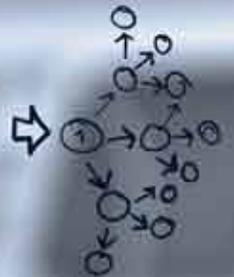


[partner:]

Schwerpunkt: Der große Check-up

Was für Berater und Kunden jetzt wichtig ist



Defino
DIN Standard für
Finanzanalysen
erfolgreich gestartet

Tarifair
HUKRS-Altтарife
vergleichen und die
beste Lösung finden

BrokingX
Gewerbeversicherungen
ausschreiben
und vergleichen

[diebater?]
Immobilien-Akademie
und Experten-Pool
stärken [pma:]-Partner

RUND 6 % P.A.

tatsächliche Wertentwicklung des UWP-Fonds
in den letzten 10 Jahren.

**GARANTIEKONZEPTE
MIT RENDITECHANCEN,
DIE FUNKTIONIEREN**

VERSICHERN

... Sie sich bei der Versicherungsgesellschaft, deren **rentable¹** Anlagestrategie nachweislich mehr aus Ihrem Geld macht. Vertrauen Sie einem der größten und finanzstärksten Lebensversicherer weltweit, der seit über 165 Jahren **solide²** handelt und dasteht. Erleben Sie, warum Fachleute unsere Qualität und unseren Service als außerordentlich **glaubwürdig³** beurteilen. Und überzeugen Sie sich selbst davon, wie **kompetent⁴** wir mit Ihrem Geld umgehen.

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



Canada Life™

Frischer Wind. Klare Flüsse. Feste Wurzeln.

**Interessiert? Dann wenden Sie sich an
Ihren vertrieblichen Ansprechpartner:**

Markus Wulfange, Tel.: 0173-5478105 oder
markus.wulfange@canadalife.de

¹ Performance UWP-Fonds: 5,9 % p.a. (10 Jahre), 9,1 % p.a. (5 Jahre) | ² Standard & Poor's-Rating: AA für The Canada Life Assurance Company, Assekurata-Bonitätsrating: AA- | ³ Charta-Ranking 2014: Deutschlands bester Lebensversicherer | ⁴ MORGEN & MORGEN: in Vergleichen oft beste mögliche Ablaufleistung und Rente

Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

ein neues Lebensversicherungsreformgesetz, neue Bemessungsgrenzen, neue Beitragsregelung bei Krankenkassen und eine Pflegereform – ab dem 01.01.2015 warten auf Berater und Kunden viele Neuerungen. Eigentlich nichts Neues. Denn mittlerweile sind wir es ja gewohnt, dass sich der Gesetzgeber immer wieder etwas für unsere Branche einfallen lässt. Vieles ist sicherlich gut gemeint. Aber ist es das auch immer? Die Probleme, die die regulatorischen Neuerungen der letzten Jahre mit sich gebracht haben, müssen Versicherungsmakler, Versicherer und Pools am Ende des Tages alleine lösen.

Probleme bereitet auch das schlechte Image der Branche. Verschiedene Maßnahmen und Initiativen seitens unterschiedlicher Marktteilnehmer blieben in den letzten Jahren erfolglos: Das Image von Versicherungsmaklern ist nach wie vor entsetzlich. Aber wie gewinnt man Vertrauen zurück bzw. wie bleibt man vertrauenswürdig? Indem weiterhin auf Qualität gesetzt wird, z.B. bei der Beratung.

Deshalb bietet diese Ausgabe, pünktlich zum Jahresendgeschäft, einen großen Check-up: Wir richten in unserem Schwerpunkt unser Augenmerk auf das, was jetzt für Berater und Kunden wichtig ist. Wir hoffen, Ihnen damit wertvolle Informationen für ein erfolgreiches Jahresendgeschäft an die Hand zu geben. Aber nicht nur die Artikel im Schwerpunkt liefern gute Ansätze für das Jahresendgeschäft. Weitere Themen sind Pflegeimmobilien als Investment, Alternativen bei Kapitalanlagen sowie neue Lösungen für Gewerbeversicherungen.

Wie immer, bleibt in unserer letzten Ausgabe zum Jahresende zum Schluss nur noch eins: Ihnen, unseren Mitarbeitern und auch allen Geschäftsfreunden wünschen wir ein friedvolles Weihnachtsfest, einen fröhlichen Jahreswechsel sowie ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2015.



Wir wünschen Ihnen ein erfolgreiches Jahresendgeschäft und nun viel Spaß beim Lesen des [partner:] Magazins!

Dr. Bernward Maasjost

Markus Trogemann

PS: Sicherlich wundern Sie sich, dass es keinen Hinweis auf die Jahresauftakttagung gibt. Im nächsten Jahr gibt es eine Jahrestagung mit Sommerfest in Münster. Den Termin am 12.06.2015 können Sie sich schon vormerken. Weitere Informationen folgen in der nächsten Ausgabe.



Der große Check-up Was für Berater und Kunden jetzt wichtig ist

- 33 **Tipps für das Jahresendgeschäft im Bereich Leben und Biometrie**
Theo Storkamp, Prokurist, Mitglied der Geschäftsleitung, [pma:]
- 34 **Mit Anlage von Einmalbeiträgen „Strafzinsen“ umgehen**
Team LV, [pma:]
- 35 **Countdown 2015. Jetzt noch für Kunden aktiv werden**
Frank Kettner, Vorstand Vertrieb/Marketing,
Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.

[pma:intern]

- 10 **Tarifair: Alt gegen Neu. HUKRS-Altтарife vergleichen und die beste Lösung finden**
Michael Menz, Prokurist, Mitglied der Geschäftsleitung, [pma:]
- 12 **[pma:] und BrokingX - Pluspunkte für Makler. Gewerbeversicherungen einfach ausschreiben, vergleichen und platzieren**
Michael Menz, Prokurist, Mitglied der Geschäftsleitung, [pma:]
- 52 **„Oh-ho, hohe Berge“**
[partner:] portraitiert Partner
- 62 **„Hör mal, wer da trommelt ...“**
Matthias Köster, Partnerbetreuer, [pma:]
- 64 **[pma:] übernimmt neue Kinderpatenschaft beim Hilfswerk World Vision**
Katarina Orlovic, Marketing und Veranstaltungsmanagement, [pma:]

- 14 **Risikolebensversicherung. Schutz für Familie und Partner**
Zurich Gruppe Deutschland
- 16 **Risikoabsicherung. Werte vererben, keine Schulden**
Hannoversche Lebensversicherung AG
- 18 **„Der Körper ist das Grab der Seele“**
Thomas Potthoff, Subdirektor, Nürnberger Versicherungsgruppe
- 20 **50plus: Umdenken bei der Altersvorsorge. Neues Vorsorgekonzept von Standard Life**
Marco Ambrosius, Head of Sales, Standard Life Deutschland
- 22 **Niedrigzinsumfeld. Neue Wege in der privaten Altersvorsorge**
HDI Lebensversicherung AG
- 24 **Unterm Strich zählt die Gesellschaftsqualität**
Condor Versicherungen
- 30 **Risikovorсorge: ein häufig unterschätztes Thema**
Dirk Felten, Leiter Maklerservice, Europa Versicherungen

Lebensversicherungen

- 8 **Neues in Sachen Absicherung bei Berufsunfähigkeit und Pflegebedürftigkeit**
Jennifer Breuer, Maklerbetreuerin, Allianz Lebensversicherungs-AG

Krankenversicherungen

- 19 **Vom Öffentlichen Dienst bis zur Krankenzusatzversicherung: AXA sieht Neugeschäftspotenzial**
Hans-Josef Neurohr, Maklerbetreuer, Axa Krankenversicherung
- 46 **Pflegezusatzversicherungen. Neue Produkte moderner und attraktiver**
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]

- 36 **Renditemotor für die Rente**
Markus Wulftange, Bezirksdirektor, Canada Life
- 38 **Volkswahl Bund bietet 1A-Service zum Jahres-
endgeschäft**
Robert Linnemann, Marketing, Produktmanager klassische
Altersvorsorge, Volkswahl Bund
- 40 **Steuerlich geförderte Altersvorsorge.
Gothaer BasisVorsorge-ReFlex
mit einzigartigem Vierfachschatz**
Thomas Ramscheid, Key Account Manager, Personen-
versicherung, Gothaer Lebensversicherung AG

- 41 **Sicher in die Weihnachtsferien. Damit Reisen
Spaß macht**
Barmenia
- 42 **Pflege-Pflichtversicherung ab 2015 teurer,
aber leider nicht besser**
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]
- 44 **KV-Checkliste zum Jahreswechsel**
Team KV, [pma:]

- 46 **Der neue Zusatzbeitrag kommt 2015. Für
Gutverdienende wird's in der Gesetzlichen teurer**
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]
- 47 **Exklusiv-Risikoprüfungsprogramm für Fußballprofis**
Team KV, [pma:]

- 29 **Pflegeimmobilien als Investment**
Klaus Ummen, Teamleiter Kapitalanlagen, [pma:]
- 60 **Immobilien-Akademie und Experten-Pool stärken
[pma:]-Partner. Mehr Erfolg mit Immobilien-
Investments**
Klaus Ummen, Teamleiter Kapitalanlagen, [pma:]

Sachversicherungen

- 23 **Unwetterschäden richtig absichern. Nürnberger
empfiehlt dringend eine Elementarschaden-
Versicherung**
Andreas Neugum, Vertriebsleiter für Schadenversicherungen,
Nürnberger Allgemeine Versicherungs-AG
- 56 **Mitversicherung der groben Fahrlässigkeit.
Überschätzt oder notwendig?**
Team HUKR-Sach, [pma:]
- 58 **Grobe Fahrlässigkeit in der Kfz-Versicherung.
Regress und Quotelung beachten**
Team HUKR-Sach, [pma:]

Kapitalanlagen

- 26 **Welche Kapitalanlagen soll ich meinem Kunden
empfehlen? Warum AILL eine gute Alternative ist**
Achim Brieden

[pma: bizz]

- 6 **Neues von Defino. DIN Standard für Finanzanalysen
erfolgreich gestartet**
Defino - Gesellschaft für Finanznorm mbH
- 50 **Digitalisierung als Erfolgsfaktor**
Interview mit Dr. Tobias Warweg, Leiter des Makler- und
Partnervertriebs, AXA Versicherung AG

Rubriken

- 3 Editorial
- 66 Impressum

Neues von Defino

DIN Standard für Finanzanalysen erfolgreich gestartet

Der neue vom Deutschen Institut für Normung (DIN) auf Initiative der Heidelberger Gesellschaft für Finanznorm mbH entwickelte DIN Standard ist erfolgreich gestartet. Die Logik des DIN Standards ist inzwischen

vielfach praxiserprobt. Rund 40.000 Verbraucher haben bislang ihre privaten Finanzangelegenheiten nach Defino Deutsche Finanz Norm produktunabhängig und neutral auf Schwachpunkte überprüfen lassen.

Die DIN SPEC 77222 „Standardisierte Finanzanalyse für den Privathaushalt“ wurde über fast ein Jahr hinweg auf der Grundlage des Regelwerks von Defino Deutsche Finanz Norm unter Mitwirkung von 20 Verbraucherschützern, Wissenschaftlern und Branchenexperten, darunter auch [pma:]–Chef Dr. Bernward Maasjost, entwickelt und Mitte März vom DIN veröffentlicht.

Bereits 40.000 Verbraucher nach Defino Deutsche Finanz Norm beraten

Zehn verschiedene Berater – eine Analyse

Der neue DIN Standard lässt eine Finanzanalyse bei einem Privathaushalt nur zu einem einzigen, wertfreien und emotionslosen Ergebnis führen – ganz gleich, ob sie ein Bankberater, ein Ausschließlichkeitsvertreter, ein freier provisionsabhängiger Vermittler oder ein auf Honorarbasis arbeitender Finanz-Berater durchführt. Defino-Geschäftsführer Dr. Klaus Möller: „Das Prinzip, dass zehn verschiedene Berater immer nur zu einem einzigen Ergebnis kommen können, gibt den Verbrauchern ein hohes Maß an Verlässlichkeit und Transparenz und schafft Vertrauen. Davon profitieren in gleichem Maße einerseits die Verbraucher und andererseits die Versicherer, Banken und Finanzvertriebe.“ Bisherige Praxis in Deutschland war eher: Ein Verbraucher – zehn verschiedene Beratungsergebnisse. Derzeit arbeiten deutschlandweit bereits rund 1.000 Finanzberater nach Defino Deutsche Finanz Norm und damit nach dem neuen DIN Standard.

Defino mit dem Siegel „Beste Service-Innovation 2014“ ausgezeichnet

DIN Standard auf dem Weg zur Norm

Ab Ende November startet beim DIN das Verfahren zur Weiterentwicklung des DIN Standards 77222 zur DIN Norm. Eine DIN SPEC (Spezifikation) ist eine Vorstufe zu der DIN Norm. Ende September hat der Präsidialausschuss des DIN formell entschieden, das Verfahren zur Entwicklung der DIN Norm für die Finanzanalyse von Privathaushalten zu eröffnen.

Weiterer DIN Standard von Defino auf den Weg gebracht

„Beste Service-Innovation 2014“

Das Marktforschungs- und Beratungsinstitut YouGov vergibt regelmäßig die Auszeichnung „Beste Service-Innovation“ und kürt damit herausragende Innovationen im Service für Privat- und Firmenkunden oder auch Vertriebspartner.

In der Kategorie „Informieren und Beraten“ hat die hochkarätig besetzte Jury Defino Deutsche Finanz Norm mit folgender Begründung ausgezeichnet. „Durch das mehrjährige Bemühen ist ein DIN Standard „Standardisierte Finanzanalyse für den Privathaushalt“ entwickelt worden. Die DIN SPEC 77222 ist Grundlage für die gesamte Branche und bietet sich als Plattform für eine branchenweite Standardisierung der Qualitätssicherung von Finanzberatungen an.“

Das Interesse der Branche an dem Verfahren ist sehr groß. Mehrere der ganz großen Marktteilnehmer, Banken, Versicherungen, Vertriebe und Pools haben ihr Interesse an der Mitwirkung angemeldet.

Mit Defino gut beraten

Nicht nur, dass Sie als Makler mit Defino Ihre Beratungsqualität sichern. Die Defino Gesellschaft für Finanznorm mbH ist auch *Trusted Partner* und akkreditierter Bildungsdienstleister der Brancheninitiative *Gut beraten*. Mit der Vorbereitung auf die Defino Zertifizierungsprüfung und ihrem Bestehen können Defino-Lizenznehmer bis zu 27 *Gut-beraten*-Punkte sammeln.

Ich nutze Defino seit ungefähr einem Jahr und wende es sowohl bei Erstgesprächen als auch bei Bestandskunden an. Die Reaktion der Kunden ist durchweg positiv. Sie bestätigen die hohe Kompetenz, Transparenz und Systematik, die die Beratung ausstrahlt.

Das Kundengespräch wird durch den Einsatz von Defino konzentrierter und intensiver geführt. Mit der Anwendung des Programms sitzt – gefühlt – noch eine „dritte Instanz“ am Beratungstisch. Der vorgeschlagene Versicherungsschutz an sich und auch die Höhe der Versicherungssumme werden nicht mehr angezweifelt. Gelegentlich kommt es vor, dass der Kunde einzelne Sparten mit dem Argument „zu teuer“ abwählt. Dies wird dann im Protokoll festgehalten.



Bis zur Anwendung von Defino haben wir im Büro mit selbst gefertigten Protokollen die Kunden schon immer zu ihrem Versicherungsschutz in allen Sparten abgefragt und uns auch bestätigen lassen, falls ein bestimmter Schutz nicht gewünscht wurde. Insofern hat sich nur die Methode der Befragung geändert. Mit Defino wird die Beratung insgesamt professioneller. Die Folgege-

Dirk Osterland ist selbständiger Versicherungsmakler seit 1993 und langjähriger [pma:]–Partner, führt gemeinsam mit Frank Schmiele die Geschäfte von Die Makler in Berlin (<http://diemaklerberlin.de>).

sprache sind effektiver, weil auf den bisherigen Resultaten aufgebaut wird und die noch bestehenden Lücken angesprochen werden können. Da bisher noch kein Kunde im Finanz-Score auch nach der Beratung 100 Prozent erreicht hat, vereinbare ich immer einen Folgetermin. Meist wird dieser nach einem Zeitraum von zwei bis drei Jahren durch den Kunden gewünscht.

Sehr effektiv ist die eingebaute grobe Altersvorsorgeplanung, die bei 80 bis 90 Prozent der Kunden ausreicht. Grafisch bekommen die Kunden sehr gut dargestellt, dass sie mit den bisherigen Anstrengungen zumeist nur 40 bis 70 Prozent der von ihnen angestrebten Rente erreichen. Die Auswahl der entsprechenden Schicht wird aufgrund der Kundenangaben gleich mit erledigt. Dadurch ergibt sich eine große Zeitersparnis. Eine ausführliche Altersvorsorgeplanung einschließlich Schichtenvergleich, z.B. über die Software Finanzplaner, dauert sonst mindestens eine Stunde, ist aber bei den meisten Privatkunden nicht erforderlich. Es reicht aus, dem Kunden zu verdeutlichen, dass er noch viel zu tun hat (und vor allem jetzt mit mir anfangen muss).

Es war immer mein Ziel, bei den Privathaushalten alle Sachverträge zu bekommen. Bis jetzt habe ich noch keine Software gesehen, die – mit vertretbarem Zeitaufwand – im Sachbereich eine ordentliche Auswertung liefert. Dieses Problem löst Defino ebenfalls.

Eine komplette Beratung mit Defino dauert im Schnitt bei mir zwei Stunden. In dieser Zeit hat man alle bestehenden Verträge des Kunden gesehen, im Programm integriert und gemeinsam mit ihm festgelegt, zu welchen Sparten Angebote erstellt werden sollen. Die bekommt er dann per E-Mail. Da der Versicherungsschutz schon diskutiert und der Höhe nach gekauft wurde, gibt es in der Regel keine Nachfragen mehr zu dem von mir vorgeschlagenen Anbieter.

Defino eignet sich übrigens sehr gut für Kundengespräche per Telefon mit gleichzeitiger Online-Konferenz.

Weitere DIN SPEC auf den Weg gebracht

Inzwischen hat Defino einen weiteren DIN Standard initiiert: die DIN SPEC 77223 „Standardisierter Prozess für die Auswahl geeigneter Finanzanlagen für den Privathaushalt“. Der neue DIN Standard, der wiederum mit der sachkompetenten Unterstützung von Dr. Bernward Maasjost gestartet wurde, soll einen standardisierten Beratungsprozess unter anderem als Basis für die Erstellung standardisierter und damit kostengünstiger Prüfberichte nach § 24 FinVermV schaffen.



Defino – Gesellschaft für Finanznorm mbH

Neues in Sachen Absicherung bei Berufsunfähigkeit und Pflegebedürftigkeit

Berufsunfähigkeit ist kein leichtes Schicksal. Statistisch gesehen, ist jeder fünfte Arbeitnehmer in Deutschland irgendwann davon betroffen. Ob die finanzielle Hilfe aus einer privaten Versicherung im Einzelfall genügt, hängt auch davon ab, wie dramatisch die BU-Ursache letztlich ist. Die neuen *BU-Plus*-Policen von Allianz Leben können jetzt über die Berufsunfähigkeit hinaus Situationen absichern, in denen eine BU-Rente allein möglicherweise zu wenig ist: den Pflegefall. Der droht bei besonders schweren Unfallfolgen oder Erkrankungen auch jungen Menschen.

BU Plus:

20 Prozent mehr zahlen, Rente verdoppeln

Bereits 2013 wurden die *BU-Plus*-Policen durch Leistungen bei langer Krankheit erweitert. Allianz Leben zahlt hier spätestens dann, wenn ein Kunde sechs Monate lang ununterbrochen krankgeschrieben war – unabhängig davon, ob über eine mögliche Berufsunfähigkeit bereits entschieden ist. Bei den *BU-Plus*-Policen ist nun auch ein zusätzlicher Pflegeschutz möglich: Ist ein Kunde über die Berufsunfähigkeit hinaus zu einem Pflegefall geworden, zahlt Allianz Leben doppelt. Neben der BU-Rente wird dann eine zusätzliche Pflegerente fällig.

Der Mehraufwand für die Pflegezusatzrente hält sich in Grenzen: Ein 30-jähriger Kaufmann zahlt netto rund zehn EUR mehr, wenn er zu 1.000 EUR monatlicher BU-Rente auch eine Pflegerente in derselben Höhe versichert hat. Im Gegensatz zu einer BU-Rente, die üblicherweise bis zum Endalter 65 oder 67 Jahre gezahlt wird, läuft die Pflegerente lebenslang. Damit der Kunde nach dem Ende der Hauptversicherung weiterhin pflegeversichert ist, kann er die versicherte Pflegezusatzrente in eine selbstständige Pflegeversicherung umwandeln.

PflegePolice Flexi:

Freie Auswahl bei den Beiträgen

Die Allianz *PflegePolice Flexi* ist ein neues, eigenständiges Tarifangebot von Allianz Leben. Der Kunde kann sich hier weitgehend frei aussuchen, über welchen Zeitraum hinweg er zahlen möchte. So kann er seinen Beitrag entweder lebenslang, abgekürzt oder in Kombination mit einem Einmalbeitrag entrichten. Auch sind während der Laufzeit beitragsmindernde Zuzahlungen möglich – beispielsweise nach einer Erbschaft. In der Folge kann der Beitrag bis auf null sinken.

Flexibel ist ebenfalls der Versicherungsschutz. Kunden wählen bei Vertragsabschluss frei, in welcher Höhe sie in den drei Pflegestufen abgesichert sein möchten. Entsprechend verändert sich ihr Beitrag. Für einen bestmöglichen Demenzschutz in jeder Leistungsstufe gibt es einen eigenen Demenzauslöser. Er greift bereits bei erheblich eingeschränkter Alltagskompetenz, der sogenannten Pflegestufe 0.

Vielfältige Gestaltungsoptionen

Eine *PflegePolice* lässt grundsätzlich verschiedene Möglichkeiten, den Versicherungsschutz ohne Gesundheitsprüfung anzupassen. Hierzu gehört bei der Allianz *PflegePolice Flexi* der Zeitpunkt, zu dem der Partner des Kunden zum Pflegefall geworden oder verstorben ist. Ebenso denkbar sind eine Beitragsdynamik oder gestundete Beiträge bei Zahlungsschwierigkeiten.

Bedarfsgerecht kann auch eine einmalige Kapitalzahlung für den Fall schwerer Pflegebedürftigkeit sein. Mit ihr lässt sich beispielsweise ein Umzug in eine teurere Mietwohnung, die mit einem Aufzug ausgestattet ist, oder der Einbau eines Treppenlifts oder auch ein behindertengerechter Umbau der eigenen Wohnung leichter finanzieren.

Zu den standardmäßigen Leistungen gehört ein integrierter Schutz für die Hinterbliebenen: Stirbt der Versicherte, ohne vorher pflegebedürftig geworden zu sein, umfasst die Todesfalleistung die bereits gezahlten Beiträge, maximiert auf die Höhe einer Jahresrente bei schwerster Pflegebedürftigkeit. Damit ist eine Leistung aus der *Police* immer garantiert.



Jennifer Breuer
Maklerbetreuerin
Allianz Lebensversicherungs-AG

Weitere Informationen zu den Lösungen der Allianz im Allianz Microportal unter: <https://makler.allianz.de/leben/no/mvzb/pool/poolteammvkoeln/index.html>

1 ist mir
wichtig:

Ihren Kunden
individuelle Lösungen
zu bieten, die
Sicherheit und
Chance vereinen.

Jennifer Breuer

Jennifer Breuer
Allianz Maklerbetreuerin

Allianz Vorsorgekonzepte für eine systematische Altersvorsorge.

Die neue Normalität erfordert eine neue Denkweise: Das aktuell anhaltende Niedrigzinsniveau vergrößert die Vorsorgelücke des Einzelnen. Um diese Lücke zu schließen, haben Ihre Kunden zwei Möglichkeiten: entweder mehr sparen oder in chancenreicheren Konzepten investieren. Die Allianz bietet mit Perspektive, IndexSelect und Invest alpha-Balance attraktive Vorsorgekonzepte mit einem zeitgemäßen Verhältnis von Sicherheit und Chance. Sie basieren auf dem werthaltigen Sicherungsvermögen von Allianz Leben und kombinieren auf unterschiedliche Weise aus Kundensicht wesentliche Garantien mit den Chancen der Kapitalmärkte. Als verlässlicher Partner bietet die Allianz so ein Portfolio mit überzeugenden Lösungen für die Sicherheits- und Chancenüberlegungen Ihrer Kunden. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Maklerbetreuer oder unter www.allianz-fuer-makler.de

Allianz 



Tarifair: Alt gegen Neu

HUKRS-Altтарife vergleichen und die beste Lösung finden

Für Privatpersonen, die vor mehreren Jahren eine Sachversicherung abgeschlossen haben, wird der Tag kommen, an dem man sich Gedanken über die Absicherung macht. Wir wissen, die Produktwelt der

Versicherer lebt: Im Verlauf der Jahre sind neue Tarife auf den Versicherungsmarkt gekommen, die eine wesentlich bessere Absicherung im Vergleich zu den Altverträgen bieten.

Durch einen Bedingungsvergleich „Alt gegen Neu“ kann man also überprüfen, ob es Verbesserungspotentiale mit den neuen Tarif- und Bedingungswerken gibt.

Hier geht es nicht zwingend um den Preis, der kann bei einem neuen Tarif im Vergleich zum Altтарif in etwa gleich sein. Doch hier kann sich ein Wechsel lohnen, da neue Tarife in den meisten Fällen deutliche Bedingungsverbesserungen gegenüber alten Tarifen aufweisen. Man erhält also für in etwa den gleichen Beitrag eine deutlich bessere Absicherung.

Beispielsweise fehlen in vielen Altтарifen der PHV wichtige Leistungen, wie etwa die Absicherung von Schäden durch Ehrenamt und Schlüsselverlust, sowie eine Forderungsausfalldeckung. Gleichfalls bietet es sich an, die vereinbarte Deckungssummen zu überprüfen, da auch hier Nachholbedarf bestehen kann. Diese Aufgabe können Sie ohne großen Aufwand erledigen – mit *Tarifair*:

Tarifcheck in Sekundenschnelle

Bisher mussten Sie für die Prüfung der Sachversicherungs-Kundenverträge viel Zeit mit der Analyse der Bedingungswerke verbringen. Doch nach welchen Kriterien soll man die Verträge qualitativ bewerten? Wie gibt man dem Kunden ein gutes Gefühl bei der Auswahl der richtigen Tarife? *Tarifair* hilft Ihnen unkompliziert und in kürzester Zeit, Altтарife mit aktuellen, anhand von Verbraucherschutzkriterien geprüfter Tarife, zu vergleichen. So bieten Sie Ihren Kunden eine einmalige Dienstleistung und nutzen die Möglichkeit einer effektiven Neukundengewinnung und einer möglichen Bestandsumdeckung.

Tarifair – der faire Tarifcheck

Tarifair bietet Ihnen im Bereich der Sachversicherung eine umfangreiche Datenbank von über 3.000 Altтарifen. Diese und zukünftige Tarife werden anhand der aktuellen Verbraucherschutzkriterien bewertet und einem entsprechenden Scoring unterzogen. Mit *Tarifair* ersparen Sie sich aufwendige manuelle Bedingungsvergleiche. So

können Sie sich auf Ihre Kernaufgaben konzentrieren und steigern damit Ihre Produktivität und Ihre Umsätze.

- Versicherungsvergleiche in den Sparten Haftpflichtversicherung, Hausratversicherung, Unfallversicherung, Wohngebäudeversicherung, Tierhalterhaftpflichtversicherung (Hund/Pferd) und Kfz-Versicherung
- Prüfung und Bewertung der Bedingungswerke auf Stand der aktuellen Verbraucherschutzkriterien
- Hohe Transparenz für den Kunden
- Hohe Effizienz in der Beratung
- Steigerung von Cross-Selling Quoten

Die Vorteile auf einen Blick

Nutzen Sie die komfortable Vergleichsfunktion und die Bewertung der Tarife anhand der Verbraucherschutzkriterien. Sie finden für Ihren Kunden mit nur wenigen Klicks einen Vergleichstarif, der alle Kriterien erfüllt und können ihm ein entsprechendes Gegenangebot unterbreiten.

