

[partner:]

Schwerpunkt Rente mit 63

Die Rentenlücke wächst

63



Defino
Finanzexperten
überzeugen sich

Gut beraten
Weiterbildungspunkte
sammeln

Neues Gesetz
Honorarberatung bei
Finanzanlagen

Valexx AG
Vermögensverwaltung
mit Fonds



Gothaer

Mehrwerte für Makler.

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

- ✓ Niedriges Prämienniveau durch fondgebundenes Investment der Beiträge
- ✓ Flexibilität: Spätere Erhöhung der BU-Rentenhöhe mehrfach ohne Anlass möglich – ohne weitere Gesundheitsprüfung
- ✓ Starter BU: Preiswerter Einstieg in den BU-Schutz mit Erhöhungsoption
- ✓ Lebenslange Rentenzahlung im Pflegefall

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Key-Account-Manager Thomas Ramscheid unter Telefon 0177 2467564 bzw. E-Mail thomas_ramscheid@gothaer.de.

Gothaer

Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

ein Sommermärchen ist wahr geworden: Deutschland ist Fußball-Weltmeister 2014. Die deutsche Nationalmannschaft hat in Brasilien sehr beeindruckend gezeigt, dass ein starker Teamgeist gepaart mit enormen Können und Leistungswillen alles möglich macht und hohe Ziele gemeinsam erreicht werden können! Der Erfolg wurde über viele Jahre hart erarbeitet und ist in hohem Maße ehrlich verdient. In einem Rückblick schauen wir noch einmal auf die vier Wochen Fußball-WM in Brasilien.

Made in Germany ist auch die Defino Deutsche Finanz Norm, der DIN Standard für die Finanzanalyse von Privathaushalten. [pma:] gehörte zu den ersten Unternehmen, die die Beratung nach Defino unterstützen. Am 01.07. trafen sich im Haus des DIN, des Deutschen Instituts für Normung, in Berlin Experten aus der Finanzbranche, aus großen Banken, Versicherungen, Finanzvertrieben, aus Verbraucherschutz und Politik. Die aus Defino Deutsche Finanz Norm entstandene DIN SPEC 77222 wurde diesem geladenen Kreis vorgestellt. Dr. Klaus Möller, Geschäftsführer der Defino Gesellschaft für Finanznorm mbH, berichtet exklusiv über dieses Treffen in dieser Ausgabe.

Wie passt die Rente mit 63 zur gesellschaftlichen Wirklichkeit? Die Menschen in Deutschland werden immer älter und immer weniger. Sind die Rentenpläne der Koalition gut oder nur gut gemeint? Im Schwerpunkt versuchen wir ein paar Antworten auf die Fragen zu geben, die die Rentenreform, die am 01.07.2014 in Kraft getreten ist, aufwirft.

Wenn Sie sich noch auf den Weg in den wohlverdienten Urlaub machen, wünschen wir Ihnen und Ihren Familien



einen schönen Sommer und eine erholsame Zeit. Genießen Sie die schönen Tage, ob zu Hause oder an einem Ferienort.

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

Dr. Bernward Maasjost

Markus Trogemann

Schwerpunkt Rente mit 63



- 25 Neues Renten-Paket kein Problemlöser. Bedarf an Versicherungen und Finanzdienstleistungen eher erhöht
Theo Storkamp, Prokurist, Mitglied der Geschäftsleitung, [pma:]
- 28 Sparpläne auf Riester-Basis. Wer langfristig spart, wird vom Staat belohnt
Klaus Ummen, Teamleiter Kapitalanlagen, [pma:]
- 30 Rente mit 63 – Illusion und Wunsch. Passende Bausteine zum Aufbau der Wunschrente gesucht
Nürnberger Versicherungsgruppe
- 32 Gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung der Rentner
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]
- 34 Altersarmut mit privater Vorsorge entgegenwirken
Zurich Gruppe Deutschland

[pma:intern]

- 38 Brancheninitiative *Gut beraten*. Fach- und Beratungskompetenz steigern, Weiterbildungspunkte sammeln
Katarina Orlovic, Marketing und Veranstaltungsmanagement, [pma:]
- 40 Honorar versus Provision. Neues Gesetz zur Honorarberatung bei Finanzanlagen in Kraft getreten
Matthias Köster, Partnerbetreuer, [pma:]
- 42 [pma:] kann auch Flughafen. Vertriebstage diesmal auf verschiedenen Airports
Matthias Köster, Partnerbetreuer, [pma:]
- 44 Vier Wochen Fußballweltmeisterschaft. Ein Rückblick auf den Titelgewinn
Katarina Orlovic, Marketing und Veranstaltungsmanagement, [pma:]
- 52 Diesmal mit Sonne. Sommerfest mit Golfturnier *M-Cup meets [pma:] Golf Trophy*
Katarina Orlovic, Marketing und Veranstaltungsmanagement, [pma:]

Lebensversicherungen

- 18 Alleskönner unter einem Dach
Marco Ambrosius, Head of Sales, Standard Life Deutschland
- 36 BU und Risikoleben mit garantierten Zahlbeiträgen
Markus Wulftange, Bezirksdirektor, Canada Life
- 46 Neue Berufsunfähigkeitsversicherung mit Versorgungsgarantie und Leistung bei Krankenschein
Christian Schröder, Marketingleiter, Volkswohlbund Versicherungen
- 49 Condor bietet Altersvorsorge mit gutem Gewissen
Condor Versicherungen

Krankenversicherungen

- 8 **Tarif *Sehen und Hören* der Nürnberger.**
Nicht nur im Alter nützlich
Andrea Marx, Direktionsbevollmächtigte Kranken,
Nürnberger Versicherungsgruppe
- 10 **Versicherung und Vorsorge für Ärzte**
Allianz Private Krankenversicherungs-AG
- 20 **Harte Nüsse. Problemlos genießen mit der**
Barmenia-Zahnzusatzversicherung
Barmenia Versicherungen

Sachversicherungen

- 12 **Neue Komposition in Haftpflicht, Hausrat,**
Wohngebäude
Kai Waldmann, Vorstand, Alte Leipziger Versicherung AG
- 16 **Highlights der *Multiline-Police Compact***
für Ärzte
HDI Versicherung
- 48 **VHV zündet ein Innovationsfeuerwerk**
in der Privathaftpflicht
VHV Versicherungen

Kapitalanlagen

- 14 **Stabile Erträge in unsicheren Zeiten.**
Ein verlässlicher Weg aus der Niedrigzins-
phase mit AILI
Achim Brieden
- 22 **Vermögensverwaltung mit Fonds.**
Keinem bereits fahrenden Zug hinterherlaufen
Valexx AG

[pma: bizz]

- 6 **Finanzexperten überzeugen sich vom**
Defino-Regelwerk
Defino Gesellschaft für Finanznorm mbH

Rubriken

- 3 Editorial
- 54 [pma:] Terminkalender
- 54 Impressum

[partner:] portraitiert Partner

Liebe [pma:]-Partnerinnen und -Partner,
einige von Ihnen haben unsere Rubrik [partner:] portraitiert Part-
ner mit tollen außerberuflichen Inhalten versorgt. Das bestätigen
auch die letzten drei Ausgaben. Wenn auch Sie ein spannendes
Hobby haben oder z.B. ein Ehrenamt ausfüllen oder ein bewegun-
gsreiches Erlebnis aus erster Hand schildern können, melden Sie sich
einfach bei mir. Dann bringen wir Ihre Story zu Papier.

Katarina Orlovic
Tel.: (0251) 3845000-140
E-Mail: korlovic@pma.de

Defino Deutsche Finanz Norm und DIN SPEC 77222

Finanzexperten überzeugen sich vom Defino-Regelwerk

Am 01.07.2014 trafen sich im Haus des Deutschen Instituts für Normung (DIN) in Berlin über 50 Fachexperten aus der Finanzbranche, aus großen Banken, Versicherungen, Finanzvertrieben, aus Verbraucherschutz und Politik. Sie wollten die aus Defino Deutsche Finanz Norm entstandene DIN SPEC 77222 „Standardisierte Finanzanalyse für den Privathaushalt“ kennenlernen. Acht hochkarätige Referenten, überwiegend Mitglieder des DIN Arbeitskreises zur Entwicklung des DIN Standards, waren aufgeboten, das Ergebnis der Arbeit vorzustellen.

Die DIN SPEC 77222 ist eine kleine Revolution in der Finanzbranche, ein Paradigmenwechsel allemal. Erstmals hat die Defino Gesellschaft für Finanznorm als Initiatorin der DIN SPEC für einen Teil des Beratungsprozesses in der Finanzberatung, nämlich für die Finanzanalyse, einen Standard definiert und mit dem DIN-Siegel bestätigen lassen. „Defino ist ein ganz wichtiger Schritt für die Finanzdienstleistung in Deutschland. Wir standardisieren den Analyseprozess bei gleichzeitiger Stärkung der Kundenindividualität und schaffen damit Verlässlichkeit und Kundenvertrauen“, kommentiert [pma:]Geschäftsführer Dr. Bernward Maasjost, der als Mitglied des DIN-Arbeitskreises selbst an der Entwicklung des DIN Standards mitgewirkt hat.



[pma:] war vor gut einem Jahr eines der ersten Unternehmen in Deutschland, das seinen Maklern Defino zur Nutzung angeboten hat. Inzwischen haben einige mehr das Potenzial erkannt, das in der standardisierten Finanzanalyse steckt: nicht nur Glaubwürdigkeit und Vertrauen, sondern zugleich Mehrumsatz durch Cross-Selling und bessere Einsicht der Kunden in die gegebenen Notwendigkeiten. Bei [pma:] haben knapp 100 Makler die Entscheidung für die Arbeit nach der DIN SPEC gefällt.

«Immer mehr, auch ganz große Unternehmen der Branche, prüfen den Einsatz von Defino in ihren Prozessen.» Dr. Klaus Möller, Defino

Defino-Geschäftsführer Dr. Klaus Möller konstatiert: „Wir hören immer öfter, dass man in der Branche über Defino und die Philosophie spricht, die hinter unserem Ansatz steht. Immer mehr, auch ganz große Unternehmen der Branche, prüfen den Einsatz von Defino in ihren Prozessen. In einigen Jahren wird Defino ganz sicher der Analyse Standard in Deutschland sein. Die Entwicklung, im Interesse von Kunden und Beratern verlässliche Standards in die Finanzberatung einzubeziehen, ist nicht aufzuhalten.“

Das ist auch die feste Überzeugung von Holger Rohde, Wissenschaftlicher Leiter Versicherungen und Recht bei der Stiftung Warentest, der in seinem Vortrag an je-



Die Geschäftsführer der Defino Gesellschaft für Finanznorm mbH, Claus Rieger (l.) und Dr. Klaus Möller (r.), mit [pma:] -Geschäftsführer Dr. Bernward Maasjost

«Wir standardisieren den Analyse-Prozess bei gleichzeitiger Stärkung der Kundenindividualität und schaffen damit Verlässlichkeit und Kundenvertrauen.»

Dr. Bernward Maasjost, [pma:]

nem 01.07. formulierte: „Die Situation ist ungefähr so, als wenn Ihr Arzt in einem Labor ein Blutbild aus Ihrer Blutprobe erstellen lässt, die Werte aber von Labor zu Labor völlig unterschiedlich wären (...). Das würden wir – zu Recht – nicht akzeptieren. Das Blutbild darf nicht davon abhängen, wer es macht. Auf die Finanzberatung zurückgespiegelt heißt das: Die Analyse des Status quo muss verlässlich sein. Sie muss richtig sein. Sie muss so gear- tet sein, dass sie unabhängig vom Anwender bei gleicher Ausgangssituation auch gleiche und richtige Ergebnisse liefert. Das ist, so meine These, nur durch Standardisierung bzw. Normierung möglich.“

Ist Defino dafür das richtige Instrument? Ja, meint Dr. Olaf Scheer, Geschäftsführer von ZEB Rolfes Schierenbeck Associates in Münster, denn: „Das Defino-Regelwerk hat

das Potential, die Kundenperspektive, Anbieterperspektive und das politische Verbraucherschutzinteresse zu harmonisieren.“

Prof. Dr. Klaus Jäger fasst seinen viel beachteten Vortrag über die soliden wissenschaftlichen Grundlagen von Defino in der Feststellung zusammen: „Die standardisierte Finanzanalyse für den privaten Haushalt gemäß DIN SPEC 77222 stellt im Spannungsfeld zwischen Wissenschaftlichkeit und einer am Kunden orientierten vertrieblichen Notwendigkeit eine gelungene Symbiose dar und hat daher ein sehr breites tragfähiges Fundament.“ Er beschließt seine Ausführungen mit einem Bonmot in Anlehnung an Loriots berühmtes Zitat über die Möpse: „Eine Finanzanalyse für den privaten Haushalt ohne DIN SPEC 7722 ist zwar prinzipiell möglich, aber sinnlos – da erfolglos.“

«Das Defino-Regelwerk hat das Potential, die Kundenperspektive, Anbieterperspektive und das politische Verbraucherschutzinteresse zu harmonisieren.» *Dr. Olaf Scheer, ZEB*

Defino Gesellschaft für Finanznorm mbH

Tarif *Sehen und Hören* der Nürnberger

Nicht nur im Alter nützlich

Jeder zweite Deutsche trägt eine Sehhilfe. Egal ob es sich um Arbeiten am Computer, das Autofahren oder das Lesen handelt, die Brille oder Kontaktlinsen sind für viele ein ständiger Begleiter. Aber auch die Brille als Kult- und Trend-Accessoire hat einen festen Platz, gerade bei Jüngeren.

Gesetzlich Krankenversicherte werden bei der Anschaffung von Sehhilfen mit wiederkehrenden Kosten oder Zuzahlungen konfrontiert. Die gesetzliche Krankenversicherung übernimmt bei Personen über 18 Jahre nur dann eine Versorgung, wenn eine schwere Sehbeeinträchtigung vorliegt. Diese ist gegeben, wenn mit bestmöglicher Korrektur nur noch eine Sehschärfe (Visus) von 0,3 bis 0,1 (also maximal von 30 Prozent) erreicht werden kann.

Bei vielen Sehbeeinträchtigungen kann durch Laseroperationen die alte Sehschärfe wiederhergestellt werden. Doch die Operationskosten werden von gesetzlichen Krankenversicherungen nicht übernommen. Eine ähnliche Situation finden wir bei Hörgeräten vor. Für guten Klang und unauffälliges Aussehen ist mit Kosten von mindestens 1.700 EUR zu rechnen.

Leistung für Sehhilfen (Brille, Brillengestell, Kontaktlinsen)

100 % Erstattung, max. 300 EUR innerhalb von 24 Monaten

Leistung für Laserverfahren (z.B. LASEK, LASIK, Vor- und Nachuntersuchung)

100 % Erstattung, max. 750 EUR pro Auge; erneuter Anspruch nach Ablauf von 60 Monaten

Leistung für Hörgeräte

100 % Erstattung, max. 800 EUR pro Ohr alle 36 Monate

Sonstige Hilfsmittel

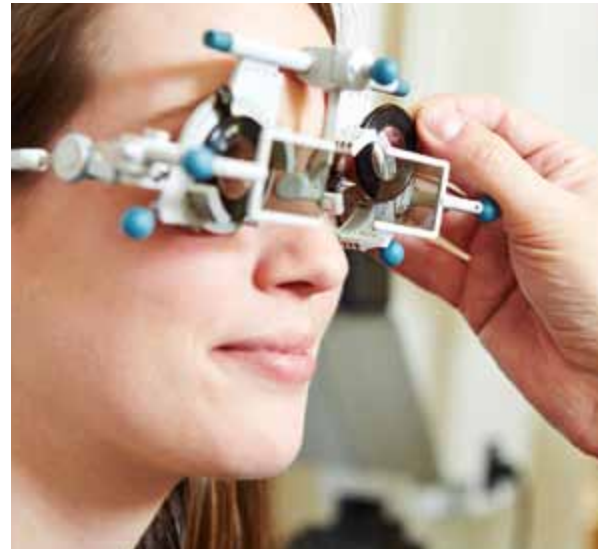
100 % Erstattung, max. 300 EUR alle 24 Monate

Erstattung folgender Hilfsmittel

- Perücken
- Schlafapnoegeräte (CPAP)
- Insulinpumpen
- Krankenfahrstühle
- Beatmungsgeräte

Begrenzung der Versicherungsleistung

100 EUR innerhalb der ersten 12 Monaten
200 EUR innerhalb der ersten 24 Monaten



Die gesetzliche Krankenversicherung hat den Festbetrag für Hörgeräte im November 2013 angehoben. Der Festbetrag liegt jetzt bei 733,59 EUR, d.h. mindestens die Hälfte des Hörgerätes muss der Versicherte selbst zahlen.

Muss das sein? Nein! Versicherte der Nürnberger Krankenversicherung AG im Tarif *Sehen und Hören* erhalten für Brillen, Laseroperationen und Hörgeräte Top-Leistung (siehe Tabelle) zu attraktiven Beiträgen nach Eintrittsalter: bis 20 Jahre mtl. 9,12 EUR, 21 - 60 Jahre mtl. 10,95 EUR, ab 61 Jahre mtl. 19,46 EUR.

Der Abschluss des Tarifs *Sehen und Hören* setzt keine Gesundheitsprüfung und keine Wartezeiten voraus. Die Nürnberger verzichtet auf das ordentliche Kündigungsrecht.



Andrea Marx
Direktionsbevollmächtigte Kranken
Nürnberger Versicherungsgruppe

Andrea Marx
Tel.: (0231) 9053-106
Fax: (0231) 9053281-106
E-Mail: andrea.marx@nuernberger.de

**Ihre Kunden möchten entspannt
an den Ruhestand denken.**

Altersvorsorge

Relax Rente



Stand: 02.2014

**Mit der Relax Rente Comfort von AXA bieten
Sie Ihren Kunden Sicherheit zu jedem Zeitpunkt
kombiniert mit Chancen auf Rendite.**

**Profitieren Sie von einer am
Markt einzigartigen Lösung:**

- Vertragsphasen-Konzept: automatisches Ausbalancieren der Kapitalanlage
- Vereint Sicherheit, Wertzuwachs und Renditechancen
- Sichert die lebenslange Versorgung Ihrer Kunden



**Jetzt informieren unter
www.AXA-Makler.de**

Maßstäbe / **neu definiert**



Arbeitnehmer mit einem regelmäßigen Arbeitsentgelt über der Krankenversicherungspflichtgrenze von derzeit brutto 53.550 EUR pro Jahr können bereits ab Beschäftigungsbeginn von der Pflichtmitgliedschaft in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) befreit sein. Denn bei der

Ermittlung des für die Versicherungspflichtgrenze maßgeblichen Gehalts werden auch Bereitschaftsdienste mitberücksichtigt. Speziell Assistenzärzten eröffnet das schon früh die Möglichkeit, in die private Krankenversicherung (PKV) einzusteigen.

Versicherung und Vorsorge für Ärzte

Ein grundsätzlicher Unterschied zur GKV besteht darin, dass in der PKV der Versicherungsbedarf individuell ermittelt und ein maßgeschneidertes Versorgungspaket zusammengestellt wird. Vereinbarte Leistungen gelten dauerhaft und beinhalten je nach gewähltem Tarif zum Beispiel freie Arzt- und Krankenhauswahl, Kostenbeteiligung für Sehhilfen oder Erstattung von Zahnersatz weit über Festkostenzuschüsse der GKV hinaus. In vielen Fällen winkt auch ein attraktives Bonusprogramm: Dem Versicherten wird für leistungsfreie Jahre eine bestimmte Anzahl an Monatsbeiträgen zurückerstattet.

