

# [partner:]

Schwerpunkt bAV und bKV

## Marktpotenzial Firmenkunden

Betriebliche Altersversorgung und betriebliche Krankenversicherung



**[pma: intern]**  
Rückblick auf  
die Jahresauftakt-  
tagung

**[pma: bizz]**  
Nun ist es amtlich:  
Defino ist  
DIN Standard

**Sachversicherungen**  
Public Viewing und  
Haftpflicht. Veranstalter-  
Risiken absichern

**Kapitalanlagen**  
Geldanlagen  
und  
Altersvorsorge

**1** ist mir  
wichtig:

Die beste  
Behandlung – für  
meine Patienten  
und für mich.

*Suzan Yarkin*

Suzan Yarkin  
Unfallchirurgische Oberärztin im EVK Köln-Weyertal  
Allianz Kundin seit 1990

**Plus 100 – der leistungsstarke Versicherungsschutz, speziell für Mediziner.**

Der Krankenvollversicherungstarif Plus 100 steht für einen umfangreichen Schutz im Krankheitsfall und leistungsstarke Services bei einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis. Darüber hinaus profitieren Mediziner von der langjährigen Partnerschaft der Allianz mit dem Marburger Bund und fast allen Ärztekammern. Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter [www.allianz-fuer-makler.de](http://www.allianz-fuer-makler.de)

**Allianz** 

## Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

alle Umzugskartons sind ausgepackt, die Aktenordner verstaubt und so langsam tritt so etwas wie Arbeitsalltag ein. Im Februar haben wir unsere neue Wirkungsstätte bezogen. Viele von Ihnen haben sich bei der diesjährigen Jahrestagung, die in unseren neuen Räumlichkeiten stattfand, ein persönliches Bild vom neuen Firmensitz gemacht. Ein paar Eindrücke finden Sie in dieser Ausgabe. Oder Sie schauen sich das Video unter [www.pma.de](http://www.pma.de) an.

Der zunehmende Fachkräftemangel zeigt bereits erste Spuren. Als ein Instrument zur Mitarbeitermotivation und -bindung können Arbeitgeber heute betriebliche Altersversorgung (bAV) und betriebliche Krankenversicherung (bKV) nutzen. Die meisten deutschen Firmen nehmen ihre soziale Verantwortung gegenüber ihren Mitarbeitern ernst. So kommt aktuell eine Mehrheit von 85 Prozent der Unternehmen bis 500 Mitarbeiter ihrer gesetzlichen Pflicht nach, ihren Arbeitnehmern auf Wunsch Optionen einer betrieblichen Altersversorgung anzubieten. Vor zehn Jahren waren dies noch weniger als zwei Drittel der kleinen und mittelständischen Unternehmen.

Tatsächlich sind viele Arbeitnehmer daran interessiert, für ihr Alter vorzusorgen. Doch oftmals kennen sie weder die Angebote noch die konkreten Vorteile einer bAV oder bKV. Hier kommen Versicherer und Versicherungsmakler ins Spiel. In unserem Schwerpunkt bekommen Sie viele nützliche Informationen, um sowohl Arbeitgebern als auch Mitarbeitern die Vorteile und individuellen Chancen der bAV und bKV aufzuzeigen. Es gibt viele gute Gründe für eine bAV und bKV.

Rund einen Monat vor Beginn der Fußball-WM in Brasilien können auch wir uns diesem sportlichen Weltereignis nicht entziehen. Wir haben ein paar Fakten aus der Geschichte der Fußballweltmeisterschaften seit 1930 zusammengetragen – einige erstaunen, andere verblüffen. Und ein paar eignen sich hervorragend zum Fachsimpeln in den Halbzeitpausen.



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

Dr. Bernward Maasjost

Markus Trogemann

P.S. Die nächste Gelegenheit für ein großes Wiedersehen gibt es am 13.06.2014 bei unserem Sommerfest in Münster. Wir freuen uns auf Sie!



## Schwerpunkt bAV und bKV

# Marktpotenzial Firmenkunden

### betriebliche Altersversorgung

- 33 **bAV-Vertriebsoffensive 2014**  
Theo Storkamp, Prokurist, Mitglied der Geschäftsleitung, [pma:]
  
- 36 **Gothaer Gruppenvertrag MediGroupP. Die Antwort auf die Pflege-Versorgungslücken der gesetzlichen Versicherung**  
Thomas Ramscheid, Key Account Manager, Personenversicherung, Gothaer Lebensversicherung AG
  
- 38 **Aus alt mach neu: Aktualisierung von betrieblichen Versorgungswerken**  
Dirk Klein, Direktionsbevollmächtigter, LK-Firmen/Verbände, Nürnberger Versicherungsgruppe
  
- 40 **TEAM – Team Existenz Absicherungs Modell. Betriebliche Altersversorgung attraktiv wie noch nie**  
Zurich Gruppe Deutschland
  
- 42 **Der Maßanzug für die bAV**  
Interview mit Norbert Walter, Vorstandsbeauftragter, Barmenia Lebensversicherung

### betriebliche Krankenversicherung

- 44 **Betriebliche Krankenzusatzversicherung. Zukunftsorientierung in Unternehmen**  
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]
  
- 48 **Ihr guter Einstieg beim Chef persönlich. Optimale Absicherung im Krankheitsfall für Gesellschafter-Geschäftsführer einer GmbH**  
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]
  
- 50 **Wer betriebliche Altersversorgung nutzt, ist in der privaten Krankenversicherung besser gestellt als in der gesetzlichen**  
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]
  
- 51 **So funktioniert die Pauschalversteuerung der bKV nach § 40 EStG**  
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]
  
- 51 **Beiträge zur betrieblichen Altersversorgung und Versicherungspflichtgrenze**  
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]

**[pma: intern]**

- 28 **Jahresauftakttagung 2014**  
Katarina Orlovic, Marketing und Veranstaltungsmanagement, [pma:]
- 56 **Authentisch und Innovativ. Ralph Spohn, Macher von Stadt TV Düren**  
[partner:] portraitiert Partner

**Lebensversicherungen**

- 8 **Zukunft der Beamtenversorgung. Steigender Vorsorgebedarf verspricht hohes Potenzial im Bestands- und Neukundengeschäft**  
Andreas Hanisch, Abteilungsdirektor Vertriebsunterstützung, Deutsche Beamtenversicherung AG
- 16 **Fondspolizen. Anleger vertrauen auf gemanagte Portfolios**  
Marco Ambrosius, Head of Sales, Standard Life Deutschland
- 18 **Einmal Risikoschutz, bitte maßgeschneidert**  
Markus Wulftange, Bezirksdirektor, Canada Life
- 21 **Allianz VermögensPolice – die Vorsorge mit Familiensinn**  
Jennifer Breuer, Maklerbetreuerin, Maklervertrieb Köln, Allianz Lebensversicherungs-AG
- 22 **€xistenz – die Einkommensvorsorge zum bezahlbaren Preis**  
Interview mit Christian Schröder, Marketingleiter, Volkswohl Bund
- 24 **Risikolebensversicherung. Vertriebschancen schaffen mit den Premium-Produkten der Hannoverschen**  
Jörg Illing, Teamleiter Vertriebspartner, Hannoversche Lebensversicherung AG

**Krankenversicherungen**

- 11 **Pflegevorsorge völlig neu definiert**  
Hallesche Krankenversicherung

**Sachversicherungen**

- 27 **Urteil des BGH zur Haftung aller Berufsträger in gemischten Sozietäten**  
Christian Kogler, Zentrales Underwriting Vermögensschadenhaftpflicht, HDI Versicherung AG

- 54 **Hochzeit und Haftpflichtversicherungen. Am schönsten Tag des Lebens an wirklich alles gedacht haben**  
Team HUKR-Sach, [pma:]
- 60 **Public Viewing und Haftpflicht. Veranstalter-Risiken absichern**  
Team HUKR-Sach, [pma:]

**Kapitalanlagen**

- 12 **Geldanlagen und Altersvorsorge**  
Klaus Ummen, Teamleiter Kapitalanlagen, [pma:]
- 14 **Alternative Investment Life Insurance. Anlegen in institutionellen Fonds – Asset Allocation großer Vermögen**  
Achim Brieden

**[pma: bizz]**

- 6 **Nun ist es amtlich: Defino ist DIN Standard**  
Defino – Gesellschaft für Finanznorm mbH

**[pma: panorama]**

- 52 **Von nichts zuviel**  
Conmoto
- 60 **Sind Sie WM-tauglich? Dinge, die sogar mancher Fußballexperte noch nicht wusste**  
Katarina Orlovic, Marketing und Veranstaltungsmanagement, [pma:]
- 64 **Zur Vorbereitung auf die Fußball-WM 2014. Kurioses aus 20 Fußball-Weltmeisterschaften**  
Katarina Orlovic, Marketing und Veranstaltungsmanagement, [pma:]

**Rubriken**

- 3 **Editorial**
- 67 **[pma:] Terminkalender**
- 67 **Impressum**

# Nun ist es amtlich: Defino ist DIN Standard

## [pma:]-Partner Hand in Hand mit Defino, dem Deutsche Institut für Normung (DIN) und dem Verbraucherschutz

Defino Deutsche Finanz Norm ist der DIN Standard für die Finanzanalyse von Privathaushalten. Am Freitag, den 14.03.2014, hat der DIN-eigene Beuth-Verlag die DIN SPEC 77222 „Standardisierte Finanzanalyse für den Privathaushalt“ veröffent-

Damit können sich jetzt alle Nutzer des Defino-Regelwerkes ihren Kunden gegenüber guten Gewissens darauf berufen, dass ihre Finanzanalyse und die daraus abgeleiteten Empfehlungen dem vom DIN definierten Standard entsprechen. Ein besseres Qualitätssiegel ist in Deutschland und ganz Europa kaum zu finden.

2013 hat der vom DIN eingesetzte Arbeitskreis das von der Gesellschaft für Finanznorm als Standard vorgelegte Defino-Regelwerk auf Herz und Nieren überprüft. In den Arbeitskreis aus 18 Experten waren neben anderen die Professoren Klaus Jäger (Berlin), Andreas Walter (Gießen) und Herrmann Weinmann (Ludwigshafen), die Verbraucherschützer Kristina Unverricht (Verbraucherrat im DIN) und Holger Rohde (Stiftung Warentest) und Praktiker wie u.a. [pma:]-Chef Dr. Bernward Maasjost berufen worden.

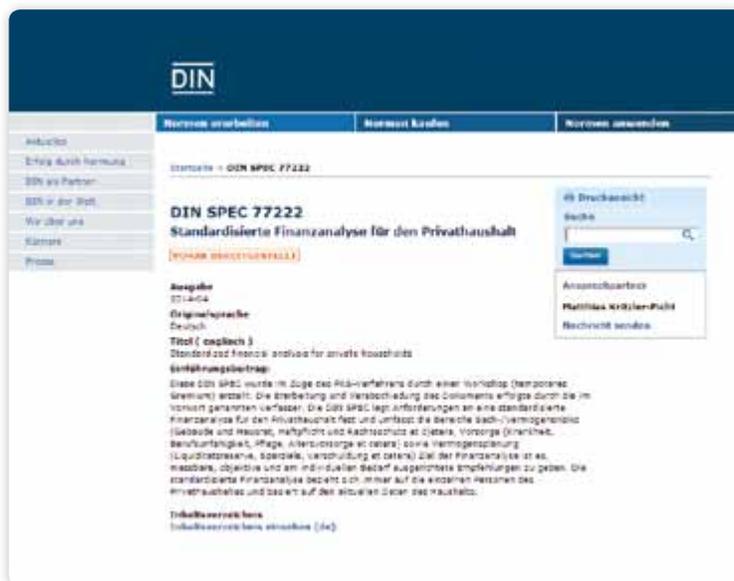
Am Ende waren sich alle einig: Nach ausführlicher und intensiver Diskussion und nach Einarbeitung geringfügiger Modifikationen verabschiedete das Gremium einstimmig die „Standardisierte Finanzanalyse für den Privat-

haushalt“ (DIN SPEC 77222) auf der Basis von Defino. Die vom DIN-Gremium erarbeiteten Veränderungen wurden inzwischen in das Defino-Regelwerk eingearbeitet, so dass die Defino-Software nun – rechtzeitig zur amtlichen Bekanntmachung des neuen DIN Standards – als derzeit einziges Hilfsmittel zur Finanzanalyse präzise und vollständig den DIN Standard abbildet und beinhaltet.

haushalt“ (DIN SPEC 77222) auf der Basis von Defino. Die vom DIN-Gremium erarbeiteten Veränderungen wurden inzwischen in das Defino-Regelwerk eingearbeitet, so dass die Defino-Software nun – rechtzeitig zur amtlichen Bekanntmachung des neuen DIN Standards – als derzeit einziges Hilfsmittel zur Finanzanalyse präzise und vollständig den DIN Standard abbildet und beinhaltet.

Dies wird auch in Zukunft so sein: Einmal jährlich wird der DIN Arbeitskreis sich mit den in der DIN SPEC 77222 verarbeiteten Rahmenparametern auseinandersetzen und prüfen, ob rechtliche, steuerliche oder sonstige gesellschaftliche Entwicklungen eine Anpassung des Regelwerks erforderlich machen. Der offizielle vom DIN autorisierte Platz für die Verbreitung solcher Änderungen ist die Website der Gesellschaft für Finanznorm als der Initiatorin der DIN SPEC 77222.

Im Bewusstsein dieser Verantwortung und der besonderen Rolle wird die Gesellschaft selbstverständlich dafür Sorge tragen, dass die notwendigen Updates zeitnah in



Auf der Homepage des Deutschen Instituts für Normung (DIN) wird die "Standardisierte Finanzanalyse für den Privathaushalt" (DIN SPEC 77222) vorgestellt.

Das Deutsche Institut für Normung (DIN) arbeitet seit rund 100 Jahren erfolgreich für verlässliche Regeln und damit für Verbrauchersicherheit und Verbrauchervertrauen in allen Zweigen der Wirtschaft, traditionell vor allem in den technischen Bereichen. Diese haben sich durch die enge Zusammenarbeit mit dem DIN eine weltweit einzigartige Reputation in Sachen Qualität erworben. Auch das DIN selbst darf als das Normierungsinstitut mit dem besten Ruf in ganz Europa, vielleicht auf der ganzen Welt, angesehen werden.

# DIN SPEC 77222:2014-04 (D)

## Standardisierte Finanzanalyse für den Privathaushalt

Inhalt	Seite
Vorwort .....	4
Einleitung .....	6
1 Anwendungsbereich .....	7
2 Normative Verweisungen .....	7
3 Begriffe .....	7
4 Methodischer Ansatz der standardisierten Finanzanalyse für Privathaushalte .....	8
5 Rahmenparameter, Methoden und Annahmen .....	10
5.1 Einleitung .....	10
5.2 Rahmenparameter .....	10
5.3 Hochrechnung von Geld- und Kapitalanlagen .....	11
5.4 Hochrechnung von Altersvorsorgeprodukten .....	11
5.5 Annahmen zum Einkommen .....	11
6 Durchführung der standardisierten Finanzanalyse für den Privathaushalt .....	12
6.1 Einleitung .....	12
6.2 Aufnahme der relevanten Haushaltsdaten sowie Identifizierung finanzieller Risiken und Festlegung von Sparzielen (Schritt 1) .....	13
6.3 Prüfung der Relevanz des Themas und Zuordnung der Priorität (Schritt 2) .....	14
6.4 Festlegung der notwendigen Absicherungs-, Vorsorge- und Vermögensplanungsmaßnahmen (Schritt 3) .....	15
6.5 Berechnung der Zielerreichungsgrade (Schritt 4) .....	15
6.6 Empfehlung der passenden Produktklassen (Schritt 5) .....	16
7 Ergebnisdarstellung .....	16

Oben: Auszug aus dem Inhaltsverzeichnis der rund 50-seitigen DIN SPEC 7722 "Standardisierte Finanzanalyse für den Privathaushalt"

die Defino-zertifizierte Software umgesetzt werden. Damit haben Defino-Nutzer stets die Gewähr, dem aktuellsten DIN Standard entsprechend zu arbeiten. Nur Defino garantiert: Wo DIN draufsteht, ist auch DIN drin!

„Jeder Verbraucher muss sein Haushaltsvermögen einteilen und verwalten und ist abhängig davon, dass eine für ihn angemessene und auf ihn angepasste Finanzanalyse und Finanzberatung erfolgt“, schreibt Kristina Unverricht, Projektleiterin im Verbraucherrat des DIN und selbst Mitglied im Arbeitskreis und Mitautorin der DIN SPEC 77222 auf der Website [www.din.de](http://www.din.de). „Regelmäßige Tests zum Beispiel der Stiftung Warentest zeigen allerdings, dass Finanzanalysen und Finanzberatungen für Verbraucher unzulänglich sind. Die neue Spezifikation DIN SPEC 77222 Standardisierte Finanzanalyse für den Privathaushalt soll Abhilfe schaffen. Die Ergebnisse einer Finanzanalyse nach der DIN SPEC 77222 sollen messbar, objektiv und am individuellen Bedarf der einzelnen Personen eines Haushalts ausgerichtet sein.“

Mit dem Ritterschlag des DIN versehen vermittelt Defino den Verbrauchern nun noch mehr Verlässlichkeit und Transparenz und schafft Vertrauen. Davon profitie-

ren Verbraucher einerseits und Versicherer, Banken und Finanz-vertriebe andererseits in gleichem Maße.

**«Ich bin überzeugt von Defino. Defino und die DIN SPEC werden sich am Markt durchsetzen. (...) Ich wünsche mir, dass [pma:] das Netzwerk mit der größten Defino-Dichte wird.»**

Bisher haben sich knapp 100 [pma:]-Partner zur Arbeit nach dem Defino-Regelwerk und zum Einsatz der Defino-zertifizierten Defino-Software entschieden. „Ich bin überzeugt von Defino. Defino und die DIN SPEC werden sich am Markt durchsetzen“, prognostiziert Dr. Bernward Maasjost. „Es wird viele Vertriebe, Pools und Netzwerke geben, bei denen Defino zum Einsatz kommt. Ich wünsche mir, dass [pma:] das Netzwerk mit der größten Defino-Dichte wird und dass wir damit unser Profil und unser Selbstverständnis als Partnerschaft mit dem höchsten Qualitätsanspruch schärfen.“

*Defino – Gesellschaft für Finanznorm mbH*

# Zukunft der Beamtenversorgung

## Steigender Vorsorgebedarf verspricht hohes Potenzial im Bestands- und Neukundengeschäft

**Wetten, dass Sie mehr mit dem Öffentlichen Dienst zu tun haben, als Sie meinen? Denn auch wer keinen besonderen Fokus auf diese Kundengruppe legt, findet in sei-**

**nem Kundenbestand viele Angehörige des Öffentlichen Dienstes. Im Schnitt ist jeder zehnte Privatkunde eines Maklers bei Bund, Land oder Kommune beschäftigt.**

Das Ergebnis überrascht nicht, wirft man einen Blick auf den Gesamtmarkt: Jeder achte Erwerbstätige stellt seine Arbeitskraft zum Beispiel als Lehrer, Polizist, Soldat oder Verwaltungsbeamter in den Dienst der Allgemeinheit. Gemeinsam mit den Familienangehörigen umfasst die Zielgruppe damit rund 12 Mio. Menschen.

Zoll oder im Justizvollzug aus. Und auch bei der Bundeswehr stehen nach der Abschaffung der Wehrpflicht Nachwuchskräfte im Vordergrund.

### Vertriebschancen durch Verjüngung

Nicht nur die nach wie vor überdurchschnittliche und stabile Einkommens- und Vermögenslage, die langfristig hohe Kaufkraft sowie das ausgeprägte Risikobewusstsein machen die Kundengruppe attraktiv. Vor allem das Kundenpotenzial, das sich in den nächsten zehn Jahren überproportional erneuern wird, ist Anreiz, sich näher damit zu beschäftigen. Denn alleine in der Lehrerschaft werden aufgrund der hohen Altersstruktur bis 2020 über 400.000 zu besetzende Planstellen prognostiziert. Ähnlich sieht es im Bereich Innere Sicherheit, beispielsweise bei Polizei, beim

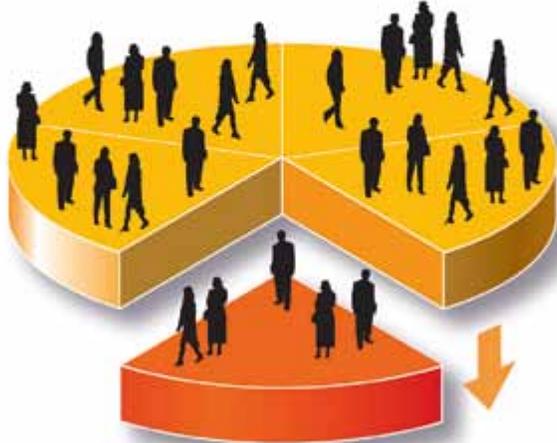
### Deutliche Einschnitte in der Beamtenversorgung

Allerdings gehören die Zeiten, als ein Beamter mit 75 Prozent seiner letzten Bruttozüge in Ruhestand ging, längst der Vergangenheit an. 35 Jahre im Öffentlichen Dienst reichten damals schon aus, um eine maximale Versorgung zu erhalten. Dennoch besteht auch heute oft noch die Meinung, dass Beamte in Deutschland nach wie vor eine hervorragende Versorgung erhalten. Die Realität ist allerdings häufig eine andere. Durch die Reformen der Beamtenversorgung der letzten Jahre wird sich die Versorgungssituation in Zukunft deutlich schlechter darstellen. Heute muss ein Beamter mindestens 40 Jahre im Öffentlichen Dienst ableisten, um die maximale Versorgung von 71,75 Prozent der letzten Bruttozüge bzw. der ruhegehaltsfähigen Dienstbezüge zu erhalten. Diese Zahl erreichen viele Beamte allerdings nicht mehr, da durch das hohe Ausbildungsniveau ein Eintritt in den Beruf häufig erst im Alter zwischen Mitte und Ende 20 erfolgt. Hinzu kommen Kindererziehungs- und Elternzeiten oder Zeiten, in denen der Beruf nur in Teilzeit ausgeübt wird. Alle diese Lebensphasen reduzieren den Anspruch auf Pension im Alter. Und wer früher aufhört, muss einen Versorgungsabschlag von bis zu 14,4 Prozent hinnehmen.

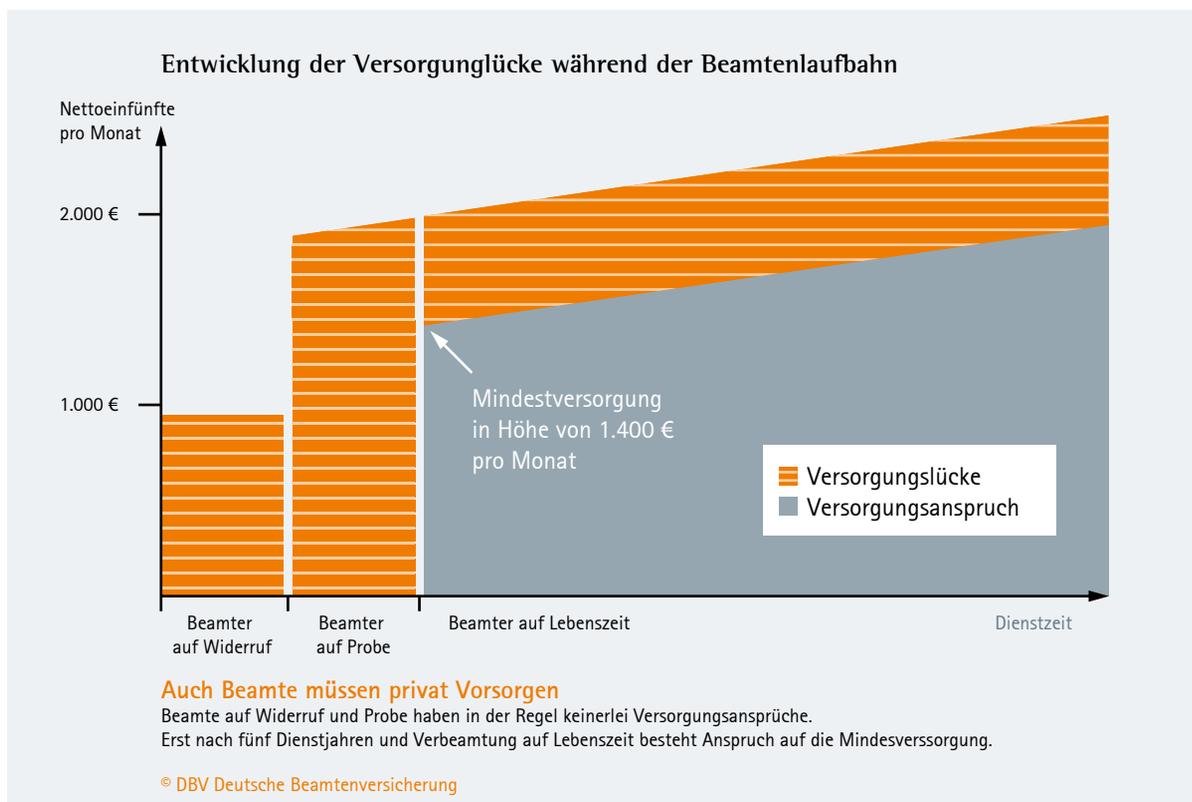
### Jeder fünfte Beamte bald Pensionär

In den nächsten zehn Jahren werden voraussichtlich rund 20 Prozent der deutschen Beamten und Arbeitnehmer im Öffentlichen Dienst in Pension gehen. Angesichts sinkender staatlicher Pensionsleistungen sollten Beamte deshalb bereits heute auch privat fürs Alter vorsorgen.

Aber nicht nur die Versorgung im Alter ist zu berücksichtigen, sondern insbesondere die Versorgung in den ersten Dienstjahren. Hier besteht vor der Verbeamtung auf Lebenszeit in den meisten Fällen keinerlei Anspruch an eine Versorgung durch den Dienstherrn. Beamte auf Widerruf und Probe werden bei Dienstunfähigkeit entlassen und in der gesetzlichen Rentenversicherung nachversichert. Da aber in der Regel die Wartezeit von fünf Jahren noch nicht erfüllt ist, besteht auch hier kein Anspruch auf eine Rente. Lediglich als Beamter auf Probe kann es bei einem Dienstunfall ein Unfallruhegehalt geben. Hier ist die private Absicherung, insbesondere gegen das Risiko der Dienstunfähigkeit unerlässlich. Aber auch der Beamte auf Lebenszeit kann sich



Quelle: DBV Deutsche Beamtenversicherung



nicht entspannt zurücklehnen. Wird er wegen Dienstunfähigkeit in Ruhestand versetzt, so muss er sich in jungen Jahren oft mit einer Mindestversorgung begnügen.

### Vorsprung durch Know-how

Wenn es um die Absicherung der Dienstunfähigkeit geht, bedarf es daher spezieller Lösungen und weiterführender Kenntnisse. Spezialversicherer, wie die DBV Deutsche Beamtenversicherung, helfen dabei, das notwendige Know-how aufzubauen und das Potenzial des Öffentlichen Dienstes gezielt zu heben. So unterstützt Sie die DBV als Unternehmen der AXA Gruppe unter anderem mit Online-Schulungen und hervorragenden Verkaufsinstrumenten, wie dem DU-Navigator. Dabei handelt es sich um ein Online-Programm, das die Versorgungssituation des Kunden analysiert und ein passendes Angebot erstellt. Mit wenigen Eingaben bietet das Programm den Vorteil, dass Sie Ihrem Kunden neben dem Angebot auch ein aussagekräftiges Versorgungsgutachten zur Verfügung stellen können. Der DU-Navigator führt Sie durch die Beratung und berücksichtigt bei der Angebotserstellung alle Besonderheiten der Versorgung in den verschiedenen Bundesländern. Ob Sie einen Polizeianwärter in Berlin, einen angehenden Lehrer in Hessen oder einen Finanzbeamten in Bayern absichern möchten, der DU-Navigator kennt die jeweils notwendige Absicherung und zeigt nicht nur die Versorgungslücken auf, sondern gibt detailliert Auskunft darüber, wann der Beamte in Ruhestand gehen kann, wie sich die Versorgungszeiten zusammensetzen und in welcher Höhe die Dienstunfähigkeitsrente abgeschlossen werden sollte. Als Ergänzung können Sie grafisch aufzeigen

lassen, wie es sich steuerlich auswirkt, statt einer selbständigen DU-Versicherung eine Absicherung über eine Basisrente abzuschließen.