Vorteile für Ihren Kunden?

- Tariftransparenz durch Bewertung anhand aktueller Verbraucherschutzkriterien
- Gegenüberstellung von Altтарifen mit neuen nach Verbraucherschutz geprüften Tarifen
- Scoring-Modell ermöglicht schnelles Erfassen der Tarifunterschiede
- Individuell auf den Kunden abgestimmte Druckausgabe

Wie profitieren Sie als Berater?

- Schnelle unkomplizierte Bewertung von Kundentarifen anhand aktueller Verbraucherschutzkriterien
- Steigender Umsatz durch optimierte Cross-Selling-Rate
- Zeitersparnis und Konzentration auf wesentliche Vertriebsprozesse
- Individualisierte mit Ihren Berater-Daten aufbereitete Druckausgabe

The screenshot displays the Tarifair website interface. At the top, there's a search bar with 'Privathaftpflicht' entered. Navigation links include 'Tarifcheck | Mein Account | Abmelden'. Below the search bar, there are three main sections: 'Verbraucherschutz-Kriterien', 'Alttarif', and 'Angebot'. The 'Alttarif' section shows a dropdown menu set to 'Optimal' and a 'Jetzt checken!' button, with a status of '7/ 30 Kriterien erfüllt'. The 'Angebot' section shows a dropdown menu set to 'die Bayerische (BBV)' and a 'Jetzt checken!' button, with a status of '30/ 30 Kriterien erfüllt'. Below these sections is a table comparing coverage amounts for various categories. The table has three columns: 'Verbraucherschutz-Kriterien', 'Alttarif', and 'Angebot'. The 'Angebot' column shows significantly higher coverage amounts compared to the 'Alttarif' column.

Verbraucherschutz-Kriterien	Alttarif	Angebot
Deckungssumme	mind. 3 Mio. €	15 Mio. €
Vermögensschäden	mind. 100.000 €	15 Mio. €
Forderungsausfall	Mindestschadenhöhe: max. 2.500 €	ohne Mindestschadenhöhe
Vorsorgeversicherung (Personen- und Sachschäden)	mind. 3 Mio. €	15 Mio. €
Vorsorgeversicherung (Vermögensschäden)	mind. 50.000 €	15 Mio. €
Versicherungssumme für Mietsachschäden an gemieteten Räumen in Gebäuden	mind. 500.000 €	15 Mio. €
Mitversicherte Personen		
Deliktunfähige Kinder	mind. 20.000 €	150.000€
Fachpraktischer Unterricht	mitversichert	75.000€
Sofern über den Vertrag Kinder mitversichert sind: Betriebspraktika von Schülern und eine Wartezeit bis zu einem Jahr bis zum Beginn einer Ausbildung oder eines Wehrdienstes	mitversichert	mitversichert
Regressansprüche von Sozialversicherungsträgern	mitversichert	mitversichert

Tarifair vergleicht Haftpflichtversicherung, Hausratversicherung, Unfallversicherung, Wohngebäudeversicherung, Tierhalterhaftpflichtversicherung und

Kfz-Versicherung. Die neue Tarif-Check-Plattform prüft und bewertet Bedingungswerke auf dem Stand der aktuellen Verbraucherschutzkriterien.

Pilotphase bei [pma:]

[pma:] wird den Tarifcheck *Tarifair* in einer Pilotphase allen Beratern für die Dauer von 6 Wochen kostenfrei zur Verfügung stellen. In dieser Zeit können Sie eine unbegrenzte Anzahl von Tarifvergleichen erstellen. Die Tarif- und Bedingungswerke des aktuellen [pma:privat] (BBV) sind ebenfalls enthalten. Die *Tarifair*-Pilotphase startet im November 2014. Hier geht es vor allem, um:

- die Praxistauglichkeit und die Akzeptanz beim Kunden und Berater
- Hinweise zur Verbesserung und Weiterentwicklung durch die Berater
- Ergänzungshinweise zu noch nicht erfassten Bedingungswerken

Wir freuen uns, wenn Sie die Pilotphase intensiv nutzen, uns Ihre Erfahrungen mitteilen und bedanken uns recht herzlich! Lernen Sie *Tarifair* kennen und schätzen.



Michael Menz
Prokurist, Mitglied der Geschäftsleitung
[pma:]

Tarifair ist ein Produkt der 1blick GmbH mit Sitz in Heidelberg (www.tarifair.de). Das 2010 gegründete Unternehmen entwickelt Innovative Web-Applikationen und IT-Lösungen für Finanzdienstleistungen. Kompetente Umsetzung, Unabhängigkeit und ein ausgezeichnetes Projektmanagement zählen zu den Stärken des 1blick-Teams, das sich aus Software-, Finanz- und Versicherungsexperten zusammensetzt.



[pma:] und *BrokingX* – Pluspunkte für Makler

Gewerbeversicherungen einfach ausschreiben, vergleichen und platzieren

Das Geschäftsfeld der gewerblichen Sachversicherungen wurde bei den Maßnahmen zur Prozessoptimierung bislang kaum berücksichtigt. Die Produkte und Prozesse galten als kundenspezifisch, komplex und mit geringem Rationalisierungspotenzial. Prozessanalysen zeigen, dass die innendienstliche Bearbeitung von Kundenanliegen ca. 30 Prozent der Arbeitszeit bindet. Ausschreibungen und Vertragsabschlüsse nehmen hiervon einen hohen Anteil an. Makler benötigen im Gewerbegeschäft unbedingt effizientere Prozesse. Genau hier setzt *BrokingX* an.

Die Prozesse Ausschreibung und Platzierung werden mit *BrokingX* effizient durchgeführt. Dies gelingt durch strukturierte Erfassung von Risikodaten, gezielte Auswahl von Versicherern für Angebotsanfragen, webbasierte Kommunikationsunterstützungen, übersichtliche Gegenüberstellung der angebotenen Deckung zu einer Vielzahl von Kriterien und einer automatisierten Dokumentation der Ausschreibungsergebnisse.

[pma:] hat beschlossen, ihre Makler umfassend durch verbesserte elektronische Prozesse im gewerblichen Sachgeschäft zu unterstützen. Dazu wurde eine eigene [pma:] -Version von *BrokingX* erstellt, die den Partnern bis Ende des Jahres zu Verfügung gestellt wird. Die Umsetzung des Projektes ist in vollem Gange, derzeit läuft eine supportinterne Pilotphase mit mehr als 20 teilnehmenden Versicherern.

Die Handhabung von *BrokingX* ist einfach

Makler richten über das Portal die Angebotsanfragen an ihre favorisierten Versicherer. Die eingegangenen Angebote sind in einer tabellarischen Übersicht einfach und umfassend vergleichbar. Der Makler wählt die beste Deckung aus und schließt den Vertrag ab.

Nutzen für den Makler

Der Fragenkatalog zur Risikoerfassung hilft Maklern, eine umfassende und strukturierte Darstellung von Risiko und Deckungswünschen an Versicherer zu senden. Damit werden Rückfragen und lange Bearbeitungszeiten vermieden. Für Makler ist ein fundierter Vergleich der Angebote wichtig. Deshalb enthält der Deckungsvergleich eine Vielzahl von Positionen der Bedingungswerke.

Der allgemein zunehmende Kostendruck zwingt zu effizienteren Prozessen. Das Ausschreibungsportal zum Gewerbegeschäft reduziert den Aufwand, erhöht die Geschwindigkeit und unterstützt mit neuer Technik die klassische Tätigkeit der Gewerbemakler.

Prozesserleichterung für Versicherer

Versicherer können sich die manuelle Eingabe von Angebotsdaten sparen. In der *BrokingX*-Datenbank sind Standardbedingungen hinterlegt. Versicherer können gewiss sein, dass die Qualitätsmerkmale ihres Versicherungsschutzes umfassend in den Angebotsvergleich einfließen.

Zusammenspiel in der Praxis

In der Praxis funktioniert das Arbeiten mit *BrokingX* so: der Makler erstellt eine qualifizierte Risikobeschreibung, wählt die Versicherer aus, von denen er ein Angebot haben möchte und adressiert seine Anfrage. Der Versicherer erfährt von der Ausschreibung per automatisierter Mail,



Mit *BrokingX* schnelle, strukturierte Angebotsanfragen an Versicherer richten:

- **Fragenkataloge zur Risikoerfassung sind für zahlreiche Sparten und Branchen vorhanden.**
- **Versierte Ansprechpartner bei den Versicherern sind im *BrokingX*-System hinterlegt.**

Mit *BrokingX* Angebote zielführend auswerten und für Kunden aufbereiten:

- **Eine Angebotstabelle zeigt die Ausschreibungsergebnisse im Überblick.**
- **Die Übersichtlichkeit gibt Sicherheit bei der Auswahl.**

BrokingX liefert die Angebotstabellen mit allen Details als PDF. So bereitet *BrokingX* nebenbei auch noch überzeugende Unterlagen für den Kunden vor.

⊕ Vertrag abschließen ⊕ Vertrag abschließen ⊕ Vertrag abschließen			
Versicherer und Ansprechpartner			
Versicherer	Pfefferminzia AG	Pfefferminzia AG	Testonia
Mitarbeiter	West2 Pfefferminzia	West2 Pfefferminzia	West2 Testonia
Ablauf der Bindefrist	20.06.2014	20.06.2014	31.07.2014
Nummer der Angebotsvariante	1	2	1
Angaben zum Versicherungsschutz			
Versicherungsbedingungen	Handel und Gewerbe HE_CH	Handel und Gewerbe DA	GÖBBA 127
Versicherungsbeginn	01.01.2015	01.01.2015	01.01.2015
Versicherungsdauer	3 Jahre	3 Jahre	3 Jahre
Abweichende oder unterjährige Versicherungsdauer			
Deckung für Betriebsstätte und Tätigkeiten			
Ansprüche mitversicherter Personen untereinander	ja, Sachschäden bis zur VS, SB 10%, min. 25 €	ja, bis zur VS	ja, bis zur VS
Ansprüche der gesetzlichen Vertreter	ja, bis zur VS	ja, bis zur VS	ja, bis zur VS
Mitversicherung von Gesellschaften/Gesellschaftern (Cross Liability)	Nicht versichert	Nicht versichert	Nicht versichert
Beauftragung von Subunternehmen	Bis zu einer jährlichen Auftragssumme von 100.000 EUR	Nicht versichert	ja, bis zur VS
Arbeits- und Liefergemeinschaften	ja, bis zur VS	Nicht versichert	Nicht versichert
Mitversicherte Nebenrisiken			
Mitversicherung von Ansprüchen nach dem Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz	Nicht versichert	Nicht versichert	Nicht versichert

daraufhin erstellt er sein Angebot und hinterlegt dieses auf dem Portal. Der Makler kann dann die Angebote nach diversen Kriterien bewerten und sortieren. Zur Dokumentation der Ausschreibungsergebnisse stehen diverse PDFs zur Verfügung. Schließlich kann der Makler den Versicherer zur Übernahme des Risikos auswählen und bei ihm den Versicherungsvertrag platzieren.

Blick nach vorn

[pma:] und *BrokingX* unterstützen Makler, den Anforderungen der Zukunft gerecht zu werden. Er kann Angebote zu einfachen und komplexen Risiken bei Versicherern anfragen. Die Versicherer antworten üblicherweise innerhalb weniger Tage mit individuell erstellten Angeboten. Der Vergleich ist detailliert und als Angebotsunterlage für den Kunden verwendbar. Mit Hilfe von *BrokingX* erstellt

der Makler kostengünstig eine qualifizierte Angebotsunterlage und die Ausschreibungsdokumentation. *BrokingX* bietet hohen operativen Nutzen für Makler, die sich mit gewerblichen Risiken befassen.



Michael Menz
Prokurist, Mitglied der Geschäftsleitung
[pma:]

BrokingX ist ein Internetportal zur Ausschreibung und Platzierung von gewerblichen Sachversicherungen (www.brokingX.de). Betreiber von *BrokingX* ist die 2011 gegründete eXulting GmbH & Co. KG in Köln. Ihr Geschäftsführer Christian Wiemann war zuvor als Unternehmensberater tätig und davor für den Gerling-Konzern, für Willis und Marsh.

Risikolebensversicherung

Schutz für Familie und Partner

Es bedeutet viel, Verantwortung für einen Partner, eine Familie oder ein Unternehmen zu übernehmen. Dazu gehört auch, darüber nachzudenken, was mit den Familienangehörigen passiert, wenn man selbst einmal nicht mehr da sein sollte. Wenn der Fall dann wirklich eintritt, kommen für die Nahestehenden zu Trauer und Verlust oftmals auch noch finanzielle Sorgen hinzu. „Eine gute Vorsorge sichert die Hinterbliebenen durch eine leistungsstarke und dennoch günstige Risikolebensversicherung ab“, sagt Christian Botsch, Leiter Makler Leben bei Zurich.

Optimale Stabilität mit Eagle Star RisikoLeben

Die Risikolebensversicherung Eagle Star RisikoLeben bietet mit garantierten Beiträgen und garantierter Versicherungssumme über die gesamte Versicherungsdauer ein Höchstmaß an Stabilität. Ebenso besticht das Produkt durch ein hervorragendes Preis-Leistungsverhältnis (siehe Beitragsbeispiele) – besonders für Nichtraucher.

Die Zurich Life Assurance plc bietet seit 2006 als Vorreiter in Deutschland das Produkt an. Seitdem wurde es regelmäßig verbessert und an die Marktgegebenheiten angepasst. So wird das Produkt in zwei Tarifvarianten angeboten. Kunden, die großen Wert auf Flexibilität legen, entscheiden sich für den *Top*-Tarif. Für den besonders preissensiblen Kunden wurde das Produkt *Basic* entwickelt. Die Produktvariante *Top* ist mit besonderen Produkteigenschaften ausgestattet: Die Möglichkeit der vorgezogenen Todesfallleistung bei schwerer Erkrankung mit einer prognostizierten Lebenserwartung von maximal zwölf Monaten ermöglicht die Verfügbarkeit des Kapitals bereits zu Lebzeiten. Außerdem sind die Kinder der versicherten Person kostenlos mitversichert – mit einer Todesfallsumme von 5.000 EUR. Sollten sich die persönlichen Lebensumstände, z.B. bei Heirat oder der Geburt eines Kindes, ändern, kann der Versicherungsschutz ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöht werden (so genannte Nachversicherungsgarantie).

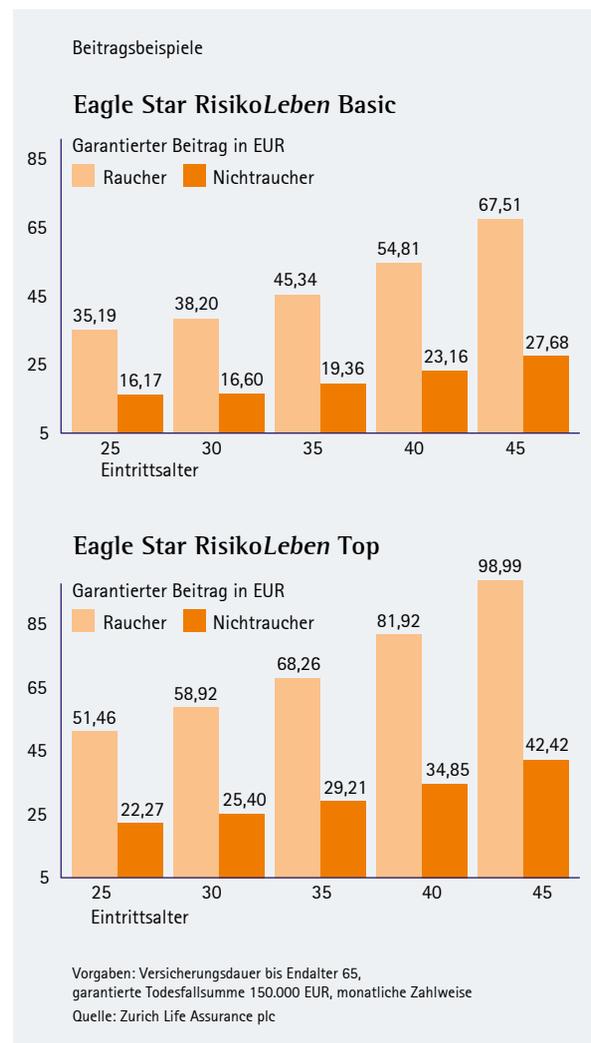
Individuelle Absicherungsmöglichkeiten

„Zusätzlich haben unsere Kunden die Wahl zwischen drei möglichen Absicherungsvarianten: *Einzelleben*, *verbundene Leben* oder *Dual*. Letzteres heißt, dass wir mit nur einem Vertrag das Leben von zwei Personen mit zwei individuellen Versicherungssummen versichern. Im Versicherungsfall wird die Summe ausgezahlt und der Vertrag der zweiten versicherten Person läuft als Einzelvertrag mit vermindertem Beitrag ohne erneute Gesundheitsprüfung weiter“,

erläutert Botsch. Und er fügt hinzu: „Ab Oktober 2014 wird das Produkt noch attraktiver, da die Beiträge in allen Tarifen gesenkt werden – bis zu 20 Prozent in der RisikoLeben basic.“ Außerdem sind die Eagle Star-Produkte vom Lebensversicherungsreformgesetz nicht betroffen (siehe Beitragsbeispiele)

Finanzielle Soforthilfe bei schwerer Erkrankung

„Hinterbliebenenabsicherung beginnt jedoch nicht erst beim Ableben des Partners, sondern auch im Falle einer schweren Erkrankung. Hierbei können schnell hohe Kosten

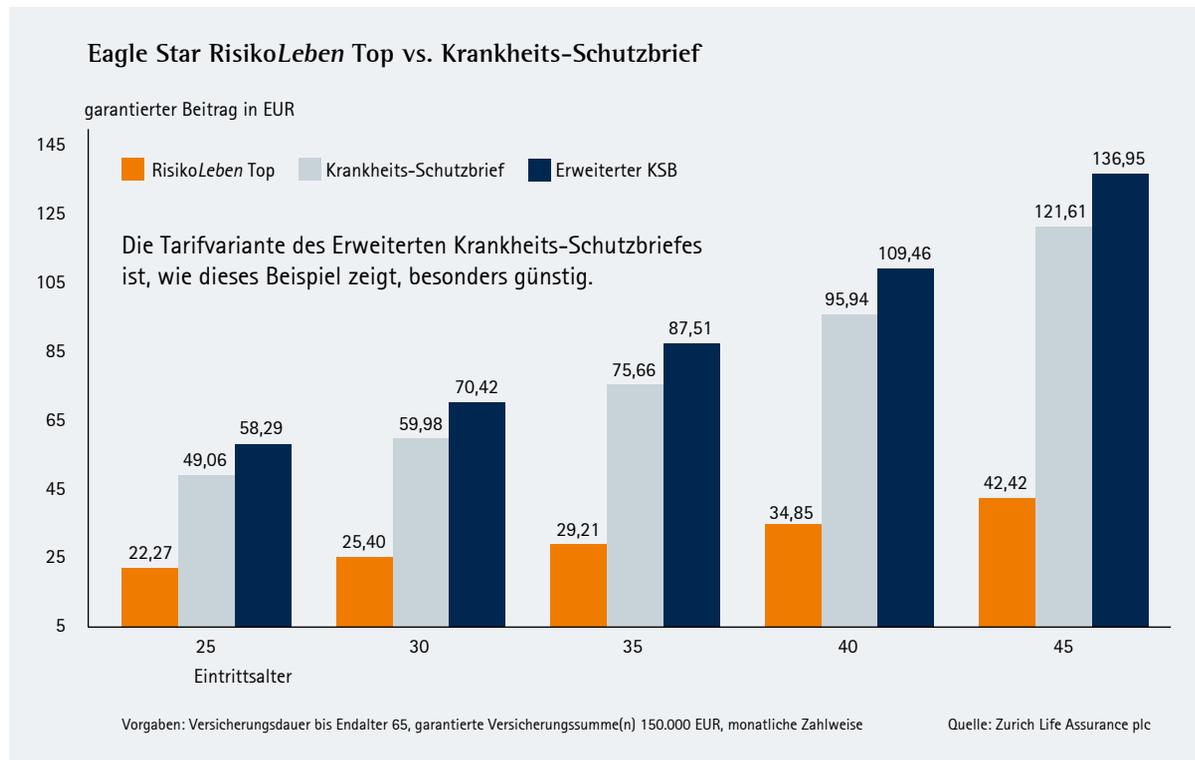


anfallen, beispielsweise für spezielle Medikamente oder Therapien oder aber auch zur Finanzierung von Rehabilitationsmaßnahmen oder nötigen Umbaumaßnahmen in Haus oder Wohnung. Auch eine Haushaltshilfe oder ein rollstuhlgerechtes Fahrzeug kann plötzlich notwendig werden", betont der Zurich Experte. Auch diese Absicherungsform bietet Zurich Life seit Dezember 2013 an.

Der Eagle Star Krankheits-Schutzbrief schützt vor finanziellen Folgen einer schweren Erkrankung durch schnelle und unkomplizierte Auszahlung der vereinbarten Versiche-

gen hinaus eine Hinterbliebenenabsicherung gewünscht wird. Dabei sind Beiträge und Versicherungssumme, wie bei Eagle Star RisikoLeben, über die gesamte Vertragslaufzeit garantiert. Auf eine Vertragsüberprüfung während der Laufzeit wird dabei verzichtet. Auch hier hat der Kunde die Wahl zwischen den bewährten Absicherungsvarianten *EinzelLeben*, *verbundene Leben* und *Dual* und profitiert von der kostenlosen Mitversicherung von Kindern.

Das so genannte Lebensphasenkonzept ermöglicht bei 14 Ereignissen sowie nach fünf bzw. zehn Jahren nach



rungssumme. „Wie das Geld verwendet wird, entscheidet jeder Kunde selbst. Insgesamt sind die Kunden gegen die finanziellen Folgen von 45 Erkrankungen mit Leistung der vollen Versicherungssumme sowie 21 Erkrankungen mit geringerem Schweregrad bei einer Teilleistung von maximal 15.000 EUR abgesichert“, so Botsch. Dabei können gegebenenfalls mehrere Teilleistungen beansprucht werden, die auf die Volleistung nicht angerechnet werden.

Auch bei diesem Produkt wird großer Wert auf Stabilität und Flexibilität gelegt. Dem Kunden stehen zwei Optionen zur Auswahl: Beim Krankheits-Schutzbrief handelt es sich um eine Risikolebensversicherung, die vorrangig gegen die finanziellen Folgen von schweren Erkrankungen absichert. Das ist die richtige Lösung, wenn bereits eine separate Hinterbliebenenabsicherung vorhanden ist.

Der Erweiterte Krankheits-Schutzbrief bietet dagegen eine Absicherung gegen die finanziellen Folgen schwerer Erkrankungen in Kombination mit einer Hinterbliebenenabsicherung. Diese preislich attraktive Lösung bietet sich an, wenn über die Absicherung bei schweren Erkrankun-

Vertragsbeginn eine Erhöhung des Versicherungsschutzes ohne erneute Gesundheitsprüfung. Mehr Flexibilität gibt es durch weitere Zusatzoptionen, z.B. Erwerbsunfähigkeitschutz, eine Verlängerungsoption oder die mögliche Beitragsbefreiung im Falle von Arbeitsunfähigkeit.

Zurich Gruppe Deutschland

Zurich Life – innovativ, verlässlich, stark

Seit über zehn Jahren ist der irische Versicherungsdienstleister Eagle Star Teil der Zurich Insurance Group. Um die Zugehörigkeit zu einer der weltgrößten und zudem finanzstärksten Versicherungsgruppen zu verdeutlichen, wurde im August 2009 der Firmennamen in Zurich Life Assurance plc geändert. Zurich Life Assurance plc ist einer der erfolgreichsten Anbieter von Lebensversicherungen in Irland und bietet ein umfangreiches Spektrum an innovativen, zuverlässigen Vorsorgeprodukten. Für ihren hohen Service-Standard wurde Zurich Life mehrfach von renommierten Verbänden ausgezeichnet. Die innovative Arbeit für ihre Kunden wird von der unabhängigen Fachwelt immer wieder mit Preisen bedacht.

Mehr Informationen unter <http://www.zurich-ireland.de>.

Risikoabsicherung

Werte vererben, keine Schulden

Kreditnehmer und Immobilienbesitzer sollten ihr Darlehen unbedingt mit einer Risikolebensversicherung absichern. Im schlimmsten Fall kann damit das Darlehen getilgt werden. Die Hannoversche bietet dafür zwei neue Premium-Produkte mit fallender Versicherungssumme an.

Wenn der Hauptverdiener der Familie stirbt, kommt zum Schmerz über den Verlust eines geliebten Menschen schnell auch die Frage nach der finanziellen Zukunft auf. Das gilt insbesondere, wenn noch hohe Zahlungsverpflichtungen aus einem Ratenkredit oder einem Baudarlehen vorhanden sind.

Laut einer Studie der Hannoverschen, die das internationale Marktforschungs- und Beratungsinstitut YouGov durchgeführt hat, besitzt nur jeder zehnte Eigentümer einer Wohnung oder eines Hauses eine Risikoversicherung zur Darlehensabsicherung. Ist das Haus nicht geerbt oder bereits abbezahlt, was die Regel sein dürfte, ist das riskant. Dies gilt insbesondere dann, wenn wie häufig bei jungen Familien, die Finanzierung „auf Kante genäht“ wurde: Das Eigentum wird versteigert oder muss unter Wert verkauft werden, um die Restschuld zu zahlen.

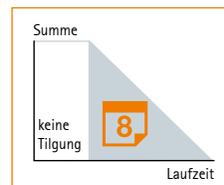
Restschuldversicherungen für Haus- und andere Kredite

Eine Restschuldversicherung kann hier eine Privatinsolvenz oder Zwangsversteigerung verhindern. So kommt zu der emotionalen Tragödie nicht noch eine finanzielle hinzu. Die Hannoversche macht diese wichtige Kreditabsicherung flexibler und komfortabler. Die beliebten Premiuntarife der Risikoversicherung Plus gibt es jetzt auch zur Absicherung von Krediten, wahlweise nach Tilgungsplan oder mit linear fallender Summe. Damit profitieren nun auch Bauherren, aber auch andere Kreditnehmer erstmals von den umfangreichen Zusatzleistungen eines Premiumangebots.

Flexibel und komfortabel

Bei den neuen Plus-Tarifen mit fallender Versicherungssumme kann auf Wunsch eine tilgungsfreie Startphase vereinbart werden. Hierbei bleibt zu Versicherungsbeginn für bis zu fünf Jahre die Versicherungssumme zunächst konstant und fällt erst dann, wenn die Tilgung des Kredits beginnt. Durch die Wechselgarantie lässt sich außerdem der Versicherungsverlauf in den ersten zehn Jahren jeder-

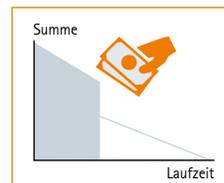
zeit von einem fallenden in einen mit konstanter Versicherungssumme tauschen. Die Risikoversicherung ist jederzeit monatlich kündbar, auf Wunsch auch teilweise.



Tilgungsfreie Startphase

Sollten sich Tilgungssätze oder Zinssätze ändern oder sinkt die Kreditsumme, z.B. durch Sondertilgungen, ist ebenfalls eine Änderung der Versicherungssumme durch das neue flexiblere System

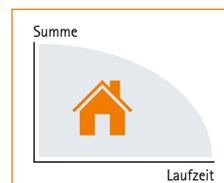
kostenlos möglich. Da die Versicherungssumme entsprechend dem Kreditverlauf oder dem Tilgungsplan sinkt, ist diese Absicherung besonders günstig.



Flexible Anpassung, z.B. an Sondertilgungen

Die beiden neuen Tarife beinhalten weitgehend die Vorteile der bereits bekannten Premiumpakete der Hannoverschen. Dazu zählen neben umfangreichen Nachversicherungsgarantien die vorgezogene Todesfalleistung im Falle einer schweren Erkrankung. Außerdem wird bei Tod des versicherten Kreditnehmers für vorhandene Kinder unter sieben Jahre ein Extra-Kindergeld ausgezahlt. Während der Bauphase steigt die Versicherungssumme für neun Monate automatisch um zehn Prozent.

Welche Restschuldversicherung für welchen Kredit?



