Einsatz von Medizinstudenten, Pflegekräften und Arzthelferinnen geht längst weit über das "Hakenhalten" hinaus. (Quelle: Berufsverband der Deutschen Chirurgen e.V.)

Aktuell werden mehr als 6.000 ausländische Ärzte in Windeseile eingearbeitet, um dem Mangel an Ärzten in Deutschlands Krankenhäusern irgendwie Herr zu werden. Interessantes Detail: Nur die Länder Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg verlangen über einen einfachen Deutsch-Sprach-Nachweis hinaus auch Kenntnisse in medizinischen Fachbegriffen. (Quelle: Marburger Bund)

Wer möchte schon, falls er unglücklicherweise unters Messer muss, dass aus Personalnot Medizinstudenten an seiner Operationen mitwirken? Wer wollte, dass ihm beim Arztbesuch eine Diagnose aus falschen Fachvokabeln gestellt wird? Schutz gegen solche Folgen des Fachärztemangels in Deutschland: Eine stationäre Krankenzusatzversicherung mit freier Arztwahl und freier Wahl des Krankenhauses.

Claudia Willeke Teamleiterin KV [pma:]

Beitragsentlastung im Alter

Höhe des ab Rentenalter zu zahlenden Beitrages selbst steuern

Eine seriöse Beratung für eine private Krankenvollversicherung beginnt mit der Auswahl eines grundsoliden Versicherungspartners und eines Tarifs, der auch im Alter hält, was er verspricht. Nur die Privaten haben Lösungen gegen das demografische Problem. Die gesetzlichen Krankenkassen haben nach wie vor keine.

Wer seiner privaten Krankenversicherung (PKV) treu bleibt, erlebt den Effekt, dass seine in jungen Jahren erworbenen Rückstellungen den Beitrag im Alter stabil halten. Außerdem enthält die PKV den sogenannten gesetzlichen Zuschlag von 10 Prozent auf den Vollversicherungsbeitrag. Der Zuschlag wird späteren Beiträgen "gutgeschrieben" und sorgt somit zusätzlich für stabile Beiträge im Alter, sofern der Versicherte bei seinem Versicherer bleibt.



Immer mehr Versicherte setzen auf Beitragsentlastungstarife im Alter. Diese werden dem Vertrag des Versicherten direkt zugeschrieben. Ihr Vorteil: Man kann sie zur bestehenden Vollversicherung als Bausteine hinzukaufen und so die Höhe des ab Rentenalter zu zahlenden PKV-Beitrages selbst steuern und bestimmen. Beitragsentlastungstarife sind arbeitgeberzuschussfähig, außerdem steuerlich abzugsfähig (wie eine PKV-Vollversicherung) und abgeltungssteuerfrei.

Auch nach der Umstellung auf Unisex-Tarife erweisen sich ausgewogene PKV-Verträge außerhalb des Billig-Segments als beitragsstabil mit Erhöhungen um durchschnittlich drei Prozent. Nur Billig-Tarife steigen stärker. Vollversicherte sind nach wie vor gut beraten, ihre PKV als nachhaltige Altersversorgung zu betrachten und die deutlich besseren Leistungen in den Fokus ihrer eigenen Absicherung zu stellen.

Private Krankenversicherer, die frühzeitig ihren Rechnungszins senken, schreiben ihren langjährig Versicherten mehr Rückstellungen aus dem Überzins gut.

Die Senkung des aktuariellen Rechnungszinses 2013/ 2014 brachte zwar abermals einige Aufregung rund um die PKV. Die Aufregung hat sich aber bereits wieder gelegt. Private Krankenversicherer, die frühzeitig ihren Rechnungszins senken, schreiben ihren langjährig Versicherten mehr Rückstellungen aus dem Überzins gut, als jene Versicherer, die diesen Schritt nicht oder noch nicht gemacht haben.

Die gesetzlichen Krankenversicherer werden aufgrund ihrer Umlagefinanzierung weiterhin Probleme mit der demografischen Entwicklung bekommen. Bereits heute müssen die Krankenkassen subventioniert werden. Zu Leistungskürzungen bleiben sie dennoch gezwungen. Ein Beispiel: Gesetzlich gesteuert durch die pauschale Vergütung von medizinischen Leistungen pro Behandlungsfall (Fallpauschale) enden heutige Krankenhausaufenthalte – pauschal – zwei Tage früher als noch vor wenigen Jahren.

Die PKV bietet Tarife, welche den Beitrag ab Rentenbeginn sogar bis auf null senken! Jeder Vollversicherte sollte seinen Beitragsentlastungstarif und dessen Vorteile kennen und nutzen. Sie als Finanz- und Versicherungsmakler können dabei helfen.



Claudia Willeke Teamleiterin KV [pma:]



Mit Sicherheit Bauen

Versicherungen für Bauherren und Bauunternehmen

In Deutschland erfreut sich der Neubau und Umbau von Eigenheimen dank niedriger Zinsen wachsender Beliebtheit. Aber Bauherr zu sein ist eine Herausforderung. Wo viele Gewerke mit schwerem Gerät über Wochen und Monate zusammenwirken, kommt es immer wieder zu unvorhersehbaren Ereignissen. Als Bauherr muss man koordinieren, kontrollieren und flexibel agieren. Als Bauunternehmer muss man sich der verschiedenen Risiken bewusst sein und seinen Versicherungsschutz entsprechend sorgfältig auswählen.

Welche Versicherungen sollten Bauherren schon vor Baubeginn abschließen? Worauf sollten Bauunternehmen und Handwerksbetriebe achten, wenn sie sich versichern? Hierüber gibt das Team Sach mit diesem Artikel eine systematische Übersicht. Idealerweise dient sie [pma:]-Partnern als Aufhänger für ein Beratungsgespräch im privaten und gewerblichen Kundenkreis.

1. Nachkriegshinterlassenschaften auf dem Grundstück

Wer bauen möchte und dazu ein Grundstück sucht, denkt selten an eine nach wie vor reale Gefahr: Blindgänger alter Fliegerbomben aus dem Zweiten Weltkrieg. Der Verband Privater Bauherren (VPB) rät Grundstückskäufern, zu erfragen, ob es in dem betreffenden Stadtteil Bombenabwürfe gab. Die Zuständigkeiten sind von Kommune zu Kommune und auch von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich. Grundstückskäufer sollten sich vor dem Kauf erst bei den zuständigen Behörden durchfragen. Erste Anlaufpunkte sind Bauämter, Ordnungsämter oder das Regierungspräsidium.

2. Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung für unbebaute Grundstücke

Auf den ersten Blick erscheint vielen Eigentümern von unbebauten Grundstücken eine Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung unnötig zu sein, da sie die Gefahren, die auch hier lauern können, nicht sofort erkennen. Als unbebaut bezeichnet man nicht nur Grundstücke, auf denen tatsächlich keine Gebäude stehen, sondern auch solche, auf denen sich verfallene oder zerstörte Gebäude befinden.

Auch wenn ein Baubeginn noch nicht feststeht oder auf absehbare Zeit gar keine Bebauung geplant ist, trägt der Eigentümer die Verantwortung für sein Grundstück. Das bedeutet, dass er u.U. verantwortlich gemacht werden

Inhalt

- 1. Nachkriegshinterlassenschaften auf dem Grundstück
- 2. Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung für unbebaute Grundstücke
- 3. Architekten
- 4. Bauherrenhaftpflicht
- 5. Bauleistungsversicherung
- 6. Bauhelfer-Unfallversicherung
- 7. Feuerrohbauversicherung/Feuerversicherung
- 8. Warum eine Betriebshaftpflichtversicherung für ausführende Handwerker/Unternehmer wichtig ist
- 9. Kautions- und Bürgschaftsversicherung
- 10. Blower-Door-Test

kann, wenn auf dem Grundstück jemand zu Schaden kommt. Oftmals wird vergessen, dass auch bei unbebauten Grundstücken Streupflicht besteht. Wenn dieser nicht nachgekommen wird und Passanten zu Schaden kommen, ist der Eigentümer auch hier in der Haftung. In solchen Fällen schützt den Eigentümer eine Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung. PSC-Code 614A

3. Architekten

Der Architekt steht seinem Berufsbild nach nicht auf der Seite der Bauhandwerker, sondern auf der des Bauherrn. Er sitzt allerdings oft auch zwischen den Stühlen, da er einerseits die Interessen des Bauherrn wahren, gleichzeitig aber den Bau voranbringen muss.

