

[partner:]

Schwerpunkt: Ausblick 2015

Chancen erkennen



[pma: intern]
Betriebliches
Gesundheitsmanagement
bei [pma:]

[pma: panorama]
Alle wollen älter werden.
Aber was bleibt, wenn
das Vergessen beginnt?

Kapitalanlagen
Neues Serviceangebot
vom Team
Kapitalanlagen

[prima: beraten]
Versicherungs-App
für die digitale
Verkaufsplattform

**Ein Unfall oder eine Krankheit kann
schnell eine ganze Familie gefährden.**



Existenz



Sicherung

**Mit AXA bieten Sie Ihren Kunden die einzigartige
Versicherung für BU und Existenzschutz.**

Viele Familien geraten durch einen Unfall oder eine Krankheit in eine finanzielle Notsituation. Jetzt können Sie diese Kundengruppe gezielt für eine Existenzsicherung gewinnen, sogar wenn diese keine BU abschließen kann. Überzeugen Sie mit der Initiative Existenzsicherung von AXA und bieten Sie Ihren Kunden eine starke, bezahlbare und flexible Risikoabsicherung. Mit einer lebenslangen monatlichen Rente im Leistungsfall und vielen Extras können die Leistungen aus BU und Existenzschutzversicherung kombiniert werden. Das Besondere und Einzigartige am Markt: Eine Existenzschutzversicherung kann z. B. ohne erneute Gesundheitsprüfung in eine BU umgewandelt werden. Erschließen Sie neue Kundengruppen mit einem starken Partner. Kommen Sie zu AXA.

**Informationen zur Initiative Existenzsicherung von AXA sowie
Ihren persönlichen Ansprechpartner in der Nähe finden Sie unter
www.AXA-Makler.de.**

Maßstäbe / **neu definiert**



Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

wagen wir einen Blick auf das Jahr, das nun vor uns liegt: uns erwarten weitere Regulierungen, Digitalisierung im Vertrieb, neue Vergütungsmodelle und veränderte Geschäftsmodelle. Man könnte langsam verzweifeln an den ständigen Veränderungen, aufgeben und sich zurückziehen ... Oder Veränderungen als Chance begreifen und die sich bietenden Gelegenheiten offensiv nutzen. Diese Chancen greifen wir in unserer ersten Ausgabe des gerade angebrochenen Jahres auf.

2015 wird ein Jahr für unabhängige Vermittler und Berater – es wird Ihr Jahr!

Wir glauben, dass der Beratungsbedarf in Zukunft eher steigen als fallen wird. Wir glauben, dass unabhängige Beratung eine große Zukunft hat. Der Versicherungs- und Kapitalanlagenmarkt gehört mit seinen vielen Anbietern, vielfältigen Produkten und unzähligen Tarifen zu den beratungsintensivsten Branchen.

Auch haben sich die Risiken sowohl im privaten als auch im beruflichen Umfeld geändert, wir nennen hier nur das Stichwort demografischer Wandel. Die steigende Lebenserwartung und sinkende Geburtenrate beeinträchtigen die Funktionsfähigkeit des bisherigen Sozialversicherungssystems. Dies hat u.a. Folgen für die Renten-, Kranken- und Pflegeversicherung. Dabei wird besonders das Thema Pflegevorsorge immer mehr in den Vordergrund rücken. Nicht nur bei der älteren Generation, wie der Artikel unseres Auszubildenden Jan Ruhoff zeigt.

Wenn der Beratungsbedarf also steigt, dann werden auch die Chancen für qualifizierte Berater, die diese Chancen nutzen, ebenfalls steigen. Deshalb positionieren Sie sich als wichtige Vertrauensperson ihrer Kunden. Auch 2015 wird [pma:] Sie bei diesem Vorhaben und Ihrer Arbeit fachlich und vertrieblich qualifiziert unterstützen.



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

Dr. Bernward Maasjost

Markus Trogemann

**“ 2015 wird ein Jahr für
unabhängige Vermittler
und Berater – es wird Ihr Jahr!**



Ausblick 2015

Chancen erkennen

- 31 **Sind Versicherungsvermittler besser positioniert als Bankberater?**
Theo Storkamp, Prokurist, Mitglied der Geschäftsleitung, [pma:]
- 34 **Auswirkungen des Lebensversicherungsreformgesetzes**
Team LV, [pma:]

[pma:intern]

- 6 **In bester Verfassung. Betriebliches Gesundheitsmanagement bei [pma:]**
Katarina Orlovic, Marketing und Veranstaltungsmanagement, [pma:]

Lebensversicherungen

- 10 **Weil jeder Kunde anders ist – individueller Ansatz**
Marcel Emons, Bezirksdirektor, Canada Life
- 14 **Günstiger als gedacht! BU-Absicherung auf Fonds-Basis**
Thomas Ramscheid, Key Account Manager, Personenversicherung, Gothaer Lebensversicherung AG
- 20 **Moderne Produkte profitieren von den neuen Regelungen**
Thorsten Will, Senior Sales Consultant, Standard Life
- 24 **Klassik modern bietet Chancen und Sicherheit in einem Produkt**
Christian Schröder, Marketingleiter, Volkswohl Bund Versicherungen
- 46 **Erfolgsrezepte 2015 der Alte Leipziger. Verfeinerte Rezepturen für drei Produkte**
Frank Kettner, Vorstand Marketing und Vertrieb, Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.

- 49 **Renditechancen ohne Verlustrisiko für die Altersvorsorge**
Thomas-Gordon Cockburn, Vertriebsleiter, Lebensversicherung von 1871 a.G.
- 50 **Ein Prozent Umlaufrendite, aber Sie wünschen sechs Prozent Durchschnittsverzinsung?**
Thomas Potthoff, Subdirektor, Nürnberger Versicherungsgruppe
- 51 **Mehr Performance durch Teilhabe an der DAX-Entwicklung**
Thomas Potthoff, Subdirektor, Nürnberger Versicherungsgruppe
- 55 **Todesfallschutz immer noch unterschätzt. Nutzen Sie Ihre Chancen als Makler**
Dirk Felten, Leiter Maklerservice, Europa Versicherungen
- 56 **Damit es finanziell weitergeht, wenn der Körper nicht mehr kann**
Zurich Gruppe Deutschland

Krankenversicherungen

- 8 **Maklerservice 2.0: Schnell, papierlos und rechtsicher**
Allianz Private Krankenversicherungs-AG
- 12 **Mit neuen Krankenzusatztarifen bei den Kundenpunkten**
Consal Maklerservice GmbH

- 36 **Wachstumstreiber Pflegeereitenpolicen**
Interview mit Rainer M. Jacobus, Vorstandsvorsitzender,
Ideal Lebensversicherung a.G.
- 38 **Privat Pflegeversicherte bekommen Extra-Hilfen
für Betroffene und Angehörige**
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]
- 40 **Neuaufteilung des Krankenkassenbeitrags.
Vergleichs-Tool für GKV-Beratung**
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]
- 40 **Wachstumsmarkt Beamte und Angestellte
im öffentlichen Dienst**
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]
- 42 **[prima:beraten] mit neuer Versicherungs-App.
Passen Sie Ihren Service dem Lebenswandel
Ihrer Kunden an!**
Dr. Bernward Maasjost, Geschäftsführer, [pma:]
- 43 **2015 – Ein Jahr mit Aussicht auf Erfolg**
Matthias Köster, Partnerbetreuer, [pma:]

- 16 **Intelligent und pffig: B-Smart und B-Smart+.**
Zwei, die GKV-Leistungslücken clever schließen
Barmenia

[partner:] portraitiert Kunden

- 54 **TWE Group GmbH in Emsdetten. Betriebliche
Altersversorgung „in trockenen Tüchern“**
TWE Group GmbH

Pflegeversicherungen

- 22 **Junge Erwachsene und das Thema Pflegevorsorge.
Pflegezusatzversicherung aus Sicht eines Auszu-
bildenden**
Jan Ruhoff, Auszubildender, [pma:]

[pma: panorama]

- 26 **Alle wollen älter werden. Aber was bleibt, wenn
das Vergessen beginnt?**
Søren Harms, Jochen Metzger

- 25 **Wachstumsmarkt Pflegevorsorge**
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]

- 57 **Treffen mit den Sportstars. Herzenswünsche e.V.
aus Münster ermöglicht schwer erkrankten Kindern
und Jugendlichen besondere Begegnungen**
Sabine Ziegler, Ehrenamtliche Mitarbeiterin, Herzens-
wünsche e.V.

Sachversicherungen

- 18 **Perfekte Kombination. Janitos Multi-Rente und
Unfallversicherung**
Janitos Versicherung AG

Rubriken

- 3 **Editorial**
- 58 **Impressum**

Kapitalanlagen

- 52 **Neues Serviceangebot vom Team Kapitalanlagen**
Klaus Ummen, Teamleiter Kapitalanlagen, und Peter Sommer,
Support Kapitalanlagen, [pma:]

In bester Verfassung

Betriebliches Gesundheitsmanagement bei [pma:]

Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) will Arbeit gesünder machen. Eine Obstschale in den Pausenraum zu stellen ist kein BGM. Unternehmen, die BGM betreiben, setzen dazu zielgerichtet ein ganzes Bündel von Maßnahmen ein – von der gesundheitsgerechten Gestaltung von Arbeitsplätzen bis zu Kursen oder Beratung für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. BGM umfasst alle Maßnahmen des Unternehmens, die die Gesundheit der Belegschaft fördern sollen. Okay, eine Obstschale in den Pausenraum zu stellen kann dazu gehören.

Die Geschäftsführung der [pma:] hat erkannt, dass es wichtig ist, Mitarbeiter nicht nur fachlich, sondern auch gesundheitlich zu fördern. Denn die Gesundheit und damit die Arbeitskraft und Leistungsfähigkeit sowie Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter sind unerlässlich für den Erfolg der [pma:]. Somit war der Entschluss gefasst, ein betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) zu implementieren. Ziele des betrieblichen Gesundheitsmanagements sind die Verbesserung der Arbeitsbedingungen sowie der Erhalt der Gesundheit aller Mitarbeiter.

Ein Jahr Weiterbildung und ein erfolgreicher IHK-Abchluss im Bereich BGM bilden die Grundlage für die kompetente Umsetzung der Maßnahmen im Unternehmen. Externe Unterstützung erhält [pma:] durch die Techniker Krankenkasse (TK).

Mitarbeiterbefragung

Die Teilnahme an BGM-Maßnahmen ist freiwillig. Damit wir aber die geeigneten Maßnahmen planen und umsetzen können, war es notwendig zu wissen, ob und welcher Bedarf besteht. Wir haben uns im November zu einer anonymen Befragung entschlossen. Um bei den Mitarbeitern Akzeptanz für die Betriebliche Gesundheitsförderung und eine Offenheit für Neuerungen zu erreichen, wurden diese zu Beginn des Projektes über Inhalt und Ziel der Mitarbeiterbefragung informiert. Erfreulich war, dass alle Mitarbeiter an der Befragung teilgenommen haben. Wie gesagt, die Teilnahme an den Maßnahmen ist freiwillig.

Ergebnisse

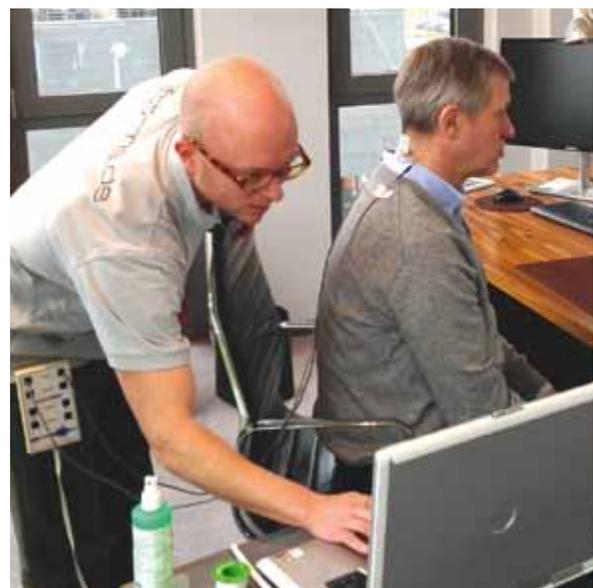
Damit eine zeitnahe Umsetzung der ersten BGM-Maßnahmen möglich ist, wurden die Ergebnisse aus der Mitarbeiterbefragung umgehend ausgewertet. In aufeinanderfolgenden Terminen wurden die Problemfelder analysiert und Lösungsmöglichkeiten entwickelt.

Ein Schwerpunkt, der sich aus der Befragung herauskristallisierte, ist, dass ein großer Teil der Mitarbeiter gerne Gesundheitsangebote für einen gesunden Rücken nutzen würden. Ausgelöst durch langes Sitzen am Schreibtisch, arbeiten viele von uns unbewusst unter rückenbelastenden Bedingungen. Vor allem während arbeitsintensiver Phasen „vergessen“ viele Mitarbeiter, ihre Pausenzeiten einzuhalten und verbringen so nahezu acht bis zehn Stunden fast vollständig am Schreibtisch sitzend ohne weitere Ausgleichsbewegungen.

Gemeinsam Veränderungen gestalten

Bereits Anfang Januar haben zehn Mitarbeiter an einem ganztägigen Workshop *Führung und Gesundheit – sich selbst und Mitarbeiter gesund führen* teilgenommen. Von Führungskräften wird erwartet, dass sie ihre Mitarbeiter gesundheitsorientiert führen, um deren Leistungsfähigkeit zu erhalten. Die Basis bildet jedoch in erster Linie ein gesundheitsbewusster Umgang mit sich selbst – denn wer ständig gestresst ist, dem wird es schwer fallen, auf das Wohlbefinden anderer zu achten.

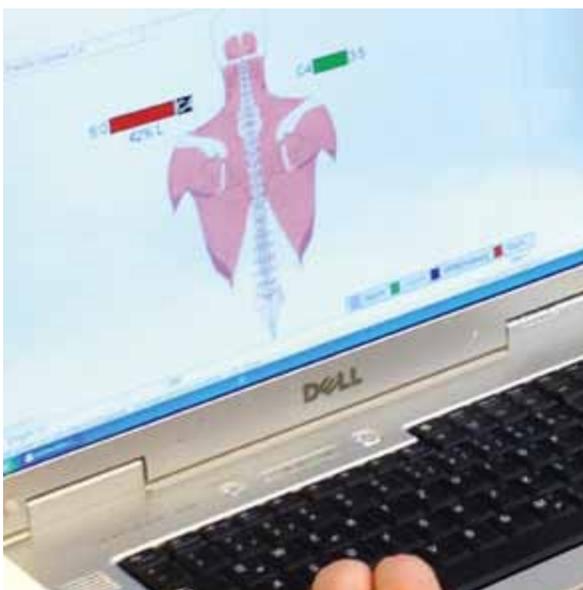
In Zusammenarbeit mit Dr. Carsten Müller (mueller:bgm) und Christian Schlüter nahmen im Januar und Februar alle Mitarbeiter an einer individuellen Ergonomie-Beratung teil. Auch hier war die Teilnahme freiwillig. Umso erfreulicher, dass alle dieses Angebot genutzt haben. Bei



der Oberflächenelektromyographie (sEMG) wurden Oberflächenelektroden auf definierte Muskelpartien geklebt. An PC-Arbeitsplätzen bieten sich beispielsweise Muskelgruppen im Schulter-Nackенbereich an. Dieses Verfahren visualisierte den Mitarbeitern die im Muskel vorhandene Spannung (elektrische Aktivität). Spannungstörungen („Verspannungen“) sind häufig Ursache für Kopfschmerzen, Rückenschmerzen, oder auch Schulter-Armschmerzen, die durch Fehlhaltungen, stereotype Bewegungsmuster oder Bewegungsmangel entstehen.



Dr. Bernward Maasjost (links) und Markus Trogemann (oben) im Dienst des Gesundheitsmanagements: Dr. Carsten Müller und Christian Schlüter setzten den beiden [pma:]-Geschäftsführern Elektroden auf verschiedene Rückenpartien. Die Messdaten (wie unten per Bildschirm dargestellt) zeigten, ob die Herren muskulär „locker drauf“ sind.



Auch Kollege Yves Gelhard in der Buchhaltung ließ sich vor seinem Computer sitzend von Dr. Carsten Müller verkabeln. So war zu sehen, wo ihm sein Job ergonomisch vermeidbare Verspannungen bereitet.



Über Haltungskorrekturen, korrigierende Übungen („simple solutions“) oder Arbeitsplatzveränderungen ließ sich während einer zweiten Messung feststellen, wie effektiv die Intervention unmittelbar, aber auch langfristig ist. Die Ergebnisse haben eine unmittelbare (psychologische) Wirkung. Sie stellen die Beanspruchungssituation am Arbeitsplatz objektiv dar und liefern anhand der Lösungsstrategien und Kontrollmessungen den Beleg für die Wirksamkeit gezielter Maßnahmen.

Gesunde Mitarbeiter, zufriedene Mitarbeiter

[pma:] kann nicht ad hoc die Gesundheit im Unternehmen verändern – aber Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen zu einem gesünderen Verhalten im beruflichen und privaten Umfeld aktivieren und anregen. Weitere Maßnahmen werden folgen. Auch diese nicht ad hoc. Sondern sinnvoll und sich an den betrieblichen Erfordernissen orientierend.



Katarina Orlovic
Marketing und Veranstaltungsmanagement
[pma:]

Arbeitskreis Gesundheit (AKG) bei [pma:]
Markus Trogemann (Vertretung der Geschäftsführung)
Ingrid Gausling (Personalleitung)
Frank Hieronymus (Mitarbeitervertreter)
Katarina Orlovic (für das BGM verantwortlich)

Maklerservice 2.0

Schnell, papierlos und rechtssicher

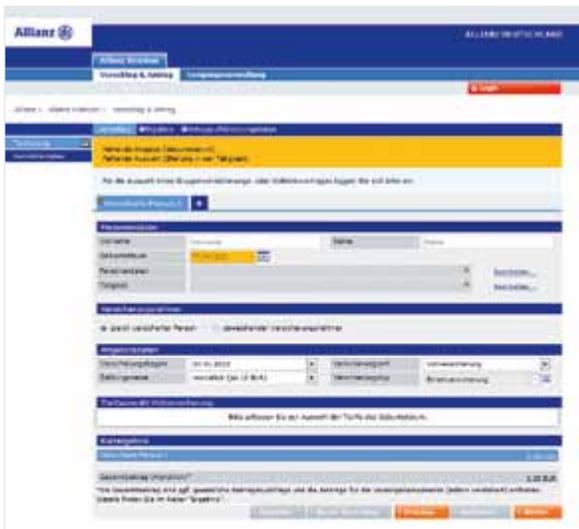
Vom Vorschlag zum vollständigen Angebot in wenigen Schritten mit der komplett neu entwickelten Tarifierungssoftware Allianz Kranken Maklersoftware (AKMS)

Es ist das größte IT-Projekt der Allianz Private Krankenversicherungs-AG (APKV). Das Ziel war klar: Eine neue Software für Makler. Herausgekommen ist eine moderne und unkomplizierte Tarifierungssoftware, die Maklern online zur Verfügung steht.

Völlig neue Online-Welt

Was wünschen sich die Makler? Was muss eine Software können? Diese beiden Fragen standen während der gesamten Entwicklungsphase im Mittelpunkt. Die Projektgruppe fertigte Vorstudien an, schaute sich auf den Websites der Mitbewerber um. Vor allem aber wurde von Beginn an der Schulterschluss mit den Maklern gesucht und deren Anforderungen an eine Tarifierungs- und Angebotssoftware in Gesprächen herausgearbeitet.

Der Wunsch nach einer schnellen Online-Lösung mit intuitiver Bedienung wurde zum Leitfaden des gesamten Projekts. So entstand eine komplett neue Tarifierungs- und Angebotssoftware, basierend auf den BiPRO-Standards.



AKMS läuft auf allen gängigen Browsern, unabhängig vom Betriebssystem. Nutzer verfügen damit zu jedem Zeitpunkt über die aktuellsten Daten.

Geburtsdatum genügt

Allein das Geburtsdatum eines Kunden reicht, um in Sekundenschnelle einen Vorschlag zu erstellen. Da die allgemeinen Verkaufsrichtlinien (VRL) der APKV in der Anwen-

dung hinterlegt sind, schlägt die Software ausschließlich diejenigen Tarife vor, die für den Kunden aufgrund seines Alters in Frage kommen. Die jeweiligen Leistungsbeschreibungen sind integriert und können für jeden Tarif in Kurz- oder Langversion aufgerufen werden. Auch das läuft einfach und schnell.

Unkomplizierte Nutzung

AKMS unterteilt sich in den Log-in-Bereich für bereits APKV-reversierte Makler und den sogenannten öffentlichen Bereich. Im öffentlichen Bereich kann der Nutzer ohne Registrierung Preis-Leistungs-Vergleiche erstellen und einen vollständigen VVG-konformen und versandfähigen Antrag erzeugen.

AKMS bildet den gesamten Antragsprozess ab: Fehlt eine Angabe, wird darauf hingewiesen und der Makler Schritt für Schritt zum vollständigen Antrag geleitet. Jede Dateneingabe ist dabei nur einmal erforderlich und wird bei Bedarf automatisch an weiteren Stellen übernommen. Das spart enorm Zeit. Die Auto-Vervollständigung bei der Berufseingabe und die automatische Adress- und IBAN-Prüfung erleichtern die Eingabe weiter und beschleunigen die Antragsaufnahme. Mit der sogenannten Single Page Application Technologie sieht der Nutzer alle relevanten Daten übersichtlich auf nur einer Seite. AKMS bietet mit dem elektronischen Antragsversand zusätzlich eine Neuerung. Elektronisch eingereichte Anträge werden zudem bevorzugt bearbeitet, womit die APKV ihren Service für eine schnellere Policierung verbessert.

Erweiterung mit Log-in

Reversierte Makler der Allianz können mit AKMS zudem auch Angebote zu Kollektivrahmen- und Gruppenverträgen sowie Ärzttarifen erstellen. Ein weiterer entscheidender Pluspunkt im Log-in-Bereich ist die Zentrale Vorgangsverwaltung.

Durch die neue elektronische Signatur (eSign) kann der Kunde schließlich elektronisch unterschreiben. Die inSign-App auf dem Smartphone oder Tablet lässt einen papierlosen Antrag Realität werden. Die Unterschrift des Kunden wird mit dem dazugehörigen elektronischen Antrag zusammengeführt und als Einheit an die Allianz geschickt.

Allianz Private Krankenversicherungs-AG

Allianz Private Krankenversicherungs-AG

Drei, zwei, eins, Erfolg!

Mit der neuen Maklersoftware
der Allianz Privaten Kranken-
versicherungs-AG.



Für noch mehr Effizienz und Erfolg beim Verkauf – die Allianz Kranken Maklersoftware:

- In Sekundenschnelle und mit wenigen Klicks erhalten Sie für Ihre Kunden ein Angebot, das Geburtsdatum genügt.
- Die Software ist selbsterklärend und intuitiv bedienbar – der gesamte Antragsprozess wird somit einfacher.
- Durch die Online-Lösung sind Sie stets auf dem aktuellsten Stand – egal auf welchem Browser Sie die Software aufrufen.
- Mit eSign können Sie den Antragsprozess bequem papierlos abschließen.



Probieren Sie es gleich aus unter:
www.tarifrechner-kranken.allianz.de

Allianz 

Weil jeder Kunde anders ist

Moderner Risikoschutz für verschiedene Kunden ist gefragt. breiten Produktpalette und modernem Service.

Viele Menschen verdienen durchaus Millionen im Laufe eines gesamten Berufslebens. Wie schützenswert die eigene Arbeitskraft ist, machen sich aber die Wenigsten bewusst. Rund 75 Prozent der deutschen Erwerbstätigen haben ihre Arbeitskraft nicht abgesichert. Ein Risiko, das im schlimmsten Fall schnell die eigene Existenz bedrohen kann.

Jung abschließen macht Sinn

Zwei wichtige Gründe sprechen dafür, schon als junger Mensch seine biometrischen Risiken abzusichern: Erstens schon es den Geldbeutel erheblich. Noch wichtiger: Risiken wie schwer zu erkranken oder nicht mehr arbeiten zu können, machen auch nicht vor Jüngeren halt. Rund 15 Prozent aller Schlaganfall-Patienten sind jünger als 45. Der Ernstfall trifft zudem Menschen aller Berufsbilder: Die Hauptursache für Frühverrentungen stellen mit rund 32 Prozent psychische Erkrankungen und Nervenkrankheiten dar. Krankheitsbilder, die Büroangestellte ebenso treffen können wie Risikoberufler. Jeder vierte Arbeitnehmer in Deutschland muss im Laufe seines Berufslebens aus gesundheitlichen Gründen vorzeitig seinen Beruf aufgeben – im Durchschnitt schon im Alter von 43 Jahren.