Risikolebensversicherung für die Immobilienfinanzierung

Zur Absicherung einer Hypothek empfiehlt sich die Risikoversicherung Plus nach Tilgungsplan. Bei dieser Variante orientiert sich die Höhe der Versicherungssumme an der Immobilienfinanzierung. Die Versicherungssumme fällt



Vermittlerservices der Hannoverschen noch einfacher, besser und direkter

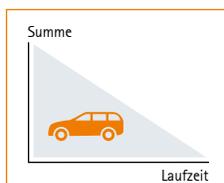
Neben leistungsfähigen Produkten kann auch ein Direktversicherer mit einem ausgezeichneten Service für die Vertriebspartner punkten. Und das jetzt mit einem neuen und erweiterten Serviceversprechen.

- Die Hannoversche ist arbeitstäglich 8-20 Uhr mit Rat und Tat zur Stelle. Wenn mal eine telefonische Anfrage nicht umgehend geklärt werden kann, werden die Vermittler spätestens am nächsten Arbeitstag mit einer Lösung zurückgerufen.

- Status- und Abschlussinformationen: Durch die Schriftwechselkopien sind Vermittler zudem immer auf dem Laufenden, was die Prüfung und Policierung der Anträge ihrer Kunden betrifft.

- Angebotsanfragen und Voranfragen beantwortet der Vermittlerservice der Hannoverschen im Rahmen der 24-Stunden-Servicegarantie innerhalb eines Werktages. Auch die Antragsprüfungen werden bei „glatten“ Anträgen ebenfalls ohne Verzug innerhalb dieser zeitlichen Frist erledigt.

nach Zins und Tilgung und passt sich jährlich der verbleibenden Restschuld an: Die Summe reduziert sich anfangs wenig, in den letzten Jahren stark.



Risikolebensversicherung für den Ratenkredit

Natürlich kann auch ein Kredit für eine größere Anschaffung, z.B. für das neue Familienauto, mit einer Restschuldversicherung bankenunabhängig und günstig abgesichert werden. Hier bietet sich die Lösung mit konstant fallender Versicherungssumme an. Die Summe verändert sich jährlich um einen festen, gleichbleibenden Betrag. Ein zusätzlicher Vorteil für den Kunden bei den Kreditverhandlungen besteht darin, dass Banken eine Todesfallabsicherung für den Kreditnehmer oder den Hauptverdiener der

Familie positiv bewerten. Manche Banken setzen sie sogar voraus. Hier reduziert sich die Versicherungssumme um einen jährlich gleichen Betrag, der Beitrag wird entsprechend angepasst.

Die Beiträge zur Risikolebensversicherung sind steuerlich absetzbar. Sie gelten als „sonstige Vorsorgeaufwendungen“ und können deshalb als Sonderausgaben einkommensteuermindernd geltend gemacht werden.

Hannoversche Lebensversicherung AG

Kontakt
E-Mail: vmSERVICE@hannoversche.de
Tel.: 0511 9565-806
Fax: 0511 9565-761
Internet: www.hannoversche-partner.de

„Der Körper ist das Grab der Seele“

Das wusste schon der griechische Philosoph Platon

„Ständig klingeln die Telefone, eine Mail jagt die andere, jeder Vorgang ist eilig und wichtig. Und wo bleibe ich?“ Der Druck durch Vorgesetzte und Geschäftspartner wird immer größer. Mein Kopf platzt vor lauter Gedanken, ich kann kaum noch schlafen, bin ständig gereizt und könnte täglich heulen, wobei ich manchmal gar nicht weiß, warum ...“



Vielleicht haben Sie diese oder ähnliche Symptome schon bei sich oder ihren Mitmenschen beobachten können. Die Beschleunigung in der Arbeitswelt ist ein häufiger Grund für seelische Erkrankungen und daraus resultierender Erwerbsunfähigkeit. Und wer hilft dann?

Als erwerbsunfähig gilt, wer nur noch weniger als drei Stunden täglich arbeiten kann. Die gesetzliche Rentenversicherung leistet hier ca. 32 Prozent vom letzten Bruttogehalt. Nur die hälftige Erwerbsminderungsrente in Höhe von ca. 16 Prozent des letzten Bruttogehalts wird ausgelöst, wenn die Erwerbsfähigkeit pro Tag weniger als sechs, aber immer noch mehr als drei Stunden beträgt. Neben den gesundheitlichen Beschwerden droht also ein dramatischer finanzieller Absturz.

Doch obwohl jeder vierte Arbeitnehmer erwerbsunfähig wird, haben über 75 Prozent der Haushalte keine Berufsunfähigkeits- oder Erwerbsunfähigkeitsversicherung. Berufsbezogene Absicherungen mit sehr guten Bedingungen sind für viele Arbeitnehmer kaum finanzierbar. Daher weichen so manche auf preiswerte Alternativen aus, die allerdings das Risiko, psychisch zu erkranken, nicht ausreichend berücksichtigen.

Psychische Erkrankungen sind aber zu 41 Prozent Ursache für eine Erwerbsminderungsrente (Statistik Rentenversicherung Bund, 2011). Grund genug, die arbeits-

Berufsgruppenkalkulation

Berufsgruppe 1

Hoch qualifiziert mit unterdurchschnittlichem BU-Risiko, z.B. Anwalt, Apotheker, Arzt, Steuerberater, kaufmännische Berufe mit mindestens 80 Prozent Schreibtischtätigkeit

Berufsgruppe 2

Kaufmännische, administrative Tätigkeit und / oder geringer Anteil körperlicher Arbeit z.B. Versicherungsvertreter, kaufmännischer Angestellter (allgemein)

Berufsgruppe 3

Körperliche Tätigkeit und/oder leicht erhöhtes BU-Risiko, z.B. Schlosser, Schreiner, Kfz-Mechaniker, Krankenschwester

Berufsgruppe 4

Schwere körperliche Tätigkeit, hohe Unfallgefahr oder ansonsten stark erhöhtes BU-Risiko z.B. Maurer, Dachdecker, Bahnwärter.

Jede dieser vier Berufsgruppen verfügt noch über eine „+“-Berufsgruppe.

marktbezogene Alternative der Nürnberger zu nutzen – als Privatvertrag oder Direktversicherung. Als einer der ganz wenigen Versicherer bietet die Nürnberger Versicherungsgruppe für die Berufsgruppen 3 und 4 einen finanzierbaren Basisschutz (Tarifbezeichnung IBA bzw. BAZ) analog der gesetzlichen Erwerbsminderungsrente an. Natürlich mit Schutz im Fall der seelischen Erkrankung.



Thomas Potthoff
Subdirektor
Nürnberger Versicherungsgruppe

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

Vom Öffentlichen Dienst bis zur Krankenzusatzversicherung: AXA sieht Neugeschäftspotenzial

Gesetzliche Regularien und politische Diskussionen zum deutschen Gesundheitssystem stellen die Private Krankenversicherung (PKV) vor Herausforderungen. Trotzdem sieht die

Konkret bedeutet das: Im Privatkundengeschäft bietet AXA Neukunden die Tarife *Vital 300/900-U* sowie den Tarif *Elementar Bonus-U* an. Für den Öffentlichen Dienst stehen der Premiumtarif Tarifgruppe *B-U* sowie der Komforttarif *Vision B-U* zur Verfügung. Für Neukunden im Bereich Ärzte/Heilwesen bietet AXA die *VA Med-Reihe*, die mit allen Zahntarifen kombinierbar ist. Zahnmedizinern steht die Tariffreihe *VZ Dent* offen. Alle Krankenvollversicherten von AXA und der DBV können kostenfrei das Service- und Leistungsangebot des *Gesundheitsservice360°* nutzen.

Beamtengeschäft als Wettbewerbsvorteil

In der PKV liegt das Augenmerk derzeit auf den Beihilfeversicherten: Hier wuchs 2013 im Markt das Neugeschäft gegenüber dem Vorjahr, während insgesamt weniger Vollversicherungstarife verkauft wurden. Unternehmen mit der Zielgruppe der Beihilfeversicherten wie die DBV gehören daher zu den Gewinnern des Wandels in der Versicherungsbranche. Das Beamtengeschäft erweist sich als Wettbewerbsvorteil. Die Assekurata-Studie *Marktausblick zur Privaten Krankenversicherung 2014* zeigt: Die DBV gehört seit fünf Jahren regelmäßig zu den wachstumsstärksten Versicherern.

Trend zur betrieblichen und internationalen Krankenversicherung

Viele Unternehmen haben erkannt, dass sie mit einer betrieblichen Krankenversicherung im Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter punkten können. AXA ermöglicht es Arbeitgebern mit dem Tarif *FlexMed Privat Premium*, ihren Mitarbeitern den Privatpatientenstatus und Tarife für zahnmedizinische Leistungen anzubieten. Mit den Bausteinen von *FlexMed* können sie kleinere Leistungspakete in ihr Anreizsystem integrieren. Unternehmen mit Sitz in Deutschland sichern ihre ins Ausland entsendeten Mitarbeiter mit dem Tarif *FlexMed Global* ab.

Zusatzversicherungen gefragt

Knapp zwei Drittel der Deutschen sehen Lücken im Angebot der gesetzlichen Krankenversicherung. Das belegt eine

AXA in der PKV gute Chancen für Vermittler. Damit diese ihren Kunden passende Krankenversicherungslösungen anbieten können, setzt AXA auf eine breite Produktpalette.

aktuelle Studie von Towers Watson. Eine private Krankenzusatzversicherung betrachten viele als unverzichtbar. Für gesetzlich Versicherte bietet AXA ihre erfolgreichen und von unabhängigen Stellen ausgezeichneten Produkte. So bietet *Flex-U* für die Pflegevorsorge Lösungen auf einem attraktiven Preis-Leistungsniveau, die individuell an die Lebenssituation der Kunden angepasst werden können. Auch in der Zahnvorsorge ermöglicht AXA mit der Tarif-Reihe *Dent* eine bedarfsgerechte Absicherung – von der Basisversorgung bis zum hochwertigen Rundum-Schutz. Die Zahnvorsorge Tarife *Dent Premium-U* und *Dent Komfort-U* umfassen Leistungen für Zahnerhalt, Zahnersatz, Prophylaxe und Kieferorthopädie.

Mit der im Mai gestarteten stationären Zusatzversicherung ohne Alterungsrückstellungen *Komfort Start-U* ermöglicht es AXA nun auch jungen Familien und anderen Kunden mit begrenzten finanziellen Mitteln, bei Krankenhausaufenthalten vom Status als Privatpatienten zu profitieren. Der Leistungsumfang des neuen Tarifs ist mit dem bewährten Tarif *Komfort-U* identisch. Der Beitrag erhöht sich mit tariflich festgelegten Altersstufen; der Versicherungsnehmer kann aber jederzeit ohne erneute Gesundheitsprüfung in den Tarif *Komfort-U* wechseln, wenn sich seine finanzielle Situation ändert.

Weitere Informationen und Verkaufsunterlagen sowie zuständige Ansprechpartner zur Krankenversicherung bietet das Makler-Extranet unter www.axa-makler.de.



Hans-Josef Neurohr
Maklerbetreuer
Axa Krankenversicherung

Hans-Josef Neurohr
Mobil: 01520 9372933; E-Mail: hans-josef.neurohr@axa.de
Maklervertrieb der AXA Krankenversicherung
Postanschrift: 50592 Köln
axa-kv@axa.de

50plus: Umdenken bei der Altersvorsorge

Neues Vorsorgekonzept von Standard Life

In einer Lebensphase, in der die einen bereits an den Ruhestand denken, die anderen einen Neuanfang erwägen, spielt ein ausreichendes Kapitalpolster eine wichtige Rolle. Die oft zitierte Generation 50plus erweist sich als breit gefächerte Zielgruppe unterschiedlichster Lebensstile und Ansprüche sowie einer differenzierten Einstellung zum Thema Vorsorge.

Best Ager und Golden Ager sind übliche Beschreibungen für die Generation 50plus, die vor allem eines ausdrücken: Die Generation 50plus steht mitten im Leben, schaut sehr positiv in die Zukunft und ist durchaus aufgeschlossen für Neuerungen. Dies zeigt sich auf privater Ebene in einem veränderten Freizeit- und Konsumverhalten. Im beruflichen Bereich erfüllen sich über 50-Jährige nicht selten den Traum der Selbstständigkeit.

Aber auch bei der eigenen Altersvorsorge findet ein Umdenken statt. Insbesondere über 50-Jährige suchen nach Möglichkeiten, ihr bislang angespartes Vermögen weiter zu vermehren, ohne dabei allerdings ein hohes Risiko eingehen zu müssen. Gerade traditionelle Vorsorge- und Sparprodukte werden diesem Anspruch nicht mehr gerecht. 50plus-Kunden entscheiden sich daher immer häufiger für moderne Investmentkonzepte, die bei überschaubaren Risiken attraktive Renditen erzielen. Dies allein reicht aber nicht: Die Produkte müssen zusätzlich die Möglichkeit bieten, flexibel auf Veränderungen reagieren zu können und jederzeit Zugriff auf das angesparte Kapital zu bekommen. Will man darüber hinaus noch von bestehenden Steuervorteilen profitieren, bietet sich die Entscheidung für ein Versicherungsprodukt an.

Neues 50plus Vorsorgekonzept

Standard Life hat ein neues Altersvorsorgekonzept auf den deutschen Markt gebracht, das den unterschiedlichen Bedürfnissen der über 50-Jährigen gerecht werden soll. Die fondsgebundene Rentenversicherung mit Kapitalwahlrecht trägt den Namen *ParkAllee* und wird, je nach Anlegertyp, in den Varianten *komfort* und *aktiv* angeboten. Die Kunden investieren einmalig einen mindestens fünfstelligen Betrag, den sie während der Vertragslaufzeit aufstocken, bei Bedarf aber auch reduzieren können.

In der Variante *ParkAllee komfort* wird das Geld entweder in eines von drei Musterportfolios angelegt, die sich durch ihr Risiko-Rendite-Profil unterscheiden (*MyFolio Defensiv*, *MyFolio Balance* und *MyFolio Chance*), beziehungsweise in

Europas größten Absolute-Return-Fonds, den Standard Life Investments Global Absolute Return Fund (GARS). Zuständig für das aktive Management beider Varianten ist das Multi-Asset-Team von Standard Life Investments (SLI).

Die Grundlage der Version *ParkAllee aktiv* bildet ein renditeorientiertes Investment, das sich der Kunde aus einer Palette hochwertiger Fonds aus unterschiedlichen Assetklassen zusammenstellen kann. Die angebotenen Fonds unterliegen dabei einem internen Qualitätsprüfungsprozess. Im Rahmen dieses Prozesses werden folgende Kriterien bewertet: Die Fonds müssen mindestens drei Sterne von Morningstar oder ein C von FERI-Fondsrating besitzen, über 100 Mio. EUR Fondsvolumen oder mehr verfügen oder mindestens drei Jahre am Markt sein, sowie eine Performance des Fonds ausweisen, die in den vergangenen drei Jahren besser als die des Vergleichsindex gewesen sein muss.

Flexibilität beim Sparen und Auszahlen

Auch wenn *ParkAllee* zugunsten einer höheren Investmentfreiheit auf starre Garantien verzichtet, sagt Standard Life doch zu Vertragsbeginn pro 10.000 EUR Fondsvermögen eine monatliche Rente zum Renteneintritt zu. Diese Rente kann sich durch Zuzahlungen oder Teilauszahlungen erhöhen oder verringern.

Solche Veränderungen in der Sparphase sind Teil des flexiblen Konzepts von *ParkAllee*: Kunden können ihr einmal gezahltes Basiskapital regelmäßig aufstocken, sie können monatlich die Wahl ihrer Zielfonds verändern, Teilauszahlungen vornehmen und den Vertrag auch stornofrei zurückkaufen. Vor Rentenbeginn gibt es die Flexibilität ebenfalls – sei es mit der Wahl des Ablaufdatums, einem bis zu drei Jahre dauernden Ablaufmanagement, bei dem der Betrag nach und nach in ein Portfolio aus defensiven Anlagen umgeschichtet wird, oder der Option zwischen Komplettauszahlung, monatlicher Rente oder einer Kombination aus beidem. Im Falle des vorzeitigen Todes während der Ansparphase erhalten die Hinterbliebenen den Einmalbeitrag plus/minus Zu- und Teilauszahlungen bzw. den Rückkaufwert, falls dieser höher ist.



Marco Ambrosius
Head of Sales
Standard Life Deutschland



In Zukunft Privat – mit Barmenia-BestFuture

Max Winterberg
Unternehmenskommunikation/Produkt-Manager

**Besser Barmenia.
Besser leben.**

Sichern Sie Ihren Kunden die Option auf eine private Kranken-Vollversicherung – mit Barmenia-BestFuture. Nach der Versicherungspflicht in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) kann der leistungsstarke Schutz als Privatpatient beginnen. Bis dahin wird mit Barmenia-BestFuture der gesetzliche Versicherungsschutz beim Zahnarzt, im Krankenhaus und auch

ambulant ergänzt. 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

Niedrigzinsumfeld

Neue Wege in der privaten Altersvorsorge

Niedrigzinsumfeld plus hohe Liquidität gleich Anlagedilemma – auf diese einfache Formel lässt sich die aktuelle Situation bei den privaten Finanzen bringen. Nach Erhebungen der Bundesbank

verfügen die Deutschen über fünf Billionen EUR Geldvermögen. Davon sind 40 Prozent kurzfristig angelegt und erwirtschaften allenfalls einen Inflationsausgleich. Alternativen sind gefragt.

Mit der Erweiterung ihrer erfolgreichen *TwoTrust* Produkt-Familie um das neuartige Altersvorsorgeprodukt *TwoTrust Selekt Privatrente* gegen Einmalbeitrag gibt die HDI Lebensversicherung AG damit die Antwort auf die aktuelle Niedrigzinsphase an den Kapitalmärkten.

Verluste gänzlich vermieden. Bei einer Bruttobeitragsgarantie steht dem Kunden bei Rentenbeginn mindestens die Summe der eingezahlten Beiträge zur Verfügung.

Renditechancen ohne Verlustrisiko

Bei der *TwoTrust Selekt Privatrente* gegen Einmalbeitrag handelt es sich um ein Konsortialprodukt, hinter dem mit HDI Leben, Neue Leben und PB Leben drei finanzstarke Lebensversicherer stehen.

Mit der *TwoTrust Selekt Privatrente* bietet HDI eine Weiterentwicklung der sogenannten Indexpolice an. Herzstück ist eine klassische Rentenversicherung. Das Produkt verfügt über eine Bruttobeitragsgarantie, bietet ausreichend

Ein weiterer wichtiger Aspekt für Kunden ist die Transparenz. Bei *TwoTrust Selekt* können die Kunden die Entwicklung der Indizes online unter www.hdi.de/multiselekt einsehen.

Indexpolice im Aufwind

Breit angelegte MSR-Kundenbefragungen im Auftrag von HDI haben gezeigt, dass die überwiegende Zahl der Kunden eine Beitragssummen-garantie zum Rentenbeginn als absolut ausreichend ansieht. Das heißt: Der Kunde bekommt am Ende der Laufzeit mindestens die Summe der

eingezahlten Beiträge zurück. Weiterhin sind viele Kunden bereit, die Erträge aus dem klassischen Deckungsstock zur Verbesserung des Renditepotenzials in den Aktienmarkt zu investieren.

Frage: Für welches der Angebote würden Sie sich entscheiden? (Differenz zu 100%, kein Produkt/keine Angabe)

Vor Senkung des Garantiezinses	Garantieprodukt	Indexprodukt	Fondsinvestprodukt
Garantie	garantierte Verzinsung 1,75 %	Rückzahlung Beitrag	keine
vorraussichtliche Rente	2,5 %	4 %	6 %
Anlageschwerpunkt	festverzinsliche Wertpapiere	Aktienindex	Investmentfonds
Auswahl	39 %	41 %	5 %
Nach Senkung des Garantiezinses	Garantieprodukt	Indexprodukt	Fondsinvestprodukt
Garantie	garantierte Verzinsung 1,25 %	Rückzahlung Beitrag	keine
vorraussichtliche Rente	2,5 %	4 %	6 %
Anlageschwerpunkt	festverzinsliche Wertpapiere	Aktienindex	Investmentfonds
Auswahl	33 %	46 %	5 %

Indexpolice finden mehr Kundenzuspruch als Garantieprodukte und Fonds. Sinkt der Garantiezins, vergrößert die Indexpolice ihren Vorsprung. Quelle: Befragung von 1.005 Privatpersonen zwischen 23 und 50 Jahren in Deutschland durch MSR Consulting im Juni 2014 im Auftrag von HDI.

Sicherheit über die Investition im klassischen Deckungsstock und das Besondere: Die Kunden partizipieren an der Entwicklung am Aktienmarkt. Der Vorteil: Sie profitieren ausschließlich von den positiven Erträgen, negative Entwicklungen hingegen haben keinen Einfluss auf das Gut-haben. Gewinne aus der Anlage werden jährlich gesichert,

TwoTrust Selekt bietet Kunden hohe Sicherheit und attraktive Renditechancen bei gleichzeitigem Schutz vor Wertverlusten.

HDI Lebensversicherung AG

Unwetterschäden richtig absichern

Nürnberger empfiehlt dringend eine Elementarschaden-Versicherung

Extreme Naturereignisse treten immer häufiger auf, Starkregen, Hagelstürme und Überschwemmungen hinterlassen zum Teil schwere Schäden an Gebäuden und Fahrzeugen. Allein das Pfingstunwetter (von den Meteorologen Ela getauft) in Nordrhein-Westfalen, Hessen und Niedersachsen kostete die Versicherer 650 Mio. EUR und ist damit der zweitteuerste Sommersturm der letzten 15 Jahre. Für Immobilienbesitzer können solche Unwetter verheerende Folgen haben, Aufräumungs- und Wiederherstellungskosten schnell zur finanziellen Belastungsprobe werden. Denn der Staat springt grundsätzlich nur bei nicht versicherbaren Schäden ein.

Gefahr weiterhin unterschätzt

Drei von vier Schäden in der Gebäudeversicherung sind mittlerweile wetterbedingt – auch in Gebieten, die früher von schweren Unwettern kaum betroffen waren. Deshalb brauchen Immobilienbesitzer und Mieter eine Elementarschaden-Versicherung. Gerade bei Gewerbebetrieben können Elementarschäden schnell im sechsstelligen Bereich liegen und so die Existenz des Unternehmens bedrohen. Dennoch wird das Risiko immer noch unterschätzt, warnt Peter Meier, Vorstandsmitglied der Nürnberger Allgemeine Versicherungs-AG: „Derzeit sind nur 35 Prozent aller Häuser in Deutschland gegen Elementarschäden versichert.“

Klimaschutzpaket für Unternehmen

Die Nürnberger hat die gewerbliche Gebäudeversicherung für ihre Kunden frühzeitig an die klimatischen Veränderungen angepasst. So hat sie mit dem Nürnberger Klimaschutz eine sinnvolle Ergänzung auf den Markt gebracht, die nicht nur eine finanzielle Sicherheit bei Unwetterschäden bietet, sondern im Schadenfall auch Mehrkosten für klimaschützende und umweltverträgliche Neuanschaffungen erstattet. Damit haben Unternehmen die Möglichkeit, sich vor den Folgen extremer Witterung abzusichern und gleichzeitig etwas für die Umwelt zu tun. Auch für Privatkunden gibt es ein solches Angebot.

Schutz auch für Einrichtungswerte

Doch nicht nur Gebäude können von Unwettern betroffen sein, sondern auch die Betriebseinrichtung, Vorräte und Maschinen. Schäden am Betriebsinventar sind über die Geschäftsinhaltsversicherung abgesichert. Diese deckt überdies Überspannungsschäden nach einem Blitzschlag ab. Die Teilkaskoversicherung wiederum springt ein, wenn



Im Schadenfall: Kommt es zu einem Schaden, sollten Betroffene diesen so gering wie möglich halten, z.B. zerbrochene Scheiben provisorisch abdichten, damit kein weiteres Regenwasser eindringen kann. Wichtig ist, dass der Kunde unverzüglich den Versicherer und seinen Makler informiert, um Reparaturen und Aufräumarbeiten abzustimmen. Außerdem sollte der Schaden durch Fotos nachvollziehbar dokumentiert werden.

Unwetterschäden, beispielsweise durch Hagel oder Sturm, an Fahrzeugen entstanden sind. Denken Sie nur an die Fahrzeugbestände von Händlern!

Wertanalyse und Gebäudegutachten

Vermittler und Kunden erhalten mit dem Nürnberger *Unternehmensservice* gratis wertvolle Leistungen, die den Versicherungsschutz optimieren und Kosten senken. Zum Beispiel erhalten Unternehmen eine Wertanalyse für den exakten Versicherungswert – auf Wunsch jährlich, denn Werte verändern sich. So können Vermittler garantieren, dass die Kunden weder über- noch unterversichert sind. Für Immobilien erstellt die Nürnberger Gebäudegutachten. Ab einer zu erwartenden Versicherungssumme von fünf Mio. EUR steht ein professioneller Gebäudegutachter zur Verfügung und legt den aktuellen Wert der Immobilie fest. Der Kunde spart sich so die üblichen, hohen Gebühren. Auch die Prüfung auf eine Unterversicherung im Schadenfall ist dadurch generell ausgeschlossen.



Andreas Neugum
Vertriebsleiter für Schadenversicherungen
Nürnberger Allgemeine Versicherungs-AG

Unterm Strich zählt die Gesellschaftsqualität

Die zunehmende Regulierung und das anhaltende Niedrigzinsumfeld stellen historische Herausforderungen für die gesamte Versicherungsbranche dar. Diese neue Situation zwingt Makler und Vermittler dazu, sich mit der Qualität der Gesellschaften zu befassen, deren Produkte sie vermitteln.

„Leistungsversprechen werden durchaus über Zeiträume von 20 bis 30 Jahren gegeben“, sagt Claus Scharfenberg, Vorstand der Condor Lebensversicherungs-AG. „Aus Kundenperspektive, und damit auch aus Maklersicht, ist entscheidend, ob diese Versprechen gehalten werden können.“ Entscheidend dafür sei die Gesellschaftsqualität.

Zur Einordnung der Gesellschaftsqualität bieten sich quantitative und qualitative Messpunkte an. Quantitative Aspekte lassen sich für den Makler aus veröffentlichten Kennzahlen ermitteln. Jedoch ist eine quantitative Messung nicht nur mit einer Momentaufnahme einer einzigen Kennzahl möglich. „Vielmehr ist ein mehrjähriger Vergleich mehrerer Kennzahlen erforderlich“, hebt Scharfenberg hervor.

Für den Makler ist es einfach, sich ein Bild der Gesellschaften zu machen, mit denen er zusammenarbeitet: So stellt etwa das Institut für Finanz-Markt-Analyse (Infinma) ein breites Spektrum von Kennzahlen der meisten Versicherer zur Verfügung. „Wir sind stolz, im Vergleich der quantitativen Kennzahlen gut dazustehen“, sagt Scharfenberg. „Das Fitch-Rating mit AA- für die Condor Lebensversicherung und den hervorragend bestandenen Morgen & Morgen-Belastungstest sehen wir als Bestandteile unserer Gesellschaftsqualität.“

Condor mag nicht zu den größten Versicherern gehören, doch gehört das Unternehmen zu den finanzstärksten, nicht zuletzt durch seine Einbettung in die genossenschaftliche R+V Gruppe. Mit R+V teilt Condor das langfristig orientierte, auf das Wohl aller Partner geprägte Wertedenken.



Claus Scharfenberg, Vorstandsmitglied der Condor Allgemeine Versicherungs-AG

Die qualitativen Aspekte der Gesellschaftsqualität sind solche, die für den Makler in der täglichen und zugleich langfristigen Zusammenarbeit mit einer Gesellschaft relevant sind. Im Gegensatz zu quantitativen Kennzahlen lassen sich qualitative Aspekte oft nicht in Zahlen festhalten. Sie betreffen vielmehr die Qualität der Zusammenarbeit, von der täglichen Kommunikation bis zum Produktangebot.

„Bei Condor stellen wir uns immer eine Frage: Ist es maklergerecht?“, so Scharfenberg. Condor habe entschieden, sich ausschließlich auf Makler und unabhängige Vermittler zu fokussieren. Daher stehen bei allen qualitativen Gesellschaftswerten ausschließlich Makler und unabhängige Vermittler im Mittelpunkt.

