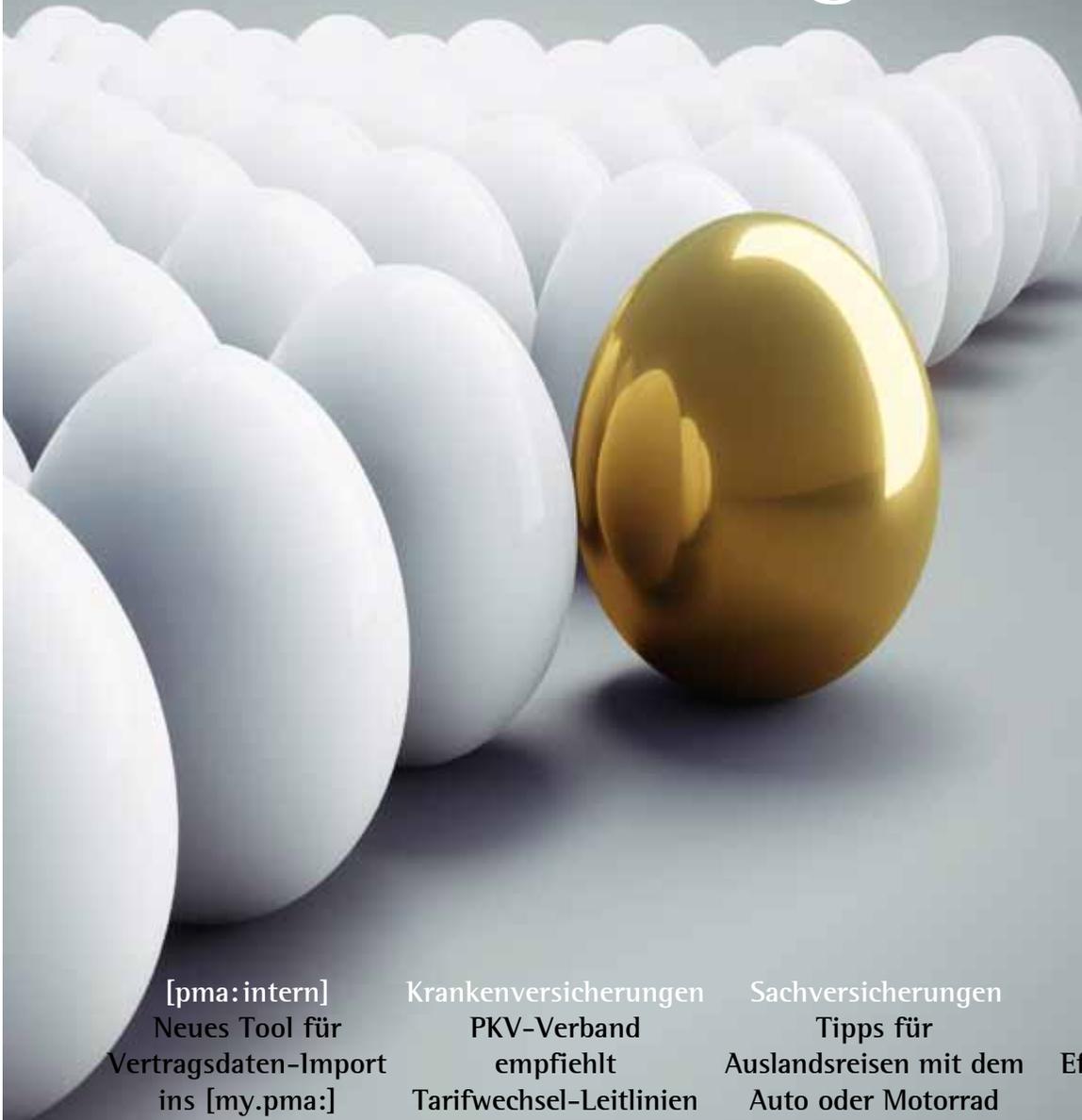


[partner:]

Schwerpunkt: Qualität bringt Erfolg!



[pma:intern]
Neues Tool für
Vertragsdaten-Import
ins [my.pma:]

Krankenversicherungen
PKV-Verband
empfiehlt
Tarifwechsel-Leitlinien

Sachversicherungen
Tipps für
Auslandsreisen mit dem
Auto oder Motorrad

Kapitalanlagen
Portfolio für mehr
Effizienz, Struktur und
Zukunftssicherheit

Das Leben Ihrer Kunden verändert sich immer wieder.



Mit BOXflex von AXA können Sie einen maßgeschneiderten Eigentumsschutz zusammenstellen.

Ihre Kunden verlangen heute flexible und moderne Lösungen, Sie als Vertriebspartner einfache und leistungsstarke Produkte. AXA bietet ein innovatives Schutzpaket zu fairen Preisen: BOXflex mit hervorragenden Sach- und Haftpflichtprodukten. Das Besondere: Es muss nur versichert werden, was wirklich nötig ist. Außerdem kann das Produkt durch die Bausteine individuell an die Lebensumstände Ihrer Kunden angepasst werden – schnell und unkompliziert.



Weitere Informationen
zu BOXflex finden Sie unter
www.AXA-Makler.de

Maßstäbe / **neu definiert**



Liebe Leserinnen und Leser,

von Henry Ford stammt das Zitat „Es hängt von dir selbst ab, ob du das neue Jahr als Bremse oder als Motor benutzen willst.“

Bereits in der ersten Ausgabe von [partner:] in 2015 haben wir klar herausgestellt, dass wir Veränderungen als Chance begreifen, z.B. das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG). Die Regulierungen durch das LVRG haben einige Marktteilnehmer auf die Bremse treten lassen. Dennoch bleibt die Notwendigkeit der privaten Altersvorsorge unbestritten.

Ein Dilemma? Ganz klar: Nein. Hierin liegt eine große Chance für qualifizierte Versicherungsmakler. Experten glauben, dass in den nächsten fünf Jahren Beratungsqualität und Bestandspflege in den Vordergrund rücken werden. Und somit auch die Tätigkeit des Maklers. Es ergeben sich neue Betreuungsqualitäten und engere Kundenkontakte.

Im Schwerpunkt dieser Ausgabe widmen wir uns der qualifizierten Beratung. Die Vermittlung von Versicherungen ist schon seit vielen Jahren keine nebenberufliche Tätigkeit mehr, fordert den ganzen Einsatz, unternehmerisches Denken und stärkere Professionalisierung der Beteiligten.

Hohe Qualität ist und bleibt der Anspruch. Der Bedarf an qualifizierter Beratung steigt und somit auch der Anspruch an die Unterstützung, die wir unseren Partnern bieten wollen. Daher investieren wir in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter und haben viele Mitarbeiter nach dem Regelwerk von Defino ausbilden und zertifizieren lassen.



Die ersten Monate des Jahres sind vorbei und zeigen, dass wir auf einem sehr guten Weg sind oder an das Zitat oben anschließend: „Der Motor läuft...!“

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

Dr. Bernward Maasjost

Markus Trogemann



P.S.: Am 12. Juni 2015 findet die [pma:] Jahrestagung 2015 statt. Anders als in den Vorjahren tagen (und feiern) wir diesmal im Sommer. Vielleicht ein Grund mehr für Sie, zur Tagung und zum anschließenden Sommerfest zu kommen. Aktuelle Informationen zur Jahrestagung lesen Sie im vorliegenden Heft auf Seite 19 und im Infosystem.

Schwerpunkt: Qualität bringt Erfolg!



- 31 **Bestandskundenpflege und Neukundenakquise. Leben in der Niedrigzinsphase**
Theo Storkamp, Prokurist, Mitglied der Geschäftsleitung, [pma:]

- 34 **Mehr Qualität durch das elektronische Beratungsprotokoll im Bereich Investmentfonds**
Klaus Ummen, Teamleiter Kapitalanlagen, [pma:]

- 36 **Keine falsche Bescheidenheit. Finanzberater leisten für ihre Kunden tagtäglich viel mehr, als so mancher glaubt**
Katarina Orlovic, Marketing und Veranstaltungsmanagement, [pma:]

- 38 **Gut ausgebildete Mitarbeiter sind ein wichtiger Erfolgsfaktor. Defino-Prüfung bei [pma:]**
Dr. Bernward Maasjost, Geschäftsführer, [pma:]

[pma:intern]

- 40 **Import von Kunden- und Vertragsdaten ins [my.pma:]. Mit Toolbox ganze Bestände einfach und schnell übertragen**
Matthias Köster, Partnerbetreuer, [pma:]

- 65 **[pma:]-Vertriebstage im Februar 2015. Bewährtes Rezept und zusätzlicher Standort Würzburg**
Matthias Köster, Partnerbetreuer, [pma:]

Lebensversicherungen

- 6 **Top-BU ohne Kostensprünge**
Marcel Emons, Bezirksdirektor, Canada Life

- 7 **Generation-Tarife – Altersvorsorge lohnt sich doch**
Marcel Emons, Bezirksdirektor, Canada Life

- 8 **Einkommensvorsorge mit Allianz Leben.**
Nadine Simon, Maklerbetreuerin, Allianz Lebensversicherungs-AG

- 14 **Passgenau und leistungsstark: Die Golden BU Lösungen der LV 1871**
Thomas Gordon Cockburn, Vertriebsleiter, Lebensversicherung von 1871 a.G.

- 18 **Altersvorsorge – mit Sicherheit. Ergo Rente Garantie mit dynamischem Anlageverfahren**
Hans-Jörg Metzke, Direktionsbevollmächtigter Personenversicherung, Ergo Beratung und Vertrieb AG

- 26 **Mit Zurich haben Sie einen starken Partner an Ihrer Seite**
Zurich Versicherung

- 42 **Gothaer bietet Rundum-Service zur Ruhestandsplanung**
Thomas Ramscheid, Key Account Manager Personenversicherung, Gothaer Lebensversicherung AG

- 49 **Sicherheit und die Chance auf mehr Rendite**
Gespräch mit Christian Schröder, Marketingleiter, Volkswahl Bund Versicherungen

50 Das Beste kommt zum Schluss. Steuerfreie Auszahlung
Thomas Potthoff, Subdirektor, Nürnberger Versicherungsgruppe

52 Mit Multi Asset zu stabilen Erträgen
Standard Life

Krankenversicherungen

60 Abo auf den Gesamtsieg verlängert – zum 9. Mal in Folge
Christoph Havestadt, Vertriebsleiter Münster / Münsterland, Techniker Krankenkasse

62 PKV-Verband und Versicherer haben Tarifwechsel-Leitlinien erarbeitet
Team KV, [pma:]

Pflegeversicherungen

10 Pflegekosten: Kinder haften für ihre Elterne
Jan Ruhoff, Auszubildender, [pma:]

11 Gesetz zur besseren Vereinbarkeit von Familie, Pflege und Beruf
Team KV, [pma:]

16 Pflege – das unterschätzte Risiko
Consal Maklerservice GmbH

Sachversicherungen

12 Produktneuheit: Mehr Sicherheit für kleine Betriebe
AXA Versicherung AG

20 Die neue Janitos Hausratversicherung
Janitos Versicherung AG

22 Urlaubszeit ist Reisezeit. Tipps für Auslandsreisen mit dem Auto oder Motorrad
Team HUKR Sach, [pma:]

24 Worauf Sie während der Urlaubszeit achten sollten. Kurzer Check der Sachversicherungen
Team HUKR Sach, [pma:]

46 Versicherungen kinderleicht. Die Adcuri GmbH
Angelika Jäckel, Vorstandsbeauftragte BA, Barmenia Versicherungen

51 Nürnberger legt Wert auf starke Serviceleistungen für Unternehmen
Jürgen Schulze, Abteilungsdirektor, Nürnberger Versicherungsgruppe

55 Antragsverfahren bei Hiscox noch einfacher.
Hiscox

56 Gewerbliche Sachversicherung. Mehr Auswahl für passgenauen Schutz
Sven Waldschmidt, Vorstand, Alte Leipziger Versicherung AG

Kapitalanlagen

44 Gestatten: Ihr *privat.portfolio*. Für mehr Effizienz, Struktur und Zukunftssicherheit
Klaus Ummen, Teamleiter Kapitalanlagen, [pma:]

53 Sachwertorientierte Altersvorsorge. Mehrwert für Kunden – Zusatzeinkommen für [pma:]-Partner
Peter Sommer, Team Kapitalanlagen, [pma:]

54 Aktion Kredit-Umzug. Zinskosteneinsparung für Kunden – Zusatzeinkommen für [pma:]-Partner
Peter Sommer, Team Kapitalanlagen, [pma:]

Rubriken

3 Editorial

66 [pma:] Terminkalender

66 Impressum

CANADA LIFE PUNKTET BEI

Top-BU ohne Kostensprünge

Eine neuartige Berufsunfähigkeitsversicherung mit voll garantierten Beiträgen ein Berufsleben lang bietet der Versicherer Canada Life an. Kunden profitieren so von Planungssicherheit.

Laut einer onlinerepräsentativen Umfrage des Marktforschungsinstituts Toluna im Auftrag von Canada Life haben sich rund 60 Prozent der Deutschen nicht gegen Berufsunfähigkeit abgesichert. Fast 30 Prozent halten dies zwar für eine wichtige Versicherung, haben aber noch keine abgeschlossen. Deutlich sorgloser gehen rund 20 Prozent an das Thema heran: Sie haben sich hierzu noch keine Gedanken gemacht. Und etwa zehn Prozent stufen die Police als unwichtige Versicherung ein. Ein großes Risiko: Denn 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 (Quellen: Verbraucherzentrale Bundesverband und Deutsche Rentenversicherung).

Klar abgelehnt: Prämien-Anstieg

Klar im Blick hingegen haben die Deutschen laut der Umfrage den Preis einer Versicherung. So wissen mit fast 80 Prozent die meisten, dass der monatliche Beitrag während der Laufzeit ansteigen kann. Akzeptieren will dies aber nur ein Drittel. Die Hälfte der Befragten findet Preissteigerungen während der Laufzeit inakzeptabel. Eine kürzlich durchgeführte Untersuchung zu Überschüssen in der BU des Analysehauses Franke & Bornberg beleuchtete das Problem möglicher Beitragserhöhungen: Über die Hälfte der untersuchten Versicherer haben die Überschüsse bei ihren BU-Tarifen gesenkt. Das kann die Beiträge verteuern, wie das Beispiel einiger Anbieter bereits gezeigt hat.

Fix-Beitrag statt Brutto-Falle

Stabile Beiträge finden Kunden bei Canada Life: Der Berufsunfähigkeitsschutz bietet Kunden eine Beitragsgarantie. Sie profitieren von fixen Zahlbeiträgen, die Canada Life das ganze Berufsleben in gleichbleibender Höhe garantiert. Gleich bleiben auch die Leistungen. Kunden genießen hier weltweiten Versicherungsschutz,



Berechnungen für einen Diplom-Ingenieur

	Versicherer	Produktname	Netto Beitrag	Brutto Beitrag
1	Canada Life	Berufsunfähigkeitsschutz	50,87 €	50,87 €
2	WWK	SBU Komfort (BS06 pro BX)	52,29 €	106,71 €
3	Europa	E-B1 Premium	52,31 €	87,18 €
4	Gothaer	BU15 T (Premium) – Family	53,90 €	86,80 €
5	WWK	SBU Komfort (BS06)	55,72 €	111,45 €
6	Community Life	Job	56,48 €	56,48 €
7	Continentale	B1, BUV Premium	58,63 €	97,71 €
8	Swiss Life ME, BU	BU (Tarif 130)	59,46 €	91,48 €
9	AXA	ALVSBV, BG1* bis 3-	59,48 €	88,78 €
10	Gothaer	BU 15 T (Premium)	59,80 €	86,80 €

Quelle: Werte verifiziert durch Morgen & Morgen 01/2015 Abb. D V15001, Auszug aus Vergleichsberechnungen mit den Platzierungen. 30 Jahre, Nichtraucher, Diplom-Ingenieur, 100% Bürotätigkeit, Endalter 67, Rente 1.500 €

was wichtig ist, wenn sie eine internationale Karriere anstreben. Wer trotz Berufsunfähigkeit aufgrund neu erworbener Fähigkeiten wieder im Berufsleben Fuß fasst, erhält eine Wiedereingliederungshilfe. Selbstständige können als Umorganisationshilfe für ihren Betrieb eine Kapitalleistung erhalten. 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.

BU UND ALTERSVORSORGE

Generation-Tarife – Altersvorsorge lohnt sich doch

Die Niedrigzins-Entwicklung der letzten Jahre macht den klassischen Lebensversicherern schwer zu schaffen. Modernere Lösungen sind gefragt: Die *Generation*-Tarife nach dem *Unitised-With-Profits* (UWP)-Prinzip bieten Sicherheit und Renditechancen.

Seit dem 01.01.2015 gilt das Lebensversicherungsreformgesetz: Der Garantiezins ist von 1,75 auf 1,25 Prozent gesunken. Die derzeitige Politik der Europäischen Zentralbank (EZB) deutet nicht auf eine Erhöhung der Zinsen hin. Ungünstig für die klassischen Versicherer: Sie konzentrierten sich nach den Kapitalmarkt-Krisen 2003 und 2008 auf festverzinsliche Wertpapiere. Diese einseitige Anlagestrategie macht es immer schwieriger für sie, die hohen Garantieverprechen von Altverträgen zu erfüllen.

Klassische Lebensversicherung: Überschüsse sinken

Die starke Abhängigkeit von der Zinsentwicklung bei den klassischen Lebensversicherern sorgt nicht nur für einen niedrigen Garantiezins. Sie lässt auch die Renditechancen schrumpfen. Das gilt nicht nur für Neueinsteiger, sondern durch sinkende Überschüsse zunehmend auch für Bestandskunden. Ein Grund mehr, sich die Renditechancen von Altersvorsorge-Lösungen näher anzuschauen.

Renditemotor für die Rente

Sachwerte sorgen für Streuung und mehr Ertragschancen. Genau das bieten fondsgebundene Rentenversicherungen – auch im Niedrigzinsumfeld. So ist der Aktienanteil beim UWP-Fonds der *Generation*-Tarife von Canada Life höher, als es den deutschen Versicherern möglich ist. Er erwirtschaftete zum 28.02.2015 starke 6,9 Prozent p.a. tatsächliche Wertentwicklung seit Auflegung (31.01.2004) – nach Fondskosten und trotz Finanzkrise und Niedrigzins. Auf Sicherheit muss der Kunde dabei nicht verzichten. Canada Life stattete als einer der ersten Anbieter fondsgebundene Versicherungen mit Garantien aus.

Sicherheit durch Garantien

Die UWP-Garantien greifen, wenn der Kunde sie braucht – am Ende der Laufzeit. Ein Glättungsverfahren schützt Kunden der *Generation*-Tarife, wenn die Performance zum Rentenbeginn schlecht ausfallen sollte. Canada Life deklariert hierfür jährlich einen geglätteten Wertzuwachs, um

UWP überzeugt im Wettbewerb

Private Altersvorsorge

Gesellschaft	Tarif	Gar. Ablaufleistung
Canada Life	Generation private	86.943,00€
Nürnberger	NFR287030S Optimum Garant	74.535,00€
Standard Life	Freelax	72.312,00€
Allianz	Privatrente Index Select RIU2UG	66.600,00€
LV 1871	FRV-Performer Flex mit Erlebensfallgarantie	66.600,00€

Berechnungsgrundlage: Werte verifiziert durch Morgen & Morgen 01/2015 Abb. D V15002, Auszug aus Vergleichsberechnungen mit den Platzierungen. Mann/Frau, 30 Jahre, Laufzeit 37 Jahre, Beitrag 150€ ohne Dynamik, 5 Jahre Rentengarantiezeit



den das Anteilguthaben der Kunden jeweils wächst. Dieser lag für die letzten zehn Jahre durchschnittlich bei jährlich 2,9 Prozent (Stichtag 28.02.2015). Zudem kann er nie negativ ausfallen. Eine Mindestwertentwicklung von jährlich 1,5 Prozent sichert die Kunden zusätzlich ab. Das UWP-Prinzip als Garantie hat sich bewährt und brachte Kunden sicher durch turbulente Jahre.



Marcel Emons
Bezirksdirektor
Canada Life

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

Einkommensvorsorge mit Allianz Leben

„Fairer Partner unserer Versicherten“

Spätestens seit sich die gesetzliche Rentenversicherung bei den Jahrgängen 1961 und jünger auf den Schutz der reinen Erwerbsfähigkeit beschränkt, gehört eine Berufsunfähigkeitspolice zu den Mindeststandards der Eigenvorsorge.

Bei der Auswahl des richtigen Versicherers stehen für den Kunden Fragen nach Beitragsstabilität und Qualität im Vordergrund. Was eine Versicherung wert ist, zeigt sich oft erst nach Vertragsabschluss. Hierzu sprachen wir mit Dr. Olaf Hottinger, Leiter Risikomanagement bei Allianz Leben:

Früher ging es in Tests zu BU-Versicherungen hauptsächlich um den Preis oder darum, ob die Versicherungsbedingungen kundenfreundlich sind. Wie ist es heute?

Aktuell rücken die Kompetenz der Unternehmen und ihre finanzielle Solidität viel stärker als bisher in den Vordergrund. Hat ein Versicherer professionelle Prozesse? Reguliert er fair? Kann er den Nettobeitrag konstant halten? Wichtig ist auch die Risikoprüfung. Beim aktuellen BU-Rating von Morgen & Morgen erhielt Allianz Leben in allen vier Teilratings – Bedingungen, Kompetenz, Solidität und Antragsfragen – die Höchstbewertung von fünf Sternen.

Gibt es den Bedingungs Wettbewerb noch?

Einige Versicherer haben bei bestimmten Tarifen oder Berufsgruppen die abstrakte Verweisbarkeit wieder eingeführt. Da lohnt es sich, genauer hinzuschauen.

Man liest gelegentlich, dass es sehr schwierig sein könne, überhaupt eine BU-Police zu bekommen.

Das kann ich für die Allianz nicht bestätigen. Weit mehr als 90 Prozent aller Antragsteller erhalten von uns in der BU Versicherungsschutz.

Im vergangenen Jahr wurde eine Studie zur BU-Regulierungspraxis veröffentlicht.

Das aktuelle Morgen & Morgen-Rating zeigt, dass wir im Leistungsverhalten besonders positiv auffallen. Unsere BU-Leistungsquote lag bei 82,5 Prozent. Damit sind wir eindeutig Spitze!

Ihr Fazit?

Dem leider immer wieder gemachten Vorwurf, die Versicherer seien notorische Neinsager, fehlt ganz offensichtlich die Substanz. Wir bei der Allianz verstehen uns als fairer Partner unserer Versicherten.

Top-Highlights der Allianz BU Vorsorge Plus als Privatvertrag

- „Leistungen wegen Krankschreibung“ für eine frühere Leistungszahlung ohne Zusatzbeitrag
- Optionale Pflegezusatzrente inkl. Pflegeanschlussoption
- Ausschlussklauseln heilen: Nachträgliche Überprüfung von Ausschlussklauseln möglich
- Umfangreiche Erhöhungsoptionen
- Infektionsklausel für alle Berufe

Top-Konditionen der Allianz BU Vorsorge im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge

- Einschluss Baustein „Beitragsbefreiung“ mit Arbeitgeber-DO möglich
- Im Rahmen von Gruppenverträgen obligatorische Beitragsbefreiung ohne Gesundheitsprüfung und verbessertem Tarifbereich auch für die Altersvorsorge

Wichtige Informationen rund um das Thema Einkommensvorsorge haben wir Ihnen unter dem nachstehenden Link zusammengefasst: <https://makler.allianz.de/leben/no/mvzb/produkte/einkommensvorsorge/bu/index.html>

Für Angebotsanfragen und Rückfragen bezüglich der einzelnen Bausteine im Rahmen der Einkommensvorsorge mit Allianz Leben steht Ihnen Ihre Maklerbetreuerin, Frau Nadine Simon, gerne zur Verfügung.



Nadine Simon
Maklerbetreuerin
Allianz Lebensversicherungs-AG

Nadine Simon
Tel.: (0221) 5731-2408
E-Mail: nadine.simon@allianz.de



„Einkommensvorsorge
mit der Allianz - weil
das Gesamtpaket
einfach passt.“



Nadine Simon *Mario Simon*
Nadine und Mario Simon
Allianz Maklerbetreuer

Empfehlen Sie Ihren Kunden Einkommensvorsorge auf höchstem Niveau.

Die Allianz bietet für jeden Kunden die passende Lösung:

- Verlässliche und flexible Produkte zu fairen Preisen
- Clevere Kombination mit Pflegebaustein möglich
- Jahrelange Expertise und größter BU-Bestand im Markt
- Hohe Servicestandards und einfache Prozesse
- Einfache Risikovorabfrage
- Unkomplizierte und persönliche Abwicklung im Leistungsfall

Unsere hochqualifizierten Maklerbetreuer der Allianz stellen sicher, dass keine Fragen offenbleiben. Von der Anfrage bis zur Zahlung im Leistungsfall, Sie können sich auf uns verlassen.

➔ Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter
www.allianz-fuer-makler.de/einkommensvorsorge





Die von der gesetzlichen Pflegepflichtversicherung hinterlassenen Versorgungslücken sind bedrohlich hoch. Bis zu 3.000 EUR monatlich fehlen im Falle einer Einstufung in die Pflegestufen 0 bis IV. Wenn der Pflegebedürftige die laufenden Kosten finanziell nicht aus eigener Kraft stemmen kann, lässt der Gesetzgeber die offenen Salden von den Kindern des Pflegeempfängers tilgen.

Wie viel ein Kind zahlen muss, hängt von seinem „bereinigten Nettoeinkommen“ und dem seines Ehepartners ab. Grundlage sind die monatlichen Nettoeinkünfte, die von Beiträgen zur Altersvorsorge abgezogen werden und dann als bereinigt gelten. Sondereinkünfte, etwa aus einer vermieteten Wohnung, werden dem Nettoeinkommen hinzu addiert. Ein Beispiel: Ein Sohn hat 2.500 EUR anrechenbares Nettoeinkommen, seine Frau 2.000 EUR. Er zahlt somit 385 EUR monatlich für die Pflege seiner Eltern an das Sozialamt (siehe [Tabelle](#)).