Der Architekt wird schnell für Fehler und Schäden jeglicher Art verantwortlich gemacht. Auch die Rechtsprechung ist ihm nicht immer wohl gesonnen. Die Verpflichtungen des Architekten gegenüber den Bauherren sind vielschichtig. Je nach Umfang der Beauftragung ist er u.a. zuständig für:

- Beratung des Bauherrn in technischen, finanziellen, rechtlichen und wirtschaftlichen Punkten
- Planungsleistungen
- Beauftragung der einzelnen Gewerke/Vergabe von Aufträgen an Firmen
- Bauüberwachung
- Durchführung von Genehmigungsverfahren
- Rechnungsprüfung

- Veranlassung von Mängelbeseitigungen
- Absicherung der Baustelle/Verkehrssicherungspflichten

In den meisten Bundesländern ist die Berufshaftpflichtversicherung für Architekten eine Pflichtversicherung. Geregelt ist dies in den jeweiligen Landesarchitektengesetzen. Generell ist Architekten aufgrund der hohen Haftungsrisiken zu empfehlen, eine Berufshaftpflichtversicherung abzuschließen.

Sofern ein Schaden an der Bauleistung vorliegt, haftet der Architekt für seine erbrachten Leistungen in der Regel fünf Jahre nach Abschluss der Tätigkeit. Erst mit Abnahme des Bauwerks beginnt die Verjährung. Selbst dann, wenn der Architekt nur Planungsleitungen erbracht hat. Bei einem Vollarchitekturauftrag verlängert sich die Haftung um weitere fünf Jahre. Eine Haftung bis zu 30 Jahren ist ebenfalls möglich, z.B. wenn die Schädigung eines Dritten wesentlich später eintritt, wenn der Architekt arglistig gehandelt hat, wenn entferntere Mängelfolgeschäden eintreten oder bei Verletzung vertraglicher Nebenpflichten.

Für den Bauherrn ist es ratsam, mit einem Architekten zusammen zu arbeiten bzw. vor Baubeginn die Baukosten durch einem Architekten berechnen zu lassen. Sollte es später zu Mehrkosten kommen, kann der Architekt haftbar gemacht werden. Der Bauherr sollte sich zu Beginn von seinem Architekten einen Nachweis über dessen Berufshaftpflichtversicherung geben lassen, auch wenn kein Direktanspruch an die Versicherung besteht (wie z.B. in der Kfz-Versicherung).

4. Bauherrenhaftpflicht

Grundsätzlich sollte immer eine Bauherren-Haftpflichtversicherung bei Neu- oder Umbauten abgeschlossen werden. Die Bauherren-Haftpflichtversicherung wird für zwei Jahre geschlossen. Eine Kündigung ist nicht nötig.

Der Grundstückseigentümer haftet aus vermutetem Verschulden (§ 836 BGB). Das bedeutet, dass dem Schädiger ein Verschulden unterstellt wird. Die Beweislast liegt jedoch beim Geschädigten. Der Bauherr ist dafür verantwortlich, dass von seiner Baustelle keine Gefahr ausgeht. Außerdem ist er verpflichtet, sich persönlich von den getroffenen Sicherheitsmaßnahmen zu überzeugen. Der Bauherr und der Bauunternehmer haften gesamtschuldnerisch.

Hierzu ein Beispiel: Für einen Keller wird eine Grube ausgehoben; das Grundstück wird nicht abgezäunt. Fällt ein Dritter in die Grube, so haftet der Bauherr unbegrenzt. Auf den Bauherrn können hier schnell Kosten für Umbauten oder auch für Krankenhausaufenthalte bis hin zu Rentenansprüchen zukommen.

Die Berechnungsgrundlage für eine Bauherren-Haftpflichtversicherung bei Umbauten sind die Gesamtkosten der Umbaumaßnahmen. Bei Neubauten bilden die Bausumme (ohne Architektenhonorar und Grundstückskosten) zuzüglich der Kosten für Aushebung von Grund und Boden die Berechnungsgrundlage. Eine Bauherren-Haftpflichtversicherung für einen Neubau (250.000 EUR) kostet etwa 100 EUR. Hinzu kommen gegebenenfalls noch Zuschläge für Planungsleistungen und die Bauleitung durch den Bauherrn. Auch für erbrachte Eigenleistungen sehen die Tarife Zuschläge vor.

Bitte beachten: Sogenannte Sowieso-Schäden, d.h. solche, die beim Bauen vorhersehbar sind, werden von der Bauherren-Haftpflichtversicherung nicht gedeckt. Kosten für Sowieso-Schäden müssen bereits in der Kalkulation des Planers oder Architekten auftauchen. (Mehr dazu in [partner:] Nr.24, S.48) PSC-Code 1179A

5. Bauleistungsversicherung

Ein Beispiel: Durch einen Sturm stürzt die Mauer des Rohbaus ein. Wenn das Gewerk vom Bauherrn schon abgenommen wurde, muss er den erneuten Aufbau selber bezahlen. Hat der Bauherr das Gewerk noch nicht abgenommen, zahlt der Handwerker den Wiederaufbau.

Auch bei schlüsselfertigem Bauen empfiehlt sich eine Bauleistungsversicherung. Der Bauherr trägt auch bei höherer Gewalt und außergewöhnlichen Witterungsniederschlägen die Gefahr. Auch wenn er das Gewerk vorher nicht abgenommen hat.

Die Bauleistungsversicherung schützt Bauunternehmer und Bauherren vor unvorhersehbare Schäden, die während der Bauphase auftreten. Dazu zählen insbesondere Schäden durch höhere Gewalt, wie z.B. außergewöhnliches Hochwasser oder Sturm. Ebenfalls versichert sind Schäden durch Vandalismus und unvorhersehbare Eigenschaften des Baugrundes und Fahrlässigkeit. Die Bauleistungsversicherung versteht sich als Allgefahrendeckung für das Bauprojekt während der Entstehung. Nicht versichert sind insbesondere Schäden durch Feuer (Brand, Blitzschlag, Explosion). Für Feuerrisiken während der Bauzeit steht die Feuerrohbauversicherung ein (s.u.). Die Laufzeit der Bauleistungsversicherung erstreckt sich üblicherweise über die gesamte Bauzeit des Objektes.



Eine Bauleistungsversicherung kann auch zwischen dem Bauherrn und den Firmen aufgeteilt werden. Die Umlage der Beiträge kann jedoch nur geschehen, wenn die Gewerke einzeln vergeben werden.

Auch bei Umbauten sollte eine Bauleistungsversicherung abgeschlossen werden. Ratsam ist, Altbauten gegen Einsturz abzusichern. Die betreffende Klausel 55 kann meistens gegen einen Zuschlag eingeschlossen werden. Einen Rundumschutz bietet die Klausel 81: Mitversicherung von Altbauten gegen Sachschäden. Zusätzlich kann das Feuer-Risiko eingeschlossen werden. PSC-Code 1176A

6. Bauhelfer-Unfallversicherung

Bauherren ist Hilfe willkommen. Aber auch in der Mithilfe von Verwandten und Freunden auf privaten Baustellen stecken Risiken. Daher ist es ratsam, das Unfallrisiko der Bauhelfer zusätzlich mit einer privaten Bauhelfer-Unfallversicherung abzusichern. Der Versicherungsschutz über die gesetzliche Pflichtversicherung bei der Berufsgenossenschaft ist leider nicht ausreichend. Bei der gesetzlichen Pflichtversicherung hat der Bauherr sein Bauvorhaben auf jeden Fall anzumelden. Die Anmeldung erübrigt sich auch nicht durch das Vorhandensein einer privaten Bauhelfer-Unfallversicherung. Der Bauherr und Ehegatte werden von der Berufsgenossenschaft nicht automatisch mitversichert: sie müssten hier eine freiwillige Bauherrenversicherung hinzunehmen. In der privaten Bauhelfer-Unfallversicherung sind Bauherr und Ehegatte i.d.R. schon eingeschlossen.