Neben dem DU-Navigator stellt die DBV im Internet weitere Services zu speziellen Zielgruppen im Öffentlichen Dienst zur Verfügung. Im Lehrer-, Polizei- oder Soldatenkompass sind viele Voreinstellungen bei der Angebotserstellung schon explizit auf diese Berufe ausgerichtet. Darüber hinaus finden Sie hier Highlightblätter rund um die Zielgruppen und Hinweise zu Annahmerichtlinien. Dies vereinfacht die Kundenberatung und sich durch das Dickicht der Versorgungsordnungen aller Bundesländer zu kämpfen, erübrigt sich damit.

Ob es um die Ruhestandsplanung oder um die Absicherung des Nachwuchses geht – es kommt auf leistungsstarke und bedarfsgerechte Lösungen an, die speziell für die Zielgruppe entwickelt wurden. Wer sich Zugang zum schlummernden Potenzial des Öffentlichen Dienstes verschaffen will, für den bietet die DBV Know-how und Unterstützung.



**Andreas Hanisch**  
Abteilungsleiter Vertriebsunterstützung  
Deutsche Beamtenversicherung AG

[www.dbv.de](http://www.dbv.de)  
[www.du-navigator-online.de](http://www.du-navigator-online.de)  
[www.soldaten-kompass.info](http://www.soldaten-kompass.info)

[www.polizei-kompass.info](http://www.polizei-kompass.info)  
[www.lehrer-kompass.info](http://www.lehrer-kompass.info)

# Verlässlich auch in unruhigen Zeiten

## Unser Altersvorsorge-Konzept Congenial blue

Die Altersvorsorge mit dem Ziel nachhaltiger stabiler Wertentwicklung.

- NEU! MMD Strategieportfolio blue auf Basis nachhaltiger VV-Fonds
- Individuelle Nachhaltigkeitsstrategie durch Kombination von bis zu zehn nachhaltigen Fonds
- Schon ab 20 Euro monatlich oder ab 2.500 Euro Einmalbeitrag

Wählbar in allen fondsgebundenen Tarifen der privaten und betrieblichen Altersvorsorge.

Von einem der finanzstärksten  
Lebensversicherer Deutschlands.

Nähere Infos zu Congenial blue:  
[www.condor-versicherungen.de/  
congenialblue](http://www.condor-versicherungen.de/congenialblue)



# Pflegevorsorge völlig neu definiert

Das größte Hindernis, wenn es darum geht, eine zusätzliche Vorsorge im Pflegefall zu treffen, ist keinesfalls die mangelnde Einsicht in deren Notwendigkeit. Im Gegenteil: Dreiviertel der Bevölkerung erachten eine zusätzliche Absicherung – über den gesetzlichen Schutz hinaus – für wichtig. Dennoch haben es bislang die wenigsten getan.

Viele denken nach wie vor, dass der Pflegefall in erster Linie eine Frage des Alters sei, um die man sich später noch kümmern kann. Doch der wichtigste Grund, bisher auf die Pflegeabsicherung verzichtet zu haben, ist der Beitrag. Häufig ist man in der aktuellen Situation noch nicht bereit oder in der Lage, in die Pflegevorsorge einzusteigen. Beispielsweise, weil das Eigenheim finanziert werden will oder mit der Familiengründung ein Teil des Einkommens wegfällt oder man vielleicht erst am Anfang der beruflichen Laufbahn steht. Wer dennoch den richtigen Schritt in die zusätzliche Vorsorge geht, deckt oft nur einen Teil des Risikos ab. Entweder wird auf einzelne Pflegestufen verzichtet oder die Tagegeldhöhe ist so gering gewählt, dass die Versorgungslücke trotz regelmäßiger Dynamisierung nie mehr vollständig geschlossen wird.

## Volle Leistung zum flexiblen Beitrag

Die Hallesche hat mit OLGAflex die Absicherung des Pflegerisikos neu definiert und bietet nahezu jedem Kunden die optimale Vorsorge: Mit vollem Schutz ab dem ersten Tag bei flexibler Beitragszahlung. Neben dem im Markt bekannten klassischen Beitragsmodell stehen den Versicherten mit OLGAflex auch reduzierte Startbeiträge zur Verfügung, die von Beginn an den vollen Pflegeschutz bieten. So wird den Kunden die wichtige Pflegevorsorge auch in Lebensphasen ermöglicht, in denen finanzielle Mittel nur begrenzt vorhanden sind. Auch während der Vertragslaufzeit ermöglicht das Konzept der flexiblen Beitragszahlung den Versicherten – ohne Angabe von Gründen und stets bei uneingeschränktem Versicherungsschutz – den Beitrag jederzeit bis zum 60. Lebensjahr deutlich zu reduzieren, z.B. bei finanziellen Engpässen durch Arbeitslosigkeit.

## Bedingungen der Spitzenklasse

Neben dem flexiblen Beitrag überzeugt OLGAflex auch durch Leistungsstärke: Bereits ab Pflegestufe I werden im stationären Bereich 100 Prozent des versicherten Pflegegelds ausbezahlt. Pflegestufe 0 ist ambulant wie stationär mit 30 Prozent eingeschlossen. Für die dauerhafte Werterhaltung des Versicherungsschutzes sorgt die regelmäßige Dynamisierung des Pflegegelds alle zwei Jahre um fünf Prozent – ohne Altersbegrenzung und auch im Pflegefall. Die Weltgeltung ist eine weitere Leistungsstärke der Hallesche: OLGAflex verzichtet völlig auf die am Markt üblichen Einschränkungen. Die Pflegebedürftigen sind absolut flexibel in der Entscheidung, welches Land sie einmal für ihren Lebensmittelpunkt



## Highlights von OLGAflex

- Auf Wunsch: reduzierter Startbeitrag
- Engpasslösung durch Beitragsreduzierung im laufenden Vertrag
- Bis zu 4.500 EUR pro Monat geben finanzielle Sicherheit
- Stationär: 100 Prozent bereits ab Pflegestufe I
- Zweite Chance der Pflegeeinstufung über ADL-Kriterien
- Werterhaltungsgarantie: Dynamisierung ohne Altersbegrenzung – auch im Leistungsfall
- Umfangreiche Assistance-Leistungen

## OLGAflex

Pflegeleistung	ambulant	stationär
Pflegestufe 0	30 %	30 %
Pflegestufe I	30 %	100 %
Pflegestufell	70 %	100 %
Pflegestufelll	100 %	100 %

wählen. Lediglich beim Abschluss muss Versicherungsschutz in der gesetzlichen oder privaten Pflegeversicherung sowie ein inländischer Wohnsitz bestehen, um mit OLGAflex bis zu 4.500 EUR zusätzliches Pflegegeld im Monat abzuschließen. Die Beitragsbefreiung und Einmalzahlung beim erstmaligen Eintritt von Pflegestufe III sowie eine Unfallhilfe von bis zu 22.500 EUR, wenn die Pflegestufe III unfallbedingt eintritt, runden das umfassende Leistungspaket von OLGAflex ab.

## Zweite Chance zur Pflegeeinstufung

Ein Novum am Markt der Pfl egetagegeldversicherungen ist auch die zweite Chance der Pflegeeinstufung. Die Hallesche bietet neben der gesetzlichen Einstufung auf Wunsch des Versicherten die alternative Begutachtung nach den ADL-Kriterien (Activities of Daily Living) bzw. bei Demenz nach der Reisbergskala an. Der Leistungsanspruch ergibt sich dabei im Sinne des Kunden immer nach der für ihn günstigeren Einstufung.

## Hallesche Krankenversicherung

Ihr Ansprechpartner  
 Andreas Pohl  
 Vertriebsdirektion West  
 Tel.: (0211) 60298-668  
 E-Mail: andreas.pohl@hallesche.de  
 Weitere Infos unter: [www.hallesche.de/vermittler](http://www.hallesche.de/vermittler)

# Geldanlagen und Altersvorsorge

Wer kann, legt sein Geld gewinnbringend an und macht mehr daraus. Wer dies nicht tut, bleibt unter seinen finanziellen Möglichkeiten. Außerdem: Geld, das nicht arbeitet, verliert inflationsbedingt an Wert. Soviel wissen die Mandanten von [pma:]-Partnern längst. Es schadet jedoch nicht, daran zu erinnern.

Kapitalanlagen sind privaten Haushalten nur aus versteuerten Einkommen möglich. Anders ist es bei der betrieblichen Altersvorsorge. Durch diese sparen Arbeitnehmer (und Arbeitgeber) steuer- und sozialversicherungsrechtliche Entgeltanteile ein. Private Kapitalanlagen wiederum lassen sich oftmals flexibler gestalten.

## Sparplan und Einmalanlage

Auch aus einem Sparplan, beispielsweise ab 50,00 EUR monatlichem Beitrag, kann nach Jahren ein kleines Vermögen werden. Bei einer Direktanlage in einen Fonds hat der Anleger jederzeit die Möglichkeit, den Sparplan auszusetzen



oder einzustellen und wieder aufleben zu lassen. Einmalanlagen in ein Depot sind ebenfalls möglich. Genauso verhält es sich mit Entnahmen aus dem Guthaben.

## Depotverwaltung

Als Depotstelle empfiehlt [pma:] die FIL Fondsbank. Hier besteht eine große Auswahl an Fonds von verschiedenen Kapitalanlagegesellschaften. Der Wechsel eines Fonds ist mit wenig Aufwand möglich.



Sie können z.B. auch die professionelle Vermögensverwaltung durch die Valexx AG wählen. Voraussetzung bei der Valexx AG ist ein Einmalbetrag von 20.000 EUR. Ein Sparplan ist dann ab 100 EUR möglich. Die Valexx AG hat hierfür die Finanzkonzepte entwickelt.

Das erfolgreiche Konzept ist auch über einen Fonds ab 50 EUR in ähnlicher Form zu erhalten. Hierfür steht Ihnen der Advantage Balanced (WKN AORHD8) zur Verfügung.

## Riester, Bausparen, Rendite-Immobilien

Eine andere Vorsorgevariante, die der Lebensversicherung nahe kommt, ist die Riester-Rente Premium der DWS. Hier können Sie die staatlichen Zulagen nutzen. Nicht zu vergessen ist die Möglichkeit, sein Kapital in einem Bausparvertrag anzulegen. Die Guthabenzinsen in Bausparverträgen sind zwar niedrig, dafür erwerben Ihre Kunden einen Anspruch auf ein zinsgünstiges Darlehen, um die klassische Altersvorsorge in Form einer selbstgenutzten Immobilie zu erwerben. Aber auch beim Thema fremdgenutzte Immobilie, ob Neubau, Bestand oder denkmalgeschützt, kann [pma:] seinen Partnern attraktive Angebote näher bringen.



Klaus Ummen  
Teamleiter Kapitalanlagen  
[pma:]

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

VON EXPERTEN  
VERSICHERT

**VHV**   
VERSICHERUNGEN

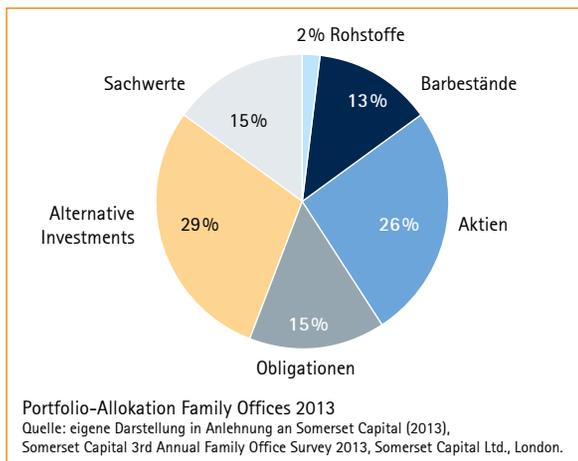
## SCHÜTZT VOR RIESIGEN RISIKEN: DEUTSCHLANDS BESTE BETRIEBSHAFTPFLICHT

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](http://vhv-bauexperten.de)

# Alternative Investment Life Insurance

## Anlegen in institutionellen Fonds – Asset Allocation großer Vermögen

Professionelle Anleger, wie die Family Offices der Harald Quandt Holding oder der Otto Stiftung, aber auch Stiftungen renommierter US-Universitäten, wie Harvard, Stanford und Yale, sogenannte Endowments, setzen teilweise schon seit Jahrzehnten auf den Diversifikationseffekt von alternativen Anlagen (AI). Eine beträchtliche Gewichtung in diesem Anlagebereich erlaubte es vielen professionellen Family Offices und Endowments, die zahlreichen Finanzkrisen erfolgreich zu überstehen. Die folgende Graphik verdeutlicht den hohen Anteil AI in der Portfolio-Allokation von Universitäten im Jahr 2013. Das von den AI-Fonds verwaltete Vermögen stieg nach der Finanzkrise von 30 Mrd. EUR auf heute über 95 Mrd. EUR an.



### Aktuelle Situation an den Finanzmärkten

Die letzten Jahre haben es deutlich gezeigt, die Wahl der richtigen Kapitalanlage wird immer schwieriger. Professionelle wie private Anleger haben die gleiche Problemstellung: Unsichere Märkte, tiefe Zinsen, fehlendes Fachwissen und fehlende Verfügbarkeit der geeigneten Finanzinstrumente bereiten vielen Investoren Kopfschmerzen.

Die Märkte wurden volatil und somit herausfordernd für professionelle und mehr noch für private Anleger, denen mitunter sowohl Zugang zu geeigneten Instrumenten als auch Fachwissen fehlen. Besonders negativ wirkt sich das Niedrigzinsumfeld auf die Privatersparnisse aus. Gleichzeitig laufen viele Anleger Gefahr, kein Risiko eingehen zu wollen und so lukrative Anlagemöglichkeiten zu verpassen. Ein großes Risiko der Anleger ist derzeit, kein Risiko einzugehen.

„Nicht alle Eier in einen Korb“ gilt nach wie vor. Assetklassen verändern sich, Korrelationen verändern sich: Diversifikation bleibt dennoch das zentrale Thema einer strategischen Asset Allokation. Die Beimischung von AI ist eine ideale Ergänzung zu klassischen Vermögensanlagen. Bemerkenswert ist, dass es sich dabei nicht um eine komplett separate Anlageklasse handelt, sondern um eine Nutzung der Marktineffizienzen in Bezug auf verschiedene Anlageklassen durch Finanzinstrumente, welche normalerweise für Privatanleger nicht offen sind: institutionelle Anlagefonds.

### Institutionelle Anlagen – die Champions League in jeder Assetklasse

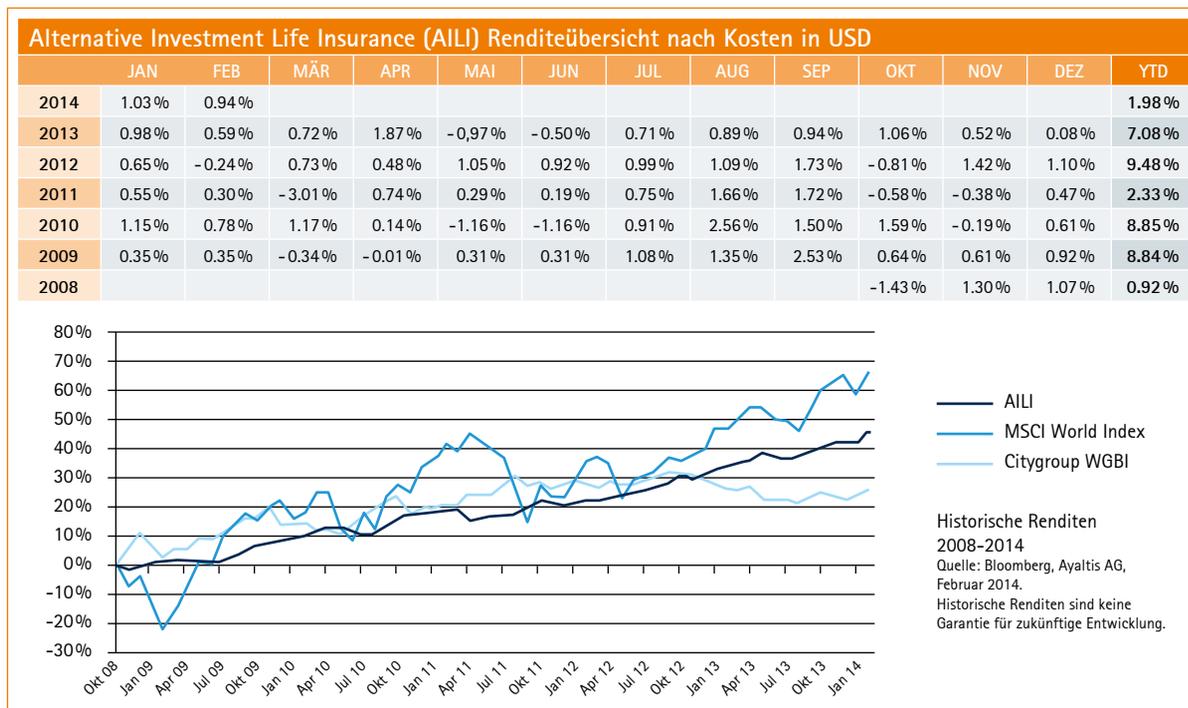
Ein Merkmal von institutionellen Anlagen in AI ist die Zugangsbeschränkung aufgrund des hohen Kapitaleinsatzes. Die Mindestvolumina liegen hier in der Regel bei ein bis zehn Mio. EUR aufwärts, sofern der Fonds überhaupt noch Gelder annimmt (Soft Closed Fonds). Einige der erfolgreichsten Fondsmanager bewegen sich jedoch in einer Marktnische mit eher geringeren Handelsvolumen, sodass ein solcher Fonds nur begrenzt Mittel entgegennimmt. Die zehn größten alternativen Fonds verfügen über etwa ein Drittel aller Gelder. Oft leidet wegen der Größe die Rendite für den Endinvestor. Daher ist die richtige Selektion essentiell.

### Due Dilligence Prozess professioneller Anleger

Vermögensanlagen entwickeln sich nicht immer so wie prognostiziert. Gründe dafür können sein:

- falsches Timing
- unerwartete Markteinflüsse
- schlechtes oder unseriöses Management

Auch professionelle Anleger können keinen Blick in die Kristallkugel werfen, aber sie verfügen über eine Vielzahl von Vorteilen im Vergleich zu Privatanlegern. Zum einen haben professionelle Anleger Zugang zu Anlagen, die ein Privatanleger in der Regel nicht hat, und das über alle Assetklassen, sei es bei Immobilien, Private Equity oder AI. Außerdem verfügen professionelle Anleger aufgrund ihrer Anlagevorschriften über weitgehende Prüfungsmechanismen. Diese kommen zum Einsatz lange bevor eine Investition vorgenommen wird. In erster Linie versuchen professionelle Anleger Verluste zu vermeiden – egal, ob diese durch Managementfehler oder Betrug verursacht wurden.



Die akribischen Due Dilligence Prozesse geben Hinweise auf Gefahrenquellen. Die Hinweise führten dazu, dass professionelle Anleger bei den großen Betrugsfällen nicht dabei waren. Ein professioneller Anleger ist kein Garant für ein erfolgreiches Investment, aber ein Gütesiegel.

#### AILI – eine professionell gemanagte Anlage

Die Alternative Investment Life Insurance Policy erlaubt es Privatpersonen, mit kleineren Anlagebeträgen von professionell verwalteten AI-Portfolios profitieren zu können. Die Attraktivität liegt in einem stabilen Wertzuwachs in Kombination mit steuerlicher Optimierung und reduziertem Risiko. Die Alternative Investment Life Insurance (AILI) bietet somit eine optimale Ergänzung als Diversifikationselement eines jeden Portfolios.

Die Liechtensteiner Police als Hülle bietet dabei alle Vorteile einer modernen Vermögensanlage: freie Gestaltung bei Einzahlungen und bei Entnahmen, transparente schlankere Kostenstruktur und steuerliche und rechtliche Vorteile (nach deutschem Recht). Dabei stehen zwei renommierte Versicherungspartner zur Verfügung.

#### Ayaltis – der alternative Vermögensverwalter

Ayaltis wurde 2008 von Managern gegründet, die über jahrzehntelange Erfahrung im AI-Bereich verfügen. Der Fokus des Unternehmens liegt im Management von Dach-Hedgefonds für professionelle Anleger. Die Auswahl der richtigen Manager entscheidet über den Erfolg. Historisch liegen die Renditen der Top-Manager doppelt so hoch wie die Renditen der durchschnittlichen Manager. Die professionelle Auswahl ist der Schlüssel zum Erfolg. Zu den Kunden zählen fast ausschließlich große Family Offices, Pensionskassen und Banken. Die hohe Expertise des Unternehmens

zeigt sich neben einem hervorragenden Leistungsausweis nicht zuletzt in den internationalen Fonds-Auszeichnungen, die dem Unternehmen in den vergangenen Jahren verliehen wurden. Ayaltis ist ein in der Schweiz FINMA-lizenzierter (analog BaFin) Vermögensverwalter.

#### AILI in Zahlen

Hätte man im Oktober 2008 investiert, wäre die Ausgangsinvestition bereits 45 Prozent höher auf Basis des aktuellen Musterportfolios – selbstverständlich nach allen Kosten. In der oben stehenden Graphik ist die kumulierte historische Rendite der AILI im Vergleich zu MSCI World und Citigroup WGBI Indizes dargestellt. Die durchschnittliche Jahresrendite lag bei sieben Prozent, dabei war das schlechteste Jahr immerhin noch bei 2,33 Prozent. Hierbei ist die Volatilität des Portfolios zu beachten, welche im Durchschnitt bei knapp über drei Prozent lag. Die Wertentwicklung des Portfolios ist simuliert, allerdings sind die Renditen sämtlicher beteiligter Fonds real. Einige dieser Fonds haben einen Track Record von mehr als 15 Jahren. In der Versicherungslösung von AILI ist die Einmalanlage schon ab 10.000 EUR möglich (siehe Diagramm und Tabelle oben).

#### Fazit

AILI verbindet hohe Investmentkompetenz mit einem modernen Versicherungskonzept und ermöglicht somit dem privaten Anleger den Zugang zu einer exklusiven Anlageklasse mit Steuervorteilen.

#### Achim Brieden

E-Mail: [info@ailli.ch](mailto:info@ailli.ch)  
Internet: [www.ailli.ch](http://www.ailli.ch)

## Fondspolices

# Anleger vertrauen auf gemanagte Portfolien

Vorsorgesparer haben es aktuell alles andere als einfach. Die Auswirkungen niedriger Zinsen sind weiterhin deutlich spürbar. Gerade klassische Versicherungsprodukte haben unter den dauerhaft niedrigen Zinsen zu leiden und verlieren immer weiter an Attraktivität. Als Alternative drängen Fondspolices immer mehr in den Vordergrund. Besonders beliebt sind dabei Fondspolices, die moderne Konzepte bieten, mit denen eine ausreichend hohe Rendite erzielt werden kann, das Risiko bei der Kapitalanlage aber in einem gewissen Rahmen bleibt. Vermögensverwaltende Konzepte, Multi-Asset- und Absolute-Return-Fonds sind in den vergangenen Jahren bei den Kunden immer beliebter geworden. Die Fondspolice *Maxxellence Invest* liefert zwei besonders innovative Konzepte.

### Mit Multi-Strategie zu stabilen Erträgen

Absolute-Return-Fonds haben sich zum Ziel gesetzt, in unterschiedlichsten Marktbedingungen positive Erträge zu erzielen und versuchen dies über eine Streuung in sehr viele Anlageklassen zu erreichen. Ein Paradebeispiel für

**GARS verfolgt ungefähr 25 bis 35 unterschiedliche Strategien aus unterschiedlichen Anlageklassen. Durch diese Diversifikation können positive Renditen erzielt und gleichzeitig die Kursschwankungen des Fonds vergleichsweise niedrig gehalten werden.**

einen erfolgreichen Absolute-Return-Fonds ist der *Global Absolute Return Strategies* (GARS) von Standard Life. GARS verfolgt ungefähr 25 bis 35 unterschiedliche Strategien aus unterschiedlichen Anlageklassen. Durch diese Diversifikation können positive Renditen erzielt und gleichzeitig die Kursschwankungen des Fonds vergleichsweise niedrig gehalten werden. Konkret soll bei einer Volatilität zwischen vier und acht Prozent eine Rendite erzielt werden, die über jeden beliebigen rollierenden Dreijahreszeitraum vor Kosten mindestens fünf Prozent p.a. über dem Sechsmonats-Euribor liegt.

Seit Auflage im Juni 2006 erreichte GARS eine jährliche Bruttorendite von 8,0 Prozent bei einer Volatilität von 5,7 Prozent (30.12.2013). Damit konnte der Fonds die selbstgesteckten Rendite- und Volatilitätsziele seit Auflegung nicht nur erreichen, sondern sogar übertreffen. Mit dem *Global Absolute Return Strategies* Fonds bietet Standard Life einen Absolute Return-Fonds an, der auf eine lange

Erfolgsgeschichte zurückblicken kann und für die Kunden auch unter schwierigen Marktbedingungen stabile, positive Renditen erzielt hat.

### Gemanagte Portfolien mit klaren Volatilitätsvorgaben

Die herausragende Multi-Asset-Expertise von Standard Life zeigt sich neben GARS auch in den *MyFolio*-Fonds. Bei diesen handelt es sich um Portfolien, die im Hause Standard Life Investments von demselben Multi-Asset-Team gemanagt werden, das auch für GARS verantwortlich ist. Auch hier spielt die Verbindung von breiter Diversifikation und klarer Risikofokussierung eine ganz entscheidende Rolle. Die *MyFolio*-Fonds sind in den drei Risiko-Ausprägungen *Defensiv*, *Balance* und *Chance* verfügbar. Die angestrebte Volatilität ist für jeden Fonds eindeutig definiert. Sie liegt bei *Defensiv* bei drei bis 5,5 Prozent, bei *Balance* bei 8,5 bis 12 Prozent Volatilität und bei *Chance* bei 12 bis 15,5 Prozent.

Die angestrebte Volatilität bildet den Rahmen für die Zusammenstellung des Portfolios. Auch bei den *MyFolio*-Fonds setzt das Fondsmanagement auf eine sehr breite Streuung: Jedes Portfolio investiert in bis zu 15 Einzelfonds aller Anlageklassen – also deutlich mehr als bei vielen anderen vergleichbaren Produkten. Dabei profitieren die Kunden von der umfassenden Expertise von Standard Life Investments. Auch die *MyFolio*-Fonds können auf eine beeindruckende Performance zurückblicken: Seit Auflage im Mai 2012 hat beispielsweise der *MyFolio Balance* rund 17,1 Prozent an Wertzuwachs (kumuliert) bei einer Volatilität von 5,12 Prozent erzielt (30.12.2013).

Die Auswirkungen der niedrigen Zinsen werden auch künftig deutlich spürbar sein. Vorsorgelösungen, mit denen auch unter diesen Bedingungen gute Renditen zu erzielen sind, werden an Bedeutung gewinnen. Von dieser Entwicklung werden besonders Fondspolices profitieren. Gerade die Produkte, die breit gestreut investieren und gleichzeitig klare Risikovorgaben erfüllen, haben auch weiterhin großes Wachstumspotenzial. Mit GARS und den *MyFolio*-Fonds ist Standard Life in diesem Segment hervorragend positioniert.