Gruppenverträge bieten viele Vorteile

Als größte deutsche Krankenversicherung für Ärzte bietet die Allianz beispielsweise Medizinern ein spezielles Tarifangebot. Bestehende Gruppenverträge mit nahezu allen Ärztekammern und dem Marburger Bund sichern weitere Pluspunkte: Wer sich über einen Gruppenvertrag versichert, genießt in der Regel Beitragsvorteile. Außerdem entfallen beispielsweise Wartezeiten, was bedeutet, dass der Versicherungsschutz sofort besteht. Und wir nehmen jede Anmeldung an – vorausgesetzt, die Antragstellung erfolgte fristgerecht und die Bonitätsprüfung wurde bestanden. Darüber hinaus werden auch Vorerkrankungen versichert, wenn deren Behandlung abgeschlossen ist. Die Ärztetarife der Allianz stehen im Rahmen der Gruppenversicherung ausschließlich Medizinern und ihren Familienangehörigen offen. Die Möglichkeit, seine Familie ebenfalls in einem Ärzdetarif zu versichern, ist ein weiterer Vorzug.

Wer sich nicht für einen Wechsel in die PKV entscheidet oder entscheiden kann, hat die Möglichkeit, den Krankenversicherungsschutz mit privaten Zusatzversicherungen zu optimieren.

Pflegebedürftigkeit kann jeden treffen

Ob GKV- oder PKV-versichert, Optimierungsbedarf besteht in jedem Fall hinsichtlich der Pflegeversicherung. Die bestehende Pflegepflichtversicherung wurde seitens des Staates grundsätzlich nur als Teilkostenversicherung konzipiert. Was sie zahlt, reicht in vielen Fällen nicht, um die tatsächlichen Kosten zu decken. Gefördert wird deshalb auch der Abschluss einer privaten Pflegezusatzversicherung. Wer selbst mindestens zehn EUR im Monat investiert, dem legt der Staat nochmals fünf EUR dazu, im Jahr also 60 EUR. Förderfähige Tarife gibt es dementsprechend schon ab 15 EUR Monatsbeitrag.

Verträge dieser Größenordnung bieten einen ersten Einstieg. Sie helfen, die finanzielle Situation im Ernstfall etwas zu entspannen, schließen aber nicht die Versorgungslücke. Denn ein Pflegeheimplatz in Deutschland kostet durchschnittlich 3.250 EUR im Monat bei Pflegestufe III. Die Pflegekasse leistet dann, wenn kein Härtefall vorliegt, 1.550 EUR. Folglich fehlen monatlich 1.700 EUR, auf das Jahr summiert rund 20.000 EUR, um die Einrichtung zu bezahlen.

Schon heute leben in Deutschland bereits rund 2,5 Mio. Menschen, die der Pflege bedürfen. In wenigen Jahrzehnten werden mehr als vier Mio. Menschen auf Pflege angewiesen sein. Viele von ihnen, weil sie an Demenz leiden. Der Markt bietet eine Vielzahl an Produkten. Wie viel Risiko ist man selbst bereit zu tragen, und wer kann im Ernstfall zusätzlich Belastungen schultern? Es gibt ergänzenden Versicherungsschutz vom Grund- bis zum Top-Niveau.

Absicherung bei Verdienstausschlag wegen Krankheit

Auch Ärzte können krank werden. Sowohl für gesetzlich als auch für privatversicherte Betroffene ist die Absicherung bei Verdienstausschlag wegen Krankheit von Bedeutung.

Im Rahmen spezieller Gruppentarife für Ärzte bei der Allianz ist ein Tagessatz von bis zu 600 EUR möglich. Geleistet werden kann schon ab dem vierten Tag der Arbeitsunfähigkeit (AU). Sonn- und Feiertage zählen dazu. Die Leistungsdauer ist zeitlich unbegrenzt; die Beiträge können steuerlich berücksichtigt werden. Tritt während der Arbeitsunfähigkeit eine Berufsunfähigkeit (BU) ein, wird das Krankentagegeld sogar sechs Monate weitergezahlt. Ein entscheidender Vorteil, denn das Ärzteversorgungswerk leistet erst bei Aufgabe jeglicher beruflichen Tätigkeit. Zwischen AU und BU besteht folglich eine empfindliche Absicherungslücke, die eine private Krankentagegeldversicherung schließt.

Niedergelassene Ärzte in eigener Praxis können unter bestimmten Voraussetzungen bis zum 80. Lebensjahr ein Krankentagegeld aufrechterhalten, z.B. bei Bezug von vorgezogenem Altersruhegeld ab dem 60. Lebensjahr – ohne Gegenrechnung –, solange Praxisumsatz vorhanden ist.

Allianz Private Krankenversicherungs-AG

Infos und Beratung
Maklervertrieb Nord
Tel.: 0800 5600739
E-Mail: apkv-maklervertrieb-nord@allianz.de

1 ist mir
wichtig:

Umfassende
Leistungen im
Krankheitsfall –
auch für mich.

Suzan Yarkin

Suzan Yarkin
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

Allianz 

Alte Leipziger

Neue **Komposition** in Haftpflicht, Hausrat, Wohngebäude

Da ist Musik drin! Die Alte Leipziger Versicherung AG modernisiert die Produkte der Komposit-Sparte: Privathaftpflicht, Hausrat und Wohngebäude sind seit Juli 2014 als neuer dreigeteilter Tarif auf der Bühne.

Neues Trio

compact ist die neue Linie für den „compacten“ Geldbeutel, aber kein Schmalspur-Produkt. Bereits dieses Einstiegsprodukt erfüllt die GDV-Mindeststandards sowie die Anforderungen des Arbeitskreises Beratungsprozesse. Die mittlere Produktlinie wird ab sofort unter dem Namen *classic* geführt. Deren Leistungen liegen zwischen den beiden bisherigen Produktlinien XL und XXL. Die umfangreichste Deckungsvariante *comfort* – für die „comfortable“ Absicherung – bietet einige besondere Leistungen für spezielle Ansprüche.

Chartstürmer: Neue Online-Rechner für einen noch leichteren Abschluss

Um dem Vertriebspartner den Abschluss der Produkte zu erleichtern, setzt die Alte Leipziger auf Online-Rechner mit Antragsübermittlung. Mit wenigen Klicks lassen sich die Prämien für Privathaftpflicht, Tierhalterhaftpflicht, Hausrat oder Wohngebäude ermitteln.

Über www.al-schnellrechner.de und im Vermittlerportal der Alte Leipziger unter www.vermittlerportal.de haben Vertriebspartner Zugang zu den Rechnern. Eine Registrierung vorab ist nicht erforderlich, erst bei der Antragsübermittlung wird eine Identifikation notwendig. Die Rechner können mit Maus und Finger – also sowohl am normalen Bildschirm, als auch auf dem iPad oder Tablet – bequem bedient werden.

Hitverdächtig: Innovationsklausel für mehr Beratungssicherheit

Mit der neuen Produktgeneration im Privatschutz werden weitere Verbesserungen eingeführt. Dazu gehört z.B. die Innovationsklausel: Erhält das bestehende Bedingungsnetzwerk in einer Folgeversion ausschließlich Leistungsverbesserungen, die nicht zu einer Prämienhöhung führen, gilt das neue Bedingungsnetzwerk automatisch ab dem nächsten Versicherungsjahr. Das sorgt für Entspannung in der Beratung beim *classic*- und *comfort*-Schutz.

Erfolgversprechendes Duo der Alte Leipziger

Besondere Leistungsverbesserungen erhalten die Hausrat- und die Wohngebäudeversicherung, z.B. den generellen Unterversicherungsverzicht. Hier besteht bereits Versiche-

rungsschutz in der *compact*-Variante bis zu 1.000 EUR. In der Variante *classic* zahlt die Alte Leipziger bis zu 3.000 EUR und in *comfort* sogar bis zu 5.000 EUR. Auch wenn es bei einem Versicherungswechsel zu unklaren Zuständigkeiten im Schadensfall kommt, sind Kunden mit der Hausrat- und Wohngebäudeversicherung der Alte Leipziger auf der sicheren Seite – und auch das bereits mit dem *compact*-Schutz. Ab dem *classic*-Schutz ist auch grobe Fahrlässigkeit in Hausrat und Wohngebäude mitversichert.

Auch als Solist hervorragend: Wohngebäudeversicherung

Ebenfalls schon im *compact*-Schutz der Wohngebäudeversicherung und damit auch in den umfangreicheren Linien *classic* und *comfort* mitversichert sind Überspannungsschäden durch Blitz (SB 500 EUR in *compact*, *classic* und *comfort* ohne SB), oder Wasseraustritt aus Zisternen. Ab *classic* sind auch mutwillige Beschädigungen mitversichert. In *comfort* schließlich gilt der Versicherungsschutz sogar für die Beseitigung von Graffiti – und das bis 10.000 EUR.

Ganz oben in den Charts: Hausratversicherung

In der *classic*-Variante der Hausratversicherung sind Sengschäden (SB 100 EUR) bis 1.000 EUR mitversichert, in der *comfort*-Variante sogar bis zur Höhe der Versicherungssumme. Auch Wäsche und Bekleidung, die zum Trocknen oder Lüften draußen hängt, ist bereits in *classic* bis 750 EUR abgesichert, in *comfort* sogar bis 1.500 EUR.

Aufsteiger des Monats: Privathaftpflicht

In der *compact*-Linie bietet die Alte Leipziger drei Mio. EUR Versicherungssumme, in *classic* zehn Mio. EUR und in *comfort* sogar 20 Mio. EUR. Ab *classic* sind Sachschäden aus Anlass einer Gefälligkeithandlung bis 20.000 EUR mitversichert, in *comfort* sogar bis zur Höhe der Versicherungssumme. Außerdem besteht bei *classic* und *comfort* die Möglichkeit, einen Hund über ein kostengünstiges Paket mit zu versichern.



Kai Waldmann
Vorstand
ALTE LEIPZIGER Versicherung AG

„DIE LEGEN ECHT NOCH EINEN DRAUF!“

MIT DEN NEUEN PLUS-TARIFEN DER RISIKOLEBENSVERSICHERUNG!

Tilgungsfreie Startphase, Wechselgarantie, Flexibilitätspaket – mit den Plus-Leistungen können Sie jetzt auch bei Risikoversicherungen mit fallender Versicherungssumme bei Ihren Kunden richtig punkten. Noch individueller, noch flexibler – ein echtes Plus für Alle!



0511.956 58 06

VMSERVICE@HANNOVERSCH.DE

HANNOVERSCH-PARTNER.DE

HANNOVERSCH
EINFACH. BESSER. DIREKT.

Stabile Erträge in unsicheren Zeiten

Ein verlässlicher Weg aus der Niedrigzinsphase mit AILI

Seit Beginn der Finanzkrise haben viele Kunden ihre Anlagen aus den Finanzmärkten herausgenommen und auf Tages- und Festgeldkonten geparkt. Inflationsbedingt führt diese Vorgehensweise zu Verlusten, wie inzwischen fast jeder weiß. Viele hatten dieses Geld für das Alter reserviert. Heute ist jedoch die Furcht vor hohen Kursschwankungen größer als die Einsicht, dass im aktuellen Niedrigzinsumfeld auch mit Festgeldanlagen Geld verloren geht.

Wenn wir akzeptable Renditen anstreben wollen, müssen wir umdenken, denn die politisch gewollte Niedrigzinsphase wird anhalten. Die Krisenbewältigungsmaßnahmen der Regierungen haben zu einer enormen Staatsverschuldung geführt. Die Staaten leiden darunter, ihre Schuldenlast halbwegs unter Kontrolle zu halten. Die Überschuldung führt dazu, dass wir im Markt große Schwankungen sehen werden, die immer wieder durch auftretende Panikattacken ausgelöst werden, weil die ein oder andere Bank oder ganze Staaten in Schwierigkeiten geraten.

Angeichts dieser Problematik werden alternative Investments zur Vermögensdiversifikation immer wichtiger, wenn der Kunde eine akzeptable Rendite anstrebt. AILI bietet hier ausgezeichnete Investitionsmöglichkeiten.

Nicht nur die Rendite zählt

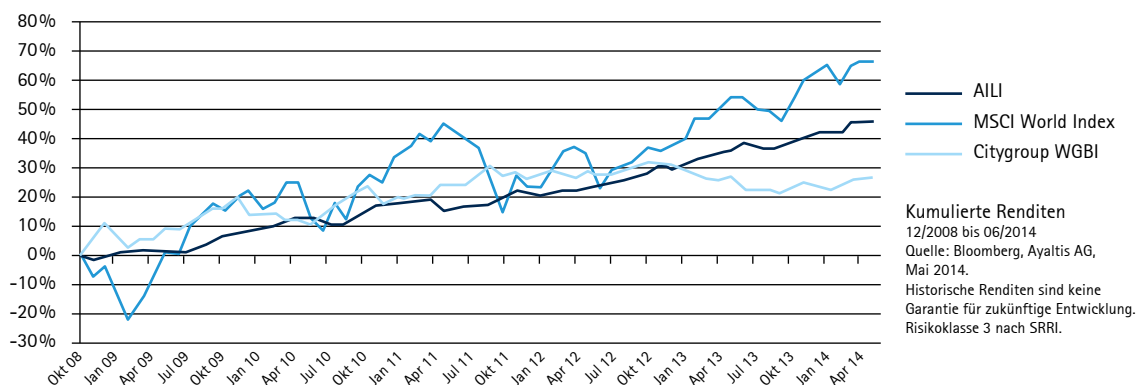
Vor fünf bis zehn Jahren war die Rendite das ausschlaggebende Argument im Verkauf. Das hat sich inzwischen geändert, jetzt zählt stärker die Kombination verschiedener Punkte: Stabilität des Anlageproduktes, Volatilität der Anlage und marktunabhängige Rendite. Im Grunde hat der Kunde drei Wünsche bei seiner Geldanlage: erstens Wachstum, zweitens Sicherheit und drittens Flexibilität. Warum sollte man diese Kunden nicht auf Alternativen ansprechen?

Die Alternative: AILI

Fondspolizen hatten nach der Steuerreform 2005 an Attraktivität verloren. Die Gründe hierfür: Das System Fondspolice war intransparent und teuer. AILI geht hier mit renommierten internationalen Versicherungspartnern einen neuen Weg. Die Versicherung kostet höchstens 0,6 Prozent bei Abschluss; die jährlichen Verwaltungskosten betragen ebenfalls maximal 0,6 Prozent des aktuellen Anlagevermögens. Bei AILI werden die Kundengelder in Einzeldeckungsstöcken verwaltet, d.h. für jede Police hat der Kunde ein eigenes Depotkonto. Diese Transparenz kostet zwar 0,15

Alternative Investment Life Insurance (AILI) Renditeübersicht nach Kosten in USD

	JAN	FEB	MÄR	APR	MAI	JUN	JUL	AUG	SEP	OKT	NOV	DEZ	YTD
2014	1.13 %	1.29 %	0.13 %	0.57 %	0.97 %	0.72 %							4.92 %
2013	0.98 %	0.59 %	0.72 %	1.87 %	-0.97 %	-0.50 %	0.71 %	0.89 %	0.94 %	1.06 %	0.52 %	0.08 %	7.08 %
2012	0.65 %	-0.24 %	0.73 %	0.48 %	1.05 %	0.92 %	0.99 %	1.09 %	1.73 %	-0.81 %	1.42 %	1.10 %	9.48 %
2011	0.55 %	0.30 %	-3.01 %	0.74 %	0.29 %	0.19 %	0.75 %	1.66 %	1.72 %	-0.58 %	-0.38 %	0.47 %	2.33 %
2010	1.15 %	0.78 %	1.17 %	0.14 %	-1.16 %	-1.16 %	0.91 %	2.56 %	1.50 %	1.59 %	-0.19 %	0.61 %	8.85 %
2009	0.35 %	0.35 %	-0.34 %	-0.01 %	0.31 %	0.31 %	1.08 %	1.35 %	2.53 %	0.64 %	0.61 %	0.92 %	8.84 %
2008												1.07 %	0.92 %



Fondsgebundene Lebensversicherungen

Flexibilität: In heutigen Versicherungslösungen ist der Kunde frei, Teile seines Vermögens einmalig oder je nach Möglichkeit in flexibler Höhe zu investieren. Genauso verhält es sich mit der Verfügbarkeit. Ein plötzlicher Liquiditätsbedarf kann durch eine Entnahme aus der Police problemlos gedeckt werden.

Kosten und Transparenz: Zwei Dinge sind wesentlich für eine gute Geldanlage. Die Qualität des Investments und ein vernünftiges Preis-Leistungsverhältnis. Dafür ist Transparenz sehr wichtig. Gerade bei ausländischen Versicherern bekommt der Kunde eine genaue Übersicht über die Verwaltungs- und Risikokosten.

Besteuerung: Die steuerlichen Privilegien für Lebensversicherung haben sich im Laufe der Jahre verändert, aber es gibt sie immer noch. Die wichtigsten Punkte im Überblick:

- Steuerfreie Thesaurierung während der Vermögensanlage in der Police und somit Zinseszins-effekte.
- Günstige Ertragsanteilbesteuerung von Entnahmen; das im Vertrag bleibende Kapital wächst steuerfrei weiter an.
- Bei Entnahmen oder Komplettabruf nach dem 12. Versicherungsjahr und dem 62. Lebensjahr wird lediglich die Hälfte der Erträge besteuert.
- Die günstige Besteuerung im Alter führt zu erheblichen Steuervorteilen bei Auszahlungen.

- Stirbt die versicherte Person, wird das gesamte Kapital einkommensteuerfrei ausgezahlt.

Nachlassplanung und Erbrecht: Die Vermögensübertragung auf die nächste Generation ist oft kein leichtes Unterfangen. Wer soll was oder wie viel erben? Gibt es erbrechtliche Einschränkungen? Wie hoch ist die Erbschaftssteuerbelastung? Hinsichtlich der Übertragung liquider Vermögenswerte eignet sich eine Fondspolice hervorragend für eine individuelle Regelung.

Bezugsrecht: Als Bezugsberechtigter können eine Person oder mehrere eingesetzt werden. Das Bezugsrecht kann widerruflich oder unwiderruflich eingeräumt werden. Der Versicherungsnehmer entscheidet, ob das Bezugsrecht für den Todesfall, den Erlebensfall oder beides gilt. Die Höhe des Bezugsrechts kann individuell festgelegt werden (z.B. 30 Prozent für das Kind, 70 Prozent für die Ehefrau).

Schenkungen: Man möchte gerne Kindern bereits zu Lebzeiten Vermögen übertragen, aber das Geld doch nicht unbedingt ganz aus der Hand geben. Im Rahmen der sogenannten Ein-Prozent-Regelung schließt z.B. der Vater eine Fondspolice ab und überträgt 99 Prozent des Vertrages an seine Tochter. Da nun beide Versicherungsnehmer sind,

hat der Vater immer noch Einfluss auf die Verwendung der Gelder, da er ein Mitbestimmungsrecht hat.

Erbfall: Im Erbfall gibt es nicht selten Streitigkeiten ums Erbe. Bei entsprechender Bezugsrechtsregelung fällt das Vermögen der Police nicht in den Nachlass sondern wird direkt an den Bezugsberechtigten ausgezahlt und dieser hat somit direkte Verfügungsgewalt.