Die Bauhelfer-Unfallversicherung gilt nur auf dem im Antrag genannten Versicherungsgrundstück. Wegeunfälle sind ausgeschlossen. PSC-Code 5469A

7. Feuerrohbauversicherung/Feuerversicherung

Die Feuerrohbauversicherung deckt Schäden, die an einem Rohbau durch Brand, Blitzschlag oder Explosion auftreten. Eine Feuerrohbauversicherung wird von vielen Versicherern bis zu sechs Monaten und ggf. sechs weiteren Monaten kostenfrei angeboten, wenn beim gleichen Versicherer eine Wohngebäudeversicherung abgeschlossen wird. Die Feuerrohbauversicherung lässt sich auf Antrag verlängern. Sie ist i.d.R. auch eine von baufinanzierenden Banken geforderte Darlehensvoraussetzung.

In der gewerblichen Gebäudeversicherung wird für die Feuerrohbauversicherung eine Prämie erhoben. Von einigen Versicherern wird die Prämie mit dem Vertrag für die gewerbliche Gebäudeversicherung verrechnet.

Die Vorgehensweise in der Wohngebäudeversicherung ist anders. Hier ist die Feuerrohbauversicherung Teil der Berechnung der Gefahren Feuer, Leitungswasser, Sturm/ Hagel sowie Elementarschäden.

Zieht der Versicherungsnehmer ein, teilt er dies dem Versicherer schriftlich mit. Dann wird sozusagen aus der bisherigen Feuerrohbauversicherung die eigentliche Wohngebäudeversicherung. Der Kunde erhält einen Nachtrag zu seiner Wohngebäudeversicherung und hat somit die volle Deckung.

Bei Umbauten ist das Haus oder die Wohnung während der Umbaumaßnahmen entweder bewohnt oder, was bei Sanierungen meistens der Fall ist, unbewohnt. In diesem Fall bitte darauf achten, dass die Bauleistungsversicherung das Feuerrisiko einschließt.

Ist das im Umbau befindliche Objekt dagegen bewohnt, kann dem Versicherer mitgeteilt werden, dass Baumaßnahmen laufen. Hier haben Sie in den meisten Fällen die volle Deckung (Feuer, Leitungswasser und Sturm/Hagel).

Bitte beachten Sie bei der Ermittlung der Neubausumme, dass alle Baukosten (wie Architektenkosten) berücksichtig werden. Daher empfehlen wir, den Wert des Gebäudes über den Wertermittlungsbogen zu ermitteln.

8. Warum eine Betriebshaftpflichtversicherung für Handwerker/Unternehmer wichtig ist

Ein Unternehmen haftet für Schäden gegenüber Dritten in unbegrenzter Höhe. Darüber hinaus haftet der Unternehmer auch für Schäden, die durch seine Mitarbeiter oder sonstige Beauftragte schuldhaft verursacht werden. Bei einer kleinen Unachtsamkeit bei der Ausübung der Tätigkeit kann es leicht zu einer Existenzbedrohung kommen. Sollte es zu einem berechtigten Schadenersatzanspruch kommen, indem Personen-, Sach-, Vermögensschäden (als Folge versicherter Sachschaden oder Personenschaden) oder Umweltschäden eingetreten sind, zahlt die Betriebshaftpflichtversicherung. Unberechtigte Forderungen wehrt der Versicherer, wenn nötig auch gerichtlich, ab.

Empfohlene Leistungen der Betriebshaftpflichtversicherung

- Tätigkeitsschäden
- Nachbesserungsbegleitschäden und Mangel-
- Aktive Werklohnklage
- Ein- und Ausbaukosten
- Unterfangung/Unterfahrung
- Obhutsschäden
- Be- und Entladeschäden am Ladegut Dritter
- Umwelthaftpflicht-Basis-Deckung
- Umwelt-Regressdeckung
- Grunddeckung

Die Betriebshaftpflichtversicherung ist keine Pflichtversicherung! Der Bauherr sollte sich von dem Bauhandwerker oder Bauunternehmer einen aktuellen Nachweis erbringen lassen, dass eine ungekündigte Betriebshaftpflichtversicherung besteht. Der Bauherr ist auf eine professionelle Zusammenarbeit mit dem Bauunternehmen und den Handwerksbetrieben angewiesen. Doch wie sieht es bei einem Schadenfall aus? Schäden auf dem Bau können schnell in die Tausende gehen. Besitzt der Bauunternehmer oder Bauhandwerker keinen Versicherungsschutz, kommt es zum Konflikt. Ein jeder verteidigt seine wirtschaftlichen Interessen. Indes stehen der Bau still und vielleicht sogar das ganze Bauvorhaben auf der Kippe.

Daher sollte der Bauhandwerker eine Betriebshaftpflichtversicherung mit umfangreichen Leistungen abgeschlossen haben, denn bei berechtigten Ansprüchen kommt die Versicherungsgesellschaft für den Schaden auf, und der Versicherte kann beruhigt seiner Tätigkeit nachgehen.

Beim versichern von Bauhandwerksbetrieben und Bauunternehmen sind maßgeschneiderte Lösungen gefragt. Versicherungstarif und -summe müssen zum Gewerk und dessen Risiken passen, auch zu den Kernkompetenzen und Spezialgebieten des Unternehmens, zur Betriebsgröße und zu den Auftragsvolumen. Überdies ist festzustellen, ob Risiken durch Subunternehmen mit zu versichern sind.

Tätigkeitsschäden werden in den Allgemeinen Versicherungsbedingungen für die Haftpflichtversicherung (AHB) vom Versicherungsschutz ausgeschlossen. Daher sollten Tätigkeitsschäden durch Deckungserweiterungen der Betriebshaftpflichtversicherung mitversichert sein.

Als Tätigkeitsschäden gelten Schäden an fremden Sachen durch eine gewerbliche oder berufliche Tätigkeit des Versicherungsnehmers und alle infolge des Sachschadens entstandenen Vermögensschäden. Hierzu ein Beispiel: Einem Maler fällt ein voller Farbeimer auf das neu verlegte Parkett. Der Maler bzw. die Malerfirma haftet für den entstandenen Schaden.

Auch Nachbesserungsbegleitschäden und Mängelbeseitigungsnebenkosten sind in den AHB vom Versicherungsschutz ausgeschlossen. Diese Leistungen sollten ebenfalls Teil der Deckungserweiterungen sein.

Bei Mängelbeseitigungsnebenkosten muss ein Schaden vorliegen! Der Versicherungsschutz erstreckt sich auf Sachschäden, die als Folge eines mangelhaften Werkes auftreten, sowie auf die Kosten, die erforderlich sind, um die mangelhafte Sache zum Zwecke der Schadenbeseitigung zugänglich zu machen und um den vorherigen Zustand wieder herzustellen. Ein Beispiel hierfür: Durch fehlerhafte Montage ist ein Wasserrohrbruch in einer gefliesten Wand entstanden. Als Mängelbeseitigungsebenkosten gelten in diesem Fall das Entfernen der Fliesen, die bei der Reparatur beseitigt werden müssen, und das anschließende Ersetzen der Fliesen. Mangelhafte Werkleistungen an sich (im Beispiel das falsch montierte Rohr) sind nicht betriebshaftpflichtversichert, sondern nur die Nebenkosten (hier: Fliesen), vorausgesetzt die Mängelbeseitigungsnebenkosten werden in den Deckungserweiterungen berücksichtigt.

Nachbesserungsbegleitschäden sind Aufwendungen, die dem Versicherungsnehmer infolge von Nachbesserungsarbeiten entstehen, ohne dass es zu weitergehenden Schäden gekommen sein muss. Die Deckungsklausel für Nachbesserungsbegleitschäden bezieht sich auf Kosten, die entstehen, um das mangelhafte Gewerk zu finden und freizulegen. Hierzu ein Schadenbeispiel: Elektrokabel werden vom Installateur unter Putz verlegt; die Wand wurde danach gefliest. Später wird erkannt, dass



die Kabel unsachgemäß verlegt wurden. Um den Fehler zu beheben, müssen die Fliesen entfernt und die Wand aufgestemmt werden. Die Begleitumstände (hier: Fliesen und Wand bearbeiten) sind durch die Klausel versichert. Die Kosten der Kabel trägt der VN selbst.