Marco Ambrosius  
Head of Sales  
Standard Life Deutschland

**OLGAflex: Volle Leistung  
zum flexiblen Beitrag!**

Schwester Olga



**Erst haben wir die Pflegeversicherung erfunden.  
Jetzt haben wir sie neu definiert!**

Ab jetzt muss niemand mehr auf eine hochwertige Pflegevorsorge verzichten. Dank der flexiblen Beitragsgestaltung kann OLGAflex exakt auf die finanzielle Situation Ihrer Kunden abgestimmt werden. Und das nicht nur zu Beginn der Absicherung, sondern auch noch später – bei vollem Schutz. Die exzellenten Leistungen von OLGAflex werden Sie ebenfalls überzeugen! Mehr Infos unter Telefon 0211/60298-668 oder [www.hallesche.de/vermittler](http://www.hallesche.de/vermittler)

# Einmal Risikoschutz, bitte maßgeschneidert

**Rund 75 Prozent der Erwerbstätigen in Deutschland haben ihre Arbeitskraft nicht abgesichert und gehen damit ein großes Risiko ein. Im Ernstfall kann diese Absicherungslücke die Existenz bedrohen, denn die staatlichen Leistungen reichen meistens nicht aus. Lösungen, wie die Schwere Krankheiten Vorsorge oder die Grundfähigkeitsversicherung von Canada Life, helfen, sich im Krankheitsfall gegen finanzielle Risiken abzusichern.**

Die Versicherungslösungen rund um den Risikoschutz sind vielfältig und komplex. Eine passende Absicherung zählt hier. Die gerne empfohlene Berufsunfähigkeitsversicherung bietet nicht für jeden sinnvollen Schutz. Bestimmte Berufsgruppen können sich diese nicht oder nicht in ausreichender Absicherungshöhe leisten. Auch der Kundenbedarf variiert: Für Unternehmer oder Hauslebauer, die einen Kredit abzahlen, steht im Ernstfall eher ein Einmalbetrag als Leistung im Vordergrund als eine monatliche Rente. So kommen auch andere Lösungen für den Risikoschutz in Frage.

## **Schwere Krankheit, Einkommensausfall, pleite?**

Über eine Mio. Menschen in Deutschland erleiden jährlich einen Herzinfarkt, Schlaganfall oder erkranken an Krebs. Oft raten Ärzte dann zu einer beruflichen Auszeit, aber nicht jeder kann sich es leisten, auf das Einkommen zu verzichten. Zudem können im Krankheitsfall etwa Umbaumaßnahmen im Haushalt oder neueste Therapien, die die Krankenkasse nicht zahlt, teuer werden. Hier bietet die Schwere Krankheiten Vorsorge von Canada Life ein Finanzpolster in der Not. Insgesamt deckt sie 43 schwere Krankheiten wie Krebs, Herzinfarkt oder Multiple Sklerose ab. Im Fall der Fälle zahlt sie einen Einmalbetrag, über den der Betroffene frei verfügen kann. Anders als bei einer Berufsunfähigkeitsversicherung leistet die Schwere Krankheiten Vorsorge auch, wenn der Erkrankte noch arbeiten kann. Auch Hausfrauen oder Studenten steht die Schwere Krankheiten Vorsorge offen. Kinder sind bis zum achtzehnten Lebensjahr automatisch gegen 42 Krankheiten mitversichert.

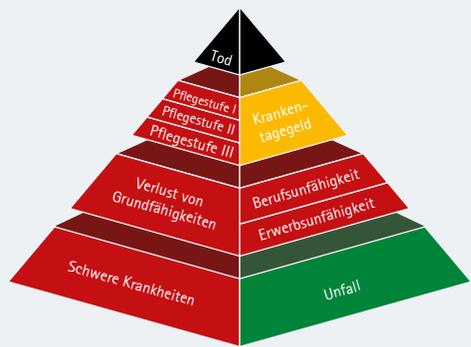
## **Hilfe, wenn man nicht mehr sehen, gehen oder sich konzentrieren kann**

Wesentliche Alltagsfähigkeiten können Kunden mit der Grundfähigkeitsversicherung von Canada Life günstig absichern. Wenn Kunden nicht mehr sehen, sprechen oder die Hände gebrauchen können, zahlt die Grundfähigkeitsversicherung Versicherten eine Rente. Sie leistet auch, wenn der Versicherte geistige Fähigkeiten wie die Auffassungsgabe und Konzentration verliert. Zusätzlich liegt eine entsprechende Beeinträchtigung automatisch ab Pflegestufe I der gesetzlichen Pflegeversicherung vor. Für die Rentenzahlung spielt es keine Rolle, ob der Betroffene noch einer Tätigkeit nachgehen kann oder nicht. Auch für Menschen in physischen Berufen oder für Nichtberufstätige ist der Schutz in der Regel unkompliziert zu bekommen.

## Risikovorsorge-Beratung mit dem *VorsorgePLANER*

Beispiel: Risikovorsorge-Bedarf eines 29-jährigen angestellten Apothekers, verheiratet, 55.000 EUR Jahresbruttogehalt

### Bedarfspyramide und Absicherungslücken



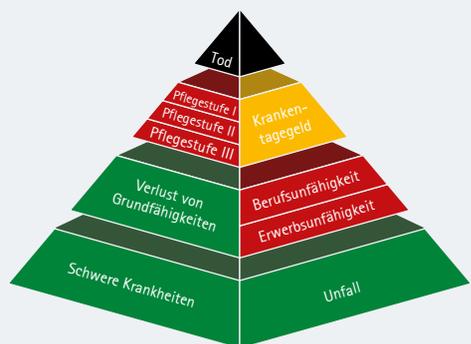
■ sehr hoher Absicherungsbedarf    ■ mittlerer Absicherungsbedarf  
■ hoher Absicherungsbedarf    ■ niedriger o. kein Absicherungsbedarf  
■ Absicherung nicht sinnvoll

Vorsorgebaustein	gewünschte Absicherung	bestehende Absicherung	Absicherungs-lücke	Absicherungs-bedarf
Pflegefall:				
Pflegestufe I	2.345,74 € p.M.	1.023,00 € p.M.	1.322,74 € p.M.	↗
Pflegestufe II	2.776,50 € p.M.	1.279,00 € p.M.	1.497,50 € p.M.	↗
Pflegestufe III	3.232,81 € p.M.	1.550,00 € p.M.	1.682,81 € p.M.	↗
Unfall-Absicherung	165.000,00 €	165.000,00 €	0,00 €	↘
Schwere Krankheiten	275.000,00 €	0,00 €	275.000,00 €	↗
Berufsunfähigkeit	2.602,12 € p.M.	0,00 € p.M.	2.602,12 € p.M.	↗
Erwerbsunfähigkeit	2.602,12 € p.M.	605,99 € p.M.	1.996,13 € p.M.	↗
Grundfähigkeiten	2.602,12 € p.M.	605,99 € p.M.	1.996,13 € p.M.	↗
Krankentagegeld	2.602,12 € p.M.	2.055,61 € p.M.	546,51 € p.M.	→
Todesfall	165.000,00 €	0,00 €	165.000,00 €	↑

↑ sehr hoher Absicherungsbedarf    → mittlerer Absicherungsbedarf    ■ Absicherung nicht sinnvoll  
↗ hoher Absicherungsbedarf    ↘ niedriger o. kein Absicherungsbedarf

### Die Umsetzung

So sieht es aus, wenn der Apotheker sich für die Absicherung mit der Schwere Krankheiten Vorsorge und der Grundfähigkeitsversicherung der Canada Life entscheidet.



■ sehr hoher Absicherungsbedarf    ■ mittlerer Absicherungsbedarf  
■ hoher Absicherungsbedarf    ■ niedriger o. kein Absicherungsbedarf  
■ Absicherung nicht sinnvoll

Vorsorgebaustein	gewünschte Absicherung	abzüglich bestehende Absicherung	abzüglich neu umgesetzte Absicherung	Absicherungs-lücke nach Umsetzung
Pflegefall:				
Pflegestufe I	2.345,74 € p.M.	1.023,00 € p.M.	0,00 € p.M.	1.322,74 € p.M.
Pflegestufe II	2.776,50 € p.M.	1.279,00 € p.M.	0,00 € p.M.	1.497,50 € p.M.
Pflegestufe III	3.232,81 € p.M.	1.550,00 € p.M.	0,00 € p.M.	1.682,81 € p.M.
Unfall-Absicherung	165.000,00 €	165.000,00 €	0,00 €	0,00 €
Schwere Krankheiten	275.000,00 €	0,00 €	275.000,00 €	0,00 €
Berufsunfähigkeit	2.602,12 € p.M.	0,00 € p.M.	0,00 € p.M.	2.602,12 € p.M.
Erwerbsunfähigkeit	2.602,12 € p.M.	605,99 € p.M.	0,00 € p.M.	1.996,13 € p.M.
Grundfähigkeiten	2.602,12 € p.M.	605,99 € p.M.	2.005,79 € p.M.	0,00 € p.M.
Krankentagegeld	2.602,12 € p.M.	2.055,61 € p.M.	0,00 € p.M.	546,51 € p.M.
Todesfall	165.000,00 €	0,00 €	0,00 €	165.000,00 €

↑ sehr hoher Absicherungsbedarf    → mittlerer Absicherungsbedarf    ■ Absicherung nicht sinnvoll  
↗ hoher Absicherungsbedarf    ↘ niedriger o. kein Absicherungsbedarf

109,20 € Versicherungsbeitrag p.M. für einen 20-jährigen Versicherungsschutz

47,41 € Versicherungsbeitrag p.M.

### Passender Schutz durch gute Beratung

Jeder Kunde hat andere individuelle Risiken und damit einen anderen Absicherungsbedarf. Diesen zu ermitteln ist eine anspruchsvolle Aufgabe für den Vermittler. Umfassende Unterstützung bietet z.B. der *VorsorgePLANER* von Canada Life: Die Beratungssoftware hilft dem Vermittler mit dem Risikovorsorge-Bedarfs-Beratungs-Modul den Absicherungsbedarf des Kunden zu ermitteln. Die Software arbeitet dabei produktunabhängig, denn im Fokus steht der passende Schutz für den Kunden.

fast überall noch einfacher: Wenn der Kunde die Gesundheitsfragen direkt online beantwortet, erhält er sofort ein Ergebnis.



**Markus Wulfange**  
Bezirksdirektor  
Canada Life

### Schnellere Bearbeitung

Entscheidet sich ein Kunde für ein Canada Life-Produkt, beschleunigen bald vollständig vorbefüllte Anträge die Antragstellung. Auch in der Risikoprüfung wird es bald

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



**1** ist mir  
wichtig:

*Dass Ihre Kunden  
individuell zwischen  
Sicherheit und Chance  
wählen können.*

Rainer Schrauth – Allianz Maklerbetreuer

### **Kundenerwartungen erfolgreich managen – mit den Allianz Vorsorgekonzepten.**

Aktuelle Umfragen zeigen: Für Kunden stehen sowohl Sicherheit als auch Chance bei der langfristigen Geldanlage für die Altersvorsorge im Vordergrund. Diese beiden Bedürfnisse erfüllen unsere Vorsorgekonzepte Klassik und Invest. Doch die Welt ist nicht nur schwarz und weiß, daher bieten wir unseren Kunden, die die Chancen der Kapitalmärkte mit garantierten Leistungen kombinieren möchten, IndexSelect und Invest alpha-Balance an. Seit Juli 2013 haben wir unser Portfolio um eine weitere neue, zeitgemäße Lösung ergänzt: das Vorsorgekonzept Perspektive. Ein Konzept, das sich besonders für sicherheitsorientierte Kunden eignet, die die Chancen der Zukunft nutzen wollen. Unabhängig davon, wie Ihre Kunden das Zusammenspiel von Chance und Sicherheit gewichten, haben wir für alle Bedürfnisse die passende Lösung. Dabei bildet das leistungsstarke Sicherungsvermögen von Allianz Leben die Basis unserer Vorsorgekonzepte. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Maklerbetreuer oder unter [www.makler.allianz.de](http://www.makler.allianz.de)

**Allianz** 

# Allianz VermögensPolice – die Vorsorge mit Familiensinn

Sie möchten die finanzielle Zukunft Ihrer Kunden mit einer genau zugeschnittenen Vorsorgelösung planen? Ihr Kunde möchte flexibel genug bleiben, falls sich seine Pläne einmal ändern?

Mit der Allianz VermögensPolice steht Ihnen eine Lösung mit vielfältigen Möglichkeiten zur renditestarken Vorsorge zur Verfügung. Ihre Kunden bleiben hiermit lebenslang flexibel und können bedarfsgerecht gestalten – ohne ihr Kapital vorzeitig aus der Hand zu geben. Sie lässt sich ganz nach Wunsch des Kunden von sicherheits- bis hin zu renditeorientiert ausrichten und bietet dazu Steuervorteile.

## Beizeiten bestimmen, wohin die Reise geht

Die Allianz VermögensPolice ist bestens geeignet, um Vermögen zu übertragen oder zu vererben. Bis zu diesem Zeitpunkt behalten Ihre Kunden die volle Kontrolle und können bei Bedarf auf ihr Kapital zugreifen. Dabei ist die Allianz VermögensPolice flexibel genug, um sich jederzeit anzupassen, wenn sich die Pläne des Kunden einmal ändern sollten. Auch wenn das Vorsorgekapital bereits zu Lebzeiten verschenkt werden soll, passt die Allianz VermögensPolice perfekt. Der Vertrag kann einfach auf den Begünstigten übertragen und dabei die Freibeträge der Schenkungsteuer genutzt werden.

## Flexible Beitragszahlung

Wie die Beiträge gezahlt werden, wird bei Vertragsabschluss bestimmt. Möglich sind ein Einmalbeitrag sowie laufende Beitragszahlungen oder eine Zahlung über eine bestimmte Anzahl von Jahren. Abschließbar schon ab 3.000 EUR Mindestbeitragssumme.

## Zuzahlungen und Entnahmen möglich

Ihr Kunde benötigt unerwartet Geld? Unter Beachtung bestimmter Mindestgrenzen kann auf das Vorsorgekapital zugegriffen werden. Ebenso kann problemlos Kapital zugezahlt werden – zum Beispiel aus einem Gehaltsbonus oder einer abgelaufenen Lebensversicherung.

## Steuerliche Vorteile

Damit aus starken Renditen ein attraktives Vermögen wird:

### Leistung bei Tod einkommensteuerfrei

Wird die Versicherungsleistung aus der Allianz VermögensPolice bei Tod ausgezahlt, fällt für den Begünstigten keine Einkommensteuer an. Lediglich Erbschaftsteuer ist zu zahlen, falls die Freibeträge überschritten sind.

### Keine Ertragsbesteuerung während der Vertragsdauer

Auf Erträge aus der Allianz VermögensPolice fallen während der Vertragslaufzeit keine Steuern an.

### Erträge sind nur bei Entnahmen und Rückkauf zu versteuern

Nur wenn Sie während der Laufzeit Geld entnehmen, unterliegen die Erträge, die auf den Entnahmebetrag entfallen, der Abgeltungsteuer.

### Ausschöpfung der Schenkungsteuer-Freibeträge alle zehn Jahre möglich

Nutzen Sie die Freibetragsgrenzen schon zu Lebzeiten und verringern Sie Ihre Steuerlast durch Schenkungen im Zehn-Jahres-Rhythmus.

## Weitere Informationen

Eine Vielzahl von nützlichen Informationen zur Allianz VermögensPolice finden Sie im Allianz Microportal unter: <https://makler.allianz.de/leben/no/mvzb/vertriebschance/vermoegenspolice.html>



Jennifer Breuer  
Maklerbetreuerin  
Maklervertrieb Köln  
Allianz Lebensversicherungs-AG



# Existenz – die Einkommensvorsorge zum bezahlbaren Preis

## Volkswahl Bund-Marketingleiter Christian Schröder im Gespräch



Seit Beginn 2014 bietet der Volkswahl Bund eine neue Police zur Einkommensvorsorge an. Das Produkt heißt *Existenz*. Für wen ist der Schutz gedacht?

**Christian Schröder:** *Existenz* ist eine Einkommensvorsorge zu einem bezahlbaren Preis. Wir sprechen damit in erster Linie körperlich arbeitende Menschen wie Handwerker, Servicekräfte oder Berufskraftfahrer an. Hausfrauen gehören ebenfalls zur Zielgruppe.

Welche Leistungen erhält der Kunde?

**Schröder:** Der Versicherte erhält eine monatliche Rente, wenn er wichtige körperliche Fähigkeiten wie etwa das Sehen, Gehen oder den Gebrauch eines Armes oder einer Hand einbüßt. Insgesamt gibt es 14 Leistungsauslöser, die wir klar beschreiben, so dass der Kunde seinen Schutzzumfang von Anfang an genau erkennt.

Viele Menschen glauben den reißerischen Medienberichten über angebliche systematische Zahlungsverweigerungen von Versicherern. Mancher wird sich fragen, ob er die Leistungen aus *Existenz* tatsächlich erhält.

**Schröder:** Ja, denn wir haben präzise definiert, was wir unter dem Verlust von Fähigkeiten verstehen. Nehmen wir etwa „Gehen und Treppen steigen“: Hier leisten wir, wenn ein Versicherter nicht mehr als zwölf Treppenstufen schafft oder keine 400 Meter mehr gehen kann. Ein Facharzt muss dieses Handicap bestätigen. Unser Schutz greift übrigens auch bei Demenz oder geistiger Beeinträchtigung. Gezahlt wird, wenn der Versicherte keine alltagsrelevanten Tätigkeiten mehr ausüben kann.

Welche Prämien fallen an?

**Schröder:** Ein körperlich Tätiger, der 30 Jahre alt ist und 1.000 EUR Rente vereinbart, zahlt eine Monatsprämie von 40 bis 50 EUR. Die Prämie bleibt über die gesamte Laufzeit stabil. Es gibt nur zwei Risikogruppen.

Wie grenzen Sie das neue Produkt von einer BU ab?

**Schröder:** Unsere *Existenz*-Police ersetzt die BU nicht, was wir auch deutlich sagen. Sie greift bei schweren Beeinträchtigungen des Versicherten, unabhängig davon, ob er noch arbeiten kann oder nicht. Dabei ist sie erheblich preiswerter,

so dass sie eine echte Option für viele Kunden darstellt, die bisher auch wegen des Preises eine BU nicht in Betracht gezogen haben.

Als Berater, der seinen Kunden optimal versorgen will, muss ich aber in jedem Fall zuerst eine BU empfehlen.

**Schröder:** Sie haben recht, die BU ist der Königsweg. Doch gerade bei körperlich arbeitenden Kunden scheitert der Abschluss an der Höhe der Prämie. In vielen Fällen endet das Beratungsgespräch dann, ohne dass alternative Konzepte zur Sprache gekommen wären. Meine Meinung ist aber: Eine alternative Absicherung ist immer besser als gar keine Absicherung. Um dem Berater insbesondere die Sorge um seine Beratungshaftung zu nehmen, übernimmt der Volkswahl Bund die Haftung für die Auswahl von *Existenz* als BU-Alternative. Voraussetzung ist, dass der Kunde umfassend zur Einkommenssicherung beraten wurde und beide das Ergebnis auf einer vorbereiteten Unterlage dokumentieren.

Unterscheiden Sie bei *Existenz* ähnlich viele Berufsgruppen wie in der BU?

**Schröder:** Nein, *Existenz* kennt nur zwei Risikogruppen: A (ohne besonderen Gefährdungsgrad) und B (mit starker körperlicher Beanspruchung). Übrigens zählen wir 96 Prozent aller Berufe zur günstigeren Risikogruppe A, darunter viele Handwerksberufe wie zum Beispiel den Schreiner, den Steinmetz oder den Trockenbauer.

Manchmal braucht man schnell viel Geld, für alternative oder unterstützende Heilmittel etwa. Hilft *Existenz* auch hier?

**Schröder:** Ja, eine Produktvariante sieht vor, dass wir bei schweren Erkrankungen wie Krebs oder Herzinfarkt bis zu zwölf Monatsrenten als Einmalbetrag auszahlen.

Der Versicherungsschutz bei Pflegebedürftigkeit zieht sich durch viele Volkswahl Bund-Produkte. Ist er auch bei *Existenz* ein Thema?

**Schröder:** Ja, wer sich für eine *Existenz Plus* entscheidet, erhält die doppelte Leistung im Pflegefall und zusätzlich die Option auf eine Anschluss-Pflegeversicherung ohne neue Gesundheitsprüfung.

# 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](http://www.standardlife.de/GARS)

## Risikolebensversicherung

# Vertriebschancen schaffen mit den Premium-Produkten der Hannoverschen

Risikolebensversicherungen bieten jede Menge Potenzial für den Vertrieb. Denn die bestehende Hinterbliebenenvorsorge reicht häufig nicht aus. Bei vielen

Bundesbürgern besteht erhöhter Beratungsbedarf. So sind sich zwei Drittel unsicher über die richtige Höhe einer bedarfsgerechten privaten Vorsorge.

Natürlich befasst sich niemand gerne mit dem Tod. Doch insbesondere Familien sollten sich vor Augen führen, dass die gesetzliche Absicherung nicht gerade üppig ist. So belief sich 2012 in den alten Bundesländern die durchschnittliche Rentenzahlung an Witwer bzw. Witwen auf 544 EUR. Die Renten der rund 300.000 Waisen lagen im Schnitt bei nur 161 EUR. Das reicht kaum aus, erst recht nicht, wenn Kinder betreut werden müssen oder in der Ausbildung sind. Ist Wohneigentum vorhanden, ist die Absicherung der Restschuld Pflicht. Hier ist es die Aufgabe des Vermittlers, den Kunden für diesen wichtigen Schutz zu sensibilisieren und individuell zu beraten.

### Risikoversicherung Plus

Mit den attraktiven Zusatzleistungen können Sie Ihren Kunden einen erweiterten und exklusiven Premiumrisikoschutz anbieten: die *Risikoversicherung Plus*. In den ersten 15 Jahren der Laufzeit kann der Schutz um bis zu zehn Jahre verlängert werden. Eine vorgezogene Todesfallleistung ist eingeschlossen, d.h. bei einer schweren Krankheit mit einer Lebenserwartung von weniger als zwölf Monaten leistet die *Risikoversicherung Plus* auf Wunsch des Versicherten die komplette Versicherungssumme vorzeitig. Darüberhinaus sorgen höhere Flexibilität und deutlich erweiterte Todesfallleistungen für eine Entlastung der Hinterbliebenen.

Die Nachversicherungsgarantie erlaubt eine ereignisabhängige Erhöhung des Versicherungsschutzes um bis zu 30.000 EUR pro Anlass, d.h. bei Heirat, Geburt eines Kindes, Immobilienerwerb, Gehaltserhöhungen, dem Abschluss einer Ausbildung (Studium, Promotion, Meisterprüfung) oder dem Eintritt in die berufliche Selbstständigkeit.

Im Leistungsfall profitieren die Hinterbliebenen von zahlreichen, einzigartigen Zusatzleistungen. So gibt es für jedes Kind unter sieben Jahren für ein Jahr ein Kindergeld von monatlich 200 EUR. Der Versicherungsschutz wird während der Bauphase automatisch und ohne Mehrbeitrag um 10 Prozent (max. 30.000 EUR) erhöht.

### Effizienter Service

Als Direktversicherer stehen wir für schlanke und schnelle Prozesse, die Kunden und Vermittler gleichermaßen überzeugen. Und das mit neuen, erweiterten Garantieverpre-



chen: Mit unserem automatischen Versand von Status- und Abschlussinformationen halten wir unsere Vertriebspartner permanent auf dem Laufenden, was Prüfung und Policierung der eingereichten Anträge betrifft. Angebots- und Voranfragen werden zudem im Rahmen der 24-Stunden-Servicegarantie von uns innerhalb eines Werktages beantwortet. Auch die Antragsprüfung wird bei „glatten“ Anträgen innerhalb dieser Frist erledigt.

### Garantien der Hannoverschen

**Leistungsgarantie:** hervorragende Produkte mit einem exzellenten Preis-Leistungs-Verhältnis.

**Servicegarantie:** Auch bei einem Direktversicherer profitieren Vermittler von einer leistungsfähigen Vertriebsunterstützung mit qualifizierter Beratung, aktuellen Statusberichten und einem 24-Stunden-Service bei der Bearbeitung von Voranfragen, Angebotswünschen oder Policierung.

**Vertrauensgarantie:** Nachweisbar hohe Kundenzufriedenheit beim laut Focus Money „Dauerhaft besten Lebensversicherer/Direktversicherer“ und einem wiederholt exzellenten Assekurata-Rating (A++).



Jörg Illing  
Teamleiter Vertriebspartner  
Hannoversche Lebensversicherung AG

Tel.: (0511) 9565-806  
Internet: [www.hannoversche-partner.de](http://www.hannoversche-partner.de)



**Gothaer**

MehrWerte für Makler.

## Setzen Sie die Sorgen an die Luft: Mit der Gothaer Berufsunfähigkeitsversicherung Premium.

- Vielfach ausgezeichnete Versicherungsbedingungen
- Familienbonus: Besonders günstige Beiträge für Familien
- Starter-Option: Günstiger und vollwertiger Schutz für Berufseinsteiger
- Nachversicherungsoptionen ohne Gesundheitsprüfung

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Key-Account-Manager Thomas Ramscheid unter Telefon 0177 2467564 bzw. E-Mail [thomas\\_ramscheid@gothaer.de](mailto:thomas_ramscheid@gothaer.de).

**Gothaer**



## Relax Rente: die flexible Vorsorgelösung für eine sorgenfreie Zukunft.

Private Altersvorsorge ist auch für Beschäftigte im Öffentlichen Dienst und Beamte unverzichtbar. Mit der **Relax Rente** hat die DBV eine sichere Altersvorsorge entwickelt. Denn die **Relax Rente** passt sich über die gesamte Laufzeit ganz flexibel Ihren Bedürfnissen an. So genießen Sie das gute Gefühl, die richtige Entscheidung getroffen zu haben – und wir kümmern uns um Ihre Anlage.

**Gerne erstellen wir Ihre ganz persönliche Vorsorgeanalyse.**

---

**DBV Deutsche Beamtenversicherung AG**  
**Makler- und Partnervertrieb** Landesdirektion Mitte  
**Vertriebsdirektion Düsseldorf**  
Willstätterstraße 62, 40549 Düsseldorf

Spezialist für den Öffentlichen Dienst. **DBV**

---

*Ein Unternehmen der AXA Gruppe*

# Urteil des BGH zur Haftung aller Berufsträger in gemischten Sozietäten

„Wird ein Anwaltsvertrag mit einer Sozietät geschlossen, der neben Rechtsanwälten auch Steuerberater angehört, so haften für einen Regressanspruch wegen Verletzung anwaltlicher Beratungspflichten auch diejenigen Sozien persönlich, die selbst nicht Rechtsanwälte sind.“  
BGH Urteil vom 10.05.2012 (IX ZR 125/10)

Mit diesem Urteil hat der Bundesgerichtshof (BGH) erstmals entschieden, dass bei einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts gem. §§ 705 ff. BGB (GbR) die akzessorische Haftung der Gesellschafter nach § 128 HGB analog auch auf vertragliche Berufshaftungsansprüche Anwendung findet. Nach dieser Entscheidung haften Steuerberatersozien – bei interprofessionellen Sozietäten, welche aus Rechtsanwälten und Steuerberatern bestehen – persönlich auch für Fehler, die bei der Bearbeitung eines Rechtsanwaltsmandats begangen werden.

Diese Entscheidung mag bei dem einen oder anderen Steuerberater für Erstaunen sorgen bzw. mit dem persönlichen Rechtsempfinden nicht ohne weiteres in Einklang zu bringen sein, da nun auch eine Haftung für solche Tätigkeiten möglich ist, für die er berufsrechtlich keine Erlaubnis besitzt. Die Urteilsbegründung bezieht sich jedoch auf die 2001 getroffene Grundsatzentscheidung (BGH Urteil vom 29.01.2001 – II ZR 331/00) zur (Teil-)Rechtsfähigkeit der GbR und schreibt diese Logik nun folgerichtig fort.