Ohne Pflegezusatzversicherung

Das Pflegeheim fordert über die gesetzlichen Absicherungen hinaus monatlich weitere 1.500 EUR, um alle Kosten zu decken. Die oben errechneten 385 EUR gehen monatlich

an das Sozialamt, um die Pflege seiner Mutter zu gewährleisten. Die restlichen pro Monat anfallenden 1.115 EUR sammeln sich bis zum Tod der Mutter als Schulden an und werden dann in direkter Erbfolge als solche vererbt.

Mit Pflegezusatzversicherung

Anders geht die Sache aus, wenn eine Pflegezusatzversicherung besteht. Mutter und Sohn haben sich also rechtzeitig zusammengesetzt und zahlen jeweils einen monatlichen Beitrag von 50 EUR in eine Pflegezusatzversicherung. Alle anfallenden Pflegekosten und auch alle Wünsche sind dadurch zu 100 Prozent abgedeckt – vor allem auch der Wunsch, mit einer Rundum-Versorgung auf jeden Fall im eigenen Zuhause bleiben zu können.

Zusätzlich kann durch die Absicherung einer privaten Pflegezusatzversicherung auch ein Top Pflegeheim gewählt werden. Der Versicherungsschutz hat weltweite Geltung und ermöglicht es u.a. auch im Ausland gepflegt zu werden – denn viele wählen ihren Alterswohnsitz in den Lieblingsländern der Deutschen. Darüber hinaus gibt es zusätzliche Assistance-Leistungen, wie Transporte zum Arzt und Zahnarzt, Erledigung allen Schriftwechsels, Hilfe bei der Organisation der Pflege, sogar bis hin zur

Unterhaltungspflicht von Kindern gegenüber Eltern im Pflegeheim: Ansprüche des Sozialamts an Kinder von Pflegeempfängern

Einkommen Kind (EUR)	Einkommen Ehepartner/Schwiegerkind								
	0	500	1.000	1.500	2.000	2.500	3.000	3.500	4.000
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
500	0	0	0	0	0	0	20	52	77
1.000	0	0	0	0	0	41	105	154	194
1.500	0	0	0	0	61	157	231	290	339
2.000	0	0	0	82	209	308	387	452	506
2.500	0	0	102	261	385	484	565	633	690
3.000	0	123	314	462	581	678	759	828	886
3.500	143	366	539	678	791	886	965	1.034	1.093
4.000	418	616	774	904	1.012	1.103	1.182	1.250	1.309

Quelle: Finanztest 5/2015

Betreuung des Haustieres oder der Gartenpflege. Mit umfangreichem Schutz kann die Betreuung in der freien Zeit nach allen individuellen Wünschen gestaltet werden, z.B. mit Konzertbesuchen, Begleitung bei Spaziergängen etc. Unfallhilfen in Form von Einmalleistungen sind ebenfalls abgedeckt. Beitragsbefreiungen ab Pflegestufe III sind vorgesehen.

Wer die Pflegezusatzversicherung rechtzeitig umfassend abschließt, nimmt dem Thema Demenz oder Pflege den Schrecken. [pma:] empfiehlt: Der Versicherungsschutz sollte abgeschlossen werden, solange noch keine ernsthaften Erkrankungen vorliegen, denn nur dann hat man im

Markt die volle Auswahl an Produktangeboten. Bei Vorerkrankungen wird es schwieriger und entsprechend teurer. Ernsthafte Erkrankungen führen zur Ablehnung. Umso wichtiger ist der rechtzeitige Abschluss einer Pflegezusatzversicherung.



Jan Ruhoff
Auszubildender
[pma:]

Gesetz zur besseren Vereinbarkeit von Familie, Pflege und Beruf

Mit einem neuen Gesetz wird ein Rechtsanspruch auf eine Familienpflegezeit eingeführt. Angestellte Beschäftigte mit einer Arbeitszeit von wöchentlich mindestens 15 Stunden, haben einen Anspruch auf teilweise Freistellung von bis zu zwei Jahren, wenn sie einen pflegebedürftigen nahen Angehörigen in häuslicher Umgebung pflegen.

Die Regelung gilt nicht für Betriebe mit in der Regel 25 oder weniger Beschäftigten. Als nahe Angehörige gelten auch Stiefeltern, lebenspartnerschaftsähnliche Gemeinschaften,

Schwägerinnen und Schwager. Beschäftigte, die Pflegezeit oder Familienpflegezeit in Anspruch nehmen, können ein zinsloses Darlehen zur besseren Bewältigung des Lebensunterhalts während der Freistellung, die mit geringerem Gehalt verbunden ist, beantragen.

Die Auszeit von bis zu zehn Tagen für Angehörige, die kurzfristig Zeit für die Organisation einer neuen Pflegesituation benötigen, wird mit der Zahlung von Pflegeunterstützungsgeld verbunden. Grundlage für die Berechnung von Kinderkran-

kengeld ist nicht mehr der vor der Freistellung von der Arbeit erzielte Lohn, sondern der während der Freistellung ausgefallene Lohn. Die Dauer der reduzierten Arbeitszeit kann maximal zwei Jahre betragen. Eine Freistellung ist innerhalb der zwei Jahre auch möglich zur Begleitung in der letzten Lebensphase und zur Betreuung pflegebedürftiger minderjähriger Kinder zuhause oder in einer Einrichtung außer Haus.

Team KV, [pma:]

Produktneuheit: Mehr Sicherheit für kleine Betriebe

AXA vereint branchenspezifische Haftpflicht- und Sach-Inhaltsversicherung mit Assistance-Leistungen

Rund 1,8 Mio. Kleinbetriebe, also beispielsweise Handwerksbetriebe oder Einzelhändler, gibt es nach Angaben des Statistischen Bundesamtes in Deutschland. Die hatten es bislang schwer, den passenden Versicherungsschutz für ihr Geschäft zu finden. Denn die Risiken sind von Unternehmen zu Unternehmen verschieden. Nicht jeder Versicherungspartner kennt die Besonderheiten der verschiedenen Branchen. Deshalb hat AXA, einer der führenden deutschen Anbieter von Firmenversicherungen, mit *ProfiSMART* einen umfassenden Versicherungsschutz für Kleinunternehmer unterschiedlicher Branchen entwickelt, der individuellen, branchenspezifischen Gefahren Rechnung trägt. Das Produktkonzept erlaubt es, mit wenigen Angaben, wie beispielsweise dem Umsatz, zum Angebot zu gelangen. Zur Markteinführung startet AXA mit Versicherungspaketen für Restaurants, Friseure, Maler, Textileinzelhändler sowie Wein- und Delikatessenhändler. Weitere Branchen werden in Kürze verfügbar sein.

AXA weiß um die Besonderheiten, die Kleinunternehmer bewegen und welche Risiken in den jeweiligen Branchen vorliegen. *ProfiSMART* bietet eine Grunddeckung in Kombination mit individuellen Leistungen, die die branchenspezifischen Risiken berücksichtigen. In der Grunddeckung umfasst die Versicherungslösung von AXA eine Haftpflichtversicherung. Dazu zählen die Absicherung gegen Personen-, Sach- und Vermögensschäden sowie eine Umwelthaftpflicht- und Umweltschadensversicherung. Zudem enthält die Grunddeckung eine Sach-Inhaltsversicherung. Sie sichert die technische und kaufmännische Betriebseinrichtung sowie Waren der Unternehmen gegen Schäden ab. Kunden erhalten zudem umfangreiche Zusatzleistungen über eine rund um die

Uhr besetzte Telefonhotline. Alle Branchen profitieren von einer Ertragsausfallversicherung: Damit werden die Kosten gedeckt, wenn der Betrieb beispielsweise nach einem Brandschaden geschlossen werden muss.

AXA Versicherung AG

Weitere Informationen
Tel.: (0221) 148-41001
www.axa.de/profismart

Branchenlösungen im Überblick

Restaurants: Sie profitieren von der Technikversicherung, die Schäden an gastronomietypischen Maschinen und Geräten abdeckt, zum Beispiel Kaffeevollautomaten und Spülmaschinen. Auch Klimaanlage und Kühlrichtungen sind versichert. Ein Albtraum für jeden Gastronom – die Betriebsschließung durch Behörden: Hier werden die Kosten übernommen, wenn meldepflichtige Krankheiten auftreten oder Desinfektionen oder Warenvernichtung als behördliche Auflage gestellt werden. Auch abgesichert: Internethaftung bei Bereitstellung eines W-LAN, Schutz des Außenmobiliars im Fall von Diebstahl, Sturm oder Hagel sowie die Erstattung des Neuwertes für beschädigtes oder zerstörtes Gasteeigentum.

versichert AXA den Verlust von Bargeld und sonstigen Sachen durch Raub während Transports innerhalb Deutschlands.

Malerbetriebe: Für Malerbetriebe werden Vermögensschäden durch gelieferte Produkte abgesichert, die eingebaut oder verarbeitet werden. Auch auf Baustellen gelagerte Gegenstände sind gegen Einbruchdiebstahl versichert. Schnell ist es passiert und das Mobiliar des Kunden wird während der Renovierung beschädigt: *ProfiSMART* deckt Schäden am Kundeneigentum ab, die das Unternehmen während der Auftragsdurchführung verursacht. AXA entschädigt auch, wenn versicherte Sachen während eines Transports beschädigt werden oder abhandkommen.

Friseurbetriebe: Zu den speziellen Leistungen für Friseurbetriebe gehört die Entschädigung von verschmutztem oder zerstörtem Kundeneigentum zum Neuwert. Hinzu kommt eine Technikversicherung: Damit sind Schäden an Geräten wie Trockenhauben und Kaffeevollautomaten versichert. Zudem versichert *ProfiSMART* Bargeld in offenen Kassen.

Textileinzelhändler: Sie erhalten ebenfalls Versicherungsschutz für Bargeld in offenen Kassen und eine Absicherung für technische Geräte. Zudem

Delikatessen- und Weinhandel: Zu den speziellen Leistungen für den Delikatessen- und Weinhandel gehört eine Kühlgutversicherung. Sie springt ein, wenn Lebens- und Genussmittel in Kühlgeräten und -räumen verderben, weil die öffentliche Stromversorgung ausfällt oder weil ein Sachschaden im Sinne der Technikversicherung entstanden ist. In der Police sind zudem Lebensmittelimporte aus Nicht-EU-Staaten mitversichert, die an Endverbraucher abgegeben werden.

ProfiSMART im Überblick

- Tarifierung nach Umsatz
- Versicherungsschutz mit drei Mio. EUR Versicherungssumme in der Haftpflichtversicherung
- Absicherung gegen Gefahren wie Feuer, Einbruchdiebstahl, Leitungswasser sowie Sturm und Hagel
- Pauschale Ertragsausfallversicherung mit einer Versicherungssumme von mindestens 200.000 EUR für zwölf Monate
- Assistance-Leistungen wie schnelle Soforthilfe über eine Telefonhotline und komplette Organisation der Rückreise des Geschäftsführers aus dem Urlaub nach erheblichem Sachschaden im Unternehmen
- schnelle und einfache Vertragsabwicklung, mit nur drei Angaben zum Preis

Oft kopiert – nie erreicht

*Lieber gleich das Original –
der „gelbe Schein“ von Condor*

- Volle BU-Rente auch bei 6-monatiger AU –
identische Leistungsdauer wie bei BU
- Für alle Zielgruppen
- Eine der höchsten Leistungsquoten des Marktes

**Arbeitsunfähigkeits-
bescheinigung**
zur Vorlage bei der Krankenkasse



Condor Lebensversicherungs-AG



Von einem der finanzstärksten
Lebensversicherer Deutschlands

Leisten muss man sich „leisten“ können.
Jetzt informieren unter
www.condor-versicherungen.de/SBU

**CONDOR**
VERSICHERUNGEN

Passgenau und leistungsstark: Die *Golden BU* Lösungen der LV 1871

Ob Bankkaufmann oder Krankenschwester, ob Diplom-Ingenieurin oder Student: Berufsunfähigkeit kann jeden treffen. Eine gute Absicherung ist wichtig. Die *Golden BU Lösungen* der Lebensversicherung von 1871 a.G. München (LV 1871) bieten passgenauen Schutz. Ihr maßgeschneidertes Beitragssystem berücksichtigt die individuelle Situation des Kunden. Attraktive Extras bieten Hilfe für die zahlreichen Herausforderungen des Lebens.

Die passgenauen Beiträge werden individuell ermittelt und sind garantiert. Das gilt auch bei Auslandsaufenthalten oder Berufswechsel: kein Problem, wenn der Ingenieur vom Schreibtisch auf die Bohrinsele wechselt. Eine Beitragserhöhung bei Berufswechsel muss niemand fürchten. Garantiert ist auch die Möglichkeit der Nachversicherung, zum Beispiel nach einer Beförderung, Gehaltserhöhung oder der Geburt eines Kindes – ohne erneute Gesundheitsprüfung. Zusätzliche Renditechancen bietet die fondsgebundene Performer *Golden BU*.

Wie gut eine BU-Versicherung ist, zeigt sich, wenn es wirklich darauf ankommt. Dass die LV 1871 ihren Kunden ein verlässlicher Partner ist, beweist die hohe Leistungs-

und die geringe Prozessquote. Im Leistungsfall zahlt die LV 1871 die volle BU-Rente bereits ab 50 Prozent Berufsunfähigkeit oder ab Pflegestufe I. Geleistet wird auch bei kurzer Berufsunfähigkeit. Wer berufsunfähig ist und seinen bisherigen Beruf nicht mehr ausüben kann, ist nicht gezwungen, eine andere Tätigkeit aufzunehmen: Die *Golden BU* verzichtet auf abstrakte Verweisung. Zudem bietet sie tatkräftige Hilfe bei Reha und Wiedereingliederung.

Optional: Leistung auch bei Arbeitsunfähigkeit

Zusätzlich zum BU-Schutz hat die LV 1871 eine Absicherung bei Arbeitsunfähigkeit in ihre *Golden BU Lösungen* integriert. Wer sechs Monate ohne Unterbrechung krankgeschrieben ist, erhält eine Rente in Höhe der versicherten Berufsunfähigkeitsrente. Die Rentenzahlung erfolgt rückwirkend ab Beginn der Arbeitsunfähigkeit und bis zu 18 Monate lang.

Beantragt werden kann die Leistung bereits nach sechs Wochen Arbeitsunfähigkeit. Wer innerhalb der ersten drei Monate bereits die Leistung beantragt, erhält nach Ablauf der sechs Monate innerhalb einer Woche seine Leistung, sofern alle erforderlichen Unterlagen vorliegen.

Wer klug ist, sichert frühzeitig ab

Wer klug ist, sichert sich schon in jungen Jahren für den Fall der Berufsunfähigkeit (BU) ab. Denn: Je jünger die Versicherten beim Abschluss, desto günstiger die Beiträge. Ideal für Schüler, Studenten und Berufseinsteiger ist die *Golden BU Start*. Für alle, denen Studentenjob oder Einstiegsgehalt nicht viel Spielraum lässt, bietet sie die Vorteile der *Golden BU* kombiniert mit stark reduzierten Anfangsbeiträgen. Nach zehn Jahren kann man zum Vollbeitrag wechseln oder für weitere fünf Jahre nur geringfügig aufstocken.



Maßgeschneidert:
Der passende BU-Schutz für jeden Beruf

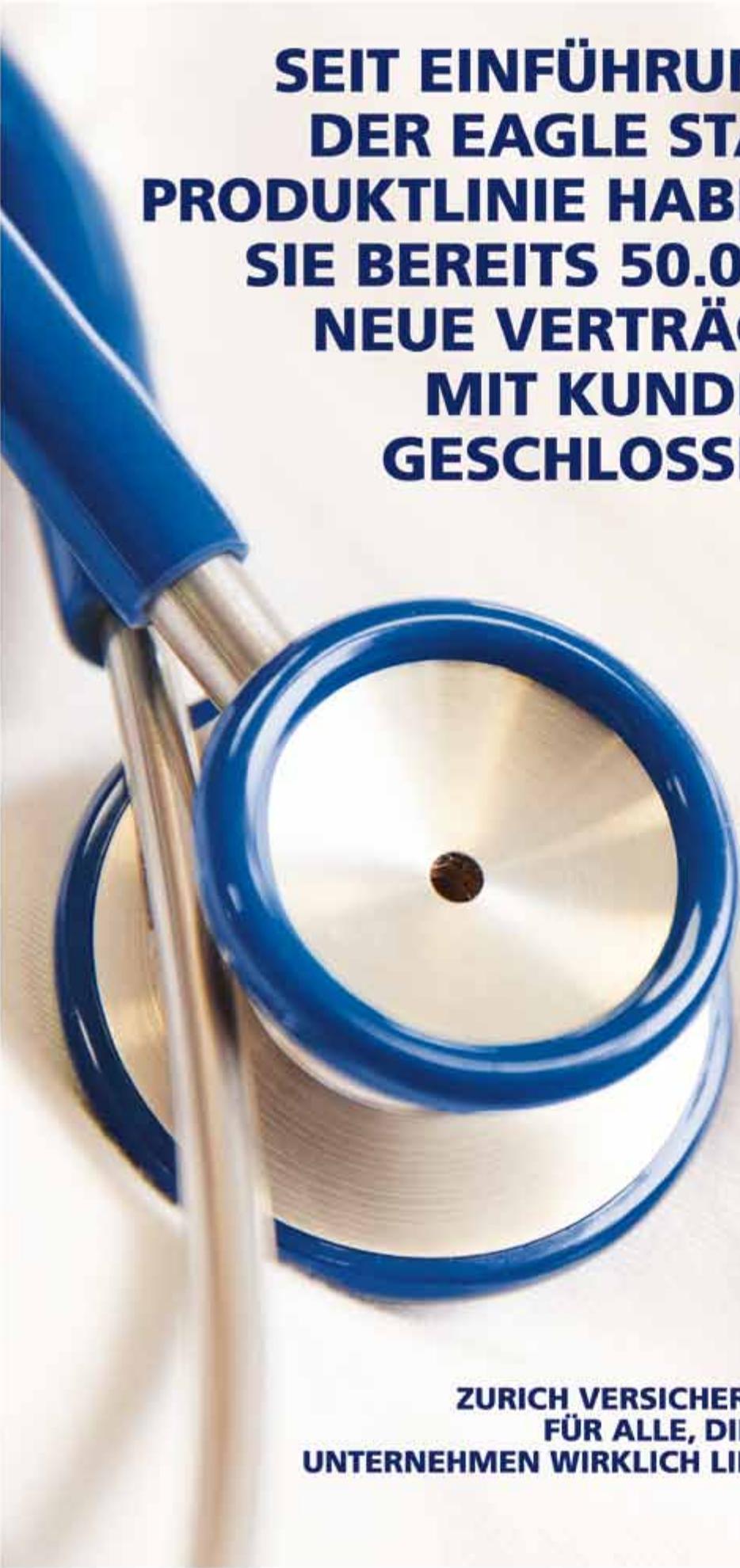
- keine Beitragserhöhung bei Berufswechsel
- Nachversicherungsgarantien ohne Gesundheitsprüfung
- Leistung bei Arbeitsunfähigkeit optional
- lebenslange Rente bei Pflegebedürftigkeit



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

Ihr Ansprechpartner bei der LV 1871

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



**SEIT EINFÜHRUNG
DER EAGLE STAR
PRODUKTLINIE HABEN
SIE BEREITS 50.000
NEUE VERTRÄGE
MIT KUNDEN
GESCHLOSSEN.**

Sie wissen, was Ihre Kunden lieben und am meisten schützen wollen.

Zum Beispiel ihren Lebensstil bis ins hohe Alter. Daher möchten sich Ihre Kunden vor möglichen Behandlungskosten bei schwerer Krankheit und den damit verbundenen Investitionen, wie Umbauten im Haus, absichern. Der innovative Krankheits-Schutzbrief aus der Eagle Star Produktlinie deckt diese Bedürfnisse ab. So können Kunden sich und diejenigen, die sie wirklich lieben, schützen. Und für Sie ergeben sich neue Geschäftsmöglichkeiten.

**MEHR INFOS
ERHALTEN SIE UNTER
www.zurich-leben.de**

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


ZURICH®

Pflege – das unterschätzte Risiko

Gesetzliche Pflegeversicherung bietet nur „Teilkasko-Schutz“

Die Deutschen und ihr Auto – schon immer eine besondere Beziehung. Sie wissen, was gut für ihren fahrbaren Untersatz und damit auch für sie ist. Laut einer Umfrage der Meinungsforscher des Allensbach-Instituts im Jahr 2013 haben 38 Prozent der Haushalte eine Vollkasko-Versicherung abgeschlossen.

Die Deutschen sind keineswegs in allen Bereichen so umsichtig. Wenn es um ihre persönliche Absicherung geht, riskieren sie deutlich mehr. Vollkasko-Mentalität in der Pflege? Keine Spur. Der Großteil der Bevölkerung baut weiterhin auf den „Teilkasko-Schutz“, den die gesetzliche Pflegeversicherung bietet. Lediglich drei Prozent sorgen laut einer Studie der Continentale Versicherung mit einer privaten Pflegezusatzversicherung vor.

Die Bundesbürger sind in diesem Bereich Vorsorgemuffel. Hier stellt sich automatisch die Frage nach dem Warum, denn die Fakten dürften allgemein bekannt sein: Die Lebenserwartung steigt und damit auch die Wahrscheinlichkeit, pflegebedürftig zu werden. Heute sind bereits 2,4 Mio. Deutsche pflegebedürftig, und jeder Dritte davon wird in einem Pflegeheim versorgt. In 15 Jahren werden hierzulande über 3,3 Mio. Menschen auf Unterstützung angewiesen sein.

Doch wer glaubt, nur im Alter pflegebedürftig zu werden, der irrt: Auch junge Leute können nach einem Unfall, einer schweren Erkrankung oder einem Schlaganfall zum Pflegefall werden.

Handlungsbedarf für jedermann

Pflege ist und bleibt eine Herausforderung für jeden Einzelnen und für die Gesellschaft; vor allem ihre Finanzierung. Denn die Kosten für ein Heim oder die häusliche Betreuung sind hoch. In allen drei Pflegestufen kommt die gesetzliche Pflegeversicherung nur für etwa die Hälfte der Kosten auf. Mindestens den gleichen Anteil müssen die Betroffenen selbst aufbringen. Auch die jüngste Pflegereform hat hier keine nachhaltige Verbesserung gebracht.

Beruhigt sein kann, wer ein Leben lang gespart hat oder eine Immobilie besitzt. Doch wie lange reichen die Reserven? Wenn die Ersparnisse aufgebraucht sind und das Haus verkauft ist, bleibt nur noch der Gang zum Sozialamt. Dann werden zunächst die Angehörigen – Ehepartner, Kinder oder sogar Enkelkinder – in die Pflicht genommen und müssen finanziell einspringen. Ein Szenario, das man sich und seinen Lieben ersparen möchte. Daher ist private Vorsorge ein Muss.



„Wer bei seiner Vorsorge diesen Bereich außer Acht lässt, riskiert nicht nur seine komplette Altersvorsorge, sondern auch die Vermögenswerte, die an die nächste Generation übergeben werden sollen“, informiert Lars Feddersen, Direktionsbeauftragter der CONSAL MaklerService GmbH. „Zu einer umfänglichen Vorsorge- und Vermögensberatung gehört die private Pflegevorsorge zwingend dazu.“

Eine Pflegetagegeldversicherung ist hier die Lösung, denn sie schließt die Kostenlücke. Geeignet ist hier etwa der Tarif *PflegePREMIUM Plus* der Krankenkassen Finanzgruppe, Bayerische Beamtenkrankenkasse und Union Krankenkasse. Laut dem Institut für Vorsorge- und Finanzplanung einer der besten Pflegegeldtarife am Markt.

Darüber hinaus bietet dieses Geschäftsfeld aufgrund der geringen Absicherung der Bundesbürger sowie des hohen Aufklärungsbedarfs ein enormes Potential für Berater.

CONSAL MaklerService GmbH

Die CONSAL MaklerService GmbH bietet kostenlos eine neutrale Beratungsmappe an. Mit Hilfe dieser Beratungsmappe können Sie Ihren Kunden kompetent und unabhängig rund um das Thema Pflege in Deutschland informieren und hierbei auch auf die ganz persönliche Situation Ihres Kunden eingehen.

Kontakt
Lars Feddersen
Maklerbetreuer
CONSAL MaklerService GmbH
Tel.: (04331) 6965202
E-Mail: lars.feddersen@ukv.de



Dominic, 38 Jahre:
Modedesigner

Maßgeschneidert

Golden BU: Der passende
Berufsunfähigkeitsschutz für jeden Beruf

- keine Beitragserhöhung bei Berufswechsel
- Nachversicherungsgarantien ohne Gesundheitsprüfung
- Leistung bei Arbeitsunfähigkeit optional
- lebenslange Rente bei Pflegebedürftigkeit

Altersvorsorge – mit Sicherheit

Ergo Rente Garantie mit dynamischem Anlageverfahren

Klassische Produkte werden durch anhaltende Niedrigzinsen für die meisten Neukunden zunehmend unattraktiv. Die Senkung des Höchstrechnungszinses zum Jahresbeginn unterstreicht dies nochmals deutlich. Neue Produktkonzepte müssen her, die den geänderten Rahmenbedingungen Rechnung tragen.

Ergo positioniert sich deshalb mit der neuartigen Ergo Rente Garantie. Die Ansparphase ist fondsgebunden. Der Rentenbezug ist sicherheitsorientiert und konventionell gestaltet. Bereits heute wird eine exakt bezifferte garantierte lebenslange Rente zugesagt.

Kunde muss sich um nichts kümmern

Ergo Rente Garantie ist als Produkt für sicherheitsorientierte Kunden konzipiert. Sie lehnt sich eng an das Konzept klassischer Produkte an, verzichtet aber in der Ansparphase auf die Anlage in ein Sicherungsvermögen. Stattdessen bietet sie ein in Deutschland einzigartiges Garantiekonzept. Insgesamt bietet sie so eine ausgewogene Mischung aus Flexibilität, konkreten Garantiezusagen und Renditechancen. Die unabhängige Ratingagentur Morgen & Morgen stuft die Ergo Rente Garantie in die Volatium-Klasse 2 (Stabilität) ein.