Ein- und Ausbaukosten sind in den AHB vom Versicherungsschutz ebenfalls ausgeschlossen. Diese sollten deshalb in den Deckungserweiterungen eingeschlossen werden. Ein Beispiel: Ein Kunde kauft bei einem Fliesenhändler Fliesen, die er selber verlegt. Nach dem die Fliesen verlegt sind, fällt dem Kunden auf, dass Farbabweichungen auftreten. Der Kunde fordert vom Fliesenhändler erstens neue mangelfreie Fliesen und zweitens die Übernahme der Ein- und Ausbaukosten. Der zweite Anspruch hätte nach früherem deutschem Recht nicht bestanden. Doch der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat jüngst die Rechte der Verbraucher gestärkt. Nun ist der Veräußerer (Handwerker oder Händler) verpflichtet, auch die Ein- und Ausbaukosten mangelhafter Erzeugnisse zu tragen. (Mehr dazu in [partner:] Nr.25, S.48)

Aktive Werklohnklage: Es kommt vor, dass ein Auftraggeber die unstrittige Werklohnforderung eines Handwerkers nicht bezahlt und stattdessen mit Schadenersatzansprüchen, die unter den Versicherungsschutz des Betriebshaftpflichtversicherers fallen würde, verrechnet. Der Handwerker muss nun, um seinen Werklohn zu erhalten, diesen gerichtlich Einfordern.

Ein Beispiel: Ein Bauherr unterstellt einen angeblich vom Bauhandwerker verursachten Haftpflichtschaden und behält deswegen 10.000 EUR der Werklohnforderung. Ein Nachweis des Schadens erfolgt nicht. Der Bauhandwerker legt dar, dass er den Schaden nicht verursacht habe und ihm auch nicht zugerechnet werden könne. Seine Versicherungsgesellschaft übernimmt die anteiligen Gerichts- und Anwaltskosten für den Rechtsstreit, oder trägt die Kosten im Verhältnis, in dem der Schadenersatzanspruch zum geltend gemachten Werklohn steht.

Unterfangung/Unterfahrung: In dicht besiedelten Gebieten werden Bebauungsflächen immer knapper. Vorhandene Bauflächen werden bis zur Grundstücksgrenze genutzt oder grenzen, z.B. nach dem Abriss eines Altbaus, direkt an ein vorhandenes Nachbargebäude. Je nach Lage und Bauvorhaben kommt es vor, dass der Neubau tiefer liegt als das Nachbargebäude. Um die Stand- und Kippsicherheit der Nachbargebäude, insbesondere beim Ausheben der Baugrube, nicht zu gefährden, müssen gegebenenfalls die benachbarten Altbaufundamente tiefer geführt und unterfangen werden. Dabei ist es i.d.R. erforderlich, Eingriffe am Nachbargrundstück vorzunehmen.

Ein Beispiel: Ein Tiefbaubetrieb musste zur Herstellung eines Abwasserkanals eine Hausmauer unterfahren. Durch die ungenügenden Sicherungen des Nachbargebäudes, entstehen Risse in der Fassade. Die Betriebshaftpflicht übernimmt die Kosten für die Beseitigung der Risse.

Bei Obhutsschäden handelt es sich um Schäden an geliehenen Sachen. Grundsätzlich ist die Versicherung von geliehenen, geborgten oder entwendeten Sachen bei der normalen Haftpflichtversicherung ausgeschlossen. Ein Obhutsschaden ist ein Schaden, der an Sachen entsteht, die der Versicherungsnehmer selbst verwendet, verwahrt oder transportiert.

Be- und Entladeschäden am Ladegut Dritter sind schnell passiert und leicht vorstellbar: Ein typisches Beispiel: Einem Sanitärinstallateur werden die Sanitäranlagen geliefert. Beim Ausladen der Badewanne packen die Monteure mit an. Einer stolpert, beschädigt die Tür des Speditionsfahrzeugs und lässt dabei die Badewanne fallen. Der Fahrzeugschaden und die beschädigte Badewanne werden vom Haftpflichtversicherer ersetzt.

Die Umwelthaftpflicht-Basis-Deckung ist grundsätzlich Bestandteil der Betriebshaftpflichtversicherung für das Bauhandwerk. Hierbei sind Schäden durch Umwelteinwir-



kungen (z.B. durch Stoffe, Gase, Erschütterungen) versichert. Die Kleingebinderegel ist gewöhnlich eingeschlossen. Hierbei dürfen die üblichen Mengen in Höhe von 250 Liter und 2.000 bis 3.000 Kilogramm gewässerschädlicher Stoffe je nach Versicherer nicht überschritten werden.

Die Umwelt-Regressdeckung beinhaltet das Produkthaftpflichtrisiko beim Umgang mit Umweltanlagen (Planung, Herstellung, Lieferung, Handel, Montage, Demontage, Instandhaltung). Die Regressdeckung steht für Umweltschäden durch betriebliche Tätigkeiten auf fremden Grundstücken ein.

Ein Schadenbeispiel: Bei der Montage einer Ölheizung werden Rohre fehlerhaft verlötet. An der undichten Lötstelle tritt Heizöl aus und kontaminiert das Gebäude, den Boden und das Grundwasser. Der Auftraggeber erhält vom Versicherer des Monteurs Schadenersatz für die Schäden an dem Haus und dem Boden aus der Betriebshaftpflicht des Bauhandwerkers.

Das Umweltschadengesetz (USchadG) schafft eine öffentlich-rechtliche Verpflichtung der Verantwortlichen zur Vermeidung und Sanierung von Umweltschäden (§ 2 Ziff. 1 USchadG) oder zur Erstattung der hierfür anfallenden Kosten. Verantwortlich ist jede natürliche oder juristische Person, die eine berufliche Tätigkeit ausübt. Versicherungsschutz besteht auch dann, wenn der Versicherungsnehmer von einer Behörde oder einem sonstigen Dritten zur Erstattung der Kosten für die Sanierung aufgefordert wird. Es sind ausschließlich Umweltschäden versichert, die unmittelbar Folge einer plötzlichen und unfallartigen Störung des bestimmungsgemäßen Betriebes des Versicherungsnehmers oder des Dritten (Betriebsstörung) sind.

Die Grunddeckung sichert gegen Schäden an der Biodiversität auf fremden Grundstücken, fremden Böden und fremden Gewässern, außerhalb des Betriebsgrundstücks, ab. Mit dem Zusatzbaustein 1 können zusätzlich zur Grunddeckung Schäden auf eigenem Grundstück, eigenem Boden, wenn von diesem eine erhebliche Gefahr für die menschliche Gesundheit ausgeht und an eigenen Gewässern, versichert werden. Der Zusatzbaustein 2 ergänzt die Grunddeckung sowie den zuvor beschriebenen Zusatzbaustein I um die Absicherung gegen Schäden auf eigenem Grundstück, unabhängig von einer Gefahr für die menschliche Gesundheit.

Ein Beispiel: Ein Bauunternehmen legt ein Baugebiet trocken. Versehentlich wird dabei ein Feuchtbiotop zerstört. Darin lebte eine geschützte Froschart. Ein Umweltschutzverband meldet die Sache den Behörden. Kostenpunkte für den Schädiger: die Wiederansiedelung der Froschpopulation und die Wiederherstellung des Feuchtbiotops.

9. Kautions- und Bürgschaftsversicherung

Bauunternehmen und Bauträger können ihre Kreditlinie mithilfe von Kautions- und Bürgschaftsversicherungen entlasten. Der Versicherer übernimmt als Bürge für die Haftung für eine Verbindlichkeit gegenüber einem Dritten

Neu! Unsere neue Risiko-LV: Großer Schutz für kleines Geld jetzi mit »Servicegarantie»!





Unsere neue Risiko-Lebensversicherung im Trauerfall gut abgesichert.

Die Absicherung von Hinterbliebenen kann im Ernstfall ein kleiner Trost sein.



Mehr gute Argumente auf www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/risiko-lv

(Auftraggeber/Bauherr). Der Bürgschaftskredit wird erst zu einer konkreten Schuld, wenn der Schuldner (Bauunternehmen) seine zugesagte Leistung nicht erfüllen kann. Die wichtigsten Leistungen Kautions- und Bürgschaftsversicherung sind:

- Risiken finanzieller Folgen durch Gewährleistungsansprüche nach Bauabnahme
- Finanzielle Aufwendungen für die Behebung von Baumängeln innerhalb der Gewährleistungsfrist von fünf Jahren nach BGB werden übernommen (Mängelbeseitigungs-, Nachbesserungs-, Minderungskosten)
- Baufertigstellung. Diese sichert den Bauherrn bei einer Insolvenz des Bauunternehmers vor Bauabnahme ab. Hierüber werden bis zu 20 Prozent von der Bausumme für mögliche Mehrkosten durch die Neuvergabe für die Fertigstellung erstattet.