Das Qualitätsmerkmal „maklergerecht“ ist in den Genen von Condor verankert. Es durchzieht sämtliche Teilbereiche, beispielsweise auch das Makler-Service-Center. Dort unterstützen ausgebildete Versicherungskaufleute mit langjähriger Erfahrung auch in Spezialbereichen den Makler telefonisch – sei es mit Informationen, konkreten Versorgungsvorschlägen oder speziellen Produktinformationen. Und dies montags bis donnerstags in der wichtigen Kernzeit von 7.00 Uhr bis 20.00 Uhr und freitags von 7.00 Uhr bis 18.00 Uhr, nämlich dann, wenn der Makler seine Kunden berät.

„Mit uns kann man reden“, betont Scharfenberg. „Das ist für uns nicht nur ein Leitsatz, sondern einer der Vorteile eines überschaubaren Unternehmens.“ Jeder Vermittler findet schnell seine kompetenten und ihm bald schon persönlich bekannten Ansprechpartner, auch in der Direktion, dem Produktmanagement und Spezialabteilungen. Diese Kommunikationsqualität spart dem Makler Zeit, die er für das Verkaufen nutzen kann.

Condor Versicherungen

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

Die Zukunft der Lebensversicherung ist bei uns schon Gegenwart

Die Generation 50plus hat ein Luxusproblem: Sie wird in den nächsten 10 Jahren 2,6 Billionen Euro erben – und hat keine überzeugende Anlageidee. Wir haben uns diese Menschen genau angeschaut. Und für sie einen Ausweg aus der Sackgasse „Tagesgeld“ erarbeitet.



Dieser Ausweg hat einen Namen: ParkAllee. Fokussiert auf Einmalzahlungen bietet es Ihren Kunden attraktive Renditechancen auf lange Sicht und eine für ein Versicherungsprodukt außergewöhnliche Verfügbarkeit. Also genau die Kombination, die Tagesgeld derzeit nicht leisten kann.

Entdecken Sie für Ihre anlageerfahrenen wie unerfahrenen Kunden die Zukunft: servicebox.standardlife.de/ParkAllee

Welche Kapitalanlagen soll ich meinem Kunden empfehlen?

Warum AILI eine gute Alternative ist – Verändern Sie Ihren Blickwinkel!

Ob Provisionen, Honorar oder Gebühr – im Grunde ist es egal, welche Art der Vergütung der Berater erhält. Einzig auf die Qualität kommt es an. Und Qualität hat bekanntlich ihren Preis. Stellt sich nur die Frage, ob der Kunde wirklich bereit ist, für eine qualitative hochwertige Finanzberatung eine faire Vergütung zu bezahlen. Ist es in der Finanzberatung wie beim Kauf von Öl? Für das Auto wird Motoröl gekauft, das im Durchschnitt das Mehrfache vom Speiseöl kostet. Beim Kauf von Bioprodukten hingegen steigt die Bereitschaft, für bessere Qualität mehr zu bezahlen. Auch beim Bäcker achten die wenigsten auf den Preis, wenn die Qualität der Brötchen stimmt. Anders ist es bei den Backautomaten der Discounter, wo beim Kauf der Preis häufig im Vordergrund steht.

Die Reformen der staatlichen Rentensysteme sorgen dafür, dass Vorsorge für das Alter viel stärker von jedem privat gemacht werden muss. Dadurch wird es viel wichtiger, wenn insbesondere Privatanleger, ganzheitlich zum Thema Vermögensaufbau und Vermögensverzehr professioneller beraten werden.

Als die Renditen der Anleihen sanken, waren die Anlageberater auf der Suche nach anderen rentierlichen Investments. Erst Schiffsbeteiligungen, dann Wind- und

Stromparkbeteiligungen, jetzt Baumplantagen und Anteile an Alten- und Pflegeimmobilien. Jetzt, wo nach Schiffsbeteiligungen im Moment Anteile oder Appartements von Alten-, Pflege und Studentenimmobilien „durchs Dorf getrieben werden“, sollten Sie sich als Berater auch selbst kritischen Fragen stellen. Während die Institutionellen einen Ankaufsfaktor vom vierzehnfachen der Jahresmiete schon als Schmerzgrenze ansehen, verkaufen die Vertriebler den Privatanlegern ein Appartement in einem Alten-, Pflege- oder Studentenheim mit zwanzigfacher Jahresmiete – und Innenprovisionen, die oft über 10 Prozent liegen.

Die kritische Frage nach der Qualität sollte jeder für sich selbst beantworten können. Das heißt nicht, dass ein solches Investment grundsätzlich schlecht ist, aber die Frage nach der Qualität eines solchen Investments ist nicht allein mit einem Pachtvertrag über 20 Jahre ausreichend beantwortet. Dass ein institutioneller Anleger für ein ganzes Pflegeheim zu einem tieferen Faktor kauft, versteht sich von selbst. Die Institutionellen sehen nicht nur die momentane Mietrendite, sondern berücksichtigen auch, dass diese Objekte in der Regel langfristig an Wert verlieren bzw. zukünftig erhebliche Modernisierungskosten anfallen werden.

Tabelle 1

Jahr	DAX			Dow Jones			Euro Stoxx		
	Jahresstart	Jahresende	Prozent	Jahresstart	Jahresende	Prozent	Jahresstart	Jahresende	Prozent
2014	9.400,04	–	-2,17	16.441,35	–	3,46	3.059,93	–	2,4
2013	7.778,78	9.552,16	22,8	13.412,55	16.576,66	23,59	2.711,25	3.109,00	14,67
2012	6.075,52	7.655,88	26,01	12.397,38	13.104,14	5,7	2.370,20	2.635,93	11,21
2011	6.989,74	5.898,35	-15,61	11.670,75	12.217,56	4,69	2.839,43	2.316,55	-18,41
2010	5.975,52	6.914,19	15,71	10.430,69	11.577,51	10,99	2.976,09	2.792,82	-6,16
2009	4.973,07	6.002,29	20,7	9.034,69	10.548,51	16,76	2.536,47	2.986,96	17,76
2008	8.045,97	4.810,20	-40,22	13.043,96	8.776,39	-32,72	4.393,53	2.451,48	-44,2
2007	6.614,73	8.010,89	21,11	12.474,52	13.264,82	6,34	4.128,90	4.404,15	6,67
2006	5.410,24	6.617,85	22,32	10.847,41	12.463,15	14,9	3.578,73	4.130,12	15,41
2005	4.260,92	5.446,79	27,83	10.729,43	10.717,50	-0,11	2.952,29	3.616,09	22,48
2004	3.969,04	4.254,38	7,19	10.409,85	10.783,01	3,58	2.760,84	2.953,90	6,99
2003	2.898,68	3.957,93	36,54	8.607,52	10.453,92	21,45	2.397,47	2.749,91	14,7
2002	5.155,26	2.838,87	-44,93	10.073,40	8.341,63	-17,19	3.804,44	2.362,79	-37,89
2001	6.431,14	5.110,22	-20,54	10.646,15	10.021,57	-5,87	4.769,26	3.777,86	-20,79
2000	6.961,72	6.376,10	-8,41	11.357,51	10.787,99	-5,01	4.992,31	4.766,56	-4,52
1999	5.278,93	6.858,40	29,92	9.184,27	11.497,12	25,18	3.653,87	4.846,88	32,65

Heldenhaft
1,75% Garantiezins sichern!



INSRETTTER



**Retten Sie die Zinsen Ihrer Kunden.
Der »Zinsretter« steht Ihnen zur Seite.**

Starten Sie jetzt durch und geben Sie volle Power für Ihre Kunden.

Das »rechnet« sich: www.zinsretter.de


Superstarke Argumente

Wer keine Aktien hat, ist auch ein Spekulant

Wer keine Aktien hat, ist auch ein Spekulant, denn er geht von fallenden oder gleichbleibenden Aktienkursen aus. Der Deutsche Aktienindex legte 2013 um 22,8 Prozent zu. Wer dabei war, kann glücklich sein. Doch die wenigsten Deutschen partizipierten an dieser Steigerung. Sie sehen bei Anlagen, die nicht Festgeld oder Staatsanleihen sind, eher das Risiko des Verlustes, als die Chance Gewinne zu machen. Hier sollte sich jeder die Frage stellen, wie und mit welchem Zeithorizont er misst. Zur Veranschaulichung sind hier die Entwicklungen der einzelnen Jahre von DAX, Dow Jones und Euro Stoxx aufgelistet (*Tabelle 1*).

Schaut man sich die Zeithorizonte von 1999-2014 und 2008-2014 an, so fällt beim Dax und Dow Jones auf, dass die Rendite bei dem langen Zeitraum für beide mit 78 und 79 Prozent fast gleich war. Beim kürzeren Zeitraum beträgt die Rendite 16 Prozent beim Dax und 26 Prozent beim Dow. Die Einstiegskurse von 2008 wurden erst 2013 wieder überschritten und der Einstieg im Jahr 2000 erst 2008. In Tabelle 1 fällt auf, dass beim Einstieg 1999 in den Euro Stoxx dieser Kurs nur im Jahre 2007 und 2008 leicht überschritten wurde. Der Dax verlor von 1999 bis 2002 sogar noch deutlich mehr als der Euro Stoxx, konnte dagegen den Verlust in den Jahren 2003 bis 2007 deutlich wieder wettmachen.

Wie war die Entwicklung bei anderen Geldanlagen? Schaut man sich auf Vergleichsportalen die Entwicklung des Durchschnittszinssatzes an, so erhielt man Anfang

2012 noch durchschnittlich 2,04 Prozent Zinsen für sein Festgeld. Heute sind dies nur noch durchschnittlich 0,51 Prozent für einen Monat und 0,48 Prozent für 12 Monate. Trotzdem wuchs laut Bundesbankzahlen seit 2012 die in Deutschland auf Tagesgeldkonten angelegte Summe von 751 Mrd. auf 964 Mrd. EUR. Somit hat statistisch jeder Deutsche 12.000,- Euro auf dem Tagesgeldkonto liegen. Bei dem statistischen Durchschnittsverdienst von 2.000,- Euro monatlich also eine Reserve von 6 Monaten. Braucht jeder so viel Liquidität?

Ein Beispiel für Rendite-Chancen-Risiko: 2006 konnte mit einer fünfjährigen Anleihe, die mit A bewertet wurde, eine Rendite von vier Prozent bei einer Ausfallwahrscheinlichkeit von ein Prozent erzielen. 2010 musste man schon eine BBB Anleihe mit zwei Prozent Ausfallwahrscheinlichkeit nehmen, um das gleiche Ergebnis zu erreichen. Um heute die gleiche Rendite zu bekommen, muss in eine mit B+ bewertete Anleihe investiert werden, deren Ausfallrate bei rund 20 Prozent liegt. Dies bedeutet, das sich das Ausfallrisiko verzwanzigfach hat.

Märkte verändern sich

Ein Kunde sollte erwarten können, dass sein Berater nach bestem Wissen und Gewissen handelt. Dazu gehört, dass der Berater kritisch die Märkte verfolgt, die Chancen prüft und versucht, Risiken zu minimieren – immer in Abhängigkeit des Kundenprofils. Diese Dinge zu beantworten, ist natürlich extrem schwierig, und man wird nie immer aufs →

Wertentwicklung der AILI-Fondspolice für den Kunden bei 100.000 € Einmalzahlung, 3 % Abschlussprovision und jährlich 1 % Bestandsprovision						
Wert	Einstiegszeitpunkt Anfang					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ende 2009	102.587,98 €	–	–	–	–	–
Ende 2010	110.914,65 €	104.274,91 €	–	–	–	–
Ende 2011	112.740,25 €	105.991,22 €	98.034,16 €	–	–	–
Ende 2012	122.584,40 €	115.246,07 €	106.594,22 €	104.868,15 €	–	–
Ende 2013	132.134,99 €	124.224,93 €	114.899,01 €	113.038,46 €	103.960,90 €	–
01.10.2014	137.926,55 €	129.669,79 €	119.935,11 €	117.993,01 €	108.517,57 €	100.674,02 €
Summe Makler- provisionen	9.809,62 €	8.497,37 €	7.195,27 €	6.179,07 €	5.039,61 €	4.000,00 €

→ richtige Pferd setzen. Aber die Mischung von Anlagen hilft, Risiken auf viele Köpfe zu verteilen und damit Ausfallwahrscheinlichkeiten erheblich zu reduzieren.

Denken Sie z.B. an geschlossene Immobilienfonds, die heute kaum noch einer anfasst, weil einige von ihnen unter Wasser sind. Liegt es aber an der Anlage selbst oder eher an der schlechten „Verpackung“ des Anbieters? Studenten-, Alten- und Pflegeappartements hingegen erfreuen sich großer Beliebtheit. Hier kann ein Privatanleger ein erhöhtes Klumpen Risiko eingehen, wenn diese Immobilie sich nicht wie gewünscht entwickelt? Hat er diese zum Teil finanziert, beschränkt sich der Verlust nicht nur auf sein eingesetztes Eigenkapital.

Korrelationen nicht in Stein gemeißelt

Die Häufigkeit und Heftigkeit der Krisen hat in den vergangenen Jahren zugenommen und gezeigt, dass die Korrelationen zwischen den Assets nicht in Stein gemeißelt sind. Aus diesen Gründen wurde nach anderen Anlagentalternativen gesucht, die nicht korrelierten. Diese sollen das Portfolio in Krisenzeiten stabilisieren und dadurch einen Total- oder Absolut Return erzielen. Auf der Suche danach gelangt man zwangsläufig zu Hedgefonds. In der Theorie sollen Hedgefonds dafür sorgen, dass das Vermögen abgesichert und erhalten wird. Da mittlerweile mit dem Begriff Hedgefonds vor allem Negatives verbunden wird, haben Hedgefonds hierzulande einen zweifelhaften Ruf.

Der richtige Einsatz von Hedgefonds verbessert das Chancen-Risiko-Profil eines Portfolios. Das heißt nicht, dass jeder nun sein ganzes Geld in Hedge Fonds investieren soll. Aber ein Kunde kann erwarten, dass sein Berater Opportunitäten qualifiziert und kritisch prüft. Kritisch heißt nicht, einfach zu sagen, Hedge Fonds seien unseriös. Wenn dies bei allen Hedgefonds der Fall wäre, würden viele anerkannte Investoren, wie die großen amerikanischen Universitäten, aber auch bekannte Unternehmerfamilien diese nicht so häufig einsetzen. Die Qualität und die vernünftige

Streuung dieser Anlagen sind die Parameter für den langfristigen Erfolg eines Portfolios. Der Erfolg der sogenannten Total oder Absolut Return Strategien hängt im hohen Maße vom Manager ab.

Bei AILI gehen wir genau diesen Weg. Über AILI hat der Kunde Zugang zur Vermögensverwaltung der Ayaltis AG in Zürich. Dieses Asset Management verfügt seit Jahren über einen hervorragenden Track Record. Bisher haben fast ausschließlich Institutionelle und vermögende Familien bei oder über Ayaltis angelegt. Hier profitieren die Kunden von den sehr detaillierten Prüfungs- und Durchführungsprozessen des Unternehmens. Die Ayaltis AG ist 2008 gegründet worden und gehört heute zu Europas führenden Fund of Fund Hedgefonds Managern. Der Areca-Fonds von Ayaltis erhielt mehrere Auszeichnungen für überlegene risikoadjustierte Renditen. Diese Auszeichnungen werden von den anerkanntesten und größten Publikationen im Bereich Alternativer Investments von Hedgefonds vergeben.

AILI ist transparent

AILI ist ein Nischenprodukt, das entwickelt wurde, um die Demokratisierung der Vermögensanlage zu ermöglichen. Um das AILI-Anlageportfolio nachzubilden, sind mehrere Mio. EUR erforderlich, da einzelne Fonds erst ab mehreren 100.000 EUR oder sogar erst ab 1 Mio. EUR gekauft werden können. Mit AILI hat der Anleger schon ab 10.000 EUR die Möglichkeit, sich dieser Geldanlage anzuschließen.

AILI ist ein Investment mit einem sehr guten Preis-Leistungsverhältnis. Die Güte der Anlage ist das zentrale Element. Da der Mehrwert von AILI die Gebühren inklusive Ihrer Provisionen bei weitem übersteigt (siehe Tabellen), kann es nur heißen: Nutzen Sie diese Chance.

Achim Brieden

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

Die medizinisch-technischen Fortschritte sind vielfach bahnbrechend, dennoch sind auch heute längst nicht alle Krankheiten heilbar. Viele werden ihren Lebensabend nicht gesund und munter erleben, sondern über Jahre auf fremde Hilfe angewiesen sein. Bereits heute sind rund 31 Prozent der über 80-Jährigen pflegebedürftig.

Pflegeimmobilien als Investment

Eine Studie der Deutschen Bank Research mit dem Titel *Pflegeimmobilien für eine alternde Gesellschaft* geht von einem ermittelten Bedarf von 3.000 neuen Pflegeheimen in Deutschland bis 2020 aus. Der Markt der Pflegeimmobilien ist also ein Wachstumsmarkt.

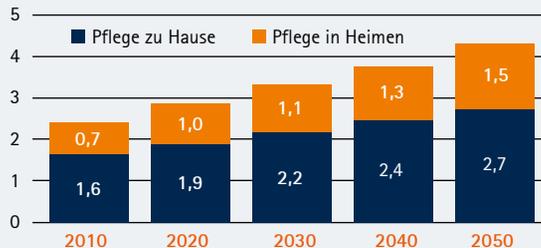
Den steigenden Bedarf an stationären Pflegeeinrichtungen wird der Staat allein nicht in den Griff bekommen. Auch deshalb (und wegen des inflationsgeschützten Sachwerts) rücken Pflegeimmobilien als Investment in den Fokus der Kapitalanleger. Für sie ist es wichtig, den richtigen Anbieter in diesem Segment zu identifizieren. Nicht jede Pflegeimmobilie ist ein erfolgreiches Renditeobjekt. Gute Bausubstanz und Ausstattungsqualität sind gewichtige Faktoren. Wie bei

Prüfkriterien für Pflegeimmobilien (Auswahl)	
Kriterium	Merkmal
Mikrostandort	Gute infrastrukturelle Anbindung, Nähe zu größeren Einzugsgebiet (gewachsene Wohnungsgebiete)
Betreiber / Nutzungskonzept	Gute Bonität, standortbezogene Erfahrung, nachgewiesene gesundheitspolitische u. sozialgesetzliche Expertise
Technische Ausstattung	<ul style="list-style-type: none"> Insgesamt ca. 80 bis 200 Pflegebetten mit ca. 20 bis 40 Betten pro Station Mindestens 50 % der Zimmer als 1-Bett-Zimmer 1-Bett-Zimmer ab 16 m², 2-Bett-Zimmer ab 20 m² Ca. 38 m² bis 50 m² Nettogeschossfläche pro Pflegebett Eine Nasszelle (Waschbecken, Dusche, WC) pro Bewohnerzimmer Mindestens ein bettentauglicher Aufzug Berücksichtigung der DIN 18025 Teil 2 (Barrierefreiheit)
Instandhaltungs-/ Instandsetzungsstau	Kosten für Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen gering halten bzw. im Kaufpreis berücksichtigen
Bewirtschaftungskosten	Kosten für Verwaltung, Instandhaltung und Betrieb sowie Mietausfallwagnis kontrollieren
Belegung	Auslastung mind. 80 %

jeder Immobilie, ist auch die Lage ein entscheidendes Kriterium. Allerdings ist die Schönheit der Umgebung nicht das ausschlaggebende Argument, sondern der konkrete Bedarf und die Umgebung des Objekts. Eine gute Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel und auch gute Einkaufsmöglichkeiten sind mitbestimmende Faktoren für die Attraktivität einer Pflegeeinrichtung. Und schließlich sollten keine gra-

Die Zahl der Pflegebedürftigen in Deutschland wird weiterhin deutlich steigen.

Betreute Personen in Mio.



Quellen: Statistisches Bundesamt, DB Research

vierenden Sanierungsrückstände im Gebäude bestehen. Das größte Wachstum des Pflegeimmobilienmarktes wird es voraussichtlich in den Flächenstaaten Baden-Württemberg, Bayern, Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen geben.

Grundsätzlich gelten Pflegeimmobilien als sicheres Investment, wenn der Anbieter bundesweit tätig ist. Kleinere Betreiber sind oft kompetent in der Pflege, besitzen jedoch seltener die hinreichende Erfahrung beim Kostenmanagement. Bei der Investition in Pflegeimmobilien gibt es zwei Wege: ein Direktinvestment und ein Fondsanteil. Fonds haben den Vorteil, dass die Immobilie ganzheitlich professionell gemanagt wird. Oft befinden sich im Fonds mehrere Objekte; dadurch besteht eine gewisse Risikostreuung. Bei der Direktimmobilie kann der Kunde sich eine Wohnung sichern, die er eventuell einmal selber nutzen kann.

[pma:] kann beide Arten der Investition in Pflegeimmobilien – Direktinvestments und Fondanteile – aus der Hand von erfahrenen und renommierten Produktpartnern anbieten. Die wichtigen Details erfahren [pma:]-Partner beim Team Kapitalanlagen und im Infosystem.

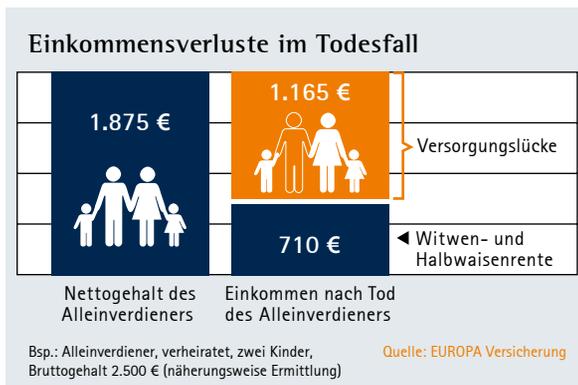


Klaus Ummen
Teamleiter Kapitalanlagen
[pma:]

Risikovorsorge: ein häufig unterschätztes Thema

Noch immer ist eine ausreichende Vorsorge für den Todesfall nicht selbstverständlich. Für Makler bedeutet dieser Umstand viel Aufklärungsarbeit und intensive Beratung des Kunden.

Laut einer repräsentativen Befragung unter 1.052 Deutschen durch das IMWF Institut für Management- und Wirtschaftsforschung im Jahr 2012 fehlt 74 Prozent der Familien eine Risikovorsorge für den Todesfall. Stirbt der Hauptverdiener, dann verbleiben große Versorgungslücken, die eine befristete Witwen- und Halbwaisenrente nicht abdeckt. Lebensgemeinschaften haben sogar gar keinen Anspruch auf gesetzliche Leistungen.



Besonders Familien – Paare mit oder ohne Kinder sowie Singles mit Kindern – sollten bewusst vorsorgen und eine zuverlässige Absicherung wählen. So verlieren kapitalbildende gemischte Lebensversicherungen immer mehr an Bedeutung und der Markt tendiert in Richtung hinterbliebenenfeindlicher Rentenprodukte. Eine Risiko-Lebensversicherung ist da die Alternative. Hier eröffnet sich großes Beratungspotenzial für Makler.

Für eine finanziell fundierte Existenz der Hinterbliebenen ist eine zuverlässige Absicherung entscheidend. Empfehlenswert ist eine Versicherungssumme in Höhe des drei- bis fünffachen Jahresbruttoeinkommens. Die Laufzeit sollte dabei bis zum Alter von 23 Jahren des jüngsten Kindes gewählt werden.

Bei Baufinanzierungen unersetzlich

Seit Jahren beflügeln niedrige Baufinanzierungszinsen den Immobilienmarkt. So rückt die Finanzierung des Eigenheims in greifbare Nähe. Nicht zuletzt, weil Hypothekenehmer zunehmend 100-Prozent-Finanzierungen eingehen, für die eine Risikovorsorge zwingend erforderlich ist. Zwar sehen viele Banken eine abgeschlossene Risiko-Lebensversicherung als Bedingung ihrer Darlehenszusage, doch es gibt leider auch weiterhin zahlreiche Ausnahmen.

So gehen Kunden große finanzielle Verpflichtungen für ihr Eigenheim ein, die über Jahre hinweg bestehen und eine kontinuierliche Tilgung verlangen. Ein Todesfall kann diese Routine schlagartig unterbrechen und die Hinterbliebenen vor Probleme stellen. Ist es nicht mehr möglich, den Finanzierungsraten nachzukommen, kann eine Zwangsversteigerung die Folge sein. Allein im Zeitraum von 2009 bis 2013 wurden in Deutschland 216.454 Immobilien zwangsversteigert (Quelle: Unika GmbH 2014).

Beratungskompetenz mit Fingerspitzengefühl

Eine zuverlässige Todesfallabsicherung ist eine langfristige Investition in die Zukunft. Dieses Argument ist für Makler im Beratungsgespräch wesentlich. So sollten die Hinterbliebenen neben dem persönlichen Verlust nicht auch noch vor finanzielle Herausforderungen – wie Versorgungslücken oder nicht erfüllbare Tilgungsraten – gestellt werden, die ohne Risiko-Lebensversicherung auftauchen.

Die Europa Versicherung offeriert Maklern ein breites Portfolio an Produkten, die genau auf individuelle Kundenbedürfnisse eingehen. Seit Juli 2014 wurde das Beitragsniveau sogar um fünf Prozent gesenkt und der Pflegebonus als automatischer Bestandteil des E-T2 Tarifs Premium (konstante Risiko-Lebensversicherung) integriert. Dieser ist ohne zusätzliche Gesundheitsfragen oder Wartezeit mitversichert. Der Kunde erhält eine einmalige Zahlung von 10 Prozent der Todesfallleistung, maximal 15.000 EUR. So ist es z.B. möglich, dass ein Versicherter bis zu eineinhalb Jahre seinen Eigenanteil bei stationärer Pflege Stufe II finanzieren kann. Der Pflege-Bonus schafft somit Sicherheit, ersetzt jedoch keine Pflegeversicherung.

Risikovorsorge ist ein wichtiges und mitunter sehr schwieriges Thema, das viel Empathie und Aufklärung durch den Makler bedeutet – damit die Hinterbliebenen im Todesfall ausreichend versorgt sind.



Dirk Felten
Leiter Maklerservice
Europa Versicherungen

Dirk Felten
Europa Versicherung AG, Piusstr. 137, 50931 Köln, Tel.: (0221) 5737-210
E-Mail: dirk.felten@europa.de, Internet: <https://vep.europa.de>

**„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**



Zwei Themen dominieren unseren großen Check-Up: Das Lebensversicherungsreformgesetz, kurz LVRG, und die Pflegeversicherung.

Das LVRG führt zum 01.01.2015 zur Rechnungszinssenkung von 1,75 Prozent auf 1,25 Prozent. Auf den ersten Blick keine große Änderung. Aber bei zunehmender Vertragslaufzeit hat das LVRG erhebliche Auswirkungen auf bestimmte Versicherungsverträge. Welche Arten von Versicherungen betroffen sind und wie Berater für ihre Kunden im Jahresendgeschäft aktiv werden können, haben wir für Sie zusammengestellt.

Zum 01.01.2015 wird auch der Beitragssatz der Pflegeversicherung angehoben. Mehr Leistung darf aber aus der Pflege-Pflichtversicherung nicht erwartet werden. Denn rund 2,5 Mio. Menschen sind derzeit in Deutschland auf Pflege angewiesen. Und die Zahl steigt kontinuierlich. Die gesetzliche Pflegeversicherung reicht nicht. Eine Pflegezusatzversicherung ist also auch Vermögens- und Einkommensschutz für Ihre Kunden und deren Familien.

Sprechen Sie Ihre Kunden auf die Neuerungen an und nutzen Sie die Vorteile, die sich in 2014 noch ergeben.