## Begründung

Der BGH stellt fest, dass nach Anerkennung der Rechts- und Parteifähigkeit der GbR durch die Entscheidung von 2001 eine Sozietät selbst Auftragnehmerin eines Beratungsmandates sein kann. Demzufolge kann sich die Sozietät zu Beratungsleistungen aller in ihr vertretenen sozietätsfähigen Berufe verpflichten. Daneben hat der BGH entschieden, dass die akzessorische Haftung der einzelnen Berufsträger für Haftungsverbindlichkeiten der Sozietät auch für diejenigen Sozien gilt, welche die vertraglich geschuldete Beratung nicht persönlich ausüben dürfen. Die Folge ist, dass auch der Steuerberatersozius für eine durch seinen Anwaltkollegen verursachte Verletzung anwaltlicher Beratungspflichten in Anspruch genommen werden kann.

Die im Schrifttum der letzten Jahre häufig diskutierte Frage, wer denn der Auftragnehmer des jeweiligen Mandats sei – der jeweilige Berufsträger persönlich oder die gesamte Sozietät (als GbR) – scheint nun mit dieser Ent-

scheidung ebenfalls beantwortet zu sein. Auch die auf der vom BGH im Urteil von 2001 entwickelten Doppelverpflichtungslehre – wonach der jeweilige Gesellschafter durch Stellvertretung mit verpflichtet wird – beruhende Beschränkung der Haftung auf diejenigen Sozien, die in eigener Person berufsrechtlich zur Bearbeitung des Mandats befugt sind, hat sich mit dieser Entscheidung überholt. Lediglich für vor dem 29.01.2001 geschlossene Mandatsverträge behalten die Grundsätze der Doppelverpflichtungslehre weiter Gültigkeit.

## Keine Analogie zur Partnerschaft

Überlegungen in der Literatur, für die GbR eine Haftungsbeschränkungsregelung in Analogie zu § 8 II PartGG zuzulassen und die Haftung auf den bearbeitenden Berufsträger zu konzentrieren, schloss der BGH explizit aus. Insoweit dürfte dieses Urteil der Partnerschaftsgesellschaft zusätzliche Attraktivität verleihen.

Da die Anwendung der Haftungsbeschränkungsmöglichkeiten durch die berufsrechtlichen Normen (§ 51a BRAO, § 67a StBerG, § 54a WPO) von dieser Entscheidung nicht betroffen ist, und um eine Wirkung vergleichbar zu § 8 II PartGG zu erreichen, ist zu erwarten, dass Vereinbarungen zur Haftungsbeschränkung, auch von vorformulierten, noch zusätzliche Bedeutung gewinnen werden.

## Versicherungsschutz

Hinsichtlich des Deckungsumfanges der Vermögensschadenhaftpflicht bei HDI ergibt sich aus diesem Urteil allerdings produktseitig kein Handlungsbedarf, denn sowohl im Rahmen der Policen-Gestaltung wie auch im Bedingungsnetzwerk wurde das durch dieses Urteil aufgeworfene Problem bereits vorab gelöst. Zum einen bietet der Versicherer für Sozietäten bereits seit Jahrzehnten sogenannte Sozietätspolicen, womit nicht nur jeder Berufsträger versichert ist, sondern auch die Sozietät selbst. Zum anderen sind in den HDI Pflichtversicherungsbedingungen akzessorische interprofessionelle Haftungsansprüche explizit eingeschlossen. Kunden und Maklern ist in diesem Zusammenhang zu empfehlen, den jeweiligen Vertrag auf Aktualität zu prüfen.

Christian Kogler  
Zentrales Underwriting  
Vermögensschadenhaftpflicht  
HDI Versicherung AG

# Jahresauftakttagung 2014

Kein halbes Jahr nach dem Spatenstich im September 2013 begrüßte [pma:] am 21.02.2014 Partner, Gäste und Aussteller zur JAT im neu gebauten Firmensitz.

Über 40 Produktpartner präsentierten sich auf der 10. Jahresauftakttagung der [pma:]. Über 400 Besucher folgten der Einladung in den neuen Firmensitz an der Wilhelm-Schickard-Straße. Neben Fachvorträgen gab es wie immer die Gelegenheit für zahlreiche Gespräche und zur Intensivierung bestehender Kontakte.

[pma:] bedankt sich bei: Allianz · Alte Leipziger · ARAG · AXA · Bank Zwei Plus · Barmenia · BGV · BHW · Canada Life · Condor · Continentale · DA Direkt · Deurag · Die Bayerische · E.M.E. · ERGO · Europa · Generali · Gothaer · Hallesche · Hannoversche · Hanse Merkur · Helvetia · HDI · Haftpflichtkasse Darmstadt · Ideal · Interloyd · Janitos · KRAVAG · LV 1871 · Nürnberger · Prohyp · R+V · Signal Iduna · Standard Life · Swiss Life · Techniker Krankenkasse · Universa · VHV · Volkswahl Bund · WWK · Zurich

Einen festlichen Abschluss fand die Jahresauftakttagung im Mövenpick Hotel Münster. FDP-Chef Christian Lindner hielt die „Tischrede“. In seiner amüsanten Rede gelang ihm der Spagat zwischen Politik und Unterhaltung. Mit Ironie teilte er Spitzen in Richtung seiner Partei und Große Koalition aus. Weitere einschlägige Politikthemen – natürlich Finanzpolitik, Europäische Union und Staatsschulden – wusste er unterhaltsam in seine Rede einzubinden. Unabhängig von eigenen politischen Interessen war die Resonanz auf Lindners Auftritt sehr positiv.

Begleitet von der Band *Max and Friends* ging es dann in den inoffiziellen Teil des Abends über, wo die Geschäftsführung der [pma:] mit geladenen Gästen und Mitarbeitern ausgelassen feierte.

Die Vorbereitungen für die nächste Jahresauftakttagung laufen bereits. Wie auch in den Jahren zuvor, wird es auch im nächsten Jahr eine Neuerung geben. Sie dürfen gespannt bleiben. Wir freuen uns jedenfalls schon auf die Jahresauftakttagung 2015.



Katarina Orlovic  
Marketing und Veranstaltungsmanagement  
[pma:]

 Bewegte Bilder finden Sie unter: [www.pma.de](http://www.pma.de)





**1** Großes Hallo bei [pma:] – zur diesjährigen JAT trafen sich die [pma:]-Partner, Aussteller und Gäste in zwei Etagen des neuen Firmensitzes.

**2** Glückwünsche anlässlich der Fertigstellung des neuen Gebäudes: Die Ideal überreichte die Kufe eines Bobschlittens mit einer Inschrift.

**3** Gruppenbild mit Dame (v.l.n.r.): Felix Maasjost, Maike Maasjost, FDP-Versitzender Christian Lindner (Key-Note Speaker der Abendveranstaltung) und [pma:]–Geschäftsführer Dr. Bernward Maasjost.





**Tipp fürs Kundengespräch:  
Behalten Sie immer Ihre Maklerhaftung im Blick!**

# Erfolgreiche Abschlüsse in Bestzeit.

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.

Ergreifen Sie die Initiative und nutzen dieses Potenzial für Ihre Abschlussquote! Die Beraterhaftung im Blick bieten Sie Ihren Kunden den bestmöglichen Todesfallschutz zu günstigen Konditionen an – wir stehen dabei an Ihrer Seite. Nutzen Sie 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 €	=

Starten Sie jetzt  
mit der  
EUROPA durch!

EUROPA offeriert Maklern unschlagbare Konditionen und schnelle effiziente Makler-Services – eine Vielzahl von Möglichkeiten für erfolgreiche Abschlüsse. Setzen Sie auf unseren 24-Stunden-Risikovorfrage-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](http://VEP.EUROPA.DE)

**EUROPA**  
VERSICHERUNG PUR.

# Marktpotenzial Firmenkunden

## Betriebliche Altersversorgung und betriebliche Krankenversicherung



Seit die Leistungen aus der staatlichen Rentenversicherung ebenso wie die aus den gesetzlichen Krankenkassen stetig gekürzt werden, gewinnen die betriebliche Altersversorgung und die betriebliche Krankenversicherung immer mehr an Bedeutung. Während sich die betriebliche Altersversorgung mittlerweile durchgesetzt hat und Arbeitnehmer seit 2002 einen gesetzlichen Anspruch darauf haben, befindet sich die betriebliche Krankenversicherung noch am Anfang. Aber auch die arbeitgeberfinanzierte Krankenzusatzversicherung wird zukünftig eine ähnlich große Bedeutung gewinnen wie sie die betriebliche Altersvorsorge heute schon hat. Als Folge des demografischen Wandels wird es auch hierzulande immer wichtiger, sich als Arbeitgeber attraktiv darzustellen. Ein Zusatzangebot, wie etwa eine vom Arbeitgeber finanzierte betriebliche Altersvorsorge und Krankenversicherung, hat auch in Deutschland das Potenzial, qualifizierte Mitarbeiter zu binden. Betriebliche Altersvorsorge und Krankenversicherung haben viele Vorteile, für beide Seiten, Arbeitgeber und Arbeitnehmer.

### bAV-Vertriebsoffensive 2014

S. 33-35

### Gothaer Gruppenvertrag MediGroupP

S. 36

### Aus alt mach neu: Aktualisierung von betrieblichen Versorgungswerken

S. 38

### TEAM – Team Existenz Absicherungs Modell

S. 40

### Der Maßanzug für die bAV

S. 42-43

### Betriebliche Krankenzusatzversicherung. Zukunftsorientierung in Unternehmen

S. 44-46

### Ihr guter Einstieg beim Chef persönlich

S. 48

### Wer betriebliche Altersversorgung nutzt, ist in der privaten Krankenversicherung besser gestellt

S. 50

### Pauschalversteuerung der betrieblichen Krankenzusatzversicherung nach § 40 EStG

S. 51

### Beiträge zur betrieblichen Altersversorgung und Versicherungspflichtgrenze

S. 51

# bAV-Vertriebsoffensive 2014

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) gewinnt an Bedeutung als wichtiger Baustein der Altersvorsorge. Arbeitnehmer und Arbeitgeber sehen hier eine freiwillige, unverzichtbare Leistung, die dabei hilft, das Einkommen im Alter zu optimieren. Lückenschließender Vorsorgebedarf, ergänzend zur gesetzlichen Rentenversicherung, ist heute bei praktisch jedem Arbeitnehmer gegeben.

Die bAV-Beratung basiert auf gesetzlichen Regelungen und staatlichen Förderungsmöglichkeiten. Seit 2002 besteht für pflichtversicherte Arbeitnehmer ein gesetzlicher Anspruch auf Entgeltumwandlung. Dieser wird zunehmend umgesetzt. Mittlerweile berücksichtigen auch viele tarifvertragliche Regelungen die bAV-Vorgaben und enthalten entsprechende Öffnungsklauseln bezüglich möglicher Mindestlohnvorgaben bzw. zusätzlicher Förderungsansprüche (Gehaltszuschläge) beim Arbeitnehmer.

Die aktuelle Beitragsbemessungsgrenze (BBG) zur allgemeinen Rentenversicherung (West) liegt 2014 bei 71.400 EUR pro Jahr. Damit beträgt der Höchstbeitrag zur Direktversicherung nach § 3 Nr. 63 Satz 1 und 2 EStG derzeit 238 EUR monatlich, also 2.856 EUR jährlich (4 Prozent der BBG). Zusätzlich kann der Erhöhungsbetrag von 1.800 EUR pro Jahr nach § 3 Nr. 63 Satz 3 EStG berücksichtigt werden. Der steuerfreie Höchstbetrag beträgt damit 388 EUR monatlich; jährlich sind es 4.656 EUR. Ein erhebliches Potenzial für den jährlichen Sparbeitrag.

## Vorteile für Arbeitnehmer

- Aufbau zusätzlicher Altersvorsorge
- Staatliche Förderung der Beiträge durch Steuer- und Sozialabgabenfreiheit
- Attraktive Sonderkonditionen über den Arbeitgeber (Kollektivlösungen, Gruppenverträge)
- Hohe Flexibilität, z.B. bei Arbeitgeberwechsel (Portabilität), Elternzeit, Teilzeit
- Schutz bei Insolvenz des Arbeitgebers

## Vorteile für Arbeitgeber

- Senkung von Lohnnebenkosten; kostenneutrale Gehaltszuschüsse möglich
- Nutzung steuerrechtlicher Vorteile
- Positives Unternehmensimage
- Erfüllung der Rechtsansprüche der Arbeitnehmer
- Motivation und Bindung qualifizierter Mitarbeiter

Gute bAV-Beratung ist daher unverzichtbar. [pma:]-Partner erhalten von [pma:] Unterstützung auf allen Ebenen. Am Anfang einer umfassenden bAV-Beratung steht die allgemeine Erläuterung der bAV: Welche Durchführungswege gibt es, welche Ansprüche haben Arbeitnehmer, was sollten Arbeitgeber beachten (Haftung/Verwaltung) und wo liegen die Vor- bzw. Nachteile? Das Kerne- →

Für jeden Mitarbeiter werden fast 400 € monatliche Sparleistung gefördert! Derzeit gelten folgende Vorgaben:

Förderung	Rechengröße alte Bundesländer	Förderfähiger Beitrag bei Direktversicherung, Pensionskasse und Pensionsfonds	Förderfähige Beiträge bei Unterstützungskasse und Direktzusage
Lohnsteuerfreiheit	BBG 2014 jährlich 71.400 € = monatlich 5.950 €	4% jährlich ~ 2.856 € = monatlich 238 €  + jährlich 1.800 € = monatlich 150 € sofern § 40b EStG nicht genutzt	unbegrenzte Dotierung im Rahmen der Angemessenheit
Sozialversicherungsfreiheit des Beitragsaufwands	BBG 2014 jährlich 71.400 € = monatlich 5.950 €	arbeitgeber- und arbeitnehmerfinanziert bis 2.856 € pro Jahr	arbeitnehmerfinanziert bis 2.856 € pro Jahr; unbegrenzt arbeitgeberfinanziert

Vermögenswirksame Leistungen (VL) oder Sonderzahlungen in bAV umwandeln				
	VL	bAV statt VL	VL	bAV statt VL
mtl. Bruttogehalt (inkl. VL)	1.540 €	1.540 €	3.040 €	3.040 €
mtl. Beitrag bAV	–	80 €	–	82 €
Verbleibendes Bruttogehalt	1.540 €	1.460 €	3.040 €	2.958 €
Lohnsteuer, Soli, Kirchensteuer	117 €	93 €	536 €	510 €
Sozialversicherungsbeiträge	314 €	298 €	621 €	604 €
Überweisung VL-Vertrag	40 €	–	40 €	–
Nettogehalt	1.069 €	1.069 €	1.843 €	1.844 €
Anlagebetrag	40 €	80 €	40 €	82 €

Quelle: eigene Berechnungen mit Hilfe eines bAV-Rechners (gerundete Werte!)

→ schäft bildet die Umsetzung im Rahmen einer Direktversicherung. In diesem einfachen und verwaltungsarmen Durchführungsweg schließt der Arbeitgeber für seinen Arbeitnehmer eine Rentenversicherung ab, überweist die Beiträge und im Rentenalter erhält der Arbeitnehmer von dem Versicherungsunternehmen direkt die Leistungen aus dem Vertrag.

Verschiedene Tools unterstützen Sie als [pma:]-Partner bei der Arbeitnehmer- und Arbeitgeberberatung. Unter dem PSC Code 5866A finden [pma:]-Partner z.B. die Allianz bAV-Toolbox, den Canada Life bAV-Werkzeugkasten und weitere Online-Portale der Nürnberger, Volkswohlbund u.a.. Dort stehen Schaubilder, Kunden- und Beraterinformationen sowie Rechentools, mit denen die Vorteile einer bAV durch Entgeltumwandlung oder einer VL-Umwandlung aufgezeigt werden können, zur Verfügung.

Eine bAV durch Umwandlung Vermögenswirksamer Leistungen (VL) kann häufig ohne tatsächlichen zusätzlichen Nettoaufwand umgesetzt werden. Die möglichen Sozialabgabensparnisse lassen sich ebenso aufzeigen, wie die Verwendung von Arbeitgeberzuschüssen zur bAV, von denen eine verbesserte Mitarbeiterbindung ausgehen kann (siehe Tabelle oben).

Neben der laufenden VL-Umwandlung erfolgen häufig Sonderzahlungen, z.B. Urlaubs- oder Weihnachtsgeld und Bonifikationen, die zusätzliches Potential zur Platzierung einer bAV bieten.

Die bAV ist eine anerkannte Maßnahme zur Sicherung des zusätzlichen Vorsorgebedarfs. Daher helfen Branchenlösungen mit ergänzenden Gehaltsansprüchen aus Tarifverträgen (z.B. Apotheken- und Arzthelfer) und Empfehlungen für bestimmte kollektive Lösungen (z.B. für Mitarbeiter aus dem Tarifbereich Metall-Rente oder Klinik-Rente) bei der Ansprache der Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Einen Überblick erhalten [pma:]-Partner im Rahmen der

bAV-Vertriebsansätze im Infosystem (PSC Code 5739 A). Vergessen Sie als Berater nicht die bestehenden bAV-Verträge: Hier sind regelmäßig Anpassungen zu empfehlen.

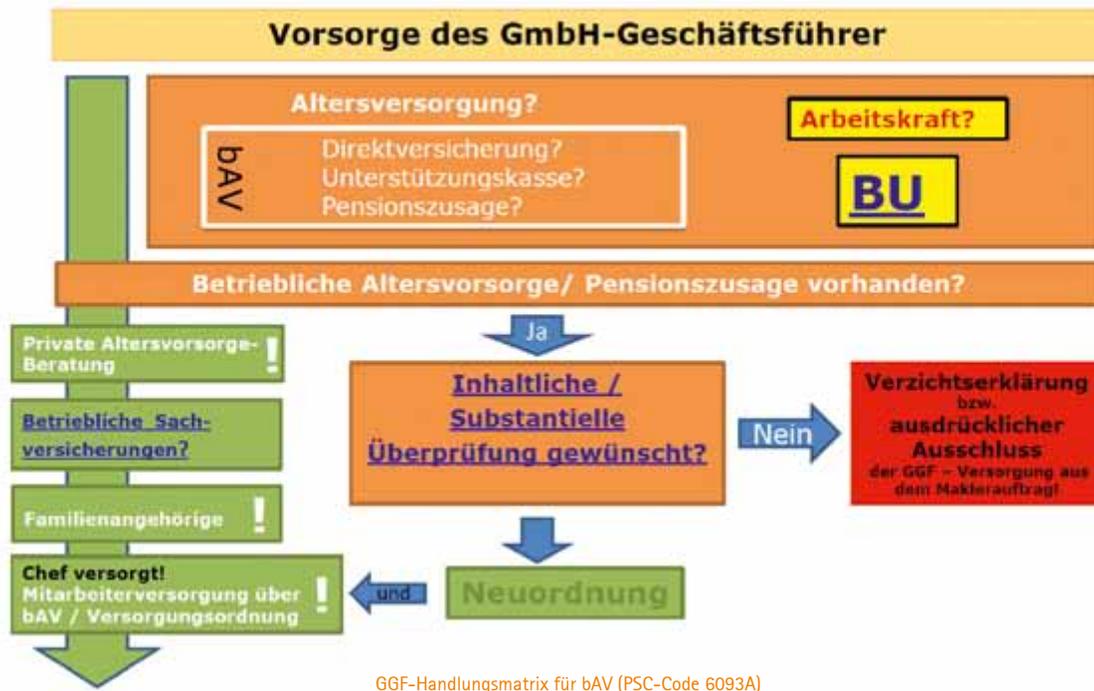
Für viele Arbeitnehmer ist das Thema bAV mit Unterzeichnung des Arbeitsvertrages abgeschlossen. Der Mitarbeiter setzt die vom Unternehmen angebotene bAV um oder beansprucht die Entgeltumwandlung. Und dann? Der Anspruch auf geförderte Altersversorgung steigt, aber wenn nicht im Altersversorgungsvertrag bereits eine entsprechende Dynamik vereinbart wurde, entsteht beim Mitarbeiter im Laufe weniger Jahre eine erhebliche Differenz zwischen der bislang umgesetzten und der eigentlich möglichen geförderten bAV (siehe Tabelle unten).

Bei einer seit 2002 bestehenden, unveränderten bAV bestünde heute ein nicht ausgeschöpftes Förderpotential von 58 EUR monatlich, d.h. es werden eigentlich nur 3 Prozent der BBG 2014 umgewandelt. Selbst bei einem Beginn in 2008 werden bereits 26 EUR monatlich nicht ausgeschöpft. Die begleitende Beratung lohnt sich auf allen Seiten: Die Arbeitgeber profitieren von steigenden Sozialversicherersparnissen; die Arbeitnehmer erhalten die ergänzenden Vorsorge; für den Vermittler erhöhen sich die Umsätze.

#### Zusätzliche Chance: Opting-out

Wird eine umfassende betriebliche Regelung der bAV angestrebt, ergeben sich zusätzliche Vertriebsanreize durch eine Opting-out-Regelung. Hierbei wird allen Mitarbeitern eine verbindliche Regelung der Altersvorsorge durch den Arbeitgeber im Arbeitsvertrag oder Vertragsergänzungen zugesagt. Die Mitarbeiter müssen der Regelung, wenn Sie diese nicht wünschen, fristgerecht aktiv widersprechen. Dies führt häufig zu einer wesentlich umfang-

bAV-Vertragsabschluss	2002	2005	2008	2011	2014
Beitragsbemessungsgrenze	54.000 €	62.400 €	63.600 €	66.000 €	71.400 €
4% der BBG	180 €	208 €	212 €	220 €	238 €
Differenz zu 2002	0	+ 28 €	+ 32 €	+ 40 €	+ 58 €



reicherer Durchdringung der Belegschaft mit bAV und bietet Voraussetzungen für bessere Konditionsvereinbarungen bei der Vertragsgestaltung.

### Gesellschafter-Geschäftsführer

Zur bAV im Rahmen der 2. Schicht zählt auch die geförderte Altersvorsorge für Gesellschafter-Geschäftsführer (GGF-Versorgung). Gesellschafter-Geschäftsführer haben einen Sonderstatus. Sie gelten rechtlich als Selbständige, sind aber zugleich häufig im Status eines Arbeitnehmers zu sehen. Diesem Sonderstatus ist in der Beratung Rechnung zu tragen. Gerade bei Gesellschafter-Geschäftsführern bestehen besonders große Versorgungslücken zwischen den Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung und den bisherigen Gehaltsbezügen, da häufig Sozialversicherungsfreiheit besteht, und daher keine oder nur Mindestbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung geleistet werden.

Bereits bei der Absicherung biometrischer Risiken, wie Todesfall und Berufsunfähigkeit, führt der Sonderstatus zu verschiedenen Fragestellungen, z.B. Fragen der Umorganisation, die zusätzlich geklärt werden müssen. Welche Fragestellungen die Vorsorgeberatung eines GmbH-Geschäftsführers umfassen sollte, stellt die GGF-Handlungsmatrix zusammen. Neben der übersichtlichen Darstellung der einzelnen Themenbereiche stehen hier Hinweise zu Lösungsansätzen, die zugleich Wege zur Informationen aufzeigen, zur Verfügung (PSC Code 6093A).

Eines der wichtigsten GGF-Themen ist die Regelung der Altersvorsorge. Neben der privaten Vorsorge liegt ein Schwerpunkt bei Pensionszusagen. In der Vergangenheit erfolgten die meisten bAV-Regelungen für GGF unter dem Gesichtspunkt, Steuern zu sparen. Diese Altregelungen bedürfen heute einer Überprüfung.

[pma:] konnte umfangreiche Unterstützungsleistungen mit verschiedenen Gesellschaften vereinbaren. Angeboten wird, bestehende Versorgungen zu überprüfen und Spielräume zur Beseitigung

von Fallstricken aufzuzeigen. Diese bestehen insbesondere durch ungenügend formulierte Versorgungszusagen, aber auch durch ungenügende finanzielle Spielräume zur Deckung der zugesagten Renten (PSC Code 6078A).

Eine ganzheitliche Betrachtung des GGF, seiner Familiensituation, seiner Arbeitssituation, seiner Unternehmenssituation und seiner Nachfolgeplanung ist unerlässlich – und lohnend. Es ergibt sich eine Reihe von Vertriebsansätzen:

- bei der Optimierung der vorhandenen Absicherungen und Altersvorsorge
- bei der Optimierung biometrischer Risikoabsicherungen
- bei der Optimierung der finanziellen Ausstattung der vorhandenen Zusagen und Gestaltung neuer Zusagen
- bei der optimierten Nutzung ergänzender privater Altersvorsorge (Basisrente etc.)
- bei der Optimierung im Hinblick auf sonstige Regelungen, z.B. Planung der Krankenversicherung und KV-Beitragsbelastungen im Rentenalter
- bei der Berücksichtigung der familiären Situation und entsprechender Einbeziehung in die Beratung

Die Zukunft der finanziellen Absicherung hängt für jeden wesentlich davon ab, frühzeitig die richtigen Weichen zu stellen und möglichst lange von den einzelnen Vorteilen zu profitieren. Die bAV bietet hier interessante und attraktive Vertriebsansätze, die es zu nutzen gilt. Das [pma:]-Team LV unterstützt Sie gerne.



Theo Storkamp  
Prokurist  
Mitglied der Geschäftsleitung  
[pma:]

# Gothaer Gruppenvertrag *MediGroupP*

## Die Antwort auf die Pflege-Versorgungslücken der gesetzlichen Versicherung

Über den Fall der Fälle denkt niemand gerne nach. Doch Pflegebedürftigkeit kann jeden treffen. Im Fall der Pflegebedürftigkeit erhält man zwar die gesetzlich festgelegten Leistungen der Pflegepflichtversicherung, diese stellt jedoch nur eine Grundversorgung dar. Die durchschnittlichen Kosten eines Pflegeplatzes im Pflegeheim werden dadurch nicht gedeckt. Auch die langfristige Inanspruchnahme von ambulanten Pflegediensten oder stationären Pflegeeinrichtungen führt zu dauerhaften finanziellen Belastungen. Für eine angemessene Pflege werden oft auch Angehörige finanziell erheblich in Anspruch genommen.

### Private Vorsorge – umfassend und bezahlbar im Gruppenvertrag

Wer im Ernstfall ausreichend abgesichert sein möchte, muss privat vorsorgen. Obwohl den meisten Deutschen dieses Thema bewusst ist, ist die Pflegeabsicherung bislang kaum verbreitet. Das liegt oft daran, dass für einen ausreichenden Pflegeschutz ein nicht unerheblicher finanzieller Aufwand nötig ist. Mit einem Gruppenvertrag, den der Arbeitgeber mit dem Versicherungsunternehmen für seine Arbeitnehmer abschließt, bietet sich die Möglichkeit einer preisgünstigen und umfassenden Vorsorge.

### Die Gothaer Lösung: *MediGroupP* mit exklusiven Vorteilen im Gruppenvertrag

Mit *MediGroupP* hat die Gothaer ein sehr flexibles Produkt mit exklusiven Vorteilen für den Gruppenvertrag auf den Markt gebracht. Das gesamte Angebot unterteilt sich in vier verschiedene Pakete, die je nach persönlicher Situation des Kunden einen maßgeschneiderten Pflegeergänzungsschutz bieten. Dazu können die Bausteine P0 bis P3 abgeschlossen werden.

### Highlights des Gothaer Gruppenvertrags *MediGroupP*

- Sehr preisgünstiger und trotzdem umfassender Schutz
- Worst-Case-Absicherung möglich
- Flexibler Abschluss verschiedener Stufen möglich
- Höherversicherungsmöglichkeit ohne Gesundheitsprüfung



Im besten Fall werden die Zusatzkosten ambulanter und stationärer Pflege vollständig übernommen. Damit bietet der Baustein P3 eine vollständige Absicherung des Worst Case. Mit dem Baustein EZ kann dazu eine Einmalzahlung abgeschlossen werden, wenn mindestens Pflegestufe I vorliegt. Besonders flexibel ist man durch die Möglichkeit, sich zu festgelegte Zeitpunkten wie dem 50. Geburtstag, ohne erneute Gesundheitsprüfung höher versichern zu können.