Term-Fix Regelung: Eltern haben oft Angst, dass die Kinder im Erbfall unachtsam mit dem plötzlichen „Geldregen“ umgehen. Mit einer Term-Fix Klausel kann der Erblasser beispielsweise sehr individuell im Versicherungsvertrag festlegen, zu welchen Zeitpunkten nach dem Ableben die Kinder über einen „Betrag X“ verfügen dürfen. Damit bleibt ihnen der direkte Zugriff auf das ganze Vermögen zum eigenen Schutz verwehrt.

Vermögensschutz: Gerade bei Unternehmern kann es durch Einflüsse, die man nicht steuern kann, zu einer finanziellen Schieflage bis hin zum Konkurs kommen, sei es zu Lebzeiten oder im Erbfall. Durch die richtige Gestaltung bei Bezugsrecht kann der Kunde das Vermögen in der Versicherung auch im Konkursfall sichern, so dass die Familie auch bei solchen Folgen vermögens-technisch nicht leer ausgeht.

Prozent Depotbankgebühren, damit ist jedoch sichergestellt, dass der Kunde jederzeit den Wert der Anlage auf seinem Konto sehen kann.

Interessant ist dabei zum Beispiel ein Einmalbeitrag. Wenn dieser bis zum Endalter 62 angelegt wird und nach dem Halbeinkünfteverfahren steuerlich zur Auszahlung kommt, ist dies eine echte Alternative. Kapitalverfügungen sind jederzeit bis zu einem Mindestrestwert von 2.500 EUR möglich. Die Vorteile liegen auf der Hand – hohe Chance bei geringem Risiko:

- Einmalbeitrag ab 10.000 EUR
- Ertragschancen unabhängig von Aktien- und Rentenmärkten
- variable Zuzahlungsmöglichkeit ab 1.000 EUR
- variable Kapitalentnahmen (Mindestrestwert der Police muss 2.500 EUR betragen)

Die Renditeentwicklung der Vergangenheit ist zwar keine Garantie auf zukünftige Gewinne, sie verdeutlicht jedoch eindrucksvoll, dass über diese Anlageform gute Ergebnisse mit sehr geringem Risiko erzielt werden können.

Man könnte einwenden, dass AILI für den Kunden nicht ganz nachvollziehbar ist. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass die Kunden sich die Fragen, die wir Fachleute aufwerfen, meist gar nicht stellen. Auch eine klassische Renten- oder Lebensversicherung wird vom Kunden nicht in ihrer komplexen Funktionsweise hinterfragt. Es ist wichtig, dass erklärt wird, wie AILI wirkt, und nicht, wie komplex es gebaut ist.

Für den Erfolg von AILI sorgt der europaweit mehrfach ausgezeichnete Vermögensverwalter Ayalits AG aus Zürich.

Die Auszeichnungen hat die Ayaltis AG für die beste Performance in ihren Vergleichsgruppen erhalten. Der große Vorteil, um weiterhin überdurchschnittliche risikobereinigte Renditen zu erzielen, sind die gleichgerichteten Interessen von Anlegern und dem Vermögensverwalter Ayaltis, weil sie zusammen die Anleger sind.

Assetmanagement und Versicherungslösung

AILI kombiniert das gute aus zwei Welten: Hervorragendes Assetmanagement in einer innovativen Versicherungslösung. Fondsgebundene Versicherungslösungen der heutigen Zeit bieten ganz andere Möglichkeiten für einen Investor als frühere Produkte. Die alte Tarifwelt zeichnete sich oft durch eine geringe Flexibilität, hohe Kosten und Intransparenz aus. Moderne Lebensversicherungen gehen hier einen ganz neuen Weg und schlagen eine Brücke zwischen mittel- und langfristiger Vermögensanlage, damit sind sie ein essentieller Bestandteil der privaten Vermögensplanung.

Aber auch hier gilt: Fondspolice ist nicht gleich Fondspolice, so wie Aktienfonds nicht gleich Aktienfonds sind. Die Unterschiede sind gerade im Bereich Flexibilität und Kostentransparenz enorm. Fondsgebundene Lebensversicherungen bieten mehr als Altersvorsorge. Sie sind ein finanzielles Lebensplan-Konzept für liquide Anlagen.

Achim Brieden

E-Mail: info@aili.ch
Internet: www.aili.ch

Highlights der *Multiline-Police Compact* für Ärzte

Der niedergelassene Arzt bewegt sich in einem Spannungsfeld sich ständig verändernder Rahmenbedingungen und der Verantwortung für die Gesundheit seiner Patienten. Zeitdruck, schwieriger werdende Behandlungssituationen. Aus einem medizinischen Fall kann schnell ein juristischer werden. Da bleibt nicht viel Zeit, um sich auch noch bei Versicherungen um jedes Detail zu kümmern. Das HDI *Multiline-Produkt Compact* bietet mit den individuell auswählbaren Bausteinen die optimale Lösung, um existenzbedrohende Risiken abzusichern.

Baustein Berufshaftpflicht

Versichert sind gesetzliche Haftpflichtansprüche gegen den Versicherungsnehmer und seine Mitarbeiter wegen Personen-, Sach- und Vermögensschäden aus dem Berufsrisiko. Das sind die Highlights der Berufshaftpflichtversicherung:

- Deckungssumme 3 Mio., 5Mio. oder 7,5 Mio. EUR für Personen-, Sach- und Vermögensschäden.
- Zwei angestellte Fachärzte sind bei gleichem Fachgebiet prämienfrei mitversichert.
- Die Behandlung mit Medikamenten im Off-Label-Use gilt bei entsprechender Aufklärung mitversichert.
- Ansprüche nach dem Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz sind im Rahmen der Deckungssumme mitversichert.

Baustein Sach- und Ertragsausfall

Versichert sind Schäden an der gesamten Praxiseinrichtung, Vorräten (einschließlich Gebrauchsgegenstände der Betriebsangehörigen und fremdes Eigentum) sowie entgangener Gewinn und fortlaufende Kosten (Ertragsausfall), die aufgrund des vorangegangenen Sachschadens nicht mehr erwirtschaftet werden können.

Mehrgefahrendeckung

Die Mehrgefahrendeckung schützt vor einer Vielzahl von Gefahren. Dazu zählen unter anderem Schäden an versicherten Sachen infolge Feuer, Rauch, Überschallknall, Einbruchdiebstahl/Vandalismus, Raub, Leitungswasser/Sprinklerleckage, Sturm, Hagel, Schneedruck, Glasbruch und Elektronik (optional).

Allgefahrendeckung

Gedeckt sind Schäden an versicherten Sachen, die unvorhergesehen zerstört oder beschädigt werden oder durch Einbruchdiebstahl, Raub, Plünderung oder im Zusammenhang mit einem Sachschaden abhandeln. Dabei wird auf

die Aufzählung einzelner Gefahren verzichtet. Eine vollwertige Elektronikdeckung ist ebenfalls hier enthalten.

Sublimits

- Abrechnungsscheine und Rezepte	25.000
- Praxisschilder Entwendung/Beschädigung	1.000
- Arzt-/Notfalltasche	2.500
- Medikamentenverderb infolge Stromausfalls	20.000
- Kosten für Verkehrssicherungsmaßnahmen	50.000
- Bargeld und Wertpapiere unter besonderem Verschluss	15.000
- Bargeld und Wertpapiere unter einfachem Verschluss	2.500
- Außenversicherung innerhalb Europas	25.000
- Neu hinzukommende Betriebsgrundstücke (Europa)	50.000
- Investitionsvorsorge	50.000
- Gebäudeschäden infolge Einbruchdiebstahls	15.000
- Sachen im Freien und Sturmschäden an außen angebrachten Sachen	25.000

Schadenbeispiele

Berufshaftpflicht

- 1 Ein Chirurg verkennt das Abkippen einer Unterarmfraktur, weil Kontrollröntgenaufnahmen nicht gemacht wurden. Der 40-jährige Fernfahrer wird berufsunfähig und muss umgeschult werden.
- 2 Bei einer LASIK-Operation an einem Auge wird zu viel Gewebe abgetragen. Dadurch erlangt der Patient nicht die volle Sehkraft und ist nach dem Eingriff stark lichtempfindlich. Zudem wurde der Patient nicht über die möglichen Folgen ausreichend aufgeklärt.
- 3 Durch eine peridikuläre Therapie kam es zu einer wirbelsäulennahen Infektion. Zudem hat der Arzt den Patienten nicht auf das richtige Verhalten bei Schmerzen in diesem Bereich hingewiesen. Da der Patient aufkommende Schmerzen nicht einschätzen konnte, hat er zu spät ein Krankenhaus aufgesucht. Der Patient erlitt eine Querschnittslähmung.

Sachversicherung

- 1 Aufgrund eines Rohrbruchs in einem oberen Stockwerk kam es in den Praxisräumen im EG zu einem erheblichen Nässeschaden an ihrer Einrichtung. Die Folge: Trocknungs- und Sanierungsarbeiten waren notwendig, die Praxis musste für ca. acht Wochen geschlossen werden.
- 2 Durch einen Brand entstanden erhebliche thermische Schäden. Weitere Schäden durch Rauch- und Rußbeaufschlagung in nahezu der gesamten Praxis kamen hinzu. Die Einrichtung erlitt überwiegend Totschaden. Die Folge war eine zweimonatige Betriebsunterbrechung.

Mehr Service mit HDI *MedLetter*

Abonnieren Sie unseren neuen Newsletter HDI *MedLetter*. Darin finden Sie regelmäßige Informationen über aktuelle Entwicklungen in der Rechtsprechung zur Berufshaftpflicht von Ärzten. Der HDI *MedLetter* erscheint dreimal pro Jahr. Gleich anmelden unter: www.hdi.de/medletter

HDI Versicherung

Verlässlich auch in unruhigen Zeiten

Die INDEX-Rente

Die Alternative mit Zukunft in schwierigen Kapitalmarktzeiten.

- Jährliche Wahlmöglichkeit zwischen garantierter Verzinsung und Partizipation am Euro Stoxx 50
- Attraktive Ertragschancen durch Indexpartizipation ohne Wertverlustrisiko
- Jährliche Sicherung erzielter Erträge (Lock-In)

Jetzt auch als INDEX-Rente riester, INDEX-Rente basis und Conny Ausbildungsversicherung

Von einem der finanzstärksten
Lebensversicherer Deutschlands.

Nähere Infos zur INDEX-Rente:
[www.condor-versicherungen.de/
index-rente](http://www.condor-versicherungen.de/index-rente)



Alleskönner unter einem Dach

Mischfonds stehen in der Gunst deutscher Fondsanleger weit oben. Häufig als Absolute-Return-Produkte tituliert, versprechen sie einen absoluten, positiven Ertrag, der sich aus dem richtigen Mix verschiedener Anlageklassen und -strategien ergeben soll.

Die Beliebtheit von Absolute-Return-Produkten spiegelt sich im wachsenden Volumen von Mischfonds mit vermögensverwaltendem Charakter wider. 2013 sowie im ersten Quartal dieses Jahres hatten aktiv gemanagte Mischfonds, die unterschiedliche Anlageklassen wie Aktien, Renten, Geld und Immobilien in sich vereinen, die höchsten Mittelzuflüsse unter allen in Deutschland verkauften Publikumsfonds: Laut Branchenverband BVI sammelten Mischfonds von Januar bis März 2014 5,3 Mrd. EUR an Nettogeldern ein. In den vergangenen drei Jahren hat sich das verwaltete Vermögen in dieser Anlageklasse kontinuierlich erhöht – von 120,1 Mrd. (31.03.2011) auf 149,7 Mrd. EUR (31.03.2014).

Der konstante Strom an Neugeldern ist nicht verwunderlich, versprechen Absolute-Return-Fonds doch, in jeder Marktlage positive Erträge zu erwirtschaften. Nach Eurozonen-Krise, US-Haushaltsstreit und Schwellenländer-Einbruch sind Fonds, die sicher durch Zeiten oftmals politisch geprägter Kursabstürze navigieren, ein Balsam für gebeutelte Investoren – für den milliarden schweren Pensionsfonds genauso wie für den Privatanleger, der an seine Altersvorsorge denkt.

Moderne Investmentkonzepte helfen durch volatile Zeiten

Multi-Asset-Anlagen sowie vermögensverwaltende und Absolute-Return-Fonds finden immer häufiger auch Eingang in Fondspolizen. Kunden schätzen an diesen Produkten besonders die breite Diversifikation über verschiedene Asset-Klassen, die professionelle Zusammenstellung und das aktive Management des Portfolios. Mit dem wachsenden Angebot fällt es aber immer schwerer den Überblick zu

bewahren: Wie soll ein Kunde beispielsweise einschätzen, welcher Absolute-Return-Fonds in seiner Versicherung am meisten taugt?

Standard Life Deutschland hat deshalb ein neues Portfolio ausgewählter Absolute-Return-Fonds aufgelegt. Das *SL Morningstar Absolute Return Portfolio* steht den Kunden im Rahmen der fondsgebundenen Rentenversicherung *Maxxellence Invest* zur Verfügung. Für die Asset Allokation, die Portfoliokonstruktion und die Auswahl der jeweiligen Zielfonds ist Morningstar Investment Management Europe (MIME), eine Tochtergesellschaft der internationalen Ratingagentur Morningstar, verantwortlich; Standard Life stellt den Versicherungsmantel.

Die jährliche Rendite dieses Portfolios soll über einen wiederkehrenden Drei-Jahreszeitraum vor Portfoliokosten bei sechs Prozent über dem Geldmarktzins *Citigroup EUR 3 Months Eurodeposit* liegen, mindestens jedoch über der Rendite dieser Benchmark. Die Volatilitätsbandbreite soll sich zwischen sechs und neun Prozent jährlich bewegen. Damit eignet sich das Portfolio besonders für Investoren mit einem längerfristigen Anlagehorizont von mindestens fünf bis sieben Jahren.

Das *SL Morningstar Absolute Return Portfolio* investiert breit diversifiziert in unterschiedliche Asset-Klassen, Asset Manager und Investmentstile. In einem mehrstufigen Selektionsprozess wählt Morningstar Investment Management Europe jene Absolute-Return-Fonds aus, welche Diversifikation, hohe Flexibilität, eine geringe Korrelation mit dem breiten Markt und eine attraktive langfristige Wertentwicklungschance bieten. Das *SL Morningstar Absolute Return Portfolio* enthält zwischen sieben und 20 Zielfonds

SL Morningstar Absolute Return Portfolio Startallokation			
Zielfonds:	AB SICAV Select Absolute Alpha A EUR H	Gewichtung:	10,00
	BGF Global Allocation A4		10,00
	GLG European Alpha Alternative Fund DN EUR		12,00
	Henderson Gartmore UK Abs RetR € Acc H		10,00
	Invesco Balanced-Risk Alloc A Inc		9,00
	M&G Optimal Income A-H Grs Acc Hdg EUR		9,00
	MS INV F Diversified Alpha Plus A		15,00
	Standard Life SICAV Glb AbsRt Str A Acc		25,00

Hypothetische Grafik Absolute Return



Bitte beachten Sie: Bei der Darstellung des Investments handelt es sich um eine hypothetische Annahme, wie das Investment optimal verlaufen könnte, sie stellt keine abschließende realitätsgetreue Abbildung dar. Aus der Grafik lassen sich daher keine Rückschlüsse auf eine zukünftige – sowohl positive als auch negative – Wertentwicklung und Positionierung des Einmalbeitragsinvestments ziehen.

verschiedener Gesellschaften, darunter nicht nur bekannte Größen, sondern auch weitgehend unbekannte Fondspersen. So befinden sich in der Startaufstellung unter anderem der *M&G Optimal Income* und der *Morgan Stanley INV Diversified Alpha Plus A*, aber auch der *GLG European Alpha Alternative Fund*. Daneben ist auch der von Standard Life Investments gemanagte *Global Absolute Return Strategies Fonds* (GARS) SICAV vertreten. Der Fonds hat seit Auflegung Ende Januar 2011 eine Wertsteigerung von 16,4 Prozent erzielt. Er ist zudem der größte Absolute-Return-Fonds in Europa mit einem Volumen von über sieben Mrd. EUR (Stand 30.04.014).

Das Portfolio positioniert sich in der Angebotspalette der ausgewogenen Produkte von Standard Life zwischen dem GARS-Fonds mit seiner jährlichen Volatilität von vier bis acht Prozent und der gemanagten Fondspolice *MyFolio Balance* (Volatilität 8,5 bis zwölf Prozent pro Jahr). Die Vorteile solcher investmentorientierten Lösungen im Versicherungsmantel sind offensichtlich: Neben der höheren Renditechance bieten sowohl GARS als auch *MyFolio* und das neue *SL Morningstar Absolute Return Portfolio* in der *Maxxellence Invest* lebenslange Rentenzahlungen – und das bei steigender Lebenserwartung.

Viele Gestaltungsmöglichkeiten auf der Versicherungsseite

Auf der Versicherungsseite hat der Kunde umfangreiche Gestaltungsmöglichkeiten, zum Beispiel durch individuelle Zuzahlungen sowie finanzielle Absicherung für den Fall der

Berufsunfähigkeit. Zusätzlich erhält er einen Treuebonus, sofern der Vertrag bis zum vereinbarten Rentenbeginn bestehen bleibt.

Hinzu kommen die Steuervorteile einer Lebensversicherung: In der Ansparphase fällt keine 25-prozentige Abgeltungssteuer auf Gewinne an, und in der Auszahlungsphase ist das Halbeinkünfteverfahren – bei dem nur die Hälfte aller Gewinnanteile mit dem persönlichen Steuersatz versteuert werden – meist günstiger, sofern der Vertrag mindestens zwölf Jahre lang gehalten wurde. Staatlich geförderte Vorsorgewege wie die Basis- oder Rürup-Rente und die betriebliche Altersversorgung (bAV) bieten zusätzliche Möglichkeiten, private Vorsorge mit Investmentchancen und Steuervorteilen zu kombinieren.

Mit dem neuen Portfolio folgt Standard Life dem Wunsch vieler Kunden nach modernen Investmentkonzepten in der Altersvorsorge, die sowohl attraktive Renditen bieten als auch gleichzeitig ein möglichst geringes, klar definiertes Risiko aufweisen. Hierfür kommen in erster Linie sogenannte gemanagte Portfolios und Absolute-Return-Fonds in Frage, die auch in volatilen Marktphasen eine absolute positive Rendite erwirtschaften können.



Marco Ambrosius
Head of Sales
Standard Life Deutschland

Harte Nüsse

Problemlos genießen mit der Barmenia-Zahnzusatzversicherung

Bekanntlich sind harte Nüsse gesund. Sie enthalten wertvolle Fettsäuren, Eiweiß, Ballast- und Mineralstoffe, sekundäre Pflanzenstoffe sowie Vitamine. Deshalb kann es ratsam sein, sie das Jahr über in den persönlichen Ernährungsplan zu integrieren. Das besagen im Übrigen auch zahlreiche Studien, die auf die gesundheitsfördernde Wirkung von Nüssen hinweisen. Doch so energiespendend und gesund sie auch sind – nicht selten hinterlassen sie Spuren am Kauapparat: Für die Zähne können die Kraftpakete dann zur Kraftübung werden und manchmal einen außerordentlichen Gang zum Zahnarzt nach sich ziehen.