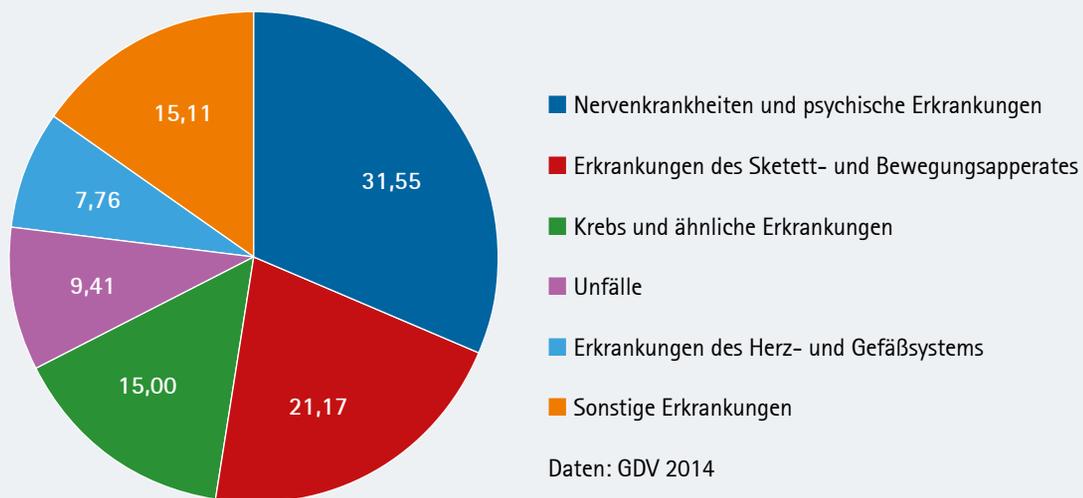
Blindes Vertrauen

Obwohl viele Menschen große Angst haben, schwer zu erkranken und dann vor dem beruflichen Aus zu stehen, vertrauen sie immer noch auf den Staat. Ein fataler Fehler, besonders für alle unter 54: Sie können kaum staatliche Leistungen erwarten. Selbst wenn, reichen diese oft nicht aus, um für den Lebensunterhalt zu sorgen. Die volle Erwerbsminderungsrente erhält in Deutschland nur, wer weniger als drei Stunden am Tag arbeiten kann. Durchschnittlich erhält er dann ca. 699 EUR. Das liegt unterhalb der offiziellen Armutsgrenze. Gerne wird die Berufsunfähigkeitsversicherung als Schutz empfohlen. Bestimmte Berufsgruppen können sich jedoch die Police einfach nicht leisten. Und je nach Kundenbedarf kommen auch andere Lösungen für den Risikoschutz in Frage.

Vielfalt zählt

So individuell die Menschen sind, so vielfältig sollten die Versicherer heute deren existenzielle Risiken abdecken. Als Marktführer bei der Absicherung von Grundfähigkeiten und schweren Krankheiten hat Canada Life schon lange auf mehr Vielfalt gesetzt. Mit dem Berufsunfähig-

Berufsunfähigkeit – Ursachen in Prozent



– individueller Ansatz

Canada Life setzt auf Vielfalt mit einer

keitsschutz und der Risikoleben in den Varianten komfort und optimal bietet Canada Life Kunden nun gegen noch mehr biometrische Risiken Schutz. Egal, ob sich Kunden finanziell gegen schwere Erkrankungen wappnen wollen, ihre Hinterbliebenen oder wichtige Alltags- und berufliche Fähigkeiten absichern möchten: Canada Life punktet mit Vielfalt beim Risikoschutz.

Moderner Risikoschutz

Auf Innovationen legt Canada Life besonderen Wert. So auch bei Klassikern wie einer BU oder Risikolebensversicherung. Beide verfügen bei dem Versicherer über garantierte Beiträge: Die fixen Zahlbeiträge steigen nur, wenn der Kunde es wünscht. Im Gegensatz zu überschussabhängigen Tarifen haben Kunden damit eine besondere Planungssicherheit. Wenn sie wollen, zahlen sie bis zum Ende der Vertragslaufzeit denselben Beitrag für gleichbleibende Leistung. Auf Flexibilität müssen Kunden dabei nicht verzichten: Sie können den Schutz unkompliziert an die eigene Situation anpassen. Versicherte bekommen so, was sich die meisten Menschen wünschen: ein passgenaues Sicherheitsnetz, das ihnen den nötigen Freiraum bietet.

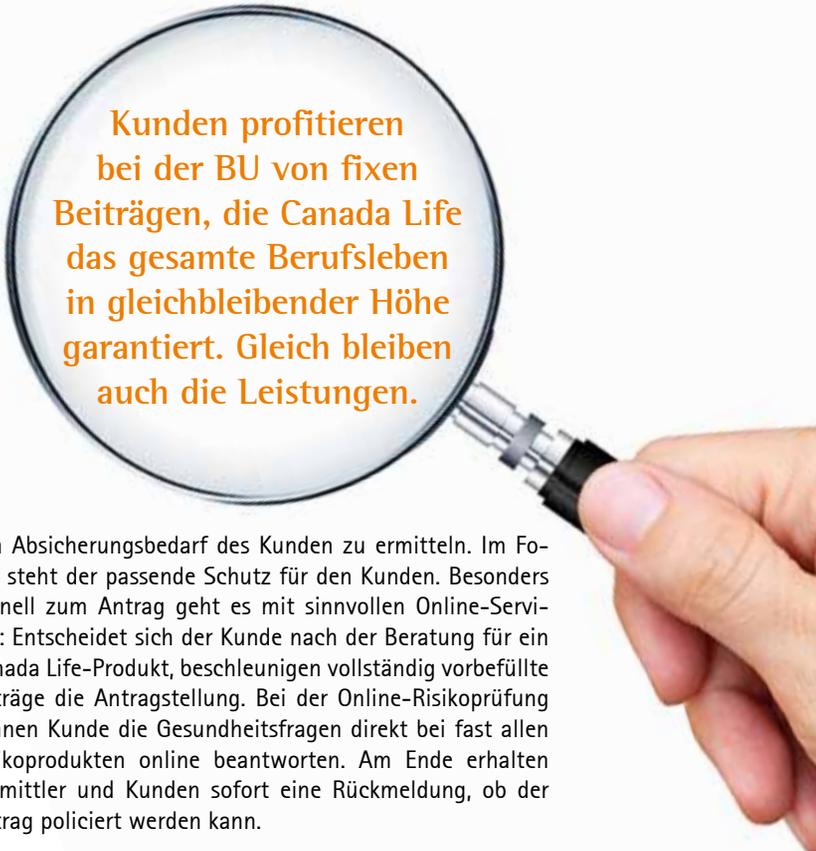
Diagnoseliste und Voranfrageservice: Schnell Schutz finden mit Vorerkrankung

Die Kunden Mustermann arbeiten im Büro, sind jung, sportlich und gesund – ein klarer Fall für die BU. Sie finden bei Canada Life hochwertigen Risikoschutz. Aber auch Kunden mit Vorerkrankung erfahren bei Canada Life schnell, welche Möglichkeiten bei der Risikovorsorge zur Verfügung stehen. Stellen Sie sich vor, Ihr Kunde hatte einen Bandscheibenvorfall und möchte seinen Risikoschutz angehen. Mit einem Blick auf die Canada Life-Diagnoseliste wird schnell klar, welche der vielfältigen Lösungen machbar sind. Der Voranfrageservice von Canada Life prüft auf Wunsch, wie ein möglicher Risikoschutz aussehen kann und berechnet Angebote. So stehen im Beispielfall mehrere Möglichkeiten zur Wahl: etwa der Berufsunfähigkeitsschutz, die Schwere Krankheiten Vorsorge oder die Risikoleben-Tarife – ganz nach dem individuellen Bedarf und Wunsch des Kunden.

Mit Beratung zum passenden Schutz

Eine fundierte Beratung zählt: Wer hierauf verzichtet, wählt oft am Bedarf vorbei. So erscheint vielen die Unfallversicherung sinnvoll, um ihre Arbeitskraft abzu-

sichern: Diese geht aber viel öfter durch Krankheit verloren. Eine professionelle Beratung hilft, den individuellen Absicherungsbedarf zu ermitteln und geeignete Lösungen zu finden. Die Canada Life-Beratungssoftware *VorsorgePLANNER* unterstützt Vermittler hier. Die mit dem Institut für Vorsorge und Finanzplanung entwickelte Software hilft Vermittlern beispielsweise, mit dem Modul *Biometrie-Rechner*



Kunden profitieren bei der BU von fixen Beiträgen, die Canada Life das gesamte Berufsleben in gleichbleibender Höhe garantiert. Gleich bleiben auch die Leistungen.

den Absicherungsbedarf des Kunden zu ermitteln. Im Fokus steht der passende Schutz für den Kunden. Besonders schnell zum Antrag geht es mit sinnvollen Online-Services: Entscheidet sich der Kunde nach der Beratung für ein Canada Life-Produkt, beschleunigen vollständig vorbefüllte Anträge die Antragstellung. Bei der Online-Risikoprüfung können Kunde die Gesundheitsfragen direkt bei fast allen Risikoprodukten online beantworten. Am Ende erhalten Vermittler und Kunden sofort eine Rückmeldung, ob der Antrag poliziert werden kann.



Marcel Emons
Bezirksdirektor
Canada Life

Marcel Emons
Meirowskystraße 3, 51145 Köln
Tel.: (02203) 5694367, Mobil: 0173 5478108

Mit neuen Krankenzusatztarifen bei den Kunden punkten

VorsorgePRIVAT und NaturPRIVAT ergänzen den gesetzlichen Krankenversicherungsschutz optimal

Es trifft fast jeden: Die Sehkraft lässt nach und Brille oder Kontaktlinsen werden zum ständigen Begleiter. Mehr als 40 Mio. Deutsche sind bereits darauf angewiesen, das ist jeder Zweite in Deutschland. Wer sich hier auf die Leistungen seiner Krankenkasse verlässt, ist zumindest als gesetzlich Versicherter verlassen. Durch vergangene Gesundheitsreformen haben gesetzlich Versicherte immer mehr an Leistungen eingebüßt. Auch viele Vorsorgeuntersuchungen, Schutzimpfungen und alternative Heilbehandlungen, wie Osteopathie, müssen sie entweder komplett selbst finanzieren oder Zuzahlungen leisten. Die Krankenversicherer der Sparkassen-Finanzgruppe, Bayerische Beamtenkrankenkasse und UKV – Union Krankenversicherung, haben daher zum 01.01.2015 zwei neue Zusatztarife auf den Markt gebracht, um die Versorgungslücke der gesetzlichen Krankenkassen zu schließen und Kosten zu dämpfen.

Mehr Gesundheit mit **VorsorgePRIVAT**

Regelmäßige Vorsorgeuntersuchungen tragen zur langfristigen Gesundheit von Frauen und Männern bei. Erkrankungen wie Darm- oder Hautkrebs können so rechtzeitig erkannt und behandelt werden. Hier setzt **VorsorgePRIVAT** an. Das Besondere ist: Wann und wie oft Vorsorgeuntersuchungen vorgenommen werden, entscheidet der Kunde. Er ist nicht an Intervalle und Altersgrenzen der gesetzlichen Krankenkasse gebunden. Der Tarif leistet nicht nur bei Vorsorgeuntersuchungen, sondern sichert viele weitere Leistungen ab, die die Gesundheit schützen und erhalten. So z. B. Schutzimpfungen, Reiseschutzimpfungen und Malariaphylaxe. Auch Kosten für Brille und Kontaktlinsen werden anteilig übernommen; in zwei Jahren werden bis zu 400 EUR erstattet. Außerdem punktet **VorsorgePRIVAT** mit einem günstigen Monatsbeitrag von 13,45 EUR für einen Erwachsenen ab 20 Jahren.

VorsorgePRIVAT

- Vorsorgeuntersuchungen:** 100 % bis zu 500 €/Jahr, auch über das gesetzl. Programm hinaus
- Schutzimpfungen und Malariaphylaxe:** 100 % bis zu 300 € in zwei Kalenderjahren
- Sehhilfe (Brille und Kontaktlinsen):** 400€ (80% bis zum Rechnungsbetrag von 500€) in 2 Kalenderjahren
- Refraktive Chirurgie (LASIK, Clear-Lens-Exchange etc.):** 1.500€ – einmalig während der Vertragslaufzeit
- Hörgeräte:** 800€ (80% vom Rechnungsbetrag von 1.000€) erneuter Anspruch alle fünf Kalenderjahre
- Bestehen Wartezeiten:** Nein
- Reiner Schadentarif:** Ja
- Online-Abschluss möglich?** Ja

NaturPRIVAT

- Erstattet werden 1.000 EUR pro Kalenderjahr(1.250 EUR Rechnungsbetrag zu 80%).
- Sind Heilbehandlungen durch Heilpraktiker erstattungsfähig?** Ja
- Bis zu den Höchstsätzen der Gebührenordnung für Heilpraktiker:** Ja
- Sind Heilbehandlungen durch Ärzte erstattungsfähig?** Ja
- Ist das Hufelandverzeichnis erstattungsfähig?** Ja
- Werden verordnete Arznei-, Verbands- und Heilmittel erstattet?** Ja
- Bestehen Wartezeiten:** Nein
- Reiner Schadentarif:** Ja
- Online-Abschluss möglich?** Ja

NaturPRIVAT: die sanfte Kraft alternativer Medizin

Seit jeher setzen Menschen auf die Kraft der Natur, um Krankheiten vorzubeugen oder sie zu heilen. Naturheilkundliche und alternative Heilbehandlungen sind eine wichtige Alternative zur Schulmedizin. Eine Studie des Instituts für Demoskopie Allensbach zur Akzeptanz und zum Image homöopathischer Arzneimittel bestätigt dies. So vertrauen immer mehr Deutsche auf Homöopathika. Waren es 2009 noch 53 Prozent, sind es 2014 bereits 60 Prozent. Vielen Deutschen wird es also immer wichtiger, die Schulmedizin durch die sanfte Kraft der Naturheilkunde ergänzen zu können oder zwischen alternativer Medizin und Schulmedizin wählen zu können. Der Tarif **NaturPRIVAT** übernimmt die entstehenden Kosten und ermöglicht dadurch diese Wahlfreiheit. Er ist daher eine optimale Ergänzung zur gesetzlichen Krankenversicherung. Ein weiterer Pluspunkt ist, dass der Beitrag für einen Erwachsenen zwischen 20 und 49 Jahren bei nur 16,93 EUR monatlich liegt.

Top für den Verkauf

Die beiden Tarife **VorsorgePRIVAT** und **NaturPRIVAT** decken den Kundenwunsch nach Vorsorge und Naturheilverfahren sowie alternativer Medizin ab. Sie stellen ein Angebot dar, das zum einen den gesetzlichen Krankenversicherungsschutz optimal ergänzt und zum anderen den Nerv der Zeit trifft. Zudem gilt für die Tarife eine vereinfachte Risikoprüfung mit wenigen Gesundheitsfragen, um denn Abschluss für den Vertrieb so einfach wie möglich zu gestalten. **VorsorgePRIVAT** und **NaturPRIVAT** lassen sich somit hervorragend im Markt positionieren.

Consal Maklerservice GmbH

Die Zukunft liegt nicht im Garantieren. Sondern im richtig Investieren

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



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

Günstiger als gedacht! BU-Absicherung auf Fonds-Basis

Berufsunfähigkeit (BU) – gehört hat jeder schon einmal davon, aber die Vorstellung, einmal selber davon betroffen zu sein, weist man gerne weit von sich. Die Gefahr, berufsunfähig zu werden, wird vor allem von jungen und gesunden Menschen deutlich unterschätzt. Dabei ist die Wahrscheinlich-

Wer sich im Fall der BU nur auf die Hilfe des Staates stützt, muss große finanzielle Einbußen in Kauf nehmen. Die gesetzliche Regelung unterscheidet zwischen teilweiser oder vollständiger Erwerbsminderung. Dabei wird allerdings nur die Erwerbstätigkeit an sich und nicht der zuletzt ausgeübte Beruf abgesichert. Konkret heißt das: Einkommen, Karriere und beruflicher Status werden nicht mehr geschützt. Die Betroffenen können auf alle Tätigkeiten des allgemeinen Arbeitsmarktes verwiesen werden.

Moderne BU-Police: fondsbasiert und sicher

Zu teuer – das war bisher das Hauptargument gegen einen Abschluss. Das gilt besonders für junge Leute oder Angehörige einer Berufsgruppe, die sich nur gegen teure Beiträge gegen Berufsunfähigkeit absichern können. Eine BU-Absicherung muss aber nicht unbezahlbar sein. Die Gothaer hat reagiert. Der Kölner Versicherer bietet mit seinem Produkt *BU Invest* durch die Anlage in Investmentfonds einen hervorragenden Schutz bei extrem niedrigen Beiträgen. Der „Fondsmotor“ ermöglicht den Aufbau eines Fondsguthabens, aus dem der später höhere Risikobeitrag finanziert wird.

Gothaer BU Invest

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

keit, persönlich von einer BU betroffen zu sein, gar nicht so gering. Statistisch gesehen wird jeder vierte Arbeitnehmer berufsunfähig. Die Hauptursachen BU liegen nicht, wie oft vermutet, in Rückenleiden oder Erkrankungen des Kreislaufsystems, sondern in psychischen Erkrankungen.

BU Invest ist für alle Lebenslagen flexibel ausgestaltet. Die *Starter-Option* ermöglicht den preiswerten Einstieg mit fester Erhöhungsoption ohne Gesundheitsprüfung. Später bestehen umfangreiche Nachversicherungsmöglichkeiten ebenfalls ohne Gesundheitsprüfung. Weiter ist eine kontinuierliche Anpassung von Beitrag und Versicherungsschutz möglich. Zu Vertragsbeginn kann eine Leistungsdynamik zur garantierten Erhöhung der Berufsunfähigkeitsrente im Leistungsfall vereinbart werden.

BU Invest bietet Schutz zu besonders kundenfreundlichen Bedingungen. Dazu gehören der Verzicht auf abstrakte Verweisung, ein kurzer Prognosezeitraum, rückwirkende Zahlungen, eine lebenslange Rentenzahlung im Pflegefall und viele weitere Highlights.

Fazit: Privater Schutz muss sein

Das Risiko der Berufsunfähigkeit wird in der Bevölkerung deutlich unterschätzt. Die staatliche Absicherung reicht bei weitem nicht aus, dem gesundheitlichen Abstieg folgt zwangsweise das finanzielle Aus. Die private Absicherung ist unverzichtbar. Wichtig ist, das richtige Angebot zu finden, was auf die eigene Situation passt.

Nutzen Sie die über zehnjährige Erfahrung der Gothaer Lebensversicherung AG im Bereich fondsgebundener Risikoversicherung (u. a. auch *Perikon* und *PflegeRent Invest*) zum Vorteil Ihrer Kunden.



Thomas Ramscheid
Key Account Manager
Personenversicherung
Gothaer Lebensversicherung AG

Da ist viel
für Sie drin!

Kompakttarife B-Smart und B-Smart+

**Besser Barmenia.
Besser leben.**

Die B-Smart-Tarife sichern Ihren Kunden einen lebensbegleitenden Rundum-Schutz als ideale Ergänzung zu den Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung. Für sie selbst, ihre Kinder oder die ganze Familie.

Vom Kinder-Krankengeld bis zum Hörgerät im Alter bieten die Tarife B-Smart und B-Smart+ attraktive Leistungen zum fairen Preis.

Zum Beispiel beim Zahnarzt und Kieferorthopäden, bei Naturheilverfahren, im Krankenhaus, bei Auslandsreisen oder schweren Erkrankungen – kompakt, günstig, smart!

Informieren Sie sich jetzt:

www.maklerservice.de oder Telefon **0202 438-3734**

Barmenia Krankenversicherung a. G.



Barmenia
Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach

Intelligent und pfiffig: *B-Smart* und *B-Smart+*

Zwei, die GKV-Leistungslücken clever schließen

Gesundheit ist in erster Linie Privatsache, das heißt, vieles haben wir in Sachen Gesundheit selbst in der Hand – aber eben nicht alles! Das Gesundheitssystem in Deutschland unterstützt uns dabei. Doch leider manchmal anders, als wir es uns wünschen. Denn die gesetzliche Krankenversicherung bietet im Prinzip nur einen Grundschutz und hat somit ihre Grenzen: Eigenbeteiligungen und Zuzahlungen sind unvermeidbar, aber auch ärgerlich. Sie belasten den privaten Geldbeutel teils mit enormen Beträgen. Nicht zuletzt deshalb vertrauen viele Millionen GKV-Versicherte auf eine private Ergänzung ihres gesetzlichen Schutzes.

Mit ihrem umfangreichen Tarifangebot spielt die Barmenia in diesem Markt bereits jetzt eine große Rolle. Die Erweiterung um *B-Smart* und *B-Smart+* soll diese Position seit Februar 2015 weiter festigen. Ganz nach dem Motto: Viele attraktive Leistungen zu einem günstigen Preis machen den Kunden noch zufriedener.

Außergewöhnliche Kombination

Die Kombination von klassischen Leistungsbestandteilen und innovativen Tarifelementen machen die *B-Smart*-Tarife zu etwas ganz Besonderem. Kundenfreundliche Rahmenbedingungen, z.B. sofortiger Versicherungsschutz ohne Wartezeiten, eine monatliche Kündigungsfrist (Mindesttarifdauer von nur einem Jahr) sowie transparente Tarifbedingungen in verständlicher Sprache runden das Paket ab. Dabei sind die Tarife so konzipiert, dass sich die bewährten Ergänzungsstarife optimal mit dem neuen Angebot kombinieren lassen. Dies ist vor allem für Kunden gedacht, die sich eine noch umfangreichere und weiter gehende Absicherung wünschen.

B-Smart Leistungen im Überblick

- 100 Prozent für Brillen und Kontaktlinsen (bis 300 EUR alle zwei Jahre)
- Operationen zur Behebung der Fehlsichtigkeit (z.B. LASIK einmalig 1.000 EUR)
- Gesetzliche Zuzahlungen (Arznei- und Verbandmittel, Heil- und Hilfsmittel, Krankenhaus etc.)
- Soforthilfe: 5.000 EUR bei bestimmten schweren Erkrankungen
- 100 Prozent für Heilmittel (z.B. Krankengymnastik) und Hilfsmittel (z.B. Bandagen), bis 300 EUR pro Kalenderjahr
- 100 Prozent für Hörgeräte (bis 600 EUR pro Kalenderjahr; Leistungen für Heil- und Hilfsmittel werden auf den Gesamtbetrag angerechnet)

- 100 Prozent für Naturheilverfahren durch Ärzte sowie Heilpraktikerbehandlungen (bis 150 EUR pro Kalenderjahr), erweiterbar über Tarif AN+
 - 100 Prozent für Schutzimpfungen bei Auslandsreisen (bis 100 EUR pro Kalenderjahr)
 - Auslandsreise-Krankenversicherung bei urlaubs- oder berufsbedingten Reisen bis zu acht Wochen (wie Barmenia Travel)
- Das Plus für Kinder (zusätzlich zu den o.g. Leistungen)**
- Kinderkrankengeld 15 EUR pro Tag (zusätzlich zur Erstattung der GKV)
 - Rooming-In: Unterbringung eines Elternteils im Krankenhaus
 - Soforthilfe: 5.000 EUR ab einem Grad der Behinderung von 50 Prozent

So viel und dabei so günstig? Die Beiträge können sich sehen lassen. Ein Beispiel: Kind, sechs Jahre, für 6,81 EUR, und Erwachsene, 35 Jahre, für 14,88 EUR.

B-Smart+ Leistungen im Überblick

Alle Leistungen des Tarifs *B-Smart* und zusätzlich

- 50 Prozent für Zahnersatz
 - 100 Prozent für Inlays, Kunststofffüllungen, Wurzelbehandlungen, Parodontosebehandlungen usw.
 - 100 Prozent für Zahnprophylaxemaßnahmen (z.B. Professionelle Zahnreinigung, bis zu 60 EUR pro Kalenderjahr)
- Das Plus für Kinder (zusätzlich zu den o.g. Leistungen)**
- 85 Prozent für Kieferorthopädie (KIG 1-5, bis 1.500 EUR)
 - *Baby fit*: 100 Prozent Kostenerstattung für frühkindliche Förderung bis zum zweiten Lebensjahr (z.B. PEKiP-Kurse, Babyschwimmen) max. 300 EUR.