### *MediGroupP* – Vorteile für Arbeitnehmer und Arbeitgeber

Vom Abschluss eines Gruppenvertrages bei der Gothaer profitieren alle Seiten. Arbeitnehmer erhalten einen Top-Versicherungsschutz zu sehr günstigen Konditionen mit exklusiven Leistungen, die nur ein

Gruppenvertrag bietet. Außerdem gibt es viele Informationen zu aktuellen Gesundheitsthemen über das Gothaer Gesundheitsportal. Arbeitgeber erlangen Ansehen und Motivation bei den eigenen Mitarbeitern und erhöhen ihre eigene Attraktivität als Arbeitgeber bei der Rekrutierung neuer Fachkräfte.



Thomas Ramscheid  
Key Account Manager  
Personenversicherung  
Gothaer Lebensversicherung AG

Thomas Ramscheid  
Mobil: 0177 2467564  
E-Mail: thomas\_ramscheid@gothaer.de



Verlässlicher, schneller,  
echt freundlich.  
100% für Sie da.

Max Winterberg  
Unternehmenskommunikation/Produkt-Manager

**Besser Barmenia.  
Besser leben.**

**Einfach eine Klasse besser ... die betriebliche Krankenversicherung der Barmenia!** Unternehmen legen viel Wert auf Qualität und engagierte sowie motivierte Mitarbeiter. Eine Möglichkeit das Angebot an die Mitarbeiter abzurunden, ist eine arbeitgeberfinanzierte Ergänzungsversicherung als Anerkennung und als verantwortungsvolle Fürsorge von Unternehmensseite. Dies ist auch eine gute Gelegenheit, in Zeiten des demographischen Wandels und Fachkräftemangels

Barmenia  
**BusinessClass**

das Angebot der Unternehmen an die Mitarbeiter zu etwas Besonderem zu machen. Die betriebliche Krankenversicherung stellt so also eine zusätzliche Möglichkeit dar, Mitarbeiter erfolgreich anzusprechen und langfristig zu binden.

**Informieren Sie sich jetzt:**

[www.maklerservice.de](http://www.maklerservice.de) oder Telefon **0202 438-3734**  
Barmenia Krankenversicherung a. G.



**Barmenia**  
Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach

# Aus alt mach neu: Aktualisierung von betrieblichen Versorgungswerken

## Betriebliche Versorgungslösungen im unternehmerischen Alltag

Betriebliche Versorgungslösungen stellen neben der gesetzlichen Rentenversicherung (GRV) und der privaten Altersvorsorge eine tragende Säule der sozialen Sicherung der Arbeitnehmer dar, insbesondere seit der Einführung des Rechtsanspruchs auf Entgeltumwandlung im Jahr 2002. Im Sinne einer fürsorglichen Verantwortung haben viele Unternehmen ihren Mitarbeitern in der Folge daher den Abschluss von Verträgen im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung (bAV) ermöglicht oder sogar eigene betriebliche Versorgungswerke eingeführt.

Dabei wurden jedoch gelegentlich nicht sachgerechte oder unzureichend gestaltete Versorgungsregelungen getroffen, die der Komplexität der arbeits-, steuer- und handelsrechtlichen Fragestellungen der bAV nicht gerecht wurden. Und selbst eine qualifizierte Versorgungsregelung kann im Laufe der Zeit zum Problem werden: Durch Gesetzesänderungen oder Rechtsprechung können sich die Rahmenbedingungen für bestehende betriebliche Versorgungslösungen erheblich verändern. Aber auch der innerbetriebliche Kenntnisabrieb durch Generationenwechsel oder Fluktuation der zuständigen Verantwortungsträger kann sich negativ auswirken: Einstmals getroffene Versorgungsregelungen geraten schlicht in Vergessenheit.

### Haftungsrelevanz für den Arbeitgeber

Betriebliche Versorgungsregelungen fallen unter das Arbeitsrecht und sind durch das Betriebsrentengesetz (BetrAVG) normiert. Gemäß § 1 BetrAVG steht der Arbeitgeber für die Erfüllung der im Rahmen der bAV zugesagten Leistungen ein – auch für Leistungen aus Entgeltumwandlungen. Der Arbeitgeber haftet also unmittelbar für die Betriebsrenten in seinem Unternehmen.

Diese Haftung wird auch nicht dadurch umgangen, dass ein Dritter mit der Information und Beratung der Mitarbeiter beauftragt wird. Vielmehr fungiert der Berater nur als Erfüllungsgehilfe des Arbeitgebers. Unzureichende oder fehlerhafte Beratungsleistungen fallen in letzter Konsequenz auf den Arbeitgeber zurück.

Zwar ist eine Inanspruchnahme des beauftragten Dritten denkbar, es ergeben sich jedoch mehrere Probleme. Der Erfüllungsanspruch des Arbeitnehmers ist unabhängig von Schadenersatzansprüchen gegen den Berater, der Arbeitgeber muss also bei Fälligkeit der bAV ohne Einschränkung leisten. Ein etwaiger Schadenersatzanspruch des Arbeitgebers gegen einen Dritten muss wiederum erst einmal durchgesetzt und anschließend auch realisiert werden.

Besonders kritisch ist dabei, dass Versicherungsvermittler oder Vorsorgeberater häufig Nebenleistungen erbringen, die nach dem Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) als Rechtsdienstleistung zu qualifizieren sind. Hierunter fallen beispielsweise die Erstellung von Versorgungsordnungen, die Formulierung individueller Ver-

träge oder explizite Stellungnahmen zu konkreten Sachverhalten. Derartige Tätigkeiten sind gemäß RDG einschlägig qualifizierten Personenkreisen – im Regelfall also Rechtsanwälten – vorbehalten. Mangelhafte Rechtsdienstleistungen eines Vermittlers sind übrigens nicht durch deren Vermögensschadenversicherung abgedeckt. Vor diesem Hintergrund sollten betriebliche Versorgungsregelungen regelmäßig überprüft und aktualisiert werden. Bei gravierenden Änderungen der gesetzlichen oder ökonomischen Rahmenbedingungen kann sogar eine Neuausrichtung sinnvoll sein.

### Potentielle Schwachstellen von Versorgungswerken und Versorgungszusagen

Grundsätzlich fällt die Gestaltung von Versorgungswerken und -zusagen unter die Privatautonomie des Arbeitgebers. Dieser kann somit seine betrieblichen Versorgungsregelungen innerhalb der rechtlichen Normen vollkommen frei gestalten und formulieren. Allerdings muss er dann auch alle Unklarheiten, Auslegungsfragen und Gestaltungslücken gegen sich gelten lassen.

Als Schwachstellen oder Risiken bei betrieblichen Versorgungsregelungen sind hauptsächlich Mängel in der arbeitsrechtlichen Gestaltung, aber auch betriebswirtschaftliche und kalkulatorische Fehlstellungen zu nennen. Die Tabelle oben rechts zeigt beispielhaft potentielle Fehlerquellen auf.

### Nürnberger Zwei-Stufen-Modell

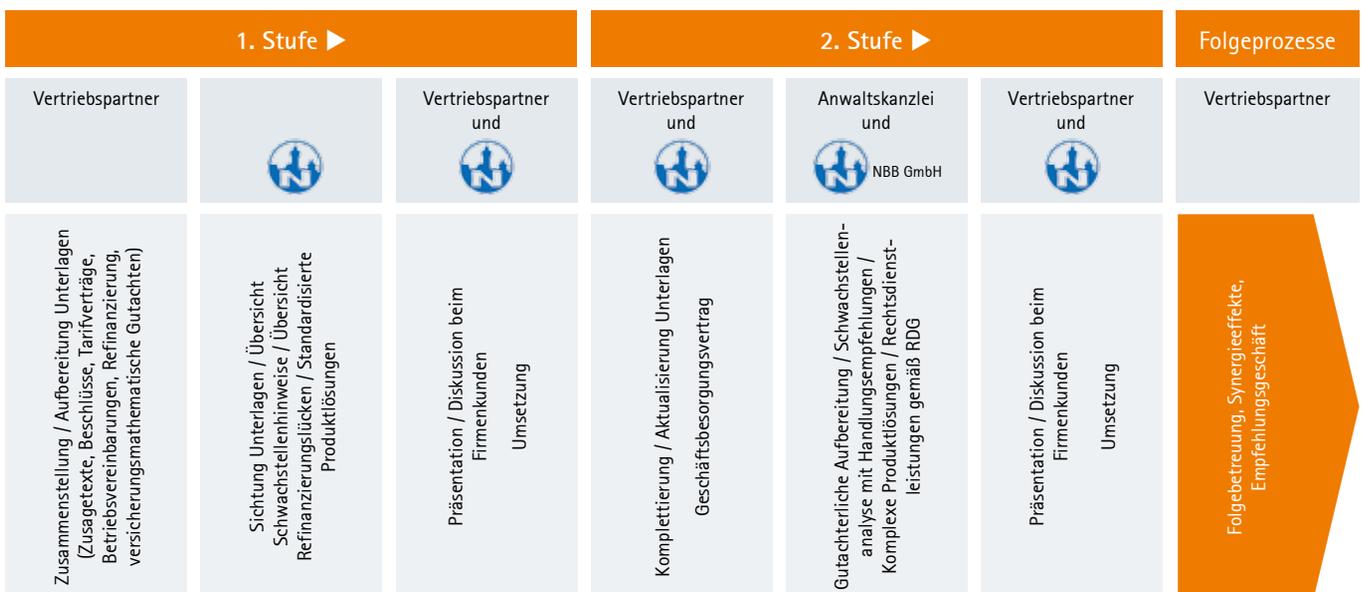
Fehlerhaft ausgestaltete betriebliche Versorgungswerke und -zusagen können den wirtschaftlichen Erfolg und damit den Fortbestand eines Unternehmens gefährden. Die analytische Aufbereitung bestehender Versorgungsregelungen und die Entwicklung unternehmensspezifischer Problemlösungen ist daher ein Muss für jedes Unternehmen.

Hierfür bietet sich eine Überprüfung nach dem Zwei-Stufen-Modell an (siehe Abbildung). In einer ersten Stufe werden vorhandene Versorgungsregelungen unverbindlich gesichtet. Hierbei werden allgemeine Hinweise auf mögliche Schwachstellen gegeben, eventuell vorhandene Refinanzierungslücken näherungsweise ermittelt und Handlungsoptionen aufgezeigt.

In einer zweiten Stufe erfolgt die ausführliche und verbindliche Begutachtung der betrieblichen Versorgungszusagen. Basis hierfür sind die vollständigen vertraglichen Grundlagen der vorhandenen Versorgungslösungen, gegebenenfalls aktuelle versicherungsmathematische Gutachten und Informationen zu den Refinanzierungsbausteinen. Vertragsentwürfe, Beschlussvorlagen, Formulierungshilfen u.ä. werden dabei grundsätzlich unter anwaltlicher Federführung gemäß den Vorgaben des Rechtsdienstleistungsgesetzes erstellt.

Potentielle Schwachstellen von Versorgungswerken und Versorgungszusagen			
Arbeitsrechtliche Aspekte		Betriebswirtschaftliche Aspekte	
<b>Zusagegestaltung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kollektivzusage</li> <li>- Individualzusage</li> <li>- Zusageart</li> <li>- Zusagekollision</li> <li>- Zusageübernahme</li> </ul>	<b>Zusageart</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Leistungszusage</li> <li>- Beitragsorientierte Leistungszusage</li> <li>- Beitragszusage mit Mindestleistung</li> </ul>
<b>Versorgungsumfang</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Altersrente</li> <li>- Hinterbliebenenrente</li> <li>- Invaliditätsrente</li> </ul>	<b>Versorgungsumfang</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Leistungsarten</li> <li>- Refinanzierung</li> <li>- Dynamisierung</li> <li>- Versicherungsmodule</li> </ul>
<b>Zusageänderung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Anpassung</li> <li>- Abfindung</li> <li>- Portierung</li> <li>- Vorruhestand</li> <li>- Leistungskürzungen</li> <li>- Wertgleichheitsgebot</li> </ul>	<b>Refinanzierung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kalkulatorische Annahmen</li> <li>- Kongruenzstörungen</li> <li>- Kapitalmärkte</li> </ul>
<b>Rechtsgrundlagen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gesetzesnorm</li> <li>- Tarifvertrag</li> <li>- Betriebsvereinbarung</li> <li>- Einzelvertrag</li> <li>- Gleichbehandlung</li> <li>- Betriebliche Übung</li> <li>- Mitbestimmung</li> </ul>	<b>Bilanzierung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rückstellungsbildung</li> <li>- Rückstellungsauflösung</li> <li>- Saldierung</li> <li>- Unterdeckung</li> <li>- Überschuldung</li> </ul>

### Nürnberger Zwei-Stufen-Modell



#### Kurz und bündig

Viele Fragen der praktischen Ausgestaltung einer bAV sind im Betriebsrentengesetz nicht oder nur unzureichend geregelt. Hier obliegt es dem Arbeitgeber, die Rahmenbedingungen für betriebliche Versorgungslösungen abzustecken. Durch eine einheitliche Ausgestaltung kann dabei nicht nur der arbeitsrechtliche Gleichbehandlungsgrundsatz gewahrt und die Verwaltung vereinfacht werden. Auch rechtliche Grauzonen und betriebswirtschaftliche Schwachstellen lassen sich so vermeiden. Und dies nicht nur bei der Neueinrichtung einer betrieblichen Altersversorgung: Auch bestehende Versorgungswerke sollten regelmäßig auf Aktualität, rechtliche Sicherheit und Wirtschaftlichkeit überprüft werden.



**Dirk Klein**  
*Direktionsbevollmächtigter*  
*LK-Firmen/Verbände*  
*Nürnberger Versicherungsgruppe*

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

## TEAM – Team Existenz Absicherungs Modell

# Betriebliche Altersversorgung attraktiv wie noch nie

## Neuartiger Existenzschutz vom Chef

Für die meisten Menschen hängt das Wohlergehen in materieller Hinsicht von ihrer Arbeitskraft ab. Fällt die eigene Arbeitskraft weg, fehlt die Grundlage, sich selbst und die Familie weiter zu versorgen und den gewohnten Lebensstandard aufrechtzuerhalten. Nach Angaben der Deutschen Rentenversicherung trifft dieses Schicksal jede fünfte Frau und sogar jeden dritten Mann. In der weit überwiegenden Zahl sind Krankheiten der Auslöser. Die in solchen Fällen zu beobachtenden Schicksale sind oft dramatisch. Denn die gesetzliche Absicherung reicht in der Regel nicht aus. Die private Erwerbs- und Berufsunfähigkeitsabsicherung hat bei Weitem noch nicht alle sozialversicherungspflichtig Beschäftigten erreicht.

Auch vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels sind daher neue Lösungen gefragt. Geschäftsführer und Personalverantwortliche benötigen ein Gestaltungsinstrument, um Fachkräfte von sich zu überzeugen und an das Unternehmen zu binden, indem sie eine entsprechende Erwerbs-/Berufsunfähigkeitsabsicherung für ihre Beschäftigten bieten. Diesem Problem hat sich auch die Zurich Versicherung gestellt und mit TEAM, dem *Team Existenz Absicherungs Modell*, einen völlig neuartigen Versicherungstyp eingeführt. Dafür wurde Zurich prompt von einer unabhängigen Jury, die sich aus Verbraucherschützern, Fachjournalisten und Versicherungswissenschaftlern zusammensetzt, zur Versicherungsinnovation des Jahres 2014 gewählt und mit dem *Goldenen Bullen* ausgezeichnet.

### Die TEAM-Lösung von Zurich

Mit dieser Versicherungslösung dehnt Zurich ein im internationalen Bereich seit Jahrzehnten erfolgreiches Konzept zur Absicherung von Todes- und Berufsunfähigkeitsrisiken erstmals auf den deutschen Markt aus. Ein wichtiges Einsatzgebiet dieses Versicherungstyps war bislang die pauschale Absicherung von Mitarbeitern im Auslandseinsatz (Expatriates). Das neue Produkt richtet sich an Arbeitgeber, die ihre Mitarbeiter gegen existenzielle Risiken durch frühzeitiges Ableben und Invalidität absichern und ihrer Fürsorgepflicht nachkommen möchten. Das Besondere dabei: Das Produkt verzichtet auf eine Gesundheitsprüfung bei Vertragsabschluss.

Zudem bringt TEAM Prämienvorteile von 25 bis zu 50 Prozent gegenüber den Individual-Versicherungsprämien und bietet allen Arbeitnehmern – unabhängig von ihrem Gesundheitszustand und Vorerkrankungen – die Möglichkeit einer sehr hohen Absicherung für den Fall der Fälle. Eine weitere Besonderheit: Arbeitgeber sind nur für ein Jahr an die Verträge gebunden und haben damit jährlich neue Entscheidungsmöglichkeiten. Denn der Tarif ist, wie sonst nur in der Sachversicherung üblich, nur für jeweils ein Jahr kalkuliert.

„TEAM ermöglicht Personalverantwortlichen erstmals ein Gestaltungsinstrument der betrieblichen Altersvorsorge, welches ihnen erlaubt, alle Mitarbeiter in einen sehr hohen Risikoschutz einzu-

beziehen – ohne Rücksicht auf deren Gesundheitszustand. Im Falle einer Invalidität haben diese dann die Möglichkeit, zumindest die wirtschaftlichen Folgen der Invalidität abzufedern und den betroffenen Arbeitnehmern zu helfen“, so Björn Bohnhoff, Bereichsleiter betriebliche Altersversorgung bei Zurich.

### Funktionsprinzip der TEAM-Absicherung

TEAM ist als Rückdeckungsversicherung exklusiv auf Arbeitgeber zugeschnitten. Nur sie können diesen Schutz für alle Beschäftigten oder Teilgruppen eines Unternehmens erwerben. Zusätzlich ist es möglich, neben TEAM eine betriebliche Altersrente anzusparsen.



Der Arbeitgeber sagt dem Arbeitnehmer Todesfall- und Invaliditätsleistung zu (Pensionszusage). TEAM dient ihm als Finanzierungsinstrument. Der Arbeitgeber zahlt die Prämien. Ihm stehen alle Leistungen aus der Versicherung zu.

### Hohe Absicherungssummen bei Invalidität

Nur rund jeder fünfte Deutsche hat privat gegen Erwerbsminderung vorgesorgt. Dabei beträgt die durchschnittliche Erwerbsminderungsrente aus der gesetzlichen Rentenversicherung nur ca. 600 EUR im Monat. Genau hier setzt die in dieser Form völlig neue Versicherungslösung von Zurich an. Die Existenzabsicherung bietet ganzen Kollektiven hohe Absicherung für den Fall der Invalidität (in der Regel 70 Prozent vom Bruttoeinkommen, max. aber 60.000 EUR pro Jahr) und des Todes (maximal 500.000 EUR einmalige Leistung). Auch über diese Grenzen hinaus ist eine Absicherung möglich. In diesen Fällen ist jedoch eine Gesundheitsprüfung erforderlich.

### Übernahme der Invaliditätsabsicherung

Sollte ein Mitarbeiter aus dem Unternehmen ausscheiden, bietet das Produkt eine vertragliche Option, die es unter bestimmten Voraussetzungen ermöglicht, eine private Berufsunfähigkeitsversicherung ohne Gesundheitsprüfung abzuschließen.

„TEAM eröffnet neue Gestaltungsspielräume in der betrieblichen Altersvorsorge. Jetzt ist es möglich, für alle Beschäftigten ohne zeitliche Verzögerung, einen umfassenden Existenzschutz bereitzustellen. Und damit der häufigsten Ursache für Armut – der Erwerbsminderung – entgegenzuwirken“, ist Bohnhoff überzeugt.

Zurich Gruppe Deutschland



## 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!**

# Der Maßanzug für die bAV

Einige tragen, viele benötigen ihn. Mit einem Maßanzug ist es wie mit der individuellen Altersvorsorge: Sie muss perfekt passen. Die Barmenia Versicherungen sind als Serviceversicherer nicht nur in der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) eine gute Wahl. Mit erstklassigem Service und Produkten, wie der Barmenia *DirektRente Classic* und Barmenia *DirektRente Invest*, der Bar-

menia Unterstützungskasse und einer Berufsunfähigkeitsversicherung im Rahmen einer Direktversicherung, liefert sie auch in der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) zuverlässig, maßgeschneidert und auf den persönlichen Bedarf abgestimmte Angebote. Norbert Walter, Vorstandsbeauftragter der Barmenia Lebensversicherung, erklärt, wie sich der bAV-Anzug perfekt anpassen lässt.

Der bAV-Markt gilt als Wachstumsmarkt. Das Interesse von Mitarbeitern an der betrieblichen Altersvorsorge ist aber gerade in kleinen und mittleren Betrieben nach wie vor gering. Woraus resultiert diese Zurückhaltung?

**Norbert Walter:** Die betriebliche Altersvorsorge ist eine hochkomplexe Thematik. Fehler können für Unternehmen teuer werden. Vor allem viele Mittelständler sind deshalb immer noch zurückhaltend. Nehmen wir das Beispiel Pensionszusage, der immer noch aus der Historie heraus am meisten verbreitete Durchführungsweg. Auf den ersten Blick ist eine solche Pensionszusage eine Win-Win-Situation für Arbeitnehmer und Arbeitgeber: Die einen sorgen für ihren Lebensstandard im Alter vor, die anderen können die Rückstellungen dafür steuerlich absetzen. In der Praxis zeigt sich allerdings, dass viele Unternehmen inzwischen mit Finanzierungslücken zu kämpfen haben. Der Grund: Es wurden seinerzeit oft Kapital-Lebensversicherungen abgeschlossen, deren Ablaufleistung auf die steuerliche Pensionsrückstellung zum Rentenalter abgestimmt ist. Aber die bei Vertragsabschluss angenommenen Überschussanteile werden angesichts der aktuellen Zinsflaute häufig nicht erreicht. Hinzu kommt, dass die 2006 angepassten Sterbetafeln den Kapitalbedarf erhöht haben. Solche Nachrichten schrecken gerade Mittelständler ab. Des Weiteren ist die Beratung zur Einführung eines Versorgungswerkes sehr komplex und die Branche hat es immer noch nicht geschafft, diese Themen transparent und einfach zu vermitteln. Vielfach ist es aber auch einfach nur die Unwissenheit über den bestehenden Rechtsanspruch eines jeden Arbeitnehmers oder die Möglichkeiten der bAV. Die Einrichtung und Verwaltung einer bAV ist gar nicht so schwer und in den meisten Fällen eher kostensenkend für den Arbeitgeber. Wir zeigen mit unseren bAV-Produkten, wie dies geht.

Warum fokussiert die Barmenia mit ihren Produkten Barmenia *DirektRente Classic* und Barmenia *DirektRente Invest* sowie der BÜKA insbesondere die beiden Durchführungswege Direktversicherung und Unterstützungskasse?

**Norbert Walter:** Jede betriebliche Altersversorgung ist eine arbeitsrechtliche Zusage des Arbeitgebers an seinen Arbeitnehmer. Das gilt auch und insbesondere für eine Gehaltsumwandlung. Immer ist der Arbeitgeber in der Verpflichtung, seine gegebenen Versprechen einzuhalten. Dabei sagt der Arbeitgeber seinem Mitarbeiter einen Anspruch auf Alters-, Invaliditäts- oder Hinterbliebenenversorgung zu. Der Arbeitgeber steht – trotz eines eventuellen Rechtsanspruches des Arbeitnehmers gegenüber einem externen Versorgungswerk – stets für die zugesagten Leistungen an den Arbeitnehmer ein. Infolgedessen ist es wichtig, mit besonderer Sorgfalt das Versprechen – die Zusage – zu formulieren und dann mit der gleichen Sorgfalt den hierzu passenden Partner auszuwählen. Dort sollte der Fokus auf einer kompetenten Beratung liegen. Mit beiden Durchführungswegen, Direktversicherung und Unterstützungskasse, deckt die Barmenia sowohl den Bereich der externen Durchführungswege im Rahmen des § 3 Nr. 63 EstG, als auch den Bereich der internen Durchführungswege komplett ab. Zudem ist eine Kombination beider Durchführungswege arbeits- und steuerrechtlich möglich. Das ist gerade deshalb sinnvoll, weil die Durchführungswege Unterstützungskasse und Direktversicherung jeweils bis zu vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze (BBG) sozialversicherungsfrei sind. Da diese Freibeträge unabhängig voneinander gelten, können bei einer Kombination von BÜKA und Direktversicherung bis zu acht Prozent der BBG sozialabgabenfrei angespart werden.

Für die betriebliche Altersvorsorge bietet die Barmenia den so genannten Auszahlungsplan an. Dieser ermöglicht im Vergleich zu anderen Direktrenten höhere Gesamtrenten. Wie funktioniert diese Konstruktion?

**Norbert Walter:** Der Auszahlungsplan bis zum Alter 85 gibt dem Lebensversicherer nach Betriebsrentengesetz die Möglichkeit, zu Rentenbeginn eine höhere Rente inklusive Überschussbeteiligung anzubieten. Mit dem Auszahlungsplan entfällt die Anpassungsprüfungspflicht.

Daneben gibt es mit der Barmenia *DirektBU* noch eine selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung. Welche Vorteile bietet die BU-Absicherung als Direktversicherung im Rahmen der bAV?

**Norbert Walter:** Vorweg: Es gibt nur wenige Unternehmen, die eine derartige Versicherung anbieten. Manchmal kann auch eine reine Invaliditätsabsicherung über den Weg einer Direktversicherung interessant sein. Daher bietet die Barmenia eine selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung als Direktversicherung nach § 3 Nr. 63 EStG an. Die Barmenia *DirektBU* dient also der finanziellen Absicherung der Arbeitnehmer bei Eintritt einer Berufsunfähigkeit. Wird der Arbeitgeber gewechselt, kann die Barmenia *DirektBU* mitgenommen werden – Stichwort Portabilität. Zudem können die Vorteile einer Direktversicherung in Anspruch genommen werden: Die Beiträge sind beim Arbeitnehmer bis zu vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze in der gesetzlichen Rentenversicherung West (2014: 238 Euro monatlich / 2.856 Euro jährlich) steuer- und sozialversicherungsfrei. Somit wird die dringend benötigte Arbeitskraftabsicherung auch für Arbeitnehmer der höheren Berufsgruppen – etwa bei Handwerkern – wieder bezahlbar. Und auch für den Arbeitgeber sind die Beiträge im Jahr der Zahlung als Betriebsausgabe voll abzugsfähig.

### Fünf gute Gründe für die Barmenia-bAV

- Passgenaues Versorgungskonzept
- Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung nach § 3 Nr. 63 EStG
- Kompetente Ansprechpartner
- Erstklassiger Kundenservice
- Ausgezeichnete Vertriebsunterstützung

Welche Unterstützung und Betreuung bietet die Barmenia Vertriebspartnern in der bAV?

**Norbert Walter:** Wir bedienen die gesamte Palette der Unterstützungsleistungen. Vom Rechentool unter [www.maklerservice.de](http://www.maklerservice.de) über eine professionelle Unterstützungskassenverwaltung bis hin zu unserer Abteilung Vertriebservice, die die Angebote erstellt. Im Rahmen größerer Beratungsaktionen stellen wir nach Übermittlung der Arbeitnehmerdaten einzelne Angebotsberechnungen zur Beratung zur Verfügung. Auch die Unterstützung bei der Implementierung eines Versorgungswerkes vor Ort zählt die Barmenia Lebensversicherung als Serviceversicherer zu ihren Leistungen. Adäquate und fachliche Unterstützung des freien Vertriebs sind eine Selbstverständlichkeit für uns.

Weitere Infos unter:  
[www.barmenia.de](http://www.barmenia.de) und [www.maklerservice.de](http://www.maklerservice.de)

Norbert Walter,  
Vorstandsbeauftragter der  
Barmenia Lebensversicherung

# Betriebliche Krankenzusatzversicherung

## Zukunftsorientierung in Unternehmen

Der demografische Wandel und die schrumpfende Bevölkerung in Deutschland führen dazu, dass zukunftsorientierte Arbeitgeber und ihre Personalleiter bereits heute viele Maßnahmen ergreifen, damit ihre Unternehmen den Folgen des demografischen Wandels gewachsen sein werden. Denn die abnehmende Bevölkerung hat auch Auswirkungen auf die Zahl und das Durchschnittsalter der Erwerbstätigen, deren Anzahl laut aktuellen Prognosen bis 2050 um ein Drittel reduzieren könnte.