Zahnarztbesuche zählen zu den Dingen, die im Allgemeinen als unangenehm empfunden werden. Nicht nur wegen der eventuellen Löcher im Zahnschmelz, sondern vielmehr wegen der finanziellen Löcher im Geldbeutel. Barmenia-Zusatzversicherungen minimieren das finanzielle Risiko bei Leistungslücken in der GKV und bieten moderne und qualitativ hochwertige Tarife zur besseren Versorgung bei Zahnersatz und Zahnprophylaxe. Wer einen Barmenia-Komfortschutz für Zahnersatz, Inlays sowie Leistungen für Zahnbehandlung und Zahnprophylaxe wählt, kann getrost Weiterknabbern.

Tarif ZGu+

Zusammen mit dem GKV-Zuschuss leistet der Tarif ZGu+ garantiert für mindestens 85 Prozent der erstattungsfähigen Aufwendungen (in der Regel der Rechnungsbetrag), auch wenn qualitativ hochwertige Lösungen gewählt werden. Und sogar der Vorsorgebonus der GKV auf Grund regelmäßiger Prophylaxe wird nicht als Vorleistung angerechnet. Im günstigsten Fall können so 100 Prozent der Kosten erstattet werden.

Auch Inlays und Kunststofffüllungen werden bezahlt, zusammen mit der GKV-Vorleistung bis zu 85 Prozent. Und das ist nicht alles: Auch für Wurzel- und Parodontosebehandlungen sowie Knirscherschienen, die die GKV nicht übernimmt, zahlt die Barmenia 85 Prozent. Besonders schmerzempfindliche Patienten haben darüber hinaus die Möglichkeit, bei den vorgenannten Leistungen Akupunktur zur Schmerztherapie und Anästhesie abzurechnen.

Vorsorge zahlt sich aus

Die vorbeugende Erhaltung der Zahngesundheit ist wichtig, damit die Zähne lange gesund bleiben und ein strahlendes Lächeln bleibt. Mit einer konsequenten und sorgfältigen

Zahnpflege legt man den Grundstein für schöne und gesunde Zähne. Dazu tragen neben der täglichen Pflege auch die regelmäßige professionelle Zahnreinigung sowie die Zahnschmelzhärtung durch den Zahnarzt bei. Auch diese Prophylaxe wird einmal im Jahr mit 85 Prozent (max. 85 EUR) bezuschusst.

Regelversorgung (z.B. Modellgussprothese)	Höherwertige Versorgung (z. B. Brücke)	Höherwertige Versorgung mit Tarif ZGu+ (ohne GKV-Bonus)	Höherwertige Versorgung mit Tarif ZGu+ (mit GKV-Bonus)
Rechnungsbetrag 624,96 €	Rechnungsbetrag 1.070,80 €	Rechnungsbetrag 1.070,80 €	Rechnungsbetrag 1.070,80 €
GKV-Festzuschuss 312,48 €	GKV-Festzuschuss 312,48 €	GKV-Festzuschuss 312,48 €	GKV-Festzuschuss 312,48 €
Eigenanteil 312,48 €	Eigenanteil 758,32 €	Leistung Barmenia 597,70 €	Leistung Barmenia 597,70 €
		Eigenanteil 160,62 €	GKV-Bonus 93,74 € Eigenanteil 66,88 €

Strahlendes Lächeln – auch im Alter

Gesunde Zähne sind unbezahlbar, in allen Altersgruppen. Deshalb kennt der Tarif ZGu+ auch kein Aufnahmehöchstalter. Die Leistungen sind zwar in den ersten fünf Jahren begrenzt, wer sich aber rechtzeitig entscheidet, für den kann sich der Abschluss lohnen. Ganz nach Bedarf erhält der Kunde mit dem Barmenia-Tarif eine komfortable Absicherung mit umfassendem Leistungsspektrum.

Statistisch gesehen verzehrt jeder Deutsche pro Jahr – auch verarbeitet – durchschnittlich 3,3 kg Nüsse. Da müssen die Zähne ganz schön ran. Doch Angst haben muss man nicht. Wer gut vorgesorgt hat, dem können auch harte Nüsse nichts anhaben.

Barmenia Versicherungen



BU-Versorgungsgarantie Jetzt macht die BU Karriere!

Neu: Ohne erneute
Gesundheitsprüfung!

Fast jede BU fängt mal klein an. 1.000 Euro zum Start, dann Erhöhung bei Hochzeit, Nachwuchs oder Hauskauf. Schnell sind die Grenzen erreicht, aber die Karriere kommt jetzt erst richtig in Schwung.

Mehr Gehalt = mehr BU-Rente, die Versorgungsgarantie macht's möglich!

Mit der neuen Versorgungsgarantie macht jetzt auch die BU Karriere. Bei Gehaltssteigerungen kann der BU-Schutz angepasst werden, auch über 2.500 Euro BU-Rente hinaus.

Vermögensverwaltung mit Fonds

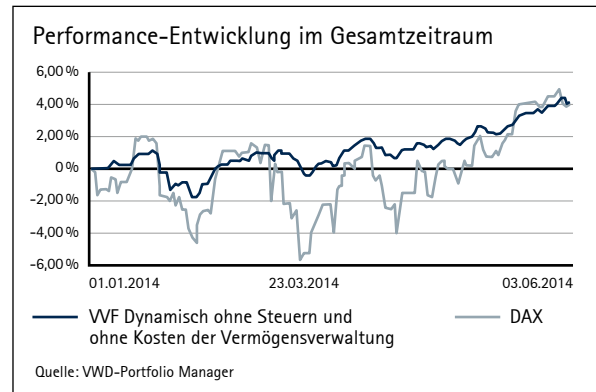
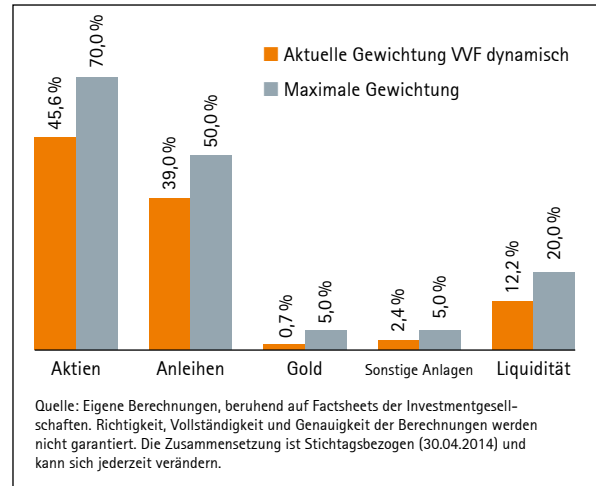
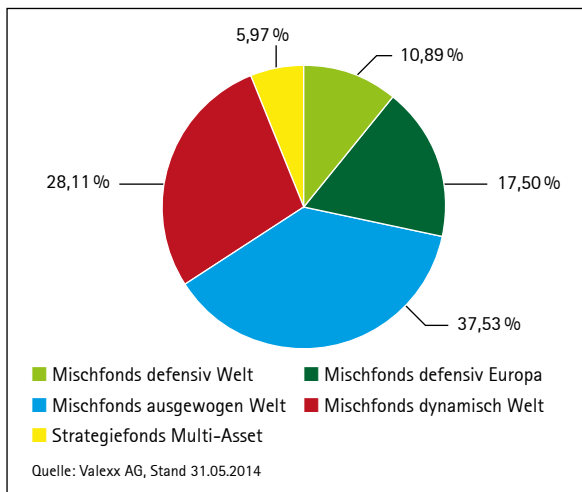
Keinem bereits fahrenden Zug hinterherlaufen

Die magische Marke von 10.000 Punkten hat der DAX im vergangenen Juni kurzzeitig übersprungen. Jetzt kämpft er damit, sie nachhaltig zu erobern. Viele Anleger fragen sich, wie sich die Aktienmärkte weiterentwickeln und in welche Produkte sie angesichts der DAX-Höchststände investieren sollen.

Eine Lösung bietet dabei die von der Valexx AG entwickelte Vermögensverwaltung mit Fonds, kurz VVF. In einem aufwendigen Analyseverfahren werden die erfolgreichsten vermögensverwaltenden Investmentfonds selektiert und anhand qualitativer Kriterien bewertet. Entscheidend für den Erfolg z.B. einer dynamischen Portfolioausrichtung ist die Optimierung des Chance-Risiko-Profiles.

Auf der Grundlage der jahrzehntelangen Erfahrungen der Valexx AG steht die Vermeidung starker Verluste im Zentrum der Anlagestrategie. Jeder Anleger möchte natürlich an den Steigerungen der Aktienmärkte partizipieren, bekommt aber bei einer Abwärtsbewegung schnell kalte Füße. Wir investieren daher antizyklisch und laufen einem fahrenden Zug nicht bedingungslos hinterher, sondern warten lieber auf den nächsten, der uns sicher ans Ziel bringt.

Die Strategie überzeugt. Die Zahlen sprechen für sich: Das Portfolio unserer dynamischen VVF ist deutlich defensiver ausgerichtet, als es die Variante vermuten lässt: 45,6 Prozent Aktien, 39 Prozent Anleihen, 12,2 Prozent Cash und geringe Anteile an Gold und sonstigen Anlagen sind sicher kein besonders aggressiver Mix.



Vor diesem Hintergrund ist der Wertzuwachs von 4,25 Prozent seit Jahresanfang als sehr gut zu bewerten. Schließlich hat der DAX im gleichen Zeitraum „nur“ einen Wertzuwachs von 4,05 Prozent erzielt und das mit einer deutlich höheren Volatilität. Damit hat die Vermögensverwaltung in Fonds der Valexx AG den Anlegern eine sogar noch bessere Performance beschert und die Risiken konsequent und deutlich reduziert.

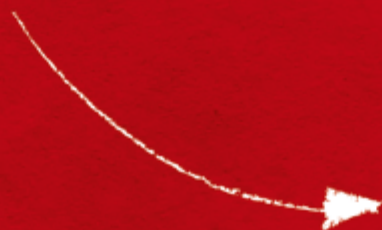
Die Börse ist wie ein Marathonlauf. Es gewinnt nicht derjenige, der die ersten Kilometer am schnellsten läuft, sondern wer sich seine Kräfte einteilt und diese im richtigen Zeitpunkt einsetzt.

Valexx AG

ABSICHERN

... für den Fall, dass Sie nicht mehr arbeiten können, schwer erkranken oder noch Schlimmeres passiert – für Sie und Ihre Familie ist das ein wichtiges Thema. Sorgen Sie vor, damit Sie sich in einer solch schwierigen Situation nicht auch noch Gedanken um Ihre Finanzen machen müssen. Unser Angebot an Risikotarifen ist **umfassend**¹. Mit den **bedarfsgerechten**² Lösungen von Canada Life, die zu Ihnen und Ihren persönlichen Wünschen passen, treffen Sie die richtige Entscheidung. Vertrauen Sie einem der größten und finanzstärksten Lebensversicherer weltweit: Unsere über 165-jährige Erfahrung ist die Basis für Ihre **innovative**³ und **verlässliche**⁴ Absicherung.

**VERSICHERN SIE SICH
NICHT BEIM ERSTBESTEN, SONDERN
AM BESTEN BEI UNS.**



Canada Life™

Frischer Wind. Klare Flüsse. Feste Wurzeln.

¹ Berufsunfähigkeitsschutz, Grundfähigkeitsversicherung, Schwere Krankheiten Vorsorge, RISIKOLEBEN optimal | ² Software-Unterstützung mit dem Biometrie-Rechner für die individuelle Kundenberatung | ³ Zahlreiche Auszeichnungen; BU-Versicherung mit garantiertem, gleichbleibendem Beitrag ein ganzes Berufsleben lang | ⁴ Hervorragendes Rating der Canada Life Assurance Company z. B. durch Standard & Poor's (AA)

Die Rentenlücke wächst

63



Die Bundesbürger leben immer länger und bekommen somit auch immer länger Rente. Seit den Sechzigerjahren hat sich die durchschnittliche Rentenbezugsdauer fast verdoppelt. Obwohl in den vergangenen Jahren die Aussichten auf einen vorgezogenen Ruhestand mehr und mehr eingeschränkt wurden. So bezogen Frauen, die 2013 gestorben sind, im Durchschnitt 21,5 Jahre lang Rente (1960: 10,6 Jahre, 1980: 13,8 Jahre). Männer konnten ihre Rente letztlich 17 Jahre beanspruchen, 1960 waren es gerade mal 9,6 Jahre (1980: 11 Jahre).

Und die Lebenserwartung steigt weiter deutlich. Nach Einschätzung von Experten werden im Jahr 2060 Frauen ihren 65. Geburtstag im Schnitt um 25,5 Jahre und Männer um 22,3 Jahre überleben.

Seit einigen Wochen gilt die Rente mit 63 nach 45 Beitragsjahren. Wer kann die Rente mit 63 nutzen? Welche Zeiten werden angerechnet? Wer profitiert davon? Was man grundsätzlich über das Thema wissen sollte, haben wir im Schwerpunkt dieser Ausgabe aufgearbeitet.

Neues Renten-Paket kein Problemlöser

S. 25-26

Sparpläne auf Riester-Basis

S. 28-29

Rente mit 63 – Illusion und Wunsch

S. 30

Gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung der Rentner

S. 32-33

Altersarmut mit privater Vorsorge entgegenwirken

S. 34

Neues Renten-Paket kein Problemlöser

**Bedarf an
Versicherungen und
Finanzdienstleistungen
eher erhöht**



Zum 01.07. traten die neuen Renten-gesetze in Kraft. Teil der Neuerungen ist die Rente ab 63 ohne Abzüge vom Altersgeld. Diese abschlagsfreie Rente ab 63 erhält, wer 45 Beitragsjahre

in der Rentenversicherung nachweist. Rund 50.000 Anträge auf die Rente mit 63 sind bis zum 01.07. eingegangen. Bis Mitte 2015 erwartet die Deutsche Rentenversicherung 240.000 Anträge.

Kritiker der abschlagsfreien Rente ab 63 halten diese für zu großzügig und monieren, die Älteren genehmigten sich einen kräftigen Schluck aus der Pulle, der die Jüngeren teuer zu stehen kommen werde. Die Rentenkassen würden zusätzlich belastet; weitere Steigerungen der gesetzlichen Rentenversicherungsbeiträge seien vorprogrammiert. Die Befürworter der Reform halten dagegen, dass die betroffenen Arbeitnehmer den neuen Vorteil verdienen und das neue Renten-Paket die Härten der Rente ab 67 abbaue. Indessen ist die neue Regelung meilenweit davon entfernt, die Rentenlücken zu schließen, die sich vor den meisten Arbeitnehmern auftun.

Private Rentenversicherung gegen Rentenlücke

Am Beispiel des sogenannten Eck-Rentners wird deutlich, dass die private und möglichst auch betriebliche Altersvorsorge weiterhin unabdingbar sind. Der Eckrentner ist ein Arbeitnehmer mit modellhaft angenommener Erwerbsbiografie von 45 Jahren. Er wird herangezogen, um die Standardrente (Eckrente) zu veranschaulichen. Er hat 45 Jahre lang Beiträge in die gesetzliche Rentenversicherung eingezahlt – jeweils in Höhe des Beitrags für

ein Durchschnittsentgelt. Die abschlagsfreie Rente mit 63 des Eckrentners beträgt im Jahr 2014: 45 Jahre x 28,61 EUR (West) = 1.287,45 EUR mtl. Rente (brutto).

	Eckrente (brutto) stieg zum 01.07.2014	Rentenwert stieg zum 01.07.2014
West	von 1.266,30 € auf 1.287,45 €	von 28,14 € auf 28,61 €
Ost	von 1.158,30 € auf 1.187,55 €	von 25,74 € auf 26,39 €

Diese Rentenerwartung wird noch durch Zeiten gemindert, in denen weniger als das Durchschnittseinkommen verdient wurde, z.B. während der Ausbildung und des Wehrdienstes.

An den Zahlen ist abzulesen, dass auch die neuerliche Rentenerhöhung die individuellen Rentenlücken nicht ansatzweise schließt. Diesbezüglich sollte sich niemand (neue) Illusionen machen. Daneben steigen mittelfristig die Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung. Jüngere Einzahler sehen von ihren →

→ Rentenversicherungsbeiträgen später, als Rentner, immer weniger wieder. Aber auch, wenn man diesbezüglich optimistischer dreinblickt, bleibt eines sicher: Private Vorsorge ist notwendig. Der Abschluss einer Rentenversicherung ist eine empfehlenswerte Lösung. Stellen Sie als [pma:]-Partner Ihren Kunden moderne Rentenversicherungsprodukte und ihre Vorteile vor:

- Lebenslange kalkulierbare Rentenleistungen
- Chancen auf attraktive Rendite
- Flexibilität nach Kundenwunsch
- Zusatzleistungen bzgl. Pflegerisiken etc.

Potentiale durch Mütterrente

Durch das neue Renten-Paket erfolgt bei der Mütterrente eine automatische Renten Anpassung für Bezieherinnen laufender Rentenleistungen. Wird bisher noch keine Rente bezogen, kann der Rentenanspruch aufgrund der Mütterrente entstehen. Weisen

Das Rentenpaket ist umgesetzt. Diese Neuerungen gelten ab dem 01.07.2014:

Abschlagsfreie Rente mit 63

- Für die bis 1952 Geborenen; ab 2016 schrittweiser Anstieg auf das 65. Lebensjahr. Für die bis 1964 Geborenen gibt es die abschlagsfreie Rente erst ab dem 65. Lebensjahr.
- Bei 45 Beitragsjahren insgesamt als rentenversicherungs-pflichtiger Arbeitnehmer oder gesetzlich rentenversicherter Selbstständiger, inkl. Anrechnungszeiten für Wehr- und Zivildienst, Erziehungszeiten bis zwei Jahre, Kurzarbeit, Zeiten der Pflege Angehöriger und Ersatzzeiten für berufliche Weiterbildung, Krankengeld, Schlechtwettergeld, Winterausfallgeld, Insolvenzgeld; und Anerkennung von Zeiten freiwilliger Beiträge.
- Bei Bezug Arbeitslosengeld I in den letzten zwei Jahren vor Rentenbeginn, nur wenn Insolvenz des Arbeitgebers oder Geschäftsaufgabe vorliegt.

Mütterrente

- Für Mütter (ggfs. Väter) deren Kinder vor 1992 geboren wurden, wird ein zusätzlicher Entgeltpunkt zur gesetzlichen Rentenversicherung zugerechnet.
- Automatische Renten Anpassung für alle Bezieher laufender gesetzlicher Rentenleistungen
- Aktueller Wert eines Entgeltpunktes: 28,61 EUR (West); 26,39 EUR (Ost)

Erwerbsminderungsrente

- Anpassung der Zurechnungszeit auf das 62. Lebensjahr
- Günstiger-Regelung bzgl. der letzten vier Jahre vor Rentenbezug; höhere Renten für neue Rentenbezieher

Verbesserung des Reha-Budget

- Verbesserte finanzielle Deckung der Leistungen für medizinische und berufliche Rehabilitation

Mehr unter www.rentenpaket.de

Sie als [pma:]-Partner Ihre Kunden gegebenenfalls auf die Anspruchsberechtigung hin. Wer aufgrund bisheriger Einkommens- oder Vermögenssituation etwas übrig behält von der verbesserten Rentenleistung, wird es möglicherweise für die Pflegevorsorge oder für Kinder und Enkel verwenden wollen. Dabei sind Ihre Vorschläge als Finanz- und Versicherungsberater gefragt.

1 Sterbegeldabsicherung: Traurig aber wahr – nicht einmal der eigene Tod ist wirklich kostenlos. Wer dank Rentenerhöhung seine Kinder von finanziellen Folgen des Todesfalls entlasten möchte, kann eine Sterbegeldabsicherung gebrauchen. Verschiedene Versicherer bieten bereits für 15 – 20 EUR monatlich ein Sterbegeld von 5.000 EUR für 1951 Geborene (Einzelheiten unter PSC Code 3372 A, Beispielrechnungen über Softfair).