Der Abschluss dieser Versicherung kann nur durch den jeweiligen ausführenden Betrieb erfolgen. Hierzu ist immer eine individuelle Angebotsanforderung notwendig, da für diese Kautionsversicherung eine Bonitätsprüfung des Betriebes erfolgt. PSC-Code 6002A

10. Blower-Door-Test

Nach weitgehender Fertigstellung des Gebäudes sollte ein Blower-Door-Test (Gebläse-Tür-Messung) durchgeführt werden. Dafür sollten alle raumbildenen Bauteile vorhanden und die Anschlussfugen hergestellt sein. Der Blower-Door-Test ist ein Differenzdruck-Messverfahren. Es Test dient dazu die Luftwechselrate zu bestimmen und bietet den Bauherrn die Möglichkeit zu kontrollieren, ob unerwünschte luftdurchlässige Stellen existieren. Ist die Luftwechselrate zu hoch, werden die Hausbewohner zu viel Heizwärme benötigen. Bei Niedrigenergiehäusern und Passivhäusern ist der Nachweis Pflicht.

Um die von der Energieeinsparverordnung (EnEV) verlangte luftdichte Gebäudehülle nachzuweisen, muss der Bauherr ein Sachverständigenbüro für die Messung beauftragen. Viele Bauunternehmen bieten den Blower-Door-Test in Zusammenarbeit mit einem Sachverständigenbüro als Teil der Bauleistungen an.

Das Team Sach von [pma:] hofft, für alle [pma:]-Partnern, die derzeit oder zeitnah bauenden Kunden betreuen, die richtigen geschäftlichen Informationen zusammengetragen zu haben. Weitere Dokumente zum Thema Versicherungen für Bauherren, Bauunternehmen, Bauträger, Architektur- und Ingenieurbüros finden [pma:]-Partner wie immer auch im Infosystem. Für weitere Fragen steht das Team Sach gern zur Verfügung.

Team HUKR-Sach

Deferred Compensation

Die clevere Art der Tantiemeverwendung

Zu Beginn des neuen Jahres erstellen die Unternehmen wieder ihren Jahresabschluss und ermitteln dabei auch den Gewinn des Vorjahres. Und mit dem Gewinn werden die erfolgsabhängigen Tantiemen für Vorstände, Geschäftsführer und leitende Angestellte festgestellt. Auch Sonderzahlungen wie Bonifikationen, Umsatz- oder Gewinnbeteiligungen für Mitarbeiter werden zu diesem Zeitpunkt errechnet.

Das Dilemma der Sonderzahlungen

Der Umfang dieser Zahlungen reicht dabei von kleinen dreistelligen bis zu hohen sechsstelligen Beträgen. Das Dilemma: Die fällige Lohnsteuer vermindert den Auszahlungsbetrag um bis zu 50 Prozent. Das folgende Beispiel verdeutlicht diesen Effekt:

Gesellschafter-Geschäftsführer/in verheiratet, 1 Kind, keine weiteren Einkünfte	Jahresgehalt: 120.000 €	Tantieme: 20,000 €
Gesamteinnahmen aus nichtselbständiger Tätigkeit (§ 19 Abs. 1 Nr. 1 EStG)	Ohne Tantieme: 120.000 €	Mit Tantieme: 140.000 €
Gesamtsteuerbelastung	33.530 €	43.144 €
Einkommen nach Steuern	86.470 €	96.856 €
Steuerlast auf Tantieme:	9.614 € (= 48 %)	

Durch Einzahlung der (Brutto-)Tantieme in eine Basisrente lässt sich diese Steuerlast reduzieren. In 2014 können
78 Prozent des Beitrags – höchstens jedoch 20.000 EUR
bzw. 40.000 EUR bei Ehepartnern – als Sonderausgaben
geltend gemacht werden. Allerdings gibt es hierbei zwei
wichtige Einschränkungen: Die fällige Leistung im Ruhestandsalter kann nicht kapitalisiert werden und etwaige
Ansprüche gehen im Todesfall nur auf hinterbliebene Ehepartner, eingetragene Lebenspartner oder Kinder über.

Die Lösung: Deferred Compensation

Durch richtige Gestaltung lassen sich dabei sowohl die steuerlichen Belastungen wie auch die Verfügungseinschränkungen vermeiden. Bei der Deferred Compensation, auch als BilMoG-Rente bekannt, kommt die jeweilige Sonderzahlung nicht zur Auszahlung, sondern wird bereits im Unternehmen wieder angelegt.

Hierbei verzichtet der Begünstigte auf die Barauszahlung seiner Tantieme oder Bonifikation. Im Gegenzug erteilt das Unternehmen eine Zusage auf Versorgungsleistungen im Ruhestandsalter. Dies können sowohl Kapital- als auch Rentenleistungen sein. Dabei nutzt das Unternehmen die Vorzüge der klassischen betrieblichen Altersversorgung in Form der Pensionszusage oder der Unterstützungskasse. Für das Unternehmen sind die Zuführungen zu den Rückstellungen und/oder die Zuwendungen (z.B. der Versicherungsbeitrag) als Betriebsausgaben abzugsfähig. Gleichzeitig entfällt zu diesem Zeitpunkt die Besteuerung beim Begünstigten, da kein Zufluss an Einkommen stattfindet. Erst im Ruhestandsalter fließen Kapital oder Rente zu und sind dann erst mit dem in der Regel deutlich niedrigeren Steuersatz zu versteuern. Zudem kann bei Kapitalzahlungen auch die Fünftelungsregelung (§34 EStG) genutzt werden.

Da Tantiemen und andere Sonderzahlungen von ihrer Natur her unregelmäßig und in unterschiedlicher Höhe anfallen können, stellt die Pensionszusage die am besten geeignete Lösung dar. Zahlungen können hier höchst flexibel eingebracht werden: einmalig oder laufend, gleichbleibend oder variabel. Im Gegenzug verspricht das Unternehmen Versorgungsleistungen in Form der beitragsorientierten Leistungszusage (BOLZ). Wird die Zusage nun kongruent über ein passendes Versicherungsprodukt refinanziert, ist das Unternehmen vor etwaigen Nachschusspflichten und Kalkulationsrisiken geschützt.

Der positive Effekt: Eine derartige BilMoG-Rente ist bilanzneutral. Denn seit Einführung des BilMoG ist die Rückstellung an den Zeitwert der Rückdeckungsversicherung gekoppelt (§ 253 Abs. 1 S. 2 HGB) und saldiert sich aus Handelsbilanz und GuV. Steuerlich sind Rückstellungen nach § 6a EStG zu bilden, wogegen das Deckungskapital zu aktivieren ist. Durch gezielte Produktauswahl kann dabei sogar ein spürbarer Steuerstundungseffekt erzielt werden.

Das passende Produkt: Der Nürnberger Konzepttarif

Durch sein spezielles, seit 1995 bewährtes Anlagekonzept auf Basis von festverzinslichen Wertpapieren (70 Prozent) und DAX-Werten (30 Prozent) entwickelt sich der Nürnberger Konzepttarif immer wieder überdurchschnittlich: Für 2014 beträgt die Gesamtverzinsung 7,60 Prozent – gerade vor dem Hintergrund der anhaltenden Diskussionen über die Rentabilität von Lebens- und Rentenversicherungen ein nicht zu unterschätzender Vorteil.

Kostenfreie Pflege-Option!



PFLEGE-OPTION



Das neue Extra für alle Schicht 3-Renten!

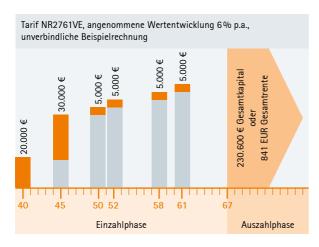
Aufgeschoben ist nicht aufgehoben: Ihre Kunden entscheiden erst bei Rentenbeginn, ob sie einen Pflegeschutz haben möchten.



Mehr gute Argumente auf www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/pflege-option

Im Rahmen der Deferred Compensation kommt zudem eine strukturelle Besonderheit des *Konzepttarifs* zum Tragen: Während der Anspardauer sind die Beiträge in voller Höhe als Betriebsausgabe abzugsfähig, Wertzuwächse oberhalb der Garantieverzinsung von 1,25 Prozent bleiben beim Aktivwert bis zur Fälligkeit jedoch unberücksichtigt und somit steuerneutral. Der gewünschte Steuerstundungseffekt wird maximiert.