Das Thema Fachkräftesicherung wird damit in den nächsten Jahren eine der großen Herausforderungen für Chefs in Deutschland, denn gut ausgebildete und engagierte Mitarbeiter sind die wichtigste Ressource eines jeden Betriebes.

### Fachkräfte binden

Das Angebot einer betrieblichen Krankenzusatzversicherung hat zwei wesentliche Vorteile im Marktwettbewerb für ein Unternehmen: Erstens macht die betriebliche Krankenzusatzversicherung einen Arbeitgeber attraktiver. Sie kann einen Mehrwert darstellen, der im Wettbewerb um die rar werdenden Fachkräfte mitentscheidet. Zweitens ist eine betriebliche Krankenzusatzversicherung ein konkreter Anreiz für Mitarbeiter, dem Unternehmen treu zu bleiben. So lassen sich die gut ausgebildeten Fachkräfte binden. Ob Unternehmen qualifizierte Fachkräfte anwerben und dauerhaft an sich binden können, hängt in Zukunft immer stärker davon ab, welche Zusatzleistungen die Betriebe ihren Mitarbeitern anbieten. Dazu gehört auch ein betriebliches Krankenversicherungsangebot.

Im Gegensatz zur betrieblichen Altersversorgung ist die betriebliche Krankenzusatzversicherung ein relativ neues Produkt und noch nicht so bekannt. Nach Einschätzung der Boston Consulting Group bieten bisher nur ca. 15 bis 20 Prozent der großen mittelständischen Unternehmen ihren Angestellten entsprechende Versicherungsprodukte an. Da alle Beteiligten gleichermaßen einen großen Nutzen von einem solchen Angebot haben, wird der betrieblichen Krankenzusatzversicherung in den nächsten Jahren ein hohes Wachstumspotential zugetraut. Zumal sie hinsichtlich der arbeitgeberfinanzierten Leistungen einen wesentlich günstigeren Einstieg ermöglicht als eine betriebliche Altersversorgung.

Allerdings fällt seit diesem Jahr ein Vorteil weg: Unternehmen können die 44-Euro-Freigrenze für Sachbezüge nicht mehr anwenden. Unternehmensbeiträge zur Zukunftssicherung der Mitarbeiter, z.B. für private Kranken-, Krankentagegeld- und Pflegezusatzversicherungen, werden nicht mehr steuer- und sozialversicherungsbeitragsfrei geleistet. Also muss sich die betriebliche Krankenversicherung auf härtere Bedingungen einstellen. Beiträge des Arbeitgebers zu einer arbeitgeberfinanzierten Gruppenkrankenversicherung im PKV-Bereich zugunsten der Mitarbeiter galten bislang als Sach-

### Darum spitzt sich der Wettbewerb um die besten Fachkräfte zu:

- Das Durchschnittsalter der Arbeitnehmer erhöht sich bis 2020 von 42 auf 50 Jahre
- Qualifizierte Mitarbeiter müssen intensiver umworben werden
- Der Fachkräftenachwuchs deckt den zukünftigen Fachkräftebedarf nicht
- In der Altersgruppe der 25- bis 34-jährigen beträgt der Anteil der Hochschulabsolventen 12 Prozent

zuwendung (Bundesfinanzhof, Urteil vom 14.04.2011, VI R 24/10). Das hatte den Vorteil, dass die monatlichen Versicherungsbeiträge steuerfrei und beitragsfrei zur Sozialversicherung waren. Voraussetzung dabei war lediglich, dass sie zusammen mit anderen Sachzuwendungen an den Arbeitnehmer im jeweiligen Kalendermonat den Wert von 44 EUR nicht überstiegen.

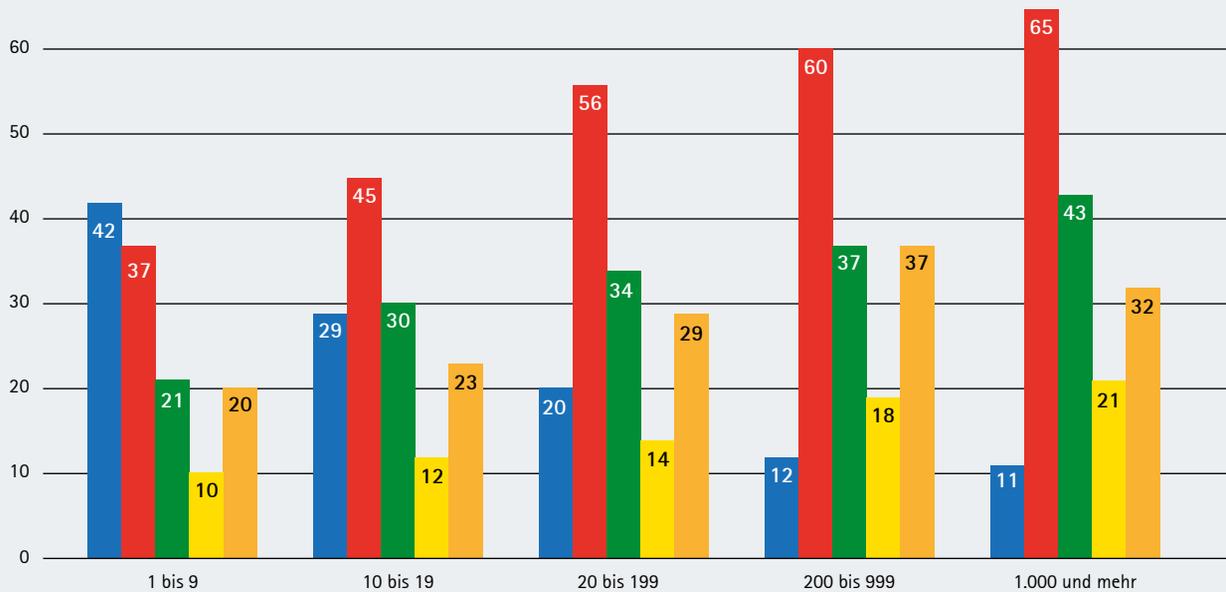
### Versicherungsbeiträge sind Barlohn

Das Bundesfinanzministerium hat der ganzen Sache eine Absage erteilt (Schreiben vom 10.10.2013, GZ IV C5 – S 2334/13/10001.) Auch wenn der Arbeitgeber der Versicherungsnehmer und der Arbeitnehmer die versicherte Person ist, führe die Beitragszahlung des Arbeitgebers zum Zufluss von Barlohn. Die 44-Euro-Grenze sei damit nicht anzuwenden. An der Qualifizierung als Barlohn ändere auch das Urteil des Bundesfinanzhofs nichts. Dieser hatte seinerzeit entschieden, dass die Gewährung von Krankenversicherungsschutz in Höhe der geleisteten Beiträge ein Sachlohn sei, wenn der Arbeitnehmer aufgrund des Arbeitsvertrages von seinem Arbeitgeber ausschließlich Versicherungsschutz und nicht auch eine Geldzahlung verlangen kann. Stelle der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer – wirtschaftlich betrachtet – die Beiträge zur Verfügung, komme nur eine Einordnung als Barlohn in Frage. Bei Zukunftssicherungsleistungen gelte im Übrigen im Einkommensteuerrecht ein eigenes Freistellungssystem, dem die 44-Euro-Grenze wesensfremd sei.

Viele Betriebe haben sich gerade wegen des steuer- und sozialabgabefreien 44-Euro-Sachbezugsgrenze zur Nutzung einer betrieblichen Krankenzusatzversicherung entschieden. Hier wird nun sicherlich ein Denkprozess einsetzen, ob die bereits eingeführten Modelle weitergeführt werden können. Seit dem 01.01.2014 sind Beiträge zur betrieblichen Krankenzusatzversicherung bei der individuellen Lohnsteuer des Arbeitnehmers sowie als beitragspflich-

### „Mit welchen Folgen der demografischen Entwicklung rechnen Sie für Ihr Unternehmen hauptsächlich?“

■ keine Folgen ■ Fachkräftemangel ■ starke Alterung der Belegschaft ■ Verlust betriebsinternen Wissens ■ steigender Weiterbildungsbedarf  
Mehrfachantworten möglich; Angaben in Prozent und Beschäftigtengrößenklassen



Vgl. Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK), Mitarbeiter dringend gesucht! Fachkräftesicherung – Herausforderung der Zukunft, Berlin 2010

tiges Arbeitsentgelt bei den Sozialversicherungsbeiträgen entsprechend zu berücksichtigen. Bei der Begründung beruft sich die Finanzverwaltung auf sogenannte Wertungswidersprüche zu den steuerlichen Regelungen der betrieblichen Altersversorgung.

#### Leistungen

Sozialpolitisch wird der betrieblichen Krankenzusatzversicherung eine große Zukunft vorhergesagt. Da die Versorgungslücken in den gesetzlichen Krankenkassen aufgrund der demografischen Entwicklung weiter zunehmen werden, wird eine ergänzende private Krankenzusatzversicherung immer wichtiger.

Eine betriebliche Krankenzusatzversicherung bietet attraktive Absicherungsmöglichkeiten. Viele Unternehmen zählen das Angebot einer zusätzlichen Gesundheitsvorsorge zu den wichtigsten Zusatzleistungen für ihre Angestellten. Auch den Arbeitnehmern ist diese Form der Absicherung gegen Krankheitsrisiken oft wichtiger als andere Zusatzleistungen des Arbeitgebers, wie etwa Tickets für den Personennahverkehr oder Mobiltelefone.

Eine Aufnahme in die betriebliche Krankenzusatzversicherung erfolgt für die Arbeitnehmer in den meisten Fällen ohne Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeiten. Das hat für viele Versicherte den Vorteil, dass sie auch dann eine sehr gute gesundheitliche Versorgung erhalten, wenn sie bisher aufgrund von Vorerkrankungen eine private Krankenzusatzversicherung nicht oder nur nach Vereinbarung von Risikozuschlägen abschließen konnten.

Werden vom Versicherer Informationen zum Gesundheitszustand von Mitarbeitern erhoben, werden die Angaben streng vertraulich behandelt. Sensible Gesundheitsdaten werden ausschließlich zwischen Versicherungsgesellschaften und Versicherten ausgetauscht und können keinesfalls vom Arbeitgeber eingesehen werden.

Das Leistungsspektrum einer bKV entspricht im Wesentlichen dem einer etablierten privaten Krankenzusatzversicherung. Die Leistungen können flexibel an das jeweilige Unternehmen angepasst werden. Zu den Bausteinen, aus denen die Unternehmen wählen können, zählen z.B. die Zusatzversicherung bei:

- Zahnersatz
- Zahnvorsorge und -behandlung
- Vorsorgeuntersuchungen
- Krankentagegeld
- Krankenhaustagegeld
- Sehhilfen und andere Hilfsmittel
- Reisekrankenversicherung
- Chefarztbehandlung im Krankenhaus
- Unterkunft im Ein- oder Zweibettzimmer im Krankenhaus
- Gesundheitsmanagement im Unternehmen
- Pflegezusatzversicherung

Am häufigsten werden Zahnzusatzversicherungen abgeschlossen, gefolgt von besseren Krankenhausversorgungsangeboten sowie Maßnahmen, die die gesetzlichen Krankenkassen nicht oder nicht

Betriebliche Krankenzusatzversicherung: steuerliche Regelung

	Alte Regelung bis 31.12.2013			Regelung ab 01.01.2014 Das Bruttoarbeitsentgelt erhöht sich durch den Beitrag zur bKV im konkreten Beispiel um 20€ auf 3.020 €, was sich auf die Lohnsteuer und die Sozialversicherungsbeiträge auswirkt.			Alternative Vorgehensweise ab 01.01.2014 Mit einer Nettolohnhochrechnung kann das Bruttoarbeitsentgelt soweit erhöht werden, dass der Beitrag zur bKV aus Sicht des Arbeitnehmers aufwandsneutral gestaltet werden kann, sein Nettoarbeitsentgelt also der Höhe entspricht, wie dies ohne den bKV-Beitrag wäre. Im konkreten Beispiel wird das Brutto auf 3.034,50€ erhöht.		
	Arbeitgeber	Arbeitnehmer		Arbeitgeber	Arbeitnehmer		Arbeitgeber	Arbeitnehmer	
Brutto mtl.	3.000,00 €			3.000,00 €			3.014,50 €		
bKV (BarloH)	–			20,00 €			20,00 €		
<b>Gesamt-Brutto mtl.</b>	<b>3.000,00 €</b>			<b>3.020,00 €</b>			<b>3.034,50 €</b>		
Lohnsteuer	230,50 €	230,00 €		234,83 €	234,38 €		238,00 €		
Soli-Zuschlag	0,00 €			0,00 €			0,00 €		
Kirchensteuer	0,00 €			0,00 €			0,05 €	0,05 €	
Krankenversicherung	465,00 €	219,00 €	246,00 €	468,10 €	220,46 €	247,64 €	470,35 €	221,52 €	248,83 €
Pflegeversicherung	61,50 €	30,75 €	30,75 €	61,92 €	30,96 €	30,96 €	62,20 €	31,10 €	31,10 €
Rentenversicherung	567,00 €	283,50 €	283,50 €	570,78 €	285,39 €	285,39 €	573,52 €	286,76 €	286,76 €
Arbeitslosenvers.	90,00 €	45,00 €	45,00 €	90,60 €	45,30 €	45,30 €	91,04 €	45,52 €	45,52 €
Unfallvers. (1,3%)	39,00 €	39,00 €		39,26 €	39,26 €		39,45 €	39,45 €	
U1-Satz (2,25%)	67,50 €	67,00 €		67,95 €	67,95 €		68,28 €	68,28 €	
U2-Satz (1,50%)	45,00 €	45,00 €		45,30 €	45,30 €		45,52 €	45,52 €	
U3-Satz (0,15%)	4,50 €	4,50 €		4,53 €	4,53 €		4,55 €	4,55 €	
<b>Summe der Abzüge</b>	<b>1.570,00 €</b>	<b>734,25 €</b>	<b>835,75 €</b>	<b>1.583,27 €</b>	<b>739,15 €</b>	<b>844,12 €</b>	<b>1.592,96 €</b>	<b>742,70 €</b>	<b>850,26 €</b>
Netto			2.164,25 €			2.175,88 €			2.184,24 €
bKV-Beitrag			–			20,00 €			20,00 €
<b>Auszahlung</b>			<b>2.164,25 €</b>			<b>2.155,88 €</b>			<b>2.164,24 €</b>
	Zusätzlich 20 € Monatsbeitrag zur bKV im Rahmen der 44-Euro-Freigrenze durch den Arbeitgeber.			Durch den bKV-Beitrag verringert sich der Gehaltsauszahlungsbetrag des Arbeitnehmers um 8,37 € monatlich. Ein gleichartiger Versicherungsschutz außerhalb der bKV beläuft sich auf ca. 22 bis 26 €. Dabei können die zusätzlichen Aufwendungen auch als Betriebsausgaben in Höhe der Sozialversicherungsbeiträge sowie bei der Unternehmensbesteuerung im Rahmen der Gewerbe- und Körperschaftsteuer (inkl. Solidaritätszuschlag mindernd berücksichtigt werden.			Dabei können die zusätzlichen Aufwendungen auch als Betriebsausgaben in Höhe der Sozialversicherungsbeiträge sowie bei der Unternehmensbesteuerung im Rahmen der Gewerbe- und Körperschaftsteuer (inkl. Solidaritätszuschlag mindernd berücksichtigt werden.		

(Quelle: Württembergische Krankenversicherung AG)

mehr zahlen. Der Arbeitgeber kann sich in seinem Budget und seinen Präferenzen entsprechend für Kombiprodukte entscheiden.

In der Regel schließt bei der betrieblichen Krankenzusatzversicherung der Arbeitgeber über einen Makler mit einem Versicherungsunternehmen seiner Wahl einen Gruppen- oder Rahmenversicherungsvertrag ab, dem der einzelne Mitarbeiter als Versicherungsnehmer beitreten kann. Die entstehenden Kosten für diese zusätzliche Versicherung können vom Arbeitgeber entweder in vollem Umfang getragen werden. Oder er beteiligt sich mit Zuschüssen. Die Aufwendungen des Arbeitgebers und auch die Beiträge fallen unter die Betriebsausgaben. Sie sind somit steuerlich abzugsfähig. Deshalb wird eine betriebliche Krankenzusatzversicherung von Unternehmen auch gern als sinnvolle Alternative zu Gehaltserhöhungen gesehen.

Immer besteht alternativ die Möglichkeit, dass das Unternehmen einen Gruppenvertrag anbietet, bei dem die Beiträge von den Arbeitnehmern allein getragen werden. Voraussetzung für die Gewährung von Sonderkonditionen ist bei allen privaten Krankenversicherern hierzu eine Mindestanzahl von versicherten Arbeit-

nehmern oder die Erfüllung einer bestimmten Versichertenquote innerhalb der Belegschaft. Oft bieten solche Krankenversicherungsverträge zudem die Möglichkeit, dass auch Familienangehörige von Angestellten mitversichert werden können und somit von den Vorteilen einer betrieblichen Krankenzusatzversicherung profitieren.

Das wachsende Interesse an der betrieblichen Krankenversicherung zeigt nicht zuletzt, dass Arbeitgeber und Arbeitnehmer eigenverantwortliche Lösungen für eine zusätzliche Absicherung im Krankheitsfall finden können. Lösungen, die allen Beteiligten gleichermaßen Vorteile einbringen.

Weitere Infos zum Thema betriebliche Krankenversicherung und umfangreichen Support erhalten [pma:]-Partner über das Team KV.



Claudia Willeke  
Teamleiterin KV  
[pma:]



**Schutz und Sicherheit  
für die betriebliche  
Altersversorgung Ihrer Kunden**

**NÜRNBERGER**

**VERSICHERUNGSGRUPPE**

seit 1884

# Ihr guter Einstieg beim Chef persönlich

## Optimale Absicherung im Krankheitsfall für Gesellschafter-Geschäftsführer einer GmbH

Bei den Themen betriebliche Altersversorgung (bAV) und betriebliche Krankenzusatzversicherung (bKV) gibt es vieles zu beachten. Vergessen Sie bei alledem nicht den Chef des Unternehmens, das Sie als Makler beraten. Im Dienstvertrag eines Gesellschafter-Geschäftsführers (GGF) einer GmbH fehlen oftmals klare und umfassende Vereinbarungen bezüglich der Absicherung im Krankheitsfall. Auch die Krankentagegeld-Absicherung ist häufig nicht optimal gelöst.

Für letzteres gibt es eine Lösung, von der sowohl der GmbH-GGF als auch sein Unternehmen profitieren: die „steueroptimierte“ Lohnfortzahlung! Das Prinzip ist einfach. Die GmbH vereinbart mit dem Geschäftsführer eine sechsmonatige Lohnfortzahlung. Diese wird durch einen Krankentagegeld-Tarif rückgedeckt. Die GmbH schließt eine Krankentagegeldversicherung ab, die ab dem 43. Tag einer Arbeitsunfähigkeit bis zum 182. Tag leistet. Somit übernimmt die Krankentagegeldversicherung die verlängerte Lohnfortzahlung. Der GmbH-GGF hingegen benötigt lediglich einen Tarif, der erst ab dem 183. Arbeitsunfähigkeitstag leistet. Sechs Monate sind eine lange Karenzzeit. Das ermöglicht günstige Beitragskonditionen.



Beispiel: 40-jährigen Mann, GmbH-GGF, Brutto-Gehalt 5.100 € mtl. (ca. 3.300 EUR netto), kombinierte Absicherung über GmbH und PKV

Lohnfortzahlung bis zum 42. Tag durch die GmbH	
Lohnfortzahlung vom 43. bis 182. Tag	43,52 €
Gewerbesteuer (43,52 € x 3,5% x 420%)	6,40 €
Körperschaftsteuer (43,52 € x 15%)	6,53 €
Solidaritätszuschlag (6,53 € x 5,5%)	0,36 €
<b>Effektive monatliche Belastung der GmbH</b>	<b>30,23 €</b>
Verbleibender Krankentagegeld-Beitrag ab 183. Tag	14,96 €

### Vorteile für die GmbH

- Das finanzielle Risiko der Lohnfortzahlung wird ausgelagert.
- Der Beitrag für die Krankentagegeldversicherung ist eine feste Größe und kann als steuermindernde Betriebsausgabe geltend gemacht werden.
- Versicherungsleistungen sind steuerneutral.

### Vorteile für den Geschäftsführer

- Das Gehalt lässt sich mit bis zu 300 EUR pro Tag lückenlos und weit über das Niveau der GKV hinaus absichern. (Für GGF beträgt das maximale Krankentagegeld einer gesetzlichen Krankenkasse zurzeit 94,50 EUR.)
- Durch die hohe Karenzzeit wird der Beitrag erheblich günstiger.

### Checkliste für die optimale Absicherung

- Überprüfung des Dienstvertrages bezüglich Lohnfortzahlung
- Ausdehnung der Lohnfortzahlung auf sechs Monate (Diese Lohnfortzahlung ist keine verdeckte Gewinnausschüttung.)
- Abschluss einer Krankentagegeldversicherung durch die GmbH zwecks Abwendung einer sechsmonatigen Lohnfortzahlung
- Überprüfung der bestehenden Krankentagegeldversicherung des GGF
- Umstellung auf ein Krankentagegeld mit einer Karenz von sechs Monaten

Einen passenden Tarif bietet z.B. die Hallesche Krankenversicherung. Das [pma:] Team KV hilft gern bei der Umsetzung. Nutzen Sie die Vorteile, die sich aus der krankentagegeldgedeckten Lohnfortzahlung ergeben, zum Einstieg in die PKV-Beratung des Chefs und der seiner Familie. Unternehmer schätzen es, wenn jemand mit ihrem Geld sorgfältig umgeht.



Claudia Willeke  
Teamleiterin KV  
[pma:]

# Immer das Beste geben.

## Für Trampolinspringer und Betthüpfer

Wir versichern nicht nur unsere Athleten bei den Olympischen Spielen, wir sind auch Ihr starker Partner im Alltag. Überzeugen Sie sich zum Beispiel von den flexiblen Produktlösungen für Ihre Altersvorsorge und den innovativen Lösungen für die Absicherung biometrischer Risiken.

Zurich engagiert sich seit mehr als einem Jahrzehnt als Partner und offizieller Versicherer der Deutschen Olympiamannschaft.



Partner der Deutschen Olympiamannschaft



Offizieller Versicherer

Hier erfahren Sie mehr:  
[www.zurich-leben.de](http://www.zurich-leben.de)

# Wer betriebliche Altersversorgung nutzt, ist in der privaten Krankenversicherung besser gestellt als in der gesetzlichen

Die Betriebsrente von gesetzlich Krankenversicherten wird mit vollen Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträgen belegt (nachträgliche Verbeitragung), während privat Krankenversicherte keine zusätzlichen Beiträge zahlen müssen. Zu diesem Thema werden immer wieder Nachbesserungen gefordert. Zuletzt auf dem Kongress der Arbeitsgemeinschaft für betriebliche Altersversorgung (ABA). Es geht um die Forderung, die nachträgliche Verbeitragung wieder abzuschaffen. Von dieser betroffen sind ausschließlich die Mitglieder der gesetzlichen Krankenkassen (GKV).

Der Spitzenverband der gesetzlichen Krankenkassen äußert sich dahingehend, dass die Nachbesserungen nicht durch die Kranken-

Neurentner B gilt hingegen, dass die Einmalzahlung aus der bAV durch 120 geteilt und als zusätzliches Einkommen gewertet wird, auf welches er zehn Jahre lang jeden Monat den vollen gesetzlichen Krankenversicherungsbeitrag (derzeit 15,5 Prozent) zu entrichten hat. Dies wird so durch das Sozialgesetzbuch geregelt (229 SGB V). Die Regelung lässt keine Kulanz der Krankenkassen zu.

Lässt man steuerliche Aspekte außer Acht, folgt für unser Beispiel, dass der gesetzlich Krankenversicherte auf seine 120.000 EUR aus der bAV insgesamt 18.600 EUR Kassenbeiträge zu zahlen hat (mtl. 155 EUR, siehe Tabelle). Der GKV-Spitzenverband weist darauf hin, dass sich dies auch dann nicht ändert, wenn während

## Beispiel: Beitrag für pflichtversicherte Rentner in der Krankenversicherung der Rentner (KVdR)

Fiktives Einkommen	in €	Frühere Regelung		Aktuelle Regelung	
		Beitragssatz	Beitrag in €	Beitragssatz	Beitrag in €
Gesetzliche Rente	1.300,00	14,40 %	187,20	15,50 %	201,05
Betriebsrente	600,00	7,20 %	43,20	15,50 %	93,00
Direktversicherung bAV	1.000,00	–	–	15,50 %	93,00
<b>120.000 € Auszahlung auf 10 Jahre</b>				<b>15,50 %</b>	<b>155,00</b>
Arbeitseinkommen	400,00	7,20 %	28,80	15,50 %	62,00
Zinseinkommen	250,00	–	–	–	–
Mieteinnahmen	300,00	–	–	–	–
Zzgl. Pflegeversicherung aus betrieblicher Rente und Arbeitseinkommen		0,85 % 1,70 %	12,75 15,30	2,30 %	79,35
<b>Summe: 3.450,00</b>			<b>259,20</b>		<b>683,85</b>
Zuschuss vom Rentenversicherungsträger		7,20 %	93,60	7,30 %	94,90
Vom Versicherten zu zahlen			<b>165,60</b>		<b>588,95</b>

kassen, sondern von der Politik oder juristisch zu klären seien. Aussicht auf eine Abschaffung der Schlechterstellung der gesetzlich Versicherten besteht vorerst nicht.

### 120.000 EUR Kapitaleistung, 18.600 EUR Unterschied

Ein Beispiel: Ein Arbeitgeber will zwei hoch qualifizierten Arbeitnehmer, deren Einkommen die Versicherungspflichtgrenze übersteigt, über eine betriebliche Altersversorgung (bAV) an sich binden. Mitarbeiter A hat sich für die PKV, Mitarbeiter B hat sich zum Verbleib in der GKV entschieden. Beide Mitarbeiter erreichen das Rentenalter. Aus der vom Arbeitgeber (als Versicherungsnehmer) abgeschlossenen Direktversicherung erhalten beide je 120.000 EUR.

Der privat Krankenversicherte Neurentner A hat mit einer nachträglichen Verbeitragung nichts zu tun. Er zahlt wie gewohnt seinen Monatsbeitrag an eine PKV. Für den gesetzlich Versicherten

der Ansparphase auch eigene Beiträge zur bAV geleistet werden. Entscheidend ist, ob der institutionelle Rahmen des Betriebsrentenrechts eingehalten worden ist, wonach der Arbeitgeber Versicherungsnehmer des Vertrages ist.

Informieren Sie als Berater die bAV-begünstigten Arbeitnehmer über die Vorteile einer privaten Krankenvollversicherung. Das pma-Team KV unterstützt Sie jederzeit gern. Nutzen Sie auch die Kunden-Präsentation „KV im Alter“ im Infosystem.



Claudia Willeke  
Teamleiterin KV  
[pma:]

## So funktioniert die Pauschalversteuerung der betrieblichen Krankenzusatzversicherung nach § 40 EStG

Der Arbeitgeber kann beim zuständigen Betriebsstättenfinanzamt eine unternehmensabhängige Pauschalierung der Lohnsteuer für die bKV-Beiträge beantragen. Die Voraussetzungen hierfür sind: 1.) Die Pauschalversteuerung nach § 40 EStG ist nur möglich, wenn die Beiträge jährlich gezahlt werden und damit ein sonstiger Bezug beim Mitarbeiter vorliegt. 2.) Die bKV muss für eine größere Anzahl von Mitarbeitern (mindestens für 20 Arbeitnehmer) gewährt werden. 3.) Die Pauschalierung ist von sonstigen Bezügen nur bis zu 1.000 EUR je Mitarbeiter und Kalenderjahr möglich.