Noch mehr Leistung und dabei so günstig? Auch diese Beiträge können sich sehen lassen: Das Kind, sechs Jahre, zahlt 17,82 EUR, der Erwachsene, 35 Jahre, 26,11 EUR.

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

Martin, 35 Jahre:
Erzieher

Anja, 33 Jahre:
Krankenschwester

Perspektive

Rente Index Plus: Sichere Vorsorge
und die Chance auf mehr

**Rente
Index +**

- attraktive Renditechancen durch die mögliche Indexpartizipation
- Rendite von mindestens 1,25 Prozent
- Flexibilität durch die vier Auszahlungsoptionen 4flex

Perfekte Kombination

Janitos *Multi-Rente* und Unfallversicherung

Der Verlust der Arbeitskraft stellt das größte existenzielle Risiko dar und wird zumeist über eine Berufsunfähigkeitsversicherung abgesichert. Allerdings besteht bei dieser oftmals das Problem, dass viele Berufsgruppen sich nur eingeschränkt oder zu kaum bezahlbaren Beiträgen bedarfsgerecht versichern können.

Risikoberufsgruppen sind beispielsweise Handwerker wie Maler, Maurer oder Elektriker. Statistisch gesehen werden viele Arbeitnehmer aus diesen Branchen schon lange vor geplantem Rentenbeginn arbeitsunfähig, weshalb eine Absicherung besonders wichtig ist. Auch Kinder, Schüler, Hausfrauen/-männer und Selbstständige, die am Anfang ihrer Selbstständigkeit stehen, haben meist keine ausreichende Absicherungsmöglichkeit.

Janitos *Multi-Rente* als Alternative

Eine optimale Lösung für diese Personengruppen stellt die leistungsstarke Janitos *Multi-Rente* dar. Die Leistung ist dabei unabhängig von einer Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit. Es zählt lediglich die Schwere der körperlichen Einschränkung, die anhand klar definierter Kriterien festgestellt wird.

Bei der Janitos *Multi-Rente* stehen zwei Produktlinien zur Auswahl: Die Produktlinie *Balance* bietet eine hochwertige Absicherung zu erstaunlich günstigen Preisen.

Die Produktlinie *Best Selection* sorgt für Absicherung auf höchstem Niveau.

Sechs Leistungsbereiche für umfassenden Schutz

Die *Multi-Rente* leistet in den folgenden Bereichen: Invalidität durch Unfall, Organschäden, schwere Erkrankungen (inklusive Absicherung bei Krebserkrankungen), Verlust von Grundfähigkeiten und Pflegebedürftigkeit. Optional kann in der Produktlinie *Best Selection* außerdem eine Kapitalsofortleistung als sechster Leistungsbereich gewählt werden (siehe Abb. 1 bis 6).

Viel Leistung für bezahlbare Beiträge

Kunden können eine Rentenhöhe zwischen 500 und 3.000 EUR wählen. Neben einer Dynamisierung während der Vertragslaufzeit (Aktivdynamik) kann auch als Inflationsschutz eine Dynamisierung im Leistungsfall (Passivdynamik) in Höhe von jährlich ein Prozent oder zwei Prozent vereinbart werden. Mit Ausnahme der befristeten Leistung bei Krebserkrankungen wird in allen anderen Leistungsfällen die vereinbarte Rente lebenslang ausgezahlt, dies stellt eine Leistungskomponente dar, die in der BU zumeist nicht möglich ist.

In der Produktlinie *Balance* bezahlt ein 25-jähriger Kunde, egal welchen Beruf er ausübt, für eine Rentenleistung von 1.000 EUR monatlich 11,82 EUR ohne Passivdynamik.

<p>1 Invalidität</p>  <p>durch Unfall</p> <p>Ab einem Invaliditätsgrad von 50%</p>	<p>2 Organschäden</p>  <p>durch Unfall oder Krankheit</p> <p>Bei dauerhafter Beeinträchtigung von Organen</p>	<p>3 Schwere Erkrankungen</p>  <p>durch Unfall oder Krankheit</p> <p>Bei Eintritt einer von neun schweren Erkrankungen</p>
<p>4 Verlust von Grundfähigkeiten</p>  <p>durch Unfall oder Krankheit</p> <p>Bei Verlust bestimmter Grundfähigkeiten</p>	<p>5 Pflegebedürftigkeit</p>  <p>durch Unfall oder Krankheit</p> <p>Ab Pflegestufe I</p>	<p>6 Kapitalsofortleistung</p>  <p>bei Unfall oder Krankheit</p> <p>3 Monatsrenten bei Eintritt des Leistungsfalles und bei Tod nach Leistungsfall</p>

Mit einer Passivdynamik von zwei Prozent sind es lediglich 6,89 EUR mehr. Im Alter von 35 Jahren müssen Kunden 14,34 EUR beziehungsweise 19,50 EUR aufwenden. Wählt der Kunde die gleiche Kombination in unserer noch leistungsstärkeren Produktlinie *Best Selection*, bezahlt er mit 25 Jahren ohne Passivdynamik 12,45 EUR, mit zwei Prozent Passivdynamik 19,41 EUR. Der 35-jährige Kunde müsste 15,87 EUR oder 21,09 EUR aufbringen.

Optimale Absicherung auch für Kinder

Bei der *Multi-Rente* für Kinder können Janitos-Kunden eine Monatsrente von 1.000 EUR in der Einstiegsvariante (Produktlinie *Balance* ohne Kapitalsofortleistung und Passivdynamik) bereits für 6,70 EUR monatlich abschließen. Dies entspricht aktuell nicht einmal vier Prozent des Kindergeldes. Für 12,78 EUR monatlich kann der umfassende Schutz mit Kapitalsofortleistung und zwei Prozent Dynamisierung im Leistungsfall vereinbart werden. Sofern keine Rente bezogen wurde haben alle versicherten Kinder die Möglichkeit, mit Vollendung des 18. Lebensjahres, ohne Gesundheitsprüfung in die *Multi-Rente* für Erwachsene zu wechseln.

Multi-Rente und Unfallversicherung – eine perfekte Kombination

In der *Multi-Rente* leistet der Unfallbaustein ab 50 Prozent Invalidität. Wer eine bessere Absicherung bei Unfällen haben möchte, ist gut beraten, zusätzlich eine Janitos Unfallversicherung abzuschließen (*Abb. unten*). Diese bietet einen maßgeschneiderten Schutz schon ab ein Prozent Invalidität, der individuell auf Berufsgruppen und deren besondere Anforderungen zugeschnitten werden kann. Denn jeder braucht eine Unfallversicherung, aber nicht jeder die gleiche.

Janitos Unfallversicherung: Passt. Schützt. Hilft

Der Tarif besteht aus fünf Bausteinen, die frei kombiniert werden können: Produktlinie, Gliedertaxe, Progression, Lei-

stungsart und optional wählbarem Zusatzpaket. Die drei Produktlinien *Basic*, *Balance* und *Best Selection* bauen aufeinander auf. Die jeweils höhere enthält immer alle Leistungen der vorigen und ergänzt sie mit weitergehenden Entschädigungslimits oder zusätzlichen Deckungserweiterungen. Nachfolgend die wichtigsten Leistungen im Überblick.

Die Leistungsstärke einer Unfallversicherung wird hauptsächlich durch die Kombination von Gliedertaxe und Progression bestimmt.

Eine der sechs maßgeschneiderten Gliedertaxen (*Trend*, *Top*, *Sinne*, *Hand*, *Med* und *Exklusiv*) kombiniert mit einer der sechs Progressionen (100, 225, 350, 500, 600, 1000 Prozent) liefert somit den für Ihren Kunden maßgeschneiderten Versicherungsschutz.

Um das Paket abzurunden, können Vermittler optional die zwei Zusatzpakete *Medic* und *Plus* abschließen. Das Zusatzpaket *Medic* umfasst eine Einmalleistung von 2.000 EUR bei schweren Erkrankungen (z.B. Krebs oder Herzinfarkt), 5.000 EUR für notwendige kosmetische Operationen bei schweren Erkrankungen (z.B. für die Wiederherstellung der Brust nach einer Krebserkrankung) und eine Komponente mit Pflege-Assistanceleistungen.

Im Zusatzpaket *Plus* werden die Deckungserweiterungen der Produktlinien nochmals ergänzt. Ihr Kunde profitiert unter anderem von unbegrenztem Kostenersatz für Reha-kosten, Bergungskosten und kosmetische Operationen.

Gute Erfahrungen bei [pma:]

Bisher wird diese Modularität bei [pma:] sehr gut angenommen. So zeigt sich, dass die [pma:]-Vermittler die Kombination *Best Selection* mit der Gliedertaxe *Med* für Ärzte und die Variante *Basic* mit der Gliedertaxe *Trend* favorisieren. Die Tatsache, dass die Unfallversicherung von Janitos sehr gut auf die Bedürfnisse verschiedener Berufsgruppen angewendet werden kann, zeigt sich in dieser Entwicklung sehr gut. Zusätzlich profitieren ungefähr ein Drittel der über [pma:] vermittelten Kunden vom Familienrabatt ab drei versicherten Personen in Höhe von 10 Prozent.

Online-Gesundheitsprüfung direkt beim Kunden.

Neben dem hervorragenden Leistungsangebot für Ihre Kunden ist es natürlich auch wichtig, dass die Beantragungswegen für Sie als Vermittler möglichst einfach sind. Die Janitos *Multi-Rente* und Unfallversicherung beantragen Sie deshalb am besten über das Maklerportal oder den Offline-Tarifrechner. Beides finden Sie auf der Janitos Webseite www.janitos.de. Die Gesundheitsprüfung für die *Multi-Rente* erfolgt, außer bei ein- bis dreijährigen Kindern, direkt elektronisch im Rahmen des Beantragungsprozesses über ein speziell entwickeltes Prüfungstool.

Janitos Versicherung AG

Haben Sie Fragen zu unseren Produkten? Dann wenden Sie sich gerne direkt an unser Experten-Team *Multi-Rente* und *Unfall* (Tel. 06221 7091526) oder besuchen Sie uns auf unserer Homepage unter www.janitos.de.



Moderne Produkte profitieren von den neuen Regelungen

Die Auswirkungen des anhaltenden Niedrigzinsniveaus stellen für die Branche eine unverändert große Herausforderung dar. Gerade klassische Versicherungsprodukte haben unter den niedrigen Zinsen zu leiden. Mit dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) hat jetzt auch der Gesetzgeber auf die Auswirkungen der lang anhaltenden Niedrigzinsphase reagiert.

Ein zentraler Aspekt des neuen Gesetzes ist die erneute Absenkung des Garantiezinses. Der Garantiezins für Neuverträge wurde ab dem 01.01.2015 auf 1,25 Prozent abgesenkt, um dem gegenwärtigen Niedrigzinsumfeld Rechnung zu tragen und die Solvenz der Gesellschaften sicherzustellen. Als Konsequenz davon wird die klassische deutsche Lebensversicherung künftig weiter an Attraktivität verlieren – mehr denn je sind Alternativen zu den klassischen Tarifen gesucht.

Aufgrund des unterschiedlichen Produktmodells ist Standard Life vom LVRG überwiegend nicht betroffen. Die neuen Vorgaben können sogar ein Vorteil für Standard Life sein. Sie bestätigen uns vor allem darin, dass wir mit unserem zurückhaltenden Umgang mit Garantien richtig liegen. Im Gegensatz zu den starren, kostspieligen Garantien, wie sie in klassischen deutschen Produkten zu finden sind, setzt Standard Life auf ein sinnvolles Maß an Garantien, das uns die nötige Freiheit lässt, unsere Investmentkompetenz gewinnbringend im Interesse unserer Kunden auszuspielen.

Standard Life nutzt die Investmentfreiheit, legt die Kundengelder breit gestreut an und bietet den Kunden so eine moderne, aktiv gemanagte Kapitalanlage. Dabei wird nicht ausschließlich in festverzinsliche Anlagen investiert, sondern breit gestreut, also auch in höher verzinsliche Anlageklassen wie Aktien. Gerade der höhere Aktienanteil sorgt langfristig für höhere Renditechancen.

Wir sehen im aktuellen Umfeld einen weiteren Trend. Der Vorsorgemarkt befindet sich in einem grundlegenden Wandel. Es wird sich immer mehr durchsetzen, dass Sicherheit nicht gleichbedeutend mit Garantie ist. Im Niedrigzinsumfeld verlieren Garantien immer mehr an Bedeutung, gleichzeitig wird die Renditeaussicht der Produkte und damit auch die Investmentkompetenz der Versicherer immer wichtiger. Es gibt bereits jetzt sehr gute Lösungen, die ohne kostspielige Garantien für Sicherheit sorgen und gleichzeitig eine ansprechende Rendite erwirtschaften können. Die Zukunft der Branche liegt nicht mehr im Garantieren, sondern im intelligenten Investieren.

Neue Vorgaben gibt es auch für die Beteiligung an den Bewertungsreserven. Bewertungsreserven, die für die Sicherstellung des Garantiezinses der verbleibenden Versicherten benötigt werden, sollen der Gemeinschaft aller Versicherten erhalten bleiben. Ausscheidende Versicherte werden deshalb in geringem Umfang an den Bewertungsreserven beteiligt. Bewertungsreserven sind für viele Versicherer ein relevantes Thema. Sie entstehen, weil Versicherer einen Großteil der Kapitalanlagen nicht zu Marktwerten, sondern zu den möglicherweise niedrigeren Buchwerten bilanzieren. Bewertungsreserven auf festverzinsliche Wertpapiere bedeuten z.B., dass diese Papiere einen höheren Zins bieten als zur jeweiligen Zeit am Markt erhältlich. Diesen höheren Zins brauchen die Versicherungsunternehmen, um die Garantien der verbleibenden Kunden zu erfüllen. Die Reduzierung der Beteiligung an den Bewertungsreserven hilft so den verbleibenden Kunden auf Kosten der ausscheidenden Kunden. Bei Standard Life werden die Kapitalanlagen zu Marktwerten bewertet, sodass keine Bewertungsreserven entstehen können – sie können damit dem Kunden auch nicht vorenthalten werden. Das LVRG ist daher auch in diesem Punkt nicht von Belang.

Mit dem LVRG hat der Gesetzgeber auf die Folgen der lang anhaltenden Niedrigzinsphase reagiert. Betroffen sind fast ausschließlich deutsche Lebensversicherer, die langfristige Zinsgarantien gegeben haben. Während also klassische Produkte durch das neue Gesetz weiter an Attraktivität verlieren werden, bestehen für Anbieter alternativer Vorsorgeprodukte künftig große Chancen. Hier ist Standard Life mit seinen investmentorientierten Produkten und innovativen Anlagekonzepten hervorragend positioniert.



Thorsten Will
Senior Sales Consultant
Standard Life

Für Ihre gesunde Zukunft: VorsorgePRIVAT



0-19 Jahre:
8,80 EURO
ab dem 20. LJ:
13,45 EURO



Bei Fragen wenden
Sie sich an Herrn
Lars Feddersen unter:
Tel. 0 43 31 / 6 96 52 02

Schutz – ganz persönlich!

Ein ruhiges Gewissen durch eine umfassende Gesundheitsvorsorge. Mit dem Zusatztarif VorsorgePRIVAT sichern Sie sich diese und viele weitere Leistungen, die Ihre Gesundheit schützen und erhalten.

- 100 % **Vorsorgeuntersuchung bis 500 Euro im Jahr**
- 80 % **Kontaktlinsen & Brillen bis zum Rechnungsbetrag von 500 Euro**
- 100 % **Refraktive Chirurgien (z. B. Laser von Augen), 1.500 Euro**
- 100 % **Schutzimpfungen & Malariaprophylaxe bis 300 Euro**
- 80 % **Hörhilfen bis zum Rechnungsbetrag von 1.000 Euro**

Highlights: Keine Ablehnung aus medizinischen Gründen!
Sofortiger Schutz! Keine Wartezeiten!



Bayerische Beamtenkrankenkasse AG
Union Krankenversicherung AG

CONSAL
MaklerService GmbH

Junge Erwachsene und das Thema Pflegevorsorge

Pflegezusatzversicherung aus Sicht eines Auszubildenden

Die Medien sind voll davon: Der demografische Wandel wirkt sich auch auf die Pflegesituation in Deutschland aus. Immer öfter hören wir, dass für einen eventuell eintretenden Pflegefall in Eigeninitiative vorgesorgt werden soll, und die meisten denken: „Ja, hier müsste ich etwas tun ...“ Aber es bleibt bei einem kurzen Darüber-Nachdenken.

Wenn ich ehrlich bin, habe ich mich bis zum Beginn meiner Ausbildung auch nicht mit diesem Thema auseinandergesetzt. Mir ging es da sicherlich wie den meisten anderen. Zum einen denke ich, es ist nicht vorgesehen, dass ich zum Pflegefall werde. Zum anderen war ich mir nicht darüber bewusst, wie viele Aspekte in den Bereich Pflegevorsorge fallen. Mir war nicht klar, dass im Pflegefall

- zusätzliche Kosten entstehen, die nicht voll erstattet werden durch gesetzliche Absicherung und dadurch Versorgungslücken für die betroffenen Familien entstehen,
- die richtige und individuelle Absicherung hilft, die Lebensqualität zu erhalten,
- die betroffene Person sich ohne Zusatzversicherung bei Bedarf nicht das Pflegeheim aussuchen darf.

Auch als junger Erwachsener mit 21 Jahren weiß ich, dass man oft dazu neigt, erst zu handeln, wenn es bereits zu spät ist. Aber was ist es, das uns daran hindert, uns mit dem Themen Pflegebedürftigkeit und Pflegevorsorge auseinanderzusetzen? Über die Notwendigkeit einer Absicherung sind sich alle im Klaren. Wir hören immer wieder, dass die Bevölkerungsentwicklung schwerwiegende Folgen für die Bereiche der Versorgung und der sozialen Absicherung mit sich bringt. Denn immer weniger junge, berufstätige Menschen werden für die Altersversorgung der Rentner von morgen aufkommen können.

Auch auf dem Pflegearbeitsmarkt erzeugt diese Entwicklung neue Herausforderungen. Bereits demografisch bedingt wird es zu einem Rückgang der informellen – also der nicht professionell tätigen – Pflegepersonen kommen, insbesondere bei der Versorgung durch eigene Kinder. Zwar werden heute noch etwa Zweidrittel der Pflegebedürftigen zu Hause versorgt, meistens von Mitgliedern aus dem engeren Familienkreis, also von Kindern, Ehegatten, Lebenspartnern oder anderen engen Angehörigen. Können wir aber auch in Zukunft damit rechnen, dass Pflegebedürftige in diesem Umfang von Angehörigen ver-

sorgt werden? Wahrscheinlich nicht. Denn schon heute sinkt die Zahl der Menschen, die im häuslichen Umfeld gepflegt werden.

Die Folgen des demografischen Wandels in all seinen Facetten beeinflussen mittlerweile Politik, Gesellschaft, kleine und große Unternehmen, Arbeitsmarkt, Familien und viele Lebensbereiche mehr. Eine allgemeingültige Lösung habe selbstverständlich auch ich nicht. Aber ich habe mir die Frage gestellt, wie ich mich der Herausforderung stellen kann, für den Fall der Pflegebedürftigkeit vorzusorgen. Vielleicht stellvertretend für meine Generation, versuche ich Antworten zu finden.

Berufsstartern wird empfohlen, möglichst früh mit privater Altersvorsorge zu beginnen. Das habe ich getan. Je früher man beginnt, desto mehr Zeit hat man, auch mit kleineren Beiträgen ein gutes finanzielles Polster zu schaffen. Daneben ist ein Schutz gegen Berufsunfähigkeit sinnvoll. Auch die habe ich abgeschlossen, weil ich im Ernstfall kaum finanzielle Unterstützung aus der gesetzlichen Rentenversicherung bekommen würde.

Und nun kommt auch das Thema Pflegezusatzversicherung auf die Agenda. Jeder von uns hat ein Bedürfnis, abgesichert zu sein. Vor allem möchte niemand irgendwann anderen zur Last fallen. Oder das Gesparte für Pflegekosten opfern. Unsere erhöhte Lebenserwartung lässt jedoch die Wahrscheinlichkeit, in eine Pflegestufe eingestuft zu werden, dramatisch steigen. Folgende Fragen habe ich mir gestellt: Was kommt im Falle der eigenen Pflegebedürftigkeit auf mich persönlich zu? Was kommt auf meine Familie zu? Was kommt auf Kinder zu, wenn die finanziellen Mittel der Eltern aufgebraucht sind? Bin ich noch gesund genug, um mich zu versichern?

Aktion im [pma:] KV-Team

Für all diese Probleme gibt es neue Lösungsansätze, Produkte und Ideen. Im Rahmen der KV-Ausbildung habe ich auch an Seminaren und Informationsveranstaltungen

Beim Thema Pflegevorsorge den Kopf in den Sand stecken? Das brauchen die jungen Erwachsenen nicht!

Und nun kommt das Thema Pflegevorsorge auf die Agenda. Jeder von uns hat ein Bedürfnis, abgesichert zu sein. Vor allem möchte niemand irgendwann anderen zur Last fallen. Oder das Gesparte für Pflegekosten opfern.

teilgenommen. Dabei habe ich mit großer Verwunderung festgestellt, dass die Anwesenden das Bild der befragten Bevölkerung widerspiegeln. Und zwar in Punkto Wissen und Absicherung im Pflegesegment. Nur drei Prozent der Anwesenden waren überhaupt zusätzlich abgesichert und nur ein kleiner weiterer Bruchteil der Teilnehmer hat sich zuvor mit dem Thema auseinandergesetzt.

Verblüfft über die Erkenntnis, dass offensichtlich auch Menschen vom Fach dem Thema Pflege unschlüssig gegenüberstehen, habe ich mich mit dem Team KV an die Arbeit gemacht. Unsere Frage: Welche Wünsche und Mindestanforderungen habe ich an ein Pflegeversicherungsprodukt? Unseren Bedingungskatalog für einen optimalen Tarif erarbeiteten wir im Team gemeinsam. Uns war wichtig, dass dieses Produkt sowohl die Ansprüche eines Einundzwanzigjährigen wie auch eines Einundfünfzigjährigen erfüllt. Wir suchten also ein Versicherungsprodukt,

- das alle Probleme und Wünsche aufgreift und abdeckt,
- auf die Person individuell zugeschnitten ist,
- sich dem vorhandenen Budget anpasst,
- und sofort vollen Versicherungsschutz in allen Pflegestufen leistet.

Vereinfacht gesagt, soll dem Versicherungsnehmer die Angst vor dem Altwerden genommen werden. Also nah-

men wir uns Online-Rechner für Online-Rechner vor. Das Team verpasste mir den Decknamen „00-Jan“, wegen meiner sehr genauen Recherchen. Ich stellte fest, dass zunächst keines der Produkte, ob im Lebensversicherungs- oder Krankenversicherungsbereich, unseren formulierten Wünschen und Voraussetzungen gerecht wurde. Anfangs war es zum Verzweifeln. Wir suchten doch eigentlich nur ein Produkt, welches unserer Generation der Zwanzig- bis Dreißigjährigen jetzt schon eine Brücke zur frühzeitigen Absicherung im Pflegebereich ermöglicht. Bei einer unserer abschließenden Recherchen sind wir schließlich auf *Olga* gestoßen.

Who is *Olga*?

Um genauer zu sein: Wer ist *Olga Flex*? Ein Tarif! Er bietet einen Sofortschutz in voller Höhe und einen flexiblen, den finanziellen Mitteln angepassten Beitrag. *Olga* hat mich begeistert. Nicht nur das schnelle Kennenlernen und Vertrautwerden mit *Olga* überzeugt, sondern auch *ihre* Flexibilität in Sachen Finanzierung. *Olga* ist wie ein Schutzengel für Jung und Alt, *Olga* kümmert sich von Anfang an auf jeder Pflegestufe vollumfassend um deine Belange. Übrigens können auch gesetzlich Versicherte diesen Versicherungsschutz erwerben.

Glücklich, die Themen Pflegebedürftigkeit und Pflegevorsorge am Ende für mich zufriedenstellend abschließen zu können, hoffe ich, dass ich mit meinem Beispiel ausreichend Anreize gebe, sich mit dem Themenbereich auseinanderzusetzen. Das Team KV hilft dabei immer gern. Also, bis bald am Telefon.



Jan Ruhoff
Auszubildender
[pma:]

Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G.