2 Pflegeversicherung: Bei Pflegekosten gilt bekanntlich, dass Kinder für ihre Eltern haften. Wer seine Kinder davor schützen möchte, dass sie ausufernde Pflegekosten übernehmen müssen, sollte eine Pflegeversicherung abschließen. Eine monatliche Pflegerente bis zu 500 EUR in Pflegestufe III ist ab ca. 30 EUR pro Monat machbar. Alternativ stehen Pflegetagegeld oder Pflegekostentarife zur Verfügung (Einzelheiten unter PSC Code 1576 A, Beispielrechnungen über Softfair).

3 Sparen für Kinder und Enkel: Ein bisschen was geht immer, und kleine monatliche Sparbeiträge für kleine Kinder kommen längerfristig auch an größere Sparziele heran. Der Markt hält längst attraktive Kinder- und Enkelsparprodukte bereit (Einzelheiten unter PSC Code 739 A, Berechnungen über Softfair Spezial-/Kinder-tarife).

Reha-Budget und Absicherung

Die im Renten-Paket angeschobenen Verbesserungen bei der Erwerbsminderungsrente gleichen lediglich die Fehlentwicklung aus, die aus dem gestiegenen Renteneintrittsalter (67 Jahre) resultieren. Die Anhebung des Reha-Budgets zielt darauf ab, Rentenleistungen aus Erwerbsminderung u.ä. zu verringern. Es sieht so aus, als wolle der Staat mehr in die Aufrechterhaltung der Erwerbsfähigkeit investieren. Eine Absicherung für den Fall der Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit ersetzt das angehobene Reha-Budget nicht. Existenzbedrohende Risiken aufgrund von Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit oder körperlicher Einschränkungen bleiben ein zentrales Beratungsthema. Hier unterstützt Sie die [pma:] BU-Handlungsmatrix (PSC Code: 5893A).

Nutzen Sie als [pma:]-Partner die Themen, die sich durch das neue Renten-Paket aufdrängen. Das [pma:] Team LV unterstützt Sie gerne bei der Planung Ihrer Kundenansprache.



Theo Storkamp
Prokurist, Mitglied der Geschäftsleitung
[pma:]

**„ECHT HAMMER: JETZT GIBT'S DIE
GREATEST HITS ALLER VERSICHERER
IN EINER HAFTPFLICHT.“**



**JETZT UND IN ZUKUNFT:
„DIE NEUE BEST-LEISTUNGS-GARANTIE“**

Finanztest sagt „sehr gut“ – der VHV ist das nicht gut genug. Deshalb haben wir unsere Privathaftpflichtversicherung entscheidend verbessert. Und mit der Best-Leistungs-Garantie können Sie die besten Leistungen aller deutschen Versicherer gleich vorsorglich mitversichern; vorausgesetzt Sie haben im Rahmen der gesetzlichen Haftpflicht als Privatperson für den Schaden geradezustehen. Mehr Infos unter **0511.907-33 33** oder **www.vhv-partner.de**

Sparpläne auf Riester-Basis

Wer langfristig spart, wird vom Staat belohnt

Der Ruhestand mit 63. Das klingt toll. Nicht mehr arbeiten, mehr Freizeit, den Hobbys nachgehen und endlich reisen, wann man möchte. Nur, wer bezahlt das? Kann ich mir das alles finanziell

leisten? Oder wird so schnell nichts daraus? Schließlich gibt es genug ältere Personen, die auch nach dem Eintritt des Rentenalters weiterhin einer Arbeit nachgehen.

Norbert Blüm, seinerzeit Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung, hatte zwar Recht, als er sagte, „Die Rente ist sicher“, wobei er die gesetzliche Rente meinte. Die entscheidende Frage bleibt jedoch nicht, ob es Rente gibt, sondern wie hoch sie ausfällt. Genauer: Wie hoch wird meine persönliche Rente sein. Die große Mehrheit der deutschen Rentenbeitragszahler hat keine genaue Vorstellung von der Höhe der zu erwartenden gesetzlichen Rente. Auf jeden Fall klafft eine Lücke zwischen dem letzten Einkommen und der gesetzlichen Rente.

Investitionsentscheidungen treffen

Die gesetzliche Rente entspricht zurzeit nur ca. 45–50 Prozent des Einkommens. Als Rentner deutlich weniger zu haben, betrifft also nicht nur diejenigen, die schon mit 63 in den Ruhestand gehen, sondern auch diejenigen, für die der Ruhestand erst mit 65, mit 67 oder später beginnt. Auch wenn es eventuell unangenehm ist, Kunden die Augen zu öffnen, sollten sie dringend auf ihr Rentenproblem aufmerksam gemacht werden. Außerdem gibt es eine Lösung, trotz der extrem niedrigen Zinsen.

Die Niedrigzinspolitik auf dem Geldmarkt bestimmt – neben diversen regulatorischen Anforderungen, wie dem Altersvorsorgeverbesserungsgesetz – nach wie vor den Altersvorsorgemarkt. Seit einigen Wochen haben wir dank Mario Draghi, dem Präsidenten der Europäischen Zentralbank, die Gewissheit, dass die Zinsen auch in absehbarer Zeit niedrig bleiben werden. Die schlechten Zeiten für Sparer halten an. Gleichzeitig jedoch steigt der Entscheidungsdruck. Denn Anleger sind gut beraten, wenn sie jetzt zur Vorbeugung vor Verlusten eine Investitionsentscheidung treffen.

Glaubt man den Statistiken, so liegen ca. 20 Prozent des deutschen Brutto-Geldvermögens in Bargeld- oder Sichteinlagen. Summiert man noch Termin- und Spareinlagen und Sparbriefe hinzu, kommt man auf üppige 41 Prozent des Brutto-Geldvermögens, das auf schlecht verzinsten Konten vor sich hin dümpelt. Benötigen Kunden ihr prompt verfügbares Kapital tatsächlich so kurzfristig? Vermutlich nicht. Angesichts negativer Realrenditen ist es umso wichtiger, den Teil des Geldes, der erst mittel- bis langfristig benötigt wird, rentabel anzulegen.



DWS Vermögenssparplan Premium

Langfristig in Aktienfonds sparen

Der Anleger zahlt monatlich einen festgelegten Betrag in den Aktienfondssparplan DWS Vermögenssparplan Premium ein oder legt einen Einmalbeitrag an. Die Beiträge sind in jedem Fall zum Laufzeitende abgesichert.

Innovatives Anlagemodell

Je nach Marktlage wird automatisch zwischen Wertsteigerungs- und Kapitalerhaltungskomponente umgeschichtet. Somit kann möglichst rentabel in Aktien investiert werden. Trotzdem ist das eingesetzte Kapital bei Auszahlungsbeginn gesichert.

Flexibilität in der Anspar- und Auszahlungsphase

Während der Ansparphase sind sowohl Zuzahlungen als auch Beitragsfreistellungen möglich. Unter bestimmten Voraussetzungen sind auch Teilentnahmen möglich. Zudem können verschiedene Auszahlungsoptionen genutzt werden.

Abgeltungssteuerfrei (nachgelagerte Besteuerung nutzen)

Der DWS Vermögenssparplan Premium ist ein Fondssparplan, der im Gegensatz zu konventionellen Sparplänen nicht der Abgeltungssteuer unterliegt.

Optionaler Ablaufstabilisator

Mit dem Ablaufstabilisator können zehn Jahre vor Rentenbeginn die Schwankungen des bis dahin gesparten Fondsvermögens Schritt für Schritt reduziert werden.

Optionale Höchststandssicherung

Mit der persönlichen Höchststandssicherung besteht die Option, erzielte Gewinne ab dem 55. Geburtstag festzuschreiben. So kann der Wert der Anlage in Zukunft nicht mehr unter den bis 55. Geburtstag erreichten Stand sinken.

Riester auch ohne staatliche Förderung

Es gibt verschiedene Möglichkeiten der Altersvorsorge, um die drohende Rentenlücke zu schließen. Eine empfehlenswerte Möglichkeit sind Sparpläne auf Riester-Basis, wie die DWS *Riester-Rente Premium* oder der DWS *Vermögenssparplan Premium*. Die *Riester-Rente Premium* ist für den Kunden gedacht, der die Riester-Förderung in Anspruch nehmen kann. Der *Vermögenssparplan Premium* ist auch ohne staatliche Förderung verwendbar. Das ungeforderte besparen von Riester-Produkten kann dem Anbieter gleich mehrere Vorteile bieten. (Riester ohne staatliche Förderung kann unterschiedliche Gründe haben, z.B. weil man bereits die Riester-Förderung ausschöpft oder weil man weiteren Bedarf hat, noch mehr für die Altersvorsorge zu tun, oder auch weil man als Selbstständiger gar nicht förderberechtigt ist.)

Seit dem 01.01.2009 wird die Abgeltungssteuer erhoben. Bei allen ab diesem Zeitpunkt gekauften Fondsanlagen kassiert der Fiskus für private Kapitalerträge in der Regel 25 Prozent Steuern. Hinzu kommen der Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls die Kirchensteuer. Nicht so beim Fondssparplan DWS Vermögenssparplan Premium. Wer langfristig spart, wird vom Staat belohnt. Denn nur die Hälfte des Ertrages der ungeforderten Beiträge ist

zu versteuern (mit dem persönlichen Steuersatz). Voraussetzungen sind eine Vertragslaufzeit von mindestens zwölf Jahren und die Vollendung des 62. Lebensjahres.¹

Der DWS *Vermögenssparplan Premium* ist nicht nur steuerlich interessant. Er bietet neben hervorragenden Renditechancen durch hohe mögliche Aktienquoten auch die volle Absicherung der Beiträge zum Laufzeitende.² Immer mehr Kunden machen deshalb Gebrauch davon, einen Riester-Fondssparplan zu besparen, ohne staatliche Förderung zu beantragen.



Klaus Ummen
Teamleiter Kapitalanlagen
[pma:]

¹ Leistungen aus dem DWS *Vermögenssparplan Premium*-Vertrag zählen nicht zu den Kapitaleinkünften, sondern zu den so genannten Sonstigen Einkünften (§ 22 Nr. 5 EStG). Sie unterliegen somit nicht der Abgeltungssteuer. Auf geförderten Beiträgen beruhende Leistungen werden in der Auszahlungsphase mit dem individuellen Steuersatz besteuert. Soweit Leistungen in der Auszahlungsphase auf nicht geförderten Beiträgen beruhen, ist der Unterschiedsbetrag zwischen der ausgezahlten Leistung und den auf sie entrichteten Beträgen zu versteuern; es ist nur die Hälfte des Unter-

schiedsbetrags zu versteuern, wenn eine Auszahlung nach Vollendung des 62. Lebensjahres und nach Ablauf von zwölf Jahren seit Vertragsschluss erfolgt.

² Die DWS Investment GmbH sagt zu, dass dem Anleger zu Beginn der Auszahlungsphase mindestens der Betrag der von ihm eingezahlten Altersvorsorgebeiträge (einschließlich Zulagen) zur Verfügung steht. Bei der Garantie handelt es sich um eine gesetzliche Vorgabe. Die Garantie bezieht sich nicht auf die Rendite.

Rente mit 63 – Illusion und Wunsch

Passende Bausteine zum Aufbau der Wunschrente gesucht

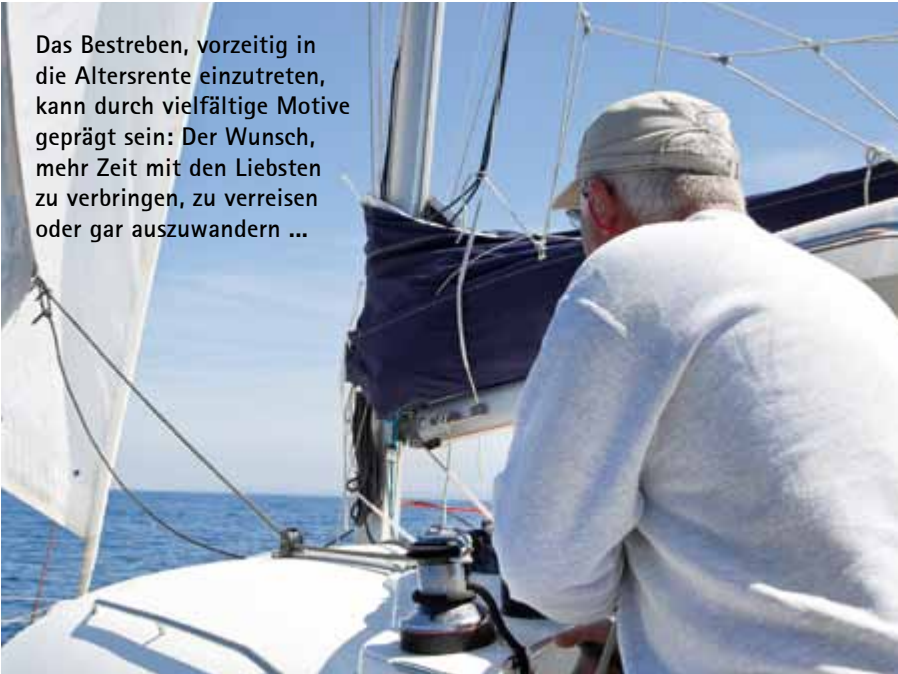
Das Rentenpaket 2014 ermöglicht eine abschlagsfreie Rente bei 45 Beitragsjahren mit 63 Jahren. In den Genuss kommen jedoch nur wenige Arbeitnehmer-Jahrgänge, denn aus der Rente mit 63 wird bis 2029 sukzessive die Rente mit 65. Somit liegt die Schwelle für Jahrgänge ab 1964 wieder bei 65 Jahren.

Besonders Arbeitnehmer, die 50 Jahre und jünger sind, zählen zu den Verlierern des letzten Renten-Pakets: Durch den Verzicht auf Beitragssenkungen und die milliarden-schweren Rentenausgaben für bestimmte Personenkreise fallen die zukünftigen Rentenleistungen deutlich geringer aus. So sinkt das Mindestrentenniveau (bei 45 Beitragsjahren) nach Prognosen des Arbeitsministeriums für 2030 von 44,4 Prozent auf 43,7 Prozent. Unvorbereitet erweist sich die Rente mit 63 für alle jüngeren Jahrgänge ab 1964 als eine verhängnisvolle Illusion!

Dennoch beabsichtigen die meisten deutschen Arbeitnehmer einen vorzeitigen Renteneintritt. Bei der Umsetzung dieses Wunsches hilft ein umsichtiger und vorausschauender Versicherungsmakler. Nur unter sinnvoller Berücksichtigung von Laufzeit und voraussichtlicher Inflation sowie Sparpotenzial und Risikoneigung des Kunden kann individuell und realistisch das angestrebte Rentenniveau konkretisiert werden.

So wird häufig – bei einer angenommenen Inflationsrate von jährlich 1,5 Prozent – für Arbeitnehmer zwischen 35 und 45 Jahren ein Betrag zwischen 250.000 bis 500.000 EUR an Kapitalbedarf ermittelt. Eine gewaltige Summe, die aber durchaus von vielen Kunden erreicht werden kann, wenn die Sparmotivation ausgeprägt ist und das Sparvorhaben frühzeitig und konsequent umgesetzt wird.

Das Bestreben, vorzeitig in die Altersrente, beispielsweise mit Alter 63, einzutreten, kann durch vielfältige Motive



Das Bestreben, vorzeitig in die Altersrente einzutreten, kann durch vielfältige Motive geprägt sein: Der Wunsch, mehr Zeit mit den Liebsten zu verbringen, zu verreisen oder gar auszuwandern ...

geprägt sein: Der Wunsch, das Leben zu genießen, mehr Zeit mit den Liebsten zu verbringen, zu verreisen oder gar auszuwandern, bildet öfters einzeln oder in Kombination die Triebfeder für eine konsequente Altersvorsorge.

Die passenden Bausteine zum Aufbau der Wunschrente liefern die Produktlösungen der Nürnberger, die sich durch Sicherheit, Rentabilität und Flexibilität auszeichnen. Verhelfen Sie Ihren Kunden zu einer attraktiven Perspektive im Alter. Wir unterstützen Sie gern!

Sollte das Sparvorhaben in der Ansparphase durch schwere gesundheitliche Ein-

schränkungen durchkreuzt werden, bietet die Nürnberger in allen Schicht-3-Produkten einmalig im Markt dem Kunden eine besondere Option: Der Kunde kann bei schwerer Erkrankung oder gar Pflegebedürftigkeit steuerfreie Auszahlungen aus dem angesparten Vertragsguthaben abrufen.

Nürnberger Versicherungsgruppe

Ansprechpartner und vertriebliche Unterstützung:
Thomas Potthoff
Mobil: (0151) 53841215
Fax: (0251) 509281807
E-Mail: thomas.potthoff@nuernberger.de



Top-Schutz im Krankenhaus

Max Winterberg
Unternehmenskommunikation/Produkt-Manager

**Besser Barmenia.
Besser leben.**

Egal, ob es um die Unterkunft im Ein- oder Zweibettzimmer oder um die Chefarztbehandlung geht – mit dem Barmenia Tarif TopS sichern sich Ihre Kunden die bestmögliche Behandlung im Krankenhaus. Und mit der mitversicherten Begleitperson ist auch für die Kleinen (unter 10 Jahre) bestens gesorgt. Natürlich sind nicht nur Ihre Kunden bei der Barmenia gut aufgehoben. Auch für Sie sind wir 100 % da! Und zwar verlässlicher, schneller und echt freundlich.

Informieren Sie sich jetzt:

www.maklerservice.de oder Telefon 0202 438-3734

Barmenia Krankenversicherung a. G.



Barmenia
Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach

Gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung der Rentner

Wer eine gesetzliche Rente bezieht, für den besteht unter bestimmten Voraussetzungen eine Versicherungspflicht in der Krankenversicherung der Rentner (KVdR) der gesetzlichen Krankenkassen. Und zwar für diejenigen, die während der zweiten Hälfte ihrer Erwerbszeit zu mindestens 90 Prozent der Zeit (seit erstmaliger Aufnahme einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung) Mitglied einer gesetzlichen Krankenkasse waren.

Die Beiträge von Rentnern zur gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) berechnen sich nach dem allgemeinen Beitragssatz von 15,5 Prozent. Der Rentenversicherungsträger (BFA, LVA u.a.) trägt davon 7,3 Prozent. Der verbleibende Versichertenanteil von 8,2 Prozent



wird von der ausgezahlten Rente abgezogen und vom Rentenversicherungsträger direkt an die GKV entrichtet. Auch von der ab Juli 2014 gewährten Mütter-Rente wird ab sofort nicht nur Steuer, sondern ebenso ein voller Krankenversicherungsbeitrag fällig.

Versicherungspflichtige Rentner zahlen aus Versorgungsbezügen Beiträge in Höhe des allgemeinen Beitragssatzes zur Krankenversicherung von 15,5 Prozent. Der Beitrag dafür ist allein vom Versicherten zu tragen. GKV-Beiträge auf Versorgungsbezüge werden jedoch nur dann erhoben, wenn der Versorgungsbezug 138,25 EUR monatlich übersteigt.