Sind diese Voraussetzungen erfüllt, können die sonstigen Bezüge gemäß § 1 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 SvEV (Sozialversicherungsentgeltverordnung) sozialversicherungsfrei eingestuft werden. Die Pauschalversteuerung muss vom Arbeitgeber mit den nachfolgenden Angaben bei dem Betriebsstättenfinanzamt beantragt werden:

- Anzahl der betroffenen Arbeitnehmer je Steuerklasse
- Durchschnittliche Jahresarbeitslöhne der insgesamt betroffenen Arbeitnehmer
- Durchschnittlich je Arbeitnehmer gezahlte sonstige Bezüge (d.h. durchschnittlicher Beitrag zur bKV)

Mit diesen Angaben ermittelt das zuständige Betriebsstättenfinanzamt den für das Unternehmen gültigen Pauschalsteuersatz. Die steuerlichen Fragen sollten selbstverständlich nur durch einen Steuerberater oder eine steuerrechtkundige Person erfolgen.

Claudia Willeke

## Beiträge zur betrieblichen Altersversorgung und Versicherungspflichtgrenze

Wer als gut verdienender Arbeitnehmer in die private Krankenvollversicherung wechseln möchte, muss bekanntlich mit seinem Bruttogehalt die Versicherungspflichtgrenze der Krankenkasse überschreiten, damit er die gesetzliche Krankenkasse zugunsten einer privaten Krankenversicherung verlassen darf.

Wer beim gleichen Arbeitgeber bereits länger beschäftigt ist, muss die Versicherungspflichtgrenze des Vorjahres überschreiten (2013: 52.200 EUR) und ebenso die des laufenden Jahres (2014: 53.550 EUR), damit er in die private Vollversicherung wechseln darf.

Wer ein neues Arbeitsverhältnis beginnt, hat durch den Arbeitgeberwechsel das Vorrecht, sofort von der Gesetzlichen in die Private zu wechseln, sofern sein neues monatliches Bruttogehalt bei Beginn des Arbeitsverhältnisses nicht unter 4.462,50 EUR liegt.

Achtung: Pauschalierte Beiträge zur Gehaltsumwandlung bzw. zur betrieblichen Altersversorgung mindern das Bruttogehalt! Damit nehmen die pauschalierten Beiträge Einfluss auf die Ermittlung des Überschreitens der Jahresarbeitsentgeltgrenze.

Womit beim Zusammenspiel von Gehaltsumwandlung und Jahresarbeitsentgeltgrenze zu rechnen ist, erläutert Ihnen das [pma:] -Team KV.

Claudia Willeke

Mit diesen Versicherern können [pma:] -Partner über [pma:] betriebliche Krankenzusatzversicherungen abwickeln:



- Allianz Private Krankenversicherung AG
- ARAG Krankenversicherungs AG
- AXA Krankenversicherung AG
- Barmenia Krankenversicherung a.G.
- Bayerische Beamtenkrankenkasse AG
- CSS Krankenversicherung AG
- ERGO Krankenversicherung AG
- Gothaer Krankenversicherung AG
- Hallesche Krankenversicherung a.G.
- Hanse Merkur Krankenversicherung a.G.
- Nürnberger Krankenversicherung AG
- R+V Krankenversicherung AG
- Signal Krankenversicherung a.G.
- Süddeutsche Krankenversicherung a.G.
- Württembergische Krankenversicherung AG

# Von nichts zu viel



Conmoto, die kleine, feine, ungewöhnliche Einrichtungsmarke, präsentierte auf der Internationalen Möbelmesse in Köln Produktneuheiten von Werner Aisslinger und Dieter Sieger. Die *Pad Collection* und der *Chairman* wurden gerade mit dem Red Dot für hohe Designqualität ausgezeichnet.

Mit der Zeit gehen zu wollen und natürliche Marktveränderungen als Chance zu erkennen, erleichterten Conmoto-Geschäftsführer Johannes Wagner die 2011 getroffene Entscheidung, das Münsteraner Unternehmen und auch die Marke selbst neu zu positionieren. Die Anforderungen wie auch die Ansprüche der Zielgruppe hatten sich seit Gründung 1998 wesentlich verändert. Wagner spürte das Bedürfnis seiner Kunden, sich komplett mit Conmoto einrichten zu wollen. Um dem gerecht zu werden, stellte sich das junge Unternehmen aus dem Münsterland komplett neu auf. Heute, gut drei Jahre später, hat Wagner – mit Vision und Gespür sowohl für den Markt als auch für die Kunden – den Schritt zur Einrichtungsmarke vollzogen. Conmoto schafft Lieblingsplätze, und das indoor wie outdoor.

In Zusammenarbeit mit renommierten Designern stellt man sich grundsätzlich der Herausforderung, anspruchsvolle Einrichtungskonzepte in ausgezeichneter Qualität zu entwickeln. Der klare, unverwechselbare und geradlinige Conmoto-Stil wird dabei grundsätzlich bei allen Produktentwicklungen immer konsequent eingehalten und von allen gelebt.

Durch die Freude an allem Schönen mit der gleichzeitigen Begeisterung, Wohnräume zu gestalten und ihnen ein Gesicht zu geben, beschlossen Conmoto und Designer Werner Aisslinger 2013 erstmalig ein gemeinsames Projekt umzusetzen. Das Ergebnis präsentierte das Unternehmen auf der diesjährigen Internationalen Möbelmesse in Köln. Entstanden sind Möbel, die von nichts zu viel haben, dabei absolut zeitlos sind und in sich ruhend wirken. Betrachtet man sie näher, mag man fast glauben, sie wären für die Ewigkeit geschaffen. Das aktuelle Stuhlprojekt *Chairman* und die *Pad Kollektion* (*Pad Table*, *Pad Panel* und *Pad Box*) verbinden neueste Technologien mit archetypischem Design.

## Chairman

Die weiche, verpresste Formfleece Sitzschale aus recyclebarem Filzfleece ist aus einem Stück gefertigt, mit dem Vorteil, mit diesem Monomaterial den Sitzkomfort eines gepolsterten Schalenstuhles zu erreichen. Die minimalistische, klare Formensprache generiert mit den Untergestellen aus Holz und Metall eine Stuhlfamilie die lange visuelle Halbwertszeiten hat: ein ikonografischer Armlehnstuhl mit High-Tech-Materialien.



### Pad Kollektion: Pad Table, Pad Panel, Pad Box

Die *Pad Kollektion* von Werner Aisslinger bietet eine Symbiose von traditionellen Möbeltypologien, wie Ess- und Arbeitstisch, Coffeetable oder Wandkonsole mit modernen Lademöglichkeiten für elektronische Alltagshilfen und deren Ladegeräte, die in einer eleganten Schale aus recyclebarem Formfleece ihren Platz finden.

Tische sind die zentralen Möbel in heutigen Wohnungen. Hier spielt sich das Familienleben ab: Kochvorbereitungen, Hausaufgaben machen, arbeiten, feiern, diskutieren, Freunde und Familie treffen. Der entworfene *Pad Table* erweitert das Alltagsleben am zentralen Tisch um ein neues Fach, das die Nutzer ihre Kommunikationsgeräte direkt mit dem Tisch verbinden lässt: Ladestationen und Kabel verschwinden im dafür vorgesehenen Tray und die Laptops oder Pads selbst können beim "Szenenwechsel" am Tisch hier zusätzlich verstaut werden. Die Tray-Abdeckung kann auch als Privacy-Panel vertikal eingesteckt werden und so verschiedene Aktivitäten am Tisch parallel inszenieren.

Das an der Wand montierte *Pad Panel* von Aisslinger ist in allen Wohnungsbereichen ein Upgrade der Wohnqualität: Als Schreibhilfe, Ablage und Ladestation bietet das *Pad Panel* vor allem für elektronische Accessoires den idealen Aufbewahrungsort genau dort, wo er in der Wohnung gebraucht wird.



Der Coffeetable mit zusätzlichem Stauraum und Ladestation ist eine im Markt bisher fehlende Typologie, die aber das Alltagsleben mit elektronischen „Toys“ dringend benötigt. *Pad Box* ist ein Stauraumtisch-Hybrid, der auf kleinstem Raum mehrere Themen verbindet: der Beistelltisch mit der soften Filzfleece-Schale kann am Sofa oder neben dem Bett alle Alltags-Accessoires organisieren und Stauraum bieten oder Ladegeräte verbinden.

Der Designer Dieter Sieger (Sieger Design) schuf für Conmoto eine in sich stimmige und zeitlose Leuchtenkollektion *Masterpieces*. Auf den Punkt und absolut stimmig zu der klaren, geradlinigen und einfachen Designlinie des Unternehmens passen diese neuen Leuchten in das Gesamtkonzept, Conmoto als Einrichtungsmarke zu verstehen. Die hochwertigen Leuchten entstehen in einer kleinen Manufaktur im Sauerland – ganz in alter Handwerkstradition. Handgeschliffen, poliert und mit glänzendem Chrom veredelt, entstehen wahre Objektschätze, die die passende Beleuchtung für wohnliche Gemütlichkeit versprechen. Was von außen unsichtbar ist: Im Inneren sind sie wahre Technik-Genies. Die aufwendige Technik mit digitalem Dimmer ist in den ausgefrästen Messingblock integriert. Chintz- und Lampenschirmen gibt sie ein besonders gemütliches Licht.

**Conmoto**  
Lions at Work GmbH  
Annette-Allee 41a  
48149 Münster  
[www.conmoto.com](http://www.conmoto.com)

# Hochzeit und Haftpflichtversicherungen

## Am schönsten Tag des Lebens an wirklich alles gedacht haben

Meistens existiert eine Ehe vor ihrer Schließung bereits als Ehe-light. Das Paar lebt im gemeinsamen Hausstand, er und sie haben ihre Haushalte zusammengelegt, machen längst gemeinsame Sache. Naht dann die Hochzeit, sind die beiden mit emotionalen und organisatorischen Herausforderungen beschäftigt. Gespräche über Versicherungen sind zunächst weniger an der Tagesordnung. Dabei kann mit einer Ehe auch versicherungstechnisch einiges vereint werden.

So besteht bei Privathaftpflichtversicherungen die Möglichkeit, einen Vertrag auf eine Familienversicherung umzustellen und den anderen Vertrag gleichzeitig wegen Mehrfachversicherung aufzuheben. Dabei ist zu beachten, dass der Vertrag, der ursprünglich zuerst abgeschlossen wurde (längere Laufzeit), bestehen bleiben muss bzw. auf den Familientarif umzustellen ist. Der jüngere Vertrag wird wegen Doppelversicherung aufgehoben.

Gleiches gilt eigentlich für die Rechtsschutzversicherung. Auch hier wird, wie in der Privathaftpflicht, ein bestimmter Personenkreis als versicherte Personen angegeben. Somit kann auch der ältere der beiden eingebrachten Verträge auf den Familientarif umgestellt werden. Der jüngere Vertrag kann im Gegenzug wegen Doppelversicherung zum gleichen Zeitpunkt aufgehoben werden. Diese Vorgehensweise wurde allerdings nicht von allen Gesellschaften bestätigt, wird aber von fast allen praktiziert.

Anders ist es bei der Hausratversicherung geregelt, da es sich nicht um eine personenbezogene Versicherung handelt. Hier geht man davon aus, dass beide Partner zumindest einen Teil ihres Hausstandes in die gemeinsame Wohnung einbringen. Somit haben beide Verträge weiterhin ihre Berechtigung. Rechnet man aber beide Verträge zusammen, wird in der Regel eine Überversicherung festgestellt. Aus diesem Grund besteht die Möglichkeit, die Versicherungssumme beider Verträge zu reduzieren, um gemeinsam den gewünschten Versicherungswert, meist den Unterversicherungsverzicht, zu erreichen. Es gelten jeweils die geregelten Kündigungsfristen (drei Monate vor Ablauf). Daher empfiehlt es sich, zuerst beide Verträge zu reduzieren und im Anschluss einen der Verträge fristgerecht zu kündigen, um den bleibenden Vertrag wieder entsprechend anzupassen.

### Wedding Planner

Die Hochzeit soll der schönste Tag im Leben des Brautpaares werden. Zwar finden die meisten Trauungen nach wie vor in Standesämtern und vor Altaren statt. Doch dane-

ben nimmt die Zahl derjenigen Paare zu, die eine außergewöhnliche Hochzeit erleben möchten: eine Trauung auf einem Leuchtturm, eine Hochzeit in Las Vegas oder ganz romantisch am Strand.

Bevor sich das Paar das Jawort geben kann, will die Hochzeit gut geplant werden. Einladungskarten müssen geschrieben, die Räumlichkeiten für die Feier ausgesucht, Termine gemacht werden u.v.m. Für solche Planungs- und Organisationsaufgaben wird immer öfter ein Wedding Planner (deutsch: Hochzeitsplaner) engagiert. Hollywood-Film wie "Wedding Planner – Verliebt, verlobt, verplant" oder die TV-vermarktete "Promi-Hochzeit" der deutschen Pop- und Soulsängerin Sarah Connor haben diesen neuen, glamourösen Beruf hinlänglich bekannt gemacht.

Der Hochzeitsplaner kann mit der gesamten Planung und Organisation der Hochzeit beauftragt werden. Oder er übernimmt nur einzelne Aufgaben. So oder so schließt der Wedding Planner mit dem Brautpaar oder anderen involvierten Personen (z.B. den Eltern des Brautpaares) einen Dienstleistungsvertrag ab. Zu den Aufgaben eines Wedding Planners oder einer Hochzeitsagentur gehören u.a.:

- Erstellen eines Kostenplanes
- Planung und Organisation der gesamten Termine
- Vorschläge für die Räumlichkeiten der Hochzeitsfeier
- Buchung der Unterkünfte
- Kontrolle aller Rechnungen und Bezahlung der Dienstleister
- Fotografen bestellen

Aber egal, wie gut geplant und organisiert wird, bei der Durchführung einer Veranstaltung können leicht Pannen auftreten. Für die Folgen muss der Wedding Planner, wenn er verantwortlich zu machen ist, Schadenersatz leisten. Ein Beispiel: Die Räumlichkeiten für die Hochzeitsfeier wurden vom Wedding Planner für ein falsches Datum reserviert. Auch wenn der Fehler früh genug erkannt wird, können Stornokosten anfallen, für die der Wedding Planner einstehen muss. Deswegen sollte der Hochzeitsplaner u.a. auch eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung besitzen.

### Hochzeits-Rücktrittsversicherung

In eine Hochzeit wird mit gutem Grund viel Energie und auch Geld gesteckt: Hochzeitskleid und -anzug, Feier mit Bewirtung und Musik, Fotograf, Hochzeitsauto und Flitterwochen. Damit ist eigentlich erst der Standard-Aufwand aufgezählt. Die Brautleute wollen sich auf keinen Fall lum-



Hat ein Wedding Planner dieses Mißgeschick zu verantworten? Oder ist hier die ganze Hochzeit ins Wasser gefallen?

pen lassen. Der einzigartige Tag soll unvergesslich werden. Was aber passiert, wenn die Hochzeit platzt? Das kann auch geschehen, ohne das jemand kalte Füße bekommen hat. Ein Unfall, eine schwere Erkrankung oder ein Todesfall im engsten Familienkreis können das Brautpaar veranlassen, auf die Hochzeitsfeierlichkeiten zu verzichten oder auf einen unbestimmten Zeitpunkt zu verschieben. Auch plötzliche Arbeitslosigkeit kann zur Folge haben, dass ein Hochzeit abgesagt wird.

Die gebuchten Arrangements sind in der Regel an vertraglich vereinbarte Stornogebühren gebunden. Kommt es zu einer Stornierung, kann das teuer werden. Hierfür empfiehlt [pma:] eine Hochzeits-Rücktrittsversicherung. Versicherbar sind die vertraglich vereinbarten Stornokosten bei Stornierung der Hochzeitsfeierlichkeiten. Als versichert gelten die Feierlichkeiten nach der Eheschließung von Braut und Bräutigam, von gleichgeschlechtlichen Paaren und von Hochzeitsjubilaren (z.B. silberne Hochzeit). Überdies sind auch die Aufwendungen auch von Angehörigen des Hochzeitspaares (Kinder, Eltern, Großeltern, Geschwister, Adoptiv-, Stief- und Pflegekinder) mitversichert.

### Hochzeit gleich Veranstaltung

Wer plant, den schönsten Tag im Leben zu feiern, denkt ungern daran, dass es bei der Feier auch Ärger geben und etwas schief laufen könnte. Nur selten wird bedacht, dass bei einer Hochzeitsfeier eine Veranstalterhaftpflichtversicherung abgeschlossen werden kann und sollte. Sie leistet bei Personen- und Sachschäden sowie bei daraus resultierenden Vermögensschäden. Wer glaubt, bei einem rauschenden Hochzeitsfest durch eine Privathaftpflichtver-

sicherung ausreichend abgesichert zu sein, irrt! Je größer die Feier wird, desto eher sprengt sie den Rahmen der Privathaftpflichtversicherung. Ausrichter einer Hochzeitsfeier oder auch eines Polterabends sollten bedenken, dass sie für Schäden im Zusammenhang mit der Feier persönlich haftbar gemacht werden können.

An einem Polterabend wird ausgelassen gefeiert und Porzellan zertrümmert. Die Scherben sollen dem Brautpaar Glück bringen. Werden hier keine ausreichenden Sicherungsmaßnahmen getroffen oder die Scherben nicht rechtzeitig beseitigt, kann sich ein Gast hier schnell verletzen. Der Veranstalter, meistens also das Brautpaar, kann hierfür in Anspruch genommen werden. Und schon ziehen am schönsten Tag des Lebens graue Wolken auf.

Die Veranstalterhaftpflichtversicherung ist besonders wichtig, da man heute eher als früher geneigt ist, für jedes Missgeschick einen Verursacher verantwortlich und Ansprüche geltend zu machen. Während es früher nicht üblich war, von Verwandten oder Freunden nach Schäden auf Polterabenden oder Hochzeiten Schadenersatz zu fordern, scheint heute die Hemmschwelle niedriger zu liegen.

Die Kosten für die Veranstalterhaftpflichtversicherung richten sich nach der Anzahl der Gäste und der gewählten Deckungssumme so wie den gewählten Zusatzoptionen. [pma:] empfiehlt daher, bei jeder größeren Hochzeitsfeier, bei jedem größeren Polterabend etc., eine Veranstalterhaftpflichtversicherung abzuschließen.

Team HUKR-Sach  
[pma:]

[partner:] portraitiert Partner

# Authentisch und Innovativ

## Ralph Spohn, Macher von Stadt TV Düren

In Düren bei Köln gibt es einen Internet-TV-Sender mit angeschlossener Filmproduktionsfirma. Die Geschäfte von Stadt TV Düren führt der [pma:]-Partner Ralph Spohn, der als Versicherungsmakler in der Schriddeles & Götter GbR tätig ist. Mit neuen Reportagen wird der Sender demnächst auch Themen der Versicherungsbranche aufgreifen.

[partner:] Wie lange gibt es den Sender?

**Ralph Spohn:** Der Sender Stadt TV Düren ist seit dem 01.10.2007, somit seit fast sieben Jahren, online und trägt mit seiner Berichterstattung zur Medienvielfalt der Region Düren und Umgebung bei. Betreibergesellschaft ist die Produktionsfirma Studio 77. Wir sprechen also von zwei Firmen innerhalb eines Unternehmens. Die Produktionsleitung liegt bei Dieter Jeurissen, die Geschäftsführung bei mir. Studio 77 und Stadt TV sind rein private Unternehmen, die sich ausschließlich durch Werbung und Auftragsproduktionen finanzieren.

[partner:] Wie kam es zu dieser Idee?

**RS:** Wie so vieles im Leben, mehr oder weniger durch Zufall. Dieter Jeurissen hat schon immer gerne in seiner Freizeit Filme produziert. Seine Städte-, Urlaubs- oder Veranstaltungsfilme gingen von je her über das Hobbyfilmen hinaus. Dann stolperte er bei E-Bay über eine Lizenz-Versteigerung für das Internetfernsehen Stadt TV, die es ihm möglich machen konnte, seine Produktionen einer breiteren Öffentlichkeit zugänglich zu machen. Nach der Erkenntnis, dass Internetfernsehen, wenn es erfolgreich betrieben werden soll, den vollen Einsatz fordert, wagte er den Schritt und gab seinen Beruf als Unternehmensberater auf und wurde Internetfernsehproduzent. Der Lizenz-Preis betrug nur einen Euro! Sagenhaft günstig.

[partner:] Worüber wird berichtet?

**RS:** Das Stadt TV berichtet über Kultur, Politik, Unternehmen, Vereine, das gesellschaftliche Leben, die vielen Märkte und Events, aber auch über Persönlichkeiten, Stadtteile und Tradition. Hier wird auch gerne einmal hinter die Kulissen geschaut, immer auf der Suche nach Interessantem und Amüsantem.

[partner:] Arbeiten Sie mit festen oder freien Mitarbeitern zusammen?

**RS:** Sowohl als auch. Aus der Ein-Euro-Lizenz ist mittlerweile ein Unternehmen mit zehn Mitarbeitern geworden, die zum Teil angestellt, oder auch freiberuflich ihren Teil beitragen. Mein persönliches Engagement ist hier ganz klar, mit neuen Ideen überregional zu überzeugen.

[partner:] Erzählen Sie uns von Ihren aktuellen Filmprojekten. Was gibt es demnächst bei Stadt TV Düren Neues zu sehen?

**RS:** Im Moment arbeite ich an zwei interessanten Projekten. Das eine ist eine Fahrschule, die sich auf Menschen mit Behinderungen spezialisiert hat und deutschlandweit die einzige ist, die es Menschen mit Lähmungen und Amputationen ermöglicht, neben dem PKW sogar Motorrad zu fahren. Dies wird durch ein angebundenes kleines Unternehmen möglich, das sogar Harley Davidson Motorräder mit Stützrädern versieht, die sich im Millisekundenbereich hydraulisch absenken, sobald angehalten wird oder eine Situation entsteht, wo ein gesunder Fahrer seine Beine benötigt. Hier wollen wir Filme produzieren, die Menschen mit Handicap wieder aufzeigen, was alles trotz Behinderung möglich ist. Hier sollen auch Berufsgenossenschaften, Sanitätshäuser und Versicherer von mir in Bezug auf Investitionen angesprochen werden.

Das zweite Projekt ist die filmische Vorstellung von Maklerbetreuern. Ich unterhielt mich letzten Monat mit einem Maklerbetreuer, der mir sagte, dass er knapp 100 Makler betreut und diese viermal pro Jahr persönlich trifft. Neben den Tagungen und administrativen Aufgaben, die er noch zu erledigen hat, bilden diese rund 400 Termine eine echte Herausforderung. Nicht zu vergessen, dass viele Makler, uns eingeschlossen, keine vier Besuche von unseren Maklerbetreuern wünschen. Hinzu kommen erstens die



Ralph Spohn, Versicherungsmakler und Unternehmensberater in Kaarst (Schriddels & Götter GbR), ist zugleich Geschäftsführer des Internet-TV-Senders Stadt TV Düren und der Produktionsfirma Studio 77. Eines seiner aktuellen Projekte ist ein Film über einen Maklerbetreuer und seine Arbeit.

Internetfernsehen aus Düren von Ralph Spohn und seinen Kollegen gibt es unter: [www.stadttv-dueren.de](http://www.stadttv-dueren.de)

verbrannte Zeit, in der er von A nach B fahren muss, und zweitens natürlich die Kosten. Über diesen Maklerbetreuer wird jetzt ein kurzer Film in unserem Studio produziert, in dem er sich und seine Gesellschaft vorstellt, seine Kontaktdaten und die Highlights seiner Gesellschaft präsentiert.

Ein zweiter Clip wird produziert, in dem es um ein neues Produkt seiner Gesellschaft geht. Die Sache wird als Interview konzipiert. In diesem Talk wird er sein Produkt kurz erklären, und ich werde ihm in meiner Eigenschaft als Versicherungsmakler die Fragen stellen, die auch die Kollegen zu neuen Tarifen oder Produkten haben. Die Vorstellung seiner Person und des Produkts wird archiviert.

Der nächste Clip, der produziert wird, kann von Produktneuerungen in den verschiedenen Sparten handeln. So ist mit der Zeit die Möglichkeit gegeben, sich seinen Maklerbetreuer mit den aktuellen Themen zwischendurch am Rechner im Büro via Internet anzuschauen.

Jeder Film kann dann auf die Homepage gestellt, als DVD oder auch als Link verschickt werden. Durch diese Möglichkeit werden die Maklerbetreuer und auch wir Makler eine Menge Zeit einsparen. Die Termine, die dann gewünscht werden, können auf Grund der vorausgegangenen Informationen deutlich effizienter gestaltet werden. Da weder das Stadt TV noch das Studio 77 bis heute die Bereiche Versicherungen und Finanzen behandelt haben, freue ich mich auf diese Aufgabe ganz besonders.

[partner:] Welche Formate nutzen Sie?

**RS:** Wir nutzen verschiedene Formate, angefangen bei Talk-Sendungen (Stadtgespräche), über Berichte aus der Region (Hallo Düren), die Formate „Blinde Kuh“ oder „Kreuz und Quer im Kreis“ wie natürlich auch Image-Filme über Firmen, Institutionen und Vereine. Schauen Sie einfach einmal rein bei [www.stadttv-dueren.de](http://www.stadttv-dueren.de).

[partner:] Wie werden die Beiträge von Stadt TV Düren verbreitet. Ausschließlich über das Internet?

**RS:** Ja, wir senden ausschließlich im Internet. Das Internetfernsehen wird das Fernsehen der Zukunft sein. In Düren hat diese Zukunft sozusagen bereits begonnen. Wir liefern über unsere Homepage 24 Stunden am Tag abrufbares Fernsehen, wobei der User selbst entscheiden kann, was er sich zu welcher Zeit anschauen möchte. Werbeunterbrechungen gibt es keine. Alle produzierten Sendungen werden archiviert und sind jederzeit abrufbar.

Gerne produzieren wir auch für unsere Maklerkollegen, Maklerbetreuer, Versicherer und andere Geschäftspartner. Kommen Sie einfach auf mich zu.

Wenn Sie ein spannendes Hobby haben oder über ein für andere Menschen verblüffendes 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](mailto:korlovic@pma.de)

# Public Viewing und Haftpflicht

## Veranstalter-Risiken absichern

Während der kommenden Fußballweltmeisterschaft trifft sich wieder Jung und Alt zu Tausenden zum gemeinsamen öffentlichen Fußballgucken auf den dafür hergerichteten Fanmeilen. Dieses Public Viewing ist ein seit der WM 2006 in Deutschland ungebrochener Trend. Gemeinsam wird mitgefiebert und gefeiert. Die Sportübertragungen auf Großleinwänden ziehen die Massen magnetisch an. Wo viele Menschen zusammenkommen und feiern, (mit oder ohne Alkohol), kann schon mal etwas passieren. Also sind die Veranstalter solcher Public-Viewing-Events gut beraten, eine geeignete Haftpflichtversicherung abzuschließen.

Auch Privatleute, die befreundeten WM-Fans zur TV-Übertragung Tür und Tor öffnen, sollten gewarnt sein. Zwar herrschen privat nicht solche Dimensionen wie im öffentlichen Raum, doch auch das Public Viewing im Kleinformat, gerne ironisch als Rudel-Gucken bezeichnet, hat es in sich. Fußball im Fernsehen reißt so manche von den Sitzen. Schneller als ein Torwart reagieren könnte, wird irgendetwas umgestoßen. (Typischer „Volltreffer“: Ein Rotwein-Glas wird auf ein helles Sofa oder einen Teppich gekippt.) Eine Reinigung oder Neuanschaffung stürzt niemanden in den finanziellen Ruin, dennoch steht vielleicht der offene Schaden zwischen den Freunden. Die den Schaden regulierende Privathaftpflichtversicherung kann die Harmonie wieder herstellen.