Die Flexibilität des Nürnberger Konzepttarifs im Rahmen der Deferred Compensation zeigt das Beispiel für einen 40-jährigen Geschäftsführer:



Während der Anspardauer sind die Beiträge in voller Höhe als Betriebsausgabe abzugsfähig, Wertzuwächse oberhalb der Garantieverzinsung von 1,25 Prozent bleiben beim Aktivwert steuerneutral.

Apropos Verkaufschancen: Fast 82 Prozent aller GmbH-Geschäftsführer erhalten Tantiemen – durchschnittlich immerhin ca. 50.000 EUR! Und das bei allein ca. einer Mio. Gesellschafter-Geschäftsführern. (Quelle: BBE-Studie GmbH-Geschäftsführer-Vergütungen 2012, Gradel: Pensionszusagen an GmbH-Geschäftsführer 2007)



Dirk Klein Direktionsbevollmächtigter LK-Firmen/Verbände Nürnberger

Dirk Klein Diplom-Kaufmann (FH) Betriebswirt bAV (FH) Nürnberger Versicherungsgruppe Ostendstr. 100, 90334 Nürnberg Tel.: (0251) 509-243 Fax: (0251) 509-150 Mobil: 0151 12136334 E-Mail: dirk.klein@nuernberger.de Internet: www.nuernberger.de

[partner:] portraitiert Partner

Die das Hochtrinken genießen

Whisky-Kenner Matthias Krämer und Jo Wewer



Das Thema Whisky ist eines für Genießer - und echte Kerle, möchte man spontan sagen, obwohl ein Whisky auch bei einer Frau nicht uncool aussieht. Echte Kenner und leidenschaftliche Sammler erlesener Whisky-Sorten sind die Münsteraner [pma:]-Partner Matthias Krämer und Jo Wewer. Was sie an der aus Getreidemaische destillierten, im Holzfass gereiften Spirituose fasziniert, verrieten sie im folgenden Gespräch.

[partner:] Zunächst eine generelle Frage: Heißt es für Sie Whisky oder Whiskey?

Matthias Krämer (MK): Da wir uns auf Schottland konzentrieren ganz klar: Whisky.

[partner:] Spielt für Sie die Herkunft eines Whiskys eine große Rolle?

Jo Wewer (JW): Das ist schon ein ganz wesentlicher Punkt oder auch eine Glaubens- und Geschmacksfrage unter Whisky-Liebhabern. Darum hier die Big Points aus unserer Sicht: Amerikanischer Whiskey wird in der Regel als Bourbon bezeichnet und schmeckt insgesamt recht süßlich, selbst die Top-Erzeugnisse, und kann gefahrlos on the rocks getrunken werden. Der Irish-Whiskey stellt unter Fans einen soliden Kompromiss dar. Er ist sogar dreifach destilliert und damit besonders rein, was vor Kopfschmerzen bewahrt.

MK: Doch an die guten Schotten kommt er nicht ran.

JW: Genau. Bei Scotch-Whisky wird zunächst grob zwischen den Regionen und im Grundgeschmack unterschieden: der eher milde, sanfte Lowland-Whisky, der ausgewogene und fruchtige Highland-Whisky, der Kräftig-Malzige der Region Speyside und der rauchige, schwere Whisky der Insel Islay. Dann kommen die bestimmten Charaktereigenschaften der





Matthias Krämer (I.) und Jo Wewer (r.) leben und arbeiten in Münster. Mit ihren Beratungsunternehmen, der KPC Wirtschafts- und Finanzberatung bzw. der Jo Wewer Consulting e.K., sind sie seit gut einem Jahrzehnt Kooperationspartner der [pma:]

Destillerien hinzu. Hier geht es um Lage, Wasser, Fassqualität, Malz etc. und schließlich auch um das Alter.

[partner:] Auf verschiedenen Whisky-Flaschen lesen wir u.a. Malt, Single-Malt, Blended. Können Sie uns den Unterschied erläutern?

MK: Blended Whiskys stammen aus mehreren Destillerien und auch mehreren Getreidesorten, während der Single Malt aus einer einzigen Destillerie und nur aus gemälzter Gerste hergestellt wird. Blended meint eine Mixtur aus unterschiedlichen Whisky-Sorten. Teilweise werden diese Blen-



ded-Sorten aus bis zu 50 sehr hochwertigen Grundwhiskys zusammengestellt. Johnny Walker – sowohl der Red Label als auch der um ein Vielfaches teurere Blue Label - oder der sehr bekannte zwölfjährige Chivas Regal sind Blended-Whiskys. Malt oder Single Malt werden synonym verwendet. Single-Malts sind im Gegensatz zu den Blendet-Sorten aus nur einer einzigen Destillerie und gelten heute unbestritten als die besten Whiskys. Noch in den Siebzigerjahren waren viele heute namhafte Destillerien, z.B. Talisker, reine Zulieferbetriebe für große Blended-Marken. Doch der Trend geht zu den Single-Malts. Selbst schon beinahe vergessene Sorten werden wiederentdeckt und finden ihre Fans.

[partner:] Welcher Whisky war ihr erster?

JW: Früher habe ich allenfalls mal Whisky mit Cola getrunken und konnte damit nichts anfangen. Dann, im Mai 2004, auf einer Incentive-Reise mit [pma:] und Standard Life in Edinburgh, haben wir zunächst die Destillerie von Glengoyne in den Lowlands besichtigt und dann in Edinburghs Whisky Society an einem Whisky-Tasting teilgenommen. So bin ich auf den Geschmack gekommen. Mein erster Whisky pur war der zehnjährige von Glengoyne.

MK: Bei mir war es etwas früher. 1993 habe ich auf einer Schottlandreise erstmals einen zwölf Jahre alten Single-Malt namens Cragganmore, Region Speyside, getrunken und direkt meine Leidenschaft für Whisky entdeckt.

[partner:] Wie sind Sie zum Whisky-Sammler geworden?

JW: Die ersten Whiskys, ein zwölf- und ein siebzehnjähriger Glengoyne, habe ich beim erwähnten Besuch der Glengoyne-Destillerie direkt in deren Shop erstanden.

MK: Ich habe von meiner Schottlandreise 1993 den Cragganmore (12 Jahre, Speyside), einen Dalwhinnie (15 Jahre, Highlands) und einen Glenkinchie (10 Jahre, Lowlands) mit nach Hause genommen.

[partner:] Beim recherchieren sind wir auf Whisky-Investments gestoßen. Offensichtlich kann man damit Geld verdienen. Haben Sie, als Whisky-Liebhaber, ein solches Investment?

JW: Seltene Whiskys sammle ich zwar, aber ich sehe sie nicht als Investment. Ich besitze sie nur zum Anschauen und Genießen mit guten Freunden. Without Profit in diesem Fall.

MK: Ich habe mir 1997 zusammen mit einem Freund ein Barrel (Fass, 1581) Arran (Isle of Arran) gekauft. Die Arran-Destillerie ist seit 1995 wieder im Geschäft und hat viel Potential, Das Fass wartet noch auf seine Ernte, Der Whisky darin in jetzt 17 Jahre alt. Mein Plan ist, dieses Fass in drei Jahren zu meinem 50. Geburtstag in Flaschen abfüllen zu lassen. Die Rendite wird dann allein der Genuss sein. Meine Freunde freuen sich jetzt schon...

[partner:] Dann ist der Einstieg in ein Whisky-Investment wohl eher was für Freaks?

MK: Ja, zwar sind wir zweifellos leidenschaftliche Liebhaber schottischer Whiskys, aber Whisky-Investments sind unsere Baustelle nicht.

[partner:] Gibt es so etwas wie einen Whisky-Tourismus? Haben Sie sich auch schon Destillerien angeschaut?





Links: Whiskyfässer warten auf ihren nächsten Füllung. Das Foto entstand auf Islay, der südlichsten und fruchtbarsten Insel der Inneren Hebriden, vor der Westküste Schottlands. Eine wichtige Einnahmequelle der Insel ist neben der Landwirtschaft die Produktion von Whisky und der damit verknüpfte Tourismus. Islay bildet eine eigene Whisky-Region neben den anderen Scotch-Regionen Highlands, Lowlands und Speyside.

Unten: Ein Ausschnitt aus Jo Wewers Sammlung erlesener Tropfen.



JW: Leider bisher nur in 2004. Dafür habe ich aber viele Sorten getestet und Bücher für Whisky-Kenner gelesen. Zurzeit plane ich eine Reise auf die Insel Islay, wo meine Lieblingssorten beheimatet sind.

MK: Ich war bisher acht Mal in Schottland und habe auch mehrfach den sogenannten Malt-Whisky-Trail in den Highlands abgearbeitet.

[partner:] Welche Grundregeln sind beim Whisky-Kauf zu berücksichtigen?

JW: Nicht blind kaufen! Erst an einem Tasting teilnehmen, damit klar wird, wohin die Reise geht: eher mild oder doch kräftig rauchig...

MK: Es findet sich bestimmt ein Freund oder Bekannter, der sein Wissen und seinen Whisky gerne teilt. Whisky-Freunde suchen stets Gleichgesinnte!

[partner:] Sie laden auch zu Verkostungen ein? Was bieten Sie Ihren Gästen an?

JW: Wir bieten Interessierten am liebsten die sogenannten Six Classic-Malts an. Wir nennen das auch gerne "Hochtrinken" von ganz mild bis extrem torfig. So erlebt der Geschmackssinn eine schöne Reise durch die unterschiedlichen Regionen und Geschmacksfarben. Einfach toll.

MK: Die Six Classic-Malts sind der Glenkinchie (12 Jahre, Lowlands), der Dalwhinnie (15 Jahre, Highlands), der Oban (14 Jahre, Highlands), der Cragganmore (12 Jahre, Speyside), der Talisker (10 Jahre, Isle of Sky) und der Lagavulin (16 Jahre, Islay).

[partner:] Wie viele verschiedene Sorten stehen in Ihrer Sammlung? Welche sind Ihre Favoriten?

JW: Mein Sammlungsbestand zählt aktuell ca. 50 Whiskys. Den Schwerpunkt bilden bezahlbare Single-Malts aus Islay zu Preisen bis maximal 100 EUR. Meine Lieblings-Whiskys sind der Lagavulin 1993 Destillers Edition und der Laphroig Triple Wood.

MK: Mein Schrank beinhaltet rund 40 Single-Malts, bunt gemischt. Meine Favoriten sind ebenfalls der Lagavulin und der achtzehnjährige Caol IIa.

[partner:] Wie wird Whisky getrunken?

JW: Der Schotte liebt zwei Dinge nackt. Das erste ist der Whisky – d. h. ohne Eis. Die Ausnahme stellt ein Whisky in Fassstärke (ca. 57 Prozent) dar. Dieser darf mit einem Tropfen Quellwasser verdünnt werden, um ihn "aufzubrechen". Der Effekt ist faszinierend.

[partner:] Zu guter Letzt: Welchen Whisky trinken Sie, wenn Sie am Abend entspannen möchten?

JW: Ich trinke nie alleine; nur in angenehmer Gesellschaft und dann gerne einen Islay-Whisky!

MK: Je nach Stimmung. Auf jeden Fall in Gesellschaft oder bei einem gutem Film, z.B. Braveheart.

[partner:] Vielen Dank für das Interview. Vielleicht werden Sie auf einer der nächsten Veranstaltungen bei [pma:] von Gleichgesinnten angesprochen.

Wenn Sie ein interessantes Hobby haben oder über ein für andere Menschen interessantes Wissen oder Können verfügen oder eine spannende Geschichte aus Ihrem Leben zu erzählen haben, dann schreiben Sie bitte an die [partner:]-Redaktion: korlovic@pma.de. Gerne berichtet die [partner:] aus dem vielleicht nicht so gewöhnlichen Alltag der [pma:]-Partner.



Schutz bei schweren Erkrankungen

Eagle Star Krankheits-Schutzbrief auch mit Hinterbliebenenabsicherung

Dread Disease, Serious Illness oder Critical Illness – verschiedene Begriffe, eine Idee: Dahinter steckt die Schwere-Krankheiten-Vorsorge, die auch in Deutschland vor rund 20 Jahren für den Vertrieb zugelassen wurde. Doch anders als im angloamerikanischen Raum ist diese Versicherungsform, die bei Diagnose einer schweren Erkrankung eine hohe Einmalzahlung erbringt, in Deutschland noch immer ein Nischenthema.

"Dies ist erstaunlich, denn in Deutschland erkranken jährlich zwischen 800.000 und 1 Mio. Menschen an einer schweren Erkrankung, die keine Rücksicht auf Herkunft, Alter, Bildungsgrad oder Beruf nimmt", so Frank Trapp, Leiter Produktmanager Leben bei der Zurich Versicherung. "Jeder kennt Freunde oder Bekannte, die von einer schweren Krankheit wie Herzinfarkt, Schlaganfall oder Krebs betroffen waren oder sind. Viele kennen die finanziellen Auswirkungen, die damit verbundenen sein können. Aber nur die Wenigsten wissen, dass man sich gegen die finanziellen Folgen absichern kann", sagt Trapp. Mit Einführung der neuen Police Eagle Star Krankheits-Schutzbrief

«Viele kennen die finanziellen Auswirkungen, die damit verbundenen sein können. Aber nur die Wenigsten wissen, dass man sich gegen die finanziellen Folgen absichern kann.»

startet Zurich nun eine Vertriebsoffensive und möchte die Absicherungsmöglichkeiten aufzeigen. Herausragend am Zurich-Produkt: Mit der Police werden insgesamt 63 schwere Erkrankungen abgesichert. Bei 21 definierten Erkrankungen zahlt Zurich bereits Teilleistungen, auch wenn der Schweregrad für die Auszahlung der vollen Versicherungssumme noch gar nicht erreicht ist. Diese Absicherungsmöglichkeit ist nach Informationen von Zurich bisher einmalig auf dem deutschen Markt.

Genesung im Vordergrund

"Steigende Lebenserwartung, längere Arbeitszeit, Stress und unzureichende Bewegung führen bei immer mehr Menschen zu schweren Krankheiten. Viele davon können heute zum Glück erfolgreich behandelt werden. Behandlungskosten, zusätzliche Ausgaben für spezielle Therapien oder Umbauten und vor allem die laufenden Fixkosten können im Krankheitsfall schnell zum Problem werden. Damit unsere Kunden sich bei einer schweren Erkrankung erst einmal voll und ganz auf ihre Genesung konzentrieren können, haben wir die international bewährte Absicherungsform für biometrische Risiken auch auf den deutschen Markt gebracht", erklärt der Zurich Experte. Der Eagle Star Krankheits-Schutzbrief gehe auf ein Produkt zurück, das von Zurich Life Assurance plc. (vormals Eagle Star) in Irland seit zwei Dekaden vertrieben werde und welches dort mit einem Marktanteil von knapp 20 Prozent Marktführer sei. Das Serious-Illness-Produktkonzept wurde von Zurich in Deutschland weiterentwickelt und an die Anforderungen des deutschen Marktes angepasst. "Hier sehen wir auch ein enormes Marktpotenzial", so Trapp.

Sichere, flexible und individuelle Absicherung für den Fall der Fälle

Die neue Schwere-Krankheiten-Vorsorge von Zurich ist in zwei Varianten erhältlich. Mit dem Eagle Star Krankheits-Schutzbrief wird vorrangig Absicherung gegen finanzielle Folgen von schweren Erkrankungen geboten. Diese Lösung ist für Kunden geeignet, die bereits über eine separate Hinterbliebenenabsicherung verfügen. Mit dem Eagle Star Erweiterter Krankheits-Schutzbrief bietet Zurich über die Absicherung bei schweren Erkrankungen hinaus eine individuell festlegbare Hinterbliebenenabsicherung. Hinzu kommt: Wird dem Kunden eine Lebenserwartung von unter 12 Monaten diagnostiziert, wird die Todesfallsumme bereits zu Lebzeiten vorgezogen ausgezahlt - und zwar unabhängig davon, ob es sich bei dem Grund für diese Diagnose um eine der versicherten Erkrankungen handelt. Beide Produktvarianten bieten Kunden Planungssicherheit durch garantierte Beiträge und garantierte Versicherungssummen über die gesamte Vertragslaufzeit - ohne Fondsanbindung und unabhängig von Überschüssen.

"Flexibilität wird durch weitere Leistungsmerkmale wie zum Beispiel den möglichen Erwerbsunfähigkeitsschutz, eine Verlängerungsoption oder die mögliche Beitragsbefreiung bei Arbeitsunfähigkeit gewährleistet", erläutert Trapp.

Zurich Gruppe Deutschland



Besser Barmenia. Besser leben.