Garantiezusage ohne Wenn und Aber

Bei längeren Laufzeiten gilt eine Brutto-Beitragsgarantie auf alle für die Hauptversicherung gezahlten Beiträge. Diese Garantiezusage gilt zum individuell vereinbarten Beginn

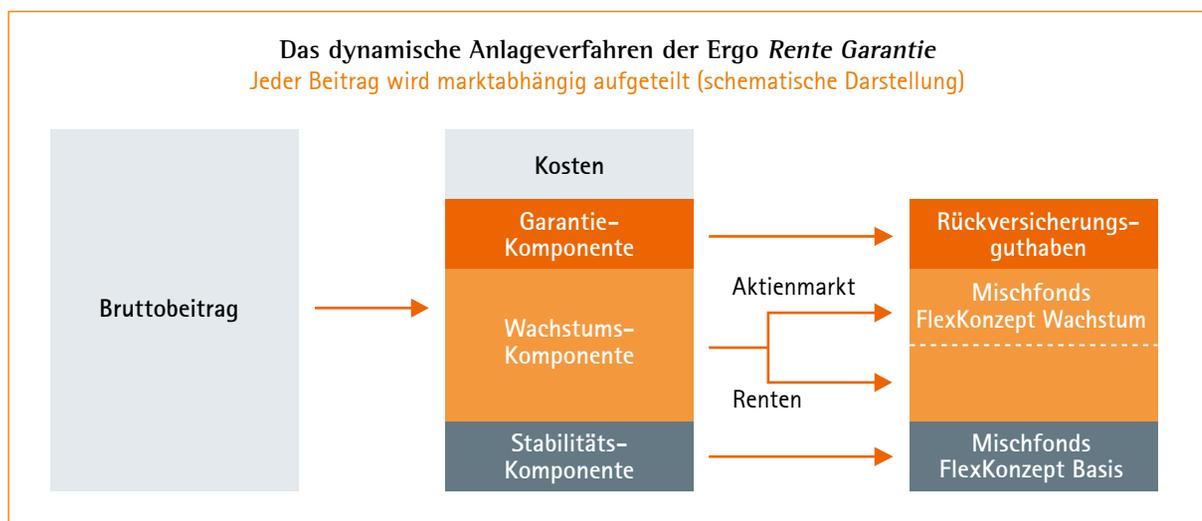
der Verfügungsphase. Die Brutto-Beitragsgarantie erfolgt bei laufenden Beiträgen bereits ab 15 Jahren Aufschubzeit, beim Einmalbeitrag bereits ab 13 Jahren. Bei geringeren Laufzeiten greift eine geringere Garantiezusage.

Wie funktioniert das Anlagesystem?

Das dynamische Anlagekonzept der Ergo Rente Garantie verteilt jeden Beitrag auf schwankungsarme und auf wachstumsorientierte Anlagen. Die Aufteilung wird dabei für jeden Beitrag nach finanzmathematischen Regeln neu festgelegt. In der wachstumsorientierten Komponente findet zudem für einen Teil der Beiträge eine dynamische Anlage statt, mit dem Ziel, Verlustrisiken zu reduzieren und Chancen zu nutzen. Zusätzlich fließt ein Teil des Beitrags in ein neuartiges Rückversicherungsguthaben. Dieses ist Teil des Vertragsguthabens und steht dem Kunden mit aktuellem Zeitwert anteilig bei Entnahmen oder Kündigung zur Verfügung.

Flexibilität wird groß geschrieben

Die Anpassung von Produkteigenschaften an verschiedene Lebensphasen ist Kunden bei der Altersvorsorge wichtiger denn je. Das belegen zahlreiche Marktforschungsstudien. Aus diesem Grunde wurde bei der Entwicklung der Ergo Rente Garantie auch auf dieses Thema besonderes Augenmerk gelegt. Zuzahlungen, Entnahmen, Beitragsänderungen, Einschluss von Zusatzversicherungen – alles ist möglich und noch viel mehr.



Eine Alternative für Rosinenpicker

Für Kunden, die heute noch keine Garantie wünschen und die Anlagestrategie selbst in die Hand nehmen wollen, gibt es Ergo *Rente Chance*. Bei ihr kann aus rund 60 Fonds renommierter Fondsgesellschaften frei ausgewählt werden. Bis zu 12 Mal können die Fonds jährlich kostenfrei gewechselt werden. Und auch die Testergebnisse sprechen für die Ergo *Rente Chance*:

- Auszeichnung *Beste Rente* bei Focus Money (Ausgabe 41/2014)
- Bestnote im Handelsblatt in Kooperation mit Assekurata: „Sehr gut“ für das Fondsangebot
- Erster Platz bei Studie DISQ von n-tv (Stand 12/2014)
- Bestnote FFF für Kundentyp Komfort im Test der renommierten Ratingagentur Franke & Bornberg

Und wenn später doch Sicherheit für die Geldanlage gewünscht wird, kann bereits nach mindestens fünf Jahren Laufzeit in die Ergo *Rente Garantie* gewechselt werden.

Einfacher Abschluss

Die Produkte Ergo *Rente Garantie* und Ergo *Rente Chance* sind im LV-Lotsen des Online-Vergleichsrechners Softfair verfügbar. Damit ist der einfache Zugriff auf die Ergo *Rente Garantie* und die Ergo *Rente Chance* gewährleistet. Anträge

können dort direkt elektronisch ausgefüllt und unterschrieben versandt werden. Damit ist der Verkaufsprozess einstufig, es folgt direkt die Policierung.



Hans-Jörg Metze
Direktionsbevollmächtigter Personen-
versicherung
Ergo Beratung und Vertrieb AG

Hans-Jörg Metze

Tel.: (0221) 92402-9153

E-Mail: hans-joerg.metze@ergo.de

Die neuen Lebensversicherungsprodukte der Ergo:

Ergo *Rente Garantie* und Ergo *Rente Chance* –
jetzt auch im Vergleichsrechner Softfair

Angebote innerhalb von 24 Stunden

Tel.: (0211) 477-4638

E-Mail: ergorente.angebotsservice@ergo.de

Antragsservice innerhalb von 48 Stunden

Tel.: (040) 6376 3401

E-Mail: makler-antrag-leben@ergo.de

Weitere Informationen auch unter www.makler.ergo.de

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 Abrufkontingent für die Gäste der Jahrestagung reserviert (Stichwort: [pma:] Jahrestagung).



**Online-Anmeldung
im Infosystem**

Die neue Janitos Hausrat- versicherung

Seit April 2015 ist die neue Hausratversicherung der Janitos Versicherung AG auf dem Markt. Der Tarif bietet viele Neuerungen und Verbesserungen gegenüber dem Alttarif. Highlights sind beispielsweise die grobe Fahrlässigkeit bis zur Versicherungssumme, welche nun auch für Elementarschäden gilt, sowie die Mitversicherung der groben Fahrlässigkeit bei Obliegenheitsverletzungen und die Zusatzpakete Multi-Garantie und Online-Schutz.



Mit der neuen Hausratversicherung profitieren Ihre Kunden von einem der leistungsstärksten Tarife am Markt. Der Neutarif besteht weiterhin aus den drei Produktlinien *Basic*, *Balance* und *Best Selection*. Mit der Produktlinie *Basic* können Sie Ihren Kunden bereits eine solide Absicherung im Schadenfall bieten. Eine qualitativ hochwertige Absicherung verspricht die Produktlinie *Balance* und in *Best Selection* können Ihre Kunden Absicherung auf höchstem Niveau erwarten.

Zusätzlich zu den Leistungen, die sich aus der Wahl der Produktlinie ergeben, bietet die Janitos Versicherung AG im neuen Hausrattarif fünf optionale Zusatzpakete an: *Elementar*, *Glas*, *Fahrraddiebstahl* und neu den *Online-Schutz* und die *Multi-Garantie*, welche nur in *Best Selection* wählbar ist. Elementargefahren sind im Zusatzpaket *Elementar* auch in ZÜRS-Zone 4 versicherbar. Die Prämie richtet sich dabei nach der Adresse des Grundstücks. So ist es bei Janitos möglich, auch in dieser Zone zumindest die Gefahren Erdbeben, Erdsenkungen, Lawinen, Vulkanausbruch und Schneedruck abzusichern.

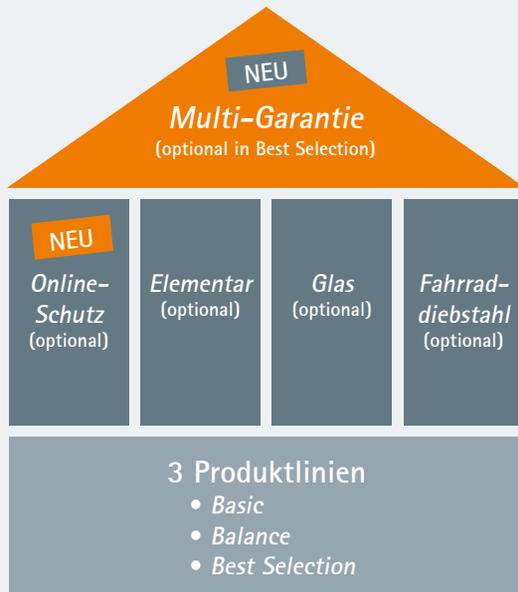
Highlights und Verbesserungen

Der neue Tarif bietet Ihnen und Ihren Kunden rund 30 Neuerungen und Verbesserungen: Ab sofort ist die grobe Fahrlässigkeit in *Basic* je nach Vereinbarung auch für Elementarschäden bis zehn Prozent der Versicherungssumme mitversichert. Die Nichtinstallation von Rauchmeldern gilt nicht als Obliegenheitsverletzung und Überspannungsschäden sind automatisch bis zur Versicherungssumme abgesichert.

In der Produktlinie *Balance* ist die grobe Fahrlässigkeit im neuen Tarif bis zur Versicherungssumme mitversichert. Auch hier, je nach Vereinbarung, nun auch bei Elementarschäden. Schäden, die durch den Austritt von flüssigen und gasförmigen Stoffen aus innenliegenden Rohren entstehen, sind ebenso bis zur Versicherungssumme abgesichert. Die Außenversicherung gilt hier bis 40 Prozent der Versicherungssumme. Gegen Diebstahl aus Kraftfahrzeugen, von Gartenmöbel und Gartengeräte-diebstahl sind Ihre Kunden bis zu einem Prozent der Versicherungssumme abgesichert.

In der Produktlinie *Best Selection* können Ihre Kunden von der Neutarifgarantie profitieren. Das bedeutet, dass im Schadenfall immer automatisch nach den verbesserten Leistungen zukünftiger Tarifgenerationen reguliert wird. Auch die umfangreichen Assistenzleistungen sind ein gutes Argument für *Best Selection* – Notfallservices, wie Schlüsseldienst und Rohrreinigung, stehen den Kunden 24 Stunden am Tag zur Verfügung und werden bis zu 500 EUR erstattet. Weitere Highlights sind die Absicherung der groben Fahrlässigkeit bei Obliegenheitsverletzungen bis 25 Prozent der Versicherungssumme sowie der Diebstahl von Kinderwagen und Fahrradanhängern auch außerhalb des Risikogrundstücks. Die Außenversicherung leistet in *Best Selection* bis 50 Prozent der Versicherungssumme für maximal 12 Monate.

Der neue Janitos Hausrattarif im Überblick



Risikogerechte Tarifierung für faire Prämien

Im Mittelpunkt der neuen Janitos Hausratversicherung steht die neue Tarifierung: Eine intelligente Risikoabsicherung durch Berücksichtigung vieler individueller Faktoren ermöglicht eine risikogerechte Absicherung des Hausrats. Ihr Kunde zahlt also keinen Cent zuviel!

Hier bietet der *Online-Schutz* konkrete Hilfeleistung:

- Rund-um-Dienstleistung beim Suchen, Identifizieren und Löschen von Posts, Bildern und Videos in den Sozialen Medien (z.B. bei Cyber-Mobbing)
- Beweismittelsicherung für Strafanzeigen (z. B. beim Identitäts- oder Zahlungsmitteldiebstahl) u.a. durch Identifikation der Provider bzw. Seitenbetreiber
- Rechtliche Erstberatung (telefonisch) bei Abmahnungen wegen angeblicher oder tatsächlicher Urheberrechtsverletzungen und bei allen sonstigen Leistungsbausteinen
- Bis zu 5.000 EUR Erstattung bei betrügerischem Online-Handel

Janitos *Multi-Garantie*: Bestens versichert

Mit dem Zusatzpaket *Multi-Garantie* erhalten Ihre Kunden zusätzlich drei Absicherungskomponenten:

- Die Vorversicherergarantie: Sollten im Vorvertrag bessere Leistungen vereinbart sein, sind diese mitversichert.
- Die Individualgarantie: Geänderte und neue Risiken sind bis zur nächsten Hauptfälligkeit zuzüglich einer Frist von 12 Monaten versichert.
- Hochwertige Leistungserweiterung: Grob fahrlässig herbeigeführte Obliegenheitsverletzungen sind bis zur Versicherungssumme versichert.

Janitos *Online-Schutz*: Digitale Risiken minimieren

Das Zusatzpaket *Online-Schutz* bietet Ihren Kunden Versicherungsschutz gegen Gefahren aus dem Internet wie IT-Sicherheitslücken, Schutz gegen Abhörskandale oder andere Datenschutzverstöße. Diese Gefahren können auch mit der entsprechenden Schutz-Software (Antiviren-Software, Firewalls u.ä.) nicht immer verhindert werden, da diese Lücken aufweisen kann. Und auch Kinder bewegen sich heute wie selbstverständlich im Internet, zu Hause oder auch mobil. Eltern haben oftmals kaum noch Kontrolle über deren Surfverhalten, was böse Folgen haben kann.

Mit dem optionalen Janitos *Online-Schutz* sichern Sie sich gegen die immer größeren Risiken, die beim Surfen bestehen, wirkungsvoll ab. Versichert sind u.a. Cyber-Mobbing, Identitätsdatendiebstahl, Zahlungsmitteldatendiebstahl, Urheberrechtsverletzungen und Konflikte mit Online-Händlern.

Beratung und Beantragung

Neben dem hervorragenden Leistungsangebot für Ihre Kunden ist es natürlich auch wichtig, dass die Beantragungswege für Sie als Vermittler möglichst einfach sind. Die Janitos Hausratversicherung beantragen Sie deshalb am besten über das Janitos Maklerportal oder den Offline-Tarifrechner. Beides finden Sie auf der Janitos Webseite www.janitos.de.

Haben Sie Fragen zu unseren Produkten? Dann wenden Sie sich gerne direkt an unser Experten-Team Hausratversicherung: Tel. (06221) 709 1522 oder besuchen Sie uns auf unserer Homepage unter www.janitos.de.

In unseren kostenfreien Online-Schulungen erfahren Sie alles Wissenswerte zu all unseren Produkten. Informationen und die Möglichkeit zur Anmeldung finden Sie hier: www.janitos.de | Online-Schulungen

Janitos Versicherung AG

Ansprechpartner
Stephan Seybold
Vertriebsleiter
Mobil: 0172 2977337
E-Mail: stephan_seybold@janitos.de

Urlaubszeit ist Reisezeit

Tipps für Auslandsreisen mit dem Auto oder Motorrad

Wenn in der Ferienzeit wieder Urlaubsreisen mit dem Auto oder Motorrad ins Ausland anstehen, stellt sich für viele die Frage, welche Versicherung und Schutzbriefe sind nötig. Wir haben hier wichtige Informationen zusammengefasst, die bei Urlaubsfahrten ins Ausland erforderlich oder dringend zu empfehlen sind.

Internationale Versicherungskarte (grüne Karte)

Die Internationale Versicherungskarte für Kraftverkehr ermöglicht mit der Kfz-Haftpflichtversicherungspolice des Herkunftslandes in verschiedenen Ländern fahren zu können, ohne an der Grenze eine dem nationalen Recht entsprechende Versicherungsdeckung nachkaufen zu müssen.

Dies wäre andernfalls nötig, da auch in der EU die Haftungsregelung im Straßenverkehr und die dazugehörigen Versicherungslösungen keineswegs vereinheitlicht sind. So sind beispielsweise in allen Ländern unterschiedlich hohe Begrenzungen der Versicherungssumme in der Kfz-Haftpflichtversicherung üblich.

Bei manchen Versicherern wird die grüne Karte nur auf Anfrage ausgestellt. Das Mitführen dieser Internationalen Versicherungskarte für Kraftverkehr kann bei einem Unfall die Schadensabwicklung jedoch wesentlich erleichtern.

Grüne Versicherungskarte

Die grüne Versicherungskarte gilt als Versicherungsnachweis im Ausland und bescheinigt den Versicherungsschutz nach den im Ausland geltenden Bestimmungen. Die grüne Versicherungskarte enthält die Adressen aller ausländischen Regulierungsbüros, an die ein Unfallgeschädigter verwiesen werden kann

Europäischer Unfallbericht

Der Europäische Unfallbericht erleichtert die Aufnahme eines Unfallschadens im europäischen Ausland. Jeder Autofahrer sollte diesen in zweifacher Ausfertigung im Handschuhfach haben, damit er im Schadenfall schnell zur Hand ist. Einen Europäischen Unfallbericht zum Herunterladen gibt es im Infosystem unter PSC-Code 4436D.

Europäischer
Unfallbericht
unter PSC-Code
4436D

Auslandsschadenschutz

Wie lange dauert die Erstattung der Kosten? Bekomme ich alle Kosten erstattet? So lauten die vorrangigen Fragen des Kunden. Ohne Auslandsschadenschutz bleibt der Versicherungsnehmer oftmals auf seinen Kosten sitzen. Besteht dagegen ein Auslandsschadenschutz, können die Ansprüche direkt bei der Versicherungsgesellschaft geltend gemacht (abgetreten) werden. Voraussetzungen für diese Leistung ist, dass ein Großteil der Schuld dem ausländischen Versicherungsnehmer zuzuordnen ist. Desweiteren muss es sich bei dem gegnerischen Unfallfahrzeug um ein versicherungspflichtiges Kraftfahrzeug handeln, das im Ausland zugelassen ist.

Der Auslandsschadenschutz ist ein Zusatz zur normalen Kfz-Haftpflichtversicherung. Er wird von einigen Gesellschaften ohne zusätzlichen Beitrag angeboten und führt zu keiner Hochstufung in der Versicherung.

Mallorca-Police oder Mallorca-Klausel

Die Mallorca-Police oder auch Mallorca-Klausel greift immer dann, wenn sich der Versicherungsnehmer im Ausland einen Leihwagen nimmt. Die Deckungssummen erhöhen sich auf die in Deutschland geforderten gesetzlichen Mindestdeckungen von 2,5 Mio. EUR Personenschäden; 500.000 EUR Sachschäden pro Unfall. Oft liegen die gesetzlichen Mindestdeckungen im Ausland deutlich unter den deutschen Deckungssummen. Höhere Kosten müssen Urlauber dann aus eigener Tasche zahlen.

Schutzbrief

Der Schutzbrief ist eine Deckungserweiterung in der Kfz-Versicherung. Der Versicherungsnehmer erhält durch den Versicherer Hilfe im Falle einer Panne, eines Unfalls oder eine Diebstahls. Der Schutzbrief deckt Bergungs- und Abschleppkosten ab oder übernimmt die Rückführungskosten für Familie und Auto, falls der Führerscheininhaber nicht mehr fahrtüchtig ist.

Keine
Hochstufung
in der Ver-
sicherung

Team HUKR Sach, [pma:]



Die Leistungen sind von Versicherung zu Versicherung im Wesentlichen gleich, variieren aber stark im Detail und natürlich im Preis. Je nach Umfang des Versicherungsschutzes können noch Kosten für Ersatzteiltransporte, Zollgebühren, Übernachtungskosten oder die Erledigung von Formalitäten übernommen werden.

Pannenhilfe	Wiederherstellung der Fahrbereitschaft des versicherten Fahrzeugs am Pannen- oder Unfallort
Abschleppen ¹	Transport des ausgefallenen KFZ in die nächste Werkstatt
Bergen	Das Fahrzeug wird wieder auf die befestigte Fahrbahn gehoben/gebracht.
Fahrzeugrücktransport ²	Das ausgefallene Fahrzeug wird in die Werkstatt am Heimatort gebracht. Inland: Fahrzeugrücktransport wird häufig durch Abschleppfahrzeuge angeboten.
Weiter- und Rückfahrt ²	Transport der (berechtigten) Insassen zum Zielort und zurück zum reparierten Fahrzeug; mögliche Varianten: Mietwagen, Bahn, Flug
Ersatzteilversand ²	Der Versicherer organisiert die Beschaffung und den Versand eines benötigten Ersatzteils, das im Ausland nicht zu bekommen ist.
Ersatzfahrer ²	Stellung eines Ersatzfahrers bei Fahrerausfall wegen Krankheit oder Unfall
Übernachtungskosten ²	Hotelkosten für alle berechtigten Insassen bis zur Wiederherstellung der Fahrbereitschaft
Fahrzeugunterstellung ²	Standkosten bis zur Wiederherstellung des Fahrzeugs
Sonstiges	Routenplanung, Kostenerstattung für Selbstorganisiertes, Nutzungsausfall, Verzollung / Verschrottung, organisierte Leistungen ohne Kostenübernahme (Assistance-Leistungen

¹ Info: Abschleppkosten sind bei den Gesellschaften häufig auf ca. 200 - 300 EUR gedeckelt.

² Voraussetzung: Der Schadenort ist mindestens 50 km Luftlinie vom Wohnort entfernt.

Bitte folgende Ausschlüsse beachten:

- Im Auto zurückgelassene Schlüssel oder zugefrorenes Türschloss
- Kosten der Reparatur sind nicht versichert.



Auweija!
Der Tauch-Tripp beginnt,
nur die Unfallversicherung
ist darauf nicht eingestellt.
Nicht, dass Ihnen das
passiert ...

Die Urlaubszeit gehört zu den schönsten Tagen im Jahr. Umso ärgerlicher ist es, wenn ausgerechnet während des Urlaubs etwas Unvorhergesehenes passiert. Daher empfiehlt es sich, dass Urlauber ihre privaten Versicherungen auf eine Urlaubstauglichkeit überprüfen, bevor sie ihre Reise antreten. Zwei Punkte sind besonders wichtig: Erstens, ob ein Auslandsaufenthalt mitversichert ist und vor allem in welchem Geltungsbereich (weltweit/EU), und zweitens, um während der gesamten Urlaubszeit einen Versicherungsschutz zu haben, der versicherte Zeitraum.

Viele Versicherungen bieten auch während eines Urlaubs oder Auslandsaufenthalts Versicherungsschutz. Ob und welcher Schutz enthalten ist, kann den jeweiligen Verträgen entnommen werden. Folgendes sollte überprüft werden:

Worauf Sie während der Urlaubszeit achten sollten

Kurzer Check der Sachversicherungen

Privathaftpflicht

- Sind Mietsachschäden auch in gemieteten Ferienwohnungen oder Hotelzimmern versichert?
- Sind Mietsachschäden an dem Mobiliar versichert?
- Ist die Nutzung von geliehenen Gegenständen usw. versichert?

Hausratversicherung

- Inwieweit ist Diebstahl aus dem verschlossenen Kfz versichert?
- Ist der Taschendiebstahl oder auch der Trickdiebstahl versichert?
- Wie hoch ist die Außenversicherung grundsätzlich eingeschlossen?
- Wie ist der Hausrat eines Campingurlaub abgesichert?
- Sind Rückreisekosten aus dem Ausland eingeschlossen?

Unfallversicherung

- Gibt es eventuell das doppelte Krankenhaustagegeld im Ausland?
- Sind die Bergungskosten in ausreichender Höhe versichert?
- Sind Infektionen durch z.B. Insektenstiche versichert?
- Sind z.B. tauchtypische Schäden (Kompressionskammer) versichert?

Rechtsschutzversicherung

- Gilt die Rechtsschutzversicherung auch im Urlaubsland?
- Sind die Deckungssummen für das Urlaubsland ausreichend?
- Wird im Straf-Rechtsschutz Kautions im Ausland gestellt?

In der Wohngebäudeversicherung gibt es außer der Sicherung des eigenen Zuhauses während der Urlaubsreise keine besonderen Vorschriften. Hier können allerdings die nachfolgend üblichen Tipps zur Schadenvorsorge helfen:



- Gebäude bewohnt aussehen lassen (Zeitschaltuhr für Licht und Rollläden)
- Jemanden engagieren, der zwischenzeitlich Ihren Briefkasten leert.
- Elektronik vom Netz nehmen (Überspannungsschäden, Brandgefahr)

Für die Kurzenschlossenen gibt es die Abschlussmöglichkeiten über unsere Makler-App [prima:beraten]. Hier kann die noch fehlende Reiseversicherung, Elektronikversicherung oder die Ticket-Versicherung im letzten Moment online abgeschlossen werden. Also dann: [pma:] wünscht einen schönen, sicheren Urlaub.

[prima:beraten]



Team HUKR Sach

Die neue Janitos Hausratversicherung.

Intelligente Risikoabsicherung durch individuelle Tarifierung.



Nicht alle Diebe
sind so harmlos.

LEISTUNGSHIGHLIGHTS.

- Diebstahl aus Kfz bis zur Versicherungssumme
- Außenversicherung bis 50 % der Versicherungssumme
- Grobe Fahrlässigkeit bei Obliegenheitsverletzungen
- Schutz beim Online-Banking
- Multi-Garantie (optional)
- Online-Schutz (optional)

MULTI-GARANTIE.

Umfassender Haftungsschutz bei

- Umdeckung zu Janitos
- Risikoänderungen beim Kunden



ONLINE-SCHUTZ.

Konkrete Hilfeleistung bei

- Cyber-Mobbing
- Zahlungsmitteldatendiebstahl
- Identitätsdatendiebstahl
- Konflikten mit Online-Händlern

KONTAKT.

Team Sach- und Haftpflicht:

Telefon: 0 6221. 709 1522

E-Mail: versicherung@janitos.de

Mit Zurich haben Sie einen starken Partner an Ihrer Seite

Vor allem in Zeiten des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) lässt die Zurich Versicherung ihre Partner nicht im Stich.