Freiwillig gesetzlich versicherte Rentner

Bei Rentnern, die nicht der Versicherungspflicht unterliegen und somit freiwillig in der GKV versichert sind, werden bei der Berechnung der Beiträge neben der Rente und den Versorgungsbezügen auch weitere Einkünfte, wie z.B. Mieteinkünfte und Kapitalerträge, berücksichtigt. Für die Beitragsberechnung aus Renten- und Ver-

sorgungsbezügen gilt der allgemeine Beitragssatz von 15,5 Prozent. Andere Einkünfte, wie Miet- und Kapitaleinkünfte, Einkünfte aus Direktversicherung etc. werden mit dem ermäßigten Beitragssatz von 14,9 Prozent belegt.

Auch hier gilt die sogenannte Beitragsbemessungsgrenze: Von Einkünften oberhalb dieses Grenzbetrages, der 2014 bei monatlich 4.050 EUR liegt, also beim Monatsbeitrag zur GKV-Krankenversicherung der Rentner in Höhe von 627,75 EUR, werden keine weiteren Beiträge erhoben. Die Beitragsbemessungsgrenze steigt allerdings jährlich nach gesetzlichen Vorgaben. Eine Mindestbemessungsgrenze gibt es ebenfalls. Sie liegt 2014 bei 921,67 EUR (auch wenn die tatsächlichen Einkünfte als Rentner niedriger sind) und führt zum aktuellen Mindestbeitrag von 142,85 EUR.

Freiwillig gesetzlich versicherte Rentner zahlen den Beitrag allein. Auf Antrag zahlt der Rentenversicherungsträger einen Zuschuss zur Krankenversicherung in Höhe von 7,3 Prozent aus dem Betrag der gesetzlichen ausgezahlten Rente. Alle weiteren Einnahmebeiträge werden nicht bezuschusst.

Besonderheiten

Wer hauptberuflich selbständig erwerbstätig ist, hat solange keinen Zugang zur KVdR, solange er seine selbständige Tätigkeit ausübt. Da unter bestimmten Voraussetzungen 55-Jährige von der Versicherungspflicht in der KVdR ausgeschlossen sind, wenn sie nach ihrem 55. Geburtstag eine versicherungspflichtige Tätigkeit aufnehmen, sollte hier eine umfassende Beratung spätestens mit Anfang 50 erfolgen, um gegebenenfalls durch Änderungen im Erwerbsleben die richtigen Weichen zu stellen. Wer dringend in die KVdR der GKV hinein möchte, muss mit Vorversicherungszeiten spätestens mit 52 GKV-Mitglied werden, und zwar durch Versicherungspflicht.

Wünscht ein Rentner oder Rentenantragsteller aus persönlichen Gründen keine Pflichtversicherung in der KVdR, z.B. weil er privat krankenversichert ist und dort Beitragsentlastung im Alter vereinbart hat, muss er innerhalb von drei Monaten ab Rentenantragsstellung von einem Befreiungsrecht bei der zuständigen Krankenkasse Gebrauch machen. Bei dieser Antragsfrist handelt es sich um eine sogenannte Ausschlussfrist: Erfolgt die Antragsstellung des Befreiungsantrages nach Ablauf der Dreimonatsfrist, ist eine Befreiung nicht mehr möglich.

[pma:] empfiehlt

Mit Anfang 50 sollte jeder Kunde mit Rücksicht auf seinen aktuellen Gesundheitszustand eine Analyseberatung zum Status Quo seiner bisherigen Versicherungen erhalten und gegebenenfalls seine Verträge bedarfsgerecht umstellen und ändern.

Sind die Kinder des Versicherten aus dem Größten raus und darf die Immobilie gern auch kleiner werden, können neue Prioritäten gesetzt werden. Die Altersversorgung kann etwas Nachschub erhalten; eine angemessene Krankenversicherung mit optimierter



Beitragsentlastung für das Rentenalter sollte zu finden sein; dazu gehört eine passende Pflegezusatzversicherung. Achtung: Diese erhält der Versicherte nur, solange er richtig gesund ist. Eine gute Pflegezusatzversicherung finanziert im Pflegefall den Kranken- und Pflegeversicherungsbeitrag in voller Höhe mit.

Pflegeversicherung

Die soziale Pflegeversicherung soll den Rentner vor den materiellen Folgen der Pflegebedürftigkeit schützen. Die soziale Pflegeversicherung ist eine umlagefinanzierte Pflichtversicherung und im SGB XI geregelt. Bei einem mindestens sechs Monate dauernden erhöhten Bedarf an pflegerischer und hauswirtschaftlicher Versorgung deckt die Pflichtversicherung einen Kostenanteil der häuslichen oder stationären Pflege.

Versicherungspflichtig in der Pflegeversicherung sind alle Rentner, die in der gesetzlichen Krankenversicherung versicherungspflichtig oder freiwillig versichert sind. Bei der Einführung der Pflegeversicherung wurden alle Vollversicherten einer privaten

Krankenversicherung automatisch Mitglieder der privaten Pflegeversicherung. Auf diese Weise wurde praktisch ein Pflegeversicherungsschutz für die gesamte Bevölkerung eingeführt.

Bei häuslicher Pflege werden die Sach- und Geldleistungen der sozialen Pflegeversicherung nach dem Grad der Pflegebedürftigkeit gestaffelt. Sachleistungen und Pflegegeld können auch kombiniert in Anspruch genommen werden. In der privaten Pflegeversicherung tritt an die Stelle der Sachleistung eine Kostenerstattung, die der Höhe nach den Leistungen der sozialen Pflegeversicherung entspricht.

Beitragssatz

Der Beitragssatz zur Pflegeversicherung beträgt aktuell 2,05 Prozent. Auch Rentner müssen – im Gegensatz zu den Beiträgen zur Krankenversicherung – ihren Beitrag zur Pflegeversicherung aus der Rente in voller Höhe selbst zahlen. Beihilfeberechtigte (z.B. Beamte) sind besser dran: Sie zahlen nur die halben Beitragssätze und erhalten dafür auch nur die halben Leistungssätze. Die andere Hälfte der Leistungen übernimmt der Träger der Beihilfe.

In der Pflegeversicherung wird zwischen Kinderhabenden und Kinderlosen unterschieden. Dies ergibt sich aus der Systematik der Pflegeversicherung. Denn die heutigen Kinder müssen in der Zukunft nicht nur für die Pflegekosten ihrer eigenen Eltern, sondern zusätzlich auch für die immer größer werdende Gruppe der Kinderlosen aufkommen.

Für Versicherte, die keine Kinder haben oder hatten, wird ein Beitragszuschlag in Höhe von 0,25 Prozent erhoben. Der Beitragssatz beträgt dann 2,3 Prozent. Die Zuschlagspflicht besteht nicht, wenn der Betreffende das 23. Lebensjahr noch nicht vollendet hat oder vor dem 01.01.1940 geboren ist. Besteht bei Krankheit und Pflege ein eigener Anspruch auf Beihilfe oder Heilfürsorge nach beamtenrechtlichen Vorschriften oder Grundsätzen, beläuft sich der Beitragssatz auf 0,975 Prozent. Für Versicherte ohne Kinder sind es 1,225 Prozent. Der Beitragszuschlag in Höhe von 0,25 Prozent ist nicht zu zahlen, wenn der Betreffende dem Rentenversicherungsträger die Elterneigenschaft nachweist. Dabei ist der Nachweis über die Geburt eines Kindes ausreichend. Dieser Nachweis befreit beide Elternteile.

Pflegevorsorge

Der Bedarf einer zusätzlichen Pflegezusatzversicherung von 50 EUR pro Tag pro Pflegestufe 0 bis III (also auch bei Demenz) besteht bei jedem Bundesbürger, egal ob gesetzlich oder privat versichert, um die große finanzielle Lücke bei Demenz, Alzheimer oder im Pflegefall abzusichern. Diesen dringenden Bedarf kann auch die jüngste Reform der Pflegeversicherung nicht verringern.

[pma:] empfiehlt: Mit der gewählten Höhe der Pflegezusatzversicherung kann man den Tagessatz so wählen, dass hieraus im Pflegefall auch die vollen Krankenversicherungs- und Pflegezusatzversicherungsbeiträge finanziert werden.



Claudia Willeke
Teamleiterin KV
[pma:]

Altersarmut mit privater Vorsorge entgegenwirken

Altersarmut ist eine Gefahr vor allem für jene, die die Augen vor ihr verschließen. Doch welcher Weg ist der richtige, die Altersarmut effektiv zu umgehen? Ist die private Vorsorge mit einer Rentenversicherung geeignet? Gibt es Alternativen?

„Grundsätzlich geht kein Weg dran vorbei, für das Alter privat vorzusorgen“, sagt Marcus Nagel, Vorstand für das Lebensversicherungsgeschäft der Zurich Versicherung in Deutschland. „Bei einer Rentenversicherung stehen nicht allein die Rendite oder der Ansparprozess im Mittelpunkt, sondern insbesondere die Absicherung von Lebensrisiken wie z.B. eine lange Rentenbezugszeit bis ins hohe Alter. Wer nicht in die Altersarmut abdriften und zusätzlich sich selbst und die Familie vor existenzbedrohenden Risiken schützen möchte, muss mit einer zeitgemäßen Versicherung vorsorgen.“ Insbesondere fondsgebundene Altersvorsorgelösungen sind hierfür bestens geeignet, da das Geld während der Ansparzeit renditestark angelegt und dann sicher verrentet wird. Fondsgebundene Produktlösungen, wie die Premium-Produktfamilie von Zurich (mit Produkten in allen drei Schichten), verknüpfen Sicherheit und Renditechancen.

Alternative: Zeitgemäße Fondspolizen

Die Premium-Produkte der fondsgebundenen Altersvorsorge von Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG bieten eine optimale Balance aus Sicherheit und Renditechancen. Das Anlagemodell des DWS Premium-Modells basiert auf einer innovativen, dynamischen Wertsicherungsstrategie, dem sog. I-CPPI (Individualisierte Constant Proportion Portfolio Insurance). Die Besonderheit dieser Wertsicherungsstrategie ist die Absicherung der investierten Beiträge zum frühestmöglichen Abruftermin (sog. Beitragsgarantie). Gleichzeitig bietet die Strategie eine gute Möglichkeit, Renditechancen der Aktienmärkte zu nutzen.

Automatische Umschichtungsprozess

Die eingesetzte I-CPPI-Wertsicherungsstrategie basiert auf einem finanzmathematischen Modell. Je nach Marktlage wird zwischen sicherheitsorientierten Rentenfonds (Kapitalschutzkomponente) und chancenorientierten Vorsorge-Fonds (Wertsteigerungskomponente) umgeschichtet. Das geschieht automatisch, börsentäglich und nach persönlichen Vertragsparametern (z.B. Restlaufzeit) bzw. Entwicklung der Kapitalmärkte (z.B. Zinsentwicklung). Dabei überprüfen die Experten des Zurich Partners DWS Investments mit Hilfe eines Analyse-Tools Tag für Tag die Entwicklung an den Aktien- und Rentenmärkten und richten das Anlageportfolio des Kunden immer auf die größtmöglichen Ertragschancen aus – bei gleichzeitiger Sicherstellung der Beitragsgarantie zum Abruftermin. Die

Garantierzeugung kommt ganz ohne Deckungsstock aus und ist vom Rechnungszins unabhängig. Ein wichtiges Argument angesichts der Rechnungszinssenkung Anfang 2015.

Ablaufstabilisator stärkt Sicherheitskomponente

Um die Stabilität der Wertentwicklung vor dem Start der gewünschten Verfügungsphase zu erhöhen, verringert der Ablaufstabilisator hier das Schwankungsrisiko in den letzten zehn Jahren vor Beginn dieser Phase. So werden Fondsguthaben sukzessive und automatisch von renditeorientierten in weniger offensive Vorsorge Fonds umgeschichtet. Dank des Ablaufstabilisators wird dem mit zunehmendem Alter gestiegenen Sicherheitsbewusstsein des Kunden vor Rentenbeginn entsprechend Rechnung getragen.

Modell *Balance* reduziert Kursrisiko ab Vertragsbeginn

Neben der automatischen Beitragsgarantie zum Ende der Vertragslaufzeit wird mit dem DWS Premium Modell *Balance* die Wertsteigerungskomponente durch weniger schwankungsreiche Fonds – mit geringerem Aktienfondsanteil als bei dem DWS Premium Modell – unterlegt. Damit stellt dieses Modell eine zusätzliche Alternative für sicherheitsorientiertere Zurich-Kunden dar, welche die Schwankungsrisiken in der Wertsteigerungskomponente ab Vertragsbeginn reduzieren möchten.

Außerdem wurden Ende 2013 die Rentenfondskosten reduziert und der so genannte Multiplikator von drei auf 3,6 erhöht, der mit ausschlaggebend für den Beitragsanteil ist, der in die Wertsteigerungskomponente investiert wird. Zudem wurde DWS *Flexible Portfolio Insurance* (DWS FPI) im DWS Premium-Motor eingebaut, damit die Verträge besser und früher auf Kapitalmarktschwankungen reagieren. Die drei genannten Anpassungen haben zur Folge, dass mehr Guthaben in die Wertsteigerungskomponente fließt als zuvor und der Kunde davon entsprechend profitiert.

Flexibilität mit der Verfügungsphase

Die Erfahrungen zeigen, dass sich die Lebensumstände oft anders entwickeln als bei Antragstellung geplant ist. Entsprechend ändert sich meist auch der Zeitpunkt des gewünschten Rentenbeginns während der Vertragslaufzeit. Aus diesem Grund sind die Premium-Produkte mit einer Verfügungsphase ausgestattet. Dieses verwandelt die Vorsorgeprodukte in ein flexibles Rentenkonto. Ab Beginn der Verfügungsphase kann der Kunde flexibel entscheiden, zu welchem Zeitpunkt und in welcher Form (Rente, Kapital oder ein Mix aus beiden) er sein Vertragsguthaben bzw. seine Rente erhalten möchte.

Zurich Gruppe Deutschland



HILFT

AUCH IN DER PRAXIS.

Unsere Branchenlösung für Ärzte.

Compact für Ärzte bietet Ihnen mit leistungsstarken Paketen, einem günstigen Einstiegspreis, einer Variante ohne Selbstbeteiligung sowie einer Vielzahl branchentypischer Besonderheiten in den Haftpflicht- und Sachversicherungen maßgeschneiderten Schutz.

Mehr auf www.hdi.de

HDI

Das ist Versicherung.

BU und Risikoleben mit garantierten Zahlbeiträgen

Canada Life erweitert ihre Produkt-Landschaft um eine neuartige Berufsunfähigkeitsversicherung und eine Risikolebensversicherung. Zudem vereinfacht und beschleunigt Canada Life den Antragsprozess für fast alle ihre Risikoprodukte.

Der neue Berufsunfähigkeitsschutz von Canada Life bietet Kunden eine Beitragsgarantie. Sie profitieren von fixen Beiträgen, die Canada Life das gesamte Berufsleben in gleichbleibender Höhe garantiert. Gleich bleiben auch die Leistungen. Kunden können so die Absicherung ihres Einkommens langfristig verlässlich planen und müssen sich nicht um steigende Beiträge sorgen.

Mit dem Berufsunfähigkeitsschutz sichern sich Kunden wichtige Leistungen für den Ernstfall: So zahlt Canada Life die vereinbarte Rente auch, wenn Versicherte irgendeinen anderen Beruf ergreifen könnten. Kunden genießen zudem weltweiten Versicherungsschutz. Wer trotz Berufsunfähigkeit aufgrund neu erworbener Fähigkeiten wieder im Berufsleben Fuß fasst, erhält eine Wiedereingliederungshilfe. Selbstständige können als Umorganisationshilfe für ihren Betrieb eine Kapitalleistung erhalten. Und Kunden können Lücken beim Krankentagegeld aus einer privaten Voll- oder Zusatzkrankenversicherung überbrücken: Wurde die Leistung aufgrund von Berufsunfähigkeit eingestellt, bekommen sie bei Canada Life bis zu sechs Monate die vereinbarte Berufsunfähigkeitsrente parallel zur Leistungsprüfung. Der Berufsunfähigkeitsschutz leistet zudem bei Pflegestufe I der gesetzlichen Pflegeversicherung.



Risikolebensversicherung optimal: Umfassender Todesfallschutz

Auch die Risikolebensversicherung der Canada Life bietet den Kunden Planungssicherheit durch fixe Beiträge, die im Laufe des Lebens nicht ansteigen. Der Beitrag ist unabhängig vom Beruf des Kunden – ein Vorteil für Menschen mit Risiko-Berufen. In einem Vertrag können sich auf Wunsch auch zwei Personen absichern, per Individual- oder Gemeinschaftsschutz. Der Tarif ist in einer einfachen Variante, der Risikoleben komfort, mit reiner Todesfallabsicherung und als Risikoleben optimal erhältlich. Letztere bietet Kunden eine umfangreiche Nachversicherungsgarantie. Sie können ihren Schutz nach dem fünften und zehnten Versicherungsjahr aufstocken sowie bei Anlässen wie einer Ehe oder Lebenspartnerschaft und der Geburt oder Adoption von Kindern. Ebenso, wenn sie zum Beispiel als Arbeitnehmer eine Gehaltssteigerung bekommen oder einen Kredit oder eine selbstständige Tätigkeit aufnehmen.

Auch die Laufzeit können Kunden ohne erneute Gesundheitsprüfung verlängern. Hinzu kommt ein erweiterter Gemeinschaftsschutz: Sterben beide Versicherungsnehmer innerhalb eines Monats durch dasselbe Ereignis, zahlt Canada Life die doppelte Versicherungsleistung aus. Kunden können zudem eine vorgezogene Todesfallleistung erhalten, wenn Ihnen ein behandelnder Facharzt eine Lebenserwartung von weniger als einem Jahr diagnostiziert.

Schneller vom Antrag zur Police

Bei der Berechnung aller Canada Life-Risikoprodukte werden die Angaben automatisch in den Antrag übernommen. Eine Validierungsfunktion überprüft dabei z.B. Bank- und Adressdaten. Wenn weitere Fragen zu beantworten sind, erweitert das System die auszufüllenden Felder entsprechend. So entfällt in vielen Fällen eine aufwendige Nachbearbeitung und der Antrag kann schneller poliziert werden. Bei der neuen Online-Risikoprüfung können Vermittler die Gesundheitsfragen gemeinsam mit dem Kunden direkt be-



Online-Risikoprüfung:
Vermittler und Kunde können die Gesundheitsfragen gemeinsam beantworten. Der Vermittler erhält sofort eine Rückmeldung, ob der Antrag so poliziert werden kann.

antworten. Am Ende des Prozesses erhält der Vermittler sofort eine Rückmeldung, ob der Antrag so poliziert werden kann, oder ob noch weitere Prüfungen stattfinden müssen. Die Online-Risikoprüfung steht Vermittlern und Kunden für die bestehenden Tarife *Schwere Krankheiten Vorsorge* und *Grundfähigkeitsversicherung* ab sofort als Alternative zum Papierantrag zur Verfügung. Der neue Tarif *Risikoleben* in seinen Varianten *optimal* und *komfort* kann nur online beantragt werden.

Gesundheitsfragen einfach und bequem beantworten

Canada Life bietet Kunden verschiedene Möglichkeiten, die Gesundheitsfragen zu beantworten. Bei hohem Absicherungsbedarf können sie für alle Risikoprodukte jetzt den *M-Check* in Anspruch nehmen. Hierfür vereinbaren sie einen medizinischen Untersuchungstermin. Medizinische Fachkräfte helfen dann auf Wunsch zu Hause oder am Arbeitsplatz beim Beantworten der Gesundheitsfragen und führen auch einfachere notwendige Tests durch.