Tipps für das Jahresendgeschäft im Bereich Leben und Biometrie

S. 33-34

Mit Anlage von Einmalbeiträgen „Strafzinsen“ umgehen

S. 34

Countdown 2015. Jetzt noch für Kunden aktiv werden

S. 35

Renditemotor für die Rente

S. 36

Volkswahl Bund bietet 1A-Service zum Jahresendgeschäft

S. 38

Steuerlich geförderte Altersvorsorge. Gothaer *BasisVorsorge-ReFlex* mit einzigartigem Vierfachschutz

S. 40

Sicher in die Weihnachtsferien. Damit Reisen Spaß macht

S. 41

Pflege-Pflichtversicherung ab 2015 teurer, aber leider nicht besser

S. 42

KV-Checkliste zum Jahreswechsel

S. 44

Tipps für das Jahresendgeschäft im Bereich Leben und Biometrie

Die erneute Senkung des vom Bundesministerium der Finanzen festgelegten Rechnungszinses um 0,5 Prozentpunkte auf 1,25 Prozent zum 01.01.2015 ist beschlossene Sache. Der Rechnungszins ist an die langfristige Umlaufrendite zehnjähriger Anleihen der öffentlichen Hand innerhalb der EU-Staaten gebunden und darf maximal 60 Prozent dieser Umlaufrendite betragen. Die aktuelle Umlaufrendite bedingt daher die Absenkung. Im Vordergrund steht die Sicherheit der Anlage.

Mit der neuerlichen Senkung des Rechnungszinses verändert sich abermals die Produktwelt im Bereich Lebensversicherungen. Die Garantiedarstellungen müssen modifiziert werden. Das hat Auswirkungen auf mehrere Produkte, z.B. auch auf die Fondsquote bei Hybridprodukten. Zusätzlich bedingt die Senkung des Rechnungszinses, neben den Folgen für Kapitallebensversicherungen (klassisch und hybrid), auch Auswirkungen auf die Bereiche Berufsunfähigkeitsversicherung und Sterbegeldversicherung, bei denen die Beiträge der dargestellten Leistungen über den Rechnungszins kalkuliert werden. Erste Auswertungen verschiedener Gesellschaften zeigen die zu erwartenden Beitragssteigerungen.

Abschluss in 2014 bietet jedem Kunden mehr

Die nächsten Wochen bieten die Gelegenheit, die aktuellen Konditionen dauerhaft zu sichern. Einige Gesellschaften bieten sogar den Vorteil, die aktuellen Rechnungsgrundlagen auf zukünftige Vertragsänderungen, insbesondere Dynamik und Nachversicherungen, anzuwenden (Garantiezinsretter). Die folgende Übersicht zeigt beispielhaft, mit welchen Vorteilen durch einen rechtzeitigen Abschluss noch in 2014 gerechnet werden kann.

Vertragsabschluss	Garantiezins
1942 bis 1986	3,00 %
bis Mitte 1995	3,50 %
bis 30.06.2000	4,00 %
bis 30.12.2003	3,25 %
ab 01.01.2004	2,75 %
ab 01.01.2007	2,25 %
ab 01.01.2011	1,75 %
ab 01.01.2015	1,25 %
Quelle: Gesamtverband der Versicherungswirtschaft	

Vorteile bei Vertragsabschluss in 2014 im Vergleich zu einem Abschluss in 2015

Klassisches LV-Produkt	garantierte Rentenleistung	Garantie-kapital
Allianz	+ 14%	+ 7%
Alte Leipziger	+ 20%	+ 12%
Nürnberger	ca. + 11% bis + 16%	k. A.
Volkswahl Bund	+ 18%	+ 9%

Quelle: eigene Berechnungen nach Angaben der Gesellschaften

Berufsunfähigkeit

Beitragssteigerungen um fast sieben Prozent werden derzeit angekündigt, d.h. bei einem Vertragsabschluss in 2014 könnten Beitragsvorteile von ca. sieben Prozent gesichert werden. Die tatsächlichen Beitragssteigerungen sind vom Einzelfall abhängig.

Bei der Beitragskalkulation werden neben einem kalkulierten Risikobeitrag auch die zu erwartenden Überschüsse aus Risikobeiträgen berücksichtigt. In welchem Umfang diese Überschüsse berücksichtigt werden, hängt von der zu erwartenden Verzinsung ab und wird bei gesunkener Garantieverzinsung naturgemäß geringer ausfallen. Gerade bei längeren Laufzeiten ist das „Finanzpolster“, das hier zur Verfügung steht, durch die niedrigere Verzinsung wesentlich reduziert. Beitragssteigerungen für →

Mit Anlage von Einmalbeiträgen „Strafzinsen“ umgehen

Die aktuelle Finanzmarktlage erscheint kurios. Die Europäische Zentralbank belegt Einlagen von Banken mit Strafzinsen von -0,1 Prozent, die Weitergabe dieser Minuszinsen an Anleger stand bereits zur Diskussion.

Selbst wenn der Zinssatz nicht im Minusbereich liegt, sondern wie derzeit bei den Tagesgeld- und Festgeldzinsen bei etwa ein Prozent, stellt das derzeitige Zinsszenario eine reale Geldentwertung dar. Die Verzinsung liegt unterhalb oder gleichauf mit der Inflationsrate. Im September 2014 betrug sie laut statistischem Bundesamt 0,8 Prozent. Vor diesem Hintergrund bieten sich Chancen, solche Kunden, die bisher gegenüber Geldanlagen bei Versicherungen noch skeptisch und ablehnend reagierten, jetzt doch zu erreichen.

Gerade bezüglich der Anlage von Einmalbeiträgen ergeben sich bei einigen klassischen Tarifen und indexgebundenen Tarifangeboten interessante Anlageperspektiven. So lassen sich gegenüber

klassischen Spareinlagen, wie Tagesgeld und Festgeld, kurzfristig vergleichsweise höhere Rückkaufswerte erreichen (Einzelheiten unter PSC Code 6320A).

Vorteile bei der Anlage von Einmalbeiträgen

- hohe garantierte Rückkaufswerte bereits nach kurzen Laufzeiten möglich
- attraktive Gesamtverzinsung (inkl. Überschüsse)
- kundenfreundliche Effekte durch Rabattierungsmöglichkeiten steigerungsfähig

Auch der Finanz- und Versicherungsmakler profitiert: Seine Beratung wird vom Kunden geschätzt und mit Courtage (zum Vorteil des Kunden auch reduzierter Courtage) belohnt. Indessen behält er den Zugriff auf das Vermögen seiner Kunden und kann (mit-)entscheiden, wohin die Anlage bei geänderten Marktverhältnissen oder Kundenbedarf investiert wird. Die positive Resonanz auf gute



Geldanlageberatung, insbesondere bezogen auf vermögende Kunden mit Einmalanlagebeträgen, überträgt sich schnell im Freundes- und Bekanntenkreis dieser Kunden und belebt durch positive Empfehlungen die Maklertätigkeit.

→ lang andauernde BU-Absicherungen sind damit unausweichlich. Ein Abschluss noch in diesem Jahr sichert zusätzlich ein niedrigeres Einstiegsalter mit günstigerem Beitrag bei der BU-Versicherung und Risikolebensversicherung.

Neben der Beitragskomponente spielt gerade bei biometrischen Risiken der aktuelle Gesundheitszustand eine wesentliche Rolle. Ein Abwarten bei der Umsetzung der grundsätzlich benötigten Absicherung des finanziellen Risikos durch Berufsunfähigkeit oder auch Tod kann die komplette Umsetzung behindern, wenn zwischenzeitlich gesundheitliche Veränderungen eintreten. Zudem ist aufgrund des fortgesetzten Wettbewerbs um „gute“ BU-Risiken mit einer weiteren Verschärfung der Annahmepolitik der Gesellschaften zu rechnen, damit die Risikokalkulation gesichert bleibt. Vertriebliche Unterstützung bieten hier zusätzlich die aktuellen Aktionen der Versicherer mit vereinfachten Gesundheitsprüfungen (Überblick aktueller Aktionen der Gesellschaften unter PSC Code 4584A).

Ähnliche Beitragstendenzen sind für die biometrischen Risiken Pflege und Tod zu berücksichtigen. Auch hier spielt die Verzinsung der Finanzpolster in der Beitragskalkulation eine wesentliche Rolle. Die garantierte Pflögerente liegt bei Abschluss 2014 um ca. 15 Prozent über den für 2015 zu erwartenden Garantiewerten.

Diese Aspekte bieten gute Argumente für die Kundenansprache in den kommenden Wochen. Die Attraktivität der Lebensversicherung als Grundlage der Altersvorsorge bleibt auch nach der Rechnungszinssenkung bestehen. Kein anderes Anlageprodukt bietet

den großen Vorteil, dass die langfristige Garantie der Verzinsung (zusätzlich gesichert durch Protektor) erhalten bleibt. Vielmehr haben die verschiedenen Produktinnovationen die Attraktivität der Anlage im Versicherungsbereich gegenüber herkömmlichen Spareinlagen erheblich gesteigert.

Für biometrische Risiken bietet die erneute Rechnungszinssenkung das entscheidende Verkaufsargument. Bei einem Abschluss zum alten Rechnungszins sind die Beiträge für die Garantieleistung geringer! Der Kunde zahlt insgesamt weniger. Einige Rechentools verschiedener Gesellschaften verdeutlichen diesen Vorteil anschaulich. Hinweise zu den Rechentools finden Sie im Partner-Infosystem und bei den Online-Rechnern der Gesellschaften. Hinweise zu den Rechentools finden Sie im Partner-Infosystem (PSC Code 6499A) und bei den Online-Rechnern der Gesellschaften.

Die Sicherung des Garantiezinses kann jetzt das entscheidende Argument in der Vorsorgeberatung sein. Für Rückfragen und weitere Verkaufsunterstützung steht Ihnen das Team LV gerne zur Verfügung.



Theo Storkamp
Prokurist
Mitglied der Geschäftsleitung
[pma:]

Countdown 2015

Jetzt noch für Kunden aktiv werden

Es sind nur noch wenige Wochen, bevor weitere Regelungen des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) in Kraft treten. Eine entscheidende Änderung wird die Senkung des Rechnungszinses auf 1,25 Prozent sein. Und die wirkt sich gleich mehrfach aus.

Ab 2015 wird alles teurer. So weit so schlecht. Der Gesetzgeber hat beschlossen, den Rechnungszins im kommenden Jahr zu senken. Das allein ist sicherlich schon Argument genug, die nötige Absicherung für das Alter oder für den Fall einer Berufsunfähigkeit noch in diesem Jahr zum geltenden Rechnungszins von 1,75 Prozent unter Dach und Fach zu bringen. Darüber hinaus kostet Warten grundsätzlich immer Geld. Beim Berufsunfähigkeitsschutz erhöht sich das Eintrittsalter und bei der Altersrente verkürzt sich die Anspardauer. Deshalb sollten Kunden noch in diesem Jahr die Vorteile nutzen.

klusiv für Vertragsabschlüsse in 2014 angeboten werden kann. Dadurch erhöht sich der Beitrag in den ersten vier Jahren um jeweils 20 Prozent, bevor die normalen Dynamikerhöhungen greifen. Ist eine BU-Rente in den Vertrag eingeschlossen, wird diese ebenfalls dynamisiert.

Somit lässt sich generell empfehlen, schnell zu handeln und noch bis zum Jahresende den höheren Zins und damit mehr Leistungen für die Kunden zu sichern. Zur Unterstützung der Vermittler hat die Alte Leipziger einen Aktionsrechner entwickelt. Auf www.zinsretter.de können Vermittler mit wenigen Eingaben

BV10, BG 1+, Schlussalter 67 Jahre, 1.000 € mtl. BU-Rente

Geburtsjahr	Abschluss in 2014 mtl. Bruttobeitrag	Warten bis 2015* mtl. Bruttobeitrag	Vorteil in %
1994	52,73 €	ca. 58 €	ca. 9%
1984	66,46 €	ca. 71 €	ca. 6%
1974	86,49 €	ca. 90 €	ca. 4%

* Die Werte der Tarifgeneration 2015 beruhen auf dem aktuellen Stand der Tarifentwicklung und können zurzeit noch nicht endgültig garantiert werden. Der Effekt resultiert aus der Rechnungszinssenkung und dem höheren Eintrittsalter. Das Eintrittsalter erhöht sich bei Abschluss in 2015 um ein Jahr. Die Versicherungsdauer verkürzt sich um ein Jahr. Der Versicherungsschutz endet entsprechend früher.

RV25, Schlussalter 67 Jahre, 100 € Monatsbeitrag, Rentenzuwachs in der Ansparphase

Geburtsjahr	Abschluss in 2014 Garantierte Rente	Warten bis 2015* Garantierte Rente	Vorteil in %
1994	225,70 €	ca. 176 €	ca. 28%
1984	169,77 €	ca. 135 €	ca. 25%
1974	118,62 €	ca. 96 €	ca. 23%

* Die Werte der Tarifgeneration 2015 beruhen auf dem aktuellen Stand der Tarifentwicklung und können zurzeit noch nicht endgültig garantiert werden. Der Effekt resultiert aus der Rechnungszinssenkung und dem höheren Eintrittsalter. Das Eintrittsalter erhöht sich bei Abschluss in 2015 um ein Jahr. Das Jahr des Rentenbeginns bleibt identisch. Die Ansparphase verkürzt sich dadurch um ein Jahr.

Doch es ist nicht allein die Verzinsung der bei Vertragsabschluss vereinbarten Sparbeiträge, die einen Abschluss noch in 2014 um einiges attraktiver macht. Bei der Alte Leipziger sichert sich der Kunde den höheren Zins direkt für alle künftigen Erhöhungen, wie z.B. durch eingeschlossene Dynamiken oder flexible Zuzahlungen. Dies bieten nur wenige Wettbewerber am Markt. Auch die Verrentung der Überschüsse vor und nach Rentenbeginn erfolgt zum ursprünglichen, höheren Rechnungszins.

Einen echten Turboeffekt erhält die Altersvorsorge mit der zwanzigprozentigen Startdynamik, die über die Alte Leipziger ex-

den Vorteil für ihre Kunden ausrechnen und direkt einen vorausgefüllten Kurzantrag für eine Berufsunfähigkeitsversicherung, private Rente oder betriebliche Altersversorgung ausdrucken.

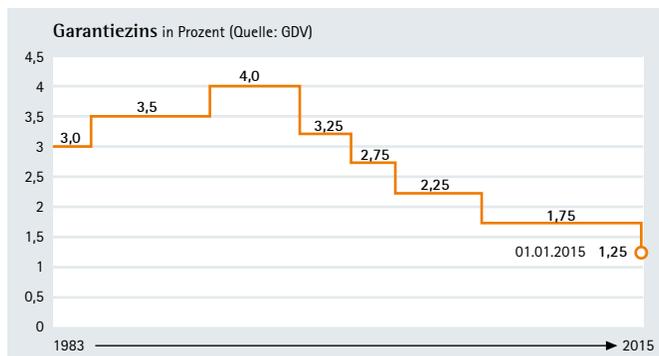


Frank Kettner
Vorstand Vertrieb/Marketing
ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a. G.

Der Niedrigzins ist in aller Munde und macht den klassischen Lebensversicherern schwer zu schaffen: Immer magerer werden Rendite und Garantieniveau, bald sinkt der Garantiezins auf 1,25 Prozent. Modernere Lösungen sind gefragt: Mit dem richtigen Investment-Motor und sinnvollen Garantien können Rentenversicherungen Kunden aus der Vorsorgelücke helfen.

Renditemotor für die Rente

Das Lebensversicherungsreformgesetz steht: Zum Januar 2015 sinkt der Garantiezins von 1,75 auf 1,25 Prozent. Die Niedrigzins-Entwicklung der letzten Jahre macht es immer schwieriger, ausreichend Rendite zu erwirtschaften. Ein großes Problem für die klassische Lebensversicherung, denn die Zinsentwicklung entscheidet stark über das Garantieniveau für Neukunden. In den



vergangenen zwei Jahrzehnten sah die Welt noch anders aus. 1994 konnten Lebensversicherer ihren Kunden vier Prozent Höchstrechnungszins garantieren. Danach ging es stetig abwärts.

Renditefresser

Nach den Kapitalmarkt-Krisen 2003 und 2008 verließen die deutschen Versicherer verstärkt die Aktienmärkte und konzentrierten sich auf festverzinsliche Wertpapiere. Nun zeigt sich die Ertragsschwäche dieser einseitigen Anlagestrategie: Die starke Abhängigkeit von der Zinsentwicklung sorgt nicht nur für einen niedrigen Garantiezins, der klassische Altersvorsorge-Verträge für Neukunden schon zunehmend unattraktiv gemacht hat. Sie lässt auch die Renditechancen schrumpfen. Und das gilt nicht nur für Neueinsteiger, sondern durch sinkende Überschüsse auch für Bestandskunden.

Lebenslang abgesichert

Die Renditeschwäche heizt die Kritik an der privaten Lebens- und Rentenversicherung an. Was viele dabei übersehen: Durch den Zinseszins-Effekt eröffnet das langfristige Sparen gute Mög-

lichkeiten, das eingesetzte Kapital effizient zu vermehren. Doch als unschlagbar gilt, dass sie eine lebenslange Rente zahlt. Dies bietet kein anderes Produkt. Ein wichtiger Punkt, denn die Lebenserwartung steigt kontinuierlich. Schnell müssen so einige Jahre Ruhestand mehr bezahlt werden. Spart der Kunde etwa mit Bankprodukten, könnte das Geld bereits vor dem Tod verbraucht sein. Damit sich private Altersvorsorge lohnt, sollte sie Rendite-Chancen mit sinnvollen Garantien kombinieren.

Gute Renten brauchen einen starken Renditemotor

Mit festverzinslichen Wertpapieren sehen die Ertragschancen derzeit mau aus. Sachwerte sorgen hier für Streuung und mehr Renditeaussichten. Genau das bieten fondsgebundene Rentenversicherungen – auch im Niedrigzinsumfeld. Die ständig abrufbaren Garantien klassischer Policen fressen weiter an ihrer Rendite. Die Versicherer können das Geld dann weniger renditeorientiert anlegen. Traditionell legen viele Deutsche großen Wert auf Garantien. Kunden sollten daher mit ihrem Vermittler überlegen, welche sinnvoll sind und wann diese greifen sollten. Sind sie endfällig und auf den Rentenbeginn ausgerichtet, stehen auch ertragsorientierte Anlage-Möglichkeiten offen. Solche Garantien bieten z.B. moderne Fondspolice. Sie greifen, falls die Kapitalmärkte schlecht laufen. So hat der Kunde die Chance, vom Erfolg der Kapitalmärkte zu profitieren, und bekommt dazu die Sicherheit durch Garantien.

Im Durchschnitt 5,9 Prozent Plus in zehn Jahren

Die *Generation*-Policen von Canada Life konnten sich hier schon über Jahre hinweg bewähren: Der Aktienanteil im hinterlegten UWP-Fonds ist höher, als es den deutschen Versicherern möglich ist. Zur Absicherung investiert der Mischfonds auch in risikoarme Anlageklassen und hält zusätzlich für den Kunden ein Garantie-Modell bereit. Canada Life sticht als einer der ersten Anbieter fondsgebundene Versicherungen mit Garantien aus. Diese greifen, wenn der Kunde sie braucht – am Ende der Laufzeit. Mit dem renditeorientierten Anlage-Konzept schwamm Canada Life gegen den Strom. Den großen Rückzug aus Aktien nach den Turbulenzen von 2003 und 2008 machte der kanadische Traditionsversicherer nicht mit. So waren die Kunden dabei, als es an den Kapital-



Der Aktienanteil im hinterlegten UWP-Fonds ist höher, als es den deutschen Versicherern möglich ist. Zur Absicherung investiert der Mischfonds auch in risikoarme Anlageklassen und hält ein Garantie-Modell bereit.

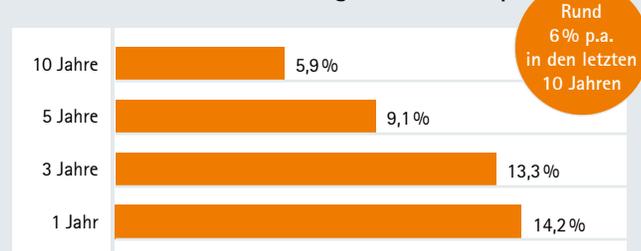
Märkten wieder aufwärts ging und profitieren jetzt davon: Der UWP-Fonds erwirtschaftete zum 31.08.2014 starke 5,9 Prozent p.a. tatsächliche Wertentwicklung für die letzten zehn Jahre – nach Fondskosten, und trotz Finanzkrise und Niedrigzins (siehe Grafik *Tatsächliche Wertentwicklung UWP-Fonds p.a.*).

Innovative Garantie-Bausteine

Vor Markteinbrüchen brauchen die Kunden der *Generation*-Tarife keine Angst zu haben: Ein Glättungsverfahren schützt die Versicherten, wenn die Performance zum Rentenbeginn schlecht ausfallen sollte. Canada Life deklariert hierfür jährlich einen geglätteten Wertzuwachs, um den das Anteilguthaben der Kunden jeweils wächst. Dieser kann nie negativ ausfallen und lag für die letzten zehn Jahre im Durchschnitt bei jährlich drei Prozent (Stichtag 31.08.2014). Zusätzlich sichert eine Mindestwertentwicklung von jährlich 1,5 Prozent die Kunden ab. Ab 2015 liegt diese über dem Höchstrechnungszins klassischer Rentenversicherungen. Mit dem UWP-Prinzip genießt der Kunde stets beides: hohe Renditechancen und Sicherheit durch umfassende Garantien.

Wer eine längere Zeit zum Sparen plant, kann auch Fondspolice ohne Garantien in Betracht ziehen. Denn über eine längere Dauer können bei Aktien-Investments auch Kursverluste ausgeglichen werden. Hierfür bietet Canada Life die Fondspolice *Flexibler Kapitalplan* und *Flexibler Rentenplan plus*. Den Kunden steht eine breite Palette von über 30 internen Fonds mit unterschiedlichen Anlageschwerpunkten und Risikoprofilen zur Auswahl. Per *Portfolio-Generator* können sie ihr Portfolio individuell zusammenstellen. Beim *Flexiblen Rentenplan plus* können die Versicherten 50 Prozent des Beitrags auch in den UWP-Fonds

Tatsächliche Wertentwicklung UWP-Fonds p.a.



Die geglättete Wertentwicklung beträgt 3% p.a. in den letzten 10 Jahren. Stand: 31.08.2014. Die hier dargestellten Prozentwerte geben die reine Wertentwicklung des Fonds seit dem jeweiligen Einstiegsdatum wieder und sind nicht repräsentativ für einzelne Verträge, da laufende Beiträge und Vertragskosten zu Unterschieden führen. Die Fondsverwaltungsgebühren sind bereits abgezogen.

investieren und erhalten die entsprechenden Garantien. Während der *Flexible Rentenplan plus* den langfristigen, flexiblen Aufbau einer Altersvorsorge gegen laufenden Beitrag ermöglicht, ist der *Flexible Kapitalplan* speziell auf Kunden zugeschnitten, die einen größeren Beitrag für den Ruhestand wieder anlegen möchten.



Markus Wulftange
Bezirksdirektor
Canada Life

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

Volkswohl Bund bietet 1A-Service zum Jahresendgeschäft

Der Countdown läuft. Bis Ende dieses Jahres gilt: Noch schnell mehr Rente sichern. Da der Garantiezins zum ersten Januar 2015 von 1,75 auf 1,25 Prozent sinkt, profitieren viele Kunden von einem Vertragsabschluss noch in 2014. Die Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G. bietet ihren Vertriebspartnern deshalb speziell zum Jahresendgeschäft einen 1A-Service auf ganzer Linie.

Wieviel Rente sichere ich mir jetzt, was ist im nächsten Jahr noch drin? Als Rechen- und Beratungshilfe stellt der Volkswohl Bund allen Vertriebspartnern ein Rechnungszins-Tool mit interaktiver Vorher-Nachher-Simulation zur Verfügung. Besonderer Vorteil: Wer möchte, kann über das Tool eine Privat-Rente direkt per Mausclick beantragen. Die einmal eingegebenen Daten werden direkt übertragen.

So kommt Struktur in die Jahresendaktivitäten: Mailingvorlagen und Flyer, zielgruppengerecht vorbereitet und ohne Versichererwerbung, helfen bei der richtigen Kundenansprache.

Tatsachen, die den Kunden überzeugen, liefert unser Faktencheck, eine Beratungsunterlage mit praktischen Ausziehelementen. Wo sonst – außer bei der Lebensversicherung – gibt es 100 Prozent Sicherheit, null Prozent Verlust, niedrigste Kosten und das bei Renditen von über drei Prozent? Der Aha-Effekt im Kundengespräch ist garantiert.

„Mehr Rente? Gibt's hier!“ Wo genau, das können Volkswohl Bund-Vertriebspartner mit den neuen, signalroten Plakaten demonstrieren. Einfach kostenlos beim Volkswohl Bund bestellen und an der eigenen Haustür Flagge zeigen!

Und wenn sich der Vertrag ändert? Dann bleibt der Garantiezins so hoch, wie er ist. Daran ändern auch eine vereinbarte Dynamik, künftige Beitragserhöhungen oder individuelle Zuzahlungen nichts. Mit dem Volkswohl Bund-Garantiversprechen bleibt der höhere Rechnungszins sicher.



Übrigens: Makler können policerungsfähige Anträge bis zum 12.12.2014 im Kompetenz-Center bzw. bis zum 15.12. in der Volkswohl Bund-Hauptverwaltung einreichen, dann ist der höhere Rechnungszins garantiert. Zusätzlich setzt der Volkswohl Bund auch wieder die bedingte Annahmeerklärung ein. Der späteste Versicherungsbeginn für Verträge mit einem Garantiezins von 1,75 Prozent ist der 01.03.2015.

Wer die Beratungsunterstützung im Jahresendgeschäft nutzen will: Alle Unterlagen gibt es im Volkswohl Bund-Partner Portal.



Robert Linnemann
Marketing, Produktmanager
klassische Altersvorsorge
Volkswohl Bund



**Schutz und Sicherheit
bei
Erwerbsunfähigkeit Ihrer Kunden**

NÜRNBERGER
VERSICHERUNGSGRUPPE
seit 1884

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

Steuerlich geförderte Altersvorsorge

Gothaer *BasisVorsorge-ReFlex* mit einzigartigem Vierfachschatz

Mit der Gothaer *BasisVorsorge-ReFlex* punkten Sie bei Ihren Kunden: Sie bietet umfangreiche Sicherheit, egal wohin die Kapitalmärkte tendieren, gute Renditechancen, Vorsorge für die wichtigsten biometrischen Risiken – und das alles mit attraktiver steuerlicher Förderung im Rahmen der Schicht I.

Eine flexible Vorsorge sollte zunächst die elementaren Risiken abdecken. Dabei ist zu bedenken, dass einige Faktoren die elementaren Risiken erhöhen: Die Lebenserwartung nimmt stetig zu; immer mehr Menschen werden berufsunfähig; das Risiko, ein Pflegefall zu werden, steigt; Hinterbliebene sind nicht ausreichend versorgt.

Idealer Weise sollten die Beiträge zum Aufbau dieser Vorsorge steuerlich begünstigt sein. Mit der Gothaer *BasisVorsorge-ReFlex* profitieren Ihre Kunden vom einzigartigen Vierfach-Schutz:

- Garantierte, lebenslange Altersrente
- Finanzieller Schutz bei Berufsunfähigkeit
- Option auf erhöhte Altersrente im Pflegefall
- Hinterbliebenenschutz vor und nach Rentenbeginn

2014 können bereits 78 Prozent der eingezahlten Beiträge bis maximal 20.000 EUR (Ledige) bzw. 40.000 EUR (Verheiratete) steuerlich geltend gemacht werden.

Mit Garantien und guten Renditechancen

Das neue Vorsorgekonzept (Drei-Topf-Hybrid) passt hervorragend zur Situation am Kapitalmarkt, bietet es doch durch die eingeschlossene Beitragsgarantie und die jährliche achtzigprozentige Renditesicherung umfangreiche Sicherheit – egal, wohin die Kapitalmärkte tendieren. Diese Sicherheit wird über vier Garantiefonds mit unterschiedlichen Anlageschwerpunkten gewährleistet, zwischen denen der Kunde jederzeit wechseln kann, sowie über den Deckungsstock der Gothaer.

Die zusätzliche freie und auf eine höhere Rendite abgestellte Anlage wird über Kapitalmarktfonds mit hervorragender Performance dargestellt. Bis zu fünf dieser Fonds kann der Kunde für die freie Anlage wählen. Darüber hinaus stehen attraktive Fondsbaskets mit den Themen Aktien pur, Nachhaltigkeit und Emerging Markets zur Verfügung.