Klassik modern bietet Chancen und Sicherheit in einem Produkt



Mit *Klassik modern* hat die Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G. eine neue, klassische Rentenversicherung auf den Markt gebracht, die neben der Beitragssicherheit eine garantierte Rente, marktgerechte Zinsen und obendrein die Option auf mehr Rendite bietet.

Möglich wird das durch einen Umstieg von der klassischen Verzinsung in eine Indexbeteiligung. Der Kunde kann die jährlichen Überschüsse, die er aus dem Sicherungsvermögen der Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G. erhält, zur Finanzierung der Indexbeteiligung verwenden. Dabei investiert er nie direkt in den Index, sondern sein Vertragsguthaben bleibt geschützt im klassischen Sicherungsvermögen.

Vergleichbar ist die Indexbeteiligung mit der Aussaat von Saatgut. Die Erträge eines Jahres werden ausgesät, also in einen Index investiert. Ist das Wetter gut, kann der Kunde ein Vielfaches davon „ernten“ und seinem Renten-

vorrat hinzufügen. Ist das Wetter schlecht – entwickelt sich also der Index negativ – ist sein „Saatgut“ verloren, doch alle bisher eingefahrenen „Ernten“, Beiträge und Erträge also, bleiben ihm komplett erhalten.

Die über den Index erzielte Rendite erhält der Kunde einmal jährlich auf das gesamte Vertragsguthaben. In welchem Verhältnis der Kunde an der Indexentwicklung beteiligt ist, hängt von der Indexquote ab, die jährlich neu festgelegt wird. Im Vergleich zu Lösungen mit einem so genannten Cap, der eine Renditeobergrenze darstellt, gibt es bei *Klassik modern* für die Indexrendite kein Limit nach oben. Dagegen wird ein Minus zum Ende des Indexjahres einfach zu Gunsten des Kunden „ausgebucht“, so

dass sein angespartes Kapital mit den gutgeschriebenen Erträgen immer geschützt bleibt. Für die Indexbeteiligung stehen sowohl der DAX als auch der Euro Stoxx 50 zur Verfügung. Einmal jährlich zu einem festgelegten Indexstichtag kann der Kunde vom Index in die klassische Verzinsung oder auch in einen anderen Index wechseln. *Klassik modern* ist als Privat-Rente und als Direktversicherung erhältlich, gegen laufenden sowie einmaligen Beitrag. Als Riester- oder Basis-Rente kann *Klassik modern* ab dem Frühjahr 2015 abgeschlossen werden. *Klassik*



modern gibt es auch als *Plus*-Variante mit einer erhöhten Leistung bei Pflegebedürftigkeit.

Der Volkswohl Bund begleitet das Produkt mit einer umfangreichen Vertriebsunterstützung, zu der unter anderem eine neue Internetseite (www.klassikmodern.de) und ein Produktfilm gehören. Volkswohl Bund-Vertriebspartner finden *Klassik modern* im aktuellen Angebotsprogramm, Version 1/2015.

vorrat hinzufügen. Ist das Wetter schlecht – entwickelt sich also der Index negativ – ist sein „Saatgut“ verloren, doch alle bisher eingefahrenen „Ernten“, Beiträge und Erträge also, bleiben ihm komplett erhalten.

Die über den Index erzielte Rendite erhält der Kunde einmal jährlich auf das gesamte Vertragsguthaben. In welchem Verhältnis der Kunde an der Indexentwicklung beteiligt ist, hängt von der Indexquote ab, die jährlich neu festgelegt wird. Im Vergleich zu Lösungen mit einem so genannten Cap, der eine Renditeobergrenze darstellt, gibt es bei *Klassik modern* für die Indexrendite kein Limit nach oben. Dagegen wird ein Minus zum Ende des Indexjahres einfach zu Gunsten des Kunden „ausgebucht“, so



Christian Schröder
Marketingleiter
Volkswohl Bund Versicherungen



ERFOLGS-REZEPTE

Frischer, schärfer, feiner: Die neuen Rezepturen der ALTE LEIPZIGER Leben.

Wir verfeinern unsere Top-Tarife: BU, ALfonds und Rente.

www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/erfolgsrezepte

Pflegeversicherung

Wachstumsmarkt Pflegevorsorge

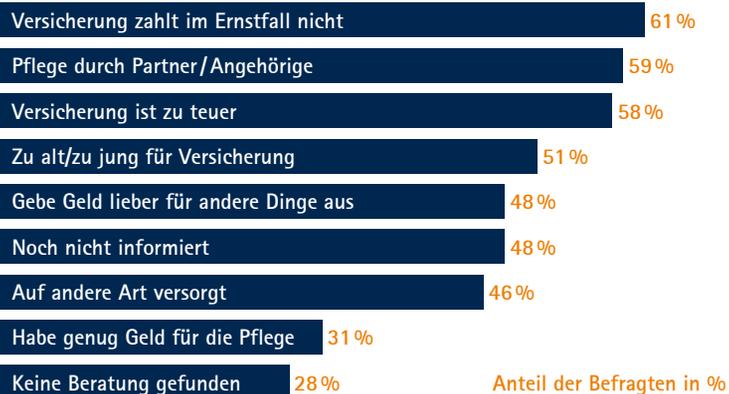
Eine Pflegezusatzversicherung muss Bestandteil jeder Kundenberatung sein, denn Pflegekosten können dermaßen ausufern, dass eine Familie sie nicht oder nur mit schweren finanziellen Opfern und höchstem persönlichen Einsatz stemmen kann.

Diese Aussagen sollten uns wachrütteln: Eine Umfrage der Continentale Versicherung in 2014 ergab, dass 28 Prozent ihre Pflegevorsorge regeln wollen, aber keine hinreichende Beratung gefunden haben. 48 Prozent der Befragten fühlen sich noch nicht genug informiert.



Claudia Willeke
Teamleiterin KV
[pma:]

Welche Gründe sprechen Ihrer Meinung nach gegen eine private Pflegezusatzversicherung?



Das Diagramm zeigt Ergebnisse einer Umfrage im Auftrag der Continentale Versicherung aus dem Jahr 2014. Erfragt wurden Gründe für die Ablehnung einer privaten Pflegezusatzversicherung. Rund 61 Prozent der Befragten gaben an, dass sie davon ausgehen, dass die Versicherung im Ernstfall die Kosten der Pflege nicht übernehmen würde.



Wovon wir nichts wissen

Alle wollen älter werden.
Aber was bleibt, wenn das Vergessen
beginnt?

Eine Alarmtrittmatte besteht aus sechs Einzelteilen. Das hat Herr Hein herausgefunden. Nicht, dass der ältere Herr noch die Teile zählen könnte. Dazu ist sein Gehirn bereits zu stark zerstört. Auch reden kann der 84-Jährige nicht mehr. Spricht er jemanden an, klingt es wie „se se se se – ... – se se se ...“

Steht im Haus Schwansen nachts ein Patient auf, wissen die Pflegekräfte, dass sie mal nach ihm schauen sollten, denn dann leuchtet ein Lämpchen in ihrem Zimmer auf. Normalerweise bemerken Bewohner die Alarmtrittmatte nicht. Herr Hein schon. Und er wollte wissen, was sich in dem platten Ding befindet. Also riss er es auf und baute es auseinander. Konzentriert. Akribisch. Stundenlang.

Herr Hein wohnt in keinem gewöhnlichen Pflegeheim: Haus Schwansen, benannt nach dem schleswig-holsteinischen Landstrich zwischen Schlei und Ostsee, ist auf Demenzkranke spezialisiert. Dort weiß man, wie die Krankheit die Menschen verändert – und ist doch immer aufs Neue verblüfft. Als der Pflegedienstleiter die zerlegte Klingelmatte sah, „da fand ich das interessant. Ist doch erstaunlich, wie simpel das Gerät aufgebaut ist“, sagt Hannes Brodersen. „Ich hatte das noch nie von innen gesehen.“

Was Brodersen ebenfalls immer wieder erstaunt: wie konzentriert Herr Hein arbeitet, wenn er etwas auseinandernimmt. „Er ist komplett versunken darin und wird ärgerlich, wenn wir ihn dabei stören. Beim Essen dagegen kann er sich überhaupt nicht mehr konzentrieren. Herr Hein hat Forschergeist!“

Doch kann jemand neugierig sein, der an Morbus Alzheimer erkrankt ist? Demenz und Neugier, das klingt nach größtmöglichem Gegensatz. Schon Alter und Neugier passen schwer zusammen. Es gibt sie zwar, die wissbegierigen Alten, jene, die auch hochbejahrt noch verstehen möchten, wie die Welt sich wandelt, die sich mit Gespräch, Buch, Zeitung und Internet auf dem Laufenden halten, die Sportarten ausprobieren und Studienreisen buchen.

Die meisten allerdings stöhnen kopfschüttelnd über die neue Zeit. Und wenn sie mit Bus, Bahn, Kreuzfahrtschiff und Flugzeug verreisen, beweist das noch nicht, dass sie wissbegierig sind. In der Fremde mäkelte es sich oft besser über Hitze, Handtücher und Hotels. Früher? War ohnehin alles besser. „Sie leben mehr in der Erinnerung als in der Hoffnung. Denn der Rest ihres Lebens ist klein, was aber vorbeigegangen ist, von großem Umfang“, heißt es schon bei Aristoteles über die „alten Männer“.

Ob Mann, ob Frau: Daran hat sich bis heute bei den meisten wenig geändert. Wenn nur noch ein kleines Ende Lebenszeit bleibt, fängt man besser gar nicht mehr an, es zu erforschen. Und noch mal gierig auf Neues zu werden – das lohnt den Aufwand nicht und die Erwartungen. In diesem Sinne ist Demenz nur eine konsequente Fortentwicklung des Nicht-wissen-Wollens.

Demenz ist vor allem eine Alterskrankheit. Die Wahrscheinlichkeit, dass sich die Krankheit in unseren Kopf und unsere Seele einschleicht, steigt mit den Jahren rapide: Bis 65 trifft es nur jeden Hundertsten, mit 80 Jahren schon jeden Zehnten und über 90 dann jeden Dritten.

„Ich habe mich sozusagen selbst verloren“, beschrieb Auguste Deter ihren Zustand, der sie 1901 in die Anstalt für Irre und Epileptische in Frankfurt am Main gebracht hatte. Der Arzt, der sie untersuchte, hieß Alois Alzheimer. Sein Name wurde zum Begriff: Fast zwei von drei Menschen mit Demenz haben Alzheimer – darunter Prominente wie „Inspektor-Columbo“-Darsteller Peter Falk (†2011) und Englands frühere Premierministerin Margaret Thatcher (†2013), Niedersachsens Regierungschef Ernst Albrecht (†2013), Rhetorikprofessor Walter Jens (beide †2014) sowie der frühere FC-Schalke-Manager Rudi Assauer.

1,4 Mio. Menschen sind hierzulande an Demenz erkrankt. Weil wir alle immer älter werden, wird es dabei nicht bleiben: 2050 werden es wohl drei Mio. sein, schätzt die Deutsche Alzheimer Gesellschaft. Sollte bis dahin kein Medikament gegen die Plaques im Hirn, die Nervenzellen absterben lassen, entwickelt worden sein, wäre dann jeder Fünfundzwanzigste in Deutschland dement. Spezialheime wie Haus Schwansen, von denen es bundesweit bislang nur zwei Dutzend gibt, werden zu Hunderten nötig sein.

Wir haben noch keine Idee, wie das Problem zu lösen ist, dass wir alle älter werden wollen, aber niemand alt sein mag – zumindest nicht leidend. Boehringer Ingelheim, Abbott, Merz, Roche, Evotec, Probiobrug: Mindestens ein halbes Dutzend Pharmafirmen tüfelt an Pillen gegen das Vergessen, so der Verband Forschender Arzneimittelhersteller. Man müsste Aktien des Konzerns besitzen, der als Erster die Formel findet. Experten schätzen, dass im Jahr 2030 weltweit 65 Mio. Menschen mit Demenz leben werden. Es wäre die Glücksformel der Zukunft. Viele würden eine Menge dafür bezahlen, sich nicht zu verlieren.

Aber muss es unbedingt ein Medikament sein? Oder kann man schon vorher etwas tun? Neue Forschungsergebnisse zeigen, dass bereits 25 Jahre, bevor der Arzt die Diagnose Alzheimer stellt, im Nervenwasser der Erkrankten die Konzentration von Beta-Amyloid sinkt – womöglich, weil sich das Eiweiß bereits zu diesem frühen Zeitpunkt im Gehirn abzulagern beginnt, statt ausgeschieden zu werden wie bei Gesunden. Doch selbst wenn das Hirn schon voll ist mit Plaques, erlebt sein Besitzer noch zehn gesunde Jahre. Das lässt sich mittlerweile recht genau vorhersagen.

Im Haus Schwansen hängt in der Wohngruppe von Herrn Hein der „Einsame Baum“, ein Bild von Caspar David Friedrich: eine alte, in der Krone verdorrte Eiche. Kann man das Ausdorren nicht hinauszögern, solange man in voller Blüte steht? Einer, der die Antwort kennen sollte, ist Konrad Beyreuther. Der Heidelberger Molekularbiologe gehört zu den führenden Alzheimer-Forschern Deutschlands und ist Gründungsdirektor des Netzwerks Alternforschung. Seine Telefonstimme klingt wach, energiegeladener und ausgesprochen jung für einen 71-Jährigen. „Ich bin ein Greis“, sagt er dennoch zur Begrüßung. Doch eher wohl ein weiser Mann? „Nein, nein“, wehrt Beyreuther ab. „Ich versuche, meine Weisheit zu bekämpfen – weil ich der festen Überzeugung bin, dass Weisheit und Neugier nicht gut zusammenpassen. Diese Haltung: ‚Kennen wir schon! Wissen wir schon!‘, die halte ich für ganz gefährlich.“ →

→ Beyreuther kennt die Zahlen. Das Risiko, dement zu werden, steigt mit jedem Lebensjahr – und irgendwann ist das Vergessen das, was den meisten Klassenkameraden zustößt, die noch am Leben sind. Zwangsläufig ist der geistige Abbau aber nicht. Der deutsche Psychologe Paul Baltes hat gezeigt, dass die Merkfähigkeit bei einem gesunden alten Menschen so groß ist wie bei einem Studenten. „Wir Alten brauchen nur ein wenig länger“, sagt Beyreuther und lacht.

Was tut ein Alzheimer-Forscher für seinen eigenen Kopf? „Ich treffe mich mit meinen beiden Enkeln. Es gibt nichts Gesünderes fürs Gehirn, als sich ein Loch in den Bauch fragen zu lassen. Die Fragen sind häufig so verblüffend – und dann werden Sie selber neugierig.“ Neugier als die beste Pille.

Aber auch ohne die Enkel verfolgt Beyreuther ein besonderes Trainingsprogramm. Jeden Tag beginnt er mit 100 Kniewippen auf je einem Bein, also angedeuteten Kniebeugen. Dabei erledigt er Aufgaben im Kopfrechnen: von 700 in Siebener-Schritten runterzählen, von 800 in Achter-Schritten. Gymnastik für Kopf und Körper zugleich. „Das ist relativ mühsam, aber man trainiert damit die sogenannten Doppelfunktionen. Aus vielen Untersuchungen wissen wir, dass dieses Dual-task-Training besonders viel bringt. Es fördert die Nervenwachstumsfaktoren im Gehirn.“ Bewegung, Neugier, gesunde Ernährung („Obst, Müsli, Rotwein, Fisch, Leinöl, wenig Fleisch“), so lauten die Zutaten in Beyreuthers Rezept für eine gelungene Demenz-Prävention. Auch im Haus Schwansen holen die Pflegekräfte morgens alle 61 Bewohner aus den Federn – bettlägerig wird hier niemand.

Demenz kann alle treffen, und alle treffen im Haus Schwansen aufeinander. Einige rufen, kämpfen, schimpfen. Andere blenden sich langsam aus, werden kleiner, feiner, blasser. „Es ist, als würde ich ihm in Zeitlupe beim Verbluten zusehen“, schreibt der Schriftsteller Arno Geiger über seinen dementen Vater. „Die Persönlichkeit sickert Tropfen für Tropfen aus der Person heraus.“

Kann man einem Menschen Neugier attestieren, weil er eine Klingelmatte säuberlich zerlegt? Um so etwas einzuordnen, hilft es, etwas über die Biografien von Demenzkranken zu wissen. Und so werden alle Mitarbeiter im Haus Schwansen, ob sie pflegen, betreuen, kochen oder putzen, nicht nur in Sachen Demenz geschult; sie kennen auch die Lebensläufe aller 61 Bewohner. Der freundliche Herr Hein etwa war Polsterer, und das Geschick seiner Hände ist immer noch recht groß. Wenn Herr Hein etwas macht, dann richtig, und so lag die Klingelmatte säuberlich zerlegt auf dem Boden.

Natürlich sind es nicht unbedingt die Lebensgewohnheiten, die einen Menschen in die Demenz treiben. Und doch haben die Forscher Faktoren ausgemacht, die uns offenbar vor dem Vergessen schützen oder den Ausbruch der Krankheit eine Weile hinauszögern können.

Unter den geistig gesunden Alten fanden die Wissenschaftler auffällig viele, die regelmäßig Skat, Schach oder Mensch ärgere dich nicht spielten. Auch Zeitungsleser bleiben überdurchschnittlich häufig von einer Demenz verschont. Und es gibt noch eine dritte Gruppe, die besonders geschützt ist: „Menschen, die täglich einen Computer benutzen, und zwar nicht bloß zum Daddeln“, sagt Bey-

reuther. „Am Rechner sind Sie zugleich Maschinist, Kreativer. Sie drucken z.B. Fotos. Und Sie müssen ständig Troubleshooting betreiben, weil mal wieder irgendetwas nicht funktioniert. Deshalb glaube ich, dass die Computergesellschaft den Menschen fürs Altern fitter macht.“

Im Wintergarten von Haus Schwansen. Das Frühstück ist vorüber, Zeit für den Arbeitstisch. Frau Mantwill malt. Um sie herum ein Dutzend weiterer Damen. Durch große Fenster scheint die Sonne schräg auf Filzkugeln, Webrahmen und Hände, die ein Leben lang gearbeitet haben.

Frau Lewien strickt, Frau Schink filzt, Frau Hausotter webt. Wer die alten Damen so sieht, dem mag an ihnen zuerst nichts Ungewöhnliches auffallen: Sie sind zwischen 1910 und 1940 geboren, haben graues Haar, Broschen an Blusen, Strickjacken. Keine von ihnen ist de mens, also ohne Geist. Doch wer länger mit am Tisch sitzt, erkennt bei allen die Zeichen der Krankheit. Frau Schink filzt ihre Kugel eine Stunde lang, rund und rund und rund. Frau Lewien bestrickt ihre Maschine auch mal verkehrtherum. Und die Art, wie Frau Mantwill malt, ist auch besonders.

Vor ihr liegt aufgeschlagen ein Märchenbuch, ganzseitig ist der Grimm'sche „Bärenhäuter“ illustriert: ein Mann, der in ein Bärenfell gewandet ist und sich sieben Jahre lang nicht waschen, kämmen und pflegen darf, sonst erhält der Teufel seine Seele. Auf dem Bild spricht er gerade mit einem Mädchen. Noch drei Jahre dauert die Prüfung an, dann wird er ohne das Bärenfell wiederkehren und sie zur Frau nehmen.

Noch drei Jahre. Man weiß nicht, wie es Frau Mantwill in drei Jahren geht. Der Verlauf von Demenz ist unterschiedlich.

Frau Mantwill malt immer am Arbeitstisch und immer Märchenbilder. Sie schaut sich die Zeichnung genau an und arbeitet sich sorgfältig daran entlang. Sie ist gut darin. Und sie kann noch sprechen. Doch häufig hat sie keine Lust dazu – vor allem, wenn sie arbeitet. Unter ihrer Hand entsteht der Mann im Bärenfell.

Wer Frau Mantwill beim Malen beobachtet, sieht einen Menschen in einem beneidenswerten Zustand. Eine Frau, die völlig aufgeht in einer Tätigkeit und die Welt umher vergisst, eine Frau im „Flow“, wie die Bildhauerin vor ihrem Stein, der Schriftsteller über seinem Manuskript, die Läuferin beim Marathon. „Wir können Flow als eine extreme Variante davon sehen, neugierig zu sein“, schreibt

Der Blick gesunder, neugieriger Menschen blieb länger an dem Dackel mit Rüssel hängen. Die Alzheimer-Patienten dagegen wanderten mit den Augen hin und her und erkannten nicht, dass ein Dackel eigentlich keinen Rüssel haben sollte.

„So misst man Neugierde. Das ist eine der wenigen Techniken, mit der wir dazu in der Lage sind.“

der US-Amerikaner Todd Kashdan, Sozialpsychologe an der George Mason University in Virginia und Autor des Buches „Curious?“. Doch ist die Versunkenheit von Frau Mantwill tatsächlich ein Flow? Können Alzheimer-Patienten neugierig sein?

Wohl kaum, sagt Professor Konrad Beyreuther. Es sind zwei Säfte, die unser Gehirn auf Neugier programmieren: Dopamin sorgt für die Euphorie, Acetylcholin für die nötige Aufmerksamkeit. Vor allem der Botenstoff Acetylcholin bereitet den Forschern Sorgen. „Das sogenannte cholinerge System ist bei den Patienten besonders stark und besonders früh betroffen“, sagt Beyreuther. „Neugier benötigt eben einige physiologische Voraussetzungen – und die gehen schon sehr zeitig im Krankheitsverlauf verloren.“

In den Neunzigerjahren konnten Forscher aus Chicago zeigen, wie die Neugier langsam aus dem Gehirn von Demenz-Patienten weicht. Sie präsentierten ihren Probanden jeweils Paare von Bildern: links einen Elefanten, rechts einen Dackel mit Elefantenrüssel. Der Blick gesunder, neugieriger Menschen blieb länger an dem Dackel mit Rüssel hängen. Die Alzheimer-Patienten dagegen wanderten mit den Augen hin und her und erkannten nicht, dass ein Dackel eigentlich keinen Rüssel haben sollte. „So misst man Neugierde. Das ist eine der wenigen Techniken, mit der wir dazu in der Lage sind“, sagt Konrad Beyreuther.

Was Trost bietet, passt in die Jackentasche

Manche Bilder scheinen für die Bewohner im Haus Schwansen gleichwohl eine besondere Bedeutung zu haben. Bei den meisten ist es ein Fotoalbum. „Irgendwann aber kommt der Punkt, wo viele die Alben aus dem Regal ziehen und auseinandernehmen“, sagt Hannes Brodersen. „Sie reißen die Bilder raus, stecken sie in die Hosentasche und wandeln damit im Haus herum. Wir verhindern das auch nicht, wir kleben die herausgerissenen Fotos auch nicht wieder ein. Die Bewohner arbeiten halt ihr Leben ab.“

Konrad Beyreuther hat dafür eine Erklärung: Je weiter die Krankheit voranschreitet, desto mehr befürchten die Patienten, jene Dinge nicht mehr wiederzufinden, die ihnen etwas bedeuten. „Ein Alzheimer-Patient hat alles in seiner Handtasche und in seiner Jackentasche, was er dringend braucht. Sie wollen das Foto immer bei sich haben, bevor es für immer weg ist. Deshalb muss es aus dem Album heraus.“

Auch die Selbstwahrnehmung ändert sich: Je weiter Demenz voranschreitet, desto jünger fühlen sich die Erkrankten. Beim allwöchentlichen Tanz im Wintergarten kann es passieren, dass ein 80-Jähriger ihr mit den Worten „Viel zu alt!“ einen Korb gibt, sagt die Ergotherapeutin Karola Wohld, 55. „Und dann sucht er sich meine Praktikantin aus.“ Auch das wirkt auf den ersten Blick wie Neugier – noch einmal jung zu sein, tanzen, flirten.

Fast alle Menschen mit Demenz wünschen sich irgendwann „nach Hause“ – selbst wenn sie sich genau dort befinden. Vielleicht läuft es so ab in ihnen: Die Gedanken wirbeln in ihrem Kopf herum wie die Federn eines aufgeplatzten Daunenkissens, jeder Klang erschreckt sie und jedes Bild. Sie werden unruhig, und dann möchten sie an den

einigen Ort, an dem sie sich geborgen fühlen. „Diesen Ort des Trostes nannte der Vater Zuhause. Der Gläubige nennt ihn Himmelreich“, schreibt Arno Geiger.