Bei der *Risikoleben optimal* und *komfort* können Kunden auf Wunsch die Online-Risikoprüfung auch alleine durchführen. Sie erhalten dann von ihrem Vermittler einen Link, über den sie die Gesundheitsfragen bequem zu Hause beantworten können. Neben diesen neuen Verfahren steht Kunden auch weiterhin das Telefoninterview für die Risiko- und Leistungsprüfung zur Verfügung.

Lösungen für jedes Szenario

Kein Leben ist wie das andere. Daher muss guter Risikoschutz zum Kunden passen, nicht umgekehrt. Bei der Absicherung schwerer Krankheiten und Grundfähigkeiten trat Canada Life bislang als Marktführer hervor und bietet nun vier eigenständige Lösungen, die höchst unterschiedlichen Szenarien gerecht werden können. Der Familienvater, der als Alleinverdiener das Wohnhaus abzahlt, wird nach einem Schlaganfall die Einmalzahlung unserer *Schweren Krankheiten Vorsorge* dringend brauchen. Wer sein Einkommen mit einer monatlichen Rente absichern will, kann nun zwischen unserem neuen *Berufsunfähigkeitsschutz* und der *Grundfähigkeitsversicherung* wählen. Und wer finanziell für andere Verantwortung trägt und zum Beispiel für seine Familie gut vorsorgen möchte, kann auf die *Risikoleben-Tarife* zurückgreifen.



Markus Wulfange
Bezirksdirektor
Canada Life

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

Brancheninitiative *Gut beraten*

Fach- und Beratungskompetenz steigern, Weiterbildungspunkte sammeln

Mit der Initiative *Gut beraten* setzt die Branche neue Impulse. Im Fokus steht die Fach- und Beratungskompetenz der Versicherungsvermittler. Ziel ist es, die fachliche Qualifikation für die Verbraucher transparenter zu machen. Ähnlich wie Rechtsanwälte und Ärzte können nun auch Versicherungsvermittler mit ihrer Teilnahme an Seminaren und Weiterbildungsmaßnahmen Punkte sammeln und so ihren Weiterbildungsanspruch der Öffentlichkeit zeigen.

Das Punktekonto wird in einer zentralen Datenbank gespeichert. Mit der Brancheninitiative *Gut beraten* setzt die Branche verbraucherfreundliche und hohe Maßstäbe, um das Image der Berater aufzuwerten. Offizieller Start mit der Anrechnung von Weiterbildungspunkten war der 01.01. 2014, aber bereits seit dem 01.09.2013 zählen alle Punkte für das Punktekonto.

Mit Fachwissen punkten

Gut beraten sieht vor, dass jedem Vermittler, der an einer Weiterbildungsmaßnahme teilnimmt, Weiterbildungspunkte angerechnet werden. Die Vergabe der Punkte für die jeweilige Fortbildung erfolgt nach bestimmten Vorgaben, die für die gesamte Branche bindend sind. In einem ersten Schritt wird der Anspruch erhoben, dass teilnehmende Berater über einen Zeitraum von fünf Jahren 200 Weiterbildungspunkte sammeln. Des Weiteren wird empfohlen, dass kontinuierlich im Durchschnitt 40 Weiterbildungspunkte pro Jahr erworben werden. Ein Weiterbildungspunkt entspricht einer Lernzeit von 45 Minuten. Der Gesamtaufwand beträgt damit ca. sechs Arbeitstage pro Jahr.

Angesprochen werden mit dieser Regelung alle registrierten gebundenen und ungebundenen Vermittler, außerdem deren am Point of Sale tätigen Mitarbeiter, der angestellte Außendienst und auch alle registrierten nebenberuflichen Vermittler.

Die notwendigen Punkte können in Präsenzveranstaltungen, mittels E-Learning und Praxisbegleitung als Individualtraining erworben werden. Beim E-Learning unterscheidet man zwischen gesteuerten Maßnahmen (Webinaren) und selbstgesteuerten Maßnahmen (Lernprogramme, Video, Podcast, Test, Simple Show, Smart Show, interaktives PDF, Studienbrief). Die selbstgesteuerten Maßnahmen müssen mit einer Prüfung abschließen und mindestens zehn Kontrollelemente innerhalb einer Lernsequenz von 45 Minuten beinhalten.

Sind die Weiterbildungsanforderungen erfüllt, erhält der Teilnehmer Fortbildungsnachweise in Form eines Zertifikates bei 200 Weiterbildungspunkten in fünf Jahren, Jahresbescheinigungen bei 40 Punkten pro Jahr oder einen Weiterbildungspass bei 80 Punkten in zwei Jahren. Der Vermittler hat jederzeit die Möglichkeit, seine Weiterbildungshistorie abzurufen und darzustellen.

Das Punktekonto wird in einer zentralen Datenbank vom Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) und der Geschäftsstelle *Gut beraten* geführt. So genannte *Trusted Partner* melden und authentifizieren die Vermittler bei der zentralen Datenbank und eröffnen für sie ein Punktekonto. Jeder Kontoinhaber erhält eine persönliche ID-Nummer zur Verwaltung seines Kontos. Jeder Vermittler kann sich „seinen“ *Trusted Partner* selbst auswählen. Nicht als *Trusted Partner* für Makler fungieren dürfen die Versicherungsgesellschaften.



Einfach anmelden

[pma:] hat den Antrag zur Akkreditierung als *Trusted Partner Basis* gestellt. Wenn Sie [pma:] mit der Eröffnung Ihres Kontos bei der Initiative *Gut beraten* beauftragen möchten, dann geht dies in drei einfachen Schritten:

- 1 Dokumentenpaket aus dem Infosystem downloaden (PSC-Code 4565D, enthält Auftrag zur Kontoeröffnung, Erfassungsbogen zur Kontoeröffnung, Sachkundenachweis, AGB)
- 2 Dokumente ausdrucken, ausfüllen und an [pma:] senden: [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH, Uwe Feudel, Wilhelm-Schickard-Str. 2, 48149 Münster
- 3 [pma:] veranlasst die Kontoeröffnung. [pma:]-Partner erhalten im Anschluss von der Initiative *Gut beraten* mehrere E-Mails mit Zugangsdaten. Diese bitte gut aufbewahren.



Katarina Orlovic
Marketing und Veranstaltungsmanagement
[pma:]

Weitere Infos unter: www.gutberaten.de

Die Zukunft liegt nicht im Garantieren. Sondern im richtig Investieren

Sicherheit kann man teuer erkaufen. Oder einfach umsetzen: mit der Investmentkompetenz eines der führenden Investmenthäuser Europas – Standard Life Investments. So sichern wir Ihnen einen verantwortungsvollen Umgang mit den Anlagen Ihrer Kunden.



MyFolio. Portfolios mit klarer Volatilitätsvorgabe. Für jeden Kunden die passende Anlage. Entdecken Sie damit Ihre Zukunft: www.standardlife.de/MyFolio

Honorar versus Provision

Neues Gesetz zur Honorarberatung bei Finanzanlagen in Kraft getreten

Seit August gilt das im Vorjahr beschlossene Gesetz zur Honorarberatung bei Finanzanlagen. Es sieht unter anderem vor, dass ein gemäß § 34h Gewerbeordnung (GewO) zugelassener Honorar-Finanzanlagenberater keine Provisionen von den betreffenden Produktgebern annehmen darf. Es sei denn, die vermittelten Finanzprodukte sind nicht provisionsfrei erhältlich. (In solchen Fällen muss der Berater die Provisionen dem Kunden unverzüglich transparent machen und ungemindert an ihn weiterleiten.) Der Gesetzgeber beabsichtigt mit der neuen Regelung, eine Grundlage für einen Wettbewerb der Entlohnungsmodelle zu schaffen.



Um das Thema Honorarberatung auf dem neusten Stand zu diskutieren, hatte [pma:] zu einem Round-Table-Gespräch am 14.07. eingeladen und bedankt sich bei Prof. Dr. Rolf Tilmes und Dr. Ralph Jakob von European Business School (EBS) in Wiesbaden für ihre Mitwirkung.

Die beiden Kapazitäten der Universität für Wirtschaft und Recht trafen auf die langjährigen [pma:]-Partner Reinhard Siol, Dietmar Neuhäuser, Dr. Dirk Osterland, Frank Hellweg und Stephan Hinzen. Schon in dieser Besetzung war für reichlich Vorwissen aus Theorie und Praxis gesorgt. Komplettiert wurde die Gesprächsrunde durch Dr. Bernward Maasjost, Markus Trogemann und Theodor Storkamp.

Finanzanlagenvermittler

Stand der Gesetzgebung ist nun, dass alle Vermittler von Finanzanlagen, die nach § 34f GewO tätig sind, sich entscheiden müssen, ob sie in Zukunft ausschließlich honorarvergütet beraten, oder provisionsorientiert vermitteln wollen. Zweigleisig zu verfahren, etwa über den Umweg einer juristischen Person, wird vom Gesetzgeber ausgeschlossen.

Round-Table bei [pma:]. Von der European Business School (EBS) zu Gast waren Prof. Dr. Rolf Tilmes (rechts) und Dr. Ralph Jakob (2. v. r.).

Versicherungsmakler

Anders ist es bei der Vermittlung von Versicherungen. Hier stehen noch alle Modelle nebeneinander. Zwar gibt es im Vermittlerregister schon seit einigen Jahren den Versicherungsberater nach § 34d, der ausschließlich gegen Honorar berät. Allerdings naht in absehbarer Zeit noch keine Regelung, die es den Versicherungsmaklern nach § 34d verbietet, neben der Provision auch Honorare zu erheben.



Zum Thema Honorarberatung wurde auch in den Pausen weiter diskutiert

Prof. Dr. Tilmes und Dr. Jakob empfehlen Vermittlern, sich frühzeitig zu qualifizieren. Die EBS bietet ein fünftägiges *Kompaktstudium Honorarberatung* an. Es richtet sich an Berater und Vermittler, die bereits über ein beratungsprozessuales und fachspezifisches Know-how im Bereich Finanzdienstleistungen verfügen. Auch [pma:] wird dem Thema Honorarberatung weiterhin erhöhte Aufmerksamkeit schenken. Darum wurde eine zeitnahe Fortsetzung des Round-Table-Gesprächs vereinbart.



Matthias Köster
Partnerbetreuer
[pma:]

Neue KOMPOSITION: Hit 1


ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

HAFT- PFLICHT

Bühnenreif: Unsere neue Haftpflichtversicherung sorgt für einen starken Auftritt.

Mehr Informationen auf www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/privathaftpflicht



[pma:] kann auch Flughafen

Vertriebstage diesmal auf verschiedenen Airports

Am liebsten betritt man einen Flughafen wohl dann, wenn die Reise zu einem entfernten Urlaubsziel losgeht. [pma:] und die Teilnehmer der [pma:]-Vertriebstage haben kürzlich einen ganz anderen Anlass wahrgenommen, Flughäfen zu besuchen. Unter dem Vertriebstage-Motto „Neue Wege“ trafen sich [pma:]-Partner, Referenten und Produktgeber im vergangenen Juli auf den Flughäfen Münster/Osnabrück, Köln/Bonn und München sowie auf dem bekanntlich noch nicht eröffneten Berlin Brandenburg Airport.

Der Maklerberuf ist seit Jahren zahlreichen Einflüssen ausgesetzt. Manches kratzte am Image, so einiges wurde komplizierter. Heute befassen sich viele Makler mit der Frage, wie sich die Vermittlerbranche insgesamt weiterentwickelt, und suchen zukunftsfähige Geschäftsmodelle. Denn eine Erkenntnis hatte sich schon im Vorfeld der Vertriebstage bei den meisten Teilnehmern durchgesetzt: Das eigene Geschäftsmodell bedarf einer permanenten Prüfung und Anpassung, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Doch wohin wird bei allen beschlossenen und zukünftigen Regularien die Reise gehen? Wo sind Anpassungen in der Beratungslogik und in Geschäftsvorgängen durchzuführen. Welche neuen Wege kann man beschreiten?

Diesbezüglich aufschlussreich für die teilnehmenden [pma:]-Partner war eine Studie der Evers & Jung GmbH in Hamburg, die im Auftrag des Verbraucherschutzministeriums erstellt worden war. Die bereits 2008 veröffentlichte

Studie mit dem Titel „Anforderungen an den Finanzvermittler“ beschreibt, wie der Finanz- und Versicherungsmaklerberuf professionalisiert und der Verbraucherschutz vorangetrieben werden sollte.

Einige Teilnehmer arbeiten bereits erfolgreich mit dem Defino-Regelwerk (DIN SPEC 77222 Standardisierte Finanzanalyse für den Privathaushalt). Sie berichteten von ihren positiven Erfahrungen mit der Analyselogik und der sehr guten Resonanz der Kunden. (Neues zum Defino-Regelwerk in dieser Ausgabe ab Seite 6.)

Für Produktorientierung sorgten die Alternative Investment Life Insurance (AILI), die Condor Versicherung und die Allianz. Diese stellte ihre neuen Pflegeprodukte vor.





Einblick in das Lebensversicherungsreformgesetz gab die Condor. Dazu empfahl sie Wege, Aspekte der Reform vertrieblich zu nutzen. AILI stellte eine Fondspolice vor, die Zugang zu Anlageformen bietet, die sonst nur institutionellen Anlegern vorbehalten sind. (Mehr dazu in dieser Ausgabe ab Seite 14.)

Außerhalb der Vorträge und Workshops genossen die Teilnehmer die Weitläufigkeit der jeweiligen Flughäfen. In Berlin war man besonders gespannt auf die Führung durch den neuen Hauptstadt-Flughafen, der zwar schon weitgehend fertiggestellt ist, jedoch bisher nur zu 97 Prozent funktioniert, was nicht zur Eröffnung reicht. Dort durften sogar die Start- und Landebahnen begangen werden, was für die meisten eine völlig neue Perspektive auf einen Flughafen bedeutete. So boten die Vertriebstage an allen Standorten exklusive Einblicke in die eigenen Welten dieser Flughäfen. Mancher Teilnehmer wird in Zukunft wohl mit ganz neuen Erkenntnissen in den Urlaub abheben.



Matthias Köster
Partnerbetreuer
[pma:]

Neue KOMPOSITION: Hit 2

ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

HAUSRAT



Hitverdächtig: Unsere neue Hausratversicherung trifft den richtigen Ton.

Mehr Informationen auf www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/hausrat

Vier Wochen Fußballweltmeisterschaft

Ein Rückblick auf den Titelgewinn

Ja, ja und nochmal ja ... Die Fußballweltmeisterschaft in Brasilien hat mal wieder gezeigt, dass Fußball voller Leidenschaft ist. Als die WM begann, brach alles aus Brasilien heraus: Erwartungen, Erinnerungen, Tränen und die Nationalhymne. Doch der erste Treffer der WM kam einem Schock gleich: ein Eigentor der Gastgeber gegen Kroatien. Das Eröffnungsspiel wurde jedoch nach einem „Glücksfall“ gedreht. Nach einer Schwalbe entschied der Schiedsrichter sehr großzügig auf Strafstoß. Brasilien gewann das Eröffnungsspiel dank des Schiedsrichters und dank des ersten Tores von Neymar Jr. Übrigens der meistgefohlte Spieler der WM. Getreu dem Motto „Catch him if you can“, auch mit regelwidrigen Aktionen.

Dann kam die deutsche Nationalelf. Gegner im Auftaktspiel waren Cristiano Ronaldo und zehn weitere Portugiesen. Thomas Müller trifft dreimal. (Alles Müller, oder was?) Am Ende steht es 4:0. Ein Paukenschlag. Das zweite Gruppenspiel – gegen Ghana – wurde allerdings zu einem Krimi. Erst der eingewechselte Miro Klose sorgte für den 2:2-Ausgleich. Klose zog durch seinen 15. WM-Treffer mit Brasiliens Legende Ronaldo Luís Nazário de Lima (Kurz: Ronaldo) gleich.

Neben Klose hatte die WM auch andere Typen zu bieten. Zum Beispiel Kolumbiens James (bis dato bei AS Monaco unter Vertrag, unterdessen bei Real Madrid). Ein Überflieger und überragender Spieler, mit sechs Toren in nur fünf Spielen Torschützenkönig des Turniers. Der 23-Jährige steht noch am Anfang seiner Karriere. Oder Guillermo Ochoa, Mexicos bis dahin unbekannter Torhüter, der für ein paar Tage die Fußballwelt faszinierte. Mit unglaublichen Paraden trotzte er den Brasilianern ein 1:1 ab.

Das dritte Gruppenspiel ging gegen die USA: Jogi gegen Klinsi. Beide wollten den Gruppensieg. Deutschland gewann 1:0, dank Müller, der, wie er sagt, den ganzen Tag nichts anderes tut, „als zu trainieren wie ein Wahnsinniger“. Is scho recht, solange er trifft.

Mit dem Ende der Gruppenphase kam auch das Aus für einige Ex-Weltmeister: Spanien, England und Italien traten die Heimreise Richtung Europa gemeinsam an. Die FIFA dagegen blieb. Anfangs wurde täglich von Protesten gegen die FIFA und gegen Brasiliens Regierung berichtet, die sich die WM geschätzte 3,5 Mrd. EUR hat kosten lassen. Dennoch verliefen die Proteste nicht so heftig wie befürchtet. Brasilien traf im Achtelfinale auf Chile, gewann im Elfmeterschießen und träumte zunächst weiter vom sechsten Weltmeistertitel.

Gewinnspiel zur Fußball-Weltmeisterschaft

Anlässlich der Fußball-WM in Brasilien hatte [pma:] ein Gewinnspiel ausgelobt. Die Teilnehmer waren aufgefordert, die Endspielpaarung zu tippen. Im Finale standen schließlich Deutschland und Argentinien.

Richtig getippt haben gleich fünf Experten: Thorsten Bolte, Nicole Hammes, Sascha Hülsmann, Thorsten Kabel, Peter Kreuzhuber. Alle (!) gewinnen je einen Grill der Marke Weber, Modell *One Touch*.



Ursprünglich sollten nur drei Gewinner den Preis erhalten. Die Geschäftsführung der [pma:] hat sich jedoch spontan entschlossen, alle auszuzeichnen, die richtig getippt haben. Wir gratulieren den fünf Gewinnern und wünschen ihnen leckeren Grillspaß.

Entsetzen im Achtelfinale in Fußballdeutschland. Deutschland quälte sich gegen Algerien. Nein, unter den letzten 16 WM-Teilnehmern befand sich „keine Karnevalstruppe“, wie Abwehrrecke Peer Mertesacker direkt nach dem Spiel einem Reporter klarmachte. Vielleicht gab es aber ein paar Komiker, z.B. bei einem seltsamen Freistoßmanöver der Löw-Elf. Müller stolperte bei der Ausführung des Freistoßes, und alle fragten sich: „Was war das denn?“ Absicht, sagten Müller und Kroos später im Interview. Komisch sah es trotzdem aus. Zurück zum Spiel: Unser letzter Mann, Torwart Manuel Neuer, wurde auch zum besten Mann („Manu, der Libero“). Der eingewechselte Schürle erlöste sein Team mit dem Treffer zum 1:0. Deutschland war unter den letzten Acht.

Viertelfinale gegen Frankreich. Die erste Partie in Rio. Hier im Estádio do Maracana, dem Austragungsort des Finales, wollte die Nationalelf unbedingt noch ein zweites Mal antreten. Vielflieger Neuer brachte die Franzosen zur Verzweiflung, das entscheidende 1:0-Kopfballtor von Mats Hummels brachte die Deutschen ins ...