Finanzieller Schutz bei Berufsunfähigkeit

Einschließbar ist eine fondsgebundene Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung mit Beitragsbefreiung und Rentenzahlung. Hierfür gilt folgende Besonderheit: Wird nur die Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit eingeschlossen, so ist dies innerhalb gewisser Grenzen ohne Gesundheitsklärung möglich. Dabei gilt eine Wartezeit von nur zwei Jahren, d.h. bei Eintritt der Berufsunfähigkeit ab dem dritten Versicherungsjahr besteht voller Versicherungsschutz.

Natürlich entfällt die zweijährige Wartezeit bei Berufsunfähigkeit in Folge eines Unfalls.

Option auf erhöhte Altersrente im Pflegefall

Bei Vertragsabschluss kann der Kunde die Option auf erhöhte Altersrente im Pflegefall einschließen. Die Option ist kostenlos und erfolgt bis zum Alter von 49 Jahren ohne und erst ab 50 mit kleiner Gesundheitserklärung. Bei Rentenbeginn kann der Kunde dann entscheiden, ob er die Altersrente zugunsten einer zusätzlichen Rente im Pflegefall leicht reduzieren möchte. Die Option kann er sogar ziehen, wenn er bereits Pflegefall ist und dann sofort die erhöhte Rente erhalten! Eine vereinbarte Rentengarantiezeit bleibt für die Hinterbliebenen in vollem Umfang erhalten. Das ist einzigartig!

Sicherheit für die Hinterbliebenen

Ehepartner und Kinder sind bei Tod vor Rentenbeginn durch die Verrentung des Vertragsguthabens und nach Rentenbeginn durch die Rentengarantiezeit abgesichert.

Flexibilität ist Trumpf

Die *BasisVorsorge-ReFlex* bietet auch sonst volle Flexibilität. Zwölfmal im Jahr können zusätzlich zum laufenden Beitrag Ergänzungszahlungen getätigt werden – eine ideale Möglichkeit für Selbständige und Freiberufler die Vorsorge je nach Betriebsergebnis steuerlich zu optimieren. Zudem steht es dem Kunden weitgehend frei, wann er am Ende über sein Geld verfügen möchte. Der Ablauftermin kann um sieben Jahre bis zum Rentenbeginnalter 62 vorverlegt oder um sieben Jahre über das vertraglich vereinbarte Datum hinaus verschoben werden.

Auch hinsichtlich der Garantien bietet das Produkt eine Vielzahl von Möglichkeiten. Die flexible Beitragsgarantie für den Erlebensfall kann innerhalb einer Spanne zwischen 60 und 100 Prozent der Beitragssumme vereinbart werden. Und optional ist in den letzten fünf Jahren der Vertragslaufzeit eine Erhöhung der jährlichen Renditesicherung von 80 auf 100 Prozent möglich.

Ein weiteres Highlight: Im Hinblick auf eine spätere Verrentung ist das neue Produkt als Open-Market-Lösung konzipiert. Das heißt, der Kunde kann nach Rentenbeginn zu einem anderen Versicherer wechseln und sich von diesem eine Rente zahlen lassen.



Thomas Ramscheid
Key Account Manager
Personenversicherung
Gothaer Lebensversicherung AG

Sicher in die Weihnachtsferien

Damit Reisen Spaß macht

„Wenn jemand eine Reise tut, dann kann er was erzählen.“ Dieses wunderbare Zitat von Matthias Claudius aus „Urians Reise um die Welt“ gab es schon vor 250 Jahren, und es gibt es noch heute. Reisen erweitert den eigenen Horizont, lässt uns über den Teller- rand hinaus blicken und schafft Erinnerungen für den Rest des Lebens. Dabei ist es egal, ob es eine Geschäftsreise, eine Weltreise,



eine Städtereise mit Sehenswürdigkeiten und Museen, ein Aktivurlaub auf Skiern, eine Pauschalreise in den sonnigen Süden oder ein Strandurlaub mit der ganzen Familie ans heimische Meer ist. Jeder Reisende kommt mit Erfahrungen wieder, die er in der Heimatstadt nicht hätte machen können.

Doch Reisen ist nicht ganz ungefährlich und oftmals sind Probleme, Krankheiten, Gefahren sowie finanzielle Risiken nicht absehbar. Deshalb sollten sich Urlauber – wie auch Geschäftsreisende – im Vorfeld über eine geeignete Absicherung Gedanken machen. Schutz bieten hier, neben vielen Produkten im Markt, die beiden erstklassigen Barmenia-Produkte, die sich durch zahlreiche Leistungsverbesserungen im Vergleich zu den bisherigen Tarifen auszeichnen und sich beliebig – je nach Bedarf – mit unterschiedlichen Bausteinen kombinieren lassen.

Reiseschutzbriefe bringen Sicherheit

Der Jahres-Reiseschutzbrief *Travel* umfasst den weltweiten Versicherungsschutz während der ersten acht Wochen einer Urlaubs- oder Dienstreise, der Tarif *Travel Day* sichert Einzelreisen zwischen drei und 365 Tagen von Singles oder Familien weltweit ab. „Mit unserem komplett neuen Konzept für die Reiseversicherung wollen wir den Zugang zu Online-Reiseportalen sowie Online-Maklern finden“, so Frank Lamsfuß, Mitglied des Vorstands der Barmenia

Versicherungen, über das neue Angebot. „Wir gehen davon aus, dass das überarbeitete Angebot sowohl beim Kunden als auch im Vertrieb gut angenommen wird.“ Beide Tarife sind ausschließlich online abschließbar und setzen sich aus frei wählbaren Bausteinen wie der Reise-Kranken-, Reise-Rücktritts-, Reise-Unfall-, Reisegepäck- oder der Reise-Privathaftpflichtversicherung zusammen.

Klassische Elemente kombiniert mit Reiserücktritts- und Reise-Privathaftpflichtversicherung

Neben den klassischen Leistungen in der Reise-Krankenversicherung sind jetzt auch Hilfsmittel, medizinisch sinnvolle und vertretbare Rücktransporte, Rooming-In bei stationärer Behandlung eines Kindes, provisorischer Zahnersatz, Überführung eines Verstorbenen sowie Such-, Rettungs-, oder Bergungskosten versichert. Generell neu ist der Baustein Reiserücktrittsversicherung. Kann eine Reise nicht angetreten werden oder wird sie vorzeitig abgebrochen, so übernimmt die Barmenia sämtliche Kosten, z.B. bei Krankheit oder Verlust des Arbeitsplatzes. Die Reise-Unfallversicherung bietet wie bisher umfangreichen Schutz bei Invalidität, für den Todesfall und im Fall einer Bergung. Bei der Reisegepäckversicherung ist das Gepäck von Singles und Familien versichert. Ebenfalls neu ist die Reise-Privathaftpflichtversicherung, die mit einer pauschalen Versicherungssumme von 3 Mio. EUR sämtliche Personen-, Sach- sowie Vermögensschäden einschließt – sofern der Kunde keine eigene Privathaftpflichtversicherung abgeschlossen hat. Erweitert wird der auch so schon hochwertige Basis-Schutz um die Absicherung von Schäden an mobilen Gegenständen von Hotels, Pensionen, Ferienwohnungen und -häusern bis zu 5.000 EUR.

Damit der Urlaub nicht zu finanzieller Belastung führt...

... sollte man sich rechtzeitig vor den Weihnachtsferien oder der Geschäftsreise über alle Eventualitäten informieren, damit man sich gut gewappnet auf Reise begeben kann. Mit den neuen Travel Tarifen der Barmenia Versicherungen sind Reiselustige geschützt und gut versorgt und können dem grauen Winterwetter entspannt entkommen!

Barmenia

Mehr zu dem neuen Angebot gibt es unter www.travel.barmenia.de und beim Vertriebsservice der Barmenia Versicherungen, montags bis freitags von 8:00 bis 20:00 Uhr unter:
Tel.: (0202) 438-3030
Fax: (0202) 438-033030
E-Mail: vertriebsservice@barmenia.de.

Pflege-Pflichtversicherung ab 2015 teurer, aber leider nicht besser

Mit zwei Pflegestärkungsgesetzen zur Pflicht-Pflegeversicherung für alle Bundesbürger will die Bundesregierung die Situation für pflegebedürftige Menschen und ihre Angehörigen verbessern. Im Bundestag protestieren Gesundheitsexperten: Weder die Finanzierung sei gesichert noch eine wesentliche Verbesserung für die Betroffenen gewährleistet. Kritisiert wird auch, dass die Anhebung des Pflege-Pflicht-Beitrages um 0,5 Prozent für jeden Bundesbürger zur Finanzierung nicht ausreichen werde.

Das Pflegereformgesetz sieht ab 2015 Leistungsverbesserungen für Pflegebedürftige, Angehörige und Pflegekräfte vor. Mit zwei Pflegestärkungsgesetzen sollen die Beiträge in zwei Schritten um insgesamt 0,5 Prozentpunkte angehoben werden. Das sind zunächst einmal jährlich rund 6 Mrd. EUR mehr in der Pflicht-Pflege-Kasse. In einem zweiten Schritt plant die Bundesregierung, statt drei nun fünf Pflegestufen einzuführen, damit nicht mehr bei der Leistungsanspruchsprüfung Betroffener zwischen körperlichen, geistigen und psychischen Gebrechen unterschieden wird und Demenzkranke bessergestellt werden.

Um zukünftige Beitragsanhebungen aufzufangen und weil die Babyboomer-Generation in ihrer Gesamtheit in die „Pflegejahre“ eintritt und die Kosten in die Höhe treiben kann, will die Bundesregierung 20 Jahre lang einen Vorsorgefonds ansparen, der pro Jahr mit 1,2 Mrd. EUR gefüttert wird. Doch die Experten-Kritik an

später etwas ansparen, melden sich die Zweifler, dass der Pflegefonds zweckentfremdet werde, wenn mal wieder leere Kassen gefüllt werden müssen.

Anlässlich der aktuellen Reform wurde Kritik laut, dass die gesetzliche Pflicht-Pflegeversicherung eine ewig zu reformierende, unzureichende Teilabsicherung bietet, welche das Armutsrisiko von den Betroffenen nicht abwendet. Experten warnen hier, da aktuell die Versicherten einen erheblichen Teil der stationären Pflegekosten ganz allein selbst tragen müssen. Jährlich aktuell neu hinzukommende 300.000 Demenzkranke würden das Kostenproblem ebenfalls verschärfen. Sozialverbände fordern eine gesetzliche Pflege-Vollversicherung. Diese wäre allerdings mit schmerzhaften Beitragshöhen verbunden.

Es ist unrealistisch zu erwarten, dass die Pflegestärkungsgesetze 2015 das erfüllen, was sie versprechen. Verantwortliche Eigenversicherung in einer privaten Zusatzversicherung in ausreichender oder sogar attraktiver Höhe ist weiterhin sowohl für gesetzlich als auch privat Versicherte der einzige Lösungsweg aus der Pflegefalle, zum Schutz vor Verarmung und zum Schutz der Familie.

Dies erkennen immer mehr Bundesbürger: Nach Angaben des PKV-Verbandes haben den kleinen, unzureichenden Tarif-Baustein Pflege-Bahr bisher rund eine halbe Mio. Kunden abgeschlossen. Die Einführung des Pflege-Bahr habe allerdings den Vertrieb von besserwertigen, nicht Pflege-Bahr-Tarifen deutlich gefördert. Im höherwertigen Pflegezusatzversicherungsschutz sind die Ab-

Eigeninitiative erforderlich: Eine Pflegezusatzversicherung in ausreichender Höhe wird für jeden Bundesbürger zunehmend wichtiger.

der Rechenarbeit der Politiker fällt schlecht aus. Wirtschaftsforscher Eckart Bomsdorf, Universität Köln, rechnete nach und dann rechnete er allen vor: Der Fonds kommt schlicht 20 Jahre zu spät! Die versprochene Beitragsentlastung werde auf dem Höhepunkt der Versorgungskurve der Babyboomer-Generation kaum mehr als 0,1 Prozent betragen.

Es gibt bereits neue Vorschläge, z.B. eine Rücklage mit 0,25 Beitragspunkten anzusparen, oder den Solidaritätszuschlag umzuwandeln und für das bundesdeutsche Pflegeproblem der zu erwartenden hohen Kosten der gesamten Babyboomer zu verwenden. Und wie immer, wenn der Staat schwört, er möchte für

Laut PKV-Verband liegen die durchschnittlichen Monatsbeiträge neu abgeschlossener Pflegezusatzversicherungsverträge derzeit bei ca. 67 EUR pro Person.

Antrag auf Leistungen der Pflegeversicherung

Angaben des/der Pflegebedürftigen

Name, Vorname des/der Versicherten/Pflegebedürftigen:

Pflegestärkungsgesetze 2015: nur ein Tropfen auf dem heißen Stein

Pflegegeld für häusliche Pflege durch Angehörige oder Ehrenamtliche

Stufe der Pflegebedürftigkeit	Leistungen 2014 pro Monat	Leistungen ab 2015 pro Monat
Pflegestufe 0 (mit Demenz*)	120 €	123 €
Pflegestufe I	235 €	244 €
Pflegestufe I (mit Demenz*)	305 €	316 €
Pflegestufe II	440 €	458 €
Pflegestufe II (mit Demenz*)	525 €	545 €
Pflegestufe III	700 €	728 €
Pflegestufe III (mit Demenz*)	700 €	728 €

*Gilt für Personen mit dauerhaft erheblich eingeschränkter Alltagskompetenz im Sinne des § 45a SGB XI

Auch bei Inanspruchnahme von Pflegediensten wirkt sich die Reform nur minimal aus:
Ansprüche auf Pflegesachleistungen (Fachpflegedienst) für häusliche Pflege

Stufe der Pflegebedürftigkeit	Leistungen 2014 pro Monat	Leistungen ab 2015 pro Monat
Pflegestufe 0 (mit Demenz*)	225 €	231 €
Pflegestufe I	450 €	468 €
Pflegestufe I (mit Demenz*)	665 €	689 €
Pflegestufe II	1.100 €	1.144 €
Pflegestufe II (mit Demenz*)	1.250 €	1.298 €
Pflegestufe III	1.550 €	1.612 €
Pflegestufe III (mit Demenz*)	1.918 €	1.995 €
Härtefall	1.918 €	1.995 €
Härtefall (mit Demenz*)	1.918 €	1.995 €

*Gilt für Personen mit dauerhaft erheblich eingeschränkter Alltagskompetenz im Sinne des § 45a SGB XI

schlüsse auf 2,3 Mio. gestiegen. Die Bevölkerung erkennt immer mehr die absolute Notwendigkeit dieser Absicherung. Laut PKV-Verband liegen die durchschnittlichen Monatsbeiträge der neu abgeschlossenen Pflegezusatzversicherungserträge bei ca. 67 EUR pro Person. (Weitere Details zur Pflegeversicherung im [pma:] Info-System.)

Eine private Pflegezusatzversicherung in Eigenverantwortung in entsprechender Höhe ist jedem dringend angeraten. Das [pma:] Team KV hilft Ihnen als [pma:] Partner jederzeit gern,

alle Ihre Kunden mit dem individuell passenden Pflegeversicherungsschutz zu versorgen.



Claudia Willeke
Teamleiterin KV
[pma:]

KV-Checkliste zum Jahreswechsel

Worauf Makler zum Jahresende achten und was sie zu Jahresbeginn erledigen sollten

TK-Sonder-Support: Auch bei der Gesetzlichen Krankenversicherung lohnt sich ein Vergleich für Ihre Kunden. Prüfen Sie, ob Ihre gesetzlich pflichtversicherten Kunden bereits die „beste“ GKV haben? Das Team KV empfiehlt Ihnen die Mitgliedschaft in der Techniker Krankenkasse (TK). Verwenden Sie hierfür den extra für [pma:]-Partner eingerichteten TK-Sonder-Support. Nutzen Sie die Gelegenheit, auch die notwendige Krankentagegeldversicherung, Zahnzusatzversicherung, Krankenhauszusatzversicherung und Pflegezusatzversicherung abzuschließen.

Neue Versicherungspflichtgrenze: Arbeitnehmer, die in 2014 erstmalig mit ihrem Bruttoverdienst über der neuen Versicherungspflichtgrenze von 54.900 EUR jährlich liegen, können zum 01.01.2015 in die PKV-Vollversicherung wechseln. Bei einem Höchstbeitrag von 627,75 EUR zur gesetzlichen Krankenkasse sowie zusätzlichen 93,15 EUR zur gesetzlichen Pflicht-Pflegeversicherung ist die PKV die bessere Alternative, zumal nur die PKV Altersrückstellungen und Beitragsentlastungsbausteine gegen hohe Beiträge im Alter anbietet.

Alte Versicherungspflichtgrenze: Arbeitnehmer, die privat vollversichert oder gesetzlich freiwillig versichert sind und 2014 mit Ihrem Bruttolohn über der alten Versicherungspflichtgrenze (53.550 EUR) liegen, aber die neue Jahresarbeitsentgeltgrenze aus 2015 mit ihrem Gehalt nicht überschreiten können (54.900 EUR), haben ein Befreiungsrecht zugunsten der PKV-Vollversicherung zwischen dem 01.01.2015 und dem 31.03.2015. Wer mit Beitragsentlastungstarifen gegen hohe Beiträge im Alter gut abgesichert sein möchte, muss rechtzeitig die Entscheidung zur Befreiung durchsetzen.

Vertrags-Check: PKV-Versicherte sollten einmal jährlich einen PKV-Check ihres Vertrages genießen. Idealer Zeitpunkt hierfür ist nach Erhalt der Jahreseinkommensabrechnung vom Arbeitgeber oder Steuerberater. Passt das Krankentagegeld der Höhe nach noch zum aktuellen Einkommen? Ist ein Beitragsentlastungstarif im Alter bereits mitversichert? Besteht eine ausreichende Pflegezusatzversicherung? Kommt vielleicht ein Tarifwechsel in einen geeigneteren Tarif in Betracht?

Pflege-Zusatzversicherung: Haben Sie Ihre Kunden bereits über die Einführung des Pflege-Bahr-Tarifes 2013 und Alternativen informiert? Wissen Ihre Kunden, dass Sie auch beim Thema Pflege(-Bahr) die beste Adresse für eine optimale Absicherung sind? Nutzen Sie unsere Infos und Supporthilfen mit einem Mustervorschlag aus dem [pma:]-Infosystem in PSC-Code 5502A. Das Thema Pflege-Zusatzversicherung ist nicht nur interessant für Ihre KV-Kunden, sondern für alle Ihre Kunden.

Selbständige sparen oft in den Gründungsjahren an der PKV. So verzichten sie aus finanziellen Gründen auf einen Krankentagegeldtarif. Zeigen Sie Ihren selbständigen Kunden, dass sie von Anfang an bestmöglich versichert sein können, ohne am falschen Ende zu sparen. Checken Sie ihre Verträge: Stimmt die Krankentagegeldabsicherung? Muss der Vertrag aufgestockt werden?



Sie geben alles. Wir geben alles für Sie: mit Lösungen für Lehramtsanwärter.

Spezialist für den Öffentlichen Dienst. **DBV**

Unsere Krankenversicherung bietet eine erstklassige Versorgung, die sich auch finanziell für Ihre Lehramtsanwärter rechnet.

- ✓ **Vision B*** – leistungsstarker Komfortschutz für Beihilfeberechtigte, mit einer Spitzenposition bei Beamtenanwärtern
- ✓ **Tarifgruppe B*** – Premiumschutz mit individuellen Bausteinen für eine maßgeschneiderte Versorgung

Als Spezialversicherer exklusiv für den Öffentlichen Dienst geben wir alles für Sie – mit Krankenversicherungslösungen, die auf die Bedürfnisse von Beihilfeberechtigten abgestimmt sind. So wie die Sonderkonditionen für Lehramtsanwärter. Sprechen Sie jetzt mit Ihrem persönlichen Betreuer in Ihrer Nähe!

Mehr Informationen zu Beihilfetarifen sowie Ihrem persönlichen Ansprechpartner: www.AXA-Makler.de

*erweiterbar mit sinnvollen Zusatzbausteinen



Ein Unternehmen der AXA Gruppe

Pflegezusatzversicherungen

Neue Produkte moderner und attraktiver

Erfreulicherweise bieten einige Anbieter privater Krankenversicherungen mit ihren Pflegezusatz-Tarifen mittlerweile zum Thema Demenz moderne und empfehlenswerte Dienstleistungen an. Diese umfassen z.B. Anruf-Services, Demenz-Trainings, Schlüsselverlust-Services, Arzt- und Zahnarztbesuch-Services, aber auch Assistenzdienstleistungen für zu Hause (Essen, Aufräumen, Gartenarbeit, Arztbesuche, Schriftwechsel, Wäsche-Service). Demenz bedeutet oft schon im mittleren Stadium der Erkrankung, dass die Betroffenen auf eine 24-Stunden-Betreuung angewiesen sind. Allerdings reichen die paar Euro aus der gesetzlichen Pflege-Pflichtversicherung nicht ansatzweise aus, um Pflege rund um die Uhr zu gewährleisten.

[pma:] verfolgt die Entwicklung der Pflegeversicherung und der Pflegezusatzversicherung seit ihrer Einführung und begrüßt es, dass die PKV-Anbieter mit guten innovativen Ideen auch die Diagnose Demenz in benötigter Höhe absichern. Egal ob Single oder Familie, dieser Leistungsbaustein ist für alle besonders wichtig.

Mit der Zunahme der Pflegezusatz-Beratungen steigt auch die Akzeptanz bei Versicherungsnehmern, für gute Leistungen einen angemessenen Preis zu zahlen. Monatsbeiträge von mehr als 200 EUR oder über 3.000 EUR zusätzlichen Pflegeversicherungsschutz sind inzwischen kei-

ne Einzelfälle mehr. Viele Berater und ihre Kunden sehen das Thema Pflegezusatzversicherung aus dem Blickwinkel „Wenn schon Pflegefall, dann so angenehm, wie möglich – für mich selbst, aber auch für die Angehörigen“.

Ältere Pflegezusatzversicherungen sollten um die neuen Leistungen ergänzt werden. Auch bei älteren Tarifen gilt das Wechselrecht nach VVG §204.

Ein ganz neuer Beratungsansatz zur Pflegezusatzversicherung setzt sich immer mehr durch: Bei der Wahl der Höhe des Zusatzversicherungsschutzes wird auch sofort der Pflege- und Krankenversicherungsbeitrag in voller Höhe mitversichert. Dies nimmt eine weitere Sorge vor unbezahlbaren Beträgen im Alter, bei gesetzlich und bei privat Versicherten gleichermaßen.

Das Wichtigste ist und bleibt allerdings: Die Pflegezusatzversicherung muss rechtzeitig mit vollem Versicherungsschutz ab Beginn abgeschlossen werden. Mit Vorerkrankungen ist kein guter Zusatzschutz möglich. Der rechtzeitige Abschluss lohnt sich also. Team KV von [pma:] steht Ihnen jederzeit mit Rat und Tat zur Seite.

Claudia Willeke
Teamleiterin KV, [pma:]

Der neue Zusatzbeitrag kommt 2015

Für Gutverdienende wird's in der Gesetzlichen teurer

Ab 01.01.2015 werden fast alle gesetzlichen Krankenkassen von ihren Mitgliedern Zusatzbeiträge verlangen. Der allgemeine Beitragssatz sinkt allerdings von 15,5 Prozent auf 14,6 Prozent. Die Hälfte davon tragen die Arbeitgeber. Dieser Beitragssatz ist auf 7,3 Prozent festgeschrieben. Reicht dieser Beitrag nicht aus, um die Kosten der gesetzlichen Krankenkassen zu decken, werden zukünftig die Krankenkassenmitglieder diese Finanzierungslücke ausgleichen müssen. Dafür wird der neue Zusatzbeitrag erhoben.

Die gesetzlichen Krankenkassen haben wiederum veröffentlicht, dass sie mit den Beitragssätzen nicht auskommen werden. GKV-Mitglieder dürfen also ab 01.01.2015 mit Zusatzbeiträgen rechnen. Der Zusatzbeitrag wird in Prozent berechnet: Besserverdienende zahlen einen höheren Zusatzbeitrag. Zwar halten sich die Krankenkassen mit Angaben zur Höhe des Zusatzbeitrages noch zurück. Aber

nach ersten Schätzungen wird dieser durchschnittlich bei 1,1 Prozent für GKV-Mitglieder liegen. Krankenkassen, die finanziell gut aufgestellt sind, werden den Zusatzbeitrag unterhalb des Durchschnitts kalkulieren können.

Der Gesetzgeber verlangt, dass alle gesetzlichen Krankenkassen eine Beitragsübersicht im Internet auf der Seite des Bundesgesundheitsministeriums aktuell halten. Hier soll jeder täglich nachsehen können, welche Krankenkasse die günstigste ist.

Die Privaten Krankenversicherer erwarten, dass gut verdienende Arbeitnehmer die gesetzlichen zugunsten der privaten Krankenversicherungen verlassen werden.

Claudia Willeke
Teamleiterin KV, [pma:]

Wir sind Weltmeister!

Nach der Fußball-WM ist vor der Fußball-WM. Daher hält [pma:] für seine Partner ein echtes Schmankerl aus der Welt der Fußballprofis bereit.

Fußballprofis leben in einer speziellen Welt – auch was ihre Gesundheit sowie deren Versicherung und Versorgung angeht. [pma:]-Partner können ab sofort am Exklusiv-Risikoprüfungsprogramm für Fußballprofis mit Einkommen oberhalb von 250.000 EUR p.a. teilnehmen.

Haben Sie als [pma:]-Partner in Ihrem Kundenkreis Fußballprofis mit entsprechendem Einkommen? Dann kontaktieren Sie Ihr KV-Team von [pma:].



NUR DIE
LIEBE
SPART



Von ganzem Herzen sparen – mit der EUROPA Paar-Aktion!

Füreinander da zu sein ist eine wundervolle Liebeserklärung. Aus diesem Grund sollten Ihr Kunde und sein(e) Partner/-in gemeinsam jeweils eine eigene Risiko-Lebensversicherung der EUROPA abschließen und damit ihrer Liebe zusätzlichen Halt geben.

Denn füreinander eintreten zahlt sich jetzt doppelt aus. Die Teilnahme an unserer Paar-Aktion bietet den Vorteil, dass die Beiträge für den zweiten Vertrag erst ab dann zu zahlen sind, wenn das Guthaben in Höhe von 50 € aufgebraucht ist. Und das bei vollem Versicherungsschutz von Anfang an.

**Sichern Sie sich und Ihren Kunden diesen Vorteil!
Einfach Guthaben ausdrucken, Namen eintragen und den Anträgen beifügen.**

Hier geht's zum Formular: vep.europa.de/liebe

Füreinander
einstehen zahlt sich
jetzt doppelt aus!

Bis zum 31.12.2014 Paar-Rabatt für Ihre Kunden sichern.*

**50 € PAAR-RABATT-
GUTSCHEIN**

***Voraussetzung für die 50-€-Gutschrift:**

Diese Aktion gilt, wenn zwei Partner (Ehepartner, unverheiratete Paare, Lebenspartner nach dem Lebenspartnerschaftsgesetz), die im gleichen Haushalt leben (identische Postadresse), jeweils eine Risiko-Lebensversicherung (E-T2; E-T2 Premium, E-T3) beantragen und abschließen.

Die Anträge müssen gleichzeitig und zusammen mit dem beigefügten Gutschein in der Zeit vom **01.09.2014 bis zum 31.12.2014** bei der EUROPA eingereicht werden. Jeder Antrag wird dann von uns gesondert geprüft. Der Vertrag, der zeitlich als Zweites zustande kommt, erhält ein Beitragsguthaben (bereits ab der ersten Fälligkeit) in Höhe von 50 €. Alle fälligen Beiträge dieses Vertrags werden automatisch mit dem Guthaben verrechnet, bis dieses aufgebraucht ist. Für die Teilnahme an der Aktion ist die Zahlung per SEPA-Lastschriftverfahren erforderlich.

Sollte es nicht zum Abschluss beider Verträge kommen, oder sind die oben genannten Voraussetzungen nicht erfüllt, erhält der Vertrag keine Gutschrift. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen, keine Barauszahlung, Teilnahme ab 18 Jahren, Ansprüche nicht übertragbar.

Mehr Fragen? Wir antworten gern:

TELEFON: 0221 5737-300
E-MAIL: VEP@EUROPA.DE
INTERNET: VEP.EUROPA.DE

EUROPA
VERSICHERUNG PUR.