„Das Arbeitsgedächtnis der Patienten funktioniert nicht mehr“, sagt der Forscher Beyreuther. Natürlich bekommen Bewohner mit einer mittleren Demenz noch einiges geregelt: Herr Hein, der die Klingelmatte zerlegt. Frau Mantwill, die schöne Bilder malt. „Das sind aber Dinge, die ihnen durch jahrelange Übung vertraut sind“, sagt Beyreuther. Eben deshalb sei ein Umzug für einen Alzheimer-Patienten auch äußerst strapaziös, weil nichts mehr am gewohnten Ort ist. Nach Hause gehen sei häufig nur noch mental möglich: über Lieblingsgedanken oder –beschäftigungen. „Wenn er das bekommt, ist er auch wieder zu Hause. Man kann für jeden Patienten herausfinden, was ihm guttut und Freude macht.“ Also nichts Neues mehr, wenn die Erinnerung sich langsam verdunkelt wie ein Zimmer, in dem jemand den Dimmer herunterdreht.

Dass Neugier diesen Prozess hinauszögert, scheint sicher. Zudem muss man aufpassen, sie nicht schon früh zu verlieren. Denn bereits vor dem 30. Lebensjahr lässt sie allmählich nach, schreibt Todd Kashdan. Je mehr Erfahrungen wir sammeln, desto stärker verlassen wir uns auf das, was irgendwie immer funktioniert hat. Wir schätzen das gute Alte – und scheuen das Neue.

Was kann man dagegen tun? Gibt es so etwas wie eine „Gymnastik der Neugier“? Tatsächlich beschreibt Kashdan eine ebenso einfache wie wirksame Methode. Sie besteht aus lediglich drei Anweisungen:

- 1.) *Wähle eine Tätigkeit, die dir vollkommen langweilig und uninteressant erscheint. Wenn du noch nie gern Sport getrieben hast, geh in einen Pilates-Kurs. Wenn du nie etwas Handwerkliches gemacht hast, bau ein Baumhaus für deine Kinder.*
- 2.) *Lass dich, nur so zum Spaß, auf diese neue Tätigkeit ein und achte darauf, welche drei Dinge dir dabei besonders neu und interessant vorkommen.*
- 3.) *Schreibe diese drei Erfahrungen auf und rede mit Freunden darüber.*

Als sie die Übungen mit Probanden erarbeiteten, machten Forscher ganz neue Erfahrungen. So steckten sie einen Bodybuilder in einen Häkelkurs. Der Muskelmann übte wochenlang und notierte dann in seinem Tagebuch: „1. Häkeln ist total anstrengend für die Finger. 2. Die Zeit vergeht dabei wie im Flug. Häkeln fühlt sich an wie Meditation. 3. Wenn man die Maschen eng genug setzt, kann man sich damit sogar Hausschuhe häkeln.“

Noch Wochen später, so Todd Kashdan, habe der große, starke Mann mit Häkelnadeln zu Hause gesessen und an seinen neuen Pantoffeln gearbeitet.

Søren Harms, Jochen Metzger

*Mit freundlicher Genehmigung
des Wirtschaftsmagazins brand eins*

Chancen erkennen



Ausblick 2015 – Welche Auswirkungen das am 01.01.2015 in Kraft getretene LVRG auf unsere Branche hat, wird sich noch zeigen. Erste Folgen sind neue Provisionsmodelle und Produkte, die den Markt beeinflussen. In der anhaltenden Niedrigzinsphase bieten einige Versicherer attraktive Alternativen zu den klassischen Geldanlagen auf Sparkonten. Das [pma:] Team LV unterstützt Sie hier gerne.

Zum 01.01. wurden auch die Krankenkassenbeiträge der gesetzlichen Krankenkassen angepasst – von 15,5 auf 14,6 Prozent. Ob, und in welcher Höhe ein Zusatzbeitrag entfällt, entscheidet jetzt jede Krankenkasse selbst. Es lohnt sich also ein Blick in den GKV-Vergleichsrechner, um Preis- und Leistungsunterschiede für Ihre gesetzlich versicherten Kunden zu überblicken.

Obwohl unter den Zukunftsängsten der Deutschen die Angst, ein Pflegefall zu werden, ganz oben rangiert, sind gerade mal um die 10 Prozent dagegen abgesichert. Motive und ein zunehmender Beratungsbedarf für Pflegeversicherungen sind vorhanden. [partner:] sprach mit dem Vorstandsvorsitzenden der Ideal Lebensversicherung a.G., Rainer M. Jacobus. Ideal ist führend im Bereich der privaten Pflegeversicherung.

Etwas später als andere Branchen hat der digitale Vertrieb auch die Versicherungsbranche erreicht. [pma:] bietet einen neuen attraktiven Service mit der Einführung einer digitalen Verkaufsplattform. Die neue Versicherungs-App bietet Kunden einen vereinfachten Zugang zu kleinen Versicherungen wie z.B. Reisekranken oder Elektronik. Dies ist der hervorragende Einstieg für den digitalen Vertrieb und der Anstoß für mehr Interaktion zwischen Vermittler und Kunden.

Sind Versicherungsvermittler besser positioniert als Bankberater?

S. 31-32

Auswirkungen des Lebensversicherungsreformgesetzes

S. 34

Wachstumstreiber Pflegerentenpolicen

S. 36-37

Privat Pflegeversicherte bekommen Extra-Hilfen für Betroffene und Angehörige

S. 38-39

Neuaufteilung des Krankenkassenbeitrags. Vergleichs-Tool für GKV-Beratung

S. 40

Wachstumsmarkt Beamte und Angestellte im öffentlichen Dienst

S. 40

[prima:beraten] mit neuer Versicherungs-App.

S. 42

2015 – Ein Jahr mit Aussicht auf Erfolg

S. 43

Sind Versicherungsvermittler besser positioniert als Bankberater?

In der aktuellen Niedrigzinsphase sind für kurze und mittelfristige Anlageziele gute Renditen (ohne erhöhtes Risiko) nur schwer zu erlangen. Einen Ausweg stellen einige Versicherungsgesellschaften ihren Kunden mit attraktiven Alternativen zu den klassischen Festgeld- und Sparzinsen der Banken zur Verfügung.

Viele Kunden haben weiterhin besonderes Interesse an attraktiver Verzinsung ihrer Tagesgeldkonten und Sparguthaben zu besseren Konditionen. Derzeit bewegt sich der Zinssatz für kurzfristige Geldanlagen auf Sparkonten um 0 bis 0,5 Prozent, für größere Anlagebeträge sind zum Teil sogar negative Verzinsungen vorgesehen. Nach Jahren in diesem Marktumfeld findet langsam ein Umdenken bei den Kunden statt, aktuelle Marktstudien ermitteln eine höhere Bereitschaft zur Anlage in Aktien und chancenreichere, wenn auch risikobehaftetere Produkte. In diesem Marktumfeld bietet eine Kombination aus Geldanlage bei Versicherungen und Versicherungsprodukten mehr (siehe Tabelle Seite 32).

Jeder Versicherungsvermittler kann daher seinen Kunden häufig bessere Konditionen anbieten als die örtliche Bank, und das bei ähnlich leichter Abwicklung. Den Preis zahlt der Vermittler durch geringe oder vollständig entfallende Courtage. Dennoch rechnet es sich, dem Kunden ein entsprechendes Angebot zu unterbreiten, wenn die Umsetzung einer Produktkombination gelingt. Neben der reinen Geldanlage in festverzinslichen Produkten steht die Tür offen für weitere chancenreichere, aber dennoch gesicherte Anlage.

Aktuelle Untersuchungen zeigen, die wichtigsten Kriterien der Geldanlage für die Deutschen sind Garantien. Diese können sich aber in unterschiedlichen Ausprägungen zeigen. Garantieaspekte können sich in der Erwartung der gesicherten Beitragsrückzahlung zum Vertragsende widerspiegeln, während über die Laufzeit Schwankungen in Kauf genommen werden.

Im Rahmen des Lebensversicherungsreformgesetzes hat der Ausweis einer Effektivkostenquote einen Niederschlag gefunden. Diese garantiert dem Kunden eine nachvollziehbare und kalkulierbare Kostenstruktur. Hier ist Transparenz der Kosten für den Kunden ein wesentliches Merkmal.

Ein letzter Aspekt der Erwartung bzgl. Garantien ist vertraglich gesicherte Flexibilität im Produkt während der Vertragslaufzeit, mit denen z.B. flexible Auszahlungskonditionen festgeschrieben werden, die dem Kunden einen möglichen Zugriff auf den Vertragsinhalt sichern.

Versicherungsgebundenen Produkte

Vorteile für den Vermittler

Zufriedene Kunden, da ein Zinssatz über dem derzeitigen Bankniveau für Tagesgeld und Sichteinlagen möglich ist

Attraktive Vergütung

Jederzeit Kenntnis über den Verbleib des Kundenvermögens, d.h. (mit-) entscheiden, wohin die Anlage bei Geändertem Marktverhältnis oder Kundenbedarf investiert wird

Kundenvorteile

Hohe garantierte Rückkaufswerte bereits nach kurzen Laufzeiten möglich

Attraktive Gesamtverzinsung (inkl. Überschüsse)

Weitere Faktoren in der Produktauswahl, insbesondere die konkrete Einflussnahme auf die Auswahl der Form der Geldanlage und jährliche Verzinsungsgarantien, spielen laut aktuellen Marktuntersuchungen eine eher untergeordnete Rolle.

Mit versicherungsgebundenen Produkten stehen diesen Kunden interessante Alternativen zur Verfügung. Besonderes Interesse wecken derzeit Index-gebundene Anlageformen. Für Kunden ist diese Anlageform besonders attraktiv, da sie sich jederzeit über die zugrundeliegenden Indizes in den öffentlichen Medien informieren können. Neben dieser hohen Transparenz, kommt den Kunden das begrenzte Risiko zugute. Das Verlustrisiko wird minimiert, in dem minimal 0 Prozent Wertentwicklung (keine Verluste) gebucht werden. Dem gegenüber steht die begrenzte Beteiligung an der Kursentwicklung des Index.

Kombinationen aus einer attraktiven Zinsanlage und einer chancenreichen mittelfristigen Anlage sprechen daher viele Kunden und Vermittler an. Die Produktkombinationen überzeugen, wenn →

Renditechancen: Bankübliche Anlage vs. Kombination aus versicherungsgebundenen Produkten (Beispiele)			
	Vollständige bankübliche Anlage im Rahmen von Tages- oder Festgeld, angenommener Zinssatz: 0,3 %	Kombination aus 50.000 € zu 0,7 % im Rahmen des Allianz Parkdepot + 50.000 € im Rahmen einer Generali <i>Rente Chance Plus</i>	Kombination aus 50.000 € zu 1 % im Rahmen des Alte Leipziger Kapitaldepot + 50.000 € im Rahmen einer Generali <i>Rente Chance Plus</i>
Anlagebetrag	100.000 €	50.000 €	50.000 €
Zinssatz garantiert	0,3 %	0,7 % (Stand: Januar 2015)	1,0 % (Stand: Januar 2015)
~ Zinsertrag	300 €	350 €	500 €
Zusätzlicher Zinsertrag aus einer Rentenversicherung			
Anlagebetrag	0 €	50.000 €	50.000 €
Anlageform	keine	z.B. Generali <i>Rente Chance Plus</i>	z.B. Generali <i>Rente Chance Plus</i>
Renditeerwartung (variable)	entfällt	Durchschnittsrendite 2014 (~ Vertragsbeginne 2013): > 6 % * (siehe auch PSC Code 6713A)	
Garantierter Rückkaufwert nach einem Jahr *	entfällt	50.000 €	50.000 €
Prognostizierter Rückkaufwert nach einem Jahr (bei 4 % Wertentwicklung) *	entfällt	52.000 €	52.000 €
Möglicher Gesamtertrag	300 €	2.350 €	2.500 €
* Eigene Tarifberechnung Generali <i>Rente Chance Plus</i> (REX 15 N) mit folgender Vorgabe: Alter 50 Jahre; Rentenbeginn mit 67, spätestens mit 85 Jahren; Auszahlung des Gesamtguthabens bei Todesfall vor Rentenbeginn; Restguthabenrückgewähr bei Todesfall nach Rentenbeginn.			

→ die tägliche Verfügbarkeit des Gesamtanlagebetrages nicht im Vordergrund steht. Zur Ergänzung einer fest verzinsten Anlage bietet sich eine flexible Rentenversicherung mit attraktiven Zusatzbausteinen an, die zugleich zu jedem Jahrestag die eingezahlten Beiträge garantiert. Ein Beispiel wäre die Umsetzung mit der Generali *Rente Chance Plus* (Tabelle). Die *Rente Chance Plus* ist eine aufgeschobene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag, bei der die Überschussbeteiligung über eine Indexbeteiligung am Euro Stoxx 50 erfolgt. Bei Rückkauf zum Jahrestag ist mindestens der Einmalbeitrag vorhanden. Der Wunschrententermin bringt dem Kunden zusätzliche Flexibilität. Er kann eine Option auf erhöhte Altersrente im Pflegefall wahrnehmen. Kapitalentnahmen sind bei der Generali *Rente Chance Plus* auch zwischendurch möglich.

Werden Sie als Finanz- und Versicherungsmakler zum Ansprechpartner Ihres Kunden in Sachen Geldanlage. Ersetzen Sie den Bankberater. Sichern Sie damit Ihren Kunden attraktive Renditechancen und sich selbst den Blick auf die Kundengelder und Chancen auf attraktive Courtage. Das [pma:] Team LV unterstützt Sie gerne in der Auswahl und Ansprache Ihrer Kunden.



Theo Storkamp
Prokurist, Mitglied der Geschäftsleitung
[pma:]

Die intelligente Absicherung bei Krankheit und Unfall. Janitos Unfallversicherung und Multi-Rente.



HIGHLIGHTS UNFALLVERSICHERUNG.

- Drei Produktlinien
- Sechs Gliedertaxen
- Sechs Progressionen (bis 1.000 %)
- Sechs Leitungsarten
- Zwei Zusatzpakete für noch mehr Schutz

HIGHLIGHTS MULTI-RENTE.

- Sechs Leistungsbereiche
- Zwei Produktlinien: Balance und Best Selection
- Leistungen bei Krebserkrankungen
- Kapitalsofortleistung

KONTAKT.

Team Unfall und Multi-Rente:

Telefon: 0 6221. 709 1526

E-Mail: versicherung@janitos.de

Weitere Informationen und Anmeldung
zu unseren Onlineschulungen unter:
www.janitos.de

Auswirkungen des Lebensversicherungsreformgesetzes

Viele Gesellschaften haben zum 01.01.2015 ihr bisheriges Vergütungsmodell beibehalten, auch weil der Zeitraum zur Umstellung vorhandener Vergütungsmodelle eine kurzfristige Veränderung nicht zuließ. Doch vereinzelt haben Gesellschaften moderate Veränderungen angekündigt. Häufig sind Courtageänderungen zum 01.01. oder erst zum 01.07.2015 angekündigt. Einen ersten Überblick bieten die zwei folgende Listen. Informationen zu den konkreten neuen Courtage Regelungen werden zeitnah im Rahmen der [pma:] Courtage-Datenbank zur Verfügung gestellt.

Bisherige Regelungen vorerst beibehalten werden:

Allianz	HDI
Alte Leipziger	LV 1871
Axa	Standard Life
Canada Life	Swiss Life
Condor	Universa
Generali	Zurich
Gothaer	

Stand: Januar 2015

Neuregelungen angekündigt haben:

Continental
Helvetia
Neue Leben
Nürnberger (ab 01.02.2015)
Stuttgarter
WWK
Württembergische
Volkswohlbund

Neben dem reinen Promillesatz der Gesamtvergütung ist ein wichtiger Bestimmungsfaktor der Vergütung die Bewertungssumme. Erste Informationen zeigen, dass die Berechnungsgrundlagen für neu vermittelte Verträge angepasst werden, z.B. durch Faktoren für kurze Aufschiebzeiten (bisherige Regelung 15 Jahre, neue Regelung 20 Jahre). Zu erwartende Änderungen betreffen:

- die Absenkung der Courtage (AP-Kürzung); evtl. aufgefangen über laufende AP oder BP-Erhöhungen
- moderate Absenkungen (ohne Ausgleichsregelungen)
- Beibehaltung bisheriger Courtage unter Verlängerungen der Stornohaftungszeiten (z.B. auf acht Jahre)

Details zu den Änderungen der einzelnen Gesellschaft können den jeweiligen Vereinbarungen im Rahmen der [pma:] Courtage-Datenbank entnommen werden. Das Gute daran ist sicherlich, dass die anstehenden Neuerungen in der Regel keine biometrischen Produkte betreffen. Für Risikolebensversicherung und Berufsunfähigkeitsabsicherung werden die Courtagezusagen überwiegend gleich bleiben. Damit betrifft das neue Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) bisher nur einen kleinen Teil der Provisions-einnahmen.

Aktuelle Informationen zu Veränderungen durch das LVRG bezüglich der Vergütungsmodelle werden jeweils im Rahmen des Partnerinfosystems und der [pma:] Courtage-Datenbank zur Verfügung gestellt. Das [pma:] Team LV unterstützt Sie gerne bei der Beantwortung Ihrer Fragen zu Bewertungssummenberechnung u.a.; konkrete Fragen zur Courtage richten Sie bitte direkt an Yves Gelhard vom [pma:] Team Buchhaltung.

Team LV
[pma:]

12 JUNI 2015

[pma:] Jahrestagung mit Sommerfest

Einlass: 10:00 Uhr
Tagung/Messe: 11:00 bis 16:00 Uhr
ab 18:00 Uhr Sommerfest mit

Band und Live-Acts



Die [pma:] Jahrestagung mit anschließendem Sommerfest findet erstmals im Jovel statt:

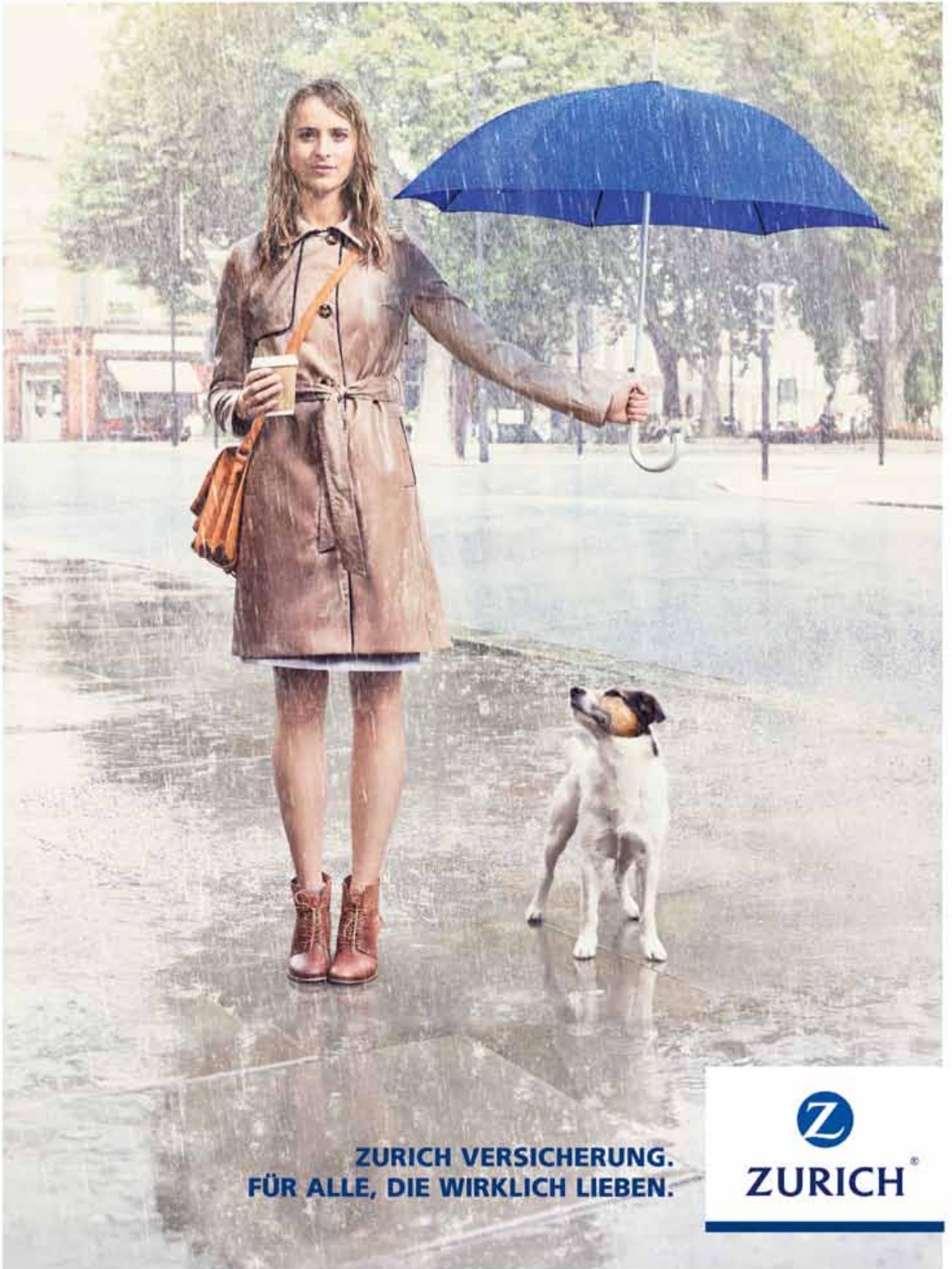
Jovel Music Hall

Albersloher Weg 54
48155 Münster
Internet: www.jovel.de

Das Jovel befindet sich in direkter Nachbarschaft zur Halle Münsterland. Parkplätze gibt es im Parkhaus am Stadthaus III, gegenüber von Jovel und Halle Münsterland.

Ebenfalls nebenan: das **Tryp** Münster Kongresshotel (Tel. 0251 14200). Dort hat [pma:] ein Abrufrkontingent für die Gäste der Jahrestagung reserviert (Stichwort: [pma:] Jahrestagung).





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


ZURICH[®]

Wachstumstreiber Pflegerentenpolicen

Interview mit Rainer M. Jacobus, Ideal Lebensversicherung a.G.

Das Jahr 2014 war vor allem geprägt vom Lebensversicherungsreformgesetz. Wie hat die Ideal darauf reagiert?

Jacobus: Das vergangene Jahr wird uns noch lange im Gedächtnis bleiben als das Jahr mit der heftigsten Regulierungsintensität. Zudem hat der Gesetzgeber unserer Branche keinen Interpretationsspielraum für die Umsetzung des LVRG gelassen: Es wird von uns erwartet, dass wir die Lebensversicherungskunden durch die Senkung der Vertriebskosten sichtbar entlasten. Wenn wir hier nicht liefern, droht uns sehr bald die nächste Regulierungsrunde durch die Politik. Wir müssen als Branche zeigen, dass wir verstanden haben, worum es dem Gesetzgeber im Kern geht. Das bedeutet, dass wir jetzt den Übergang von Abschluss- zu mehr laufenden Vergütungselementen gestalten. Die Ideal wird ihren unabhängigen Vertriebspartnern eine Brückentechnologie an die Hand geben, mit der sie bei jedem Abschluss individuell über die Gewichtung der Vergütung entscheiden können.

Gab es bei der Ideal einen Schlussverkauf der Lebensversicherungen in 2014? Und wie ist das Jahr generell für die Ideal gelaufen?

Jacobus: Ja, natürlich auch wegen der Absenkung des Höchstrechnungszinses. Wir liegen vertrieblich deutlich über dem Vorjahr, was aber noch wichtiger ist: Wir wachsen im laufenden Beitrag in Leben um rund 7 Prozent alle zwölf Monate. Das ist von der Nachhaltigkeit her die wichtigste Kennzahl. Wachstumstreiber in 2014 war wieder der Verkauf von Pflegerentenpolicen. Hier ist die Ideal sowohl im Neugeschäft, als auch im Bestand der Marktführer.

Die Ideal ist führend im Bereich der privaten Pflegerentenversicherung. Gleichzeitig machen Sie sich stark für nachhaltige Reformen in der gesetzlichen Pflegeversicherung. Ab 2015

„Wir müssen als Branche zeigen, dass wir verstanden haben, worum es dem Gesetzgeber im Kern geht. Das bedeutet, dass wir jetzt den Übergang von Abschluss- zu mehr laufenden Vergütungselementen gestalten.“



Rainer M. Jacobus ist Vorstandsvorsitzender der Ideal Lebensversicherung a.G.

werden erste Maßnahmen der Pflegereform umgesetzt. Werden die Hauptprobleme der Pflegeversicherung mit dieser Reform gelöst?