Christian Botsch (Leiter Unabhängige Vermittler Leben bei Zurich) erklärt: „Die neue Kampagne Mach Plus mit Protection ist unsere Antwort auf die Auswirkungen des LVRG. Die Senkung des Zillmersatzes erhöht die Leistungen beim Kunden, geht zu Lasten der Abschlussprovision, der Marge des Versicherers, und führt in den meisten Fällen zu einer Erhöhung der Bestandsprovision für die Vertriebspartner. Vermittler sind gefordert, neu zu handeln. Neue Konzepte und Produkte sind der Weg, das LVRG als Chance zu nutzen. Im Biometrie-Bereich sind manche Versicherer, wie Zurich, in der Lage, die alten Courtagesätze zu halten. Mit einer Veränderung des Produktmixes des Maklers hin zu mehr Biometrie-Anteil kann die Einnahmensituation wieder verbessert werden. Hierfür haben wir ein kleines Tool – *Compensationplus* – entwickelt, welches unseren Geschäftspartnern diesen Mehrwert verdeutlicht. Außerdem haben wir in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Institut für Altersvorsorge neutrale und damit auf die Makler- und Kundenbedürfnisse zugeschnittene Akquiseunterlagen erstellt. Zudem haben wir in Zusammenarbeit mit der Berliner Kanzlei Wirth Rechtsanwälte einen neutralen, rechtskonformen Beratungsprozess, den *Beratungsnavigator*, erarbeitet. Dabei wird in nur vier Schritten der Kundenbedarf analysiert, eine konkrete Produktempfehlung abgegeben und die Entscheidung dokumentiert. Der Ablauf für die Produktempfehlung ist durch die Kanzlei Wirth Rechtsanwälte testiert. Damit haben alle Beteiligten – Vermittler und Kunde – die maximale Rechtssicherheit.“

Ausgezeichnete Produktlösungen für jede Lebenssituation

Zurich bietet eines der umfangreichsten deutschen und internationalen Biometrie-Portfolien und verfügt, neben der Berufsunfähigkeit, auch über andere sinnvolle Lösungen, wie den *Eagle Star* Krankheits-Schutzbrief. Dieser wurde erst kürzlich von dem renommierten Branchenmedium Versicherungsmagazin mit dem Titel *Produkt des Monats April 2015* ausgezeichnet.



Christian Botsch ist Leiter für den Vertriebsweg unabhängige Vermittler im Bereich Leben bei der Zurich.

«Mit einer Veränderung des Produktmixes des Maklers hin zu mehr Biometrie-Anteil kann die Einnahmensituation wieder verbessert werden. Hierfür haben wir ein kleines Tool – *Compensationplus* – entwickelt ...»

Die Zurich Gruppe in Deutschland gehört zur weltweit tätigen Zurich Insurance Group. Mit Beitragseinnahmen (2013) von über 5,9 Mrd. EUR, Kapitalanlagen von mehr als 31 Mrd. EUR und rund 5.600 Mitarbeitern zählt Zurich zu den führenden Versicherungen im Schaden- und Lebensversicherungsgeschäft in Deutschland. Sie bietet innovative und erstklassige Lösungen zu Versicherungen, Vorsorge und Risikomanagement aus einer Hand. Individuelle Kundenorientierung und hohe Beratungsqualität stehen dabei an erster Stelle.

Weitere Informationen und Unterlagen zur Kampagne und den Produkten erhalten Sie unter www.mach-plus-mit-protection.de oder von Ihrem persönlichen Broker Consultant.

Zurich Versicherung

Pflegevorsorge – in allen Pflegestufen rundum gut versorgt.



Jetzt
sichern!

Ihre staatliche
Pflege-
Förderung



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

Die Highlights des PflegePREMIUM Plus:

- Pflegetagegeld* in allen Pflegestufen 0, I, II und III
- Leistung entsprechend 30/30/60/100% des Tagessatzes
- 100% ab Pflegestufe I bei erforderlicher vollstationärer Pflege
- Einmalzahlung 60 Tagessätze ab Pflegestufe I
- Keine Wartezeit
- Dynamisierung alle 3 Jahre
- Beitragsfreistellung bei Eintritt des Pflegefalles

Haben Sie noch Fragen? Wir unterstützen Sie gerne.
Rufen Sie uns an oder besuchen Sie unseren Internetauftritt.

* Leistung entsprechend der Höhe der vereinbarten Tagessatzes.



Bayerische Beamtenkrankenkasse AG
Union Krankenversicherung AG

CONSAL
MaklerService GmbH

Jetzt noch günstiger: Unser Premium Risikoschutz

Günstige Konditionen für Ihre Kunden.

Bieten Sie Ihren Kunden während der EUROPA Premium-Wochen vom **01.04. bis 30.06.2015** ein unschlagbares Angebot: Bei Abschluss einer Risiko-Lebensversicherung Premium zahlen diese ein halbes Jahr lang nur die Beiträge des Standard-Tarifs (E-T2).

Das bedeutet eine erstklassige Absicherung für Ihre Kunden mit bis zu 20 % günstigeren Beiträgen* – beraten Sie fachkompetent zum passenden Risikoschutz!

* Ein(e) 35-jährige/-r kaufm. Angestellte/-r zahlt die ersten 6 Monate für den Premium-Schutz statt 14,20€ (Tarif E-T2 Premium) nur 11,38€ (Tarif E-T2) und spart hierdurch ca. 20% des Monatsbeitrags. (Nichtraucher/-in, Versicherungssumme 200.000 €, Laufzeit 20 Jahre, monatlicher Beitrag, inkl. Sofortverrechnung der Überschussbeteiligung. Die Überschussbeteiligung ist für 2015 garantiert, nicht jedoch für die gesamte Laufzeit.) Voraussetzung für die Teilnahme an dieser Aktion sind der Antragsingang bei der EUROPA in der Zeit vom 01.04.2015 bis zum 30.06.2015 und die Zahlung per SEPA-Lastschriftmandat. Bereits ab der ersten Fälligkeit wird 6 Monate lang nur der Beitrag des Standard-Schutzes (E-T2) abgebucht. Bei einer anderen als der monatlichen Zahlweise wird die entsprechende Ersparnis bereits bei der Abbuchung des ersten Beitrags berücksichtigt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen, keine Barauszahlung möglich, Ansprüche nicht übertragbar.

Bis 30.06.2015

PREMIUM- WOCHEN



**Direkt-
versicherungen**

**Gesamtranking
sehr gut**

Ausgabe 09/2014

€uro **DKI** 
Deutsches Institut für
Vergleichsarbeit
18 Anbieter im Vergleich

Zusätzliche Premium-Vorteile:

Vorgezogene Todesfall-Leistung

- + Vorzeitige Auszahlung der Versicherungssumme bei schwerer Krankheit

Verlängerungsoption

- + Vertragslaufzeit ohne erneute Gesundheitsprüfung bis zu 15 Jahre verlängerbar

Kinder-Bonus

- + Kostenlose Erhöhung der Todesfall-Leistung um 50 % bis 6 Monate nach Geburt oder Adoption eines Kindes

Pflege-Bonus

- + Einmalige Zahlung von 10 % der Todesfall-Leistung (max. 15.000 €) bei Pflegebedürftigkeit

Jetzt vom Maklerservice der EUROPA überzeugen!

0221 57 37-300 ODER VEP.EUROPA.DE

EUROPA
VERSICHERUNG PUR.

Schwerpunkt:

Qualität bringt Erfolg!



Qualifizierte und strukturierte Beratung steigert die Chancen auf Erfolg. Zwar erschweren das LVRG und das anhaltende Zinstief den Verkauf von Leben-Produkten, aber für qualifizierte und aktive Berater ergeben sich daraus auch neue Perspektiven und die Möglichkeit, neue Geschäftsfelder zu erschließen.

Das Team LV zeigt auf, wie Makler mit Bestandskunden wieder ins Gespräch kommen können. Indem Sie z. B. über biometrischen Risiken – seien es Krankheit und Pflegebedürftigkeit, Verlust der Arbeitskraft, Unfall oder Tod – und ihre Absicherung sprechen. Viele Deutsche sind bisher unzureichend gegen biometrische Risiken versichert. Der Bedarf in der Bevölkerung ist gewaltig, die Angebotspalette vielfältig.

Wie gut Kunden in den Bereichen Absicherung, Vorsorge und Vermögensplanung aufgestellt sind, können Makler schnell und unabhängig mit der zertifizierten Finanzanalyse von Defino ermitteln. Lesen Sie, warum viele Mitarbeiter der [pma:] die Chance genutzt haben, sich nach dem Defino-Regelwerk prüfen zu lassen. Aber auch das neue elektronische Beratungsprotokoll im Bereich Investmentfonds liefert [pma:]-Partnern eine ideale Lösung für qualitativ hochwertige Beratungen. Denn am Ende des Tages spiegelt sich die Qualität der Beratung im Ergebnis für die Kunden wider.

Bestandskundenpflege und Neukundenakquise.
Leben in der Niedrigzinsphase

S. 31-32

Mehr Qualität durch das elektronische Beratungsprotokoll im Bereich Investmentfonds

S. 34

Keine falsche Bescheidenheit. Finanzberater leisten für ihre Kunden tagtäglich viel mehr, als so mancher glaubt

S. 36-37

Gut ausgebildete Mitarbeiter sind ein wichtiger Erfolgsfaktor. Defino-Prüfung bei [pma:]

S. 38-39

Bestandskundenpflege und Neukundenakquise

Leben in der Niedrigzinsphase

Die Niedrigzinsphase in der Eurozone hält an. Ein umfangreiches EZB-Programm zur Ankurbelung der Konjunktur und Dämpfung von Deflationsrisiken überflutet den Markt mit billigem Geld. Aktien befinden sich im Höhenflug, der DAX nahm reihenweise Tausenderhürden. Dieses Szenario macht es der klassischen Lebensversicherung nicht leichter, sich am Markt als Altersvorsorgeprodukt zu behaupten. Die Notwendigkeit der Altersvorsorge bleibt indessen unbestritten.

Die ersten Monate des Jahres 2015 waren von mehreren Veränderungen geprägt. Die abermals gesunkene Garantieverzinsung von 1,25 Prozent hat die Rahmenbedingung der klassischen Lebensversicherung erneut beeinflusst. Weitere Regulierungen durch das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) fordern noch mehr Transparenz, verlangen außerdem die Bildung einer Zinszusatzreserve und veränderten die Bewertungsvorschriften für die Überschussbeteiligung. Dennoch ist Leben im Markt! Mit innovativen Lebensversicherungsangeboten sind weiterhin Neukunden zu gewinnen, obwohl privaten Anlegern zugeraten wird, Vorsorgekapital eher in Immobilien oder Aktien zu investieren.

Indexpolices

Kunden und Vermittler fragen sich, mit welchen Produkten in der gegenwärtigen Phase bei relativer Sicherheit dennoch eine nennenswerte Rendite zu erwirtschaften ist. Eine Lösung stellen Produktinnovationen auf Basis von Indexbeteiligungen dar. Diese kombinieren die Vorteile der klassischen Produkte und die Vorteile der Aktienanlage durch Indexbeteiligung. Eine Vielzahl neuartiger

Produkte steht zur Auswahl. Eine Übersicht einiger am Markt erhältlicher Index-Produkte finden [pma:]-Partner unter PSC Code 6848A (und auszugsweise auf den folgenden Seiten).

Indexpolices arbeiten folgendermaßen: Der Kunde wählt jährlich zum Indexstichtag, ob er am Index zu den aufgezeigten Konditionen partizipieren will oder eine Überschussbeteiligung in Form der sicheren Verzinsung aus dem Deckungsstock wünscht. Erfolgt die Beteiligung am Index, wird das Vertragsguthaben an den Kursgewinnen (bis zur vereinbarten Obergrenze) beteiligt. Macht der Index Verluste, werden diese nicht weitergegeben.

Bei den Indexpolices gibt es erhebliche Unterschiede. Ein wesentliches Kriterium stellt der zugrunde liegende Index dar. Basiert das Produkt auf dem Euro Stoxx 50, dem DAX oder einem eigenständig ermittelten Index? Ebenso erfolgsentscheidend ist die Art der Partizipationszeitpunkte (Stichtage zur Investition in den Index einmal jährlich oder mehrfach). Wesentlich ist zudem die Partizipationsquote bzw. der Cap, mit dem die Beteiligung am Index erfolgt. Dieser Sicherungsmechanismus führt nur zur anteiligen Beteiligung an der Wertentwicklung des Index. Die Sicherheit ist →

Übersicht Indexpolices (Auswahl, weitere Beispiele und Auswertungen unter PSC Code 6848A)

Gesellschaft	Allianz	Axa	Nürnberger	Volkswohlbund
Tarif	IndexSelect	Relax Rente	Dax Rente (NIR 2801)	klassik modern (IR/IR+)
Produktbeschreibung	Kombination der Partizipation am Kursindex mit Sicherungskonzept	Kapitalanlage durch dynamisches Umschichtungsverfahren zwischen Sicherungsvermögen und Indexpartizipation; zusätzliche Investition in Fonds bei (Comfort und Chance)	Rentenversicherung mit aufgeschobener lebenslanger Rentenzahlung und (anteilige) Indexpartizipation	Aufgeschobene Rentenversicherung mit Indexbeteiligung aus Überschüssen
Indizes-Auswahl	Euro Stoxx 50	Europa Aktienindex mit Intelligent Stability Control (eigener Index des Emittenten basierend auf dem Euro Stoxx 50 Excess Return Index)	Dax oder Dax RC 20	DAX oder Euro Stoxx 50
Zinsen und Dividenden im Index berücksichtigt?	Nein	Ja	Ja	ja (bei DAX)
Stichtage	01.03. 01.04. 01.06.	01.09 01.10 01.11	Monatlich, beginnend mit dem 05.02. eines Jahres, erstmalig am 05.02. des auf den Versicherungsbeginn folgenden Kalenderjahres. Die Laufzeit ...	Ein Indexstichtag pro Jahr (01.06.); anteilige Beteiligung möglich (100%, 75%, 50%, 25%, 0%) für den Rest sichere Verzinsung ...
				Im Versicherungsschein genannter fester Indexstichtag (z.Zt. 01.08.2015)

→ der Preis für die im Gegenzug nicht stattfindende Beteiligung an Kursverlusten. Indexorientierte Policen versprechen, in der derzeitigen Marktlage eine attraktive Alternative zur klassischen Lebensversicherung zu sein.

Neben der Altersvorsorgeberatung bieten die Indexpolicen auch die Chance, sich beim Kunden bezüglich der Anlageberatung neu zu positionieren. Unter dem Motto „Seien Sie besser als ein Bankberater“ informiert der PSC Code 6775A zusammenfassend über die Argumente dieses in der [partner:] Nr. 30 (1/2015) aufgezeigten Vertriebsansatzes. Die Renditechancen bieten Empfehlungspotenzial zur Neukundengewinnung bei interessierten Bestandskunden.

Absetzbarkeit der Basisrente dynamisiert

Auch andere Produkte und Themen bieten erhebliches Potential, um mit ihren Kunden ins Gespräch zu kommen und zu bleiben. So wurde 2015 die Basisrente attraktiver gemacht, indem die steuerliche Absetzbarkeit der Beiträge dynamisiert und an den Höchstbeitrag zur knappschaftlichen Rentenversicherung (West) gekoppelt wurde. Damit gilt nun ein Höchstbeitrag von 22.172 EUR p.a. (bzw. 44.344 EUR p.a. bei Verheirateten).

Kunden mit bestehenden Verträgen haben die Möglichkeit, ihre Beiträge entsprechend anzupassen. Der Gesprächsbedarf ist hoch, vereinbaren Sie Termine mit Ihren Kunden. Im Beraterportal [my.pma:] können Sie die Kunden mit bestehenden Basisrentenverträgen herausfiltern.

Tools und Tipps für die Existenzschutzberatung

Auch die Absicherung biometrischer Risiken bietet immer wieder Anlässe, Kunden von Neuem zu informieren. Haben Kunden bereits seit Jahren eine Berufsunfähigkeitsabsicherung, ist das gut so. Aber auch auf diesem Sektor haben Produktneuerungen einige Verbesserungen gebracht, die ein guter Berater seinen Bestandskunden unbedingt vorstellen sollte. Eine dieser Neuerungen besteht im Einschluss der Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung als Grundlage einer Leistung im BU-Fall. Der Einschluss kann vielen Kunden im Fall



eines BU-Eintritt das Leben erheblich erleichtern. Einen Überblick der Gesellschaften, die BU-Leistungen aufgrund einer Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung erbringen, erhalten [pma:]-Partner unter dem PSC Code 6872A. Dort wird auch auf Unterschiede zwischen den Versicherern aufmerksam gemacht.

Weiterhin lohnt sich der Blick auf die Unterschiede zwischen älteren und aktuellen Policen. Durch einen Vergleich ist überprüfbar, ob im Rahmen neuer Tarif- und Bedingungswerke Verbesserungen für die Kunden herauszuholen sind. Ein hierauf eingestelltes Vergleichstool von Softfair steht [pma:]-Partnern im [my.pma:] zur Verfügung (PSC Code 5891A). Mit dem Softfair-Tool können alte

Tarife mit denen der aktuellen Generation verglichen werden. Bei so manchen Kunden lohnt sich ein Blick auf die älteren Berufsunfähigkeitsabsicherungen. In den vergangenen Jahren haben etliche Versicherer die Berufsgruppeneinteilungen angepasst. Möglicherweise sitzen deshalb für manche Berufstätige günstigere Prämien bei gleichen oder besseren Leistungen drin. Immer vorausgesetzt, der Kunde ist noch gesund. Ist dies nicht der Fall, finden sich vielleicht im Rahmen der BU-Sonderlösungen (PSC Code 4584A) neue Möglichkeiten, eine bestehende Berufsunfähigkeitsabsicherung ohne oder mit nur eingeschränkter Gesundheitsprüfung anzupassen oder zu ergänzen.

Ein Highlight innerhalb einiger neuerer BU-Tarife ist die Option auf Pflegeschutz bzw. Mehrleistungen im Pflegefall. Einen Anbieterüberblick finden [pma:]-Partner unter PSC Code 6560A, die Auswertung zur Rentenversicherung mit Mehrwert gibt es unter PSC Code 6019A.

Die meisten Kunden erwarten von ihrem Finanz- und Versicherungsberater, dass er ihre Versicherungen regelmäßig daraufhin prüft, ob die Konditionen noch aktuell sind und der Versicherungsumfang angemessen ist. Mit den genannten Tools können diese Erwartungen leichter erfüllt werden. Gerade der Einsatz moderner Vertriebsunterstützung durch Apps und Tools erleichtert die alltägliche Arbeit.

Im Rahmen ganzheitlicher Beratung erfordert die Risikoanalyse der Arbeitskraftabsicherung und des Existenzschutzes häufig auch die Berücksichtigung anderer existenzieller Risiken, z.B. Erwerbsunfähigkeit, schwere Krankheiten oder Verlust von Grundfähigkeit. In diesem Zusammenhang stellt die Zurich Versicherungsgruppe ihren neuen *Beratungsnavigator* zur Verfügung (PSC Code 6879A). Dieser strukturiert den Ablauf der Beratung und erhöht die Verbindlichkeit gegenüber dem Kunden.

Defino

Mehr als ein Tool, sondern ein Standard für die verbraucherorientierte Finanzberatung ist Defino. Das Marktforschungs- und Beratungsinstitut YouGov hat Defino 2014 als beste Serviceinnovation in der Kategorie „Informieren und Beraten“ ausgezeichnet. Nutzen Sie Defino zur ganzheitlichen Haushaltsanalyse mit Blick auf etwaige Unterversicherungen oder Vorsorgelücken ihrer Kunden. [pma:]-Partner können Defino besonders komfortabel einsetzen. [pma:] hat es ins [my.pma:] eingebunden.

Zufriedene Kunden empfehlen Sie weiter

Was im Bestand funktioniert, führt zu Akquisitionen über den Bestand hinaus. Benutzen Sie die oben genannten Tools, beherzigen Sie unsere Tipps. Aus diesen sollten sich triftige Anlässe ergeben, mit Kunden ins Gespräch zu kommen und Abschlüsse zu generieren. Das [pma:] Team LV unterstützt gerne in konkreten Einzelfragen und bei der Planung Ihrer eigenen Vertriebsmaßnahmen.



Theo Storkamp
Prokurist, Mitglied der Geschäftsleitung
[pma:]



DAX® ist eine eingetragene Marke der Deutsche Börse AG.



NÜRNBERGER DAX®-Rente

Sichern Sie, was Ihnen wichtig ist.

Mehr Informationen
sehen Sie in unserem
Film.

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

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

NÜRNBERGER

VERSICHERUNGSGRUPPE

seit 1884





**NUR 30% DER
DEUTSCHEN HABEN EINEN
BU-SCHUTZ*. DIE ANDEREN
SUCHEN EINEN MAKLER.**

Weil Fähigkeiten wie Gehen, Hören oder Sehen unbezahlbar sind, gibt es nun eine passende Alternative zur BU: den Zurich Grundfähigkeits-Schutzbrief. Er bietet Ihren Kunden finanzielle Absicherung beim Verlust einer dieser Fähigkeiten durch Unfall oder Krankheit – und Ihnen eine attraktive Möglichkeit für Neuabschlüsse.

**MEHR INFOS UND
SUPPORT FÜR IHRE
BERATUNGSGESPRÄCHE:
www.mach-plus-mit-protection.de**

*Laut versicherungsjournal.de vom 1. Oktober 2014.

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


ZURICH®

Keine falsche Bescheidenheit

Finanzberater leisten für ihre Kunden tagtäglich viel mehr, als so mancher glaubt

Seit mehr als 20 Jahren erleben wir einen Umbau des Sozialstaats. Die Leistungen des alten Wohlfahrtsstaats können wir uns nicht mehr leisten. Vater Staat zieht sich, wenn wir es negativ formulieren, mehr und mehr aus seiner sozialen Verantwortung zurück. Wenn wir es positiv formulieren, gibt er das soziale System an die Gesellschaft zurück.

Für Verbraucher bedeutet dies, dass sie immer mehr privat vorsorgen müssen. Doch zu verwirrend ist die Vielfalt von Produkten und Tarifen. Zu komplex sind die rechtlichen und finanziellen Gesichtspunkte, die bei der Auswahl der richtigen Versicherungs- und Vorsorgelösungen beachtet werden müssen. Um sinnvoll vorsorgen zu können, benötigt die überwiegende Mehrzahl der Verbraucher professionelle Unterstützung.

Aus diesen Gründen wird unabhängigen Finanz- und Versicherungsmaklern eine immer größere Bedeutung zuteil. Zahlreiche Umfragen ergeben, dass Verbraucher von der Unübersichtlichkeit des Marktes abgeschreckt werden und sich nicht in der Lage fühlen, eine verantwortliche Lösung für ihre Versicherungs- und Finanzprobleme zu finden. Dabei ist die Lösung ganz nah – nämlich in Gestalt eines unabhängigen Versicherungsmaklers.

Freie Finanz- und Versicherungsmakler entlasten ihre Kunden von vielen umständlichen Arbeiten. Gemeinsam analysieren sie die finanzielle Situation und den Bedarf des Kunden und nehmen eine umfassende Risikoanalyse vor. Für ihre Beratung nutzen sie aktuelle Analyse-, Vergleichs-, Rating-, Finanzplanungs-, Verbraucherschutz- und/oder Servicesysteme und erstellen ein auf den konkre-

Maklerkunden haben gut Lachen: Sie profitieren von der konzeptionellen, kundenorientierten Beratung gleich mehrfach: Sie zahlen niedrigere Beiträge, haben einen optimalen Versicherungsschutz und ihre Altersvorsorge bzw. Kapitalanlagen stehen auf sicheren Füßen.



Makler versus Vertreter?

Auch wir bei [pma:] stellen immer wieder fest, dass viele Kunden den Unterschied zwischen freien Finanz- und Versicherungsmaklern und gebundenen Versicherungsvertretern nicht kennen. Dabei liegen zwischen beiden Berufsbildern, nicht nur namentlich, Welten. Der § 59 des Versicherungsvertretergesetzes (VVG) regelt:

(1) Versicherungsvertreter im Sinn dieses Gesetzes ist, wer von einem Versicherer oder einem Versicherungsvertreter damit betraut ist, gewerbsmäßig Versicherungsverträge zu vermitteln oder abzuschließen.

So stehen Ausschließlichkeitsvermittler und -vertreter rein rechtlich auf Seiten der Versicherungen, d.h. sie vertreten die Interessen der Versicherung. Dabei ist irrelevant, ob es sich um einen gebundenen Ausschließlichkeitsvertreter oder um einen ungebundenen Mehrfachvertreter handelt.

Anders ist es bei den Versicherungsmaklern. Die Definition des Versicherungsmaklers laut § 59 VVG:

(2) Versicherungsmakler im Sinn dieses Gesetzes ist, wer gewerbsmäßig für den Auftraggeber (Kunde) die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt, ohne von einem Versicherer oder von einem Versicherungsvertreter damit betraut zu sein (...)

Das BGH-Urteil vom 22.05.1985 definiert Versicherungsmakler als Sachwalter ihrer Kunden. Das Gericht hat festgestellt, dass ein Makler verpflichtet ist, individuell passenden Versicherungsschutz zu besorgen und dabei ausreichend viele Versicherer mit ihren Angeboten in der Auswahl zu berücksichtigen.

Im Gegensatz zu den reinen Produktverkäufern geht der unabhängige Finanzberater ganzheitlich auf die Bedürfnisse und Wünsche seiner Kunden ein und sorgt somit für eine maßgeschneiderte Lösung. Makler sind vertraglich nicht an eine Versicherungsgesellschaft gebunden.

Der Verbraucher, der nicht zu einem Versicherer geht, sondern zu einem unabhängigen Berater, macht also keinen Umweg, sondern geht den direkten Weg zur optimalen Absicherung.

Ursprung des Versicherungswesens

Seit Urzeiten wollen sich Menschen vor Risiken schützen, doch viel zu oft war das unmöglich. Heute haben wir die Qual der Wahl, denn versichern kann man sich gegen alles und jedes. Versicherungen sind keine Erfindung der Neuzeit.