Ein wichtiger Einschluss in der privaten Haftpflichtversicherung kann auch die Forderungsausfalldeckung sein. Wie wichtig, zeigt folgendes Beispiel: Beim Public Viewing wird ein Mann (selbstständig), als die Menge über ein Tor jubelt, von einer anderen Person stark bedrängt. Er stürzt und verletzt sich so schwer, dass er für einige Monate arbeitsunfähig ist. Zum Problem könnte werden, dass der Verursacher mittellos ist und vielleicht gar keine Privathaftpflichtversicherung besitzt. Hat nun der Geschädigte eine Privathaftpflichtversicherung mit ei-

ner Forderungsausfalldeckung abgeschlossen, springt diese ein und erstattet u.a. Schmerzensgeld oder auch den Verdienstausschlag. Voraussetzung ist, dass der so versicherte Geschädigte einen vollstreckbaren Titel (Urteil oder Vollstreckungsbescheid) bewirkt. In den meisten guten Privathaftpflichtversicherungen ist eine kleine Rechtsschutzversicherung integriert, die etwaige Kosten deckt, die auf dem Rechtsweg liegen. Nach Vorlage eines vollstreckbaren Titels kann der Versicherte bei seiner Versicherung seine Forderung gegenüber dem Schädiger geltend machen. Die Schäden, die eine Forderungsausfalldeckung übernimmt, liegen meistens über 2.500 EUR.



Public-Viewing-Veranstalter sind einigen Risiken ausgesetzt. Im Falle eines Schadens, der aus der Veranstaltung resultiert, kann der Veranstalter persönlich haftbar gemacht werden. Daher sollte er unbedingt eine Veranstalterhaftpflichtversicherung abschließen. Sie deckt finanzielle Folgen von Personen- und Sachschäden sowie daraus resultierende Vermögensschäden. Die Versicherung umfasst sowohl die Veranstaltung selbst als auch deren Auf- und Abbau. Da das Public Viewing als Massenveranstaltung zumeist auf öffentlichen Straßen, Plätzen o.ä. stattfindet, sollten auf jeden Fall Flurschäden mitversichert werden.

Personenschäden können immense Kosten zur Folge haben und bilden daher ein besonders hohes Risiko. Im Torjubel kann z.B. ein Public-Viewing-Besucher in einer Getränkepfütze ausrutschen und sich verletzen. Über die Veranstalterhaftpflichtversicherung sind außerdem nicht nur Besucher sondern auch Dritte versichert, die indirekt betroffen sein können. Oft treten Personenschäden durch schlecht abgedeckte Stromkabel ein oder werden durch zugestellte Notausgänge hervorgerufen.

Bei Sachschäden entstehen Kosten für Reparatur- und Renovierungsarbeiten oder für Wiederbeschaffungsmaßnahmen. Auch durch die unsachgemäße Behandlung oder Bedienung von Mietsachen eines vom Veranstalter be-



auftragten Unternehmens können Schäden und Kosten verursacht werden. Beim Aufbau kann z.B. die gemietete Video-Wand durch die damit beauftragte Firma beschädigt werden.

Die Kosten für eine Veranstalterhaftpflichtversicherung richten sich nach der Anzahl der Besucher und der gewählten Deckungssumme sowie nach gegebenenfalls eingeschlossenen Zusatzoptionen.



### Veranstaltungsausfallversicherung

Die Veranstaltungsausfallversicherung ersetzt Kosten, die durch den Ausfall, den Abbruch oder die Verlegung einer geplanten Veranstaltung entstehen, sofern die Ursachen nachweislich außerhalb des Einflussbereichs des Versicherungsnehmers oder seiner Organisation lagen.

- **Gegenstand:** Der Vermögensschaden, der dem Versicherungsnehmer dadurch entsteht, dass eine Veranstaltung abgesagt, abgebrochen, unterbrochen, verlegt, verschoben oder in der Durchführung geändert wird.

- **Umfang:** Der entstandene Nettoverlust in Form von aufgewendeten Kosten, entgangenem Gewinn, Mehrkosten oder Schadenminderungsaufwendungen, Gutachterkosten zur Schadenfeststellungskosten.

- **Deckungsvarianten:** Grunddeckung (ohne Nichtauftritt von Personen), Nichtauftritt von Personen, Wetterrisiko (widrige Witterungsumstände), beliebige Kombinationen der o.g. Varianten, Mindermengenumsatz wetterbedingt.

- **Risikobereiche:** Unbenutzbarkeit der Veranstaltungstätte, Nichterscheinen von wichtigen Personen, Ausfall oder Versagen von technischen (Versorgungs-) Einrichtungen, Streik, sonstige Verzögerungen, behördliche Verordnungen, Veranstaltungsverbot, Gewalt, Terror, Attentate, Sturm, Regen, Schnee, Hagel, Temperaturen.

Die Tarifierung erfolgt immer individuell und muss durch entsprechende Risikofragebögen angefragt werden. Da es z.B. Wartezeiten für das Wetterrisiko gibt, sollten die Anfragen mindestens fünf Wochen vor Beginn der Veranstaltung gehalten werden.

Team HUKR-Sach  
[pma:]

# Sind Sie WM-tauglich?

## Dinge, die sogar mancher Fußballexperte noch nicht wusste

Der Fußball schreibt schöne Geschichten. Er schreibt verrückte Geschichten. Und manchmal auch kuriose. Einige davon darf [partner:], da die Fußball-WM 2014 in Brasilien bevorsteht, wiedergeben und Gesprächsstoff liefern für die Experten, die als wandelnde Fußball-Lexika unterwegs sind, genauso wie für nüchterne Betrachter, die gern mal den Kopf schütteln über diese moderne Version von "Brot und Spiele". Allen Fußball-Fans wünscht [partner:] viel

Spaß beim Verfolgen des Mega-Events im Land des Rekordweltmeisters. Wen die WM stattdessen nervt, der darf sich damit trösten, dass der Fußball für seine Fans nur die welt schönste Nebensache ist. Denn es geht auch anders: „Es gibt Leute, die denken Fußball ist eine Frage von Leben und Tod. Ich mag diese Einstellung nicht. Ich kann ihnen versichern, dass es sehr viel ernster ist.“ (William Shankly (1913–1981), schottischer Fußballer und Trainer)



### Tore satt

Wussten Sie, dass Deutschland bis zur vorletzten WM die meisten WM-Gegentore bekommen hat? 112 in 92 Spielen, was letztendlich auch mit den zahlreichen Endrundenteilnahmen der DFB-Elf zu erklären ist. Dem gegenüber stehen stattliche 190 geschossene Tore. Häufiger traf nur Brasilien. Aber viele Gegentore bedeuten nicht zwangsläufig Misserfolge. 1954 wurde Deutschland in der Schweiz auch mit 14 Gegentoren in nur sechs Spielen Weltmeister. Hingegen sind wenige Gegentore auch nicht gleichbedeutend mit fußballerischem Erfolg: 2006 blieb die Schweiz drei Vorrundenspiele und das Achtelfinalspiel inklusive Verlängerung ohne Gegentor – und schied trotzdem aus: im Elfmeterschießen gegen die Ukraine.

### Pokal gestohlen

Nachdem die Brasilianer drei Mal Fußball-Weltmeister geworden waren (1958, 1962 und 1970), durften sie den 1930 von FIFA-Präsident Jules Rimet gestifteten Weltpokal behalten. Doch 1983 wurde die Trophäe aus einer Vitrine entwendet. Seitdem muss sich der brasilianische Verband mit einer (in Deutschland hergestellten) Kopie begnügen. Das Original ist nie wieder aufgetaucht. Derselbe Pokal war übrigens schon 1966 im Vorfeld der WM in England aus einer Ausstellung gestohlen worden. Scotland Yard wurde eingeschaltet. Ohne Erfolg. Erst die Spürnase eines Mischlingshundes namens Pickles brachte die Wende. Beim Spaziergang mit seinem Herrchen fand Pickles den Pokal in einem Londoner Vorgarten. Der Hund wurde zum Nationalhelden und durfte zusammen mit seinem Herrchen das WM-Eröffnungsspiel von der Ehrenloge aus sehen. Einer



späteren Einladung der FIFA zur Weltmeisterschaft 1970 (Mexiko) konnte Pickles allerdings nicht folgen. 1967 hatte er sich bei der Jagd nach einer Katze mit der eigenen Leine erdrosselt.



### Alles eine Frage der Organisation

Eine Fußball-Weltmeisterschaft will gut organisiert sein. Dass es aber nicht immer ganz professionell abläuft, zeigt die WM 1950. Die brasilianische Nationalmannschaft zog bei dieser WM ganz locker in das Finale gegen den Außenseiter Uruguay ein. (Eigentlich gab es, bedingt durch den Austragungsmodus, ausnahmsweise kein Endspiel. Der Weltmeister wurde durch eine Endrunde mit vier Teams im Jeder-gegen-jeden-Modus ermittelt. Schweden und Spanien waren bereits nach den ersten vier Partien abgeschlagen.) Ganz Brasilien war siegessicher: Die Medien schrieben, als wäre der Titel schon gewonnen. Die Menschen in Brasilien trugen T-Shirts mit dem Aufdruck „Weltmeister Brasilien“.

Im Finale stand es 12 Minuten vor Abpfiff "nur" 1:1. FIFA-Präsident Jules Rimet war trotzdem sicher, dass Brasilien gewinnen würde. Er verließ vorzeitig seinen Platz, um schon einmal die Siegerehrung für Brasilien vorzubereiten. Aber es passierte, was passieren musste: Uruguays Edgardo Alcide Ghiggia erzielte den 2:1-Siegtreffer für seine Mannschaft. Allerdings war keine Ehrung für Uruguay vorbereitet. Noch nicht einmal die Hymne Uruguays konnte gespielt werden. In einem unbeobachteten Moment übergab Rimet den Pokal an den Kapitän der Urus. Das war auch schon die ganze Siegerehrung.

### FIFA-Dress-Code

Sie glauben, Haute Couture beim Fußball sei nur etwas für Spielerfrauen? Dachten wir auch. Doch die FIFA hat ihre eigenen Couture-Regeln für Fußballspieler. Ein paar Beispiele? Bitte! FIFA-Regel Nr.4 für die „Ausrüstung der Spieler“ besagt, „ein Jersey oder Hemd hat Ärmel“. (Die Rede ist vom Trikot.) Deshalb verbot die FIFA bei der WM 2002 den Kamerunern, mit ihren ärmellosen Trikots anzutreten. Außerdem gilt für die zwingend vorgeschriebene Grundausrüstung der Spieler folgendes: „Werden Thermo-hosen getragen, muss ihre Farbe mit der Hauptfarbe der Shorts übereinstimmen.“ Konsequente Farbabstimmung wird ebenso beim Trikot verlangt, wenn Spieler ein Unterleibchen tragen.

2006 musste die kroatische Nationalmannschaft kurz vor WM-Start ihre Trikots ändern. Auf Drängen der FIFA wurden im letzten Augenblick zwei Reihen roter Quadrate unter der Spielernummer hinzugefügt.



Das Argument der FIFA: Das bisherige kroatische Trikot habe 30 Prozent zu viel Weiß. Wer bei einer FIFA-WM mitspielen will, muss also erst den Dress-Check bestehen.



### Flugangst bei Fußballern

Es gibt Menschen, die bekommen schon bei der Vorstellung, ein Flugzeug zu besteigen, Schweißausbrüche. Auch einige Fußballprofis leiden unter Flugangst, z.B. der Peruaner Paolo Guerrero und der Niederländer Dennis Bergkamp. Vor allem Bergkamp, der einer der Superstars bei Arsenal London war, machte von sich reden. Sein Trainer Arsene Wenger ließ ihn bei Auswärtsspielen außerhalb der Insel lieber gleich daheim. Bei den gegnerischen Fans hieß er verdientermaßen „The Non-Flying Dutchman“, der nicht-fliegende Holländer. Selbst zu einer interkontinentalen Reise zum weltgrößten Fußballereignis bekamen den Bergkamp keine zehn Pferde in einen Flieger. Zur WM 1994 in den USA – Ozean hin, Ozean her – reiste Bergkamp mit dem Schiff. Fußballstars eben sind auch nur Menschen.

### Kartensammler

Wem der Schiedsrichter innerhalb einer Begegnung zum zweiten Mal die Gelbe Karte (Verwarnung) zeigt, sieht gleich auch die Rote dazu und wird mit "Gelb-Rot" (wie es im Fußball-Deutsch heißt) des Feldes verwiesen. Seine Mannschaft ist damit dezimiert. Bei der WM 2006 sah der Kroatie Josip Simunic gegen Australien gleich dreimal die gelbe Karte: in der 62, in der 90. und in der 3. Minute der Nachspielzeit dann Gelb-Rot. Im Nachgang verwirrte dieser Vorfall noch mehr, weil der offizielle Spielbericht nachträglich verändert wurde. Er führte in der zweiten Version nur noch die erste Verwarnung und dann schon den Platzverweis (Gelb-Rot) in der Nachspielzeit auf. Die FIFA wertete die Unstimmigkeit als "regeltechnischen Fehler".

Eine nähere Betrachtung des Karten-Ziehens bringt noch mehr Überraschendes hervor. So sind die Spieler auch auf der Reservebank oder noch nach dem Schlusspfiff vor den Karten nicht sicher. Bei Fußball-Weltmeisterschaften war es schon mehrfach zu sehen. Der jugoslawische Reservist Srecko Katanec erhielt 1990 glatt Rot wegen Meckerns, 2002 der Argentinier Claudio Caniggia. Im WM-Finale 1974 zog Referee John Taylor eine Gelbe Karte nach dem Halbzeitpfiff, beim Gang in die Kabinen, als ihm Johann Cruyff mit Beschwerden in den Ohren lag. 2006 bekam



Leandro Cufre (Argentinien) nach Spielschluss die Rote Karte. Nach dem verlorenen Elfmeterschießen gegen Deutschland hatte er Per Mertesacker in den Unterleib getreten. Es kam zur charakteristischen Rudelbildung. Mertesackers Mannschaftskamerad Torsten Frings hatte sich dabei zu sehr hervorgetan und bekam die Gelbe. Seine zweite im laufenden Wettbewerb. Damit war er fürs nächste Spiel (Halbfinale) gesperrt.



Katarina Orlovic  
Marketing und  
Veranstaltungsmanagement  
[pma:]



**Canada Life™**

Frischer Wind. Klare Flüsse. Feste Wurzeln.

**Ich brauche  
finanzielle Sicherheit,  
wenn mir etwas  
zustoßt.**

”

**DAS LEBEN BIETET VIELE ÜBER-  
RASCHUNGEN** und leider nicht immer  
nur positive. Doch körperliche Einschrän-  
kungen müssen nicht zum finanziellen  
Engpass werden. Unsere innovativen  
Lösungen zur Risikovorsorge helfen Ihren  
Kunden einen Gehaltsausfall oder zusätz-  
liche Behandlungskosten zu finanzieren –  
für eine Zukunft ohne finanzielle Sorgen.

**Sie sind interessiert? Dann wenden Sie  
sich an Ihren vertrieblichen Canada Life-  
Ansprechpartner: Markus Wulftange,  
Tel.: 0173-5478105 oder  
[markus.wulftange@canadalife.de](mailto:markus.wulftange@canadalife.de)**

# Zur Vorbereitung auf die Fußball-WM 2014

## Kurioses aus 20 Fußball-Weltmeisterschaften

*Haben Sie schon Ihren Sommerurlaub geplant? Oder überlegen Sie, das Urlaubsgeld eventuell in einen neuen Fernseher, der größer und moderner ist als der alte, zu investieren? Wenn solche Überlegungen anstehen, ist meistens ein großes Fußballereignis nicht fern. In schnellen Samba-Schritten nähert sich die Fußball-WM, die dieses Jahr in Brasilien ausgetragen wird. Fußballbegeistert oder nicht – vom 12. Juni bis 13. Juli wird es fast unmöglich sein, diesem Weltereignis aus dem Weg zu gehen. Doch bis dahin sind es noch ein paar WM-freie Wochen. Damit das Warten nicht zu lang wird, wirft [partner:] ein paar Schlaglichter auf sämtliche Fußballweltmeisterschaften seit 1930.*



**URUGUAY 1930** Pyrotechnik wurde zwar noch nicht eingesetzt, dennoch knallte es ordentlich. Schiedsrichter John Langenus aus Belgien bestand vor dem Finale wegen der in Uruguay üblichen Knallerei auf Leibesvisitationen bei allen 60.000 Zuschauern. Es wurden 1.600 Revolver beschlagnahmt. Erster Fußball-Weltmeister werden die  Urus.



**ITALIEN 1934** Im Halbfinale zwischen dem späteren Turniersieger  Italien und Österreich kam es zu skandalösen Schiedsrichterentscheidungen. Österreichs Torwart wurde mit dem Ball in den Händen von italienischen Spielern ins Tor geschubst, der schwedische "Unparteiische" Eklind entschied auf Tor. Später vereitelte Eklind den Ausgleich der Österreicher, indem er einen aussichtsreichen Steilpass per Kopfball ablenkte.



**FRANKREICH 1938** Die Vorkriegs-WM war für 12 Jahre das letzte Turnier. Die  Squadra Azzurra verteidigt ihren Titel.



**BRASILIEN 1950** Indiens Fußballer, die sich für das Turnier qualifizierten, sind erst gar nicht angereist – wegen Geldmangels. Ihr Antrag, barfuß spielen zu dürfen, wird von der FIFA abgelehnt. Auch die Schotten hielten die weite Reise nach Südamerika schlicht für zu teuer und blieben zu Hause. Den Titel spielten Brasilien und  Uruguay vor angeblich 200.000 Zuschauern im legendären Maracanã-Stadion aus. Der kleine Nachbar des Gastgebers sorgt für eine der seltenen traumatischen Niederlagen der Samba-Kicker.



**SCHWEIZ 1954** Das legendäre „Wunder von Bern“ geschah.  Deutschland (1950 noch vom Wettbewerb ausgeschlossen) wird Weltmeister. Vielleicht war es weniger ein Wunder, als vielmehr die genaue Planung und Vorbereitung durch Trainer Sepp Herberger, der bei diesem Turnier nichts dem Zufall überließ, um Deutschland zum ersten Weltmeistertitel zu führen. Und dann gab es da noch Fritz Walter, Spielerlegende und bescheidener Super-Star, der das Spiel lenkte, die Taktik Herbergers umsetzte und die Mannschaft vor allem als eine Gemeinschaft aus Freunden verstand.



**SCHWEDEN 1958** Nach der Heimmiederlage gegen Uruguay bei der WM 1950 ordnete der brasilianische Fußballverband strenge physische, aber auch psychische Untersuchungen für die nominierten Spieler an. Das Ergebnis: 33 Spieler waren in einem miserablen Gesundheitszustand. Viele mussten wegen Blutarmut, Parasiten und Untergewicht behandelt werden, 470 Zähne wurden plombiert, 32 gezogen. Psychologische Tests ergaben, der Kader sei "normal", nur der damals 17-jährigen Pelé wurde als "infantil" und Dribbelkünstler Garrincha sogar als "debil" eingestuft. Brasiliens Trainer Feola ließ sich nicht beirren und nahm beide Spieler mit nach Schweden. Im Halbfinale beförderte der überragende Pelé seine  Seleção mit einem Hattrick binnen 22 Minuten fast im Alleingang ins Finale, das dann auch gewonnen wurde.



**CHILE 1962** Das Turnier wurde überschattet von zahllosen Unsportlichkeiten und brutalen Fouls. In der „Schlacht von Santiago“ sah der Italiener Ferrini nach sechs Minuten die rote Karte, weigerte sich jedoch, den Platz zu verlassen. Zehn Minuten Später wurde er von chilenischen Polizisten abgeführt. Im Finale schlug  Brasilien die Tschechoslowakei.



**ENGLAND 1966** Deutschland stand zum zweiten Mal in einem WM-Finale. Gegner im Londoner Wembley-Stadion war das Mutterland des Fußballs. In der 101. Minute fiel das legendäre Wembley-Tor. Geoff Hurst wuchtete den Ball an die Unterkante der Latte, von wo er auf die Torlinie sprang. Nach Rücksprache mit dem russischen Linienrichter entschied der Schweizer Schiedsrichter Gottfried Dienst auf Tor. Die Engländer trafen noch einmal, gewannen 4:2 und errangen den bislang einzigen großen Titel der  Three Lions.



**MEXIKO 1970** Es kam zur Revanche: Im Viertelfinale bezwang Deutschland den Titelverteidiger mit 3:2 nach Verlängerung. Uwe Seeler steuerte ein unnachahmliches Hinterkopfballtor bei. In einem Halbfinal-Thriller unterlag die DFB-Elf Italien (3:4 n.V.). Gerd Müller wurde mit zehn Treffern Torschützenkönig. Der Titel ging wieder an Pelé.



**DEUTSCHLAND 1974** Im Finale in München schlug die Mannschaft um Franz Beckenbauer, Torwart Sepp Maier und Siegtorschütze Gerd Müller die Niederländer mit 2:1. Nur eine Niederlage steckte die bundesdeutsche Nationalelf während des Turniers ein – 0:1 gegen die DDR.



**ARGENTINIEN 1978** Die berühmte "Schmach von Cordoba": Im Spiel gegen Österreich gab es eine blamable 2:3-Niederlage. (Österreichs Kommentator-Legende Edi Finger: "I wer' nar-risch!") Die deutsche Mannschaft flog in der zweiten Runde raus. "Der Mann mit der Mütze geht nachhaus", säuselte Udo Jürgens als Abschiedsgruß für Trainer Helmut Schön. Weltmeister wurde, wie so häufig, der Gastgeber.



**SPANIEN 1982** In Erinnerung blieb das Halbfinale durch den Auftritt von Torwart Toni Schumacher, der Frankreichs Patrick Battiston so rüde foulte, dass dieser eine schwere Gehirnerschütterung erlitt und zwei Zähne verlor. Das Finale gegen Italien verlor die deutsche Mannschaft mit 1:3.



**MEXIKO 1986** Ersatztorwart Uli Stein musste vorzeitig die Heimreise antreten. Er hatte Teamchef Beckenbauer als "Suppenkasper" bezeichnet. Zum schönsten Bonmot für ein dreistes Handspiel wurde die „Hand Gottes“. Von der sprach Argentinien Superstar Diego Maradona, weil er im Viertelfinale gegen England den Ball zum 1:0 ins Tor gefaustet hatte. Das Endspiel verlor Deutschland gegen Maradonas Gauchos und wurde damit erneut Zweiter. 1990 sollte die dritte Endspielteilnahme innerhalb von nur acht Jahren folgen.



**ITALIEN 1990** Deutschland holte WM-Titel Nummer drei, Finalgegner war wie 1986 Argentinien. Andreas Brehmes Elfer brachte das verdiente 1:0 Endergebnis und den vorerst letzten deutschen WM-Titel. Eines der bekannteren Bilder lieferte Teamchef Beckenbauer, als er nach der Siegerehrung abseits des Rummels gedankenversunken über den Rasen des Olympiastadions in Rom spazierte.



**USA 1994** Für unsere Nationalelf war bereits im Viertelfinale Schluss. Stefan Effenberg durfte sogar noch früher abreisen, nachdem er dem pfeifenden Publikum den „Stinkefinger“ gezeigt hatte und vom DFB suspendiert wurde. Weltmeister wurde zum vierten Mal Brasilien.



**FRANKREICH 1998** Abermals war das Viertelfinale Endstation für die DFB-Elf, die immerhin als amtierender Europameister auftrat. Danach ging Trainer Vogts. Der Pokal blieb am Endspielort Paris. Für das schwärzeste Kapitel in der deutschen Fußball-Geschichte sorgten im französischen Lens deutsche Hooligans mit ihrem brutalen Überfall auf den Polizisten Daniel Nivel. Nivel ist seitdem schwerstbehindert.



**JAPAN/SÜDKOREA 2002** Unglaublich: Titelverteidiger Frankreich schoss in den drei Vorrundenspielen kein einziges Tor. Im Endspiel trafen Deutschland und Brasilien – erstmals bei einer WM – aufeinander. Brasilien gewann 2:0 und holte sich seinen fünften Titel. Deutschland wurde zum vierten Mal Vizeweltmeister (bis heute Rekord). Torwart Oliver Kahn wird zum besten Spieler des Turniers gekürt.



**DEUTSCHLAND 2006** Flächendeckendes Public Viewing und eine überraschend starke deutsche Mannschaft lassen die Veranstaltung unter dem Motto "Die Welt zu Gast bei Freunden" zu einem Sommermärchen werden. Im Elfmeter-Krimi gegen Argentinien wurde Torwart Jens Lehmann zum Helden. Ein Spickzettel mit den bevorzugten Ecken der argentinischen Elfmeterschützen hatte geholfen. (Der Spickzettel wird im *Haus der Geschichte* in Bonn ausgestellt.) Italien feierte seinen vierten Titelgewinn. Zum besten Nachwuchsspieler wurde Lukas „Poldi“ Podolski gewählt, der mit seiner Mannschaft das Spiel um Platz Drei gewann.



**SÜDAFRIKA 2010** Wie kein anderes Instrument prägte die Vuvuzela die WM in Südafrika. Wie ein Schwarm Riesenhumeln dröhnte es von An- bis Abpfiff durch die Stadien. Die TV-Stationen setzten mit mäßigem Erfolg Geräusch-Filter ein. Deutschland verteidigte seinen dritten Platz, Weltmeister wurde Spanien, Torschützenkönig der erst 20-jährige Thomas Müller.



**BRASILIEN 2014** Damit das nervige Vuvuzela-Getröte aus Südafrika in Brasilien sich nicht wiederholt, hat Brasiliens Regierung die Caxirola, ein ähnliches „Instrument“, verboten. Rein sportlich betrachtet, wird im Vorfeld viel über die Favoritenrollen orakelt. Der Gastgeber und der Titelverteidiger werden genannt, Deutschland steht auch oben auf den Listen. Belgien wird eine Überraschung zugetraut. Kommt Deutschland ins Halbfinale, gelänge dies zum vierten Male in Folge. Das hat bis jetzt nicht einmal Brasilien geschafft.



Katarina Orlovic  
Marketing und Veranstaltungsmanagement  
[pma:]



# ILFT

**BEIM BERATEN GUT BERATEN SEIN.**

Unsere Versicherungs- und Vorsorgeprodukte  
für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer.

Steuerberater und Wirtschaftsprüfer benötigen zur Absicherung ihrer beruflichen und privaten Risiken leistungsstarken und umfassenden Vorsorge- und Versicherungsschutz. Als einer der erfahrensten Vermögensschaden-Haftpflichtversicherer setzt HDI Maßstäbe bei der Entwicklung passender Versicherungslösungen.

Mehr auf [www.hdi.de](http://www.hdi.de)

**HDI**

Das ist Versicherung.

**Herausgeber**

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH  
 Wilhelm-Schickard-Straße 2  
 48149 Münster  
 Tel. 0251 3845000-0  
 Fax 0251 3845000-111  
 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 3845000-0  
 Fax 0251 3845000-111

**Art-Direction, Layout, Grafik**

msi design, Münster

**Druck**

Digi Print Document Center Münster GmbH

**Bildnachweis**

Titelseite: Jakob Jirsák. S.3: Carsten Bender. S.4: Jakob Jirsák.  
 S.12: Apops. S.21: Oly5. S.24: Hannoversche. S.28-29: Karsten  
 Bender. S.30: Jakob Jirsák. S.36: Vege. S.42-43: Barmenia. S.48:  
 Sudok1. S.51: Grki. S.52-53: Conmoto. S.55: Picture-Factory.  
 S.57: Ralph Spohn. S.59: Christian Schwier. S.60-62: msi design.  
 S.67: msi design, Foto Edhar, IA\_67.

**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:]27.2.2014.1T

2014

22./23.



MAI

[pma: kompakt] Neupartner-Seminar

---

2014

13.



JUNI

M-Cup meets [pma:] Golf trophy in Münster-Tinnen

---

2014

13.



JUNI

Sommerfest für alle [pma:]-Mitarbeiter und [pma:]-Partner (mit Begleitung)

---

2014

26./27.



JUNI

[pma: kompakt] Neupartner-Seminar

---

2014

JULI

VERTRIEBSTAGE

in Münster, Köln, Berlin u.  
München. Termine und  
Anmeldung im Infosystem

[pma:] Vertriebstage

---

2014

4.



SEPTEMBER

[pma:] Maklerbetreuertag

Ein professionelles Investment.



**AILI**

Alternative Investment Life Insurance