Jacobus: Nein. Die Leistungsverbesserungen, die nun eingeführt werden, sind zwar richtig – auch wenn diese nur durch die Erhöhung der Beiträge der Pflichtversicherten möglich waren. Das Hauptproblem der gesetzlichen Pflegeversicherung ist aber geblieben: Nämlich, dass viele glauben, mit ihr für den Fall der Pflegebedürftigkeit abgesichert zu sein. Dem ist nicht so. Die gesetzliche Pflegeversicherung ist vergleichbar mit der Teilkaskoversicherung für PKW. Nach Berechnungen des Verbands der

„Wachstumstreiber in 2014 war wieder der Verkauf von Pflegerentenpolicen. Hier ist die Ideal sowohl im Neugeschäft, als auch im Bestand der Marktführer.“

privaten Krankenversicherer weiß fast jeder Dritte von einem Pflegefall in seinem persönlichen Umfeld. Das Problem ist also nicht von theoretischer Natur sondern ganz real.

Bietet die Ideal Konzepte für Makler an, die ihnen helfen, Kunden auf das Thema Pflege anzusprechen?

Jacobus: Wir wollen da niemanden etwas vorschreiben. Aber wir sensibilisieren die Makler natürlich laufend für das Thema. Es ist auch nicht so, dass das Bewusstsein für die Gefahr, ein Pflegefall zu werden, bei den Menschen vollkommen unterentwickelt wäre. Da hat allein die Diskussion um die Einführung des Pflege-Bahrs für viel Aufklärung gesorgt. In der Praxis ist es für die Makler manchmal am einfachsten, drei Zahlen auf ein Stück Papier zu schreiben: Die Kosten für einen Pflegeplatz, den Anteil der gesetzlichen Pflegeversicherung daran und der sich daraus ergebene hohe Differenzbetrag. Danach stellen sich drei Fragen: Möchte der Pflegebedürftige das selbst bezahlen oder dem Partner aufbürden? Oder sollen die Pflegekosten an die Kinder weitergereicht werden? Denn genau diese Fragen stellen sich, wenn nicht für den Fall der Pflegebedürftigkeit vorgesorgt worden ist.

Sie haben vor kurzem in einem anderen Interview gesagt, dass die Branche mit einer Produktneuheit rechnen kann? Verraten Sie uns ein paar Eckdaten hierzu?

Jacobus: Gern. Am 01.07 führen wir eine völlig neue Lebenspolice im deutschen Versicherungsmarkt ein. Wir arbeiten derzeit an einer deutschen Variante eines Produkts, das aus den USA stammt und dort unter dem Namen *Universal Life* bekannt ist und mit einem Marktanteil von 40 Prozent einen festen Platz in der Versicherungslandschaft hat. Der gravierendste Unterschied

„In der Praxis ist es für die Makler manchmal am einfachsten, drei Zahlen auf ein Stück Papier zu schreiben: Die Kosten für einen Pflegeplatz, den Anteil der gesetzlichen Pflegeversicherung daran und der sich daraus ergebene hohe Differenzbetrag.“



„Wir arbeiten derzeit an einer deutschen Variante eines Produkts, das aus den USA stammt und dort unter dem Namen *Universal Life* bekannt ist ...“

der *Universal Life* zur klassischen deutschen Lebensversicherung ist die umfassende Flexibilität bei Abschluss und während der Vertragslaufzeit. Das spiegelt sich schon bei der Vertragsgestaltung wieder. Es sind beispielsweise Entnahmen oder Zuzahlungen jederzeit möglich. Weiterhin werden wir eine weitreichende Absicherung biometrischer Risiken mit individuell gestaltbaren Leistungsplänen anbieten. Die *Universal Life* kann an geänderte Lebensverhältnisse angepasst werden und ist sehr viel variabler als die Klassikprodukte jetziger Bauart. Wir finden, dass die vollständige Transparenz auf der Anspar- und Kostenebene gut in die Zeit passt.

Privat Pflegeversicherte bekommen Extra-Hilfen für Betroffene und Angehörige

Was würden Sie heute tun, wenn sie sich ab heute um die Pflege eines Angehörigen kümmern müssten? Millionen Menschen in Deutschland müssen sich jedes Jahr mit dieser Situation auseinandersetzen. Nach einer Studie des Instituts für Demoskopie Allensbach wird die Zahl der Menschen mit pflegebedürftigen Familienangehörigen bis 2022 auf 27 Mio. steigen. Damit werden sehr viele Deutsche einen Pflegefall in der Familie haben.

Die rasant steigende Zahl an Pflegefällen stellt nicht nur unser Versorgungssystem vor sehr große Herausforderungen. Plötzlich sehen sich Menschen mit Pflegebedürftigkeit und Hilflosigkeit konfrontiert, die nur wenige oder überhaupt keine praktischen Erfahrungen mit Pflege haben. Um ihnen in dieser Situation zur Seite zu stehen, haben ihnen die privaten Krankenkassen einen Pflegeratgeber im Internet zur Verfügung gestellt und gestartet.

Auf diesem Portal erhalten Betroffene und pflegende Angehörige Antworten zu wichtigen Fragen der persönlichen Pflegeplanung. Dabei verfolgt das Pflegeportal zwei Ansätze: Zum einen gibt es Hilfe, wenn man erstmals mit einem Pflegefall konfrontiert ist. So wird erläutert, welche Pflegeformen es überhaupt gibt – ob zu Hause oder in einer Pflegeeinrichtung – mit welcher Leistung durch die Versicherung man rechnen kann, und welche Pflegestufen es überhaupt gibt. Zum anderen begleitet es pflegende Angehörige bei ihrer Aufgabe und gibt zusätzlich Möglichkeiten zum Erfahrungsaustausch mit anderen Betroffenen oder mit Experten.

Ein Unfall oder eine Erkrankung: Viele Pflegefälle treten plötzlich und unerwartet ein. Meist bleibt den Betroffenen und ihren Angehörigen überhaupt keine Zeit, um die Pflege zu organisieren. Mit Checklisten auf www.pflegeberatung.de kann jeder die Pflege Schritt für Schritt planen. So behalten Pflegende und Angehörige den Überblick über Beratungs- oder Gutachtertermine, notwendige Anträge und Pflegeanbieter. Bei der Frage, ob eine Person pflegebedürftig ist und Leistungen aus der Pflegeversicherung beantragt werden sollten, hilft ein Pflegestufen-Test. Ist der Antrag gestellt, steht zur Vorbereitung auf die Begutachtung ein Pflegeprotokoll bereit, das man sich herunterladen kann.

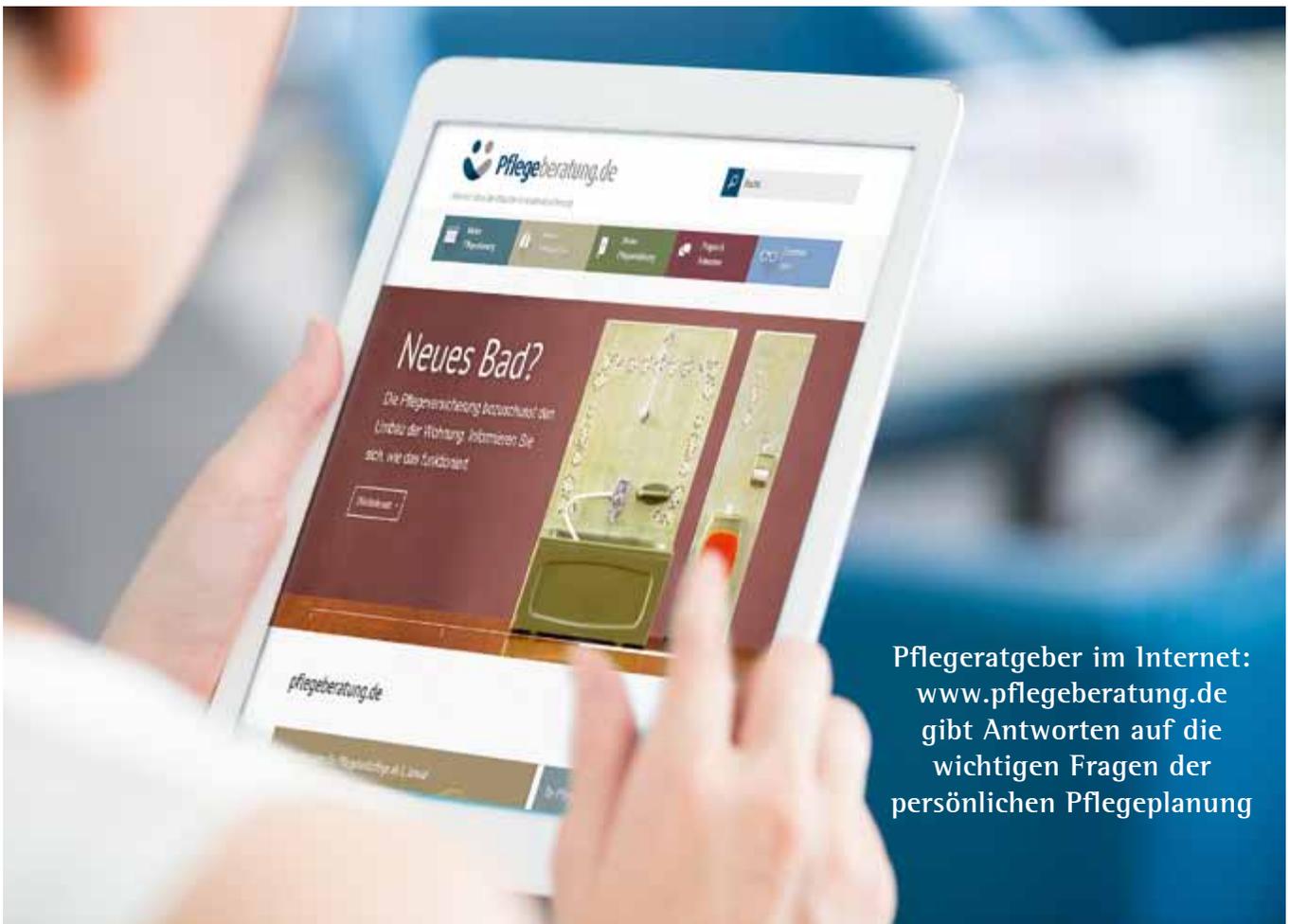
Die Mehrheit aller Pflegebedürftigen möchte zu Hause durch Angehörige versorgt werden. Durch spezielle Leistungen wird die Pflege durch diese Personen gefördert. Auf www.pflegeberatung.de erfahren Angehörige, wie sie eine Familienpflegezeit beantragen, welche Angebote es zur Kurzzeit- oder Verhinderungspfle-

ge gibt, wenn sie selbst einmal aussetzen müssen und wie ein notwendiger rollator- oder rollstuhlgerechter Wohnungsumbau bezuschusst werden kann.

Die Pflege von Angehörigen ist eine erfüllende, aber extrem kräfte- und energiezehrende Aufgabe. Gerade am Anfang sowie auch in besonders schwierigen Zeiten wird es Momente geben, in denen Pflegende selbst auf Hilfe angewiesen sind. Das Portal www.pflegeberatung.de fördert deshalb den persönlichen Austausch der Betroffenen untereinander. Eine ehrenamtliche Laienredaktion schildert auf www.pflegeberatung.de persönliche Erfahrungen, gibt Ratschläge und beantwortet Fragen anderer Nutzer. Zugleich stehen professionelle Experten aus Wissenschaft und Praxis den Besuchern der Seite mit hilfreichen Informationen für die Pflegesituation zur Seite.

Nicht immer können Angehörige die Versorgung alleine übernehmen. Für die Suche nach einem geeigneten und durch den PKV-Verband als zuverlässig und seriös eingestuften Pflegeanbieter bietet das Portal den Zugang zur umfassenden Pflegedatenbank des gesamten PKV-Verbandes. Über die Pflegesuche findet der Internetnutzer Pflegeheime, ambulante Dienste, Tages- und Nachtpflege, Betreuungsangebote sowie weitere Entlastungsangebote in seiner Nähe – deutschlandweit und kostenlos. Auch ein Verzeichnis der spezialisierten ambulanten Palliativversorger (SAPV) in Deutschland steht zur Verfügung, welche im nicht mehr heilbaren Stadium einer Erkrankung professionelle Begleitung und Behandlung gewährleisten.

Mit welchen Kosten Pflegebedürftige generell bei einer ambulanten Pflegeversorgung rechnen müssen, zeigt das Pflegeberatungsportal anhand eines Kostenrechners.



Pflegeberater im Internet:
www.pflegeberatung.de
 gibt Antworten auf die
 wichtigen Fragen der
 persönlichen Pflegeplanung

Durch Eingabe von Postleitzahl, Ort oder Bundesland kann nach ausgewählten Pflegeanbietern einer Region gesucht werden. In den Suchergebnissen erhält der Nutzer bereits Informationen zu Versorgungsschwerpunkten, Service-Angeboten und Kosten der Einrichtungen. Weitere Informationen lassen sich auf der Seite des jeweiligen Anbieters abrufen. So können Interessierte bereits vorab einen guten Einblick erhalten.

Die absolute Hauptrolle bei der Pflegeplanung spielen die finanziellen Möglichkeiten. Daher kann jeder im Portal Vergütungsinformationen von ambulanten Pflegediensten nachsehen – bis hin zu den Preisen für einzelne Pflegetätigkeiten, z.B. was einmal Duschen pro Tag oder einmal Hilfe beim Aufstehen und einmal beim Zubettgehen kostet. Mit welchen Kosten Pflegebedürftige generell bei einer ambulanten Pflegeversorgung rechnen müssen, zeigt das Pflegeberatungsportal anhand eines Kostenrechners unter Berücksichtigung der Pflegestufe und des Wohnortes.

Die Vergütungsinformationen der stationären Pflegeeinrichtungen geben einen Überblick über die Kosten nach Pflegestufe und zeigen, wie hoch der Eigenanteil nach dem Zuschuss der Pflegeversicherung ist. Bei den Kosten der Pflegeheime kann es je nach Ausstattung und Service-Angeboten große Unterschiede geben. Das Portal gibt zusätzlich Informationen zur Ausstattung des Pflegeheims, zu den Zimmern, zum Betreuungsprogramm und zur Verpflegung.

Special: Die Finanzierung der Pflege

Die Finanzierung der Pflege ist auch ein Thema der Rubrik Fragen und Antworten, in der alle wichtigsten Dinge zur Pflege erklärt und nach Themenbereichen sortiert werden. Der Internetnutzer profitiert hier von den langjährigen unabhängigen Erfahrungswerten des PKV-Verbandes und seiner Tochterunternehmen Compass Private Pflegeberatung sowie Medicproof, die das Portal mit exzellentem Fachwissen füllen und pflegen.

Eins ist allerdings Fakt: Die Pflicht-Pflegeversicherung ist nur eine Teilkaskoversicherung. Zuversicherung ist unbedingt sinnvoll und ratsam. Eine jederzeit sinnvolle und notwendige Pflegezusatzversicherung kann jeder jedoch nur abschließen, bevor der Pflegefall eintritt. Am besten schließt man sie ab, solange man noch gesund ist. Um so attraktiver sind die Beiträge und Angebote.



Claudia Willeke
 Teamleiterin KV
 [pma:]

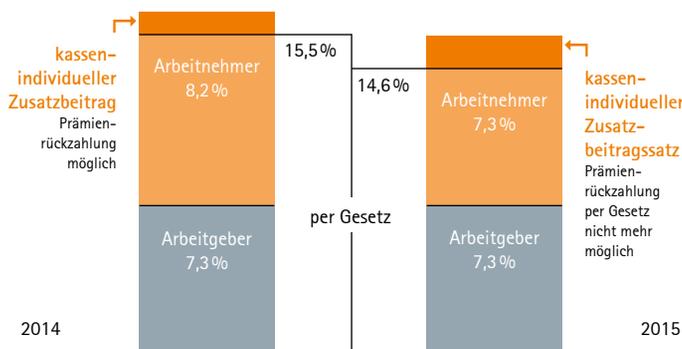
Neuaufteilung des Krankenkassenbeitrags

Vergleichs-Tool für GKV-Beratung

Ab dem 01.01.2015 ist per Gesetz festgelegt, dass Arbeitgeber ihren Anteil zum Krankenkassenbeitrag nur noch mit 7,3 Prozent des Bruttoeinkommens ihres Arbeitnehmers bezahlen müssen. Jeden weiteren gesetzlichen Krankenkassenbeitrag zahlt der Arbeitnehmer allein. Sofern der Beitrag der gesetzlichen Krankenkasse bei 14,6 Prozent liegt, beteiligt sich der Arbeitgeber zur Hälfte.

GKV Beitragssatz (Veränderung ab 2015)

Quelle: GKV-Spitzenverband



Sofern die gesetzliche Krankenkasse einen Zusatzbeitrag oberhalb von 14,6 Prozent benötigt, ist dieser Zusatzbeitrag jetzt und für die Zukunft grundsätzlich vom Arbeitnehmer allein zu zahlen.

[pma:] -Partner haben im Infosystem die Möglichkeit, sämtliche aktuellen Krankenkassenbeiträge der Bundesrepublik tagtäglich zu prüfen (PSC-Code 6691A). Da die großen Krankenkassen nur geringfügige oder gar keine Senkungen des bis 2014 bundesweit gültigen Einheitsbeitrags von 15,5 Prozent in das Jahr 2015 übernommen haben, ist davon auszugehen, dass kleinere Krankenkassen ihre aktuelle Dumping-Angebote nur kurz halten können. Mit großen Wechselbewegungen ist nicht zu rechnen.

Ins Infosystem hat [pma:] ein neues GKV-Vergleichstool eingestellt. Damit überblicken [pma:] -Partner die Preis- und Leistungsunterschiede der gesetzlichen Krankenkassen. Daraufhin können sie den gesetzlich Krankenversicherten einen jeweils optimalen Wechsel empfehlen und den damit verbundenen Support anbieten. Der besondere Support in allen versicherungsrechtlichen Statusfragen wird auch weiterhin bei der Techniker Krankenkasse von Christoph Havestadt und seinem Münsteraner Team in der bewährten Service-Qualität für [pma:] -Partner gewährleistet.

Mit einer angepassten Kombination der wichtigsten Bausteine – Zahnzusatzversicherung, Krankentagegeldlücke, Pflegezusatz und Krankenhauszusatz – wird jedes GKV-Mitglied besser versorgt.

Claudia Willeke
Teamleiterin KV
[pma:]

Wachstumsmarkt Beamte und Angestellte im öffentlichen Dienst

Wie auch immer die Zeichen der Wirtschaft stehen, das Kundensegment aus Beamten und Angestellten im öffentlichen Dienst wächst stetig. Beamte und Angestellte im Öffentlichen Dienst sind in der Regel solvent und mit dauerhaft staatlich garantierter Bonität ausgestattet. Ihr Gesundheitszustand wird durchgeprüft von einem staatlich organisierten Apparat aus Eingangsuntersuchungen, welche den Eintritt in den Staatsdienst erst ermöglichen.

Die Krankenversicherer bedienen diese Zielgruppe mit einem ausgefeilten Ergänzungsschutz, z.B. mit Referendar-Tarifen für Beamtenanwärter während der Ausbildung oder mit leistungsstarken Beihilfetarifen im Anschluss an die Ausbildungszeit. Alles abgestimmt auf die Beihilfe Regelungen oder die je nach Bundesland unterschiedlichen Tarifverträge der Bediensteten.

Für Angestellte im öffentlichen Dienst öffnet sich der gesamte Markt der privaten Vollversicherung. Zielgruppenprodukte gibt es für Polizisten, Feuerwehrleute und Ärzte. Wer noch nicht auf Lebens-

zeit verbeamtet ist, kann sich den Einstieg in die private Krankenvollversicherung mit Optionstarifen sichern, die die Funktion einer Anwartschaft erfüllen. Damit ist eine spätere Aufnahme auch dann garantiert, wenn eine schwere Erkrankung hinzukommt.

Einige private Krankenversicherungen bieten den Beihilferechtigten an, die Vollversicherung mit einer Dienstunfähigkeitsversicherung zu kombinieren. Ein attraktives Angebot für Einsteiger!

Beamtenanfänger und Beamte sind generell versicherungsfrei. Sie können die gesetzliche Krankenkasse jederzeit verlassen – ohne Einkommensprüfung. Angestellte im öffentlichen Dienst dürfen ab Überschreiten der Pflichtversicherungsgrenze (seit 2015: monatliches Einkommen 4.575 EUR, also 54.900 EUR jährlich) von der gesetzlichen Krankenkasse in die private Vollversicherung wechseln.

Claudia Willeke

**BU-SCHUTZ
ZUM
FESTPREIS**

ABSICHERN

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

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



Canada Life™

Frischer Wind. Klare Flüsse. Feste Wurzeln.

**Interessiert? Dann wenden Sie sich an
Ihren vertrieblichen Ansprechpartner:**
Marcel Emons, Tel.: 0173-5478108 oder
marcel.emons@canadalife.de

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

[prima:beraten] mit neuer Versicherungs-App

Passen Sie Ihren Service dem Lebenswandel Ihrer Kunden an!

Für nahezu jede Alltagssituation gibt es mittlerweile die passende App. Ob zu Hause gemütlich auf der Couch, beim Einkauf oder unterwegs auf der Autobahn: Pizza bestellen, E-Mails empfangen, Einkaufen, Preise vergleichen und vieles mehr. Täglich haben wir erstaunlich viele Berührungspunkte mit dem weltweiten Web.

Auch in der Finanz- und Versicherungsbranche hat der digitale Vertrieb bereits Einzug gehalten. Der digitale Vertrieb nimmt einen immer höheren Stellenwert ein und birgt in Verbindung mit klassischen Vertriebsmethoden ungeahntes Potential. Web-Portale oder Smartphone-Applikationen bieten einen schnelleren Markteintritt und neue Möglichkeiten der Kundeninteraktion. Voraussetzung sind einfache Verkaufsprozesse bei geringem Aufwand für den Vermittler.

[pma:] strebt bei diesem Thema die Innovationsführerschaft an und führt die digitale Verkaufsplattform [prima:beraten] mit zugehöriger Makler-App ein. Mit Hilfe der Verkaufsplattform können kleine Versicherungen wie z.B. Reisekranken, Elektronik und andere innovative Produkte einfach online abgeschlossen werden. Das Produktportfolio wird stetig erweitert und kann

beispielsweise auch an saisonale Ereignisse angepasst werden.

Dies ist der ideale Einstieg für den digitalen Vertrieb und der Startpunkt für mehr Interaktion zwischen Vermittler und Kunde. Über die unterstützende Makler-App kann zielgruppenspezifisch eine große Anzahl an Kunden per Mail erreicht und auf anlassbezogene Produkte aufmerksam gemacht werden, die über die Verkaufsplattform [prima:beraten] angeboten werden können. So können Kunden z.B. während der Hauptreisezeit für eine Reisekrankenversicherung sensibilisiert werden und erhalten die Möglichkeit, diese auch kurzfristig abzuschließen. Nach Abschluss wird der Makler direkt informiert. So entstehen weitere Verkaufsanlässe, die für weiteres Cross-Selling genutzt werden können.

Die Kombination aus Verkaufsplattform [prima:beraten] und Makler App führt beim Berater sowohl zu Kosten- als auch zu Zeiterparnis. In kürzester Zeit kann er viele Kunden mit Informationen versorgen und zu einem Kauf motivieren. Zusätzlich entfallen Post- und Anfahrtswege zu Kunden.

Vernetzt Versicherer, Vermittler und Kunden

Um die Plattform nutzen zu können, reicht eine einmalige Registrierung durch den Makler. Einen entsprechenden Link finden Sie im Infosystem. Nach der erfolgreichen Registrierung erhält der Makler Zugriff auf alle angebotenen Produkte für seine Kunden. Mit der Makler-App können Sie bequem vom Smartphone aus Produkte auswählen und eine produktspezifische Teaser-Mail mit Kauf-Link über die App versenden. So kann der Kunde nach Erhalt der Mail selbstständig online das gewünschte Produkt auf der Plattform [prima:beraten] abschließen. Zusätzlich werden die Schritte im Kaufprozess gespeichert und in einem Dashboard visualisiert. So erhält der Makler ein direktes Feedback über den Erfolg seiner Aktionen.

Das macht die App so besonders

Interaktion mit Kunden leicht gemacht

- Erleichterter Verkauf ohne großen Aufwand durch interaktive Vertriebs-Webseiten
- Versicherungsangebote und Vertragsmanagement gebündelt auf einer Plattform

Innovative Produkte schnell verfügbar

- Neue Produkte einfach und schnell verbreiten
- Unkomplizierter Zugriff auf eine Vielzahl von Produkten
- Saisonale Produkte schnell verkaufen

Digitalisierter Verkauf

- Mehr Vertragsabschlüsse und mehr Umsatz durch erweiterte Kundschaft
- Einfache Versicherungsprodukte als Einstiegspunkt für den späteren Stationärvertrieb

Innovative Prozesse

- Zahlung über PayPal, Kreditkarte etc.
- Verkauf und Bezahlung automatisiert
- Provisionierung festgelegt

Mit [prima:beraten] und der Webtechnologie sowie der zugehörigen Makler-App wird die Interaktion zwischen Kunde und Makler gesteigert, Zeit und Kosten gespart und mehr Verkaufsabschlüsse generiert. Dies ist der erste Schritt in den digitalen Vertrieb. Freuen Sie sich auf weitere Innovationen, die aktuell in unserer Innovationswerkstatt entstehen.



Dr. Bernward Maasjost
Geschäftsführer
[pma:]



? 2015

Ein Jahr mit Aus- sicht auf Erfolg

Ein Jahr hat 365 Tage. Stimmt zwar, aber tatsächlich ist diese allseits bekannte Aussage nicht ganz korrekt. Denn die Erde benötigt ganze sechs Stunden länger für eine komplette Sonnenumrundung, also 365 Tage plus einen Vierteltag. Um die auflaufenden „Überstunden“ auszugleichen, gibt es Schaltjahre. Alle vier Jahre bekommt der Februar den 29. dazu.

Den nächsten Schalttag gibt es 2016. Wann zuletzt ein Schaltjahr war oder das nächste dran ist, lässt sich auch am Stattfinden der olympischen Sommerspiele festmachen. Für die meisten Menschen ist ein Schalttag mehr oder weniger bedeutungslos. Außer es wurde jemand an einem 29. Februar geboren.

Was macht 2015 dann so besonders? Sicherlich nicht das Fehlen eines Schalttages. Nüchtern betrachtet ist 2015 ein Jahr, wie jedes andere. Zwanzigfünffzehn – Nullachtufffzehn, oder? Immerhin haben viele Menschen auch für dieses Jahr gute Vorsätze geschmiedet. Sie, lieber Leser, vielleicht ebenfalls. Die meisten Vorsätze bewegen sich im persönlichen Bereich. Mehr Sporttreiben, auf die Gesundheit achten, weniger essen, weniger rauchen oder den Alkoholkonsum einschränken werden dabei am Häufigsten genannt.

Doch auch geschäftlich hört man in vielen Gesprächen am Jahresende immer den Vorsatz: „Da muss ich mich im nächsten Jahr unbedingt mal drum kümmern.“ Oder: „Das Thema ist wichtig. Nächstes Jahr beschäftige ich mich damit.“ Nun ist es da, das nächste Jahr! Silvesterraketen und Böller sind lange verhallt, das Jahr hat begonnen, und Sie sind in Ihrem Alltag wieder gnadenlos gefangen.

Dabei wollten Sie doch ... Was war das nochmal??? Keine Sorge, alles menschlich. In der Wirklichkeit scheitern die meisten Vorsätze nämlich daran, dass man keinen echten Plan zur Umsetzung entwickelt hat. Darum haben unsere guten Vorsätze zum

Jahreswechsel oft etwas von Geplapper, das eher dazu dient, das Gewissen zu beruhigen. Ohne Plan sind die Vorsätze wie ein Startschuss, auf den kein Rennen folgt. Vorsätze allein reichen nicht. Pläne helfen, die Zielerreichung zu kontrollieren.

Wie viele Fortbildungsveranstaltungen wollen Sie für 2015 buchen? Stehen diese Termine schon in Ihrem Kalender? Wie viele Jahresgespräche mit Ihren Kunden wollen Sie durchführen? Haben Sie sich hierfür bewusst Zeiten zur Terminierung in Ihr Outlook eingetragen? Haben Sie sich mit den Auswirkungen der Marktveränderungen bereits beschäftigt? Müssen Sie Ihr Geschäftsmodell überprüfen?

Die Liste der möglichen Fragen ist lang. Viel länger, als dieser Artikel aufzählen könnte. Doch allen Fragen ist eines gemein. Aus Fragen werden Vorsätze, und daraus müssen Sie einen Plan entwickeln und diesen ständig kontrollieren, um Korrekturen vornehmen zu können.

Wenn Ihnen nun leicht der Kopf raucht, sind Sie bereits auf dem richtigen Weg. Beginnen Sie, Ihre Fragen aufzuschreiben. Sortieren Sie die Fragen nach deren Wichtigkeit. Entwickeln Sie Durchführungspläne und kontrollieren Sie immer wieder, ob Sie auf dem richtigen Weg sind.

Die Aussichten für ein erfolgreiches Jahr sind exzellent für Sie. Noch nie in der jüngeren Vergangenheit waren ein Jahreswechsel und die Aussichten auf das neue Geschäftsjahr mit so vielen Fragen behaftet. Nutzen Sie diese Fragen für Ihren eigenen Erfolg. Wir unterstützen Sie dabei gern! Kommen Sie mit Ihren Plänen auf das Team Partnerbetreuung zu.



Matthias Köster
Partnerbetreuer
[pma:]



**Jüngerer
Eintrittsalter für
Ihre Kunden:
Rückdatierung auf
den 01.12.2014
möglich.**

Wir verlängern Ihr Jahresendgeschäft.

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

Da ist Ihre Initiative gefragt! Beweisen Sie Ihre Maklerkompetenz – die Beraterhaftung stets im Blick –, indem Sie Ihren Kunden den bestmöglichen Todesfallschutz anbieten. Jetzt handeln und günstige Konditionen für Ihre Kunden sichern: Mit einer Rückdatierung auf den 01.12.2014 sparen Ihre Kunden bis zu 24 Monatsbeiträge.

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

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



Starten Sie durch!
Per Rückdatierung bei
der Risiko-Leben.

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

Die EUROPA Risiko-Lebensversicherung:

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

Jetzt schnellsten Makler-Service testen!

0221 57 37-300 ODER VEP.EUROPA.DE

EUROPA
VERSICHERUNG PUR.

Erfolgsrezepte 2015 der Alte Leipziger

Verfeinerte Rezepturen für drei Produkte

Unter dem Motto Erfolgsrezepte hat die Alte Leipziger drei ihrer Top-Tarife aufgepeppt. Für mehr Würze im neuen Jahr sorgt die Fondsrente *ALfonds* mit einem neuen kostenlosen Feature, dem automatischen Guthabenschutz. Die BU-Absicherung wird durch den optionalen Zusatzbaustein Arbeitsunfähigkeit sowie Bedingungsverbesserungen noch attraktiver, und beim neuen klassischen Rententarif *RV15* ersetzt der Guthabenschutz die bisherige Beitragsrückgewähr vor Rentenbeginn. Diese drei Highlights wurden pünktlich zu Jahresbeginn eingeführt.

Vorspeise: Fondsrente *ALfonds* jetzt mit automatischem Guthabenschutz

Die Fondsrente *ALfonds* in der dritten Schicht und in der betrieblichen Altersversorgung hat seit Januar ein weiteres kostenloses Feature: den automatischen Guthabenschutz, kurz AGS ([Grafik 1](#)).

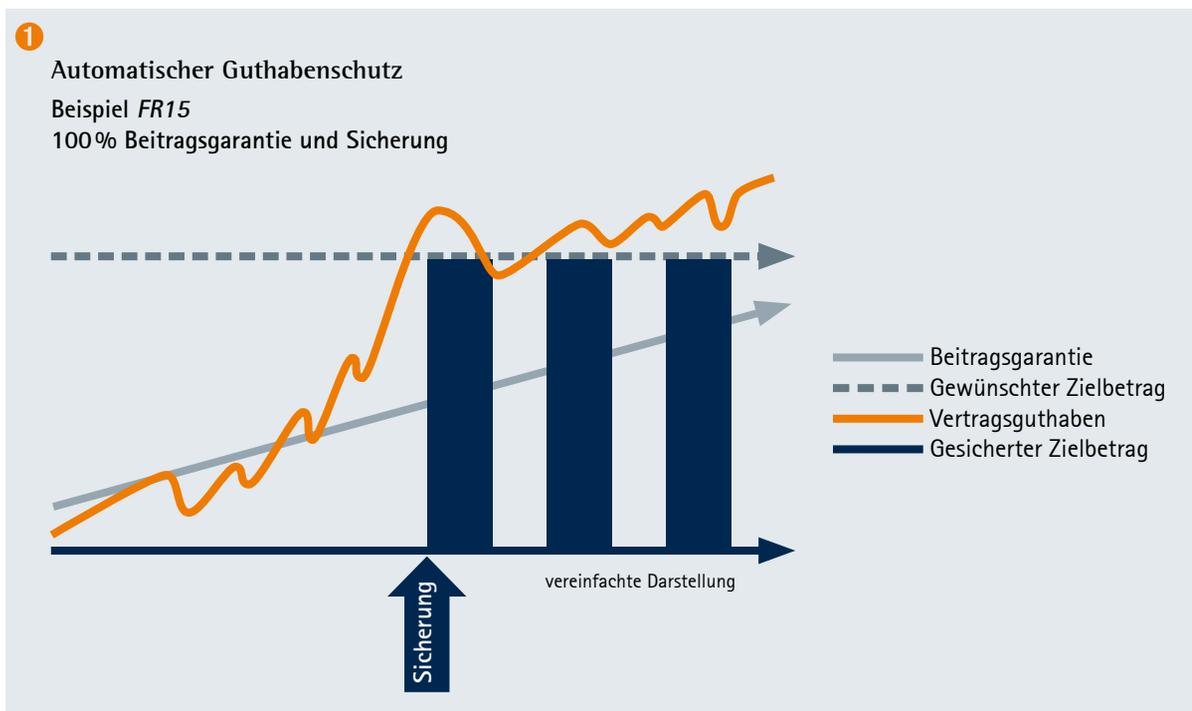
Im derzeitigen Marktumfeld suchen Kunden renditestarke Konzepte, die es ermöglichen, in sogenannten Boomphasen die erzielten Gewinne bereits während der Laufzeit automatisch zu sichern. Mit dem AGS der Alte Leipziger ist dies jetzt möglich.

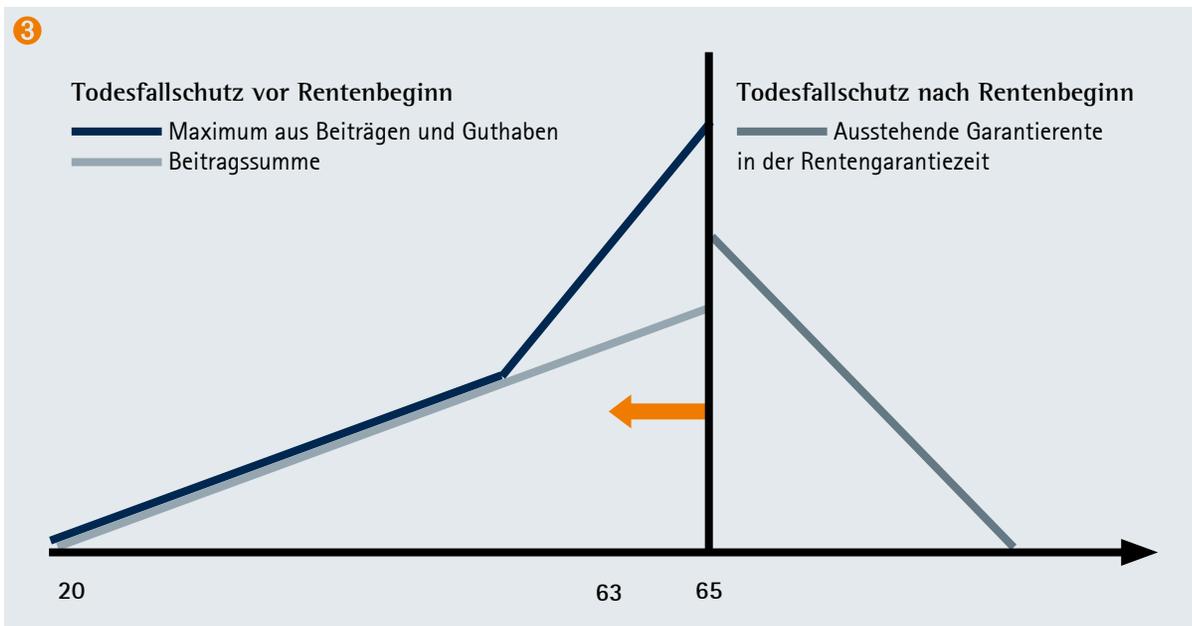
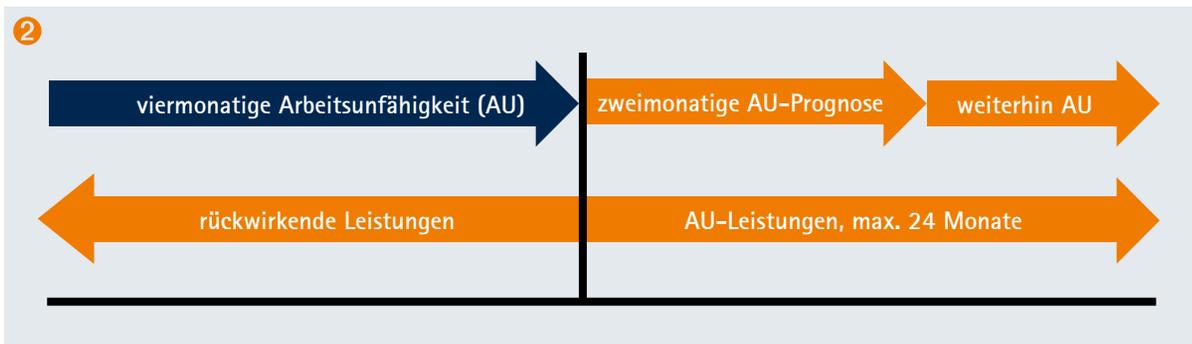
Und so funktioniert es: Der Kunde gibt einen Zielbetrag für sein Vertragsguthaben vor. Hat er diesen erreicht, wird bei der *Fondsrente mit Garantie (FR15)* das Garantiekapital auf den Zielbetrag erhöht und somit fest gesichert. Bei *ALfonds* ohne Garantie wird bei Erreichen des Zielbetrags in das defensive *AL Portfolio Stabilität* umgeschichtet und somit das Verlustrisiko verringert.

Der Kunde kann zudem den gewünschten Zielbetrag jederzeit herauf- und herabsetzen, um damit die eigene Altersvorsorge flexibel zu gestalten. Auch wenn der Zielbetrag bereits erreicht wurde, kann dieser erneut kostenfrei erhöht werden. Für den Kunden bedeutet das verbesserte Sicherheit ohne Mehrbeitrag.

Hauptgericht: Berufsunfähigkeitsversicherung mit neuer Würze durch Bedingungsverbesserungen und Zusatzbaustein Arbeitsunfähigkeit.

Mit der neuen Tarifgeneration sind die Alte Leipziger und ihre Geschäftspartner in Sachen BU-Absicherung bestens für 2015 aufgestellt. Unter anderem wurden die Versicherungsbedingungen verbessert. So ist zum Beispiel die Berufswechselklausel weggefallen, die Infektionsklausel wur-





de für medizinische und pflegende Berufe geöffnet, und die Ausbaugarantie für junge Leute wurde angepasst. Ab sofort kann der BU-Schutz mindestens bis zum Alter von 20 Jahren ohne Risikoprüfung ausgebaut werden.

Neben der Absicherung der Berufsunfähigkeit ist die Leistung aufgrund längerer Arbeitsunfähigkeit (AU) ein wichtiges Thema. Die BU der Alte Leipziger kann jetzt in der dritten Schicht durch einen optionalen Zusatzbaustein AU ergänzt werden (*Grafik 2*).

Das bedeutet konkret: Ist der Kunde bereits vier Monate ununterbrochen arbeitsunfähig und bescheinigt ein Facharzt, dass die AU voraussichtlich noch weitere zwei Monate andauern wird, zahlt die Alte Leipziger rückwirkend ab Beginn der AU eine Leistung in Höhe der versicherten BU-Leistung (max. 24 Monate).

Kann der Facharzt die zweimonatige AU-Prognose nicht stellen, werden die Leistungen spätestens nach sechsmonatiger Arbeitsunfähigkeit fällig. Die Beantragung erfolgt einfach und unbürokratisch: Der Kunde erhält die volle AU-Leistung gegen Vorlage des gelben Scheins unter Angabe der Diagnose. Eine schnelle und unkomplizierte Leistung steht im Vordergrund. Übrigens: Den Zusatzbaustein Arbeitsunfähigkeit gibt es schon für einen geringen Mehrbeitrag!

Dessert: Neuer klassischer Rententarif (RV15) mit verbesserter Rezeptur

Bei der klassischen Rentenversicherung RV10 der Alte Leipziger hat sich ab diesem Jahr nicht nur die Tarifbezeichnung (RV15) geändert. Denn ab 2015 ersetzt der Guthabenschutz die Beitragsrückgewähr vor Rentenbeginn. Das bedeutet: Der Todesfallschutz vor Rentenbeginn umfasst jetzt das Maximum aus Beiträgen und Guthaben (*Grafik 3*) und nicht wie bisher nur die reinen Beiträge. Damit ergeben sich auch für den Fall einer späteren Kündigung bessere Rückkaufswerte. Zudem hat der Kunde auch bei Verschieben seines Rentenbeginns die Wahl zwischen Kapital und Rente und behält so die volle Flexibilität. Für die Rentenbezugszeit kann der Kunde wie gewohnt eine Rentengarantiezeit vereinbaren. So wurde das Beste aus zwei Welten zusammengebracht.



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

www.brandeins.de brandeins 17. Jahrgang Heft 02 Februar 2015 8,50 Euro C 50777

BRAND EINS

Wirtschaftsmagazin



Bleib Dir treu.

Schwerpunkt Marketing

Jetzt scannen, lesen und Probeabo bestellen.
Oder direkt unter www.brandeins.de



Renditechancen ohne Verlustrisiko für die Altersvorsorge

Zum Jahreswechsel hat der Gesetzgeber den Garantiezins für klassische Lebens- und Rentenversicherungen um 0,5 Prozentpunkte auf 1,25 Prozent gesenkt. Die Absenkung wird die Nachfrage nach fondsgebundenen Lösungen zwar erhöhen, aber man sollte nicht erwarten, dass zukünftig nur noch fondsgebundene Rentenversicherungen abgeschlossen werden. Gefragt sind vielmehr Lösungen, die eine klassische, sichere Vorsorge mit zusätzlichen Renditechancen verbinden.

Ein garantierter Rechnungszins von 1,25 Prozent zuzüglich Überschussbeteiligung über die gesamte Vertragslaufzeit ist für viele Menschen in der heutigen Zeit viel Wert – auch im Vergleich mit anderen Vorsorgeangeboten. Hinzu kommt: Nur die Lebensversicherung kann eine lebenslange Rente garantieren.

Der Vorteil einer fondsgebundenen Lösung sind die höheren Renditechancen am Aktienmarkt. Klassische Vorsorgelösungen bieten dagegen mehr Sicherheit. Ideal ist eine Altersvorsorge, die die Vorteile aus beiden Lösungen verbindet. Kunden, die weiterhin eine klassische Vorsorge möchten, aber dennoch am Aktienmarkt partizipieren wollen, bietet die LV 1871 die Rente Index Plus. Die Rente Index Plus ist eine klassische Rentenversicherung mit einem sicheren Mindestzins von 1,25 Prozent. Die Überschussbeteiligung können Kunden ganz klassisch anlegen oder in eine Indexbeteiligung investieren.

Garantiezins plus Indexpartizipation

Bei der Indexpartizipation orientiert sich die Rendite an der Wertentwicklung des Euro Stoxx 50. Der Kursindex bildet die Entwicklung der 50 größten börsennotierten Unternehmen der Eurozone ab. Bei guter Performance des Index addieren sich die monatlichen Gewinne. Die monatliche Performance des Index wird auf ein jeweils zu Jahresbeginn festgelegtes Maximum (Cap) gedeckelt. Bei schlechter Performance des Euro Stoxx 50 ist den Kunden im betreffenden Jahr der von der LV 1871 garantierte Mindestzins in jedem Fall sicher. Damit bietet die Rente *Index Plus* Renditechancen ohne Verlustrisiko für die Altersvorsorge.

Flexibel in Rente

Die vier flexiblen Auszahlungsoptionen *4flex* sind ein weiteres Highlight der Rente *Index Plus*. Zu Rentenbeginn haben Kunden die Wahl: Kapitalauszahlung, monatliche Verrentung, Pflege-Option oder *eXtra*-Rente. Bei der Pflege-



Option und vorliegender Pflegebedürftigkeit wird z.B. die zunächst reduzierte Rente verdoppelt. Wählen Kunden die *eXtra*-Renten-Option erhalten sie bei schwerer Krankheit und verkürzter Lebenserwartung höhere Rentenzahlungen. So bleiben Kunden bis zur Rente flexibel.



Thomas-Gordon Cockburn
Vertriebsleiter
Lebensversicherung von 1871 a. G.

Ihr Ansprechpartner bei der LV 1871
Thomas-Gordon Cockburn
Lebensversicherung von 1871 a. G. München
Filialdirektion Düsseldorf
E-Mail: thomas.gordon.cockburn@lv1871.de
Tel.: (0211) 8620240

Ein Prozent Umlaufrendite, aber Sie wünschen sechs Prozent Durchschnittsverzinsung?

Der Konzept-Tarif ist einer der Verkaufsschlager der Nürnberger Versicherungsgruppe. Innerhalb weniger Jahre entwickel-

ten die Konzept-Tarife eine Bestandsgröße von drei Mrd. EUR. Was macht den Reiz dieses erfolgreichen Finanzproduktes aus?

Viele Menschen setzen bei ihrer Altersvorsorge auf die hohe Sicherheit konventioneller Versicherungsprodukte. Doch auf eine ansehnliche Rendite möchte dennoch niemand verzichten. Dass beides miteinander vereinbar ist, belegen die *Konzept-Tarife* der Nürnberger Versicherungsgruppe.

Schon in den Neunzigerjahren erkannte die Nürnberger, dass zwischen der klassischen Kapitallebensversicherung und der fondsgebundenen Lebensversicherung mit ihren deutlich höheren Chancen, aber auch Risiken, noch Raum ist für eine Zwischenform. Die Lücke füllte sie 1995 mit dem *Konzept-Tarif* und platzierte sich damit in der goldenen Mitte.



Jährliche Gesamtverzinsung der Sparbeiträge seit Einführung der Nürnberger <i>Konzept-Tarife</i>			
1996	8,16%	2006	13,10%
1997	13,30%	2007	7,10%
1998	24,30%	2008	10,50%
1999	10,50%	2009	- 7,20%
2000	1,20%	2010	6,20%
2001	9,00%	2011	6,20%
2002	- 9,70%	2012	- 2,60%
2003	- 6,10%	2013	13,00%
2004	9,40%	2014	7,60%
2005	8,00%	2015	6,80%

Quelle: Nürnberger Versicherungsgruppe

Einzigartig auf dem Markt

Die Kapitalanlagen werden beim *Konzept-Tarif* zu ca. 70 Prozent in sichere und lang laufende Anleihen mit hoher Bonität sowie zu ca. 30 Prozent in Aktien angelegt. Die Nürnberger nutzt damit die Höchstgrenze für die Aktien weitestgehend aus, was die *Konzept-Tarife* einzigartig auf dem deutschen Versicherungsmarkt macht. Die garantierte Verzinsung des Sparanteils beträgt 1,25 Prozent.

Die Rechnung ist aufgegangen: Mit dem *Konzept-Tarif* bietet die Nürnberger eine Lösung, die sich bis heute bestens bewährt hat. Für 2015 wurde eine jährliche Verzinsung der Sparbeiträge in Höhe von 6,8 Prozent festgelegt.

Übrigens: Als Schicht-3-Produkt kann im *Konzept-Tarif* bei Pflegebedürftigkeit oder bestimmten schweren Krankheiten steuerfrei Kapital entnommen werden.



Thomas Potthoff
Subdirektor
Nürnberger Versicherungsgruppe

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

DAX-Rente

Mehr Performance durch Teilhabe an der DAX-Entwicklung

Der deutsche Leitindex DAX hat sich seit seinem Start im Jahr 1988 verzehnfacht. Wie ist der Ausblick längerfristig? Wo könnte der DAX im Jahr 2030 stehen?