Schon ca. 2500 v.Chr. unterhielten ägyptische Steinmetze einen Begräbnisverein, sozusagen die Mutter aller Lebensversicherungen. Um 2000 v.Chr. schlossen sich babylonische Händler zu-

sammen, um gegenseitig ihre Karawanen abzusichern. Die erste Sachversicherung war geboren. Der Codex Hamurabi aus der Zeit um 1750 v.Chr. verlangt, dass Baumeister für Mängel an ihren Bauwerken aufkommen müssen. Das war die Geburtsstunde der Haftpflicht.

Jahrhunderte später, im Mittelalter boten Gilden Absicherung bei Schiffbrüchen und Bränden. Zünfte versicherten erstmals Krankheit, Invalidität und Alter. Sie halfen auch Witwen und Waisen.

Beruf mit großer Vergangenheit

Folgt man den ältesten Quellen, war der Maklerberuf von jeher Ehrenleuten mit tadellosem Leumund vorbehalten. Seit 1567 gibt es den Maklereid, der zu nicht weniger als „Hilfsbereitschaft, Gewissenhaftigkeit, Klarheit, Aufrichtigkeit, Treue und Ehrlichkeit“ mahnt.

Die 1642 verfasste „Hamburgerische Mäklerordnung“ ernannte nur „gute und tüchtige Personen zu Mäklern“. Hingegen sollte ferngehalten werden, „wer wider die Ehrlichkeit, keine Kenntnisse oder sich etwas zu Schulden hat kommen lassen“.

Preußen führte 1837 die „Zulassung nur für Personen mit gutem Rufe, Zuverlässigkeit und festem Wohnsitz“ ein. Bestätigung und Erlöschen wurde durch das Amtsblatt bekannt gemacht. 1892 zählte die Reichsstatistik 4.300 hauptberufliche und 31.000 nebenberufliche Agenten.

Auch wir bei [pma:] stellen immer wieder fest, dass viele Kunden den Unterschied zwischen freien Finanz- und Versicherungsmaklern und gebundenen Versicherungsvertretern nicht kennen. Dabei liegen zwischen beiden Berufsbildern, nicht nur namentlich, Welten.

ten Bedarf des Kunden zugeschnittenes Gesamtkonzept. Sie filtern für ihre Kunden die geeigneten Lösungen heraus und suchen die entsprechend solventen Anbieter.

Nach der Beratung ist vor der Beratung

Auch nach Vertragsabschluss arbeiten sie für ihre Kunden weiter: Sie bieten über die gesamte Vertragslaufzeit Beratung und Betreuung. Und das zahlt sich für ihre Kunden aus. Denn es gibt immer wieder Veränderungen. Egal, ob sich Gesetze ändern, sich innovative Produkte anbieten oder Kunden sich neue Prioritäten für ihr Leben setzen: Makler sind für ihre Kunden da. Makler, die mit [pma:] zusammenarbeiten, sind immer auf dem neuesten Stand und können ihre Kunden über notwendige Anpassungen rechtzei-

tig informieren. Makler vertreten die Interessen ihrer Kunden und gewährleisten ihnen eine ganzheitliche und dauerhafte Betreuung. Im Idealfall begleiten sie ihre Kunden ein Leben lang.

Eine wesentliche Aufgabe, vor der Makler heute stehen, ist, die Leistungen, die sie tagtäglich vollbringen, ihren Kunden zu vermitteln. Also, keine falsche Bescheidenheit ...



Katarina Orlovic
Marketing und Veranstaltungsmanagement
[pma:]

Gut ausgebildete Mitarbeiter sind ein wichtiger Erfolgsfaktor

Defino-Prüfung bei [pma:]

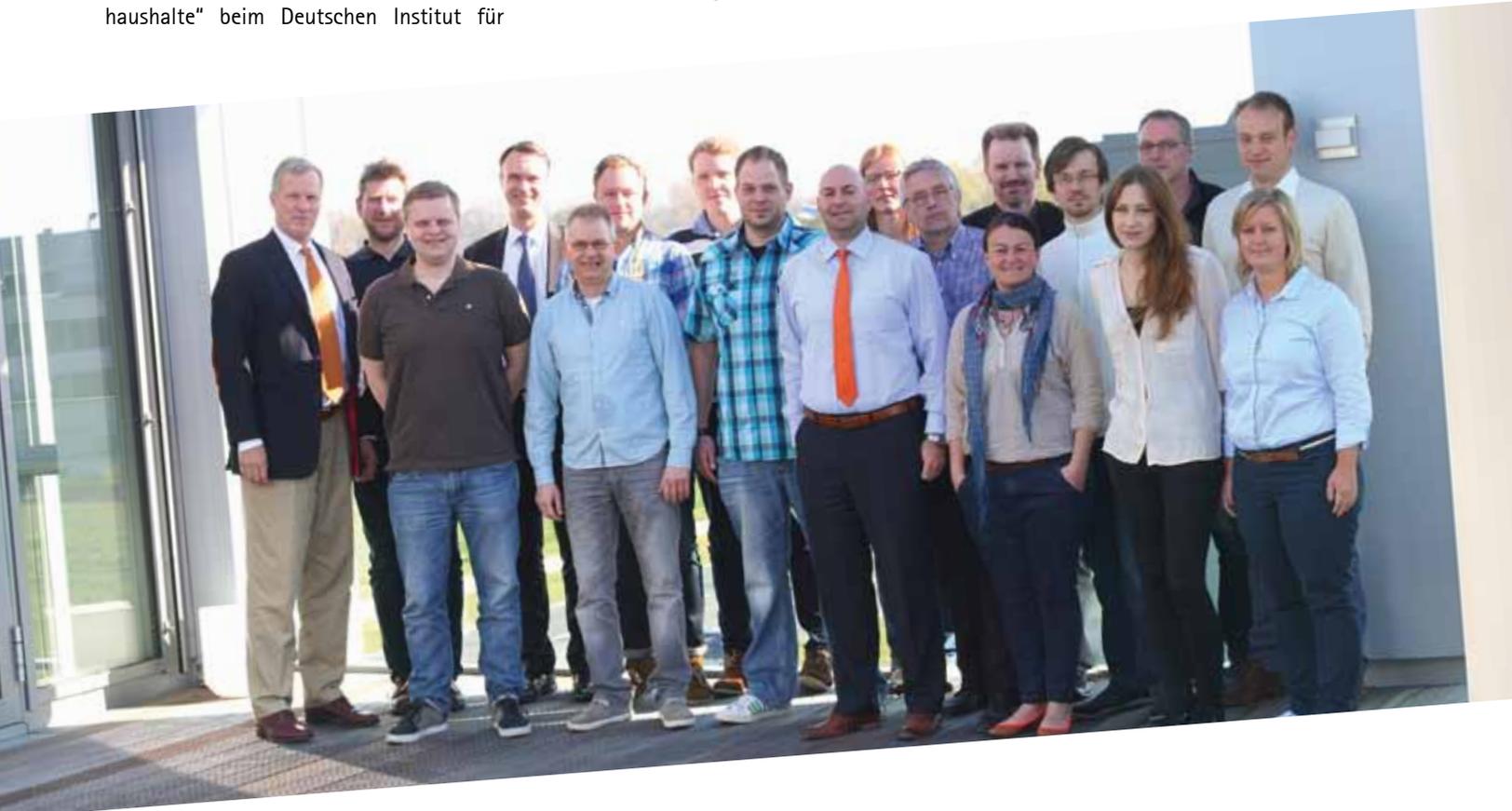
Als markt- und zukunftsorientiertes Unternehmen setzt [pma:] auf hohe Qualität in allen Bereichen. Diese Qualität erreicht [pma:] durch hohe Investitionen in Menschen, Technologie und Organisation. Guter Service steht und fällt mit der Qualität der handelnden Personen und der eingesetzten Technik.

Für [pma:] sind qualifizierte Mitarbeiter ein wesentlicher Grundstein für den Erfolg des Unternehmens. [pma:] setzt deshalb auf regelmäßige Aus- und Weiterbildungen der Mitarbeiter, um die hohe Qualität an Service und Beratung zu sichern.

Seit 2013 begleitet [pma:] die Defino Deutsche Finanz Norm, die als Vorlage für die Entwicklung der DIN SPEC 77222 „Standardisierte Finanzanalyse für Privathaushalte“ beim Deutschen Institut für

Normung (DIN) diente. Defino ist ein Regelwerk mit Normen und Prioritäten, mit dessen Hilfe die finanzielle Situation von Privathaushalten über mehrere Versorgungsstufen analysiert und bewertet werden kann. Es umfasst die Bereiche Absicherung, Vorsorge und Vermögensplanung. Durch Defino wird es möglich, die Finanzanalyse für Verbraucher transparent, nachvollziehbar und vergleichbar zu machen.

[pma:] ist vom Nutzen einer zertifizierten Analyse nach DIN überzeugt. Das Analyseverfahren nach Defino ist leicht verständlich, transparent und objektiv und schafft somit Kundenvertrauen. Überdies ist dieses Vorgehen eine Voraussetzung für Prozess- und Kostenoptimierung und folgt dem sich wandelnden Kundenverhalten.



Michael Droste
Uwe Feudel
Bastian Föcking
Swenja Füchter
Peter Hermes
Nicol Hölscher
Sascha Hülsmann
Willy Kaltermann
Markus Kathmann
Peter Krude
Michael Menz
Martina Mersmann
Katarina Orlovic
Jan Ruhoff
Jörg Rulff
Emre Seker
Ute Stöckmann
Theo Storkamp
Florian Tannwitz
Jürgen Thiessen
Markus Trogemann
Carsten Umlauf
Klaus Ummen
Claudia Willeke
Gabriele Wittig



Die Möglichkeit der Defino-Zertifizierung und des Erwerbs einer Defino-Lizenz steht allen qualifizierten Finanzberatern offen.

[pma:] gratuliert

Als Arbeitgeber unterstützen wir den Fortbildungswillen unserer Mitarbeiter und fördern diese nach besten Kräften. Die Mitarbeiter der [pma:] haben die Möglichkeit, sich nach dem Defino-Regelwerk prüfen zu lassen. Die Prüfung ist freiwillig. Folgende Mitarbeiter haben bereits an der Defino-Prüfung teilgenommen: Michael Droste, Uwe Feudel, Bastian Föcking, Swenja Füchter, Peter Hermes, Nicol Hölscher, Sascha Hülsmann, Willy Kaltermann, Markus Kathmann, Peter Krude, Michael Menz, Martina Mersmann, Katarina Orlovic, Jan Ruhoff, Jörg Rulff, Emre Seker, Ute Stöckmann, Theo Storkamp, Florian Tannwitz, Jürgen Thiessen, Markus Trogemann, Carsten Umlauf, Klaus Ummen, Claudia Willeke und Gabriele Wittig.

Neben der Defino-Prüfung haben unsere Mitarbeiter Peter Krude und Carsten Umlauf (beide Team HUKR/Sach) mit Bravour ihre Prüfungen zum „Technischen Underwriter der gewerblichen und industriellen

Sachversicherungen (DVA)“ bestanden. Als technischer Underwriter haben beide während ihres Studienganges u.a. Fähigkeiten erworben, die für die Bewertung von Industrierisiken erforderlich sind. Dazu zählt auch die fachgerechte Analyse von Betriebsabläufen in den zu versichernden Unternehmen, um Risikoschwerpunkte zu erkennen und beurteilen zu können.

Wir gratulieren sehr herzlich und sind stolz, dass wir so motivierte Mitarbeiter haben und hoffen, dass auch Sie bald von deren neu erworbenem Fachwissen profitieren!



Dr. Bernward Maasjost
Geschäftsführer
[pma:]

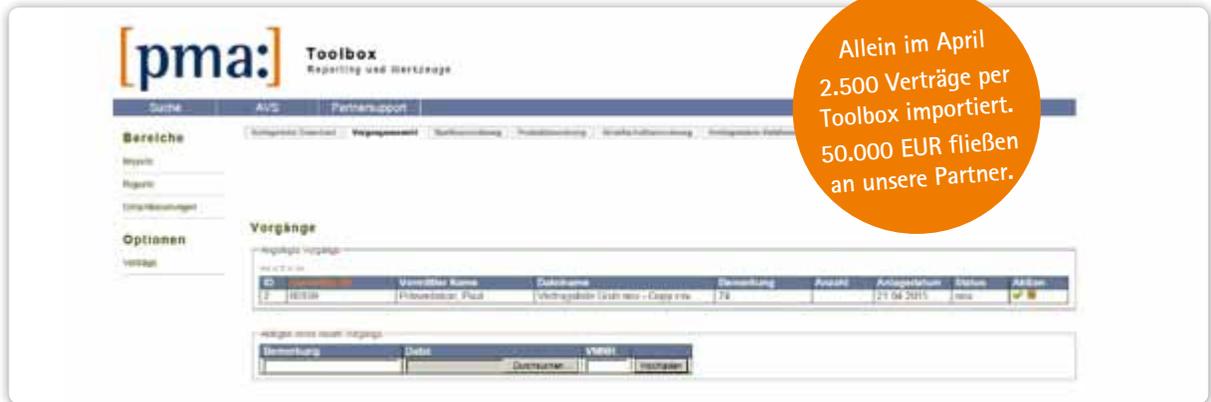
Import von Kunden- und Vertragsdaten ins [my.pma:]



Mit Toolbox ganze Bestände einfach und schnell übertragen

Zugegeben, der Gedanke ist nicht ganz neu und in Ansätzen auch schon in der Vergangenheit bei [pma:] realisiert worden, allerdings immer einhergehend mit hohem Aufwand auf beiden Seiten und deshalb sowohl von [pma:]-Partnern als auch intern bei [pma:] eher ungeliebt.

Worum geht es hierbei? Die meisten Anwender von [my.pma:] benötigen für die Anlage eines Vertrags weniger als zwei Minuten. Dann ist alles Wesentliche erfasst (Sparte,



Allein im April 2.500 Verträge per Toolbox importiert. 50.000 EUR fließen an unsere Partner.

Produkt- und Unterproduktgruppe, Versicherungsnummer, Status 1, Beginn, Ende usw.) und der Vertrag kann per EVA in den eigenen Bestand übertragen werden.

Bei einem einzelnen Vertrag oder bei neuen Kundenverbindungen mit unter 20 Verträgen investieren Makler diese Zeit gern, um schnell und effektiv arbeiten zu können. Was aber, wenn ein ganzer Bestand an Verträgen ins [my.pma:] übertragen werden soll? Mal eben 250 Verträge anlegen? Oder 400 oder sogar 1000? Und wer soll das machen?

Wir machen das ab sofort für Sie

Also her mit Ihren Excel-Listen, her mit Ihren CSV-Exportdateien aus eigenen Verwaltungsprogrammen! Wir übertragen die Vertragsdaten mit der neuen Toolbox. Das Programm hat es in sich. Es ermöglicht dem Innendienst von [pma:] ab sofort einen einfachen und sicheren Import von Kunden- und Vertragsdaten in unser [my.pma:].

Im April wechselte die Toolbox nach erfolgreicher Probe-phase in den Dauerbetrieb. Allein in dieser kurzen Zeit konnten mehr als 2.500 Verträge von Partnern in [my.pma:] eingespielt werden.

Der gesamte Prozess der Bestandsübertragung (BÜ) wird dadurch enorm beschleunigt. Weit mehr als die Hälfte der



eingespielten Verträge sind bereits courtagepflichtig auf die betreffenden Partner übertragen worden. 50.000 EUR mehr fließen ab sofort an diejenigen [pma:]-Partner, die diesen neuen Service bereits profitabel nutzen!

Sprechen Sie mit dem Team Partnerbetreuung. Wir stimmen individuell mit Ihnen die weiteren Schritte ab.



Matthias Köster
Partnerbetreuer
[pma:]

ÜBER 6 % P. A.

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

**GARANTIEKONZEPTE
MIT RENDITECHANCEN,
DIE FUNKTIONIEREN**

VERSICHERN

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

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



Canada Life™

Frischer Wind. Klare Flüsse. Feste Wurzeln.

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

¹ Performance UWP-Fonds: 6,4 % p.a. (10 Jahre), 9,4 % p.a. (5 Jahre) | ² Standard & Poor's-Rating: AA für The Canada Life Assurance Company, Assekurata-Bonitätsrating: AA- | ³ Charta-Ranking 2014: Deutschlands bester Lebensversicherer | ⁴ MORGEN & MORGEN: In Vergleichen oft beste mögliche Ablaufleistung und Rente

Gothaer bietet Rundum-Service zur Ruhestandsplanung

VermögensPlan Premium: Praktische und finanzielle Optimierungen

Für viele Menschen ist der Ruhestand das Ziel aller Träume. Dann endlich wollen sie all die Dinge erledigen, zu denen ihnen im Berufsleben Zeit und Muße fehlten. Damit die Pläne am Ende wirklich in die Tat umgesetzt werden können, bedarf es allerdings einer vorbereitenden Planung. Welche Wünsche und Träume will ich mir konkret erfüllen? Eine Reise, einen Hausumbau? Welche zusätzlichen Ausgaben kommen im Alter auf mich zu? Wird meine Rente überhaupt reichen? Auch über die unangenehmen Themen sollte man sich Gedanken machen: Wie steht es um die Pflegeabsicherung, gibt es eine Patientenverfügung? Und ist die Erbfolge richtig geregelt?

Dieser Themenkreis bietet jede Menge vertriebliche Chancen, eröffnet er doch eine völlig neue Zielgruppe.



Denn die meisten Versicherungslösungen enden mit dem Erreichen des Rentenalters. Was danach kommt, steht selten im Fokus. Hier gilt es für Makler, sich als Spezialisten für einen aktiven Ruhestand zu profilieren. Die Generation 50plus stellt sich die Frage nach der Wiederanlage von Auszahlungen, beispielsweise aus ablaufenden Lebensversicherungen und möchte eine Vermögensplanung für die Zeit des Ruhestandes aufstellen.

Genau hier setzt die Gothaer an und bietet mit dem Konzept *Ruhestandsplanung* und dem neuen Produkt, dem Gothaer *VermögensPlan Premium*, ab sofort eine komplette Unterstützung auch in finanziellen Angelegenheiten.

Vermögen optimieren: *VermögensPlan Premium*

In Niedrigzinszeiten erfordert es viel Geschick, das eigene Vermögen dauerhaft für die nachfolgende Generation zu sichern und zu mehren. Der Gothaer *VermögensPlan Premium* bietet eine sichere Anlage mit attraktiver Rendite, bestehend aus einem lebenslangen Garantiezins und der Chance auf eine Überschussbeteiligung. Das vorhandene Vermögen wird per Einmalzahlung sicherheitsorientiert und lebenslang angelegt. So kann man die Steuervorteile

einer Lebensversicherung nutzen, den Begünstigten steht im Todesfall das Kapital zuzüglich einer Verzinsung einkommensteuerfrei zur Verfügung. Während der Vertragslaufzeit sind die Erträge steuerfrei. Man kann zwischenzeitlich Kapital entnehmen, zuführen, den Begünstigten bestimmen und bei schwerer Krankheit oder Pflegebedürftigkeit abschlagsfrei auf das gesamte Vermögen zugreifen.

Nachlassplanung steuerlich optimieren – Kontrolle behalten

Neu bei der Gothaer ist, dass im Versicherungsvertrag zwei Versicherungsnehmer aufgenommen werden können. So kann das Vermögen etwa im Rahmen der Schenkungssteuerfreibeträge übertragen werden, ohne dass der Schenkende die Kontrolle über den Vertrag verliert. Eine Teilauszahlung oder Vertragskündigung kann nur mit seiner Zustimmung erfolgen.

Mit Hilfe dieser Versicherungslösung spart man Steuern. Die Zahlung des Einmalbeitrages unterliegt der Schenkungssteuer und bleibt im Rahmen der gesetzlichen Freibeträge steuerfrei. Bei einer Auszahlung während der Laufzeit oder bei Kündigung fällt lediglich Kapitalertragsteuer an. Mit dieser Lösung kann man Schenkungen bereits zu Lebzeiten optimieren. Die Schenkungsfreibeträge kann man alle zehn Jahre neu ausschöpfen.

Chancen beim Kunden optimieren Service-Kompetenz der Gothaer hilft

Die Generation 50plus kommt mit Macht. Statistisch gesehen macht diese Generation in den nächsten Jahren den Großteil der Bevölkerung aus, gleichzeitig ist hier der Großteil des Vermögens geparkt. Mit der Service-Kompetenz der Gothaer lässt sich diese Kundengruppe kompetent und dauerhaft erschließen. Pflege, Erkrankungen, Familie, Erbschaft und flexible Vermögensanlage – mit einem Rundpaket kann man gemeinsam mit dem Kunden einen entspannten Ruhestand planen und schafft gleichzeitig eine dauerhafte Kundenbindung. Mit Endkunden- und Info-Veranstaltungen wird die Kundenansprache kompetent flankiert.



Thomas Ramscheid
Key Account Manager
Personenversicherung
Gothaer Lebensversicherung AG

Der ERGO Maklervertrieb empfiehlt:

ERGO Rente Garantie – unsere innovative Antwort auf den Niedrigzins.

ERGO reagiert auf die Niedrigzinsphase. ERGO Rente Garantie verbindet Flexibilität, Sicherheit und Renditechancen miteinander. Eine in Deutschland einzigartige Absicherung, mit Garantiezusage und dynamischem Anlagekonzept.
Mehr auf www.makler-ergo.de

ERGO
Versichern heißt verstehen.

ERGO Maklervertrieb – starke Marken unter einem Dach.

ERGO



DKV



Gestatten: Ihr *privat.portfolio*

Für mehr Effizienz, Struktur und Zukunftssicherheit

Bekanntlich gibt es für Finanz- und Versicherungsmakler genug Herausforderungen. Sie stellen sich laufend auf Markt- und Gesetzesveränderungen ein, sie durchforsten (mit Hilfe ihres Maklerpools und digitaler Tools) den Produktwald auf der Suche nach kundenzentrierten Lösungen, nach dem sie ihre Kunden finanzkonzeptreif analysiert haben. Ein jeder möchte, dass sein Makler dynamisch am Puls der Zeit lebt. Gemeint ist der Puls des Kunden selbst. Wo bleibt da die Zeit des Maklers? Von welchen Zeitfressern wurde sie verschlungen?

Die Beratungszeit muss sich lohnen. Das und mehr verspricht eine neue Portfolio-Lösung der Portfolio Concept Vermögensmanagement GmbH. Der 1984 in Köln gegründete unabhängige Vermögensverwalter bietet privaten und institutionellen Anlegern Finanzdienstleistungen. Auf diesen Seiten stellt das Unternehmen seine Prinzipien vor.

Für private Anleger hat Portfolio Concept eine Serie aus fünf Portfolio-Lösungen parat, *portfolio.privat* genannt. Anleger können die für ihre Ziele passende Lösung wählen.

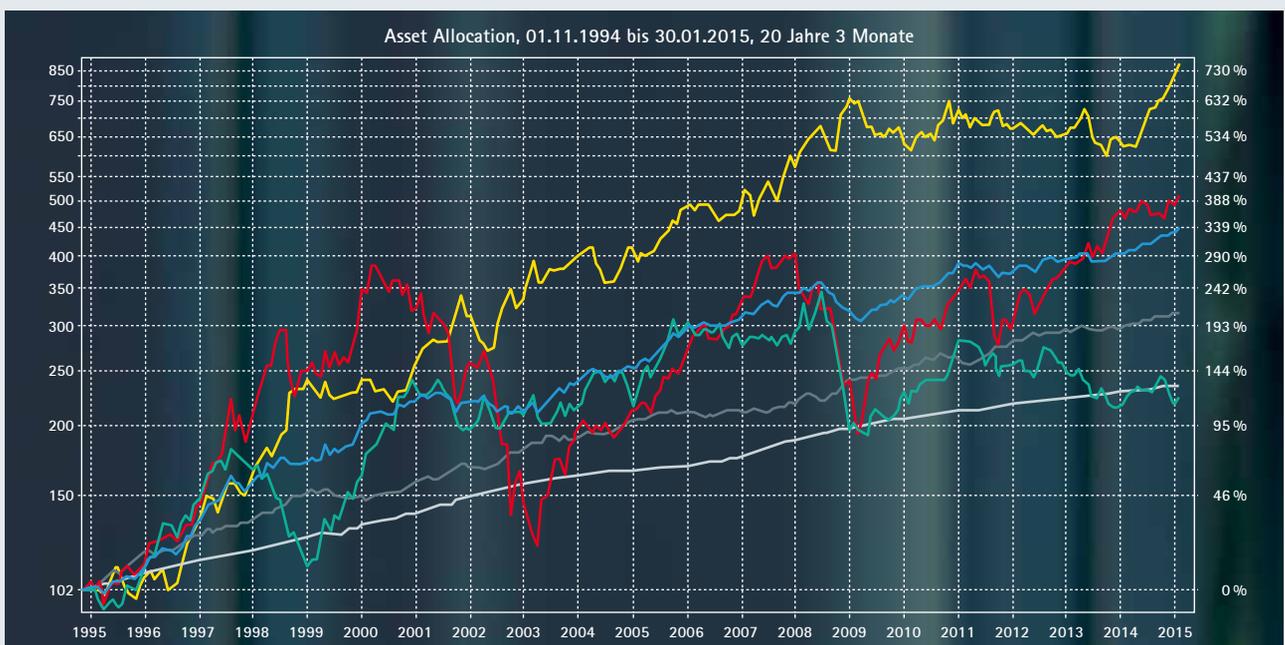
Der Grundsatz von Portfolio Concept ist die optimale Strukturierung des Vermögens. Denn die Struktur ist entscheidend für den langfristigen Anlageerfolg. Diesen Zusammenhang belegen sowohl zahlreiche bedeutende Studien als auch unsere Erfahrungen aus über 30 Jahren Vermögensverwaltung. Das erste Gebot ist dabei, das Vermögen auf solche Anlageklassen zu verteilen, die gering miteinander korrelieren.

Diese Art der Diversifikation vermindert Schwankungsrisiken und erhöht die Erfolgsaussichten eines Portfolios. Bei der Auswahl der Anlagen verfolgen wir immer einen methodischen Ansatz, der sich aus einer Kombination qualitativer Analysen und quantitativer Selektion zusammensetzt. Zudem sind Disziplin bei der Kontrolle der Anlagen und regelmäßige Anpassungen der Vermögensstruktur für uns wesentliche Grundsätze. Erst diese ständige Überwachung und Nachjustierung sichert den Erfolg eines Portfolios ab.