Digitalisierung als Erfolgsfaktor

Dr. Tobias Warweg, Leiter des Makler- und Partnervertriebs der AXA Versicherung AG, im Interview



Herr Dr. Warweg, lassen Sie uns zum Einstieg auf das Jahr 2014 zurückblicken. Was sind oder waren für AXA die größten Herausforderungen?

Dr. Warweg: Wir haben einerseits im Januar dieses Jahres die *Relax Rente* eingeführt und sind sehr zufrieden, wie die *Relax Rente* vom Markt angenommen wird. Ich erwarte ein erfolgreiches letztes Quartal mit besten Chancen auf einen durch die Rechnungszinsabsenkung und einen LVRG-getriebenen Jahresendspurt in Vorsorge. Zeitgleich besteht die Herausforderung, nach Sanierungsmaßnahmen im Bereich Komposit Marktanteile zurück zu gewinnen. Dies gelingt besonders gut in dem für uns wichtigen Segment Firmen- und Gewerbeversicherungen. Hier verzeichnen wir erhebliche Steigerungen im Neugeschäft und freuen uns, dass unsere Firmenoffensive so gut angenommen wird.

Sie leiten seit Anfang April 2014 den Makler- und Partnervertrieb der AXA in Deutschland. Bitte schildern Sie uns, welche ersten Eindrücke Sie in dieser Zeit gewonnen haben.

Dr. Warweg: Die ersten Wochen und Monate habe ich intensiv für ausführliche Gespräche mit vielen Maklerpartnern, Kollegen und Mitarbeitern genutzt, um möglichst ein umfassendes Bild vom Markt und den aktuellen Herausfor-

derungen für uns als Maklerversicherer zu bekommen. Dabei hat mich auch beeindruckt, mit welchem persönlichem Einsatz und welchen vielfältigen Ideen unsere Mitarbeiter den Makler unterstützen und beraten. Diese Expertise und dieses Engagement sind für mich ein ganz wichtiger Punkt beim weiteren Ausbau des Maklervertriebs von AXA.

Zuvor leiteten Sie, ebenfalls bei AXA, den Exklusivvertrieb. Welche Unterschiede sehen Sie in der Ansprache der Vertriebspartner? Gibt es unterschiedliche Erwartungen seitens der Vermittler und Makler?

Dr. Warweg: In der Ausschließlichkeit, in der ich viele Jahre zu Hause war, kommt es insgesamt mehr auf die Weiterentwicklung und die betriebswirtschaftliche Beratung der Agenturen sowie auf die verkäuferische Unterstützung – sowohl personell als auch inhaltlich – und weniger auf bestimmte Produktspezifika und insgesamt die Zusammensetzung der Bestände an. Im Kontrast dazu sind die Herausforderungen bei den Maklerpartnern inhaltlicher geprägt. Sie beziehen sich nicht nur auf die Produkte und die Portfolios, sondern auch auf die gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen sowie – und das ist ein wichtiger Punkt – auf den gesamten Themenkomplex Digitalisierung, der immer mehr zu einem wichtigen Erfolgsfaktor wird. Erfreulicherweise hat AXA hier die Zeichen der Zeit früh erkannt und ist in diesem Bereich bereits gut aufgestellt. Hier wollen und werden wir weiterhin Maßstäbe setzen.

Stichwort Digitalisierung: Welche Angebote haben Sie hier konkret für Makler und Pooler?

Dr. Warweg: Einerseits setzen wir auf das spartenübergreifend und auf Prozessoptimierung ausgerichtete AXA Makler-Extranet. Unter anderem haben wir durch den gerade erfolgten Beitritt zur *Single-Sign-On-Initiative* von *easy Login* das Thema Login für die 11.000 *easy Login*-Benutzer vereinfacht. Wir arbeiten zudem parallel an der digitalen Vernetzung mit den von Maklern eingesetzten technischen Dienstleistern – namentlich den Maklerverwaltungsprogrammen und Vergleichern, aber auch mit großen Vertrieben und Pools mit eigener IT-Technik wie beispielsweise [pma:]. Wir haben dort bereits umfangreiche Schnittstellen eingerichtet und bauen diese ständig hinsichtlich Funktionsbreite und -tiefe aus. Dabei setzen wir ausschließlich auf BiPRO-Normen – die Normen der Beratungsgesell-

schaft für integrierte Problemlösungen, die uns helfen, digitale Prozesse zu standardisieren und den Aufwand auf beiden Seiten möglichst gering zu halten. Persönlich engagieren sich AXA Mitarbeiter in der BiPRO-Community und auch ich bin als Präsidiumsmitglied aktiv. Wir sind ebenso Treiber der Zusammenarbeit zwischen unserem Verband, dem GDV, und der BiPRO über die Einrichtung der *Trusted German Insurance Cloud* (TGIC), um klare Aufgabenteilungen zu erreichen und für alle Maklermarktteilnehmer eine Investitionssicherheit zu erzeugen, also Mehrfachentwicklungen bei digitalen Prozessen zu vermeiden.

Sehen Sie sich mit Ihrer Produktpalette im Markt gut aufgestellt?

Dr. Warweg: Ein ganz klares ja. Das bekommen wir auch vom Markt gespiegelt. Exemplarisch führe ich hier unseren im Firmen- und Gewerbesgeschäft bewährten *Profi-Schutz* auf, den wir seit Mai dieses Jahres über die Marktstandards hinaus überarbeitet haben. Außerdem haben wir seit September 2014 ein neues Industriehaftpflichtprodukt, welches bereits in den ersten Wochen hervorragend angenommen wurde. Auch im Vorsorgebereich sind wir mit der *Relax Rente* gut aufgestellt. Die *Relax Rente* trifft marktweit auf breite Zustimmung, da sie den Kundenbedarf in vielen Fällen optimal abdeckt.

Woran machen Sie den Erfolg am Markt fest?

Dr. Warweg: In erster Linie an der Zufriedenheit unserer Maklerpartner sowie unserer Mitarbeiter. Insgesamt natürlich auch an dem ertragreichen Wachstum in den relevanten und profitablen Geschäftsfeldern.

Welche Angebote hält AXA für Industriekunden bereit?

Dr. Warweg: Wir bieten Industriekunden traditionsgemäß eine breite Palette von Lösungen aller relevanten Sparten. Das reicht von der industriellen Sachversicherung über die Haftpflichtversicherung, die Transportversicherung und die Technische Versicherung hin zur Garantie- und Kautionsversicherung. Als Teil der weltweiten AXA Gruppe begleiten wir unsere Kunden zudem überall dort hin, wo sie selbst tätig sind und Versicherungsschutz benötigen. Gerade der deutsche Mittelstand mit seiner Exportorientierung hat in den vergangenen Jahren aufgrund der Globalisierung seine Bedürfnisse ausgeweitet. Zum Stichwort internationale Haftpflichtversicherung: Wie erwähnt, haben wir kürzlich die neue *Industrie Select* Haftpflicht Versicherung eingeführt, die einen extrem breiten Deckungsstand bietet und das weltweit.

Können Sie das noch etwas konkretisieren?

Dr. Warweg: Gern. Die neue *Select*-Produktlinie bietet Kunden ein Bedingungsnetzwerk auf oberstem Marktstandard. Alle relevanten Deckungsbausteine der Haftpflichtversi-

cherung sind darin bereits enthalten. Neben den Klassikern Betriebs-, Produkt- und Umwelthaftpflicht ist auch ein sehr umfangreicher Masterteil für ausländische Tochterunternehmen und sogar eine Produktschutzdeckung enthalten, die beispielsweise bestimmte Eigenschäden im Fall von Rückrufen, auch bei Produktmanipulation abdeckt. Viele Einzelklauseln gehen dabei über den bisherigen Marktstandard hinaus, so sind etwa in der Betriebshaftpflicht Lohnbearbeitungsschäden mitversichert und es bestehen sehr weitgehende Vorsorgeregelungen. Ich kann nur unterstreichen: Das gilt weltweit für alle Aktivitäten des Versicherungsnehmers und seiner Tochterunternehmen. Trotz der kompletten Deckungsbreite findet die Preisfindung jedoch anhand des individuellen Kundenprofils statt, so dass die Preise attraktiv bleiben und für industrielle Kleinbetriebe das Paket schon ab 980 EUR abschließbar ist. Haftpflicht ist dabei übrigens nur der Anfang. Auch in den Sachsparten werden wir ähnliche Produkte auflegen.

2014 wurde über kaum ein Versicherungsprodukt so stark gesprochen wie über Cyberpolicen. Wie reagiert AXA auf diese Kundenanforderung?

Dr. Warweg: Bereits seit Jahren bietet AXA punktuell Lösungen hierfür. Mit *ByteProtect* hat AXA seit Mitte des Jahres ein umfassendes, modulares Absicherungskonzept gegen Cyber Risiken für den Mittelstand im Angebot. Dass wir hier den richtigen Ansatz gefunden haben, zeigen die Gespräche, die wir mit unseren Partnern und deren Kunden in jüngster Zeit geführt haben. Dies spiegelt sich auch im Anfragevolumen wieder, welches weit über den Erwartungen liegt.

Verraten Sie uns zuletzt noch, wie AXA auch in 2015 sein Wachstum im Bereich Property & Casualty fortsetzen möchte?

Dr. Warweg: Im vor uns liegenden Jahr wird AXA sowohl im Firmen- als auch im Privatkundengeschäft neue Produkte auf den Markt bringen. Mit *BOXflex* bieten wir für Privatkunden ab Frühjahr 2015 ein wettbewerbsfähiges Produktbündel für Sach-Haftpflichtprodukte, das durch seinen modularen Aufbau flexibel an die Bedürfnisse eines jeden Kunden angepasst werden kann. Neben den bisherigen Highlights unserer heutigen Produktwelten bietet *BOXflex* zusätzlich neue, moderne Leistungsinhalte, die weit über dem Marktstandard liegen. *Profismart* wird unsere Produktpalette für Kleinstunternehmen in ausgewählten Branchen im zweiten Quartal 2015 ergänzen. Für diese Zielgruppen, z.B. Restaurants oder Friseure, ist das Paket aus Sach-Inhalt und Haftpflicht passgenau geschnürt und richtet sich speziell an die Bedürfnisse dieser Kunden. Mit dabei sind sowohl klassische Deckungsinhalte als auch moderne Versicherungsleistungen, wie zum Beispiel eine umfassende Technik-Deckung.

Herr Dr. Warweg, wir danken herzlich für das Gespräch.

[partner:] portraitiert Partner

„Oh-ho, hohe Berge“

Sport spielte im Leben des langjährigen [pma:]-Partners Reinhard Siol schon immer eine wichtige Rolle. Seit 2000 ist er im Radsport aktiv. Fünf Jahre später begann auch sein Sohn Jan mit dem Mountainbiken. Seit ihrer ersten Alpenüberquerung 2009 fahren Vater und Sohn regelmäßig gemeinsame Touren. [pma:] hat mit Reinhard Siol nach seiner letzten Alpenüberquerung vor ein paar Wochen gesprochen.

[partner:] Bevor wir zu Ihrer letzten Alpenüberquerung kommen: was lieben Sie am Radsport bzw. was ist die besondere Herausforderung?

Reinhard Siol (RS): Radfahren ist unkompliziert, zeiteffizient und verlangt einem Alles ab. Man kann sich ohne großen Aufwand auf das Rad schwingen und losfahren. In einer arbeitsintensiven Woche bleibt immer etwas Zeit, im Teutoburger Wald direkt von zu Hause zum Hermannsdenkmal zu fahren oder die steilen Rampen am Tönsberg zu meistern. Dabei verlangt die variantenreiche Strecke hohe Konzentration und vollen Einsatz. Bei meinem Sohn Jan ist es wohl eher die Vorfreude auf das Downhillen am Ende eines jeden Anstiegs, die ihn beflügelt. In meinem Alter brauche ich das eigentlich nicht mehr so sehr, doch kann ich mich diesem Nervenkitzel, auf Geröll, Wurzeln und holprigen Wegen dem Tal entgegen zu sausen, auch



nicht ganz entziehen. Es ist eine Sportart, die hohe Anforderungen an Kondition und Koordination stellt. Auch wenn der eine oder andere Sturz dabei nicht ausbleibt, ist es ein toller Ausgleich zum anstrengenden Berufsalltag. Ich freue mich jedes Mal, wenn ich von der Autobahn komme und mein Mountainbike satteln kann.

[partner:] Rennrad oder Mountainbike?

RS: Ganz klar Mountainbike. Wir fahren zwar auch mal Rennrad, dies dient aber vornehmlich der Grundlagenkondition im Frühjahr. Jan fliegt wieder im Frühjahr nach Mallorca zum Rennradfahren. Auch wenn das bestimmt schön und die Insel zu dieser Jahreszeit noch nicht so überlaufen ist, würde ich eher eine Woche in Südtirols Dolomiten mit dem Mountainbike bevorzugen.

[partner:] Wie viel fahren Sie durchschnittlich im Jahr?

RS: Wie viel wir fahren, hängt vor allem von der Arbeit und den Saisonzielen ab, die wir uns setzen. Im Winter ist das erfahrungsgemäß weniger, da wird dann gerne mal das Spinningbike im Keller „bewegt“. Vor einer Alpenüberquerung trainieren wir vier Monate mindestens vier- bis fünfmal pro Woche. Eine Trainingstour hat dabei zwischen 30 und 80 Kilometern. Beim Mountainbiken lernt man schnell, dass Kilometer nicht viel über die Anstrengung aussagen. Die Höhenmeter und der Untergrund, auf dem man fährt, sind es, die man am nächsten Tag noch in den Beinen spürt. Egal, wie steil der Weg auch beschaffen ist, es wird pedaliert bis es absolut nicht mehr geht. Absteigen zu müssen und das Rad den Berg hochzuschieben ist verpönt und kratzt an der Ehre. Wer als erster absteigen muss, hat

Um die 11.000 Höhenmeter („Es können auch mehr gewesen sein“) legten Vater und Sohn Siol per Mountainbike bei ihrer Alpenüberquerung zurück.

die Schmach, am Folgetag den Kaffee im Büro kochen zu müssen. Das hat auch schon unser Freund Stefan Mielke von Buss Capital verinnerlicht. Stefan erkämpfte mit uns so manchen Berggipfel in diesem Sommer. Zum Beispiel bezwang er mit uns die Transteutostrecke an einem Tag mit 2.500 Höhenmetern und 118 Kilometern.

[partner:] Ist es ein Familiensport?

RS: Ja, auf jeden Fall. Meine Frau Susanne fährt auch sehr gerne, und wir genießen es, im Urlaub, eine Woche gemeinsam die Berge Südtirols zu erklimmen. Ansonsten ist sie aber eher die Tänzerin und hat sich dem Hip Hop und House verschrieben. Mit meinem Sohn Jan fahre ich gern zusammen. Da er wegen seines Studiums derzeit viel im Ruhrgebiet ist, trainiert er selbst auch rund um Witten.



[partner:] Und nun zu Ihrer Alpenüberquerung. Während die einen ein bis zwei Wochen am Strand liegen, gestalten Sie Ihren Urlaub deutlich aktiver. Wie sind Sie auf die Idee gekommen, die Alpen mit dem Rad zu überqueren?

RS: Die Alpenüberquerung dieses Jahr war schon unsere fünfte. Angefangen hat es 2009. Ein guter Freund kam auf die Idee. Jan und mich musste er nicht lange überzeugen.

Die Vorbereitung für die erste Überquerung war damals allerdings noch laienhaft. Mittlerweile trainieren wir etwas fokussierter und mit System. Denn nach der ersten Alpenüberquerung war das Interesse geweckt. Seit dem versuchen wir, soweit es geht, jedes Jahr eine Alpenüberquerung zu machen.

[partner:] Was ist der besondere Reiz?

RS: Zum einen die körperliche, aber auch mentale Herausforderung. Zum anderen die vielen interessanten Menschen, die man während so einer Tour kennen lernt. Wenn man eine geführte Tour macht, ist man Teil einer wild gemischten Gruppe mit vielen positiv verrückten Menschen.



Dann kommen noch viele schöne Natureindrücke hinzu und diese Mischung macht so einen Urlaub fast immer zu einem unvergesslichen Erlebnis. Und zu einem spannenden Abenteuer.

[partner:] Wie viele Tage waren Sie unterwegs?

RS: In sechs Tagen sind wir von St. Virgil durch die Dolomiten, vorbei am Rosengarten, dem Sella Massiv und dem Marmolata Gletscher zum Gardasee gefahren. Es war eine der landschaftlich schönsten Touren, die die Alpen zu bieten haben.

[partner:] Mit wem waren Sie auf Tour?

RS: In diesem Jahr haben Jan und ich uns für eine organisierte Tour entschieden. Das macht die Alpenüberquerung um einiges stressfreier, da man sich um den Gepäcktransport sowie die Unterkünfte nicht kümmern muss.

[partner:] Wie viel Höhenmeter bzw. Kilometer sind Sie gefahren?

RS: Bei dieser Tour haben wir um die 11.000 Höhenmeter zurückgelegt. Es kann auch ein bisschen mehr gewesen sein, aber nehmen wir mal die Angaben meines eher zurückhaltend rechnenden GPS-Geräts. Jeden Tag standen



zwischen 50 und 80 Kilometer über Stock und Stein auf dem Programm. Wie schon gesagt, beim Mountainbiken sind die gefahrenen Kilometer Nebensache. Der Untergrund bzw. die Gegebenheiten des Terrains, wie z.B. die Steigung, haben uns jeden Tag zu 100 Prozent gefordert. Dafür haben wir uns jeden Abend auf unser Bett gefreut und träumten von den gemeisterten Abfahrten.

[partner:] Welche Etappe bei dieser Tour war die schwierigste?

RS: Die schwierigsten Etappen brachten der dritte und vierte Tag. Die Hälfte des Teams war durch einen Virusinfekt stark geschwächt und bekam die Rache Montezumas zu spüren. Das hatten wir uns so nicht vorgestellt. Zwar ging es an den folgenden Tagen mit der Gesundheit bergauf, aber die Reserven waren aufgebraucht. Was nicht ganz ungefährlich war, da noch schwierige Abfahrten vor uns lagen. Am Folgetag machte Jan auch noch sein Fahrrad unbrauchbar. Mit drei gebrochenen Speichen, einer kaputten Sattelstütze, einer abgebrochene Pedale und einem defekten Tretlager musste er auf ein Leihfahrrad umsteigen. Jan nannte es den „Fluch des Gardasees“. Denn ein paar Jahre zuvor war er an gleicher Stelle schon einmal schwer gestürzt.

[partner:] Was war der schönste Moment der Tour?

RS: Da gab es sehr viele schöne Momente. Beinahe jeden Tag hatten wir ein unbeschreiblich schönes Panorama, das auch bei schlechtem Wetter mit nebelverhangenen Bergen, Regen, Hagel und Kälte zu überzeugen wusste. Jeden Abend hörten wir am Tisch neue interessante Abenteuergerichten, von Überquerungen der Rocky Mountains, non-

stop Alpenüberquerungen oder Radrennen in den Wüsten Südafrikas. Vor allem aber das obligatorische Bad an unserem Ziel im kalten Gardasee mit dem Gefühl, es endlich geschafft zu haben, gehörte zu den schönsten Momenten der Tour. Wohlverdient gönnten wir uns am Ufer ein Weizenbier und genossen die wundervolle Aussicht auf einen der schönsten Seen Europas.

[partner:] Sind weitere Touren geplant?

RS: Ja, na klar, das steht außer Frage! Nächstes Jahr wird es wohl aber eher eine Woche Mountainbiken mit festem Hotel. Aus der Tasche zu leben ist schon etwas nervig. Jan will es spätestens 2016 nochmal wissen und bei der Transalp Challenge antreten. Dabei gilt es, über 24.000 Höhenmeter zu bezwingen. Fest eingeplant ist aber auf jeden Fall wieder eine Woche Südtirol mit der Familie. Neben dem Fahrradfahren finden aber auch andere Sportarten, wie Klettern oder Wandern, ihren Platz.



**Unternehmen sind ständig Risiken ausgesetzt,
die schwere finanzielle Folgen haben können.**



Risiko



Minimierung

**Mit AXA bieten Sie Ihren Kunden maßgeschneiderten Schutz,
der perfekt auf die jeweilige Branche abgestimmt ist.**

Ihre Firmenkunden sind zahlreichen Risiken ausgesetzt, die niemand kontrollieren kann. So reicht bereits ein kleiner Kurzschluss, um ganze Warenbestände zu gefährden oder immense Schadenersatzforderungen zu verursachen. AXA sorgt für die nötige finanzielle Sicherheit. Denn mit unserem flexiblen Produktportfolio können Sie Unternehmen ein maßgeschneidertes Versicherungspaket anbieten: speziell auf die jeweilige Branche abgestimmt, unter Berücksichtigung aller relevanten Risiken und ohne überflüssige Deckungen. Kommen Sie deshalb zu einem Partner, der die Ansprüche von Unternehmen versteht. Kommen Sie zu AXA.

Weitere Informationen zur Absicherung von Firmen finden Sie unter www.AXA-Makler.de.

Maßstäbe / neu definiert



Mitversicherung der groben Fahrlässigkeit

Überschätzt oder notwendig?

Bei Sachversicherungen ist es heute nahezu Standard, grobe Fahrlässigkeit als Zusatzeinschluss mitzuversichern. Doch hält dieser Zusatz auch, was er verspricht? Die unterschiedlichen, teilweise schwammigen Formulierungen der Gesellschaften könnten beim Kunden leicht falsche Erwartungen wecken. Ihm wird möglicherweise suggeriert, dass er auch bei grob fahrlässigen Handlungen eine Leistung seiner Versicherung erwarten kann. Doch dem ist nicht immer so. **Der Versicherer unterscheidet zwischen grob fahrlässiger Herbeiführung des Versicherungsfalles und grob fahrlässiger Obliegenheitsverletzung.** Die grob fahrlässige Herbeiführung des Versicherungsfalles ist durch den Zusatzeinschluss erfasst.

Ohne den Zusatzeinschluss kann der Versicherer gemäß **§ 81 VVG** seine Leistung kürzen. Hat der Versicherungsnehmer den Zusatzeinschluss vereinbart, gilt **§ 81 VVG** nicht mehr. Der Versicherer verzichtet nun auf die Prüfung der groben Fahrlässigkeit bis zur vereinbarten Summe und gewährt Leistung im Schadensfall. (Beispiel: Der Versicherungsnehmer verlässt die Wohnung und lässt dort eine brennende Kerze zurück; da Zusatzeinschluss besteht, gewährt der Versicherer Leistungen.)

Anders sieht es aber bei der grob fahrlässigen Obliegenheitsverletzung nach **§ 28 VVG** aus. Diese Regelung wird

Einfache Fahrlässigkeit: Die im Verkehr erforderliche Sorgfalt außer Acht lassen.

Grobe Fahrlässigkeit: Die im Verkehr erforderliche Sorgfalt in besonders schwerem Maße außer Acht lassen.

Bedingter Vorsatz/Eventualvorsatz/dolus eventualis: Die Gefahr erkennen, Ernst nehmen, sie billigend in Kauf nehmen.

Vorsatz/Dolus directus 2. Grades (direkter Vorsatz, Wissentlichkeit): Der Täter muss den Erfolg durch wissentliches Handeln herbeiführen. Es ist es nicht notwendig, dass der Erfolg das angestrebte Ziel darstellt.

Vorsatz/Dolus directus 1. Grades (Absicht): Die Absicht ist der zielgerichtete Wille, den tatbestandlichen Erfolg herbeizuführen.

Quellen: Wikipedia, VVG, BGB

§ 276 BGB Verantwortlichkeit des Schuldners

(1) Der Schuldner hat Vorsatz und Fahrlässigkeit zu vertreten, wenn eine strengere oder mildere Haftung weder bestimmt noch aus dem sonstigen Inhalt des Schuldverhältnisses, insbesondere aus der Übernahme einer Garantie oder eines Beschaffungsrisikos zu entnehmen ist. Die Vorschriften der §§ 827 und 828 finden entsprechende Anwendung.

(2) Fahrlässig handelt, wer die im Verkehr erforderliche Sorgfalt außer Acht lässt.

(3) Die Haftung wegen Vorsatzes kann dem Schuldner nicht im Voraus erlassen werden.

§ 81 VVG Herbeiführung des Versicherungsfalles

(1) Der Versicherer ist nicht zur Leistung verpflichtet, wenn der Versicherungsnehmer vorsätzlich den Versicherungsfall herbeiführt.

(2) Führt der Versicherungsnehmer den Versicherungsfall grob fahrlässig herbei, ist der Versicherer berechtigt, seine Leistung in einem der Schwere des Verschuldens des Versicherungsnehmers entsprechenden Verhältnis zu kürzen.

§ 28 VVG Verletzung einer vertraglichen Obliegenheit

(1) Bei Verletzung einer vertraglichen Obliegenheit, die vom Versicherungsnehmer vor Eintritt des Versicherungsfalles gegenüber dem Versicherer zu erfüllen ist, kann der Versicherer den Vertrag innerhalb eines Monats, nachdem er von der Verletzung Kenntnis erlangt hat, ohne Einhaltung einer Frist kündigen, es sei denn, die Verletzung beruht nicht auf Vorsatz oder auf grober Fahrlässigkeit.

(2) Bestimmt der Vertrag, dass der Versicherer bei Verletzung einer vom Versicherungsnehmer zu erfüllenden vertraglichen Obliegenheit nicht zur Leistung verpflichtet ist, ist er leistungsfrei, wenn der Versicherungsnehmer die Obliegenheit vorsätzlich verletzt hat. Im Fall einer grob fahrlässigen Verletzung der Obliegenheit ist der Versicherer berechtigt, seine Leistung in einem der Schwere des Verschuldens des Versicherungsnehmers entsprechenden Verhältnis zu kürzen; die Beweislast für das Nichtvorliegen einer groben Fahrlässigkeit trägt der Versicherungsnehmer.

(3) Abweichend von Abs. 2 ist der Versicherer zur Leistung verpflichtet, soweit die Verletzung der Obliegenheit weder für den Eintritt oder die Feststellung des Versicherungsfalles noch für die Feststellung oder den Umfang der Leistungspflicht des Versicherers ursächlich ist. Satz 1 gilt nicht, wenn der Versicherungsnehmer die Obliegenheit arglistig verletzt hat.

(4) Die vollständige oder teilweise Leistungsfreiheit des Versicherers nach Absatz 2 hat bei Verletzung einer nach Eintritt des Versicherungsfalles bestehenden Auskunft- oder Aufklärungsobliegenheit zur Voraussetzung, dass der Versicherer den Versicherungsnehmer durch gesonderte Mitteilung in Textform auf diese Rechtsfolge hingewiesen hat.

(5) Eine Vereinbarung, nach welcher der Versicherer bei Verletzung einer vertraglichen Obliegenheit zum Rücktritt berechtigt ist, ist unwirksam.

vom Zusatzeinschluss nicht erfasst. Verletzt der Versicherungsnehmer grob fahrlässig eine Obliegenheit, ist der Versicherer weiterhin zur Leistungskürzung (Quotelung) berechtigt. Gleiches gilt im Übrigen auch bei grob fahrlässigen Verstößen gegen Sicherungsvorschriften. (Beispiel: Der Versicherungsnehmer verlässt seinen Erdgeschosswohnung trotz auf Kipp stehender Fenster.)

Sensibilisieren Sie als [pma:]-Partner Ihre Kunden gegenüber dem Thema Schadenverhütung und Fahrlässigkeit. Denn wie auch das Gericht oft urteilt, wird von einem durchschnittlichen Versicherungsnehmer erwartet, dass er nicht das Haus verlässt, wenn eine Kerze brennt oder die Fenster geöffnet sind.

Team HUKR-Sach, [pma:]



ILFT

SICHER IM GRÜNEN BEREICH ZU SEIN.
Mit der TwoTrust Selekt Privatrente optimal vorsorgen.

Die TwoTrust Selekt Privatrente gegen Einmalbeitrag bietet Ihren Kunden eine echte Alternative zu herkömmlichen Geldanlagen. Diese Vorsorgelösung ermöglicht es, besonders sicher und renditeoptimiert zu investieren. Dafür sorgt ein attraktives Anlagekonzept, das Verluste ausschließt. Zudem ist eine Absicherung bei Pflegebedürftigkeit möglich. So lassen sich individuelle Ziele und Wünsche mit Sicherheit erreichen.

Mehr auf www.hdi.de/selekt

HDI

Das ist Versicherung.