Die Tageszeitung *Die Welt* fasste am 06.09.2014 die Prognosen verschiedener Fachleute zusammen: Der Ökonom Robert Solow (Nobelpreis 1987) sagt für die kommenden Jahrzehnte ein stagnierendes Wirtschaftswachstum voraus und erwartet dank der Dividendenzahlungen der Unternehmen ein jährliches Plus von drei Prozent. Dies entspräche einem DAX Stand von 17.200 Punkten in 2030. William Sharpe, Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften von 1990, erwartet dagegen bei und

und Fondspoliceanlagen in DAX-ETF) ihre Produktpalette noch um die DAX-Rente. Bei den DAX-Renten geht es immer nur nach oben. Die Vorteile der Kunden:

- Sie partizipieren an der Wertentwicklung des DAX.
- Positive Jahresrenditen werden gesichert.
- Negative Jahresrenditen werden auf 0 angehoben.
- Der Vertragswert kann nie sinken.
- Indexpartizipation kann jährlich gegen sichere Verzinsung getauscht werden.
- Steuerfreie Kapitalauszahlung bei Pflegebedürftigkeit oder bestimmten Krankheiten (Schicht 3).
- Sehr günstige Kostenstruktur.



aufgrund anhaltenden Niedrigzinsumfeldes eine durchschnittliche Wertsteigerung von 5 Prozent. Somit könnte der DAX auf 25.000 Punkte ansteigen.

Amerikanische Investmentbanken erwarten weiterhin ein Niedrigzinsumfeld bei wachsender Liquidität. Der Aufwärtstrend an den Börsen sollte somit weitergehen. Legt man die durchschnittliche Steigerung des DAX seit 1988 zugrunde, so ergibt sich trotz einiger Crashes ein Plus von 8 Prozent pro Jahr. 40.000 Punkte im DAX wären somit das Ziel.

Durch die stabile Konjunktur in Deutschland entwickelte sich das Aktienbarometer DAX deutlich besser als die Indizes der restlichen Eurozone. Ein Trend, der sich bei weiter fallendem Eurokurs deutlich verstärken sollte, da deutsche Unternehmen dank ihrer Exportkraft hiervon überproportional profitieren.

Die Nürnberger Versicherungsgruppe erweitert angesichts dieser attraktiven Szenarien (nach *Konzept-Tarif*

Damit ist die *DAX-Rente* der Nürnberger eine attraktive Alternative für Kunden mit hohem Sicherheitsbedürfnis und dem Wunsch nach mehr Performance durch Teilhabe an der Entwicklung des DAX.



Thomas Potthoff
Subdirektor
Nürnberger Versicherungsgruppe

Neues Serviceangebot vom Team Kapitalanlagen

Kaum ein Bereich hat in den letzten Jahres so viele Änderungen erfahren wie der der Kapitalanlagen. Man spricht nicht mehr nur von einer Regulierungswut, sondern mittlerweile sogar von einem Regulierungswahn. Leider ist hier ein Ende noch nicht abzusehen. Aktuell geht z.B. MiFID II in die entscheidende Phase. Die regulatorischen Anforderungen an die Beratung der Kunden werden noch einmal deutlich verschärft. Unter anderem ist eine laufende Betreuungspflicht der Kunden ab 2016 vorgesehen.

Hierauf reagiert [pma:] mit einem weitergehenden Serviceangebot, welches wir Ihnen nachfolgend vorstellen möchten. Dabei unterscheiden wir verschiedene Varianten, welche hoffentlich passgenau für die unterschiedlichen Situationen vor Ort sind:

Modell 1

Sie haben Kunden mit Investmentbestand, aber nicht die Genehmigung nach § 34f GewO, so dass Sie von Gesetzes wegen keine Beratung in diesem Bereich durchführen dürfen?

Wir haben eine einfache und vor allem rechtssichere Lösung für Sie: Verkaufen Sie Ihre Investmentfondsbestände an uns und partizipieren Sie die nächsten drei Jahre weiterhin an den erwirtschafteten Erträgen. Ihre Vorteile:

- Ihre Kunden werden durch uns qualifiziert bei ihrer Geldanlage betreut.
- Sie partizipieren nicht nur am Bestand sondern auch an der Optimierung und dem Ausbau des Bestandes.
- Sie erhalten selbstverständlich absoluten Kundenschutz: Ihr Kunde bleibt Ihr Kunde! Sie verlieren Ihre Kunden nicht an eine Bank oder einen Mitbewerber.

Modell 2

A Sie besitzen zwar die Genehmigung nach § 34f GewO, jedoch ist die Geldanlage für Sie eher ein Nebengeschäftsfeld oder sogar nur „Mitnahmegeschäft“ gewesen, welches für Sie nicht rentabel ist?

Auch hier lautet unser Angebot: Verkaufen Sie Ihre Investmentfondsbestände an uns und partizipieren Sie die nächsten drei Jahre weiterhin an den erwirtschafteten Erträgen. Ihre Erlaubnis geben Sie zurück und sparen dadurch erhebliche Kosten, wie Prüfungskosten und

Kosten für den erweiterten Versicherungsschutz. Auch hier gilt:

- Ihre Kunden werden durch und durch qualifiziert in ihrer Geldanlage betreut.
- Sie partizipieren nicht nur am Bestand sondern auch an der Optimierung und dem Ausbau des Bestandes.
- Sie erhalten selbstverständlich absoluten Kundenschutz: Ihr Kunde bleibt Ihr Kunde! Sie verlieren Ihre Kunden nicht an eine Bank oder einen Mitbewerber.
- Zusätzlich realisieren Sie durch die Rückgabe der Genehmigung erhebliche Kostenvorteile.

B Sie besitzen zwar die Genehmigung nach § 34f GewO, jedoch ist die Geldanlage für Sie eher ein Nebengeschäftsfeld oder sogar nur „Mitnahmegeschäft“ gewesen, und Sie wären froh, wenn Sie verstärkt auf Spezialisten zurückgreifen könnten?

Unsere Lösung: Wir übernehmen die Betreuung Ihrer Kunden im Bereich der Investmentfonds. Sie übertragen Ihren Investmentfondsbestand und partizipieren langfristig an den Erträgen sowie natürlich auch an der Optimierung und dem Ausbau.

Modell 3

Sie benötigen in bestimmten Einzelfällen die Unterstützung eines Spezialisten im Bereich der Geldanlage, der Finanzierung oder des Immobilienerwerbs? Ihnen steht für diesen Fall ebenfalls ein kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Wenden Sie sich gerne an das Team Kapitalanlagen.



Klaus Ummen
Teamleiter
Kapitalanlagen
[pma:]

Klaus Ummen
Tel.: (0251) 3845000-116
Fax: (0251) 3845000-193
E-Mail: kummen@pma.de



Peter Sommer
Support
Kapitalanlagen
[pma:]

Peter Sommer
Tel.: (0251) 3845000-107
Fax: (0251) 3845000-193
E-Mail: psommer@pma.de



Gothaer

Mehrwerte für Makler.

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

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

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

Gothaer

TWE Group GmbH in Emsdetten

Betriebliche Altersversorgung „in trockenen Tüchern“

Aus dem Alltag sind sie kaum mehr wegzudenken: Vliesstoffe. „Sie begegnen uns überall: beim Schlafen in der Matratze, beim Laufen in den Schuhen oder im Auto bei den Sitzen. Vliesstoffe finden heute vielseitige Einsatzmöglichkeiten“, betont Geschäftsführer Jörg Ortmeier. Mit der TWE Group aus Emsdetten hat sich der Geschäftsführer auf genau diesen Bereich konzentriert – kreativ, zuverlässig und innovativ. Einst unter dem Namen Schulte-Austum & Matthesen 1912 gegründet, legte das Unternehmen zunächst viele Jahrzehnte den Schwerpunkt auf die klassische Textilindustrie mit Spinnerei und Weberei, sowie später unter Jute-Weberei-Emsdetten auf die Herstellung von Textiltapeten.

Erst in den 1980er Jahren rückten die Vliesstoffe in den Fokus. Zunächst produzierte TWE sogenannte Hochbauschvliesstoffe für die Möbelindustrie, bevor dann auch die bis heute stark nachgefragten Putztücher ins Sortiment aufgenommen wurden. „Bereits damals kristallisierte sich heraus, dass der eingeschlagene Weg mit der Konzentration auf die Vliesstoffe der richtige sein könnte“, erklärt Ortmeier. Und er war es. In den vergangenen 15 Jahren ist die TWE Group stark gewachsen. Die Unternehmensgruppe übernahm im Laufe der Zeit mehrere Wettbewerber, zuletzt die belgische Libeltex-Gruppe mit vier Standorten und über 300 Mitarbeitern. „So haben wir uns heute einen Platz in den Top Ten unserer Branche erarbeitet“, betont Ortmeier.



Heute produzieren 1.100 TWE-Mitarbeiter an neun Standorten in fünf Ländern circa 90.000 Tonnen Vliesstoffe für weltweit über 3.500 Kunden und erwirtschaften dabei einen Umsatz von mehr als 300 Mio. EUR. Das Werk in



TWE Group regelt betriebliche Altersversorgung mit [pma:]

Das Versorgungswerk der TWE Group GmbH wird von [pma:]-Partnern betreut. Diese helfen den TWE-Mitarbeitern, aus dem unübersichtlichen Markt für Finanz- und Versicherungsdienstleistungen die Lösungen herauszufiltern, die ihre individuellen Ansprüche vollständig erfüllen. Im Idealfall betreuen die [pma:] Partner jeden Arbeitnehmer bis zum Renteneintritt.

Emsdetten trägt mit knapp 20.000 Tonnen pro Jahr und 272 Mitarbeitern sowie einem Umsatz von circa 50 Mio. EUR erheblich dazu bei.

Für die unterschiedlichsten Bereiche stellt TWE heute Vliesstoffe her: von Filtration, Mobiltech, Hygiene und Medical, Building & Construction sowie Haushalt bis hin zur Bekleidungs- und Möbelindustrie. Im Mittelpunkt stehen dabei stets die Anforderungen der Kunden und Partner, für die das Unternehmen in enger Abstimmung innovative und individuelle Lösungen entwickelt. „Durch unsere leistungsstarken und flexiblen Strukturen gewährleisten wir dabei eine jederzeit vertrauensvolle, verlässliche und reibungslose Zusammenarbeit“, verdeutlicht Ortmeier.

TWE Group

Todesfallschutz immer noch unterschätzt

Nutzen Sie Ihre Chancen als Makler

Aktuell fehlt 74 Prozent der Familien in Deutschland eine Risikovorsorge für den Todesfall. Das sind drei von vier Familien in Ihrem Kundenkreis, die bei Tod des Hauptverdieners mit einer Versorgungslücke rechnen müssen. Dieser Verzicht auf eine Risiko-Lebensversicherung scheint zunächst unkritisch. Doch die Sterbezahlen im Jahr 2012 in der Altersgruppe zwischen 20 bis 65 Jahren liegen bei 142.359 Personen (Quelle: Statistisches Bundesamt).

Diese statistischen Werte verdeutlichen das Potenzial für Makler: Preisgünstige Todesfallabsicherungen sichern das Einkommen der Hinterbliebenen. Doch auch bei vorhandenem Todesfallschutz Ihrer Kunden ist die Versicherungssumme häufig zu niedrig angelegt. Unsere Vorsorgeempfehlung: eine Absicherung in Höhe des fünffachen Jahresbruttoeinkommens.

Ergreifen Sie die Initiative und beweisen Sie Ihre Maklerkompetenz – die Beraterhaftung stets im Blick, indem Sie Ihren Kunden den bestmöglichen Todesfallschutz anbieten. Die Produkte der Europa Versicherung bieten passgenaue Lösungen für die individuellen Ansprüche Ihrer Kunden.

Passgenaue Lösungen: Europa Risiko-Lebensversicherung

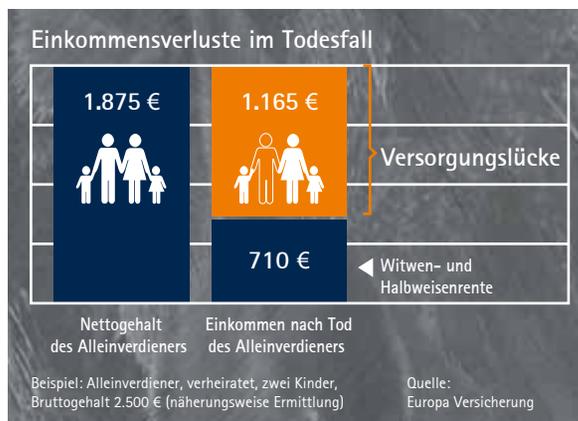
als Standard-Schutz mit starken Leistungen und gewohnt günstig

als Premium-Schutz mit zusätzlich wichtigen Extras

als variable Risiko-Lebensversicherung – linear fallend, annuitätisch fallend und individuell

Nutzen Sie die innovative, vielfach ausgezeichnete Risiko-Lebensversicherung der Europa als Türöffner zu einem neuen jungen Kundenstamm wie Familien, Paaren, Singles mit Kindern, Kredit- und Hypothekennehmern und selbstständigen Unternehmern.

Weitere wichtige Argumente, die für eine Kooperation mit der Europa Versicherung sprechen, sind schnelle effiziente Makler-Services. Durch eine zeitnahe Bearbeitung Ihrer Anfragen bieten wir Ihnen vielfältige Möglichkeiten für erfolgreiche Abschlüsse. Vornehmlich auch in Situationen, in denen es Ihre Kunden besonders eilig haben, z.B. bei einer Baufinanzierung, für die ein ausreichender Todesfallschutz meistens Bedingung ist.



Unsere Maxime: 24-Stunden-Sofortlösungen

24-Stunden-Online-Service: Zugriff auf das VG-konforme Online-Angebot mit vorausgefülltem Antrag und Unterlagen – 24 Stunden am Tag und ohne Login

24-Stunden-Risikovorfrage-Service: Verbindliche Einschätzung von eingereichten Unterlagen innerhalb von 24 Stunden

24-Stunden-Policierung: Turboschneller Abschluss mit Policierung glatter Anträge innerhalb von 24 Stunden

Setzen Sie die vorteilhaften 24-Stunden-Angebote und die preisgünstige Risiko-Lebensversicherung der Europa zielgerichtet für Ihre Kunden und Ihre persönliche Abschlussquote ein. Vielfältige Chancen, die sich für Sie lohnen und ganz im Sinne Ihrer Kunden sind.



Dirk Felten
Leiter Maklerservice
Europa Versicherungen

Dirk Felten
Europa Versicherung AG
Piusstraße 137
50931 Köln

Tel.: (0221) 5737210
dirk.felten@europa.de
Internet: www.europa.de

Damit es finanziell weitergeht, wenn der Körper nicht mehr kann

Fähigkeiten wie Gehen, Bücken oder der Gebrauch der Hände sind für uns selbstverständlich. Tagtäglich nutzen wir unsere so genannten Grundfähigkeiten, ohne darüber nachzudenken. Eine Studie des Marktforschungsinstituts Heute und Morgen im Auftrag der Zurich Versicherung hat ergeben, dass viele Menschen es jedoch als realistisches Risiko ansehen, eines Tages eine motorische Fähigkeit wie Gehen oder Treppensteigen durch eine Krankheit, einen Unfall oder fortschreitendes Alter zu verlieren.

Fehlen eine oder mehrere Grundfähigkeiten, kann das für den Betroffenen zu großen Beeinträchtigungen im Alltag führen: Tätigkeiten wie Autofahren oder Treppensteigen, die bisher ganz selbstverständlich waren, sind dann nicht mehr möglich. Darüber hinaus können kosteninten-

sive Reha- oder Pflegemaßnahmen oder Umbauarbeiten in Wohnung und Auto notwendig werden. Im schlimmsten Fall kann der Betroffene seinen Beruf nicht mehr ausüben.

Versorgungslücken schließen

Damit es finanziell weitergeht, wenn der Körper nicht mehr kann, sollte man rechtzeitig Vorsorge treffen. „Mit dem Grundfähigkeits-Schutzbrief von Zurich kann man sich günstig absichern“, erläutert Fritz Mustermann, Versicherungspartner der Zurich Gruppe. „Versichert sind damit eine Reihe fest definierter Fähigkeiten, z.B. Gehen, Knien/Bücken, Gebrauch der Hände, Sehen, Hören und Autofahren.“

Überzeugende Vorteile

Bereits bei Verlust einer Grundfähigkeit erhält der Kunde eine monatliche Rente, und zwar unabhängig davon, ob er nach Eintritt des Leistungsfalls noch weiterarbeiten kann. Die Rente wird solange gezahlt, wie die Beeinträchtigung besteht.

Das Produkt ist individuell und flexibel durch eine mögliche Beitrags- und Leistungsdynamik sowie eine kostenlose Rehabilitations- und Berufsberatung. Außerdem kann bei wichtigen Ereignissen, wie Heirat oder Geburt eines Kindes der Versicherungsschutz ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöht werden.

„Die Grundfähigkeitsabsicherung ist vor allem für Handwerker, Berufseinsteiger und junge Familien mit Kindern interessant, die ab dem fünften Lebensjahr (gekoppelt an Schuleignung) abgesichert werden können“, erklärt Fritz Mustermann. „Mit Einführung der Grundfähigkeitsabsicherung können wir unseren Kunden neben der Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherung jetzt ein komplettes Spektrum zur Einkommenssicherung anbieten.“

Verlässlicher Partner

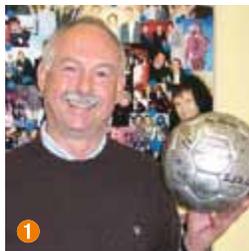
Die Zurich Versicherung bietet seit 1928 Berufsunfähigkeitsversicherungen an. Damit war die Gesellschaft einer der ersten Berufsunfähigkeitsversicherer am deutschen Markt. Mittlerweile zählt Zurich bei der Absicherung biometrischer Risiken zu den größten Versicherern in Deutschland. Allein im Jahr 2012 wurden 79 Mio. EUR Auszahlungen für Leistungen bei Erwerbs- und Berufsunfähigkeit vorgenommen.

Zurich Gruppe Deutschland

Treffen mit den Sportstars

Herzenswünsche e.V. aus Münster ermöglicht schwer erkrankten Kindern und Jugendlichen besondere Begegnungen

„Schön, dass du wieder da bist!“ Wenn Gerd Häcke mit seinen Schützlingen zu den Spielen der Bundesliga-Clubs reist, ist die Begrüßung immer herzlich. Die Spieler, Trainer und Manager kennen ihn gut und wissen um sein Engagement für Herzenswünsche e.V. Seit 20 Jahren ist der Münsteraner für den Verein in Sachen Sport aktiv. Mit Gerd Häcke unterwegs zu sein, hat Kult-Status. Dann sind unvergessliche Momente für die Kinder vor-



1



2

programmiert. „Sie genießen einen Sonderstatus und haben beispielsweise Zutritt zu den Mannschaftskabinen. Auch der Mannschaftsbus darf inspiziert werden. Dann setzen sich die Kinder gerne auf den Platz des Lieblingsfußballers und lassen sich fotografieren. Nach dem Spiel sieht man sich in der VIP-Lounge wieder und dann nehmen sich die Spieler viel Zeit für das Herzenswünsche-Kind. Der rote Teppich wird auch für sie aus-

gerollt“, erzählt Gerd. Bei der Deutschen National-elf gehört z.B. der Besuch des Abschlusstrainings zum festen Programm: „Wenn nach einer Viertelstunde die Presseleute den Platz verlassen müssen, bleiben die Herzenswünsche-Kinder allein mit der Mannschaft zurück. Dann gibt es die ersten persönlichen Begegnungen mit dem Lieblingsspieler.“ Ob Handball, Reitsport, Skispringen oder Rennsport, immer finden die Kinder in Gerd einen Experten mit dem heißen Draht zu ihren Stars.



3

Justin traf Handballnationaltorwart Silvio Heinevetter in Berlin, wo sich die beiden gemeinsam ein Spiel der Füchse anschauten. Und weil Justin selbst ein begeisterter Handballtorwart ist, holte er sich viele Tipps von seinem Star.



4

„Mich beeindruckt immer wieder“, bestätigt Gerd Häcke, „wie herzlich die Spitzensportler sich um ihre Gäste kümmern. Die Kinder verlieren in dieser besonderen Atmosphäre schnell die Scheu. Dann bleibt keine Frage unbeantwortet und kein Autogrammwunsch unerfüllt. Immer wieder gibt es kleine Überraschungen. Die Kinder haben viel Spaß und ich genieße es, sie so glücklich zu sehen.“

bleibt keine Frage unbeantwortet und kein Autogrammwunsch unerfüllt. Immer wieder gibt es kleine Überraschungen. Die Kinder haben viel Spaß und ich genieße es, sie so glücklich zu sehen.“

Sabine Ziegler, Ehrenamtliche Mitarbeiterin, Herzenswünsche e.V.



Herzenswünsche e.V.

Verein für schwer erkrankte Kinder & Jugendliche

Wir sind ein bundesweit tätiger Verein, der schwer kranken Kindern und Jugendlichen lang ersehnte Wünsche erfüllt. Rund 70 ehrenamtliche und drei hauptamtliche Helferinnen und Helfer bemühen sich, zu Eltern, Ärzten, Therapeuten und natürlich den betroffenen Kindern einen intensiven Kontakt aufzubauen. Wir möchten so herausfinden, welcher Wunsch einem Kind neuen Mut und neue Kraft geben kann.

Wir holen dir die Sterne vom Himmel!

Die Erfüllung eines lang gehegten Traumes trägt entscheidend dazu bei, den oft sehr belastenden Klinikalltag besser bewältigen zu können. Ob ein Treffen mit Prominenten, ein Aufenthalt auf einem Ponyhof, eine Heißluftballonfahrt oder aber eine schön ausgerichtete Geburtstagsfeier, jeder Wunsch wird ganz individuell und mit viel Engagement verwirklicht. Hierbei unterstützen uns viele Spender und Sponsoren. Für jede Form der Unterstützung sind wir von Herzen dankbar und beantworten gerne jede Frage.

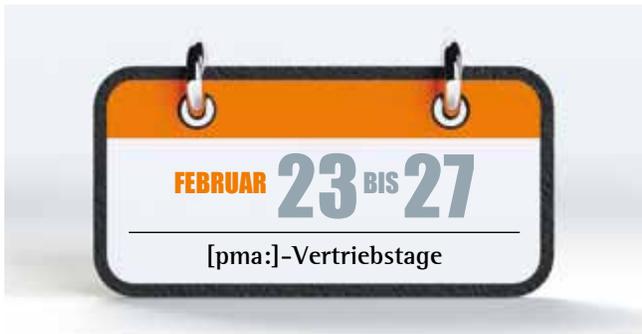
Kontakt

Herzenswünsche e.V.
Nienkamp 66
48147 Münster
Tel.: (0251) 20202224
E-Mail: info@herzenswuensche.de
Internet: www.herzenswuensche.de

Unser Spendenkonto

Sparkasse Münsterland-Ost
IBAN: DE45 4005 0150 0000 370080
SWIFT-BIC: WELADED1MST

- 1 Gerd Häcke aus Münster, Ehrenamtlicher bei Herzenswünsche e.V. und dort zuständig für die Sportwünsche.
- 2 Marco, Julia, Lane und Cahit trafen Nationalspieler Miroslav Klose im August 2012.
- 3 Ein Trikot schenkte Christian Fuchs vom FC Schalke 04 seinem großen Fan Paul.
- 4 Justin traf in Berlin Handballnationaltorwart Silvio Heinevetter bei einem Spiel der Reinickendorfer Füchse.



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, Reiner Schrot

Redaktion

Katarina Orlovic [korlovic@pma.de]

Anzeigenleitung

Katarina Orlovic [korlovic@pma.de]

Adresse der Redaktion und Anzeigenleitung

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

Art-Direction, Layout, Grafik

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

Druck

Digi Print Document Center Münster GmbH

Bildnachweis

Titelseite: Crazymedia. S.3: Carsten Bender. S.4: Crazymedia. S.6-7: Katarina Orlovic. S.8: Tanatat. S.18-19: Janitos. S.23: Alphaspirit. S.26: Xalanx. S.30: Crazymedia. S.36-37: Ideal. S.39: Bloomua. S.50: Bernhard Richter. S.54: TWE. S.56: Wassiliy. S.57: Herzenswünsche. S.58: 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:]30.1.2015.1T

DER FILM ZUR RENTE

KLASSIK  MODERN

AUS VORSORGE WIRD
VORFREUDE

JETZT AUF
WWW.KLASSIKMODERN.DE

EINE PRODUKTION DER

VOLKSWOHL BUND 
VERSICHERUNGEN

IN DER HAUPTROLLE: IHRE RENTE



**Schutz und Sicherheit
für
die Altersvorsorge 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