Kerngeschäft

- Vermögensverwaltung für private Anleger
- Asset Management für institutionelle Anleger
- Management von Investmentfonds

Diversifikation schützt Vermögen ↘



Risikomanagement

Erfolgreiche Vermögensverwaltung erfordert neben einer optimalen Strategie auch ein präzises Risikomanagement. Risiken überwachen wir kontinuierlich, systematisch und mit Hilfe modernster Technologien. Die drei Kontrollstufen des Risikomanagements sind:

- 1 **Formale Risikokontrolle:** Umfasst die maximale Gewichtung einzelner Anlageklassen und berücksichtigt die relevanten Restriktionen des Kunden.
- 2 **Absolute Risikokontrolle:** Überprüft die Verlustgrenze und gleicht Ergebnisse mit den mandatspezifischen Vorgaben ab.
- 3 **Relative Risikokontrolle:** Bewertet die Volatilität und das Schwankungsrisiko (Value-at-Risk) des Portfolios im Vergleich zur Benchmark.

Expertise

Portfolio Concept ist Mitglied im Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V. Seit der Gründung des inhabergeführten Unternehmens im Jahre 1984 agieren Günter T. Schlösser und sein Team als kompetente Partner in der Vermögensverwaltung. Portfolio Concept hat einen anspruchsvollen Prozess zur Analyse, Bewertung und Strukturierung von Wertpapieranlagen entwickelt. Seit Mitte der Neunzigerjahre gehört Portfolio Concept zu den Trendsettern mit vollautomatischen Handelssystemen und verfügt damit über eine langjährige Expertise bei der systematischen Optimierung von Portfolios.

Für die Depotführung arbeitet Portfolio Concept nur mit qualifizierten Partnern zusammen. Sicherheit wird bei allen Anlagestrategien großgeschrieben.

Transparenz

Durch eine ganzheitliche, neutrale Betreuung des Vermögens bietet Portfolio Concept als Honorarberater eine interessante Alternative zum provisionsbezogenen Produktverkauf. Portfolio Concept verzichtet in der unabhängigen Vermögensverwaltung gänzlich auf Verkaufsprovisionen und Bestandsvergütungen von Dritten. Ohne Konzernverflechtungen mit Fondsgesellschaften oder Banken und ohne Umsatzvorgaben eines Produktlieferanten kann Portfolio Concept ausschließlich im Interesse der Kunden handeln.

Für unabhängige Finanzdienstleistungsinstitute wie Portfolio Concept gelten die strengen gesetzlichen Anforderungen des Kreditwesengesetzes (KWG) und des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG). Auch wenn kein Zweifel an der Kompetenz und Zuverlässigkeit von Portfolio Concept besteht, ist es gut zu wissen, dass wir bei der Ausübung unserer Tätigkeit strengen Rahmenbedingungen unterliegen.

Portfolio Concept Vermögensmanagement GmbH

Internet: www.portfolio-concept.de

Give me five! Für Privatanleger hat Portfolio Concept fünf Portfolio-Lösungen parat.

privat.portfolio	maximale Aktienquote	Zielrendite*	Anlageziel	Anlagehorizont
Sicherheit	0%	2% + Euribor	Liquiditätsversorgung	min. 2 Jahre
Ertrag	25%	3% + Euribor	Vorsorge/ Familienvorsorge	min. 3 Jahre
Balance	50%	4% + Euribor	Vermögensoptimierung	min. 5 Jahre
Wachstum	75%	5% + Euribor	Vermögensaufbau/-ausbau	min. 7 Jahre
Dynamik	100%	6% + Euribor	dynamischer Vermögensaufbau	min. 10 Jahre

Vorteile von *privat.portfolio*

- Exklusive Vermögensverwaltung auf Basis eines erfolgreichen Investmentansatzes
- Einfache Handhabung für Makler und Kunden
- Aufsichtsrechtlich-konforme Anlagelösung mit umfassender Makler-Unterstützung
- Faire Konditionen und Vermeidung von Interessenkonflikten
- Portfolios decken alle Anlegerziele vollständig ab
- Flexible Ausrichtung der Portfolios durch aktiven Managementansatz
- Orientierung an absoluten Renditezielen

Durch die *portfolio.privat*-Serie erübrigt sich das wirtschaften mit einzelnen Fonds, wobei mehr Beratungs- und Administrationsaufwand anfällt. Dagegen strukturiert *portfolio.privat* die Beratung und vereinfacht die Verwaltung. Im Endeffekt erhöhen sich die Chancen für den Makler, mehr von seiner Zeit übrig zu behalten und an anderer Stelle nutzbringend zu investieren.



Klaus Ummen
Teamleiter Kapitalanlagen
[pma:]

Versicherungen kinderleicht

Die Adcuri GmbH

Innovative Prozesse, kinderleichte Bedienung, attraktive Prämien: Das ist die Adcuri GmbH. Der Assekuradeur ist eine hundertprozentige Tochter der Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG. Und: Über ihn können unabhängige Vermittler leistungsstarke Versicherungslösungen auf elektronischem Weg abschließen. „Unsere Vertriebspartner erhalten Top-Produkte zu attraktiven Prämien. Und das bei gewohnt schlanken Abschlussprozessen“, sagt Michael Groß, Produktverantwortlicher der Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG und Geschäftsführer der Adcuri GmbH (www.adcuri.de).

Die Idee zu Beginn war, die Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG stärker im unabhängigen Vertrieb zu etablieren. Neben einer überarbeiteten Produktpalette sollte sich der Assekuradeur durch optimierte Abschlussprozesse auszeichnen. Und neben einem deutlich reduzierten Zeitaufwand für die Erstellung von Angeboten dem Kunden eine papierlose Police direkt am Point of Sale zur Verfügung gestellt werden. Dabei fungiert die Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG als Risikoträger und Produktgeber.

Sechs Jahre nach dem Kick-off verzeichnet die Adcuri GmbH einen Bestand von rund 230.000 Verträgen mit einem Nettobeitragsvolumen von annähernd 46 Mio. EUR. Neben traditionellen Versicherungen wie Kfz, Haftpflicht, Unfall, Wohngebäude und Hausrat, werden auch spezielle Invaliditätsproduktlösungen wie die *Opti5Rente*, der funktionellen Invaliditätsversicherung, der Kinder-Invaliditätsschutz, kurz KISS genannt, und die Unfallversicherung und Unfallversicherung *60plus* angeboten.

Gerade im Bereich biometrischer Risiken, die oft eine große Herausforderung im Onlinegeschäft darstellen, ist die Adcuri sehr gut aufgestellt. Seit 2010 wird die *Opti5Rente* angeboten, die in vielen Fällen eine ideale Alternative oder Ergänzung zu einer Berufsunfähigkeitsversicherung darstellt. Die *Opti5Rente* besteht aus fünf Bausteinen und sieht im Leistungsfall eine monatliche Rente bis zu 3.000 EUR vor, unabhängig davon, ob der Versicherungsfall wegen Unfall oder Krankheit eintritt. Erweitern lässt sich das Produkt um einen Hinterbliebenenschutz und nennt sich dann *Opti5Plus*. Die Prämien liegen gerade einmal bei einem Drittel der BU-Prämien und eine Unterscheidung nach Berufsgruppen gibt es nicht. Die Gesundheitsprüfung erfolgt online und in-



Michael Groß

teraktiv direkt im Adcuri-Portal. Der Vertriebspartner kann seinem Kunden sofort und fallabschließend Auskunft geben, ob und zu welchen Konditionen er versichert werden kann. Die über die Laufzeit konstanten Prämien machen das Produkt besonders attraktiv.

„Die Vertriebspartner schätzen die leistungsstarken Barmenia-Tarife zu Maklerkonditionen“, sagt Adcuri-Geschäftsführer Michael Albrecht. Ein weiteres Beispiel hierfür ist die neue Privathaftpflichtversicherung. Hier bietet die Barmenia mit der Leistungsgarantie die beste Leistung am Markt. Dabei garantiert die Barmenia für einen Schaden,

Michael Albrecht



der über die eigenen Bedingungen nicht versichert ist, auch dann zu leisten, wenn irgendein anderer Versicherer in Deutschland leisten würde, mit wenigen Ausnahmen. Weitere Highlights des Premium-Schutzes sind etwa der Ausgleich des Kfz-Rabattverlustes nach einem Schaden mit einem privat geliehenen Kfz, ein Versicherungsschutz bei Betankungsschäden bei geliehenen oder gemieteten Kfz oder die Mitversicherung volljähriger, verheirateter Kinder, die im Haushalt des Versicherungsnehmers leben. „Die Barmenia hat die Privathaftpflichtversicherung in allen drei Varianten – dem *Premium-Schutz*, dem *Top-Schutz* und dem *Basis-Schutz* – umfassend überarbeitet. Die Tarife warten mit deutlich verbesserten Versicherungsbedingungen und spürbar leistungsstärkeren Schutz auf“, so Michael Albrecht. Die schlanke Arbeitsweise der Adcuri schlägt sich in den Prämien nieder. Bei einer Courtage von 25 Prozent der Nettoprämie kostet der Premium-Schutz für die Familien in der PHV ohne Selbstbeteiligung gerade einmal 88,24 EUR jährlich. Tarifmerkmale wie eine Beschäftigung im öffentlichen Dienst oder Kunden ab 50 Jahre, vergünstigen die Angebote zusätzlich.



Auch eine Gewerbe-Sach- und Haftpflichtversicherung ist erst seit wenigen Wochen auf dem Markt. Das hohe Maß an technischer Unterstützung macht das Produkt für die Vertriebspartner spannend, die sich bisher nicht an dieses Geschäftsfeld herangewagt haben. Aus diesem Grund wurde bereits in der Konzeptionsphase darauf geachtet, die Tarife und Eingabemasken selbsterklärend und übersichtlich zu gestalten. Dadurch haben stärker privatorientierte Vertriebspartner die Möglichkeit schnell und einfach in das Gewerbeversicherungsgeschäft einzusteigen.

Und was zeichnet die Adcuri noch aus? „Ganz klar die enorme Flexibilität“, erklärt Markus Schüller, Geschäftsführer für IT-Themen bei Adcuri. „Alle Produkte, werden dunkel verarbeitet. Dies bedeutet, der Makler beantragt und poliziert, der Kunde erhält in der gleichen Sekunde das WG-

Markus Schüller



konforme Angebot und danach die Police per E-Mail. Das dauert nur wenige Minuten. Außerdem hat der Makler direkt Zugriff auf die Angebotsdokumente und die Vertragsdokumente im Portal.“

Die drei Geschäftsführer der Adcuri, Michael Albrecht, Michael Groß und Markus Schüller, wollen das Wachstum des Assekuradeurs weiter beschleunigen. Nicht zuletzt, weil auf Grund aktueller Rahmenbedingungen die Kompositsparte für unabhängige Vermittler und Versicherer von steigender Bedeutung ist. „Die Strategie der Adcuri ist die bestmögliche Unterstützung der Vertriebspartner in diesem Bereich. Schnelles Wachstum bei niedrigen Verwaltungskosten generiert einen Mehrwert, der insbesondere durch technisch moderne Prozesse realisiert wird“, resümiert Markus Schüller. Da ist Versichern kinderleicht. Einfach online – einfach Adcuri.



Angelika Jäckel
Vorstandsbeauftragte BA
Barmenia Versicherungen

Die Zukunft der Lebensversicherung ist bei uns schon Gegenwart

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



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

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

Volkswahl Bund-Rentenversicherung *Klassik modern*

Sicherheit und die Chance auf mehr Rendite



Gespräch mit Christian Schröder, Marketingleiter der Volkswahl Bund Versicherungen

Seit Anfang 2015 gibt es mit *Klassik modern* eine neue Rentenversicherung aus dem Hause Volkswahl Bund. Was sind die Kernpunkte?

Klassik modern bietet die Sicherheit einer klassischen Rentenversicherung und zugleich die Chance auf mehr Rendite. Das funktioniert über eine Indexbeteiligung, für die sich der Kunde entscheiden kann. Er hat aber immer die Option auf eine Rückkehr in die klassische Verzinsung. Sein Geld bleibt währenddessen unangetastet im Volkswahl Bund-Sicherungsvermögen.

Sie bieten neben dem Euro Stoxx 50 auch den DAX zur Indexbeteiligung. Welchen Grund hat das?

Bei der Produktentwicklung wurde uns schnell klar, dass insbesondere Kunden mit traditionellen Anlageerwartungen mit dem DAX besser klarkommen würden. Der DAX ist bekannt aus den täglichen Nachrichten und sagt auch den Kunden etwas, die sich sonst nicht so intensiv mit den Börsengeschehnissen beschäftigen. Darüber hinaus hat sich der DAX in den vergangenen Jahren sehr gut entwickelt.

Klassik modern arbeitet mit einer Indexquote, artverwandte Produkte dagegen haben einen so genannten Cap. Wo sehen Sie die Vorteile?

Mit der Indexquote beteiligen wir den Kunden immer in einem gewissen Verhältnis zur DAX-Entwicklung, aktuell sind es 71 Prozent. Ganz egal, wie viel Plus der DAX macht, der Kunde ist mit im Boot, sein Gewinn ist nach oben hin offen. Ein Cap dagegen stoppt die Beteiligung, wenn eine bestimmte Steigerung erreicht ist. Mögliche Höhenflüge des DAX würden am Kunden vorbeigehen. Welche Lösung in Zukunft die ertragreichere sein wird, können wir natürlich nicht vorhersagen, allerdings hätte in der Vergangenheit die Indexquote wegen der unbegrenzten Partizipation in vielen Fällen höhere Erträge als vergleichbare Cap-Lösungen erzielt.

Geben Sie Ihren Vertriebspartnern Tools an die Hand, mit denen Beispielrechnungen möglich sind?

Ja, wir haben pünktlich zum Produkt-Start den Index-Simulator entwickelt. Dort haben wir alle prozentualen monat-

lichen Wertentwicklungen der Indizes DAX und Euro Stoxx 50 bis zurück ins Jahr 1987 hinterlegt. Vermittler können rückwirkend, basierend auf den heutigen Bedingungen, die Renditeergebnisse unterschiedlicher Laufzeiten simulieren und vergleichen. Auch der Vergleich der Indexquote mit einer Deckelung durch einen Cap ist möglich.

Wie stellt sich *Klassik modern* in der Rentenphase dar?

Wir garantieren dem Kunden gleich zu Vertragsbeginn eine Mindestrente, die er in jedem Fall von uns bekommt. Zum Rentenbeginn wird das vorhandene Vertragsguthaben mit den dann gültigen Rentenfaktoren umgerechnet. So profitiert der Kunde von den möglicherweise verbesserten Rechnungsgrundlagen in der Zukunft.

Gibt es *Klassik modern* auch als Einmalbeitragsprodukt?

Ja, *Klassik modern* gibt es auch gegen Einmalbeitrag. Mit einer attraktiven Verzinsung von aktuell 2,4 Prozent und denselben Sicherheiten und Gewinnmöglichkeiten wie beim laufenden Beitrag. Zusätzlich geben wir eine Werterhaltungsgarantie. Das bedeutet, dass das eingezahlte Kapital jederzeit vorhanden ist, wie bei einem Sparbuch. Egal, zu welchem Zeitpunkt man den Vertragsstand abrufen, oder auf welchen Jahreskontoauszug man schaut – das Geld ist komplett da und sichtbar.

Muss man Börsenkenner sein, um *Klassik modern* abzuschließen?

Nein, im Gegenteil. Wir sprechen damit vor allen den konservativen Sparer an, der eigentlich klassisch ansparen möchte und vor allem an Sicherheit interessiert ist. Sein Geld geht von Anfang an in das Sicherungsvermögen und bleibt dort bis zum Schluss. Bei *Klassik modern* muss er sich nicht mit Börsenkursen auseinandersetzen, er kann seine einmal gewählte Überschussverwendung dauerhaft beibehalten, der Wechsel bleibt aber immer eine Option für ihn.

Gibt es *Klassik modern* auch als *PLUS*-Variante?

Ja, Sie können für *Klassik modern* sofort auch eine erhöhte Leistung bei Pflegebedürftigkeit vereinbaren.

Das Beste kommt zum Schluss

Steuerfreie Auszahlung

Die durchschnittliche Lebenserwartung von heute 40-Jährigen beträgt 95 Jahre. Noch viel Zeit, um all die wichtigen Dinge zu tun und sich Wünsche zu erfüllen. Doch was passiert, wenn urplötzlich ein Schicksalsschlag alles verändert? Und wie hoch sind die Forderungen des Finanzamts?

Die meisten Deutschen sorgen mit einer privaten Rentenversicherung vor, um die offensichtliche Lücke im Rentenalter zu schließen. Weitere Triebfedern für eine konsequente Altersvorsorge sind oft der Wunsch, das Leben zu genießen, mehr Zeit mit den Liebsten zu verbringen, zu verreisen oder gar auszuwandern. Angenehm aus steuerlicher Sicht ist hierbei besonders die günstige Besteuerung nach der Höhe des Ertragsanteils (vgl. § 22 EstG).

Die Gefahren von Schicksalsschlägen wie Pflegebedürftigkeit oder schweren Krankheiten schiebt man verständlicherweise vor sich her und wähnt sich in trügerischer Sicherheit. Leider kann es aber jeden treffen – jederzeit! Bereits heute gibt es in der Gruppe der null bis 65-Jährigen über 400.000 Pflegefälle und allein durch Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall erkranken über 800.000 Deutsche, und zwar pro Jahr!

Erinnern Sie sich an den Automechaniker Carter Chambers (gespielt von Hollywood-Star Morgan Freeman) im Film Das Beste kommt zum Schluss? Chambers ist an Krebs erkrankt und beginnt eine Liste zu erstellen, die er in seinem Leben noch erleben will: einen Fallschirmsprung, einen Shelby Mustang fahren, die Pyramiden und den Taj Mahal sehen, auf Großwildjagd gehen, Gutes tun, Lachen usw. Und wie sieht ihre Ruhestandsplanung aus? Was stünde auf ihrer Liste?

Die Nürnberger bietet passende Produktlösungen, die sich durch Sicherheit, Rentabilität und Flexibilität auszeichnen und ihren Kunden zu attraktiven Perspektiven verhelfen. Sollte tatsächlich in der Ansparphase ein Schicksalsschlag, wie Pflegebedürftigkeit oder eine schwere Krankheit (Krebs, Schlaganfall, gutartiger Hirntumor, Herzinfarkt, Nierenversagen oder Bypass-Operation) eintreten, greift automatisch in allen Schicht-3-Produkten ein einzigartiger Kundenvorteil: Die Kapitalauszahlung (vollständig oder teilweise) bei den oben genannten gesundheitlichen Beeinträchtigungen ist steuerfrei (gem. BMF-Schreiben vom 01.10.2009). Somit stehen dem Kunden schnell einige 10.000 EUR mehr zu Verfügung als bei herkömmlichen Anlagen. Kapital, welches dringend zur Wiederherstellung

der Gesundheit z.B. für alternative Therapie, Homöopathie, Heil- und Hilfsmittel, besondere Medikamente oder Behandlungen benötigt wird. Möglicherweise aber auch für Umbaumaßnahmen oder schlicht um Einkommenseinbußen auszugleichen. Oder es wird benötigt, um sich einen oder mehrere sehnliche Wünsche zu erfüllen.

Pflegefall oder schwere Krankheit mit 60

Übliche Versicherung

Rückkaufwert	123.322 €
abzüglich Steuern	- 20.330 €
Ausszahlung	102.992 €

Nürnberger

Rückkaufwert	123.322 €
steuerfrei	- 0 €
Ausszahlung	123.322 €

Musterberechnung: Eintrittsalter 25 Jahre, 100 € monatlich, Anlage in Indexpolice (6 % Wertentwicklung), Steuersatz 25 %

Alleinstellungsmerkmal steuerfreie Auszahlung

Bedingungsgemäß enthalten die Produkte Kindervorsorge, Konzeptrente, Indexrente und alle Fondstarife die Möglichkeit der steuerfreien Auszahlung bei Pflegebedürftigkeit oder schwerer Erkrankung (siehe § 1 der jeweiligen Besonderen Bedingungen).



Thomas Potthoff
Subdirektor
Nürnberger Versicherungsgruppe

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

Nürnberger legt Wert auf starke Serviceleistungen für Unternehmen

Guter Kundenservice wird bei Unternehmen groß geschrieben. Deshalb dürfen die Unternehmen ihrerseits auch eine erstklassige Betreuung und Absicherung durch ihren Versicherer erwarten. Die Nürnberger bietet in der gewerblichen Schadenversicherung umfangreiche Lösungen und kompetente Beratung. 2015 kommt eine weitere Leistung im Bereich der Fotovoltaikversicherung hinzu.

Im Bereich der Fotovoltaiktechnik sind viele Bestandsanlagen am Markt. Doch mit den Jahren kann es durch Abnutzung und Alterung zu Leistungsverlusten oder Kurzschlüssen kommen. Gründe dafür können Umwelteinflüsse, elektrische oder mechanische Defekte sowie optische Beeinträchtigungen sein. Um Neu-, aber auch Bestandskunden einen aktuellen Überblick über den Zustand ihrer Anlage zu geben, bietet die Nürnberger zusammen mit Spezialisten für Fotovoltaik-Gutachten eine umfassende Expertise an und vermittelt dafür die Kontakte. Damit die Kunden noch lange von ihrer Investition profitieren können, bekommen sie darüber hinaus hilfreiche Tipps zum weiteren ertragreichen Betrieb.

Drei Pakete stehen zur Auswahl, die verschiedene Komponenten prüfen. Von einer Sichtkontrolle über diverse Messungen zu Widerständen und Spannungen bis hin zu Wärmebildaufnahmen (Premiumpaket) kann der Kunde wählen, in welchem Umfang die Prüfung erfolgen soll. Ist der Zustand der Anlage mangelfrei, kann die Nürnberger nun auch bei älteren Anlagen Versicherungsschutz gewähren. Zur Markteinführung erhalten die ersten 100 Kunden, die den neuen Service in Anspruch nehmen, vom Partner der Nürnberger einen Sonderrabatt auf das Gutachten.

Die Nürnberger bietet im Rahmen der gewerblichen Schadenversicherung jedoch nicht nur für Fotovoltaikanlagen umfangreiche Lösungen und wurde deshalb bereits wiederholt in diesem Segment zum Makler-Champion gekürt. Die Stützpfeiler des ausgezeichneten Nürnberger *UnternehmensService* sind die Erreichbarkeit und das Fachwissen.

Dabei können Vermittler auf professionelles Wissen zurückgreifen: Vor Ort stehen bundesweit Dienstleistungszentren SHU-Gewerbe zur Verfügung, die den Vermittler bereits in der Angebotsphase tatkräftig unterstützen. Neben diesen Fachspezialisten arbeiten spezielle Maklerbetreuer für die gewerbliche Schadenversicherung gemeinsam mit den Vermittlern passgenaue Konzepte aus. Sie führen auch Besichtigungen der Unternehmen sowie Risikoeinschätzungen durch, stehen als Gesprächspartner für Fachthemen zur Verfügung und geben Tipps zur Schadenprävention.

Professionelle Wertermittlungen gehören ebenfalls zum Service der Nürnberger. Denn die korrekten Werte festzustellen, ist gerade im gewerblichen Geschäft oft schwierig. Der Kunde hat vor allem die Zeitwerte im Kopf. Im Schadensfall erhält er aber den Neuwert ersetzt. Der Vermittler dagegen kann sich unmöglich in jeder Branche so gut auskennen, dass er die heutigen Preise für Maschinen und Einrichtung – oft auch Sonderanfertigungen – parat hat. Gleiches gilt für komplexe Gebäudestrukturen bei großen Betrieben.

An dieser Stelle springt die Nürnberger ein. Sie berechnet kostenlos für Kunden den richtigen Versicherungswert der Betriebseinrichtung. Auf Wunsch jährlich, denn Werte ändern sich. So können Vermittler und Kunden sicher sein, dass sie weder über- noch unterversichert sind. Außerdem wird ein Unterversicherungsverzicht gewährt. Für Baugeräte wie Bagger oder Radlader gibt es ebenfalls eine kostenfreie Wertermittlung.

Ähnlich verfährt die Nürnberger beim Ermitteln von Gebäudewerten. Auch hier wird immer wieder festgestellt, dass die Versicherungssummen viel zu niedrig festgelegt wurden. Im Laufe der Zeit wird an den Gebäuden um- und angebaut, modernisiert, gedämmt usw. Die Gebäude gewinnen dabei massiv an Wert. Die Lücke ist hier noch dramatischer und beträgt oft mehrere Millionen EUR. Sowohl bei Neu- als auch bei Bestandskunden sollte deshalb die Versicherungssumme überprüft werden. Das kann der Vermittler selbst machen oder er greift bei größeren Objekten auf unseren Gutachter zurück.

Der Vermittler hat den enormen Vorteil, dass ihm ein großes Stück seines Haftungsrisikos abgenommen wird. Ansonsten würde er unter Umständen dafür einstehen müssen, wenn sich herausstellt, dass er die Versicherungssumme falsch berechnet hat.

Das aktive Schadenmanagement rundet den Nürnberger *UnternehmensService* ab: Über die Servicehotline erhalten Versicherte und Vermittler unbürokratisch und schnell wichtige Informationen: wie der Schaden am besten behoben wird, welcher Leistungsumfang versichert ist und wie der Kunde umgehend sein Geld bekommt.



Jürgen Schulze
Abteilungsleiter
Nürnberger Versicherungsgruppe

Mit Multi Asset zu stabilen Erträgen

Fondspolizen bieten gegenüber vielen anderen Vorsorgeprodukten deutlich bessere Investmentmöglichkeiten. In den vergangenen Jahren sind besonders die Lösungen in den Vordergrund getreten, die das Geld der Kunden breit gestreut anlegen und dadurch eine stabile Performance erwirtschaften können. Vermögensverwaltende Konzepte, Multi-Asset und Absolute-Return-Fonds erfreuen sich immer größerer Beliebtheit. Besonders erfolgreich sind die Produkte, die einen besonderen Fokus auf das Thema Risikoreduzierung legen, mit eindeutig definierten Volatilitätsvorgaben arbeiten oder aber den Kunden Lösungen bieten, mit denen sie sich gegen die Kapitalmarktrisiken absichern können.