Grobe Fahrlässigkeit in der Kfz-Versicherung

Regress und Quotelung beachten

Im Rahmen des Pflichtversicherungsgesetzes und dem damit verbundenen Kontrahierungszwang (Annahmewang der Kraftfahrzeughaftpflichtversicherer gemäß § 5 Pflichtversicherungsgesetz) besteht Versicherungsschutz in der Kraftfahrzeughaftpflichtversicherung. Ausnahmen hiervon beziehen sich auf Taxen, Personenmietwagen und Selbstfahrer- und Vermietfahrzeuge sowie Ablehnung wegen Kündigung durch den entsprechenden Versicherer oder örtliche Einschränkungen des Versicherers bei Regionalversicherung.

Kfz-Haftpflichtversicherung

Die grobe Fahrlässigkeit ist im Versicherungsschutz enthalten. Bei Schäden durch Vorsatz oder Rennveranstaltungen zur Erzielung einer Höchstgeschwindigkeit besteht jedoch kein Anspruch auf Leistung aus der Kraftfahrzeughaftpflichtversicherung. Fahrten unter Alkohol- oder Medikamenteneinfluss, auch das unerlaubte Entfernen vom Unfallort (Fahrerflucht) sowie Fahren ohne gültige Fahrerlaubnis gelten als Obliegenheitsverletzung im Versicherungsfall. Hier wird vom Versicherungsunternehmen, je nach Schwere des Verstoßes, ein Regress gegen den Versicherungsnehmer bis zu 5.000 EUR erfolgen. Bei einer Bündelung von Verstößen (z.B. Fahrt unter Alkoholeinfluss in Verbindung mit unerlaubtem Entfernen vom Unfallort) kann ein Regress bis maximal 10.000 EUR zum Tragen kommen.

Voll- und Teilkaskoversicherung

Auch in der Kaskoversicherung sind Vorsatz und Rennveranstaltungen ausgeschlossen. In der Kaskoversicherung ist in der Regel bei allen Versicherungsunternehmen der Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit enthalten. Lediglich so genannte Basistarife mit eingeschränkten Leistungen weisen diese Leistungserweiterung nicht aus.

Gängige Fälle von grober Fahrlässigkeit in der Kaskoversicherung sind die Rotlichtverstöße (Überfahren einer roten Ampel). Nach der gesetzlichen Regelung des VVG (§ 81 Abs. 2 neue Fassung) kann der Versicherer nach Schwere die Leistungspflicht bzw. die Leistung kürzen. In der Regel besteht eine Leistungspflicht bis zu 50 Prozent. Durch den Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit ist eine



Leistung zu 100 Prozent gegeben. Ausgenommen vom Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit sind meistens die Leistungsfälle, die durch grob fahrlässiges Ermöglichen des Diebstahls eines Fahrzeugs oder seiner Teile und durch Konsum von Alkohol oder berauschender Mittel (Drogen, Medikamente) entstanden sind. Gleiches gilt für Fahren ohne gültige Fahrerlaubnis. Hier greifen die gesetzlichen Regelungen zur Quotelung nach dem VVG. Wobei die Schwere des Verstoßes für die Leistungskürzung entscheidend ist (Einzelfallbetrachtung).

Auch Schäden durch Falschbereifung (Sommerreifen bei Glätteunfällen) gelten maximal als grobe Fahrlässigkeit und wären somit in der Kaskoversicherung mitversichert. Dieses gilt auch beim Versuch, Tieren auszuweichen, wobei hier eine Nachweispflicht des Versicherungsnehmers gegenüber dem Versicherer besteht, dass es sich um einen Wild- oder Tierschaden handelt. Bei fehlendem Nachweis können Leistungen nur über die Vollkaskoversicherung in Anspruch genommen werden und nicht über die Teilkaskoversicherung.

Zusammenfassend ist es in jedem Fall ratsam, bei Versicherung von Fahrzeugen mit einer Kaskoversicherung die Leistungserweiterung auf den Verzicht der Einrede der groben Fahrlässigkeit zu versichern.

Team HUKR-Sach, [pma:]

Mehr Rente? Gibt's hier!

*Nur noch bis
31.12.14!*

Immobilien-Akademie und Experten-Pool stärken [pma:]-Partner

Mehr Erfolg mit Immobilien-Investments

Immobilien als Kapitalanlage sind wegen der andauernden Niedrigzinsphase sehr gefragt. Doch viele Finanz- und Versicherungsmakler vermitteln Immobilien-Investments bisher nur punktuell oder gar nicht. Einige möchten sich dem Thema Immobilien-Kapitalanlage durchaus nähern und verfügen auch über aufgeschlossene Kunden, haben aber selber nicht die Fachkompetenz, die für eine umfassende, individuelle Kundenberatung unabdingbar sind. Genau hier setzt [pma:] gemeinsam mit der Conversio Immobilien-Akademie und dem Immobilienexperten-Pool [dieberater²] an.

Conversio Immobilien-Akademie

Die Vermittlung von Immobilien als Kapitalanlage erfordert eine hohe Qualifikation. Erfahrungen aus der Praxis zeigen, dass die Beratungs- und Vermittlungsqualität zunehmend von grundlegendem Fachwissen in Kombination mit einem praxiserprobten Beratungsleitfaden geprägt sein muss. Conversio hat es in den letzten Jahren geschafft, durch einen standardisierten und anerkannten Prüfprozess die Auswahl der Rendite-Objekte qualitativ erheblich zu verbessern und dadurch mögliche Risiken für den Anleger zu reduzieren.

Jeder Kunde verdient die bestmögliche, fachlich fundierte Beratung. Und neben der Sicherheit für den Anleger achtet Conversio auch auf mögliche Haftungsrisiken für die Berater. Hier wird laut Aussage von Fachanwälten häufig Grundlegendes unwissend falsch gemacht. Das kann den Berater finanziell in arge Bedrängnis bringen.

Vor diesem Hintergrund gründete Conversio im vergangenen Jahr die Immobilien-Akademie. Sie verschafft den Beratern den Zugang zum spezialisierten Fachwissen über die Vermittlung von Immobilien-Investments. Nach herrschender Meinung werden erfahrene und fachlich qualifizierte Berater am Markt benötigt. Viele Partner von Conversio – darunter Maklerpools, Banken und Allfinanzberatungsunternehmen – unterstützen die Akademie und empfehlen diese an ihre Vertriebspartner und Mitarbeiter.

Die Seminare der Akademie basieren inhaltlich auf den langjährigen Erfahrungen von Beratern, die erfolgreich und nachhaltig im Bereich Immobilien-Investment tätig sind und das Business der Vermittler durch und durch kennen. So bleiben die Seminare immer praxisbezogen und schlauchende Themen, wie Objekt- und Bausachverstand, Mietabsicherungskonzepte, Vermittlerrecht, Wohnungseigentumsgesetz und Finanzmathematik mit Schwerpunkt Immobilien, bleiben dennoch spannend.

Conversio Immobilien-Akademie

Seminarthemen (Auswahl)

- Standardformen der Anlageimmobilien
- Wohnungsbestand in Deutschland
- Objektprojektierung
- Objekt- und Bausachverstand
- Objektverwaltung
- Mietabsicherungskonzepte
- Verkaufsunterlagen
- Beratungsansätze
- rechtliche Dokumente
- Vermittlerrecht und Haftung
- Wohnungseigentumsgesetz
- Mietrecht
- Steuer
- Finanzmathematik mit Schwerpunkt Immobilien
- Finanzierung

Eine professionelle Beratungsleistung endet nicht mit der erfolgreichen Beurkundung des notariellen Kaufvertrages. Viele Fragen entstehen erst nach dem Abschluss des Notarvertrages. Was ist zu tun, wenn die erste Hausgeldabrechnung kommt? Was, wenn eine Neuvermietung angezeigt wird? Was, wenn Ärger bei der Renovierung vor einem Mieterwechsel aufkommt? Auch solche nur anscheinend banalen Fragen werden von Experten der Akademie beantwortet.

Die Vermittlung von Kapitalanlage-Immobilien bringt möglicherweise auch Ihren Kunden zusätzlichen Mehrwert. Die Conversio-Akademie macht Sie als [pma:]-Partner fit für die Vermittlung von Immobilien-Investments. Fordern Sie weitere Informationen über die Zusammenarbeit mit Conversio an. Machen Sie sich im Vorfeld schlau bei Ihrem Team Kapitalanlagen.

Immobilienexperten-Pool [dieberater²]

Ebenso wichtig wie das Know-how über Immobilien-Investments ist die geschäftliche Umsetzung. Mehrere [pma:]-Partner – allesamt erfahrene Vermittler, auch von Immobilien-Investments – haben von Juli bis September 2014 die Immobilien-Akademie besucht. Hier wurden sie von Experten aus allen Bereichen rund um das Thema Immobilien-Investment intensiv geschult und ausgebildet. Die Teilnehmer haben sich einer umfangreichen Prüfung

Michael Fraund



Berater im Immobilienexperten-Pool [dieberater²]

Mein Name ist Michael Fraund, ich stehe Ihnen ab sofort als Immobilienexperte im Team von [pma:] und [dieberater²] zur Verfügung.

Ich bin verheiratet und habe drei erwachsene Töchter, die alle in Berlin wohnen. Seit 1994 bin ich als selbständiger Versicherungs- und Finanzmakler nach §93 HGB in Hessen tätig. Seit 2004 bin ich [pma:]-Partner. Im Laufe meines Berufslebens habe ich im Kapitalanlagebereich einige Höhen und Tiefen des Marktes mit meinen Kunden durchlebt und dabei festgestellt, dass die Investition in solide Sachwerte, insbesondere in Immobilien, am wenigsten Stress verursacht hat.

Besonders nach der Finanzkrise 2008 sind die Nachfrage und das Angebot nach Immobilien als Kapitalanlage stark gestiegen.

Doch das allein macht es uns Beratern nicht einfacher, geeignete Anbieter und Objekte zu finden. Deshalb bin ich sehr froh, auf das auf Immobilien-Investments spezialisierte Unternehmen Conversio gestoßen zu sein, das durch seinen einzigartigen Prüfungsprozess eine qualifizierte Auswahl an Anlageimmobilien ermöglichen.

Gern habe ich die Chance genutzt, durch die Conversio-Akademie mein Fachwissen zu vertiefen und dieses Know-how in Verbindung mit meiner Praxiserfahrung auch anderen Maklerkollegen zur Verfügung zu stellen.

Im Sommer dieses Jahres habe ich meinen Wohnsitz nach Berlin verlegt. Somit bin ich noch näher an einem spannenden und dynamischen Immobilienmarkt.

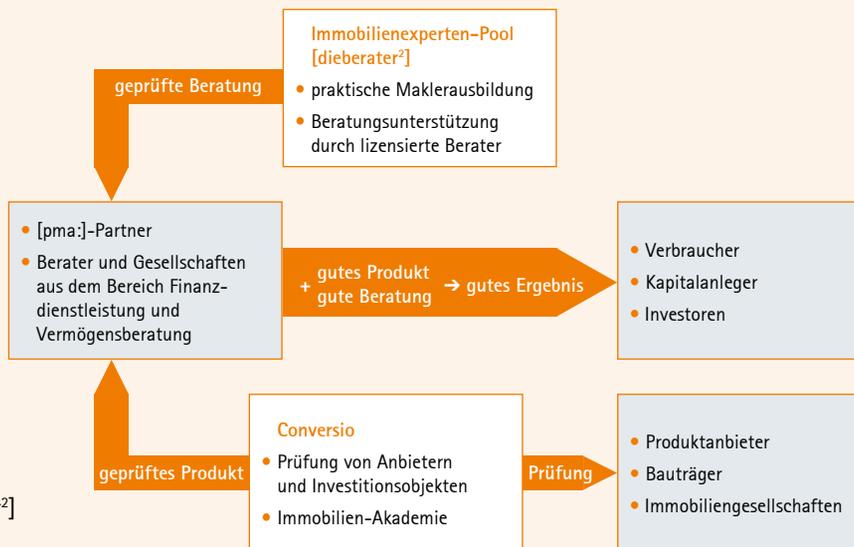
[pma:]-Partner erhalten Support von einem Immobilienexperten aus dem Pool [dieberater²].

Pluspunkte durch die Zusammenarbeit mit den Immobilienexperten [dieberater²]

- Höchste Beratungsqualität
- zusätzliche Einnahmen durch Immobilienberatung
- Kundenbindung über Cross-Selling
- Neukunden über Empfehlungen
- sofortige Umsetzung (Testlauf möglich)
- Bestands- und Neukundenschutz
- keine Verhandlungen mit Bauträgern
- stark reduzierte Beraterhaftung
- Referenten für Fachschulungen und Kundenveranstaltungen werden gestellt

Auf Wunsch / optional

- Vorgespräch: Ziel- und Potentialanalyse
- Zugriff auf geprüfte Immobilien bei [dieberater²]
- Objektbesichtigung und Vertragserläuterung
- Begleitung zum Notartermin
- After Sales Service



gestellt und damit ihre Akademieausbildung erfolgreich abgeschlossen. Ab sofort stehen diese [pma:]-Partner anderen [pma:]-Partnern als Berater – als [dieberater²] – zur Verfügung.

Damit haben Sie als [pma:]-Partner ab sofort die Möglichkeit in Ihrer Region einen vertriebllich orientierten Vorortservice nutzen zu können, um sich fachlich qualifizierte Unterstützung bei der Beratung in Sachen Immobilien-Investments zu holen. So können auch Sie den Bereich Immobilien-Investments lukrativ ausschöpfen, ohne selber über die kompletten Spezialkenntnisse, über eine Gewerbeerlaubnis oder eigene Marktzugangsvoraussetzungen zu verfügen.

Informieren Sie sich über [dieberater²] in Ihrer Nähe. Das [pma:]-Team Kapitalanlagen nennt Ihnen geeignete Ansprechpartner aus dem neu formierten Immobilienexperten-Pool. Ein bekanntes Gesicht aus dem von [dieberater²] stellt sich auf dieser Seite vor.



Klaus Ummen
Teamleiter Kapitalanlagen
[pma:]



Schlag auf Schlag

„Hör mal, wer da trommelt ...“

Das Motto der Vertriebstage im Oktober hatte es in sich. Und das sowohl im übertragenen, als auch im wörtlichen Sinn. Falls Sie nicht dabei waren, hier ein kleiner Appetitanreger für zukünftige Veranstaltungen. Ansonsten, um Ihnen das Erlebte noch einmal in Erinnerung zu rufen.

Anfang Oktober standen unsere [pma:]-Vertriebstage unter dem Motto „Schlag auf Schlag“ und fanden an den bekannten Standorten in Köln, Berlin, München und Münster statt. Wie schon in der vergangenen Veranstaltungsreihe im Juli stand die Frage nach einem zukunftsfähigen Geschäftsmodell im Mittelpunkt der Diskussionen der Partner untereinander.

Das inzwischen beschlossene LV-Reformgesetz und die Auswirkungen auf die Gestaltung zukünftiger Provisionsmodelle beschäftigt zwangsläufig im Moment all diejenigen, deren Geschäftsmodell AP-basiert ist.

Aufgrund des Sitzes der Muttergesellschaft im Vereinigten Königreich berichtete Standard Life über die Erfahrungen seit 1995 in einem regulierten Markt. Dort hat man nach vielen einzelnen Regulierungsschritten, die bis in dieses Jahr hineinreichten, mittlerweile ein einträgliches Miteinander von Provisions- und Honorarmodellen gefunden, das für die übrig gebliebenen britischen Makler funktioniert. Entgegen der landläufigen Meinung gibt es in Großbritannien nämlich sehr wohl noch Produkte, die eine Provision beinhalten. Beachtlich viele Marktteilnehmer allerdings, sowohl Produktanbieter als auch Vermittler, haben ihr Geschäft einstellen müssen, da sie die Qualität des Geschäftsmodells und die Vermittlung des Wertes der eigenen Dienstleistung dem Kunden gegenüber nicht zu transportieren wussten.

Die Makler andererseits, die heute dort noch tätig sind, haben ihre Einnahmen durch eigene Qualifizierung und eine permanente Fokussierung auf einträgliches Kundenbeziehungen deutlich steigern können. Eine Kombination, der auch die meisten Teilnehmer der Vertriebstage in der Diskussion die besten Zukunftsaussichten attestierten.

Begleitet wurden die Vertriebstage darüber hinaus noch durch Vorträge der Canada Life mit dem Schwerpunkt auf deren neues BU-Produkt mit garantiertem Brutto-/Netto-Beitrag, sowie der Hanse-Merkur Versicherung, die deren Konzeption im Bereich der Pflegeprodukte vorstellen durfte. An allen vier Standorten wurden die interessanten Vorträge und Diskussionen durch ein besonderes Event vom Trommelkunst-Team aus Hamburg ergänzt.

Bezugnehmend auf das Motto der Veranstaltung „Schlag auf Schlag“ wurden die Teilnehmer nach der Mittagspause selbst aktiv. Ausgestattet mit jeweils einer Djembe-Trommel und unter fachlicher Leitung eines erfahrenen Trommlers (Facilitator) wurde das Rhythmusgefühl angesprochen. Angefangen mit einfachen Übungen zum



Viervierteltakt steigerten sich die Teilnehmer innerhalb der angebotenen Stunde so weit, dass sich verschiedene eingübte Rhythmen, die gleichzeitig von verschiedenen Teilnehmern gespielt wurden, zu einem durchaus anhörbaren Gesamtrhythmus verschmolzen.

Der eine oder andere wunderte sich begeistert über eigene Fähigkeiten, die offenbar bis dahin verborgen geblieben waren. So könnte möglicherweise demnächst ein Büro eines erfolgreichen [pma:]-Partners auch am Rhythmus zu erkennen sein. Ein Rhythmus, der die permanente Veränderungsbereitschaft widerspiegelt, die sich aus der positiven Reaktion auf äußere Einflüsse ergibt.



Matthias Köster
Partnerbetreuer
[pma:]

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)





Bereits seit 2007 engagiert sich die [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH aktiv bei World Vision mit drei Patenschaften. Der World Vision Deutschland e.V. setzt sich als Hilfswerk mit Kinderpatenschaften für die Bekämpfung von Hunger, Not und Elend in benachteiligten Ländern ein. [pma:] unterstützt drei regionale World Vision-Projekte in Malawi, Nicaragua und Peru. Seit Jahresbeginn hat [pma:] die Patenschaft für Noemy Myrella Huaman Garcia in Peru übernommen. Noemy Myrella ist zwei Jahre alt und hat zwei ältere Geschwister. [partner:] berichtet hier über das Projekt.

[pma:] übernimmt neue Kinderpatenschaft beim Hilfswerk World Vision

Das neue Projektgebiet in Peru befindet sich etwa 500 Kilometer im Landesinneren südöstlich von der Hauptstadt Lima entfernt. Die Dörfer liegen auf etwa 3.000 Metern über dem Meeresspiegel in den Anden, am Rande einer Talsenke. Etwa 11.700 Menschen leben hier, teilweise in einfachen, unsicher gebauten Lehmhütten direkt an gefährlichen Flussläufen oder steilen Berghängen. Dürren, Frost, Erdbeben und starke Winde machen den Menschen schwer zu schaffen. 90 Prozent der Einwohner leben als Kleinbauern von der Landwirtschaft.

Wegen der ungünstigen Lage in den Bergen können sie aber nur 12,6 Prozent der vorhandenen Fläche von knapp 30.000 Hektar landwirtschaftlich nutzen. Ein weiterer kleiner Teil eignet sich als Weideland. 85 Prozent der Bevölkerung gelten als arm, 54 Prozent sogar als extrem arm. Bis in die Neunzigerjahre hinein waren die Menschen hier von den gewaltsamen Auseinandersetzungen mit der Terrorgruppe Leuchtender Pfad stark betroffen. Inzwischen ist die Gruppe zwar zerschlagen, doch die traumatischen Erfahrungen wirken bis heute nach. Und darum ist unsere Hilfe nötig.

53 Prozent der Kinder in Los Libertadores sind unter- bzw. mangelernährt. Die Kleinbauern ernten zu wenig von ihren Feldern und haben darüber hinaus keinen Zugang zu einer ausreichenden Vielfalt an Nahrungsmitteln. Viele Eltern wissen jedoch nicht, wie eine gesunde Ernährung für Kleinkinder aussieht, sodass der typische Speiseplan einer Familie auch aus diesem Grund häufig sehr einseitig ausfällt.

70 Prozent der unter fünfjährigen Kinder leiden an Blutarmut. Das macht

sie anfällig für verschiedene Krankheiten und Infektionen. Die mangelnde Hygiene stellt ein zusätzliches Krankheitsrisiko dar. So haben z.B. knapp 60 Prozent der Familien keine funktionierenden sanitären Anlagen. Die Kinder von Los Libertadores haben also mit vielen Krankheiten zu kämpfen. Gleichzeitig ist es um die medizinische Versorgung schlecht bestellt. In der Regel sind Gesundheitszentren nicht nur weit entfernt, es fehlt dort auch an gut ausgebildetem Personal und der notwendigen Ausstattung.

Bildung und wirtschaftliche Situation

Fast 30 Prozent der Einwohner über 15 Jahre können nicht richtig lesen und schreiben. Fast 14 Prozent der Kinder und Jugendlichen zwischen 12 und 16 Jahren haben nie eine Schule besucht. Das Problem beginnt schon im Kleinkindalter: Viele Eltern sind vollauf damit beschäftigt, das tägliche Überleben zu sichern und können sich deshalb nicht in der Weise ihren kleinen Kindern widmen, wie diese es nötig hätten. So haben viele Kinder sprachliche, motorische oder soziale Defizite, was spätestens in der



Schule zu Problemen führt. Hinzu kommt, dass 84 Prozent der Kinder zum Zeitpunkt ihrer Einschulung nur ihre Muttersprache Quechua, nicht aber die Unterrichtssprache Spanisch beherrschen. Daher schließt nur knapp die Hälfte der Sechsjährigen die erste Klasse erfolgreich ab.

Die Kinder von Los Libertadores sind also nur unzureichend auf die Schule vorbereitet. Doch auch das Schulsystem selbst weist große Mängel auf. Die Schulen sind meist so weit entfernt, dass die langen Fußwege für viele Grundschulkinder kaum zu bewältigen sind. Die Lehrer haben oft keine richtige pädagogische Ausbildung und können nicht auf die Bedürfnisse der Kinder eingehen.

Angesichts der fehlenden persönlichen Voraussetzungen und der mangelhaften Lernbedingungen brechen viele Kinder die Schule vorzeitig ab. Einige müssen auch ihrer Familie bei der Landwirtschaft helfen und können deshalb die Schulausbildung nicht beenden. Viele Mädchen werden in jungen Jahren schwanger und müssen sich früh um Haushalt und Kinder kümmern.

Weiterführende Schulen, von denen es in der Region nur fünf gibt, bleiben diesen Jugendlichen verschlossen. Auf dem Arbeitsmarkt haben sie kaum eine Chance. So verfestigt sich die Armut in den Familien über Generationen.

Schritte in eine bessere Zukunft

Der Anfang in Los Libertadores ist gemacht. World Vision hat gemeinsam mit den Menschen vor Ort die Probleme genau analysiert und erste Strukturen geschaffen. Zusammen mit Partnern, wie lokalen Behörden, Organisationen, Kirchen, Vertretern der Dorfgemeinschaft und den Kindern, wird das Projekt nun von einheimischen World Vision-Mitarbeitern umgesetzt. Gemeinsam gehen sie die Herausforderungen Schritt für Schritt an. Im Laufe der Zeit sollen die Bewohner mehr und mehr Verantwortung übernehmen, damit sie nach Projektende die Entwicklungsarbeit ohne World Vision weiterführen können.

In den nächsten Jahren soll das Gesundheitssystem in Los Libertadores ausgebaut werden, sodass die Bevölkerung einen besseren Zugang zu einer grundlegenden medizinischen Versorgung erhält. World Vision arbeitet dafür eng mit den örtlichen Behörden zusammen. Ihre Kompetenzen sollen gestärkt und die Mitarbeiter der Gesundheitszentren geschult werden. Auch geht es darum, die Eltern in die Lage zu versetzen, gut für ihre Kinder zu sorgen, sodass diese möglichst gesund aufwachsen können.

In Schulungen lernen Väter und Mütter, was zu einer gesunden Ernährung gehört und wie sie entsprechende, nährstoffreiche Mahlzeiten mit den örtlich vorhandenen Lebensmit-



teln zusammenstellen und zubereiten können. Sie erhalten auch Hinweise zu verschiedenen Hygienemaßnahmen, mit denen sich Krankheiten im Alltag einfach, aber effektiv vermeiden lassen. So hilft schon regelmäßiges Händewaschen mit Seife, sich vor gefährlichen Infektionen zu schützen. Eine bessere Versorgung mit Trinkwasser soll in den nächsten Jahren angegangen werden.

Die Bildungsmöglichkeiten in der Region sollen verbessert werden, damit die Kinder gar nicht erst in einen Rückstand geraten. Dazu ist es wichtig, die Bildungszentren zu sanieren und neu auszustatten. Daneben brauchen die Lehrer und Betreuer dringend pädagogische und

didaktische Weiterbildungen. Auch hier arbeitet World Vision eng mit den Behörden zusammen, um eine wirklich nachhaltige Entwicklung zu gewährleisten. Und schließlich arbeiten die örtlichen Mitarbeiter auch mit den Familien und Dorfgemeinschaften zusammen, um sie im direkten Gespräch vom Wert und der Notwendigkeit guter Bildung für ihre Kinder zu überzeugen.

Ernährungssicherheit und Einkommensförderung

In Los Libertadores leben die meisten Einwohner als Kleinbauern von der Landwirtschaft. Durch Investitionen in Bewässerungssysteme sollen die Anbaubedingungen verbessert werden, sodass die Familien mehr von ihren Feldern ernten können. World Vision plant die Gründung und Förderung von Bauerngruppen, innerhalb derer die Landwirte neue Anbautechniken anwenden lernen, sich gegenseitig unterstützen und ihre Produkte gemeinsam vermarkten können. Dabei spielt auch der Umweltschutz eine wichtige Rolle.

Weiterhin sollen die Bauernfamilien einen Zugang zum Markt bekommen, damit sie ihre Produkte besser verkaufen und so ein höheres Familieneinkommen erzielen können. Daneben wird es darum gehen, außerhalb der Landwirtschaft weitere Einkommensmöglichkeiten zu entwickeln. So soll durch den Ausbau der Infrastruktur der Tourismus in Los Libertadores gefördert werden.

Alle diese Maßnahmen sollen dazu dienen, die Familien zu stärken, den Jungen und Mädchen von Los Libertadores eine behütete Kindheit zu ermöglichen und ihnen Perspektiven für die Zukunft zu eröffnen. Dafür unterstützt [pma:] dieses Projekt!



Katarina Orlovic
Marketing und Veranstaltungsmangement
[pma:]



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 3845000-140
Fax 0251 3845000-235

Art-Direction, Layout, Grafik

MSI Design, Münster, www.msi-design.de

Druck

Digi Print Document Center Münster GmbH

Bildnachweis

Titelseite: Everythingpossible. S. 3: Carsten Bender. S. 4: Everythingpossible. S. 12: Cello Armstrong. S. 17: ApiopS. S. 18: Julien Tromeur. S. 23: Picture-Factory. S. 24: Condor Versicherungen. S. 32: Everythingpossible. S. 34: Niko. S. 37: Stefan Richter. S. 38: Sandra Zuerlein. S. 41: Jonas Glaubitz. S. 43: Joachim Lechner. S. 44: Peshkova. S. 47: Maxisport. S. 50: Axa. S. 52-54: Reinhard und Jan Siol. S. 58: Stefan Körber. S. 62: Matthias Köster. S. 64-65: World Vision. S. 66: 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:]29.4.2014.1T



Attraktiver
Vierfach-Schutz mit
Steuervorteil!

Gothaer

MehrWerte für Makler.

Vertreiben Sie die Sorgen um die Rente: Die Gothaer BasisVorsorge-ReFlex.

- Lebenslange, garantierte Altersrente
- Finanzieller Schutz bei Berufsunfähigkeit
- Erhöhte Altersrente bei Pflegebedürftigkeit
- Hinterbliebenenschutz

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

Gothaer

Ein professionelles Investment.



AILI

Alternative Investment Life Insurance

Die Demokratisierung der Vermögensanlage

www.ailli.ch · info@ailli.ch