Für ein eins A Leben! Fünf Kranken-Vollversicherungstarife, die starke Leistungen in allen Gesundheitsfragen bieten: Mit den Barmenia eins A-Tarifen und einem umfassenden Leistungsspektrum von A wie ambulant bis Z wie Zahnbehandlung. Das heißt: Egal, für welchen sich Ihre Kunden entscheiden – die neuen eins A-Tarife sind immer ein Gewinn! Und weil sich Ansprüche im Laufe der Zeit ändern, enthalten die eins A-Tarife die Option, zu bestimmten Zeitpunkten ohne Gesundheits-

prüfung in einen leistungsstärkeren Vollversicherungstarif der Barmenia zu wechseln. Natürlich sind nicht nur Ihre Kunden bei der Barmenia gut aufgehoben. Auch für Sie sind wir 100 % da! Und zwar verlässlicher, schneller und echt freundlich.

Informieren Sie sich jetzt: partnervertrieb@barmenia.de oder Telefon 0202 438-3648







Leben | Kranken | Unfall | Sach

World Vision Patenschaften von [pma:]

Schritt für Schritt in eine bessere Zukunft

Bereits seit 2005 engagiert sich [pma:] aktiv für soziale Belange. Dabei ist es [pma:] wichtig, sowohl regional als auch weltweit soziale Verantwortung zu übernehmen und nachhaltige Entwicklung zu fördern. Angefangen hat das soziale Engagement mit Spendenläufen. Mitarbeiter und Partner der [pma:] haben für die Teilnahme an diversen Volksläufen Gelder gesammelt. Dabei wurden mehr als 20.000 EUR für einen guten Zweck erlaufen, u.a. für die Klinikclowns in Münster, Dunkelziffer e.V. und Hände für Kinder e.V.

2007 entschied die Geschäftsführung auf Initiative der Mitarbeiter, auf Weihnachtsgrüße per Post zu verzichten. Das eingesparte Geld wird seit 2007 für drei World Vision Patenschaften gespendet, um regionale Entwicklungsprojekte in Malawi, Nicaragua und Guatemala zu unterstützten.

Wie Hilfe zur Selbsthilfe gelingt

Die von uns in Guatemala, genauer gesagt in Adrim Tajumulco, unterstützte Projektarbeit endet nun nach 15 Jahren. Und somit auch unsere siebenjährige Patenschaft für Eva Marilu Chavez Martin. In den sieben Jahren ist für Eva Marilu viel passiert. Ihr und ihrer Familie geht es jetzt gut. Aber auch für die etwa 15.000 Bewohner in dem Projektgebiet hat sich von 1998 bis 2013 vieles zum Besseren verändert.

So war die Situation zu Beginn

Als die Projektarbeit 1998 in Adrim Tajumulco startete, waren die Lebensbedingungen sehr schwierig. Viele Kinder litten an ansteckenden Krankheiten, waren unter- oder mangelernährt. Medizinische Versorgung gab es kaum. Sauberes Trinkwasser war Mangelware. Auch die Schulen waren in einem desolaten Zustand, und den meisten Eltern nicht bewusst, wie wichtig Bildung ist. Vor allem für Mädchen. Geringe Ernten und fehlende Einkommensmöglichkeiten hielten viele Familien im Teufelskreis der Armut gefangen.

So geht es jetzt weiter

Die Bewohner der verschiedenen Dörfer waren während der gesamten Projektlaufzeit durch gewählte Vertreter an der Planung, Durchführung und Auswertung aller Maßnahmen beteiligt. Die Verantwortung der Projektarbeit ist nach und nach in die Hände der Dorfbewohner übergegangen. Gewählte Komitees und Gruppen bringen die Entwicklung in ihrer Region nun eigenverantwortlich voran. Kinder und



Auszug aus den Projekterfolgen der letzten Jahre

Ernährung und Gesundheit

- Kindersterblichkeitsrate gesunken
- 98 Prozent der Kinder geimpft
- 105 Gesundheitshelferinnen zu Familienplanung und Aids geschult
- 1.200 Familien zu Wasser und Hygiene geschult
- Zugang zu sauberem Trinkwasser für 1.049 Familien in zehn Dorfgemeinden und für zehn Schulen ermöglicht

Wirtschaftliche Förderung

- 20 Familien beim Aufbau einer Geflügel-, 16 beim Aufbau einer Fischzucht unterstützt
- 90 Jugendlichen handwerkliche Ausbildung ermöglicht
- 158 Männern und 82 Frauen eine Ausbildung in Schneiderei, Mauerei und Bäckerei ermöglicht (allein in 2011)

 70 Kaffeebauern im organischen Anbau und Vermarktung geschult

Bildung

- Einschulungsrate von 8,2 Prozent (1998) auf 85 Prozent (2012) gesteigert
- Bau von 6 neuen Klassenzimmern und Ausstattung von 19 Schulen
- über 3.000 bedürftige Schüler mit Schultaschen und Schulmaterial versorgt
- 398 Jugendlichen Stipendium zur weiterführenden Schule ermöglicht
- 545 Jugendliche in den letzten zweieinhalb Jahren in einem Technikzentrum ausgebildet;
 75 Jugendliche besuchten Computerkurse
- Ausbildung von Frauen über Frauenrechte als Multiplikatoren für Mädchengruppen

Jugendliche können hier demokratische Prozesse einüben und Verantwortung übernehmen. Als nachwachsende Generation sind sie gut vorbereitet, selbst aktiv die weitere Entwicklung ihrer Dorfgemeinden voranzubringen. Ihren Selbsthilfeverein haben die Dorfbewohner Adrim Alemania genannt. Dies zeigt, wie dankbar sie den deutschen Paten für die Unterstützung der vergangenen Jahre sind.

Unser Engagement in Guatemala ist beendet. Dafür beginnt die Patenschaft für Noemy Myrella Huaman Garcia in Peru. [partner:] wird auch darüber berichten.

[pma:]

Herausgeber

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH Wilhelm-Schickard-Straße 2 48149 Münster Tel. 0251 384500-0

Fax 0251 384500-111 E-Mail: info@pma.de Internet: www.pma.de

Geschäftsführer

Dr. Bernward Maasjost, Markus Trogemann

Redaktion

Katarina Orlovic [korlovic@pma.de]

Anzeigenleitung

Katarina Orlovic [korlovic@pma.de]

Adresse der Redaktion und Anzeigenleitung

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH Wilhelm-Schickard-Straße 2 48149 Münster Tel. 0251 384500-0 Fax 0251 384500-111

Art-Direction, Layout, Grafik

MSI Design, Münster

Druck

Digi Print Document Center Münster GmbH

Bildnachweis

Titelseite: MSI Design/Theseamuss. S. 3: Carsten Bender. S.6-7: Carsten Bender, Goldbeck GmbH, Katarina Orlovic. S.12: Canada Life. S.14: Edler von Rabenstein. S.16: Nikkytok. S.17: Volkswohl Bund. S.25: Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung. S.26: Patrizia Tilly. S.32: MSI Design/Theseamuss. S.33: Sean Gladwell. S.36-37: MEV, Scanrail, Bernd Leitner, Tiberius Gracchus, Photo SG, Pedro Sala. S.40: Olli. S.44-45: Gosphotodesign. S.49: Petra B. S.51: Gina Sanders. S.52: Lilufoto. S.56: Roostler. S.57: Stefan Balk, Mojolo. S.58: Shaiith, Jo Wever. S.62: World Vision.

Erscheinungsweise

Vierteljährlich: Februar (1), Mai (2), August (3), November (4) Auflage: 1.000

Den Artikeln, Tabellen und Grafiken in der [partner:] liegen Informationen zu Grunde, die in der Regel dynamisch sind. Weder Herausgeber, Redaktion noch Autoren können eine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts übernehmen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

[partner:]26.1.2014.1T





Schutz und Sicherheit bei Berufsunfähigkeit Ihrer Kunden

Jetzt neu: Die einzige mit 3-Fach-Vorsorge – NÜRNBERGER Premium-BU

NÜRNBERGER

VERSICHERUNGSGRUPPE seit 1884

NÜRNBERGER Lebensversicherung AG, Bezirksdirektion Münster, Thomas Potthoff Ludgeristraße 54, 48143 Münster, Telefon 0251 509-244, Fax -281244 Thomas.Potthoff@nuernberger.de, www.nuernberger.de