Die Kombination aus einer breit gestreuten Kapitalanlage mit einem speziellen Fokus auf ein konsequentes Risikomanagement bietet Standard Life im Rahmen der Fondspolice *Maxxellence Invest*. Als prominentestes Beispiel sei hier der *Global Absolute Return Strategies* (GARS) des konzernge-

stalteten *Defensiv*, *Balance* und *Chance* wählen. Die angestrebte Volatilität ist für jeden Fonds eindeutig definiert: Sie liegt im Portfolio *Defensiv* bei drei bis maximal 5,5 Prozent, bei *Balance* bei 8,5 bis 12 Prozent und bei *Chance* bei 12 bis 15,5 Prozent. Auf dieser Basis wird das Fondsportfolio zusammengestellt, das in bis zu 15 Einzelfonds aller Anlageklassen investiert.

Die so genannten *MyFolio*-Fonds werden bei Standard Life Investments von demselben Multi-Asset-Team gemanagt werden, das auch für GARS verantwortlich ist. Insgesamt besteht das Management-Team aus 45 Mitarbeitern, die im Schnitt bereits mehr als neun Jahre für den schottischen Asset Manager tätig sind. In Bezug auf die Anzahl der Mitarbeiter und deren Erfahrung beim Management verschiedener Assetklassen unterscheidet sich das Haus damit deutlich von vielen anderen Gesellschaften.

Ein weiteres interessantes Konzept brachte Standard Life im vergangenen Jahr auf den deutschen Markt. Im *SL Morningstar Absolute Return Portfolio* entscheidet das *Mor-*

Das Multi-Strategie-Portfolio erzielte seit seiner Auflage im Juni 2006 eine jährliche Bruttorendite von 8,1 Prozent bei einer vergleichsweise niedrigen Volatilität von 5,4 Prozent.

ne Investmenthauses Standard Life Investments genannt. Der Fonds verfolgt 25 bis 35 unterschiedliche, möglichst unkorrelierte Strategien aus verschiedenen Anlageklassen. Durch die Vielzahl der Strategien können die Risiken breit gestreut und die Volatilität innerhalb bestimmter Grenzen gehalten werden. Konkret verfolgt das Fondsmanagement das Ziel, über jeden beliebigen rollierenden Drei-Jahres-Zeitraum vor Kosten mindestens fünf Prozent pro Jahr über dem Geldmarktindex (6-Monats-Euribor) zu liegen und sich dabei stets in einem Volatilitätskorridor von vier bis acht Prozent zu bewegen. Dieses Ziel konnte GARS in den vergangenen Jahren kontinuierlich erreichen.

Das Multi-Strategie-Portfolio erzielte seit seiner Auflage im Juni 2006 eine jährliche Bruttorendite von 8,1 Prozent bei einer vergleichsweise niedrigen Volatilität von 5,4 Prozent (31.01.2015).

Die herausragende Multi-Asset-Expertise von Standard Life zeigt sich neben GARS auch in den gemanagten Portfolios, den *MyFolio*-Fonds. Der Kunde kann bei den *MyFolio*-Fonds je nach seinem Risikoprofil zwischen den Varianten *Defen-*

ningstar Investment Europe über die Zusammenstellung der Zielfonds in der Fondspolice, Standard Life ist für den Versicherungsmantel verantwortlich. In dem neuen Fonds sind verschiedene Managementansätze und Expertisen des Absolute-Return-Bereichs vereint. Dazu zählen neben dem GARS weitere hochwertige Absolute-Return-Produkte wie der *M&G Optimal Income*, der *BGF Global Allocation Fund* oder der *Invesco Balanced-Risk Allocation Fund*.

Standard Life legt einen besonderen Fokus auf investmentorienteerte Vorsorgeprodukte, die breit gestreut investieren und gleichzeitig klare Risikovorgaben erfüllen. Moderne Anlagekonzepte ermöglichen es, dass das Risiko des Kunden in einem überschaubaren Rahmen gehalten wird und gleichzeitig eine ansprechende Rendite erwirtschaftet werden kann. Gerade vor dem Hintergrund dauerhaft niedriger Zinsen werden solche Lösungen auch weiterhin großes Wachstumspotenzial haben.

Standard Life

Sachwertorientierte Altersvorsorge

Mehrwert für Kunden – Zusatzeinkommen für [pma:]–Partner

Die Deutschen müssen mehr in ihre private Altersvorsorge investieren. Das dürfte mittlerweile jedermann klar sein. In Zeiten der Mini- bzw. Negativzinsen gewinnt die sachwertorientierte Altersvorsorge immer mehr an Bedeutung. Immobilien zählen auch dazu.

Sie betreuen Kunden, die

- ein zu versteuerndes Einkommen von mindestens 40.000 EUR (ledige) oder 60.000 EUR (verheiratete) haben?
- über ein Eigenkapital von mindestens 15.000 EUR (einmalig) und monatlich 200 EUR verfügen?

Dann sollten wir uns dringend unterhalten!

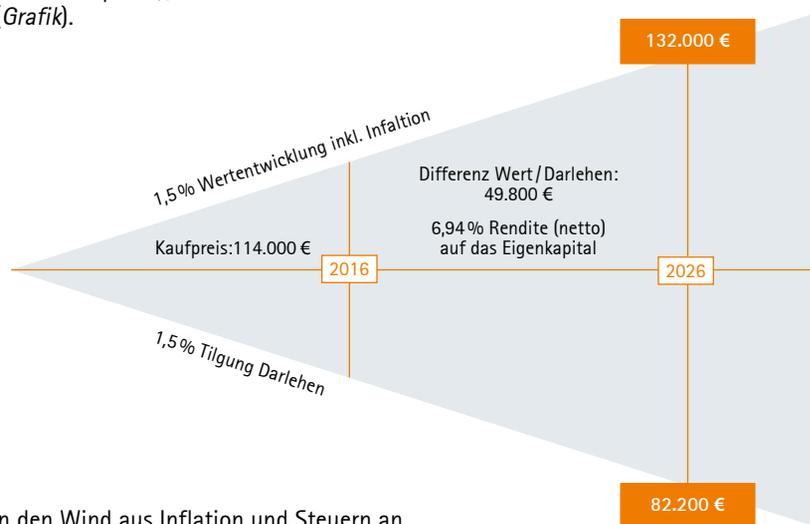
Die vom [pma:]–Team Kapitalanlagen qualifizierten Beratungsansätze leiten sich aus dem Kundenprofil ab. Gleich mehrere Faktoren eignen sich zur gezielten Kundenansprache:

- Steuereinsparpotential
- Rentensituation Kunde (Renteninformationsbogen)
- Optimierung der bestehenden Lebens- und Rentenversicherungsverträge
- Einbau von Hinterbliebenenschutz bzw. Kapitalerhalt über die Rentenphase hinaus
- Zinssituation gezielt für die eigene Altersvorsorge nutzen
- Balance der Anlageklassen in der eigenen Vermögensstruktur (Stichwort: Diversifikation)
- Reaktion auf aktuelle Ereignisse (z.B. Eurokrise, Rentensituation, Niedrigzinsumfeld, Ukraine Konflikt etc.)

[pma:]–Partner können jetzt ihre Kunden dahingehend beraten, die niedrigen Zinsen zum Ausbau der privaten Altersvorsorge zu nutzen. Minizinsen sind für Kunden bei einem Ansparvorgang ein Greuel. Dreht man den Spieß aber um (sogenanntes Absparen), wirken sich die niedrigen Zinsen deutlich positiv aus (*Grafik*).

Kapitaleinsatz: 18.183 €
Nebenkosten (Grunderwerbsteuer, Notar, Gericht) und 10% Eigenkapital für die Finanzierung

ca. Ø 83 € monatl. Unterdeckung



Der normale Sparer rudert allein gegen den Wind aus Inflation und Steuern an. Mit einer sachwertorientierten Altersvorsorge kommt er besser voran. Jetzt rudert er in einem Vierer. Denn er hat das Finanzamt, die Inflation und den Mieter in sein Boot geholt.



Peter Sommer
Team Kapitalanlagen
[pma:]

Fordern Sie uns, wir fördern Sie! Gerne auch bei Ihnen vor Ort.
Ihr Ansprechpartner: Peter Sommer
Tel.: (0251) 3845000-107
E-Mail: psommer@pma.de

Aktion Kredit-Umzug

Zinskosteneinsparung für Kunden – Zusatzeinkommen für [pma:]-Partner

[pma:]-Partner können jetzt das aktuelle Zinstief noch einfacher dazu nutzen, ihre Kunden von teuren Altkrediten zu befreien. Das Team Kapitalanlagen von [pma:] hilft mit der Aktion *Kredit-Umzug*.

Ratenkredite, die seit dem 11.06.2010 bestehen, können jederzeit umgeschuldet werden. Die maximale Vorfälligkeitsentschädigung bei der Bank beläuft sich lediglich auf ein Prozent des Restwertes.

Das Einsparpotential ist hoch. Zur Verdeutlichung ein kurzes Rechenexempel für einen Kredit von 20.000 EUR mit der Vorfälligkeitsentschädigung von einem Prozent (= 200 EUR) und einer Laufzeit von 72 Monaten. ↘

Alter Kredit effektiver Jahreszins	Neuer Kredit effektiver Jahreszins	Ersparnis
8,50%	4,60%	2.287 €
9,50%	4,60%	2.944 €
10,50%	4,60%	3.605 €
11,50%	4,60%	4.270 €



Die Kundenvorteile der Aktion *Kredit-Umzug*

- Schneller Überblick durch unabhängigen Vergleich von über 20 Banken
- Hohes Einsparpotenzial wegen der aktuellen Niedrigzinsphase
- Geringere monatliche Belastung bzw. schnellere Rückführung wegen Zinskosteneinsparung
- Verbindlichkeiten zusammenfassen und damit mehr Übersichtlichkeit gewinnen

Das [pma:]-Team Kapitalanlagen hilft den [pma:]-Partnern, für ihre Kunden die jeweils optimalen Angebote zu finden. Für die Kunden-Mailings halten wir den Flyer zur Aktion *Kredit-Umzug* bereit.



Peter Sommer
Team Kapitalanlagen
[pma:]

Jetzt Kredite umschulden und vom Zinstief profitieren

Antragsverfahren bei Hiscox noch einfacher

Antragsmodell jetzt auch online

Für Sie als Vermittler gibt es jetzt einen Online-Rechner, mit dem Sie in vier einfachen Schritten einen Online-Direktabschluss erzielen und so Ihre Effizienz steigern.

Ganz gleich, ob Sie mit dem iPad oder Laptop zum Kunden gehen oder es zur Vorbereitung eines Termins nutzen – das Tool ist pragmatisch und simpel. Es hat zahlreiche Hilfe-Optionen und Info-Buttons, die eine schnelle Produktinformation und Abschluss ermöglichen. Zahlreiche Zusatzfunktionen bieten Ihnen und Ihren Kunden entscheidende Mehrwerte, beispielsweise die integrierte Dokumenten-

Der neue Online-Rechner inklusive Direktabschluss bietet sowohl für den Privatkunden- als auch für den Firmenkundenbereich viele Produkte an:

Privatkunden

- Ferienimmobilien (Versicherungssumme bis 500.000 EUR bei Gebäuden und 100.000 EUR bei Hausrat im europäischen Ausland)
- Oldtimer Classic Cars (Fahrzeugalter ab 16 Jahre, Einzelwert mindestens 25.000 EUR bis maximal 80.000 EUR)
- Firmen-Kunstsammlungen (Versicherungssumme bis 250.000 EUR ohne Einzelwertaufstellung)

Firmenkunden

Berufshaftpflichtversicherungen für in folgenden Branchen tätige Unternehmen mit Umsatz bis eine Mio. EUR

- IT- und Telekommunikation
- Dienstleistung, z.B. Hausverwalter, Buchhalter, Gutachter, Immobilienmakler u.a.
- Unternehmens- und Personalberatung
- Marketing und Werbung
- Vereine, Verbände, Stiftungen

Darüber hinaus auch

- D&O-Versicherung (kleine und mittelständische Unternehmen bis 100 Mio. EUR Umsatz)
- Cyber-Versicherung

sammlung aller produkt- und informationsrelevanter Materialien, darunter Schadenbeispiele, Informationspflichten und Bedingungen. Zusätzlich sind erklärungsbedürftige Positionen mit einem Info-Button versehen, welche mit Erklärungen und Definitionen hinterlegt sind. Der Antrag kann sofort versendet sowie ausgedruckt oder/und gespeichert werden. Selbstverständlich werden hierbei keine Kundendaten in der Anwendung selbst gespeichert.

Der neue Online-Rechner inkl. Direktabschluss bietet sowohl für den Privatkunden- als auch für den Firmenkundenbereich viele Produkte an.

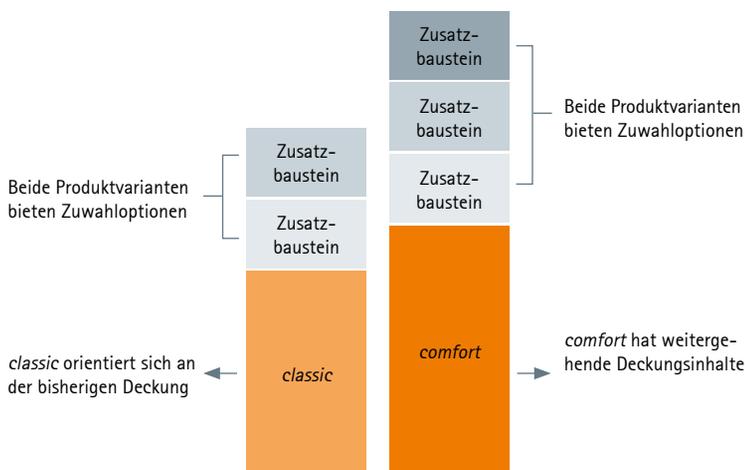
Hiscox

Gewerbliche Sachversicherung

Mehr Auswahl für passgenauen Schutz

Für die meisten Selbständigen ist der eigene Betrieb mehr als nur eine Investition. Er ist oft die finanzielle Lebensgrundlage, und manchmal auch die Erfüllung eines Traums. Umso schlimmer, wenn die wirtschaftliche Existenz durch Ereignisse wie Feuer, Einbruchdiebstahl, Sturm oder Leitungswasserschaden bedroht ist.

Mit der neuen gewerblichen Sachversicherung können Unternehmer vorsorgen, um die finanziellen Folgen eines Schadens abzufangen. Die Alte Leipziger hat sich dabei das Ziel gesetzt, die Absicherung möglichst flexibel zu gestalten. Neben der Auswahl zwischen dem *classic*- und dem umfangreicheren *comfort*-Schutz haben Kunden durch Zusatzbausteine die Möglichkeit, zusätzlichen Versicherungsschutz passend zu ihrem Betrieb dazu zu buchen.



Zusatzbausteine nach Bedarf hinzuwählbar

Die Alte Leipziger hat den Versicherungsschutz im Bausteinprinzip konzipiert, d.h. bestimmte Leistungen können nach Bedarf hinzugewählt werden. Die Zusatzbausteine sind auf die Bedürfnisse unterschiedlichster Branchen abgestimmt. Beispielsweise benötigt ein Eiscafé oder ein Biergarten mit Stühlen, Tischen und Sonnenschirmen vor der Tür oder auch ein Lebensmittelhandel mit Warenauslage vor dem Laden eher eine Absicherung für Sachen im Freien gegen Sturm als ein reiner Bürobetrieb.

Für Betriebe mit maximal zwei Fahrzeugen, die beispielsweise Waren ausliefern, wird der Zusatzbaustein *Transport* interessant. Hier stehen Betriebe wie der Pizza-Dienst oder

der Getränkehandel mit Lieferservice im Fokus der Produktgestaltung. Aber auch für den kleineren Handwerksbetrieb, der viel Material und Werkzeug in seinem Auto transportiert, ist dieser Baustein nicht zu unterschätzen. Waschbecken und Wasserhähne, die der Sanitärbetrieb im Auto zum Kunden bringt, sind meist von hohem Wert. Werden die transportierten Waren bei einem Unfall mit dem versicherten Fahrzeug beschädigt, greift die Versicherung. Wird das gesamte Fahrzeug gestohlen, sind die Waren ebenso versichert wie bei Diebstahl nach Aufbruch des Fahrzeugs.

Der Zusatzbaustein *Betriebsschließung* ist lebensnotwendig für Betriebe, die mit Lebensmitteln arbeiten, denn sobald der geringste Verdacht besteht, dass sich in einem solchen Betrieb Krankheitserreger befinden, können die Behörden diesen zum Schutz der Allgemeinheit vorläufig schließen. D. h. Einnahmen fallen weg, während die Fixkosten trotzdem gedeckt werden müssen. Waren müssen vernichtet werden, Desinfektionsmaßnahmen müssen stattfinden – diese Kosten übernimmt die Alte Leipziger.

Aber auch für Bürobetriebe und Betriebe mit viel Technik gibt es eine interessante Versicherungsergänzung – den Zusatzbaustein *Elektronik*. Mit diesem werden in besonderem Maße elektronische Geräte der Kommunikations- und Informationstechnik, wie EDV-Anlagen, gegen Bedienungs- oder Konstruktionsfehler abgesichert.

Spezial-Schutz für bestimmte Zielgruppen

Für zwei Branchen hat die Alte Leipziger leistungsseitig das Angebot deutlich ausgebaut: Der Bereich Hotellerie und Gastronomie sowie der Bereich Heilwesen profitieren vor allem in der Inhaltsversicherung von weitreichender Spezialabsicherung. Hierzu einige Beispiele:

- Der verschlossene Tagungsraum des Hotels wird während der Mittagspause aufgebrochen. Es werden mehrere Notebooks und Smartphones der Tagungsteilnehmer entwendet.
- Tische und Bestuhlung im Freien werden – obwohl ordnungsgemäß gesichert – über Nacht gestohlen. Außerdem wird im Freien gelagertes Leergut entwendet.
- Nach einem nächtlichen Stromausfall in einem Restaurant müssen Lebensmittel in Kühl- und Tiefkühlschränken entsorgt werden.
- Nach einem Brand müssen sämtliche Abdrücke eines Dentallabors wiederhergestellt bzw. neu angefertigt werden.
- Die Arzttasche wird während der Sprechzeit gestohlen.

GEWERBE



++ Schnupperpreis: 20 % Rabatt (gültig bis 31.08.2015) +++ Schnupperpreis: 20 % Rabatt (gültig bis 31.08.2015) ++

Lassen Sie nichts anbrennen!

Die neue gewerbliche Sachversicherung für Geschäftsinhalt, Gebäude und Betriebsunterbrechung.

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

Grobe Fahrlässigkeit automatisch mitversichert

Grundsätzlich mitversichert, aber durch Erhöhungsmöglichkeiten auch flexibel gestaltet, ist der Versicherungsschutz bei grober Fahrlässigkeit. Das Besondere: In der *comfort*-Absicherung kann der Schutz gegen grobe Fahrlässigkeit bis zur Versicherungssumme, max. 2,5 Mio. EUR, vereinbart werden. Die Risiken sind vielfältig. Auch hierzu zwei Beispiele:

- Nach Betriebsschluss zieht der Arzt in seiner Röntgenpraxis die Eingangstür nur zu und vergisst abzuschließen. Einbrecher stehlen den neuen Laptop des Arztes und verwüsten die gelagerten Röntgenaufnahmen. Zum Glück werden keine medizinischen Geräte beschädigt. Der Schaden beträgt trotzdem 12.000 EUR, da neben Aufräumungskosten und dem Ersatz des Laptops auch die Wiederherstellungskosten für die Röntgenaufnahmen anfallen. Durch den Abschluss des *comfort*-Schutzes hat der Kunde vollen Kostenschutz bis 20.000 EUR, der Schaden wird nicht nach Quoten aufgeteilt.
- Der Brandmelder in der Kaffeeküche ist defekt, was nicht auffällt, da die Wartung nicht ordnungsgemäß durchgeführt wurde. Die Kaffeemaschine hat einen Kurzschluss und verursacht einen Brand. Das Feuer kann sich durch den defekten Brandmelder unbemerkt ausbreiten.

Selbstverständlich sind auch Folgekosten, wie beispielsweise für das Aufräumen der Schadenstätte und Notreparaturen, abgedeckt. Diese werden maximal bis zur Höhe der

Versicherungssumme (für alle Kosten insgesamt) zusätzlich übernommen. Außerdem werden notwendige Kosten für die Beseitigung beschädigter oder zerstörter Bäume und Sträucher auf dem Versicherungsgrundstück bis zu einer Höhe von 5.000 EUR übernommen und – falls eine natürliche Regeneration nicht zu erwarten ist – die anfallenden Rekultivierungskosten ebenfalls bis zu einer Summe von 5.000 EUR.

Top-Einführungspreis bis Ende August

Als besonderes Highlight bietet die Alte Leipziger einen zeitlich befristeten Einführungspreis zum Kennenlernen: Bei allen Angeboten für die gewerbliche Sachversicherung, die bis 31.08. erstellt werden, wird die Prämie automatisch, schon im Rechner, um 20 Prozent reduziert.

Zusätzlich gilt: Für Neubauten oder Neugründungen werden im ersten Jahr der Vertragslaufzeit 15 Prozent Nachlass auf die Versicherungsprämie gewährt.

Informationen über die neuen Produkte und die Endkundenbroschüren zu den genannten Zielgruppen stehen im Vermittlerportal unter www.vermittlerportal.de zur Verfügung.



Sven Waldschmidt
Vorstand
ALTE LEIPZIGER Versicherung AG

AXA überarbeitet Sach- und Haftpflicht für Privatkunden

Flexibel und zeitgemäß abgesichert

AXA bietet mit *BOXflex* ein überarbeitetes Sach- und Haftpflichtangebot für Privatkunden. Die neue Produktwelt *BOXflex* löst die bisherigen, mehrfach ausgezeichneten Tarife *BOXplus* und *Dual* ab. Der Tarif ist modular aufgebaut, bietet einen leistungsfähigen Grundschatz und lässt sich um individuelle Bausteine ergänzen. Dabei hat AXA auch die Absicherung für neuartige Risiken im Blick: So bietet der Versicherer mit *Internetschutz* und *Erneuerbare Energien* zwei innovative Bausteine zur zeitgemäßen Absicherung.

Den Versicherungsschutz flexibel an Kundenanforderungen, Lebensphasen und finanzielle Möglichkeiten anpassen, das war Anspruch bei der Produktentwicklung. So berücksichtigt *BOXflex*, dass sich die Risikosituation beispielsweise durch Umzug, Anbau, Heirat oder Anschaffungen ändern kann. Kunden erhalten eine leistungsstarke Grunddeckung, die nach Bedarf erweitert werden kann. Sie profitieren auch vom beitragsfreien Vorsorgeschatz. Damit werden Änderungen bis zur nächsten Hauptfälligkeit zuschlagsfrei versichert. Eine Jahresmeldung fragt regelmäßig die Lebenssituation des Kunden ab, damit er immer passgenau versichert ist.

Mit *BOXflex* für Mehrfamilienhäuser gibt es auch ein Angebot für Eigentümer sowie Vermieter von Mehrfamilienhäusern. Diese Bedürfnisse werden mit den Sparten Wohngebäude, Glas, Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht, Gewässerschadenhaftpflicht sowie Bauherrenhaftpflicht bedient. *BOXflex* setzt sich aus einer Hausrat-, Wohngebäude-, Glas-, Privathaftpflicht- und Tierhalterhaftpflichtversicherung zusammen. Zusätzliche, individuelle Bausteine ergänzen den Schutz. Nachstehend ein Überblick.

Hausrat: Zu den wichtigsten Grundschatz-Leistungen zählen der Unterversicherungsverzicht bei richtiger Angabe der Wohnfläche, eine Neuwertentschädigung des versicherten Hausrates und der Verzicht auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit. Der Grundschatz kann erstmalig um den Baustein *Internetschutz* erweitert werden. Dieser sichert Risiken, ab, die aus der Nutzung des Internets entstehen. Dazu zählen Identitätsdiebstahl, Zahlungsmitteldatenmissbrauch, Konflikte mit Online-Händlern, Rufschädigung im Internet (z.B. Cyber-Mobbing) und private Urheberrechtsverstöße. Außerdem lassen sich ein Versicherungsschutz für unterwegs, eine erweiterte Risikoabsicherung gegen Elementargefahren, ein Schutzbrief für den Ersatz notwendiger Kosten infolge von Notfallsituationen, eine erhöhte Absicherung für Wertsachen und ein weltweiter Versicherungsschutz für den einfachen Diebstahl von Fahrrädern ergänzen. Auch abschließbar: Der Premium-Baustein, der Scheckkartenmissbrauch und

Datenverlust nach einem Versicherungsfall, Trickdiebstahl und Diebstahl rund um das versicherte Grundstück absichert.

Wohngebäude: Die Versicherung übernimmt unter anderem Kosten für den alters- und behindertengerechten Wiederaufbau nach einem Schadenfall sowie für Schäden durch mut- und böswillige Beschädigungen. Zudem deckt sie Schäden durch Lawinen, Schneedruck und naturbedingten Erdbeben. Eine Premium-Absicherung mit einem erweiterten Leistungsumfang, wie die Wiederherstellung der Gartenanlage und Schäden durch Ableitungsrohre bis 20.000 EUR, ein Optimum-Schutz gegen alle Gefahren, die nicht ausdrücklich ausgeschlossen sind, sowie eine Absicherung gegen weitere Elementargefahren und die Übernahme wichtiger Kosten infolge von Notfallsituationen sind ergänzbar. Mit dem Baustein *Erneuerbare Energien* können auch Solaranlagen gegen Ertragsausfall abgesichert werden.