Halbfinale gegen Brasilien, das auf seinen Superstar Neymar verzichten musste, der wegen eines Lendenwirbelbruchs nach einem Foul im Viertelfinale für den Rest der WM ausfiel. Seine Mannschaft wollte nicht nur für die 200 Mio. Landsleute, sondern auch für ihn spielen, wirk-

te aber übermotiviert und überfordert. Ronaldo (der mit den 15 WM-Toren) erlebte live mit, wie sein Rekord gebrochen wurde: Klose schoss sein 16. WM-Tor. Es leitete den Zusammenbruch der Brasilianischen Elf ein. Innerhalb von sechs Minuten kassierten die Gastgeber vier Gegentore. Endstand 1:7. Brasilien war geschockt, Deutschland jubelte und verblüffte die Welt. Sogar das Empire State Building in New York leuchtete für eine Nacht in Schwarz-Rot-Gold.

Endspiel Deutschland gegen Argentinien: Das ersehnte zweite Spiel der DFB-Auswahl im Estádio do Maracana, nur noch ein Sieg bis zum vierten Stern für den vierten WM-Titel nach 1954, 1974 und 1990. Nach torlosen 90 Minuten ging es in die Verlängerung. Der ausgewechselte Klose flüsterte Mario Götze ins Ohr: „Du machst das Ding!“ Götze machte es, das 1:0 in der 113. Minute. Deutschland ist Weltmeister 2014 durch eine grandiose Teamleistung und die ganz speziellen Einzelkönner. Danke, Jungs!



Katarina Orlovic
Marketing und Veranstaltungsmanagement
[pma:]

Neue KOMPOSITION: Hit 3


ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

WOHN- GEBÄUDE

Neu gemixt: Unsere Wohngebäudeversicherung bringt Rhythmus in Ihr Geschäft.

Mehr Informationen auf www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/wohngebaeude

Neue Berufsunfähigkeitsversicherung mit Versorgungsgarantie und Leistung bei Krankenschein

Die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) der Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G. macht mit zwei attraktiven Neuerungen von sich reden: Mit der Versorgungsgarantie und den Leistungen bei Krankenschein.

Wer in jungen Jahren eine BU abschließt, hat seine Karriere normalerweise noch vor sich. Das Gehalt steigt mit der Zeit, der Lebensstandard auch. Später wird es aber aus Gesundheitsgründen immer schwieriger, problemlos in eine höhere BU zu wechseln oder einen ergänzenden Vertrag abzuschließen.

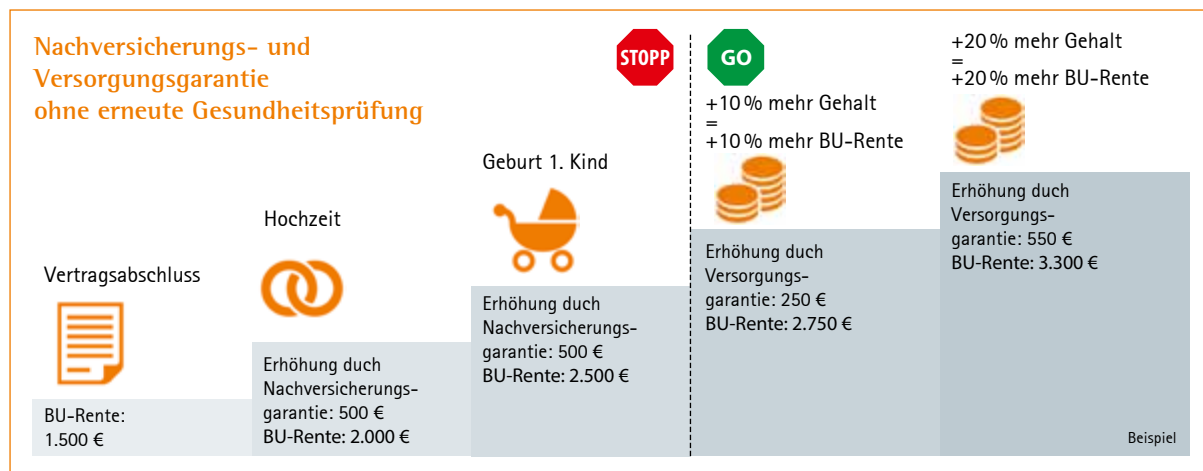
Versorgungsgarantie sichert auch zukünftiges Gehalt ab

Mit der neuen Versorgungsgarantie hat der Kunde jetzt die Gewissheit, dass er die BU auch bei steigendem Gehalt anpassen kann. Er weiß also schon am ersten Tag, dass er

Leistungen jetzt auch bei Krankenschein

Die neuen Leistungen wegen Arbeitsunfähigkeit sichern dem Kunden Geld aus seiner Berufsunfähigkeitsversicherung, auch wenn eine dauerhafte Berufsunfähigkeit noch nicht abzusehen ist. Damit schließt der Volkswohl Bund eine wichtige Lücke bei der Absicherung der Arbeitskraft.

Gezahlt wird bei ununterbrochenen Krankschreibungen, wenn sie zusammen mindestens sechs Monate ergeben. Und zwar rückwirkend, ab Beginn der Arbeitsunfähigkeit. Die Leistungen wegen Arbeitsunfähigkeit werden unabhängig von einer Berufsunfähigkeit gezahlt. Leistungsauslöser ist allein der Krankenschein. Auf diese Weise sind jetzt auch Fälle versichert, in denen der Kunde zwar arbeitsunfähig ist, aber die notwendige Berufsunfähigkeit von 50 Prozent nicht erreicht. Mit der neuen Lösung hat er trotzdem Anspruch auf eine Leistung in Höhe der BU-Rente und sichert sein Einkommen über einen Zeitraum von bis zu 18 Monaten.



immer bedarfsgerecht abgesichert sein wird. Bisher endeten die Nachversicherungsmöglichkeiten bei einer Grenze von 2.500 EUR.

Ist der Kunde in seiner Karriere dort angekommen, kann er jetzt seinen BU-Schutz schon ab fünf Prozent Gehaltserhöhung weiter anpassen. Egal wie oft. Und vor allem ohne neue Gesundheitsprüfung. Auch die Risikoprüfung bei Abschluss der BU bleibt unverändert.

Die Versorgungsgarantie ist serienmäßig in jeder neu abgeschlossenen, selbständigen Volkswohl Bund-BU enthalten und ergänzt die vorhandenen Nachversicherungsmöglichkeiten.

Sollte er berufsunfähig sein, gehen die Leistungen wegen Arbeitsunfähigkeit in eine dauerhafte Berufsunfähigkeitsrente über. Kunden können die Leistungen auf Krankenschein gegen einen geringen Mehrbeitrag in jede neu abgeschlossene, selbständige BU einschließen.



Christian Schröder
Marketingleiter
Volkswohl Bund Versicherungen



Schutz und Sicherheit für Sehkraft und Hörvermögen:

Ergänzen Sie Ihre
gesetzlichen Leistungen.

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

NÜRNBERGER

VERSICHERUNGSGRUPPE

seit 1884



VHV zündet ein Innovationsfeuerwerk in der Privathaftpflicht

Beratung einfacher durch *Best-Leistungs-Garantie*, Seniorentarif und Leistungserweiterungen

Als moderner Maklerversicherer setzt die VHV stets Trends und will ihren angeschlossenen Maklern die Arbeit möglichst leicht machen. Das schlägt sich zum einen in der technischen Unterstützung durch Tarifierungs- und Maklerverwaltungsprogrammen nieder und zum anderen auch durch die optimale Produktqualität. Und genau dies ist auch die Grundüberlegung gewesen, als man sich daran machte, den Tarif in der Privathaftpflicht zu überarbeiten.

Die VHV hat ihr Produkt VHV Privathaftpflicht deshalb noch besser an den Bedarf der Vermittler und Kunden angepasst. Bei der Neuaufstellung des Tarifs wurde eine innovative *Best-Leistungs-Garantie* integriert, etliche neue Leistungserweiterungen und ein Tarif für die Zielgruppe 55+ entwickelt. So wird das erstklassige Preis-Leistungs-Verhältnis der VHV noch weiter verbessert und setzt neue Standards im Markt.

Best Advice durch die *Best-Leistungs-Garantie*

Als einer der wenigen Versicherer im deutschen Markt hat die VHV in dem Zusatzbaustein Exklusiv ihrer Privathaftpflicht eine innovative *Best-Leistungs-Garantie* aufgenommen. Sollte der Kunde Kenntnis davon erhalten, dass im Versicherungsfall ein anderer Wettbewerber weitergehenden Leistungsumfang oder höhere Entschädigungsgrenzen anbietet, so steht ihm dieselbe Leistung bei der VHV zu. Damit hat insbesondere der Makler einen großen Vorteil in der Beratungshaftung, denn der Kunde ist damit immer optimal abgesichert. „Mehr geht nicht und das ist der Kern von *Best Advice*“, kommentiert diese Neuerung der Privatkundenvorstand Dr. Per-Johan Horgby die neue *Best-Leistungs-Garantie*. „Wir setzen uns so ganz klar von der Masse der Versicherer im Markt ab“, betont er.

Optimal ergänzt wird die Arbeit des Maklers in Bezug auf die Beratungsleistung durch den neuen *Best-Ager-Tarif* der VHV Privathaftpflicht. „Hier haben wir nochmal genau hingesehen und einen Tarif für die Zielgruppe 55+ aufgestellt“, erklärt Horgby weiter. „Darüber hinaus konnten wir an der Preisschraube drehen und haben diesen Tarif um ca. ein Viertel günstiger gemacht.“

16 Leistungserweiterungen

Besonders wichtig ist der VHV außerdem, als moderner Versicherer ein Leistungsspektrum anzubieten, das auf der Höhe der Zeit ist. So wurde der Tarif in diversen Punkten



„Hier haben wir noch einmal genau hingesehen und einen Tarif für die Zielgruppe 55+ aufgestellt. Darüber hinaus konnten wir an der Preisschraube drehen und haben diesen Tarif um ca. ein Viertel günstiger gemacht.“

erweitert. Als einer der wenigen Versicherer im deutschen Markt beinhaltet er nun beispielsweise auch den Verlust oder Schaden an digitalen Schließsystemen wie Transpondern, die Absicherung der Risiken aus dem Betrieb von regenerativen Energieanlagen inklusive der Schäden durch die Einspeisung ins fremde Stromnetz und Be- und Entladeschäden des fremden Kfz und die Beschädigung durch falsche Betankung an fremden Kfz. Und durch die Leistung-Update-Garantie der VHV profitieren selbstverständlich auch die Bestandskunden davon.

VHV Versicherungen

Condor bietet Altersvorsorge mit gutem Gewissen

Ob Bio-Lebensmittel, Ökostrom oder Car-Sharing, in immer mehr Bereichen achten Verbraucher inzwischen auf nachhaltige Aspekte bei Produkten und Dienstleistungen. Dieser Trend zu mehr sozialer, ethischer und ökologischer Verantwortung greift zunehmend auch auf die Segmente Kapitalanlage und Versicherungen über.

Zwar führen nachhaltige Fonds und Versicherungen im Vergleich zum Gesamtmarkt noch ein Nischendasein. Aber ihre Bedeutung nimmt stetig zu. So waren Ende 2013 nach Angaben des Sustainable Business Instituts (SBI) in Deutschland, Österreich und der Schweiz insgesamt 383 nachhaltige Publikumsfonds mit einem Gesamtvolumen von 40 Mrd. EUR zugelassen. Ein Jahr zuvor lag die investierte Summe noch bei 35 Mrd. EUR, 2005 sogar nur bei 5,3 Mrd. EUR – verteilt auf 112 Publikumsfonds.

Marktchancen bei nachhaltigen Produkten

In der steigenden Nachfrage nach möglichst verantwortungsvollen Investitionen sieht die Condor Lebensversicherung vielversprechende Marktchancen. Deshalb hat der Maklerversicherer aus Hamburg ein spezielles nachhaltiges Altersvorsorgekonzept gestartet. Eingebettet in die Produktfamilie der fondsgebundenen Rentenversicherungen *Congenial* gibt es seit April dieses Jahres nun auch die Variante *Congenial blue*. Dabei kann der Kunde aus insgesamt zwölf nachhaltigen Fonds auswählen. Sieben davon sind vermögensverwaltend gemanagte Fonds (VV-Fonds), drei Aktien- und zwei Rentenfonds. Wer sein Vermögen nicht selbst umschichten oder aufteilen will, kann zudem auf das *MMD Strategieportfolio blue* zurückgreifen. Dieses Portfolio, das die MMD Multi Manager GmbH zusammengestellt hat, enthält zu gleichen Teilen fünf nachhaltige VV-Fonds.

Alle zwölf von Condor angebotenen Fonds haben ein strenges Auswahlverfahren hinter sich. Aus den fast 400 in Deutschland zugelassenen nachhaltigen Fonds wurden sie von der Feri Eurorating Services AG ausgewählt. Dabei überprüfte Feri sowohl die Performance- und Risikowerte der Fonds als auch deren Nachhaltigkeit anhand ökologischer, ethischer und sozialer Kriterien.

Hauptzielgruppe für diese Form der nachhaltigen privaten Altersvorsorge sind für Condor „verantwortungsvolle, aufgeklärte Gutverdiener“. Diese haben in der Regel neben einem überdurchschnittlichen Einkommen auch einen überdurchschnittlichen Bildungsabschluss, sind älter als 30 Jahre und praktizieren auch privat einen



nachhaltigen Lebensstil. Zwischen zehn und 20 Prozent der Bundesbürger gehören nach Schätzungen von Condor dieser Zielgruppe an, wobei häufiger Frauen als Männer darunter sind. Diese anspruchsvolle Zielgruppe fordert zugleich umfangreiche Informationen, wo das Geld für ihre Altersvorsorge investiert wird. Aus diesem Grund hat Condor einen detaillierten Leitfaden erstellt, in dem die Ausschluss- und Positivkriterien des angebotenen Fonds ausführlich dargestellt sind.

Fonds haben Ausschluss- und Positivkriterien

Die umfassende Erläuterung der Ausschluss- und Positivkriterien ist wichtig, da die Fondsgesellschaften das Thema Nachhaltigkeit nicht einheitlich angehen. So setzen einige Anbieter vornehmlich auf Ausschlusskriterien. Sie vermeiden beispielsweise Unternehmen aus den Branchen Atomenergie, Rüstung oder Glücksspiel. Andere Fonds hingegen setzen bei der Auswahl der Wertpapiere auf Positivkriterien. Solche Aspekte sind unter anderem Ökoeffizienz, Gleichberechtigung und Mindestsozialstandards.

Condor bietet das Vorsorgekonzept *Congenial blue* in allen fondsgebundenen Rentenversicherungstarifen an – sowohl in der privaten Altersvorsorge als auch in der bAV. Somit lassen sich sogar attraktive staatliche Förderungen und die nachhaltige Kapitalanlage durch *Congenial blue* hervorragend miteinander verbinden. Die Investition in nachhaltige Werte ist schon ab 20 EUR monatlich oder mit einem Einmalbeitrag von 2.500 EUR möglich.

Condor Versicherungen

Weitere Informationen: www.makler.condor-versicherungen.de



**Jetzt neu:
Risiko-Lebens-
versicherung mit
Pflegebonus!**

Topleistungen für Ihre Kunden.

Seit dem 1. Juli 2014 ist unsere Risiko-Lebensversicherung noch besser! Wir haben das Beitragsniveau deutlich gesenkt – im Durchschnitt um bis zu 5 Prozent. Das bedeutet attraktive Beiträge für Ihre Kunden und gute Aussichten für Ihre Abschlussquote.

Weiterer Pluspunkt: der neue Pflegebonus der Risiko-Lebensversicherung Premium. Dadurch erhalten Ihre Kunden bei Pflegebedürftigkeit eine Einmalleistung von bis zu 15.000 Euro. Und können im Fall der Fälle schnell und flexibel auf die veränderte Lebenssituation reagieren.

Wir sind der einzige Anbieter dieser wertvollen Zusatzleistung am Markt. Nutzen Sie die ausgezeichneten Produkte der EUROPA!



Turboschnell: verbesserte Tarife, günstigere Beiträge!

Mit unseren unschlagbaren Konditionen und schnellen effizienten Makler-Services offerieren wir Maklern 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

EUROPA
VERSICHERUNG PUR.

Diesmal mit Sonne

Sommerfest mit Golfturnier M-Cup meets [pma:] Golf Trophy

Am 13.06.2014 stand unser jährliches Golfturnier zum zehnten Mal an. Und dieses Jahr meinte es der Wettergott gut mit uns. Die Sonne schien und bekam mit, was sie bei unserem Golfturnier 2013 hinter dicken Wolken versäumt hatte.

Bei sommerlichen Temperaturen wurde wieder mit Begeisterung abgeschlagen. Das vorgabenwirksame Turnier startete um zehn Uhr. Gespielt wurde nach Einzel-Stableford. 40 Turnierteilnehmer spielten um den Sieg in ihren Klassen. Erfrischende Getränke und kleine Köstlichkeiten gab es dann an der Halfway bei Loch 9.

Golfinteressierte hatten parallel zum Turnier ab Nachmittag beim kostenlosen Schnupperkurs die Gelegenheit, unter professioneller Anleitung die Faszination Golfsport kennenzulernen.

Auch in diesem Jahr wurde extra für Kinder ein Schnuppergolfs sowie Kinderschminken angeboten. Anja Drosdek von Vivaetas zauberte mit Schminke und ihren künstlerischen Fähigkeiten kleine Tiger, Drachen und Feen.

Gegen 17 Uhr standen die Sieger fest, die am Abend in lockerer Atmosphäre geehrt wurden. Bruttosieger wurde Paul Immerglück. Beste Frau auf dem Golfplatz war Dr. Andrea Kurz. Über die Plätze eins bis drei in den Nettoklassen A bis C konnten sich folgende Turnierteilnehmer freuen: Rainer Allmenröder, Dr. Andreas Engeln und Janis Große Wöstmann in der Nettoklasse A; Frank Hellweg, Frank Welzholz und Björn Papendorf in der Nettoklasse B; Martin Vogdt, Tassilo Pollmeier und Birgit Eick in der Nettoklasse C.

Nach der Siegerehrung und dem Barbecue setzte sich Matthias Köster an sein Schlagzeug und rockte mit seiner Band *Burnout Generation* in den Abend.

Katarina Orlovic
Marketing und Veranstaltungsmanagement
[pma:]

Unter www.pma.de gibt es ein Video vom diesjährigen Sommerfest mit Golfturnier.





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, www.msi-design.de

Druck

Digi Print Document Center Münster GmbH

Bildnachweis

Titelseite: MSI Design. S. 3: Carsten Bender. S. 6: MSI Design. S. 8: Robert Kneschke. S. 12: Kzenon. S. 24: MSI Design. S. 25: Detailblick. S. 29: Gina Sanders. S. 30: Jeanette Dietl. S. 32: Fineas, Joachim Lechner. S. 33: Nmann77. S. 37: Lizalica. S. 40-43: Matthias Köster. S. 44: Trueffelpix. S. 48: Tunedin. S. 52-53: Münster 4 Life. S. 54: Virtua73.

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:]28.3.2014.1T



**ZURICH VERSICHERUNG.
FÜR ALLE, DIE WIRKLICH LIEBEN.**


ZURICH®

Ein professionelles Investment.



AILI

Alternative Investment Life Insurance

Die Demokratisierung der Vermögensanlage

www.aili.ch · info@aili.ch