Privathaftpflicht: Dieser Grundschatz beinhaltet eine Versicherungssumme von zehn Mio. EUR für Personen-, Sach- und Vermögensschäden sowie eine Versicherung von Gefälligkeitsschäden und Mietsachschäden bei weltweitem Schutz. Zudem sind auch Schäden, die aus ehrenamtlichen Tätigkeiten resultieren und Schäden durch Beschädigung, Zerstörung oder Abhandenkommen von gemieteten, geliehenen, gepachteten oder gefälligkeitshalber überlassenen fremden Sachen bis 10.000 EUR versichert. Ergänzung: Versicherte können die Versicherungssumme auf 50 Mio. EUR erhöhen, Schadenersatzansprüche bei vermieteten Wohnobjekten einschließen, eine Jagdhaftpflicht abschließen und sich gegen Schäden mit Sportbooten versichern.

Glas: Die Glasversicherung bietet Schutz gegen Bruch von Glas- und Kunststoffscheiben sowie Kunststoffplatten von überwiegend zu Wohnzwecken genutzten Gebäuden und Mobiliar. Sie sichert unter anderem Glasbruch von Glaskeramikkochflächen, Aquarien, Terrarien und privaten Gewächshäusern ab.

Tierhaftpflicht: Halter eines Hundes oder eines Pferdes müssen für Schäden aufkommen, die ihre Tiere verursachen. Die Tierhalterhaftpflichtversicherung schützt weltweit vor Schadenersatzansprüchen Dritter bis zu einer Versicherungssumme von zehn Mio. EUR für Personen-, Sach- und Vermögensschäden.

AXA Versicherung AG

Die Tarif-Berechnung erfolgt einfach und schnell im Makler-Extranet unter axa-makler.de.



Für das Vermögen Ihrer Kunden nur das Beste: Der VermögensPlan Premium.

- Sichere Vermögensanlage bei attraktiver Rendite
- Ein- und Auszahlungen flexibel möglich
- Steueroptimierte Nachlassplanung

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

Gothaer

Abo auf den Gesamtsieg verlängert – zum 9. Mal in Folge

Die Techniker Krankenkasse ist und bleibt „Deutschlands beste Krankenkasse“. Das ist das Ergebnis des großen Krankenkassentests, den das Wirtschaftsmagazin Focus-Money Ende 2014 veröffentlicht hat.

Wie in den Vorjahren hat Focus-Money gemeinsam mit dem Deutschen Finanz-Service-Institut (DFS) den deutschen Krankenkassenmarkt unter die Lupe genommen. Und wie in den Vorjahren konnte die Techniker Krankenkasse (TK) den Gesamtsieg erringen – mit großem Abstand zu den anderen Kassen. Die TK „verlängert auch 2014 ihr Abonnement auf Platz eins“, stellt Focus-Money fest. Untersucht wurden das Service- und Leistungsangebot sowie die Finanzstärke und die Transparenz von 70 regionalen und überregionalen Krankenkassen. In insgesamt elf Kategorien stellten die Tester die Kassen auf den Prüfstand.

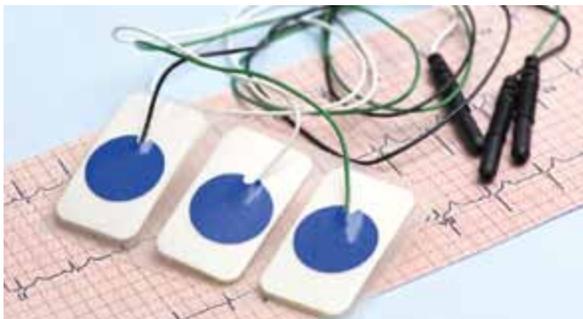
Top in allen Kategorien

Bei den Wahlтарifen, den Angeboten der besonderen ambulanten und integrierten Versorgung sowie bei den Zusatzleistungen hat die TK als alleiniger Spitzenreiter gepunktet. Die transparenten Unternehmensinformationen der TK honorierten die Tester mit der maximalen Punktzahl. Bei allen weiteren Kategorien, wie etwa Finanzen, Service, Gesundheitsförderung oder alternative Medizin, ist die TK unter den Top-Fünf aller bundesweit geöffneten Kassen.

Die TK bleibt auch „Doktors Liebling“

Das Magazin befragte außerdem über 10.000 Ärzte und Zahnärzte, mit welchen gesetzlichen Krankenkassen sie am liebsten zusammenarbeiten. Unter den bundesweit tätigen Krankenkassen mit mehr als zwei Mio. Mitgliedern konnte die TK ihren Spitzenplatz erneut verteidigen.

Eine besondere Leistung der TK ist die sportmedizinische Untersuchung: Sport sorgt für gesunden Ausgleich.



Vor allem dann, wenn die Bewegung abhängig vom Gesundheitszustand, im richtigen Maß und auf angemessenem Belastungsniveau stattfindet. Um den Neu- oder Wiedereinstieg zu erleichtern bezuschusst die TK seit dem



Wann ist eine medizinische Untersuchung sinnvoll?

Sport beugt nicht nur Herz-Kreislauf-erkrankungen und Beschwerden des Haltungsapparates vor. Präventiven Charakter hat Bewegung auch, wenn man sich vor Diabetes und Übergewicht schützen möchte.

Wird Sport zur Prävention oder Therapie ärztlich befürwortet bzw. empfohlen, können Patienten die sportmedizinische Untersuchung und Beratung in Anspruch nehmen.

Ein gründlicher sportmedizinischer Check ist auch dann angeraten, wenn die Person längere Zeit keinen Sport getrieben hat und nach dieser Pause wieder neu einsteigen möchten.

Wer beim „Wiedereinstieg“ – etwa beim Joggen oder Radfahren – nicht von einem qualifizierten Trainer angeleitet wird, sollte seine individuellen körperlichen Grenzen und Schwachpunkte kennen. Denn allzu leicht läuft man sonst Gefahr, sich zu überfordern.

Ein Sportmediziner kann nach den Untersuchungen bzw. Erhebungen fundiert Rückmeldung über das richtige Maß und Belastungsniveau geben.

MAN KANN NICHT ALLE GEFAHREN RIECHEN.

Wir versichern Ihr Unternehmen gegen unsichtbare Gefahren wie Hackerangriffe und Datenverlust. Unsere umfassenden Assistance-Leistungen in den Bereichen Prävention und Risikobekämpfung räumen Risiken aus und helfen, Schäden zu vermeiden.

Jetzt online informieren auf hiscox.de



Cyber Risk Management by Hiscox hiscox.de

01.08.2012 sportmedizinische Untersuchungen und Beratungen. Wer eine sportmedizinische Untersuchung vornehmen lassen möchte, muss dafür einen zugelassenen Sportmediziner aufsuchen.

Was genau wird untersucht?

Basisuntersuchung: Der Termin beim Sportmediziner sollte die Anamnese (Erhebung der Krankengeschichte), einen Check des Ganzkörperstatus sowie ein Ruhe-EKG umfassen. Zudem ist eine Beratung zur Wahl der geeigneten Sportart und zum individuell richtigen Training inbegriffen.

Erweiterte Untersuchung: Vor Aufnahme eines intensiven Trainings oder wenn bescheinigte Risiken vorliegen, übernimmt die TK auch Kosten für ein Belastungs-EKG, eine Untersuchung der Lungenfunktion oder eine Laktatbestimmung.

Wie wird abgerechnet und erstattet?

Die Untersuchung wird wie bei einem Privatpatienten abgerechnet. Das heißt: Der Versicherte bezahlt die Rechnung zunächst selbst und reicht diese erst danach bei der TK zur Kostenerstattung ein. Die TK überweist dann den Erstattungsbetrag auf das vom Versicherten angegebene Konto. Die TK erstattet 80 Prozent des Rechnungsbetrages, je-

doch pro Behandlung nicht mehr als 60 EUR für die Basisuntersuchung oder 120 EUR für die erweiterte Untersuchung. Eine erneute Kostenübernahme ist frühestens 24 Monate nach Durchführung der zuletzt bezuschussten sportmedizinischen Untersuchung möglich.

Wie finde ich den richtigen Arzt?

Die TK möchte für ihre Versicherten eine hohe Untersuchungsqualität sicherstellen. Deshalb kann die sportmedizinische Untersuchung nur bei einem zugelassenen Vertragsarzt mit der Zusatzbezeichnung „Sportmedizin“ in Anspruch genommen werden. Um einen geeigneten Arzt zu finden, nutzen TK-Versicherte einfach den TK-Ärzteführer (www.tk.de, Webcode 5820). Dort werden sie fündig, wenn sie im Register Zusatzbezeichnung das Stichwort „Sportmedizin“ auswählen.

TK-Ärzteführer:
www.tk.de
Webcode 5820



Christoph Havestadt
Vertriebsleiter Münster/Münsterland
Techniker Krankenkasse

PKV-Verband und Versicherer haben Tarifwechsel-Leitlinien erarbeitet

Die Private Krankenversicherung bietet ihren Versicherten garantierte Leistungen und Wahlfreiheit. Sie können nicht nur zu Vertragsbeginn den tariflichen Leistungsumfang selber wählen. Sie können insbesondere aufgrund des vertraglich und gesetzlich garantierten Tarifwechselrechts nach § 204 Abs. 1 Versicherungsvertragsgesetz (VVG) den Versicherungsschutz auch nach Vertragsschluss jederzeit an die individuellen Bedürfnisse anpassen.

Privatversicherte sind somit nicht an ihren Tarif lebenslang gebunden, sondern haben jederzeit das Recht, in andere gleichartige Tarife ihres Versicherers zu wechseln. Um die Wahlfreiheit zwischen Tarifen mit Leistungs- und Preisunterschieden kompetent ausüben zu können, brauchen die Versicherten eine qualifizierte Beratung, die sich an ihrem individuellen Bedarf und ihren Wünschen orientiert. Außerdem sollte Transparenz bezüglich der Tarifalternativen herrschen.

Die auf den folgenden Seiten wiedergegebenen Tarifwechsel-Leitlinien der Privaten Krankenversicherungen beschreiben Kriterien einer guten Praxis des Tarifwechselrechts in der privaten Krankheitskostenvollversicherung. Die unterzeichnenden Versicherungsunternehmen verpflichten sich, die Leitlinien in der Praxis des eigenen Unternehmens zu verankern. Auch im Ombudsmannverfahren können sich die Versicherten gegenüber den unterzeichnenden Unternehmen auf diese Leitlinien berufen.



Um die Wahlfreiheit zwischen Tarifen mit Leistungs- und Preisunterschieden ausüben zu können, brauchen die Versicherten eine qualifizierte Beratung

Leitlinien der Privaten Krankenversicherung für einen transparenten und kundenorientierten Tarifwechsel

Verband der Privaten Krankenversicherungen

1 Das Tarifwechselrecht des Versicherten

Versicherte haben einen vertraglich und gesetzlich garantierten Anspruch auf den Wechsel in andere Tarife ihres Unternehmens. Die aus dem Vertrag erworbenen Rechte und die Alterungsrückstellung werden ange-rechnet.

Anfragen der Versicherten zur Durchführung eines Tarifwechsels werden innerhalb von 15 Arbeitstagen beantwortet, ggf. mit weiterführenden Hinweisen zur Sicherstellung einer individuell adäquaten Beratung und einer zügigen Durchführung des Tarifwechselwunschs. Verzögert sich die Bearbeitung im Einzelfall, erfolgt innerhalb der Frist eine Zwischennachricht, ggf. mit der Bitte um Vervollständigung der Unterlagen. Ist anlässlich des Antrags auf Tarifwechsel eine Risikoprüfung erforderlich, wird diese unverzüglich durchgeführt.

Das Versicherungsunternehmen nennt eine Telefonnummer oder einen Ansprechpartner.

2 Beratung durch das Versicherungsunternehmen

Versicherte, die ihren Tarif wechseln wollen, erhalten eine individuelle Beratung durch ihr Versicherungsunternehmen. Leitlinie sind dabei der Bedarf und die Wünsche des Versicherten. Diese nimmt das Versicherungsunternehmen detailliert auf und empfiehlt auf dieser Basis entsprechende Tarifalternativen.

Der Versicherte sollte daher im Vorfeld prüfen, welches Ziel er mit dem Wechsel verfolgt: einen Wechsel in deutlich leistungsstärkere Tarife, ggf. auch unter Inkaufnahme einer entsprechenden Beitragserhöhung; oder aber eine Beitragsreduzierung, ggf. durch Leistungsänderung oder Leistungsverzicht? Der Versicherte sollte neben der Klärung der grundsätzlichen Zielrichtung seines Wechselwunsches auch prüfen, welche versicherten Leistungen ihm persönlich auch zukünftig notwendig und welche verzichtbar erscheinen. Diese Vorbereitung ermöglicht ihm gezielte Fragen im Beratungsgespräch. Das Versicherungsunternehmen weist den Versicherten darauf hin, dass abgewählte Leistungen später nicht mehr ohne weiteres erneut versichert werden können und daher nicht Ersparnis um jeden Preis, sondern möglichst Erhalt und Ausbau des bestehenden Leistungsniveaus bei der Tarifauswahl das Leitmotiv sein sollte.

Im Rahmen der Beratung beim Tarifwechsel hat der Versicherte einen Anspruch auf eine verständliche Darstellung, welche Mehr- und Minderleistungen mögliche Zieltarife gegenüber seinem bestehenden Versicherungsschutz aufweisen, welche Beitragsunterschiede

damit einhergehen und ob im Zieltarif eine Risikoprüfung erforderlich wird; im Falle eines Risikozuschlags umfasst die Beratung die Möglichkeit und die Folgen einer Vermeidung des Zuschlags durch Vereinbarung eines Leistungsausschlusses. Steht in einem Zieltarif eine Beitragsanpassung fest, weist das Versicherungsunternehmen den Versicherten darauf hin. Auf Wunsch des Kunden wird die Beratung dokumentiert.

Das Versicherungsunternehmen klärt über die Besonderheit des Wechsels von geschlechtsabhängig kalkulierten (Bisex-)Tarifen in geschlechtsunabhängig kalkulierte Unisex-Tarife auf, da ein Wechsel zurück in Bisex-Tarife rechtlich nicht mehr möglich wäre. Es klärt auch den Versicherungsnehmer darüber auf, dass der Rückwechsel in den Ursprungstarif mit einer Risikoprüfung verbunden sein kann, wenn dieser Mehrleistungen im Vergleich zum Zieltarif enthält.

Bei der Beratung über Standard- und Basistarif wird über die Voraussetzungen des Wechsels, die zu entrichtende Prämie sowie die Möglichkeit einer Prämienminderung im Basistarif gem. § 12 Abs. 1c des Versicherungsaufsichtsgesetzes beraten.

3 Gewährleistung von Transparenz über die Tarifwelt

Sein Tarifwechselrecht im wohlverstandenen Eigeninteresse ausüben kann nur der informierte Kunde. Dazu bedarf es eines verständlichen Überblicks über die für einen Wechsel in Betracht kommenden Tarifalternativen.

Transparenz über die Tarifwelt können die Versicherungsunternehmen dem Versicherten dadurch verschaffen, dass sie ihm das gesamte Spektrum an Tarifalternativen aufzeigen. Um auch bei einer breiten Tariflandschaft die Übersichtlichkeit und Nachvollziehbarkeit für den Kunden zu erleichtern, können die Unternehmen alternativ auf der Basis eines Auswahl-systems geeignete Tarife für den Kunden auswählen. Der Umstand, dass es sich um eine Auswahl handelt, muss benannt werden. Die Auswahl soll verkaufsoffene und andere bestandsstarke Tarife umfassen. Je nach Unternehmensgröße und -historie müssen die Schwellenwerte für die Bestandsgröße vom Unternehmen individuell festgelegt werden.

Die der Auswahl zugrunde liegenden Kriterien müssen den Grundsätzen dieses Leitfadens entsprechen und sie müssen die gesetzlichen Bestimmungen berücksichtigen, insbesondere § 12 der Kalkulationsverordnung, wonach sich das gesetzliche Tarifwechselrecht nur auf Tarife mit „gleichartigem Versicherungsschutz“ bezieht, sowie den § 6 Abs. 2 der VVG-Informationspflichtenverordnung mit den entsprechenden zusätzlichen Informationspflichten bei Beitragsanpassungen. Die Auswahl-

→

→ Kriterien und das darauf basierende Auswahlverfahren sind auf ihre Vereinbarkeit mit dem Leitfaden und den gesetzlichen Anforderungen durch eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft im Rahmen einer Angemessenheitsprüfung zu prüfen.

Zur Sicherung bestmöglicher Transparenz und Verständlichkeit stellt das Versicherungsunternehmen Tarifalternativen derart dar, dass dem Versicherten ein Überblick über die Gruppe der gleichwertigen Tarife sowie über die Gruppe der Tarife mit höherem und niedrigerem Leistungsniveau möglich ist.

Der Versicherer teilt dem Versicherten für die ausgewählten Zieltarife den unter Anrechnung der vorhandenen Alterungsrückstellung zu zahlenden Beitrag mit. Bestehende und die sich aus einer Risikoprüfung ergebenden Risikozuschläge bleiben davon unberührt.

4 Risikoprüfung und Risikozuschläge bei der Absicherung von Mehrleistungen

Der Tarifwechsel erfolgt unter Anrechnung der aus dem Vertrag erworbenen Rechte. Der bei Vertragsabschluss festgestellte Gesundheitszustand wird berücksichtigt, d.h. Versicherte haben grundsätzlich das Recht, mit ihrem ursprünglichen Gesundheitszustand eingestuft zu werden. Wenn die Leistungen im Zieltarif höher oder umfassender als im vorherigen Tarif sind, kann das Versicherungsunternehmen für die Mehrleistungen auf der Grundlage einer Risikoprüfung einen Leistungsausschluss oder einen angemessenen Risikozuschlag und eine Wartezeit verlangen. Der Versicherte muss im Rahmen der Risikoprüfung bei Mehrleistungen entsprechende Gesundheitsfragen des Unternehmens wahrheitsgemäß beantworten und sollte sich dafür ausreichend Zeit nehmen. Auch eine Verringerung des Selbstbehalts stellt eine Mehrleistung dar, für die eine Gesundheitsprüfung verlangt werden kann. Der Versicherer dokumentiert den Risikozuschlag und den Grund für dessen Erhebung.

5 Die Behandlung von Beschwerden zum Tarifwechsel

Das Versicherungsunternehmen behandelt Kundenbeschwerden zum Tarifwechsel umfassend und rasch. Auf Beschwerden erhält der Versicherte möglichst innerhalb von 15 Arbeitstagen eine umfassende und verständliche,

auf die Beschwerde eingehende schriftliche Antwort. Verzögert sich die Bearbeitung im Einzelfall, erfolgt innerhalb der Frist eine Zwischennachricht.

Lassen sich die Meinungsverschiedenheiten nicht ausräumen, weist der Versicherer – unabhängig von der weiteren Behandlung der Beschwerde – den Versicherten auf die Möglichkeit der Durchführung eines Beschwerdeverfahrens beim Ombudsmann für die Private Kranken- und Pflegeversicherung (<https://www.pkv-ombudsmann.de>) oder bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ausdrücklich hin.

6 Information des Versicherten bei Beitragsanpassungen

Von einer Prämienhöhung betroffene Versicherte, die das 55. Lebensjahr vollendet haben, werden auf Tarife hingewiesen, in denen sie bei einem Wechsel eine Prämienreduzierung erzielen würden. Maßgabe der Tarifauswahl sind die Kriterien gemäß § 6 Abs. 2 VVG-Informationspflichtenverordnung.

7 Verbindlichkeit der Leitlinien

Die diesen Leitlinien beitretenden Mitgliedsunternehmen des Verbandes der Privaten Krankenversicherung e.V. machen diese Leitlinien für sich verbindlich. Sie ergreifen die notwendigen Maßnahmen, um die Regeln dieser Leitlinien in der Praxis des eigenen Unternehmens zu verankern.

Die Mitgliedsunternehmen erklären ihren Beitritt zu den Leitlinien gegenüber dem Verband der Privaten Krankenversicherung e.V. mit der Maßgabe, die für die externen Überprüfungen notwendigen Kriterien und Prozesse, soweit sie über die gesetzlichen Anforderungen hinausgehen, bis spätestens zum 01.01.2016 zu implementieren. Der Verband veröffentlicht die Versicherungsunternehmen, die diese Leitlinien als für sich verbindlich anerkennen, auf seiner Homepage und im Rechenschaftsbericht.

Folgende Versicherer haben erklärt, die Tarifwechsel-Leitlinien des PKV-Verbandes bis spätestens 2016 in vollem Umfang umzusetzen: Allianz, Alte Oldenburger, Axa, Barmenia Versicherungen, Versicherungskammer Bayern, Concordia Krankenversicherungs-AG, Debeka, Deutscher Ring, DEVK, DKV, FAMK Freie Arzt- und Medizinkasse, Gothaer, Hallesche Private Krankenversicherung, HUK-Coburg, Inter Versicherungsgruppe, Nürnberger Versiche-

rungsgruppe, LVM Versicherung, Versicherer im Raum der Kirchen, VGH, R+V, Signal Iduna, SDK Süddeutsche Krankenversicherung, UKV, Universa, Württembergische.

Ihr [pma:] Team KV unterstützt Sie gern bei der Umsetzung der neuen Richtlinien.

Team KV, [pma:]

[pma:]-Vertriebstage im Februar 2015

Bewährtes Rezept und zusätzlicher Standort Würzburg



Das Beste vorweg: Die [pma:] Vertriebstage erfreuen sich immer größerer Beliebtheit bei allen Teilnehmern. Das Konzept von aktuellen fachlichen, wie vertrieblichen Informationen an nicht alltäglichen Seminar-Standorten kommt sehr gut an. 93 Prozent aller Teilnehmer würden laut einer Zufriedenheitsbefragung die Veranstaltung an Kollegen sofort weiterempfehlen.

Nach den bekannten vier Standorten Berlin, Münster, Köln und München trafen sich nun auch [pma:]-Partner in Würzburg und freuten sich über eine kurze Anreise. Hier und in einem Radius von gut 100 km sind 44 [pma:]-Partner ausgesprochen erfolgreich unterwegs.

Feedbacks, wie „Informativ Veranstaltung, optimaler Veranstaltungsort“ oder „Es macht Spaß, sich mit den Kollegen der Region auszutauschen“, zeichnen ein positives Bild der aufgelockerten Stimmung unter den Teilnehmern in den Regionen. Aber was macht die [pma:]-Vertriebstage so besonders?

Wie bei jedem guten Essen, kommt es auf die Inhalte und die Zubereitung an. Hauptzutat hierbei: Eine nennenswerte Anzahl von [pma:]-Partnern nehmen seit vielen Jahren an den Vertriebstagen teil und kennen sich. Neu hinzukommende [pma:]-Partner in der Region werden mit offenen Armen begrüßt und profitieren von den Erfahrungen der langjährigen Kollegen. Hier haben sich zum Teil Arbeitsgemeinschaften auf lokaler Ebene gebildet, die den „jüngeren“ Partnern helfen, ihr Geschäftsmodell zu optimieren.

Veranstaltet werden die Vertriebstage an interessanten Standorten, um der Alltäglichkeit von Hotels zu entfliehen: Flughäfen, Fußballstadien und andere lokale Sehenswürdigkeiten, um nur einige Beispiele der Vergangenheit zu nennen, bieten heutzutage ebenfalls attraktive Seminar-räumlichkeiten an. Nebenbei besteht die Möglichkeit der Besichtigung durch die [pma:]-Teilnehmer. Wo dies nicht

möglich sein sollte, organisiert [pma:] abwechslungsreiche Pausen-Events. Dann gibt es Business-Yoga oder den Schnupper-Trommelkurs. Zu guter Letzt werden die [pma:]-



Vertriebstage ausgebaut durch fachliche und vertriebliche Vorträge interner und externer Referenten. Fertig ist das bewährte Erfolgsrezept!

Was auf den [pma:]-Vertriebstagen unternommen wurde, steht ab sofort im [pma:]-Infosystem unter „Vertriebstage-Archiv“ (PSC-Code 6881A), wo ab 2015 auch alle Fachvorträge der Referenten abgelegt werden. Alles in allem sind die [pma:]-Vertriebstage eine nicht mehr wegzudenkende Komponente im gesamten Angebot [pma:], den Erfindern der qualifizierten Maklerunterstützung.



Matthias Köster
Partnerbetreuung
[pma:]



Herausgeber

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH
Wilhelm-Schickard-Straße 2
48149 Münster
Tel. 0251 3845000-0
Fax 0251 3845000-111
E-Mail: info@pma.de
Internet: www.pma.de

Geschäftsführer

Dr. Bernward Maasjost, Markus Trogemann, 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: PSDesign 1. S.3: Carsten Bender. S.4: PSDesign 1. S.14: LV 1871. S.16: Photography by MK. S.22-23: Javarman. S.24: Natallia Vintsik. S.26: Zurich. S.30: PSDesign 1. S.32: M. Schuppich. S.36: Goodluz. S.38-39: [pma:]. S.40: Heino Pattschull. S.42: K.-U. Häbler, Dimitrius, MSI Design. S.45: Michael Jung. S.46: Barmenia/Adcuri. S.54: Jeanette Dietl. S.60: Sherry Young, Salome. S.62: Daniel Coulmann. S.65: [pma:]. S.66: Virtua73, MSI Design.

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:]31.2.2015.1T

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



Elementar wichtig. Ein reibungsloser Geschäftsablauf.

Kein Problem mit der
Barmenia-Gewerbeversicherung

**Besser Barmenia.
Besser leben.**

Das Sorglos-Paket für eine Existenzgrundlage: Die maßgeschneiderten Zielgruppen-Konzepte der Barmenia-Gewerbeversicherung. Die Gewerbe-Sach- und die Gewerbe-Haftpflichtversicherung berücksichtigen die persönliche Situation ihrer Kunden und bieten ihnen bedarfsgerechten Versicherungsschutz mit zahlreichen wichtigen Leistungserweiterungen. So erhalten Ihre Kunden genau den Versicherungsschutz, den sie für sich und ihr Unternehmen brauchen.



ADCURI.DE
DIE VERSICHERUNGS-LÖSUNG

Leistungsstarke Produkte mit einfachen und schlanken Prozessen gepaart mit dem gewohnten Serviceversprechen der Barmenia zeichnen unsere Gewerbeversicherungen für kleine und mittelständische Unternehmen aus.

Informieren Sie sich jetzt:

julian.reiss@barmenia.de oder Telefon 0202 438-2278

Barmenia
Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach