

# [partner:]

## Schwerpunkt: Lösungen für Finanzberater



**Schwerpunkt**  
10 gute Gründe für  
Rentenversicherungen

**Lebensversicherungen**  
Wohin mit dem Geld  
im Alter?

**pma: panorama**  
Gemeinsam ans Ziel –  
Triathlon-Staffel

**Krankenversicherungen**  
Gesetzliche oder private  
Krankenversicherung?

**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 **rentable**<sup>1</sup> Anlagestrategie nachweislich mehr aus Ihrem Geld macht. Vertrauen Sie einem der größten und finanzstärksten Lebensversicherer weltweit, der seit über 165 Jahren **solide**<sup>2</sup> handelt und dasteht. Erleben Sie, warum Fachleute unsere Qualität und unseren Service als außerordentlich **glaubwürdig**<sup>3</sup> beurteilen. Und überzeugen Sie sich selbst davon, wie **kompetent**<sup>4</sup> wir mit Ihrem Geld umgehen.

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



**Canada Life**<sup>TM</sup>

Frischer Wind. Klare Flüsse. Feste Wurzeln.

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

Marcel Emons, Tel.: 06102-306 1910 oder  
marcel.emons@canadalife.de

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

# Liebe Leserinnen und Leser,

als [pma:] 1983 in Münster gegründet wurde, war die Fraktion unabhängiger Finanzberater verhältnismäßig überschaubar. Die Beratung zielte, neben den allgemeinen Risiken, vorrangig auf die Vorsorgeberatung. Im Bereich der Lebensversicherungen wurden kapitalbildende Produkte für eine feste Laufzeit abgeschlossen. Flexible Abrufphasen? Gab es nicht. Einschluss von Zusatzversicherungen? Bedingt möglich. Für Finanzberater war es damals deutlich einfacher, die Produkte verschiedener Anbieter untereinander zu vergleichen. Lediglich an Informationen kam man schwerlich. Denn Computer wurden noch nicht eingesetzt. Und vielleicht erinnert sich noch jemand daran, wie in den 1980ern Beiträge ermittelt wurden – Tarifrechnungsprogramme gab es jedenfalls auch noch nicht.

Mehr als 30 Jahre später ist die Arbeit des Beraters von gestern mit der Arbeit des Beraters von heute fast nicht mehr vergleichbar. Vieles hat sich verändert. Seit 2000 sieht sich unsere Branche in einer rasenden Geschwindigkeit mit Veränderungen in vielerlei Hinsicht konfrontiert: sowohl technisch, kommunikativ, demografisch, produktseitig, regulatorisch als auch gesetzlich.

Und aus all diesen Veränderungen ergeben sich unglaubliche Chancen für unabhängige und qualifizierte Berater! Zum Beispiel im Bereich der Kommunikation und Technik: Internet, Smartphones und Tablets sollten Teil des Beratungsprozesses werden. In Zeiten der totalen Informationsflut ist der Bedarf der Kunden

an unabhängiger Finanzberatung sehr groß. Aber auch der demografische Wandel verändert die Produktpalette der Versicherungswirtschaft. Der Bedarf an Absicherung biometrischer Risiken wächst analog mit unserer immer höheren Lebenserwartung. Ob Apps, Beratungslogiken oder Biometrie – der Schwerpunkt dieser Ausgabe zeigt moderne Lösungen für Finanzberater auf. Mit [pma:] an ihrer Seite halten Finanzberater Schritt mit der Zukunft.

Auch unsere Zahlen belegen eindeutig die bestehenden Wachstums- und Ertragschancen. Das Volumen abgerechneter Courtagen steigt sehr erfreulich und die Anzahl der Verträge im Bestand hat einen weiteren Höchststand erreicht. Dies sehen wir als enormen Vertrauensbeweis in unsere erfolgreiche Zusammenarbeit mit unseren Partnern und unser Leistungsangebot. Daher schauen wir auch in diesen Zeiten, im Gegensatz zu vielen Mitbewerbern, sehr optimistisch nach vorne.

Neben den zahlreichen fachlichen Beiträgen finden Sie auch ein paar Eindrücke unserer Jahrestagung, sowie unseres Sommerfestes, in dieser Ausgabe. An dieser Stelle noch einmal ein herzliches Dankeschön an alle, die dazu beigetragen haben, dass es zwei rundum gelungene Veranstaltungen waren. Die nächste Gelegenheit für ein Wiedersehen gibt es in der Zeit vom 7. bis 14. September 2015 bei unseren Vertriebstagen in Münster, Köln, Würzburg, München und Berlin. Wir freuen uns auf Sie!

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

B 7 12

Dr. Bernward Maasjost



3 S. 3 \_ Editorial

4

5

6

7

8

9

10

11 S. 11 \_ [pma:] startet GewerbePortal BrokingX

12 S. 12 – 13 \_ Auch eine Reise von tausend Meilen  
beginnt mit einem Schritt ...

14 S. 14 – 15 \_ [pma:] unterwegs - heute:  
„Der Chef ist weg... was nun?“

16 S. 16 – 17 \_ Die Auftraggeberhaftung nach dem  
Mindestlohngesetz (MiLoG)

18 S. 18\_ Hiermit kl(App)t es...

19

20 S. 20 – 21 \_ Die „dritte Lücke“ der Beamtenversorgung

21

22

23

24 S. 24 – 25 \_ Rendite und Risiko - nach Wahl

25

26 S. 26 \_ Wohin mit dem Geld im Alter?  
Vieles spricht für eine Versicherungslösung

27

28 S. 28 – 29 \_ Verbundene Leben oder zwei Einzelverträge:  
Was ist für die Versicherungsnehmer am besten?

29

30 S. 30 \_ „Die Zukunft gehört Fondspolizen ohne Garantien“

31

32 S. 32 \_ Das Einkommen ihrer Kunden ist zu wertvoll für Experimente

33

34 S. 34 \_ Klassik modern jetzt auch als Riester- und Basis-Rente

35

36 S. 36 \_ Mein Geld ist weg, aber ich bin noch da?

37

38 Lieber gleich Lebens lange Altersversorgung

39

40 S. 40 – 42 \_ Gesetzliche oder private Krankenversicherung?

41

42

Es gibt viele Gründe für Existenzgründer, hier die richtige  
Entscheidung zu treffen!

[S. 6 – 9] **Schwerpunkt: Lösungen für Finanzberater**  
10 Gute Gründe für Rentenversicherungen



[S.22 – 23] **Lebensversicherungen**  
Bedarfsgerecht und passend beraten -  
der VorsorgePLANER



[S.38 – 39] **Panorama**  
Gemeinsam ans Ziel - Triathlon-Staffel



43 — S. 43 \_ Warum eine private Pflegeversicherung so wichtig ist!

44

45

46 — S. 46-47 \_ Die perfekte Mischung -  
BU und Pflegeschutz in einem

47

48 — S. 48-51 \_ Jahrestagung und Sommerfest 2015

49

50

51

52 — S. 52 \_ Pflegeabsicherung jetzt noch flexibler

53

54 — S. 54-55 \_ Qualität im PKV - Markt, die sich auszahlt

55

56

57

58 — S. 58 \_ Rundum den öffentlichen Dienst und die DBV

59

60 — S. 60 \_ Betriebliche Krankenversicherung: Neue Kompakttarife komplettieren das Angebot

61 — S. 61 \_ Das magische Dreieck der Geldanlage

62

63

64 — S. 64-65 \_ Rundum - Absicherung für Mediziner -  
Unfall- und Berufshaftpflichtversicherung

65

66 — S. 66-71 \_ Die Zeitreise

67

68

69

70

71

72

73

74 — S. 74-76 \_ Zurück in die Zukunft - eine automobiler  
Zeitreise zwischen 1969 und 2015

75

76

77

78 — S. 78-79 \_ Spiel, Spaß und der gute Zweck

79

80 — S. 80-81 \_ Warum einen Subwoofer im  
Garten vergraben? Darum!

81

82 — S. 82 \_ Impressum und Kalender

[S. 44-45] **Krankenversicherungen**  
Längere Zeit arbeitsunfähig -  
Wer bezahlt die laufenden Rechnungen?



[S. 62-63] **Kapitalanlagen**  
Fondsnet 2.0



[S. 72-73] **Sachversicherungen**  
Cyber Security - Ein Versicherungsmarkt  
mit enormen Wachstumspotential



# 10 GUTE GRÜNDE für Rentenversicherungen

Aktuell bestimmen Renditediskussionen das Thema Altersvorsorge. Im Folgenden finden Sie Gründe, warum die Rentenversicherung immer noch eine gute Lösung zur Altersvorsorge darstellt, ohne den Schwerpunkt auf die Frage nach der Rendite zu legen. Denn die Qualität der Altersvorsorge hängt von zahlreichen Faktoren ab.

## 1 ...weil kollektives Sparen einen Mehrwert bringt

Rentenversicherungen bieten die Möglichkeit, gemeinsam Vorsorge zu betreiben. Nicht nur das angesparte Vermögen des Einzelnen steht ihm individuell zur Verfügung, sondern mehrere Sparer gemeinsam bilden ein Kollektiv, das ihnen dann später die Rente sichert.

Die gemeinsamen Sparbeiträge ermöglichen Anlageformen, die dem Einzelnen mit kleinen Beiträgen gar nicht zugänglich sind, sei es aus Kostengründen, aufgrund des Anlagevolumens oder aufgrund der Investmentkenntnisse. Nur im Kollektiv kann eine Diversifikation der Anlage (Aktien, Immobilien oder festverzinsliche Papiere... ) auch mit Kleinstbeiträgen bereits umgesetzt werden und es kann sinnvolles Kapitalanlagemanagement mit langem Zeithorizont erfolgen, unabhängig von der jeweiligen Vertragslaufzeit des Einzelnen.

Auch die Rendite profitiert vom Kollektiv. Über die Laufzeit werden Bewertungsreserven zur Glättung des Anlageerfolges aufgebaut, an denen die Kunden durch Zinsüberschüsse und zusätzliche Beteiligungen an Bewertungsreserven (Risiko- und Kostenüberschüsse) beteiligt werden.

## 2 ... weil Risiken abgesichert werden, insbesondere Langlebigkeit

Wer kann schon genau sagen, wie lange er eine Rente benötigt? Wird er 80 Jahre? 90 Jahre? Oder gehört jemand doch zu den Hundertjährigen? Gut, wenn der Ausgleich der Lebenserwartung über die Vielzahl der Versicherten erfolgen kann. So kommt es nicht auf das persönlich vorhandene Vermögen an, es genügt dem Einzelnen, etwa bis zum statistisch durchschnittlichen Alter zu sparen. Rentenversicherungen sichern das Langlebkeitsrisiko über das Kollektiv.

„Im Zentrum der guten Gründe für die Rentenversicherung steht der Faktor Langlebigkeit.“

**3 ... weil Garantien mehr Sicherheit versprechen**  
Rentenversicherungen geben verschiedene Garantien: biometrische Garantien (garantierte Todesfallleistung; garantierte BU-Renten o.ä.) oder finanzielle Garantien (garantierte Rentenfaktoren, garantierte Rentenhöhe, Garantieverzinsung).

Diesen Garantien liegen statistische Annahmen mit vorsichtig berechneten Grundannahmen zur Lebenserwartung zugrunde. Die Werthaltigkeit der Garantien zeigt sich insbesondere im Beispiel der Garantieverzinsung, deren Vergangenheitswerte derzeit die Leistungen der Gesellschaften stark beeinflussen und dem Kunden derzeit über dem Markt liegende Verzinsung versprechen.

**4 ... weil die Anlage gegen Insolvenz der Gesellschaften gesichert ist**  
Erbringen die Versicherer in jedem Fall ihre Leistungen? Umfangreiche Sicherungsmechanismen sichern die Gesellschafts-stabilität, z.B. Solvenzanforderungen (Solvency I und II) bzw. aufsichtsrechtliche Stresstests der BaFin.

Hohe Anforderungen an die erforderlichen Eigenmittel und umfangreiche Kapitalanlagevorschriften tragen so zur Sicherung der Kapitalanlagen bei.

**5 ...weil für hochwertige Kapitalanlage und Absicherung eine niedrige Kostenstruktur erreicht werden kann**  
Gute Beratung kostet. Im Rahmen der Rentenversicherung werden Beratungskosten durch Courtagevereinbarungen der Vermittler getragen und dem Kunden mit Vertragsabschluss in der Regel im geizillerten Verfahren in Rechnung gestellt. Beratung ist damit für eine Vielzahl Sparer überhaupt erst zahlbar, die Courtage erfüllt damit sozusagen eine Sozialfunktion und sichert eine hohe Beratungsquote und -qualität.

Aktuelle Transparenzoffensiven durch Offenlegung der Abschlusskosten und bedarfsgerechte Beratung, gekoppelt mit der Umstrukturierung zu laufender Vergütung, tragen zu weiterer Kostentransparenz bei. Weiterhin führen zunehmende Digitalisierung und verbesserte Prozesse zur Senkung der allgemeinen Vertragskosten und damit insgesamt zu besserer Rendite.

**6 ... weil Verrentung lebenslanges Einkommen sichert, aber auch Hinterbliebene nicht vergessen werden**

Rentenversicherungen stellen eine „Wette“ mit der Gesellschaft dar. Überlebt der Versicherte die kalkulierte Rentenlaufzeit? Oder fließt ein Teil des die Lebensdauer überschießenden Kapitals an die Gesellschaft (das Kollektiv)?

Um Interessen des Kunden an Kapital für Hinterbliebene zu sichern, stehen dem Kunden verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung, z.B. Rentengarantiezeiten, Restkapitaltodesfallleistungen oder begrenzte Kapitalabfindungen. Ergänzend stehen Optionen zur Kapitalentnahme in Abhängigkeit von vereinbarten Todesfallleistungen zur Verfügung.

**7 ...weil auch im Rahmen von Rentenversicherungen flexibel auf veränderte Lebensphasen reagiert werden kann**

Aktuelle Rentenversicherungen bieten vielfach Möglichkeiten, auf veränderte Lebensphasen durch Beitragsanpassungsoptionen, Zuzahlungen, Teilauszahlungen, Dynamiken, individuelle Todesfallleistungen zu reagieren.

Einschränkungen entstehen im Wesentlichen nur noch durch die gesetzlichen Vorgaben der Schichten und deren Konsequenzen bzgl. Besteuerungsregelungen. Andere Einschränkungen können sich durch Regelungen zum Schutz des Kollektivs ergeben, die zum Schutz der Versichertengemeinschaft erforderlich sind. Mit bedarfsgerechter Beratung lassen sich hier für den Kunden individuelle Lösungen umsetzen.

**8 ... weil ergänzend Zusatzrisiken günstig abgesichert werden können**

Aktuelle Rentenversicherungen bieten die Möglichkeiten, weitergehenden Risikoschutz (Todesfall, BU, Pflege, Grundfähigkeit etc.) im Vertrag abzusichern. Dies führt häufig zu Beitragsvorteilen für die Zusatzabsicherungen, da diese in Vertragskombinationen zu geringeren Vertragskosten führen. Besonders interessant können BU-Beitragsbefreiungen sein, die die Möglichkeit bieten, die Altersvorsorge dauerhaft zu sichern.

## 9 ... weil sich steuerliche und Sozialversicherungsrechtliche Vorteile ergeben

Im Rahmen gezielter staatlicher Förderung werden bestimmte Vertragskonstellationen, die nachweislich zur Altersvorsorge gedacht und geeignet sind, staatlich gefördert. Zum einen erfolgt eine Förderung durch Zulagen und Steuervorteile im Rahmen der 2.Schicht (Riester). Diese fixen Zulagen fördern gerade in Zeiten niedriger Zinsen die Renditen geförderter Produkte erheblich.

Zusätzlich wird im Rahmen der 1. Schicht die Basisrente steuerlich gefördert. Die unterschiedlichen Modelle bieten Vorteile im Rahmen der Ansparphase, die zur Attraktivität der Rendite auf die Beiträge beitragen können.

Die nachteiligen Konsequenzen in der Rentenphase können häufig vernachlässigt werden, da die nachgelagerte Besteuerung durch vorherige Zins und Zinseszinsseffekte kompensiert werden kann und häufig durch Progressionseffekte geringer ausfällt. Insbesondere der Einsatz einer Rentenversicherung im Rahmen der BAV führt zu sehr attraktiven Beitragssätzen (durch Gruppenverträge und steuer-/sozialabgabefreie Beitragsgestaltung) und damit ansprechenden Renditen auf die gezahlten Nettobeiträge. Aber auch Privatrenten der 3. Schicht bieten weiterhin attraktive Steuervorteile. Lebenslange Rentenzahlungen erfolgen unter Einhaltung der notwendigen Kriterien steuerfrei. Auszahlungen nach dem Halbeinkünfteverfahren liegen in der Regel ebenfalls unter dem Abgeltungssteuersatz von 25 % (z.B. persönlicher Steuersatz 40 % ~ Halbeinkünfteverfahren 20 % <25 %).

## 10 ... weil Vererbung und Schenkung steuerbegünstigt werden

Enorme Vermögenswerte werden in den kommenden Jahren frei und sollen möglichst sinnvoll an Hinterbliebene übertragen werden.

Auch hier bieten Lebensversicherungsvertragsgestaltungen vielfältige Möglichkeiten. Geteilte Versicherungsnehmereigenschaften erhalten die Einflussmöglichkeiten auf Vertragsvermögen bei Schenkungen (Veto-Rechte).

Weitere Vorteile bietet die Schenkung von Rentenversicherungen, deren Wert mit dem Kapitalwert angesetzt wird, und damit die Schenkung größerer Geldbeträge im Rahmen von Freibeträgen erleichtert. Zugleich bleibt durch Kapitalentnahme-Optionen die Flexibilität des Beschenkten erhalten (unter Umständen mit Konsequenzen für die Steuervorteile). ]

## Doch wie alt wird Ihr Kunde überhaupt?

[ Dieser Ausgabe der Partner liegt eine Drehscheibe "Rechnen Sie mit einem langen Leben" bei, mit der Sie Ihren Kunden kurz und prägnant aufzeigen können, mit wie vielen Lebensjahren er noch zu rechnen hat. Nutzen Sie die haptische Verkaufshilfe und lassen Sie Ihre Kunden mit dem Lebenserwartungsrechner spielen.

### Beispiele:

- Ein heute 45-jähriger Mann wird mit einer Wahrscheinlichkeit von ca. 10% über 100 Jahre
- Eine heute 45-jährige Frau wird mit einer Wahrscheinlichkeit von ca. 20 % über 100 Jahre
- Ein heute 65-jähriger Mann wird mit einer Wahrscheinlichkeit von ca. 40 % über 90 Jahre
- Eine heute 65-jährige Frau wird mit einer Wahrscheinlichkeit von ca. 60% über 90 Jahre
- Ein heute 75-jähriger Mann wird mit einer Wahrscheinlichkeit von ca. 20% über 95 Jahre
- Eine heute 75-jährige Frau wird mit einer Wahrscheinlichkeit von ca. 30% über 95 Jahre

Neben der haptischen Verkaufshilfe stehen auch digitale Lebenserwartungsrechner zur Verfügung, z.B.

[www.aegon.de/home/makler/vertriebstools-und-rechner/lebenszeitrechner/](http://www.aegon.de/home/makler/vertriebstools-und-rechner/lebenszeitrechner/)

## Was passiert in der Rentenphase?

Obige Gründe für die Rentenversicherung beziehen sich überwiegend auf die Ansparphase. Die lange Lebenserwartung zeigt, die Entsparphase wird immer wichtiger.

Auch die Rentenbezugszeiten erreichen zukünftig tendenziell eher 30-40 Jahre. Wer diesen Zeitraum nicht unterschätzt und seine Rentengeldanlage weiterhin sinnvoll nutzt, profitiert doppelt.

Eine vernünftige Planung berücksichtigt auch im Ruhestand den möglichen langen Zeitfaktor, zumindest für einen Teil des Anlagevermögens und verspricht damit für die gesamte Kapitalanlage eine bessere Performance. Dies leistet professionelle Vermögensverwaltung im Rahmen der Versicherungsgesellschaften.

Zugleich bieten über die Laufzeit garantierte (steigende) Rentenwerte ein gesichertes Renteneinkommen. Demgegenüber stehen



selbstorganisierte Entnahmen aus dem für die Altersvorsorge aufgebauten Vermögen. Diese unterliegen dem Risiko, zu gering geplant zu werden, um auf jeden Fall auszureichen. Oder zu üppig geplant zu werden. Und dann...?

In der derzeitigen Niedrigzinsphase spricht daher einiges dafür, Kunden Alternativen zur selbstgeplanten Verrentung oder zur Verrentung im klassischen Deckungsstock der Versicherungsgesellschaften anzubieten. Verschiedene aktuelle Rentenversicherungen bieten auch in der Entsparphase die Möglichkeit, mit Fondsanlagen weiterhin attraktive Renditen zu erwirtschaften. Diese Renditeerwartung kann dann bei der Kalkulation der notwendigen Altersvorsorge berücksichtigt werden. Insbesondere stehen Lösungen zur Verfügung, die für aktuelle Ruhestandsplanung mit Einmalbeiträgen interessant sind.

„Eine vernünftige Planung berücksichtigt auch im Ruhestand den möglichen langen Zeitfaktor.“

## Was erwarten Kunden von der Ruhestandsplanung?

Ältere Kunden, die erkannt haben, dass es bei Ruhestandsplanung nicht nur um Rendite und Investment geht, sondern auch um das Risiko, länger zu leben, als das Geld reicht, wünschen sich professionelle Ruhestandsplanung, die folgende Punkte berücksichtigt:

- Flexibilität im Zugriff auf das Ruhestandskapital („Für den Fall der Fälle“)
- Rentenzahlung aus dem eigenem Anlagevermögen (lebenslang garantierte Rente)
- Vermögensübergang des Restvermögen an Hinterbliebene
- Teilnahme an guter Marktperformance (steigende Rente)
- Gebührentransparenz

Bieten Sie Ihren Kunden Lösungen an. Werden Sie Rentenphasenplaner Ihrer Kunden! Das [pma:] Team LV steht Ihnen gerne für alle weiteren Fragen zur Verfügung. Fordern Sie uns – wir fördern Sie. ]

[pma:]  
Theo Storkamp  
(Prokurist, Mitglied der Geschäftsführung)

**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](http://www.AXA-Makler.de)

Maßstäbe / **neu definiert**



# [pma:] startet GewerbePortal BROKING



Nach mehreren Monaten der Pilotphase, unter Beteiligung von 11 Beratern und 17 Versicherungsunternehmen, haben wir ein positives Ergebnis zu verzeichnen:

[ Die Pilotphase endete erfolgreich am 22.05.2015. In dieser Zeit wurden über 250 Angebote angefragt bzw. ausgeschrieben. Die durchschnittliche Antwortzeit der Versicherungsunternehmen auf die Angebotsanfragen betrug 3 Tage. Das Ausschreibungsportal wurde von den teilnehmenden Beratern insgesamt mit einem Notendurchschnitt von 2,2 bewertet. Dieser Praxistest ist ausgesprochen erfreulich. An dieser Stelle danken wir noch einmal allen Mitwirkenden herzlich.

## Teilnehmer an der Pilotphase waren:

Dersch & Dersch	auxiliummedici GmbH	Stephan Lüpke - Finanzpartner Dinklage
Sasa Krec - Finanz Patner Diepholz	Barbara Schmitz - p.e.p.	Sven Milke - finplan consulting GmbH & Co. KG
Michael Casalli	Andre Trautmann	Nina Richrath - Rheincommerz
Dirk Osterland - die-makler-berlin	Tibro Weißenborn	pma-Fachsupport

In der Zwischenzeit haben wir unseren Beratern das Portal BrokingX auf unserer Jahrestagung am 12.06.2015 in Münster vorgestellt. Der offizielle Start war am 01.07.2015. Bis zum 03.07.2015 erhielten ca. 750 Berater Zugriff auf das Portal und können nun hier ihre Ausschreibungen platzieren. Wir begleiten die Einführung des Portals mit Artikeln in unserem Intranet, mit Newsletter-Informationen und Webseminaren, um die Berater in den ersten Wochen optimal zu unterstützen. Wir freuen uns, das unsere Produktpartner die Pilotphase aktiv unterstützt haben und nun auf dem Portal für die Angebotsanfragen präsent sind: ►

Allianz	Alte Leipziger	AXA
Basler	BGV	ERGO
Gothaer	Helvetia	HDI
INTER	Interloyd	Mannheimer
Nürnberger	R + V	Rhion
Württembergische	Zurich	

Mit der Ausschreibungsplattform unterstützen [pma:] und BrokingX gemeinsam mit den teilnehmenden Versicherungsunternehmen den Berater dabei, den Anforderungen der Zukunft gerecht zu werden. Es können Angebote sowohl zu einfachen und als auch zu komplexen Risiken bei Versicherern angefragt werden. Die Versicherer antworten in der Regel innerhalb weniger Tage mit individuell erstellten Angeboten. Der Vergleich ist detailliert und als Angebotsunterlage für den Kunden verwendbar. Mit Hilfe von BrokingX erstellt der Makler kostengünstig eine qualifizierte Angebotsunterlage und die Ausschreibungsdokumentation.

(Tabelle 3 - BX-Auszug)

Für Fragen steht Ihnen das Gewerbetaam gerne zur Verfügung. Lesen Sie dazu auch den Artikel im [pma]-Infosystem mit dem PSC-Code 7027A. ]

[pma:]  
Michael Menz  
(Prokurist, Mitglied der Geschäftsleitung)

Versicherer und Ansprechpartner			
Versicherer	Versicherung AG	Versicherungsgesellschaft AG	Versicherung AG
Ablauf der Bindefrist	09.07.2015	01.11.2015	09.09.2015
Nummer der Angebotsvariante	1	1	1
Angaben zum Versicherungsschutz			
Versicherungsbedingungen	Gew. Gebäude und Gesch.-inhalt (02/2011)	Komfort	Nicht hinterlegte Bedingungen
Versicherungsbeginn	01.01.2016	01.01.2016	01.01.2016
Versicherungsdauer	1 Jahr	1 Jahr	1 Jahr
Versicherungsschutz für die Inhaltsversicherung			
Kfm. Betriebseinrichtung und betriebstypische Waren	2.000.000 EUR	2.000.000 EUR	2.000.000 EUR
Gesamt-Versicherungssumme	2.000.000 EUR	2.000.000 EUR	2.000.000 EUR
Anmerkungen			Wir haben unser Produkt MultiRisk berücksichtigt. Hierbei ist automatisch eine Pauschale Elektronik enthalten. Hierfür haben wir einen Anteil von 25.000 EUR berücksichtigt. Bitte prüfen ob dieses zutrifft.

(Tabelle 3 - BX-Auszug)



## Auch eine Reise von tausend Meilen beginnt mit einem Schritt...

...oder wie aus einer Idee eine Norm für die Finanzbranche wird.

Es ist nicht mehr als ein gutes Jahr her, dass das Deutsche Institut für Normung (DIN) am 1. Juli 2014 zu einer großen Veranstaltung in das Haus des DIN in Berlin einlud, um der Öffentlichkeit und vor allem der Finanzbranche die DIN SPEC 77222 „Standardisierte Finanzanalyse für den Privathaushalt“ vorzustellen.

[ Rund 18 Monate zuvor waren Dr. Klaus Möller und Claus Rieger, Geschäftsführer der DEFINO Gesellschaft für Finanznorm mbH in Heidelberg beim DIN in Berlin mit der Idee vorstellig geworden, das Regelwerk von DEFINO Deutsche Finanz Norm zu einer verifiable DIN Norm zu entwickeln. Aufgrund der geringen Erfahrung des Instituts mit der Finanzbranche riet man in Berlin, nicht gleich den „Master“, also die Norm, sondern erst einmal den „Bachelor“, die DIN SPEC, den DIN Standard anzustreben. Die Entwicklung von DIN Standards unterliegt weniger strengen Regeln als die von DIN Normen. Insbesondere muss bei der Erarbeitung eines DIN Standards nicht die gesamte betroffene Branche mitwirken und Entscheidungen müssen nicht im Konsens, d.h. einstimmig gefällt werden.

Was den Konsens anbelangt, so taten sich die Teilnehmer des im Januar 2013 vom DIN öffentlich ausgeschriebenen und im Februar erstmals zusammengetretenen Arbeitskreises, darunter Wissenschaftler, Vertreter der Stiftung Warentest und des Deutschen Verbraucherrates im DIN, sowie eine Anzahl ausgewiesener Praxisexperten (u.a. der Verfasser) keineswegs schwer. Allerdings konnten sie nicht für sich in Anspruch nehmen, die ganze Branche zu repräsentieren.

Die Branche befand sich noch im Dornröschen-Schlaf, was die Erkenntnis anbelangte, dass Standards und Normen – so wie allen anderen Wirtschaftszweigen – auch der Finanzberatung

guttun, weil sie Klarheit, Verständlichkeit, Nachvollziehbarkeit und damit letztlich das Kundenvertrauen stärken. [pma:] gehörte zu den ersten Unternehmen, die sich auf den noch stockend anfahrenen Zug schwingen und ihn kräftig mit anschoben. „Dass Bernhard Maasjost und [pma:] damals Farbe bekannnten, hat uns sehr gestärkt und unserem Anliegen am Markt Nachdruck verliehen.“ sagt DEFINO-Geschäftsführer Klaus Möller.

Freilich ging ein Ruck durch die Branche, als am besagtem 1. Juli 2014 das Deutsche Institut für Normung das Ergebnis der Arbeit präsentierte: Da trug auf einmal ein standardisierter Prozess zur Erstellung einer Finanzanalyse für Privathaushalte das Siegel und das Logo des nun beinahe 100 Jahre alten und renommierten DIN. Daran kam man schwerlich vorbei. Und dann kündigte der Vorstand des DIN an diesem Tag – beeindruckt von der offenen und konstruktiven Arbeit im DIN SPEC-



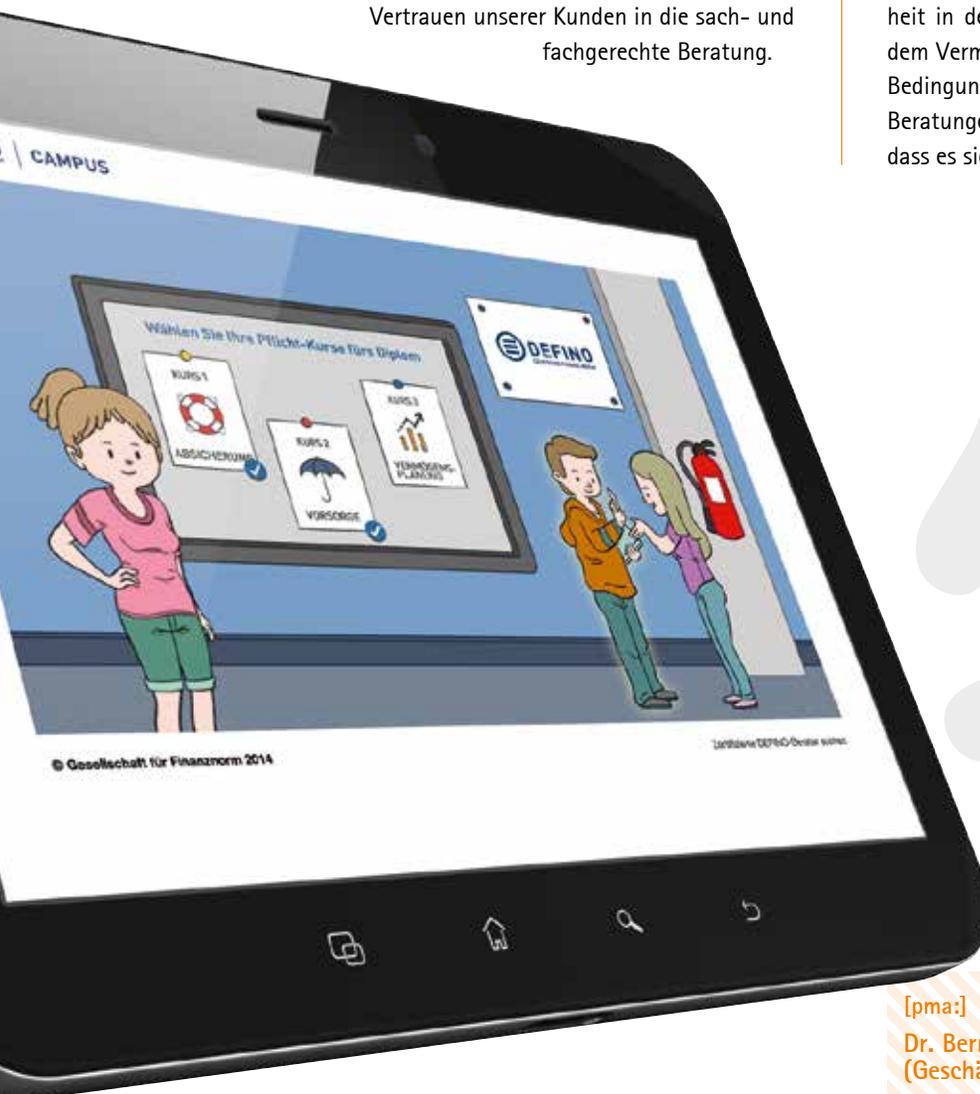
Arbeitskreis – an, den nächsten Schritt zum „Master“ gehen, d.h. aus der DIN SPEC 77222 eine DIN Norm entwickeln gehen zu wollen.

Für den November 2014 wurde die konstituierende Sitzung des Ausschusses zur Erarbeitung der DIN Norm „Finanzanalyse für den Privathaushalt“ ausgeschrieben. Und diesmal waren alle da, die in der Finanzbranche Rang und Namen haben, und arbeiten seitdem alle konstruktiv zusammen: die bedeutendsten Banken, Versicherungen, Vertriebe und Verbände. Niemals zuvor hat es ein Gremium gegeben, in welchem, wie in diesem Ausschuss, alle Zweige der Branche, die schon durch Gesetze und Aufsichtsbehörden in unterschiedliche Lager gespalten sind, gemeinsam an einem Projekt arbeiten.

Dieser breite Konsens in der Szene und die Einbindung des Verbraucherschutzes und der Stiftung Warentest geben diesem Ansatz eine nie dagewesene Objektivität und fördern das Vertrauen unserer Kunden in die sach- und fachgerechte Beratung.

Deshalb ist aus DEFINO inzwischen eine allgemeine Bewegung für verbindliche Standards und damit für Transparenz und Vertrauen geworden. Dazu hat sicher bei vielen Marktteilnehmern auch die Erkenntnis beigetragen, dass Standards Effizienz bewirken und dass diese in Zeiten sinkender Margen dazu beitragen, den Vermittlern ihre Erträge zu sichern. Auch das Digitalisierung uns die Formulierung von Standards und Normen abverlangt, ist Tatsache. Deshalb ist [pma:] im aktuell aktiven Normausschuss engagiert und wird auch zukünftig alle sinnvollen Standardisierungsprozesse voller Überzeugung begleiten. In Kürze erwarten wir – wiederum unter Beteiligung der [pma:] als einem der ersten Unternehmen aus der Finanzdienstleistungsbranche – den Abschluss der Arbeit an der DIN SPEC 77223, welche Standards für die Risikoprofilierung von Vermögensanlegern definiert.

Die Arbeitsergebnisse aller, die den Analyseprozess von DEFINO Deutsche Finanz Norm (= DIN SPEC 77222) nutzen, sind absolut überzeugend. Neben der Kundenzufriedenheit und der Sicherheit in der Beratung, steigt der Umsatz. So konnte [pma:] mit dem Vermögensschadenversicherer ALLCURA besonders günstige Bedingungen und Prämien für die Partner durchsetzen, die ihre Beratungen nach der DEFINO Logik durchführen. Sie sehen also, dass es sich auszahlt. Wenn das kein Ansporn ist... ]



[pma:]  
Dr. Bernward Maasjost  
(Geschäftsführer der [pma:])



## [pma:] unterwegs – heute: „Der Chef ist weg ... was nun?“



Was tun, wenn der Chef durch Unfall oder Krankheit plötzlich komplett ausfällt? Was tun, wenn der Hauptversorger der Familie im Koma liegt und nicht mehr selbst entscheiden kann? Ein Notfallordner bietet hier wertvolle Hilfe. Er gibt Auskunft darüber, was zu tun ist.

[ Auf der Suche nach kreativen Lösungen für Partner der [pma:], lernten wir Reinhard Löbl aus Bad Tölz kennen. Er stattet seit vielen Jahren erfolgreich Kunden mit einem Notfallordner aus. Der Handelsfachwirt IHK gibt im Interview Tipps und zeigt auf, warum ein Notfallordner für Makler und ihre Kunden wichtig ist.

[partner:] Herr Löbl, wie sind Sie auf die Idee mit dem Notfallordner gekommen?

R. Löbl: Es war im April 1984. Ich war Kaufmann mit einem Getränkeheimdienst. Aber dann hatte ich einen Unfall. Von heute auf morgen war ich berufsunfähig. Zum Glück war ich gut versichert! Und da ich nun viel Zeit hatte, begann ich, mich mit dem Thema Versicherungen ausführlicher zu beschäftigen. Meinen Beruf als Getränkehändler konnte ich nicht mehr ausüben. Und so musste ich mich beruflich neu orientieren. Ich entschied mich, meine persönlichen Erfahrungen mit Versicherungen zu meinem Beruf zu machen.

Seit 1987 habe ich nun viele Menschen zum Thema Berufsunfähigkeit, Invalidität und Krankenversicherung beraten und persönlich angepasste Versorgungsangebote erstellt und vermittelt. In der Folge habe ich es dann leider immer wieder erlebt, dass meine Kunden zwar gut versichert waren, es aber öfter Probleme

bei der Verwendung von Versicherungsleistungen gab. Der Grund: Die Kunden hatten keine Vorsorgevollmacht.

[partner:] Erinnern Sie sich an ein besonderes Beispiel?

R. Löbl: Ja, da fällt mir eine Familie ein. Der Familienvater verunglückte mit dem Auto und erlitt ein schweres Schädel-Hirntrauma. Er kam bewusstlos ins Krankenhaus, lag mehrere Wochen im Koma und ist seither geistig behindert mit Pflegestufe 3. Zum Glück hatte er eine Unfallversicherung, die 300.000 EUR als Invaliditätsleistung auf sein Konto überwies. Das Problem: Die Ehefrau hatte keine Vorsorgevollmacht, das Betreuungsgericht setzte also einen amtlichen Betreuer ein. Und dieser entschied, dass das Geld von der Versicherung ausschließlich für die Betreuung des Verunglückten verwendet werden darf. Die Familie hat heute noch unter den finanziellen Folgen des Unfalls zu leiden.

[partner:] Und eine Vorsorgevollmacht hilft in diesem Fall?

R. Löbl: Natürlich! Viele Ehepaare glauben, dass sie sich im Notfall gegenseitig vertreten können. Das ist aber falsch. Ohne Vorsorgevollmacht bestimmt das Gericht einen Betreuer, der per Betreuungsverfügung ausschließlich die Interessen des Betreuten vertreten muss.

[partner:] Was ist besser: Vorsorgevollmacht oder Betreuungsverfügung?

R. Löbl: Das kann man nicht so einfach beantworten. Haben Sie eine Person (z.B. Partner oder Kinder), der Sie vollständig vertrauen können, würde ich eine Vollmacht vorziehen. Ihr Bevollmächtigter steht dann nicht unter der Kontrolle des Betreuungsgerichts und kann z.B. über die Verwendung von Versiche-

„Viele Ehepaare glauben,  
dass sie sich im Notfall  
gegenseitig vertreten können.“

rungsgeldern frei entscheiden. Übrigens: Experten gehen davon aus, dass 80% der bestehenden Vorsorgevollmachten fehlerhaft sind und sie im Notfall eine gerichtlich verfügte Betreuung nicht vermeiden. Wenn Sie allerdings keine geeignete Vertrauensperson haben, dann würde ich eine Betreuungsverfügung empfehlen. Sie legen damit im Vorfeld fest, wen das Gericht als Betreuer für Sie bestellen soll.

[partner:] Gibt es noch weitere wichtige Formulare?

R. Löbl: Da fällt mir natürlich die Patientenverfügung ein. Damit können Sie schriftlich Ihren Willen über die Art und Weise einer ärztlichen Behandlung festlegen. Der Gesetzgeber hat mit Wirkung vom 01.09.2009 die Patientenverfügung per Gesetz neu geregelt. Viele Kunden wissen das leider nicht und haben deshalb vielfach noch alte Patientenverfügungen, die dann heute im Notfall problematisch sein können. Übrigens: Eine Patientenverfügung ist für den Arzt rechtlich verbindlich.

[partner:] Wie erfahren denn Helfer und Angehörige, ob eine Vorsorgevollmacht und eine Patientenverfügung vorliegen?

R. Löbl: Hierzu hat die Bundesnotarkammer ein zentrales Vorsoregeregister eingerichtet. Dort können Sie für 13 Euro per Internetmeldung vorhandene Vollmachten und Ihren Bevollmächtigten registrieren lassen. Im Notfall wird von amtlichen Stellen dort nachgefragt und Ihr Bevollmächtigter kann so sehr schnell ermittelt werden.

[partner:] Und damit ist der Notfallordner fertig?

R. Löbl: Nein – das waren nur die wichtigsten Elemente. Diese betreffen Privatpersonen und Chefs gleichermaßen. Für den Notfall haben zwar die meisten Chefs das laufende Tagesgeschäft

geregelt, aber wer kann eigentlich – wenn der Chef ausfällt – die Gehälter auszahlen? Wer, außer dem Chef, kennt Passwörter und kann auf alle E-Mails zugreifen? Wer im Betrieb weiß, welche privaten und betrieblichen Versicherungen vorhanden sind? Wie lauten die Versicherungsnummern und wo sind die Policen? All diese Informationen gehören in einen Notfallordner, der auch laufend – mindestens alle zwei Jahre – aktualisiert werden sollte.

[partner:] Und wie setzen Sie den Notfallordner ein und was kostet er?

R. Löbl: Für meine bestehenden Versicherungskunden ist der Notfallordner eine Dienstleistung ohne Berechnung. Er schafft dafür innige Kundenbindungen und neue Kunden. Wer kein Versicherungskunde werden möchte, für den kostet der Notfallordner für Privathaushalte 29 Euro und für Firmen 39 Euro.

[partner:] Ein hilfreiches Instrument zur Kundenbindung und –gewinnung! Und wahrscheinlich werden selbst aus den anfangs zögerlichen „Nur-Notfallordner-Kunden“ im Laufe der Zeit auch Versicherungskunden. Wer alles sollte heutzutage einen Notfallordner besitzen?

R. Löbl: Alle Personen über 18 Jahre. Denn niemand, der volljährig ist, kann ohne Vollmacht von einer anderen Person vertreten werden. Das betrifft sowohl Ehepaare untereinander, aber auch Eltern für Kinder oder Kinder für Eltern.

Das Interview führte unser Partnerbetreuer Matthias Köster. Zu Herrn Löbl stellt Ihnen das Team Partnerbetreuung zum Erfahrungsaustausch gern auch einen persönlichen Kontakt her. Sprechen Sie uns an! ]

[pma:]

Matthias Köster (Team Partnerbetreuung)



# Die Auftraggeberhaftung nach dem Mindestlohngesetz (MiLoG)

Im Mindestlohngesetz wurde eine Auftraggeberhaftung verankert: Wer Subunternehmer beauftragt, der haftet, falls diese nicht den Mindestlohn bezahlen. Was bedeutet das für Firmen?

[ Nach dem Gesetz zur Regelung eines allgemeinen Mindestlohns (MiLoG) gilt in Deutschland seit dem 01. Januar 2015 ein flächendeckender allgemeiner gesetzlicher Mindestlohn für Arbeitnehmer. Dieser beträgt, mit wenigen Ausnahmen, 8,50 Euro brutto je Zeitstunde. In der Praxis bedeutet dies, dass Unternehmen nicht nur die Verantwortung für die Zahlung des gesetzlichen Mindestlohnes an ihre eigenen Arbeitnehmer tragen. Sie müssen auch für die Zahlung des Mindestlohns durch etwaige Sub- oder Nachunternehmer einstehen.

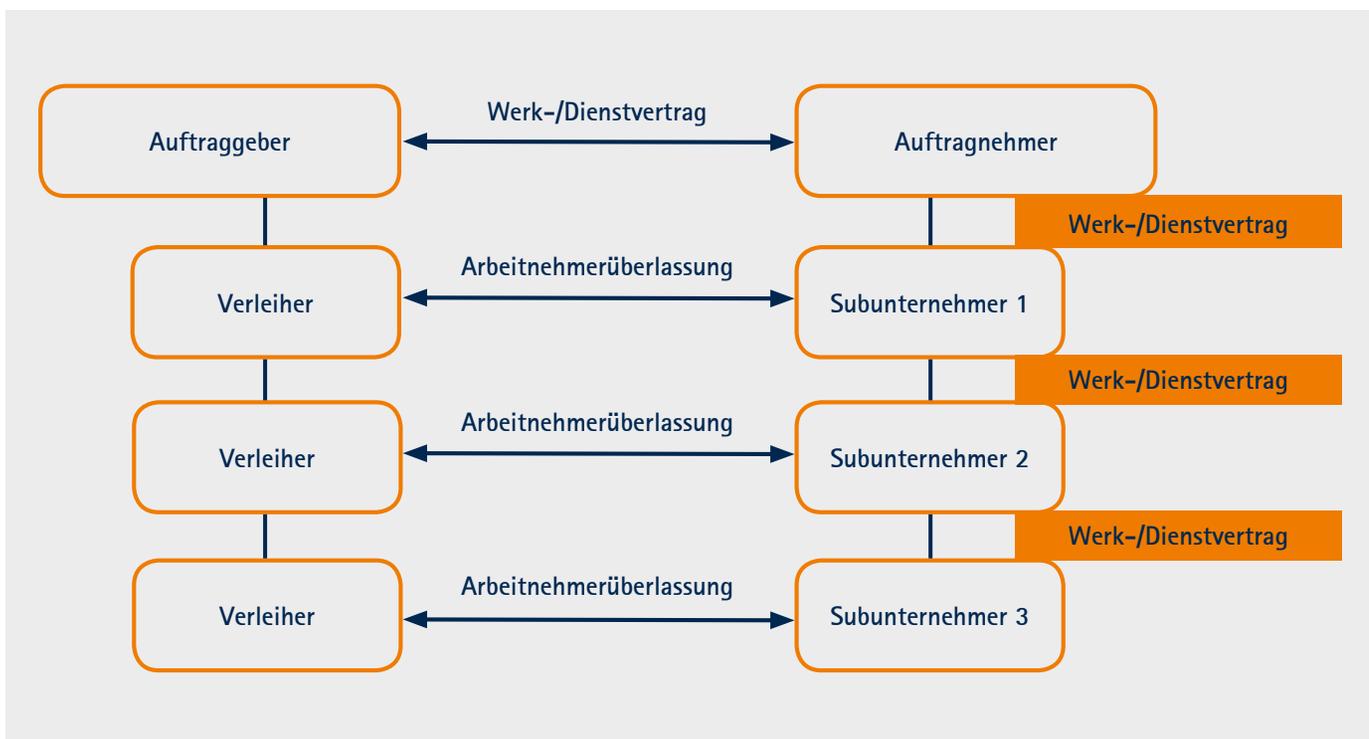
## Was hat es mit der Auftraggeberhaftung beim Mindestlohn auf sich?

Die Überschrift des §13 des Mindestlohngesetzes lautet "Haftung des Auftraggebers" und stellt somit klar, dass es sich hier um eine Auftraggeberhaftung für Unternehmer handelt. Somit haftet ein

Unternehmer, der einen anderen Unternehmer mit der Erbringung von Werk- oder Dienstleistungen beauftragt, sofern dieser Unternehmer, ein Nachunternehmer oder ein (von diesem oder einem Nachunternehmer beauftragter) Verleiher seinen Arbeitnehmern den gesetzlichen Mindestlohn nicht zahlt (§ 13 MiLoG i.V.m. § 14 AEntG).

Im Klartext heißt das:

Zahlt ein Unternehmer einem Mitarbeiter weniger als den Mindestlohn, kann dieser Mitarbeiter den Auftraggeber des Unternehmers, also einen Dritten, für die Zahlung des Mindestlohns haftbar machen. Dies gilt auch dann, wenn ein von dem Unternehmen wiederum beauftragter Subunternehmer weniger als den Mindestlohn zahlt: Auch dessen Mitarbeiter können sich an den Auftraggeber wenden.



Verstoß gegen MiLoG – Der Auftraggeber haftet für die Einhaltung des Mindestlohnes bei allen Arbeitnehmern seines Auftragnehmers sowie bei den Arbeitnehmern aller Sub-/Nachunternehmer sowie Verleiher.



Für Auftraggeber entstehen große Haftungsrisiken, da die Haftung für Ansprüche gegen die gesamte Nachunternehmerkette (sog. Kettenhaftung) besteht. Der Auftraggeber haftet somit gegenüber den Arbeitnehmern aller von ihm beauftragten Auftragnehmer und deren Subunternehmer für die Zahlung des Mindestlohns. Im Zweifel haftet er dann für einen Subunternehmer, den er möglicherweise gar nicht kennt, weil dieser am Ende einer Kette von vielen Subunternehmern steht. Die Verjährungsfrist beträgt drei Jahre.

Schadenbeispiel: Der Mindestlohn beträgt 8,50 EUR, gezahlt werden tatsächlich 2,31 EUR an einen Arbeitnehmer aus Polen. Nach Abzug von Steuern und Sozialabgaben ergibt sich ein Nettodifferenzlohn von ca. 5 EUR pro Stunde. Zu zahlen ist die Differenz zwischen dem Lohn, den der Arbeitnehmer tatsächlich erhalten hat, und dem Mindestlohn. Wenn wir von einem 8-Stunden-Arbeitstag ausgehen, besteht ein Anspruch in Höhe von 40 EUR je Arbeitstag. Wird der Anspruch auf einem Monat hochgerechnet, sind es schon 800 EUR, und in einem Jahr 8.800 EUR (ausgehend von ca. 220 Arbeitstagen im Jahr für einen deutschen Arbeitnehmer). Dies wäre die Schadenssumme, die bei dem Auftraggeber eingeklagt werden kann.

Für die Arbeitgeber bestehen erhebliche Aufzeichnungs-, Dokumentations- und Aufbewahrungspflichten zur Erfassung von Arbeitszeiten. So müssen z. B. Arbeitszeitkonten sorgfältig geführt werden. Diese müssen deutlich Arbeitszeiten, Ruhezeiten, Wartezeiten und Bereitschaftszeiten abgrenzen. In verschiedenen Branchen ist es für Auftraggeber sehr schwierig, dieses bei den Auftragnehmern und dessen Subunternehmen zu kontrollieren. Besonders betroffen sind hierbei die Branchen aus dem Speditions-, Bau- oder Dienstleistungsgewerbe.

### Wie können sich Unternehmen gegen das Risiko aus der Auftraggeberhaftung absichern?

Ansprüche aus der unmittelbaren Haftung nach dem Mindestlohngesetz können über eine Forderungsausfallversicherung versichert werden.

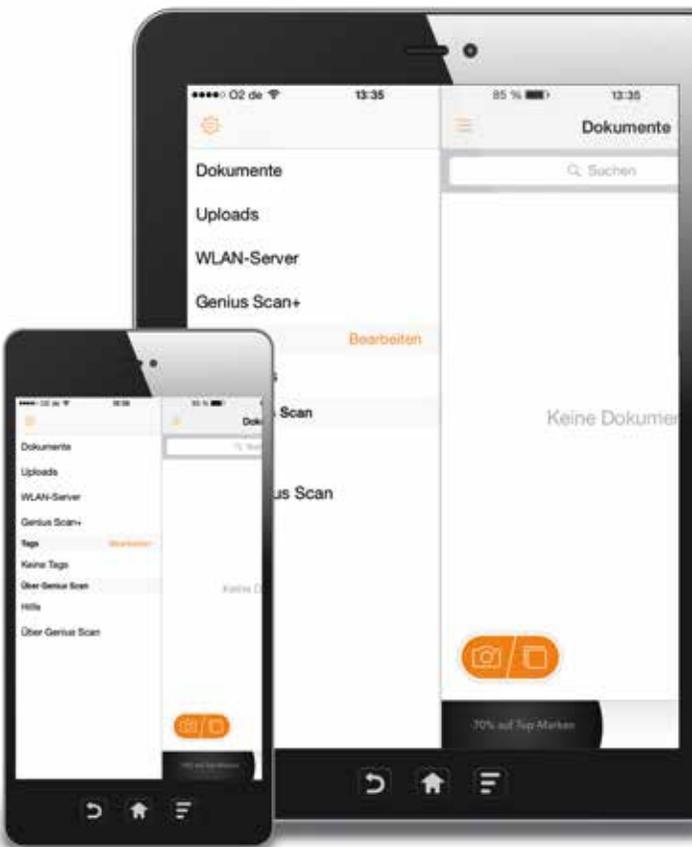
Informationen hierüber finden Sie in unserem [pma:]Infosystem unter dem PSC-Code 6759a. Oder kontaktieren Sie unser Team HUKR Sach. ]

[pma:]  
Team HUKR Sach

## Hiermit kl(App)t es ...

Die Anzahl der angebotenen Apps in den beiden größten App-Stores steigt unaufhörlich. Im Apple App Store waren im Januar 2015 mehr als 1,4 Millionen Apps verfügbar. Die meisten Apps hatte der Google Play Store für Android-Smartphones in seinem Angebot. Hier waren es 1,5 Millionen.

[Unmöglich, hier den Überblick zu behalten. Nützliche wie nutzlose Apps kommen täglich hinzu. Hier stellen wir Ihnen vier Apps vor, die Ihnen die Organisation des Alltags und des Büros erleichtern können. Von allen hier als Beispiele gezeigten Apps gibt es inzwischen ähnliche Apps mit gleichem oder erweitertem Funktionsumfang.



[pma:]

Matthias Köster (Team Partnerbetreuung)

### Nützliche kleine Helfer für den Alltag



Mit der App "Genius Scan+ – PDF Scanner" wird Ihr Smartphone zum Scanner. Dokumente mit der Kamera abfotografieren, zurechtschneiden und entweder speichern oder als PDF per Mail verschicken.



Mit den Apps „PrinterPro“ für Apple oder „PrinterShare“ für Android drucken Sie direkt von Ihrem Smartphone über WLAN, Bluetooth oder Internet. Sie können PDF-Dateien, Office-Dokumente (Word, Excel, Power Point), Rechnungen und mehr unmittelbar auf einen Drucker neben Ihnen oder am anderen Ende der Welt ausgeben.



Mit „ExcelKontakte“ für Apple oder „SA Kontakte“ für Android wandeln Sie alle Kontakte auf Ihrem Smartphone schnell und einfach in eine Excel-Liste um. Übertragen Sie die dann fix auf den heimischen PC zum Bearbeiten, Verwalten und Sichern. Möchten Sie den umgekehrten Weg gehen und Kontakte auf Ihr Smartphone laden, funktioniert das genauso mühelos.



Kosten im Griff! Aber ein Fahrtenbuch zu führen ist kein Spaß. Etwas einfacher wird es mit den Apps „Fahrtenbuch“ bzw. „Mileage Log“. Sie berühren zweimal den Bildschirm, schon können Sie losfahren. Lästige Zettelwirtschaft und Stiftsuche gehören ab sofort der Vergangenheit an. Das Smartphone-Fahrtenbuch nutzt die GPS-Funktion Ihres Telefons, um Ihren aktuellen Standort zu ermitteln. Zum Start in der Tiefgarage genügen aber auch mal ein paar Balken Funknetz. Die Daten können Sie exportieren, ausdrucken und zur Abrechnung vorgelegen. ]



# Schwein gehabt?

**Mein Geld ist weg, aber ich bin noch da**  
Lieber gleich zur lebenslangen Altersversorgung



## Die „dritte Lücke“ der Beamtenversorgung

[Jürgen Fetsch im Interview mit [partner:]]

[partner:] Herr Fetsch, Sie haben uns heute ein Thema mitgebracht, das uns bisher noch gar nicht präsent war: Die „dritte Lücke“ in der Beamtenversorgung. Können Sie uns erklären, was es mit dieser dritten Lücke auf sich hat?

**J. Fetsch:** Gerne. Beginnen wir hierzu zuerst einmal beim Altbekannten. Jedem dürften die zwei Lücken in der Beamtenversorgung bekannt sein. Dies ist zum einen die Einkommenslücke, die bei Dienstunfähigkeit entsteht. Beamte auf Widerruf und Probe erhalten ja nur in Ausnahmesituationen eine Mindestversorgung von ihrem Dienstherrn. Beamte auf Probe z.B. wegen eines Dienstunfalls. Im Regelfall steht die Mindestversorgung erst mit der Verbeamtung auf Lebenszeit an. Diese beginnt mit einem Betrag von rund 1.450 Euro und steigt nach und nach an. Die zweite Lücke ist die klassische Altersvorsorgelücke, die sich aus den letzten Besoldungen und dem Ruhegehalt (rund 71,75% bei 40 Dienstjahren) ergibt.

[partner:] Genau, diese beiden Lücken in der Dienstzeitversorgung und bei der Pension sind uns sehr präsent. Wir empfehlen daher unseren Beamtinnen und Beamten auch die Absicherung über eine Dienstunfähigkeitsversicherung und frühzeitig den Aufbau einer zusätzlichen Altersvorsorge. Aber was hat es denn mit der „dritten Lücke“ auf sich?

**J. Fetsch:** Die „dritte Lücke“ ergibt sich aus einer langjährigen Dienstunfähigkeit. Nehmen wir beispielsweise einen 30-jährigen Beamten auf Lebenszeit, der Anspruch auf die Mindestversorgung von 1.450 EUR hat. Was passiert mit dieser Mindestversorgung, wenn die Dienstunfähigkeit im 30. Lebensjahr eintritt?

[partner:] Da er aus dem Dienst ausscheidet, dürfte sich diese nicht mehr verändern.

**J. Fetsch:** Richtig, und genau hier liegt das Problem. Eine klassische Dienstunfähigkeitsversicherung erbringt ihre Leistung ja nur für den Zeitraum der vereinbarten Versicherungsdauer bzw. bis zum vereinbarten Endalter, also häufig nur bis zum 65. oder 67. Lebensjahr. Danach greift dann die Private Altersvorsorge, welche jedoch im Normalfall für die Differenz zwischen erwarteter Pension (71,75%) und letzten Dienstbezügen ausgelegt wurde.

[partner:] Aber die erwartete Pension kommt ja gar nicht mehr zum tragen. Es bleibt doch bei der Mindestversorgung – oder irre ich mich?

[partner:] 3 | 2015



Jürgen Fetsch, Leiter der Vertriebsdirektion  
Vorsorge und Krankenversicherung Düsseldorf -  
AXA Makler- und Partnervertrieb

**J. Fetsch:** Keinesfalls. Genau hier liegt das Problem, denn zwischen erwarteter Pension und der Mindestversorgung liegen oft viele hunderte Euro. Hier sprechen wir dann von der „dritten Lücke“, also der Dienstunfähigkeit-bedingten, zusätzlichen Lücke bei den Alterseinkünften. Im Ergebnis verursacht eine Dienstunfähigkeit nämlich immer zwei Probleme: Einkommenseinbußen in der aktiven Dienstphase und zusätzlich in der späteren Pensionsphase.

[partner:] Wie können unsere Beamtinnen und Beamte denn dieses Problem lösen?

**J. Fetsch:** Im Normalfall nicht durch zusätzliches Sparen, denn das würde bedeuten, sie müssten im Falle einer Dienstunfähigkeit – und in diesem Falle ist das Geld i.d.R. sehr knapp – eine zusätzliche, lebenslange Altersvorsorge von 300 Euro bis über 1.000 Euro aufbauen. Die monatlichen Aufwendungen hierfür würden im Mittel weit über 400 Euro liegen. Das ist in einer solchen Situation so gut wie nicht finanzierbar.

[partner:] Wäre dann nicht eine lebenslange Dienstunfähigkeits-Rente die Lösung?

**J. Fetsch:** Die gibt es am Markt leider nicht. Wir bieten unseren Kunden für diesen Fall unsere Lösung „DU Plus“ an. In den unterschiedlichen DU Plus-Varianten wird zum einen eine monatliche Dienstunfähigkeits-Rente zur Verfügung gestellt, zum anderen wird eine zusätzliche Altersvorsorge aufgebaut, deren Beiträge die DBV im Falle der Dienstunfähigkeit dann bis zum Ruhestandsbeginn übernimmt. Die zusätzliche Altersvorsorge sichert die geplanten Alterseinkünfte und gleicht die „dritte Lücke“ aus.

[partner:] Herr Fetsch, Sie sprechen von verschiedenen DU Plus-Varianten. Würden Sie uns diese bitte kurz vorstellen?

**J. Fetsch:** Wir bieten für Beamte auf Widerruf, Probe und Lebenszeit gesonderte Modelle an, da bereits die Grundabsicherung des Dienstherrn differiert. Im Rahmen unserer Dienstanfänger-Police bieten wir z.B. erhöhten DU-Schutz bis zum Einsetzen der Mindestversorgung an – und das zu reduzierten Beiträgen. Für Lebzeitbeamte bieten wir im Rahmen unserer neuen Relax Rente konstanten Dienstunfähigkeits-Schutz mit DU Plus.

[partner:] Was mache ich denn, wenn bereits eine Dienstunfähigkeitsversicherung – z.B. nicht in Ihrem Hause – abgeschlossen wurde?

**J. Fetsch:** In diesem Fall können Sie bei uns den Ergänzungsschutz mit DU Plus abschließen.

[partner:] Kann ich diesen nicht einfach bei meiner jetzigen Gesellschaft „nachversichern“?

**J. Fetsch:** Oftmals leider nicht, denn viele Versicherer bieten bis heute noch keinen „echten DU-Schutz“ als Grundlage, sondern nur einen Berufsunfähigkeitsschutz. Dieser ist dann nicht von der Beurteilung des Dienstherrn abhängig, sondern unterliegt eigenen Regeln und Prüfungen. Im Ergebnis kann es also sein, das Sie dort keine Leistung erhalten.

[partner:] Und wenn ich bereits eine echte Dienstunfähigkeitsversicherung habe?

**J. Fetsch:** Dann wäre noch zu prüfen, ob die Gesellschaft auch ein entsprechendes Modul anbietet, das bei Dienstunfähigkeit dafür sorgt, dass eine zusätzliche Altersvorsorge in ausreichender Höhe aufgebaut wird. Diese Kombination wird nach unseren Erkenntnissen derzeit nur von der DBV angeboten. Zudem bietet DBV allen [pma:]-Beratern ein Versorgungsanalyse-Programm mit dem DU-Navigator, das die „dritte Lücke“ berechnet und visuell sehr gut darstellt. Aus unserer Sicht ist es für Beamtinnen und Beamte sehr wichtig, ihre Absicherung überprüfen zu lassen. Aktuell dürften über 80% der üblichen Absicherungsmodelle lückenhaft sein, da sie die „dritte Lücke“ nicht oder nur unzureichend berücksichtigen. Im Falle einer frühen, langjährigen Dienstunfähigkeit wären dann erhebliche, finanzielle Einbußen im Pensionsalter die Folge.

[partner:] Herr Fetsch, vielen Dank für dieses Interview und den Einblick in die „dritte Lücke“. ]

AXA Lebensversicherung AG  
Jürgen Fetsch (Leiter der Vertriebsdirektion)

## BOXflex – Berufshaftpflichtversicherungen für den Öffentlichen Dienst: Dienst- und Vermögensschaden- haftpflichtversicherung

[ Gute Berufshaftpflichtversicherungen für Beamte und Arbeitnehmer des Öffentlichen Dienstes sind wegen der besonderen Haftungssituation ein wesentlicher Bestandteil der Grundabsicherung vor finanziellen Einbußen an ihrem Privatvermögen. Denn sie können durch den Dienstherrn als auch von Bürgern schadenersatzpflichtig gemacht werden!

Mit der neuen Produktwelt BOXflex bietet die DBV Deutsche Beamtenversicherung allen Beamten und allen Arbeitnehmern des Öffentlichen Dienstes die Möglichkeit, sich gegen die Haftungsrisiken des Dienstes/Berufes – also Beeinträchtigung ihres Vermögens – abzusichern. So bietet die innovative und leistungsstarke Diensthaftpflichtversicherung beispielsweise eine Versicherungssumme von zehn Millionen Euro pauschal für Personen und Sachschäden. Der Versicherungsschutz umfasst auch den dienstlichen Umgang mit Geräten und Waffen sowie Munition des Dienstherrn, Schutz bei Kraftfahrzeug-/Gerätregress und das Abhandenkommen von nicht persönlichen Ausrüstungsgegenständen jeweils bis zu 50.000 Euro.

Und weil im Dienst/Beruf nicht nur Personen- und Sachschäden verursacht werden können, ergänzt die Vermögensschadenhaftpflicht sinnvoll den Schutz vor den dienst-/beruflichen Haftungsrisiken mit einer Versicherungssumme bis 500.000 Euro inklusive Schutz bei Kassenfehlbeträgen bis 2.000 Euro ab.

Die Dienst- und Vermögensschadenhaftpflichtversicherungen prüfen die Haftungssituation, ersetzen berechtigte Schadenersatzansprüche oder wehren unberechtigte Ansprüche ab. Sie tragen auch die Kosten eines möglichen Rechtsstreits.

Und weil nicht nur im Dienst/Beruf das Haftungsrisiko droht, schützen sich Beschäftigte im Öffentlichen Dienst mit der DBV BOXflex Privathaftpflicht vor den Haftungsrisiken in der Freizeit. Und in der Privathaftpflicht befindet sich der wichtige Versicherungsschutz „Abhandenkommen von Dienstschlüsseln“. ]

# Bedarfsgerecht und passend beraten – der VorsorgePLANER

Ob Altersvorsorge oder Risikoschutz – Versicherungen müssen heute passen. Mit dem VorsorgePLANER können Sie individuell beraten und geeignete Lösungen finden.

Sowohl bei der Altersvorsorge als auch beim Risikoschutz zeigt sich bei den Deutschen ein ähnliches Bild: Vorsorge tut not. Selbst fürs Alter sparen wird durch die Überalterung der Gesellschaft wichtiger denn je. Doppelt so hoch wie heute wird 2060 der Anteil der über 80-Jährigen sein – das schmälert die staatlichen Renten von morgen. Laut einer Forsa-Umfrage im Auftrag der niederländischen KAS Bank glauben nur noch 15 Prozent der Deutschen, dass die gesetzliche Rente im Alter reicht. 60 Prozent der Deutschen halten die private Altersvorsorge für eine sinnvolle Möglichkeit, für das Alter vorzusorgen.

## [ Deutsche unterschätzen Alltagsrisiken

Anders hingegen sieht es beim Bewusstsein für die Risikoabsicherung aus: Deutsche schätzen Alltagsrisiken oft nicht realistisch ein. So überschätzt ein Großteil die Gefahr von Terroranschlägen oder Flugzeugabstürzen. Risiken wie ungesunde Ernährung, Rauchen oder Bewegungsmangel stufen viele hingegen zu niedrig ein, obwohl diese eine ernstzunehmende Gefahr sind. Ähnliches gilt für Krankheiten wie Schlaganfall oder Herzinfarkt, wie eine repräsentative TNS-Emnid-Studie des Lebensversicherers Canada Life mit dem Risikoforscher und Mediziner Professor Dr. Klaus Heilmann belegt. Dass die Deutschen gerade gesundheitliche Risiken so unterbewerten, ist fatal. Denn vorzeitig den Beruf aufgeben muss hierzulande jeder vierte Arbeitnehmer, im Durchschnitt schon mit 43 Jahren. Doch ganze 60 Prozent haben sich nicht gegen Berufsunfähigkeit (BU) abgesichert, wie eine repräsentative Umfrage des Marktforschungsinstituts Toluna im Auftrag von Canada Life zeigt.

## Gute Beratung: Individuell statt 08/15

Der Bedarf ist also da. Um Menschen mit völlig unterschiedlichen Lebenssituationen über passenden Schutz aufzuklären, ist allerdings die Fachkompetenz von Versicherungsvermittlern gefragt. Uniforme Angebote reichen dem heutigen Kunden nicht. Die Gesellschaft ist viel bunter geworden – und mit ihr die Absicherungswünsche der Menschen. Erst eine professionelle Beratung hilft, den individuellen Bedarf eines Kunden zu ermitteln und

geeignete Lösungen für ihn zu finden. Der Vermittler sollte mit seiner Beratung auf diese Ansprüche eingehen und zugleich die finanziellen Möglichkeiten des Kunden im Auge behalten.

## Erst der Bedarf – dann die Lösung

Der VorsorgePLANER, den Canada Life zusammen mit dem Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) entwickelte, unterstützt den Vermittler dabei. Er kann die Software sowohl für die Risikoschutz-Absicherung als auch für die Altersvorsorge einsetzen. Das Besondere: Sie orientiert sich konsequent am Kundenbedarf.

Mit Hilfe der Software ermittelt der Vermittler zuerst, welchen individuellen Risiken der Kunde ausgesetzt ist. Wenn dieser noch nicht über

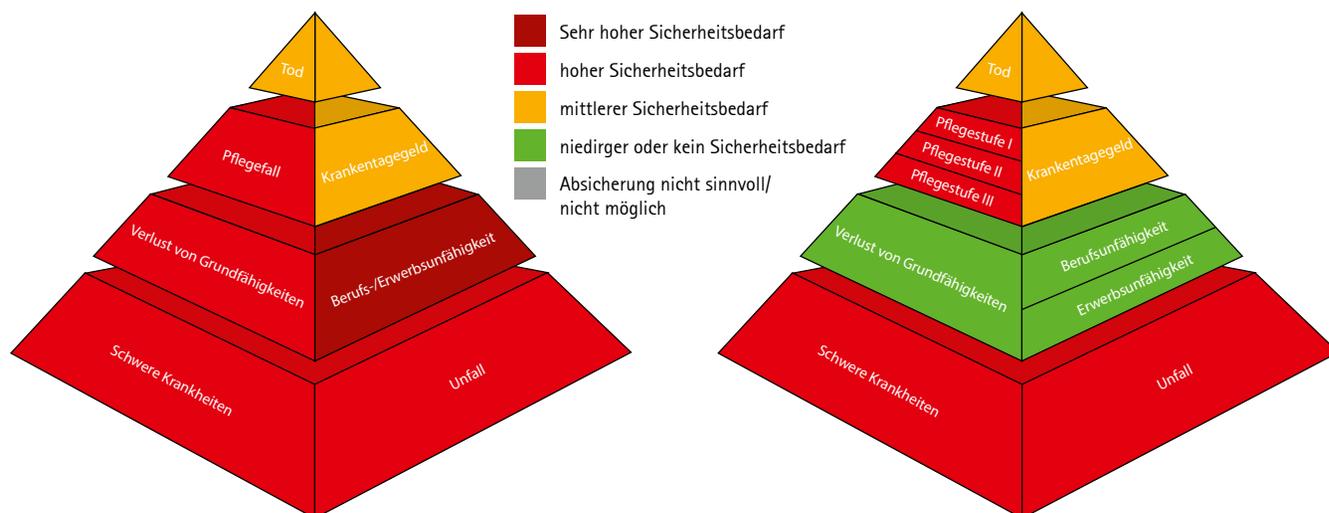
eine adäquate Absicherung verfügt, zeigt der Vermittler ihm anhand des VorsorgePLANERs auf, welche Absicherungslücken es gibt. Erst danach geht es um Lösungen, die diese Anforderungen bestmöglich decken.

## Biometriechner

Für passenden Risikoschutz müssen Vermittler einige wichtige Faktoren berücksichtigen: Muss der Kunde eine Familie versorgen? Zahlt er eine Immobilie ab? Braucht er im Ernstfall eine Rente oder einen Einmalbetrag? Der Biometriechner im VorsorgePLANER erfasst solche Details und stellt den individuellen Bedarf anschaulich dar: Eine Absicherungspyramide markiert die ermittelten offenen Risiken rot. Was bereits abgesichert ist,

„Mit dem VorsorgePLANER kann der Vermittler dem Kunden auf anschauliche Weise bedarfsgerechte Berechnungsbeispiele vorführen.“

## VorsorgePLANER: Risiken erkennen, passenden Schutz aufzeigen



Links: Die dunkelroten Felder im Biometrie-Rechner des VorsorgePLANERs zeigen, welche Risiken der Kunde dringend absichern sollte.

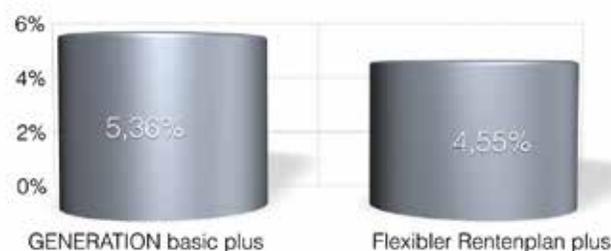
Rechts: Nach der Umsetzung springen die Felder auf Grün.

erscheint grün. Anschließend kann der Vermittler mit dem Kunden die geeignete Produktform wählen und die Höhe des Bedarfs konkret beziffern. Mit dem Beitrags- und dem Rententoptimierer stehen zwei spezielle Tools zur Verfügung, um bei knapperem Budget Beitrag und Rentenhöhe geschickt aufeinander abzustimmen. Auch Produktkombinationen aus Berufsunfähigkeits- und Grundfähigkeitsversicherung können so dargestellt werden.

Weiterer Vorteil des VorsorgePLANERs: Entscheidet sich der Kunde nach der Beratung für ein Canada Life-Risiko-Produkt, beschleunigen vollständig vorbefüllte Anträge den Abschlussprozess. Auch eine Online-Risikoprüfung steht für fast alle Risikoprodukte zur Verfügung. Am Ende erhalten Vermittler und Kunden sofort eine Rückmeldung, ob der Antrag ohne weitere Rückfragen poliziert werden kann.

### Altersvorsorge angemessen planen

Und wie hoch wird der Bedarf für den Lebensabend sein? Mit dem VorsorgePLANER können Vermittler durch die Auswertung der aktuellen individuellen Situation ihrer Kunden Versorgungslücken



im Alter aufzeigen. Zudem lässt sich ermitteln, welche Art der Vorsorge den Bedürfnissen des Kunden und seinen Anlagewünschen entspricht. Der Basisrentenrechner ermöglicht etwa einen Vergleich zwischen privater und staatlich geförderter Altersvorsorge. Denn mitunter kann eine Mischung aus unterschiedlichen Schichten die beste Wahl für ihn sein. Der bAV-Brutto-Netto-Rechner hingegen ermöglicht es, dem Kunden den Nutzen und die Ersparnisse bei Steuer und Sozialabgaben deutlich zu machen, die eine Betriebsrente ihm bei seinem Verdienst bietet.

Mit dem VorsorgePLANER kann der Vermittler dem Kunden auf anschauliche Weise bedarfsgerechte Berechnungsbeispiele vorführen. Er zeichnet sich durch eine einfache Handhabung aus und ermöglicht es, die beste Vorsorgelösung zu finden. ]

Den VorsorgePLANER finden Sie kostenlos hier:  
[www.canadalife.de/rechner](http://www.canadalife.de/rechner)

### Kontakt

Canada Life  
**Marcel Emons (Bezirksdirektor)**  
 Postfach 1763 | 63237 Neu-Isenburg  
 Tel: 06102 30619 -00



## Rendite und Risiko – nach Wahl

Für Menschen, die ihre Altersvorsorge gerne selbst in die Hand nehmen: ERGO Rente Chance

Fondsbasierte Rentenversicherungen bieten den Vorteil, die Kapitalanlage der Altersvorsorge selbst gestalten zu können – ganz wie es den persönlichen Vorlieben Ihres Kunden entspricht. Umso wichtiger ist ein qualitativ hochwertiges Fondsportfolio.

[ Idealerweise hat hier bereits eine Vorauswahl durch den Versicherer stattgefunden, damit das Fondsangebot überschaubar bleibt. Denn nicht jeder Fonds eignet sich für eine Altersvorsorge. ERGO hat deshalb für die ERGO Rente Chance eine entsprechende Vorauswahl getroffen. So wurden Fonds selektiert, die folgende Kriterien erfüllen:

- Fonds von verlässlichen, namhaften Fondsanbietern
- Gute Bewertungen durch unabhängige Ratingagentur Morningstar
- Bandbreite für jeden Anlegertypen: sicherheitsorientiert, ausgewogen und renditeorientiert

### Ausgezeichnete Fondsauswahl

Das Ergebnis: Aus rund 70 Fonds namhafter Anbieter können bei der ERGO Rente Chance bis zu 10 Fonds kombiniert werden. So lassen sich persönliche Renditeerwartung und Risikoneigung des Kunden bedarfsgerecht abbilden. Bis zu zwölfmal im Jahr können die Fondsanlagen kostenlos geändert werden. Sowohl als Umschichtung bestehender Fondsanteile (Shift), als auch die Fondsallokation künftiger Beiträge (Switch). Dass sich die Fokussierung auf besonders ausgewählte Fonds auszahlt, zeigen die ausgezeichneten Testergebnisse der ERGO Rente Chance. Die ERGO Rente Chance wurde von unabhängigen Experten bereits mehrfach ausgezeichnet:



Bestnote „FFF“ beim Kundentyp Komfort im Test der renommierten Ratingagentur Franke & Bornberg



Auszeichnung „Beste Rente“ bei Focus Money (Ausgabe 41/2014)



Bestnote im Handelsblatt in Kooperation mit Assekurata: „sehr gut“ für das Fondsangebot



1. Platz bei der Studie DISQ von n-tv (Stand 12/2014)

### Erweitertes Fondsangebot

Mitte Juni 2015 wurde das Fondsangebot der ERGO Rente Chance erweitert, 8 neue Fonds wurden aufgenommen. So ist es jetzt möglich mit Hilfe von ETFs (Exchange Traded Funds) von der Wertentwicklung bedeutender Aktienindizes zu profitieren. Dabei machen sich die niedrigen Verwaltungskosten dieser Fondsart positiv bemerkbar. Darüber hinaus wurde unter anderem ein Garantiefonds mit 80% Garantiezusage ins Fondsportfolio aufgenommen.

„Aus rund 70 Fonds namhafter Anbieter können bei der ERGO Rente Chance bis zu 10 Fonds kombiniert werden.“

### Volatium-Klasse 3-5

Sofern ERGO Rente Chance mit einem oder mehreren Mischfonds der Risikoklasse 4 hinterlegt wird, entspricht diese Altersversorgung der Volatium-Klasse 3 „Ertrag“. Werden ein oder mehrere Mischfonds der Risikoklasse 5 und/oder kleiner gewählt, entspricht diese Altersversorgung der Volatium-Klasse 4 „Wachstum“. Andere Fondsauswahl führt dazu, dass ERGO Rente Chance in Volatium-Klasse 5 „Chance“ eingestuft ist.

### Bei Bedarf mit Sicherheitsnetz

Wenn bei der ERGO Rente Chance später der Wunsch nach Sicherheit für die Geldanlage aufkommt, kann in die ERGO Rente Garantie gewechselt werden. Die unabhängige Ratingagentur Morgen & Morgen stuft die ERGO Rente Garantie in die Volatium-Klasse 2 „Stabilität“ ein. Sie bietet ähnliche Flexibilität wie

die ERGO Rente Chance, zusätzlich jedoch eine gemanagte Kapitalanlage und eine Garantiezusage.

### Abschluss einfach gemacht

ERGO Rente Chance ist im LV-Lotsen des Online-Vergleichsrechners SoftFair verfügbar. So ist ein einfacher Zugriff

auf 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. ]

### Kontakt

Ergo – Beratung und Vertrieb AG

Hans-Jörg Metze  
(Direktionsbevollmächtigter  
Personenversicherung)

Tel: 0221 92402 – 9153  
hans-joerg.metze@ergo.de

Weitere Informationen auch unter:  
www.makler.ergo.de





## Wohin mit dem Geld im Alter? Vieles spricht für eine Versicherungslösung

Mit dem neuen VermögensPlan Premium bietet die Gothaer ihren Vertriebspartnern ein Produkt, das genau den Wünschen ihrer Kunden entspricht. Dabei geht es nicht nur um eine sichere Vermögensanlage, sondern auch um den Bereich der steuerlich begünstigten Vermögensübertragung und -vererbung.

[ Personen aus den mittleren und höheren Einkommensklassen (Verdienst von mehr als 2.500 oder 4.000 Euro monatlichem Haushaltsnettoeinkommen bei Einzel- oder Mehrpersonen-Haushalten) gehen dem Ruhestand laut Gothaer-Umfrage überwiegend positiv gestimmt entgegen. Sie verfügen auch mehrheitlich über so viel Vermögen, dass sie daraus, zusammen mit ihrem späteren Einkommen, im Alter auf wenig bis nichts verzichten müssen. Und sie werden eigenen Schätzungen nach im Schnitt auch noch 20.000 Euro zu vererben oder zu verschenken haben. Grund genug für die Gothaer, Maklern seit dem 1. April dieses Jahres für genau diese Zielgruppen den VermögensPlan Premium zur Verfügung zu stellen. Denn nicht nur bei der Vermögensanlage, sondern auch gerade im Bereich der steuerlich begünstigten Vermögensübertragung und -vererbung an die nächste Generation sprechen gewichtige finanzielle Argumente für eine Versicherungslösung.

Hierbei handelt es sich um eine lebenslange Kapitalversicherung gegen Einmalbeitrag, aus der beim Tod der versicherten Person eine garantierte Leistung mindestens in Höhe der gezahlten Beiträge (abzüglich Teilauszahlungen) plus etwaige Überschüsse fällig wird. Bei schweren Krankheiten kommt der Kunde ohne Stornoabschläge an sein Geld und verschafft sich so Liquidität. Darüber hinaus können Zuzahlungen und einmal im Quartal Auszahlungen getätigt werden. Mit den Zuzahlungen können zum Beispiel Schenkungsfreibeträge zu Lebzeiten voll ausgeschöpft werden. Über verschiedene Vertragsgestaltungen kann das Vermögen überdies entweder bei Tod vererbt oder schon zu Lebzeiten verschenkt werden. Während der Ansparphase fällt keine Abgeltungssteuer an, zudem fallen Erbschafts- und Schenkungssteuer nur an, wenn die Freibeträge überschritten werden.

Für Makler haben diese Zielgruppen ein besonderes Potenzial, weil aufgrund des demografischen Wandels bald mehr ältere als jüngere Menschen in unserer Gesellschaft leben werden. Zudem ist die

Zielgruppe 50+ vermögend und deshalb mit Erbfragen konfrontiert, die sich vor allem damit beschäftigen, das Vermögen abzusichern. ]

### Mit diesen Argumenten punktet der Makler

Der VermögensPlan Premium ist für alle Kunden eine gute Lösung, die ...

- ... rechtzeitig Regelungen über ihr Vermögen treffen wollen.
- ... selbst schon geerbt oder einen höheren Betrag aus einer ausgelaufenen Lebensversicherung erhalten haben.
- ... Vermögen an Personen außerhalb der Erbfolge, zum Beispiel Patenkinder oder nahestehende Menschen, vererben wollen.
- ... eine wertvolle Immobilie erben und die Erbschaftssteuer finanzieren wollen.
- ... ihr Vermögen zu einer attraktiven Rendite anlegen wollen.
- ... Erbschaftssteuer sparen und regelmäßig Freibeträge ausnutzen wollen.

### Kontakt

Gothaer Lebensversicherung AG Personenversicherung

Thomas Ramscheid (Key Account Manager)

Tel: 0177 2467564  
thomas\_ramscheid@gothaer.de

[www.gothaer.de](http://www.gothaer.de)

## Rundum-Absicherung für Mediziner. Janitos Unfallversicherung und Berufshaftpflichtversicherung.



**Neutarif Juli 2015.**

### HIGHLIGHTS UNFALLVERSICHERUNG.

- Drei Produktlinien
- Sechs Gliedertaxen
- Sechs Progressionen (bis 1.000 %)
- Sechs Leitungsarten
- Zwei Zusatzpakete Medic und Plus

### HIGHLIGHTS BHV.

- Versicherungssumme bis 10 Mio. Euro möglich
- Medikamentenverderb
- Nichtärztliche Praxisassistenten mitversichert
- Gynäkologen: DEGUM-Stufe III
- Bis zwei angestellte Fachärzte (gleiches Fachgebiet) beitragsfrei mitversichert

### KONTAKT.

#### Team Unfall:

Telefon: 0 6221. 709 1526

#### Team BHV:

Telefon: 0 6221. 709 1590

E-Mail: [versicherung@janitos.de](mailto:versicherung@janitos.de)

Weitere Informationen und Anmeldung zu unseren Onlineschulungen unter:  
**[www.janitos.de](http://www.janitos.de)**

## Verbundene Leben oder zwei Einzelverträge: Was ist für Versicherungsnehmer am besten?



Viele Makler raten ihren Kunden noch immer zu einer verbundenen Risiko-Lebensversicherung. Dabei gibt es viele Gründe, die gegen diese Versicherungsform sprechen.

Auf den ersten Blick scheint eine verbundene Risiko-Lebensversicherung die richtige Wahl für Ehepartner, Lebensgemeinschaften und Geschäftspartner zu sein – denn zwei Personen sind gleichzeitig versichert, und dies zu einem vermeintlich günstigen Beitrag. Doch das ist ein Irrtum: Zwei Einzelverträge bieten viel mehr Vorteile.

### [ Pluspunkte von zwei Einzelverträgen im Überblick

Makler sollten ihren Kunden grundsätzlich zu zwei Einzelverträgen raten. Warum? Zum einen können die Versicherungssummen und Laufzeiten individuell auf den jeweiligen Partner abgestimmt werden. Zum anderen entfällt bei der richtigen Gestaltung der Einzelverträge die Erbschaftssteuer:

Beispiel: Bei einer verbundenen Risiko-Lebensversicherung beläuft sich die Versicherungssumme auf z.B. 200.000 Euro. Selbst wenn man zwei einzelne Verträge jeweils mit 200.000 Euro Versicherungssumme je Vertrag und gleicher Laufzeit unterstellt (also im Worst Case stehen den Hinterbliebenen sogar 400.000 Euro Versicherungssumme zur Verfügung), bietet die EUROPA einen weiteren entscheidenden Vorteil: Zwei Einzelversicherungen sind im Vergleich zu einer verbundenen Risiko-Lebensversicherung anderer Anbieter im Gesamtzahlbeitrag sogar günstiger. Nicht nur dies ist ein unschlagbares Argument im Beratungsgespräch mit Kunden.

„Eine Win-win-Situation für beide Parteien.“

### Nachteile einer verbundenen Risiko-Lebensversicherung

Es gibt einige negative Aspekte, die gegen eine verbundene Risiko-Leben sprechen. So wird die Versicherungsleistung nur einmal fällig, danach endet in der Regel der Vertrag. Zudem muss der Hinterbliebene im Todesfall des Partners – beispielsweise bei Eltern – einen neuen Versicherungsvertrag abschließen, für den eine erneute Gesundheitsprüfung erforderlich ist. Zusätzlich bedeutet dies ein höheres Eintrittsalter bei Vertragsabschluss und somit höhere Beiträge für den Kunden. Nicht zuletzt fällt bei Überschreitung der Freibeträge die bereits angesprochene Erbschaftssteuer an.

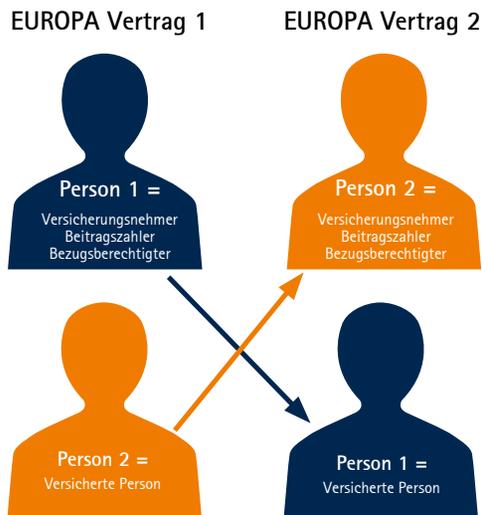
### Wie Makler ihre Kunden kompetent beraten

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

Die EUROPA bietet bewusst keine verbundene Risiko-Lebensversicherung an, weil zwei Einzelverträge für Kunden und Makler eine bessere Wahl darstellen. Kunden profitieren von den vielen oben genannten Vorteilen. Und Makler können gerade in solchen

Situationen ihre Beratungskompetenz unter Beweis stellen. Eine Win-win-Situation für beide Parteien.

Risikovorsorge ist noch immer ein unterschätztes Thema. Hier sollten Makler viel Empathie beweisen und ihre Kunden gut informieren – damit die Hinterbliebenen im Todesfall ausreichend versorgt sind. ]



### Kontakt

EUROPA Versicherungen

Dirk Felten (Leiter Maklerservice der EUROPA Versicherungen)

Piusstraße 137 | 50931 Köln  
 Tel: 0221 5737 -210  
 Dirk.Felten@europa.de

[www.europa.de](http://www.europa.de)



Morgen so gut wie heute.



**Seit 25 Jahren eine Klasse für sich: Tarif NK.**

Damit Ihr PKV-Geschäft auch in Zukunft bestens läuft!

Mit dem mehrfach ausgezeichneten Tarif NK der HALLESCHEN profitieren Ihre Kunden von exzellenten Gesundheitsleistungen zu dauerhaft attraktiven Konditionen. Und das bereits seit 25 Jahren. Freuen Sie sich mit uns und unserem einzigartigen Top-Schutz NK auf die nächsten 25 Jahre! Mehr Infos unter [www.hallesche.de/vermittler](http://www.hallesche.de/vermittler)



## „Die Zukunft gehört Fondspolice ohne Garantien“

[ Thorsten Will, Senior Sales Consultant, der Standard Life Versicherung Deutschland im Gespräch mit [partner:]

[partner:] Standard Life Deutschland hat vor kurzem bekanntgegeben, keine Garantieprodukte mehr anzubieten. Was sind die Gründe für diese Entscheidung?

**T. Will:** Standard Life steht traditionell für die renditefokussierte Anlage. Wir wollen unsere Kunden mit einer attraktiven Rendite dabei unterstützen, ihre Vorsorgeziele zu erreichen. Als wir im Jahr 1996 an den Markt gingen, boten wir mit den With Profits ein Produktkonzept, das sich auf ein sinnvolles Maß an Garantien beschränkte, um für den Kunden eine ausreichend hohe Rendite erwirtschaften zu können. Die Zeiten haben sich aber stark verändert. Unter den aktuellen Kapitalmarktbedingungen und der heutigen Zinssituation sind wir zu der Entscheidung gekommen, dass mit einem Garantieprodukt für den Kunden kein befriedigendes Ergebnis mehr erzielt werden kann. Daher war die Entscheidung auch unter Kundengesichtspunkten konsequent und aus unserer Sicht alternativlos.

[partner:] Die „Freelax“-Produkte haben sich in den letzten 20 Jahren bei Maklern und Kunden großer Beliebtheit erfreut. Jetzt erfahren Sie, dass Garantieprodukte heute keine gute Lösung mehr für Kunden sind. Müssen sich Kunden und Makler nun Sorgen machen?

**T. Will:** Nein. Makler und Kunden haben mit ihrer Entscheidung, sich für ein With Profit-Produkt zu entscheiden, alles richtig gemacht. Sie haben ein sehr gutes Altersvorsorgeprodukt abgeschlossen, das eine überdurchschnittlich gute Wertentwicklung vorweisen kann. Die Aussage, dass Garantieprodukte keine gute Lösung mehr sind, bezieht sich ausschließlich auf einen Neuabschluss und ist den Marktveränderungen geschuldet. Für Bestandskunden wird diese Entscheidung keine Auswirkung auf ihre bestehenden Verträge haben. Wir stehen natürlich zu der ausgesprochenen Garantie und es ist unser Ziel, mit einer breit gestreuten Kapitalanlage eine attraktive Rendite für die Kunden zu erwirtschaften. Die Kunden können ganz sicher sein, dass wir die With Profit-Fonds mit der gewohnten Sorgfalt und Anlageexpertise verwalten werden wie dies bisher der Fall war. Wir stellen den Kunden und seine Altersvorsorge in den Mittelpunkt und wollen für ihn das beste Ergebnis erwirtschaften.

[partner:] Standard Life konzentriert sich jetzt also auf fondsgebundene Produkte ohne Garantie. Der deutsche Kunde gilt aber als sicherheitsorientiert...

**T. Will:** Dass viele deutsche Kunden bei ihrer Altersvorsorge kein hohes Risiko eingehen wollen, ist sicherlich richtig. Wir stellen aber deutlich fest, dass sich der Sicherheitsbegriff und die Risikowahr-

nehmung ändern. Haben viele Kunden bislang Sicherheit mit Garantie gleichgesetzt, so findet hier aktuell ein Umdenken statt. Kunden erkennen, dass sie sich in der Ansparphase mit einer Garantie so viele Renditenachteile einkaufen, dass ihr Vorsorgeziel womöglich nicht erreicht werden kann. Dies wird als Risiko für die eigene Vorsorge wahrgenommen und Kunden suchen verstärkt nach Alternativen. Hier sind besonders die Lösungen gefragt, die das bestehende Sicherheitsbedürfnis der Kunden bedienen und gleichzeitig in der Lage sind, auch in Zeiten niedriger Zinsen eine ausreichend hohe Rendite erwirtschaften können. Diesem Anspruch können unserer Ansicht nach nur Fondspolice ohne Garantien gerecht werden.

[partner:] An welche Zielgruppe richten Sie sich mit Ihrem veränderten Produktportfolio?

**T. Will:** An der Zielgruppe hat sich nach der Entscheidung nichts geändert. Wir richten uns mit unseren Produkten traditionell an investitorientierte Kunden, denen eine ansprechende Rendite wichtiger ist als eine Garantie. Hier bietet Standard Life sehr gute Lösungen, die in den vergangenen Jahren – auch im Niedrigzinsumfeld – sehr gute Ergebnisse erzielt haben.

[partner:] Zum Abschluss noch ein Blick in die Zukunft: Welche Entwicklung erwarten Sie im Bereich der Fondspolice?

**T. Will:** Wir erwarten, dass es im Bereich der Fondspolice künftig großes Wachstumspotenzial gibt – sowohl für den gesamten Markt, aber besonders auch für Standard Life. Mit unseren fondsgebundenen Produkten „Maxxellence Invest“ und „ParkAllee“ haben wir moderne Lösungen, die nachweislich eine stabile Performance erwirtschaften können, ohne dass die Kunden ein hohes Risiko eingehen müssen. Diese Lösungen werden vom Kunden sehr gut angenommen. In den vergangenen Monaten konnten wir deutlich erkennen, dass der Anteil der Produkte ohne Garantien gestiegen ist. In den kommenden Monaten werden wir daher unser Angebot weiter ausbauen, um die großen Chancen zu nutzen, die sich für uns im Bereich der Fondspolice bieten. ]

### Kontakt

Standard Life

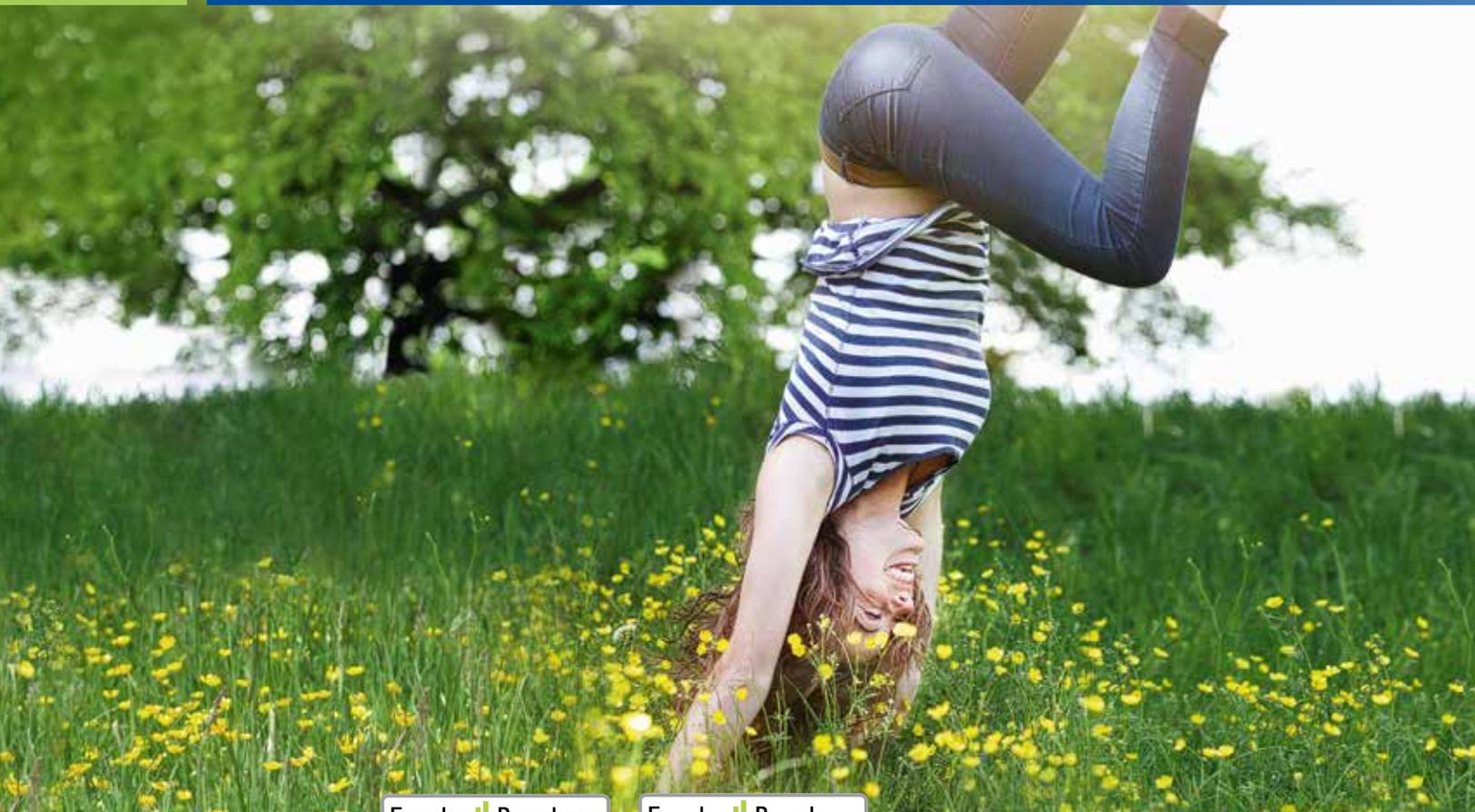
Thorsten Will  
(Senior Sales Consultant)

Lyoner Str. 15 | 60528 Frankfurt  
Tel.: 0172 6871493 |  
Sales Hotline: +49 800 2214747

[www.standardlife.de](http://www.standardlife.de)



# Für die natürliche Gesundheit Ihrer Kunden: NaturPRIVAT



Unser Zusatzschutz NaturPRIVAT übernimmt Leistungen für Naturheilkunde und alternative Untersuchungs- und Behandlungsmethoden durch Ärzte und Heilpraktiker. Ihre Kunden entscheiden, wie sie wieder gesund werden.

- **Homöopathie\***
- **Akupunktur\***
- **Osteopathie\***
- **Anthroposophische Medizin\***
- **Traditionelle Chinesische Medizin (TCM)\***

\* Im Rahmen des GebÜH und des Hufelandverzeichnisses (ohne Psychotherapie).

### Highlights:

Sofortiger Schutz und keine Wartezeiten. Der monatliche Beitrag beträgt bis zum 19. Lebensjahr 6,53 Euro und für Erwachsene von 20-49 Jahren 16,93 Euro.



Bayerische Beamtenkrankenkasse AG  
Union Krankenversicherung AG

**CONSAL**  
MaklerService GmbH

# Das Einkommen Ihrer Kunden ist zu wertvoll für Experimente

Der Preis eines Versicherungsproduktes ist für Kunden nicht mehr alleine das Kaufkriterium. Kunden sind und werden aufgeklärter und wissen: Gerade bei Berufsunfähigkeit geht es um das Mehr an Leistung und um die eigene Existenz. Der Markt hat sich weiterentwickelt und Versicherer wie Zurich haben mit neuen Produkten darauf reagiert.



[ Der Versicherer hat das Leistungspaket der Berufsunfähigkeits-Vorsorge weiterentwickelt und noch leistungsstärker konzipiert:

- Überbrückungshilfe bei Einstellung des Krankentagegeldes bei Privatkrankenversicherten
- Arbeitsunfähigkeitsleistung rückwirkend ohne Zuschlag mit versichert (bei über 6 Monaten ununterbrochener Arbeitsunfähigkeit)
- Verzicht auf §163 VVG (Prämienanpassung)
- Verzicht auf abstrakte Verweisung für Auszubildende ab dem letzten Ausbildungsjahr
- Finanzierung der freiwilligen Integrations- und Reha-Maßnahme bis zum sechsfachen der versicherten monatlichen BU-Rente
- Leistung bei vorsätzlich begangenen Ordnungswidrigkeiten im Straßenverkehr

Das ist aber noch nicht alles! Das Leistungspaket bietet Ihren Kunden und Ihnen noch viel mehr.

## Zurich 100% Rundumschutz – kompetente Unterstützung bei Wiedereingliederung

Niemand will dauerhaft berufsunfähig bleiben. Mit dem 100% Rundumschutz hilft Zurich Ihren Kunden bei der Verbesserung der persönlichen Situation vor und während der Wiedereingliederung ins Berufsleben.

Eine erweiterte Serviceleistung, die Ihr Kunde in Anspruch nehmen kann – aber nicht muss. Unabhängige Spezialisten unterstützen bei Bedarf und helfen bei Abstimmungen gegenüber Ärzten, Arbeitgebern, Reha-Einrichtungen und dem beruflichen Umfeld.

Außerdem übernimmt Zurich die anfallenden Kosten für eine durchgeführte medizinische Reha- oder berufliche Reintegrations-Maßnahme bis zum sechsfachen der versicherten monatlichen Berufsunfähigkeitsrente.

## Service-Code für Kunden – BU-Bearbeitungssachstand online einsehen

Im Schadensfall erhält Ihr Kunde einen Online-Service-Code. Mit diesem Code kann er sich jederzeit online über den aktuellen Bearbeitungsstand informieren, z.B. über offene Formulare, offene und erledigte Anfragen und den Bearbeitungsstand.

Mit Genehmigung des Kunden ist der Bearbeitungsstand auch für Sie als Geschäftspartner einsehbar.

Das und vieles mehr bieten wir Ihnen und Ihren Kunden zu einem verbesserten Preis!

Wir halten unser Versprechen:

"Gemeinsam sind wir stark, denn auch in schwierigen Zeiten stehen wir an Ihrer Seite." ]

## Interesse geweckt?

Alle Informationen zu unserer Berufsunfähigkeits *Vorsorge* und weitere Verkaufshilfen zum Thema Protection finden Sie auf der Internetseite [www.mach-plus-mit-protection.de](http://www.mach-plus-mit-protection.de) von Zurich.



## Das beste Rezept für die Zukunft

Die Berufsunfähigkeitsversicherung  
mit dem echten PflegePlus

**Besser Barmenia.  
Besser leben.**

Das beste Rezept für eine gelassene Zukunft: Ein wirklich guter BU-Schutz plus umfassender Schutz im Pflegefall. Und weil Geschmäcker unterschiedlich sind, können Ihre Kunden weitere wichtige Zutaten für eine gut abgestimmte Vorsorge bei Bedarf hinzufügen – als feste Bestandteile oder optional.

**Informieren Sie sich jetzt:**

[julian.reiss@barmenia.de](mailto:julian.reiss@barmenia.de) oder Telefon **0202 438-2278**



**Barmenia**  
Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach

# Klassik modern jetzt auch als Riester- und Basis-Rente



Klassik modern, die neue VOLKSWOHL BUND-Rentenversicherung mit Indexbeteiligung, gibt es jetzt auch als Riester- und als Basis-Rente. So kommen zur Indexrendite noch die staatlichen Riester-Zulagen und die Steuervorteile einer Basis-Rente. Klassik modern wird damit für immer mehr Kundengruppen interessant.

[ Die VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G. hat Klassik modern Anfang 2015 eingeführt, zunächst als Privat-Rente und als Direktversicherung. Das Produkt ist bereits sehr erfolgreich: Schon jetzt heißt jede dritte Privat-Rente, die beim VOLKSWOHL BUND abgeschlossen wird, Klassik modern.

## Volle Sicherheit

Klassik modern funktioniert wie eine klassische Rentenversicherung – mit der vollen Sicherheit für das Guthaben und für die Erträge. Dazu kommt die Garantie einer lebenslangen Rentenzahlung. Seine jährlichen Überschüsse, die der Kunde aus dem Sicherungsvermögen der VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G. erhält, kann er in eine Indexentwicklung investieren. So hat er jedes Jahr aufs Neue die Chance, mehr Rendite zu erzielen.

## Zwei Indizes wählbar

Zur Wahl stehen der DAX und der EURO STOXX 50, wobei sich zurzeit 90 Prozent aller Kunden für den DAX entscheiden. Klassik modern ist natürlich auch weiterhin als Privat-Rente und als Direktversicherung erhältlich.

## Das PLUS für noch mehr Leistung

In der PLUS-Variante können sich die Kunden zusätzlich eine erhöhte Rente bei Pflegebedürftigkeit sichern: Wer zum Rentenbezug pflegebedürftig ist oder während des Rentenbezugs pflegebedürftig wird, erhält noch mehr Geld aus seinem Klassik modern-Rentenvertrag.

VOLKSWOHL BUND-Vertriebspartner finden alle Klassik modern-Tarife im aktuellen Angebotsprogramm.

## Anspiel-Tipp:

Sehen Sie unter [www.klassikmodern.de/cms/klassik-modern/film](http://www.klassikmodern.de/cms/klassik-modern/film) den Erklärfilm zu Klassik modern und erleben Sie selbst, wie aus Vorsorge ganz einfach Vorfreude wird.

Sie möchten noch mehr sehen und lesen?

Auf [www.klassikmodern.de](http://www.klassikmodern.de) finden Sie alle Fakten und viel Service rund um Klassik modern. ]

VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G.

# Klassik modern

Aus Vorsorge wird Vorfreude





## 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](mailto:thomas_ramscheid@gothaer.de)

**Gothaer**

# Mein Geld ist weg, aber ich bin noch da? Lieber gleich lebenslange Altersversorgung

**Langlebigkeit wird unterschätzt: Was tun, wenn mein Geld weg ist, ich aber noch da bin? Die Vorsorgelösungen der Lebensversicherung von 1871 a. G. (LV 1871) machen die Altersvorsorge zu einer echten Altersversorgung.**

[ Was glauben Sie: Wie alt werden Sie? 75 Jahre, 80 Jahre oder 90 Jahre? Die allermeisten Menschen unterschätzen ihre eigene Lebenserwartung. Warum ist das so? Möglicherweise orientieren wir uns bei unserer Einschätzung an der Lebenserwartung unserer Eltern- und Großelterngeneration. Doch die wenigsten wissen: Tatsächlich steigt die Lebenserwartung für jedes neugeborene Kind jährlich. Pro Jahrzehnt erhöht sich die durchschnittliche Lebenserwartung um circa 2,5 Jahre. Zu dieser Erkenntnis gelangt auch das Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften (ifa) Ulm in seiner jüngsten Untersuchung.

## Wir wissen nicht, wie alt wir wirklich werden

Das Risiko, länger zu leben als das angesparte Vorsorgevermögen reicht, ist das meist unterschätzte Risiko in unserer Gesellschaft. Darauf weisen die ifa-Experten hin. Ihr Tipp: „Geld, das man für Grundbedürfnisse im Alter angespart hat, sollte man sich daher in Form einer lebenslangen Rente auszahlen lassen. Nur so ist sichergestellt, dass man nicht länger lebt als das angesparte Geld reicht.“

## Klassische Verrentung sichert laufendes Einkommen

Aus der bisherigen Altersvorsorge muss also eine echte, lebenslange Altersversorgung werden. Zwar kann auch eine einmalige Kapitalauszahlung in einigen Fällen sinnvoll sein, zum Beispiel wenn bereits ausreichend vorgesorgt wurde. Aber die klassische Verrentung im Ruhestand sichert mit einer monatlich ausgezahlten Rente ein zusätzliches, laufendes Einkommen.

## Sicherheit in der Rente

Für Vorsorgesparer heißt das: Nicht die Rendite während der Ansparphase ist der entscheidende Maßstab, sondern lebenslange Sicherheit und Flexibilität während der Rentenbezugsphase. Deshalb hat die LV 1871 zahlreiche Rentenauszahlungsmöglichkeiten in ihre Vorsorgelösungen integriert. Sie ermöglichen eine durchgängige und flexible Altersversorgung.

Wählen Kunden die Pflege-Option, erhöhen sich bei Pflegebedürftigkeit die garantierte lebenslange Rente und die Überschüsse. Dafür verzichten sie vorher lediglich auf einen kleinen Teil ihrer Altersrente. Mit der eXtra-Rente erhalten Kunden bei einer verkürzten statistischen Lebenserwartung im Krankheitsfall eine x-mal höhere Rente. Wählen Kunden eine extralange Rentengarantiezeit, sind zusätzlich die Hinterbliebenen abgesichert. Die LV 1871 zahlt dann im Todesfall nach Rentenbeginn die monatliche Rente so lange an den Bezugsberechtigten weiter, wie sich der oder die Versicherte dies im Vorfeld gewünscht hat. Wer eine rückkauffähige Leibrente vereinbart hat, kann sich auch während der Bezugsphase das verbliebene Kapital jederzeit auszahlen lassen.

## Passende Vorsorgelösung für lebenslange Altersversorgung

Diese Optionen bietet die LV 1871 in zahlreichen Vorsorgelösungen, zum Beispiel auch bei der Expertenpolice. Hier haben die Anlageprofis des Versicherungsunternehmens fünf vermögensverwaltende Investmentfonds zusammengestellt, die optimal zueinander passen. Maßstab für die Auswahl sind verschiedene qualitative und quantitative Kriterien wie Wertentwicklung und Volatilität über verschiedene Zeiträume. Die fünf Fonds sind diversifiziert über verschiedene Anlageklassen, Regionen und Branchen.

Die Experten aus der Kapitalanlage der LV 1871 haben die Fonds stets im Blick und balancieren die Zusammensetzung bei Bedarf neu aus. Einmal im Jahr wird die zuletzt gültige Allokation des Portfolios durch das Ausgleichsmanagement wiederhergestellt. Kunden profitieren damit vom Expertenwissen und den Sicherheitsoptionen einer fondsgebundenen Versicherung. ]

## Kontakt

Lebensversicherung von 1871 a. G.  
München

Thomas-Gordon Cockburn  
(Vertriebsleiter)

Tel: 0211 862024 -0  
thomas.gordon.cockburn@lv1871.de

www.lv1871.de



DAS FACHGESCHÄFT FÜR  
HIFI, TV, HEIMKINO UND VINYL.



# DAS AUDITORIUM IST EIN MAGISCHER ORT. | KEINE MAGIE WIE KANINCHEN-AUS-ZYLINDER-MAGIE. ABER SIE IST DA. UND SIE ZEIGT SICH NUR MANCHMAL. ZUM BEISPIEL IN DEN MENSCHEN, DIE BEI UNS ARBEITEN. DENN DIE HABEN FINGERSPITZENGEFÜHL IM OHR.



SIE KÖNNEN DEN KLANG  
EINES SAUERSTOFFFREIEN SOLID-CORE-KUPFERLEITER-KABELS VON EINEM AUS  
OBERFLÄCHENOPTIMIERTEM SILBER UNTERSCHIEDEN.



UND SIE ZAUBERN EIN  
PERFEKTES BILD.  
DIE MAGIE DES AUDITORIUMS KÖNNEN SIE AUCH  
ZUHAUSE FÜHLEN.  
DORT KÖNNTEN SIE THEORETISCH AUCH EINEN ZYLINDER TRAGEN.



## AUDITORIUM MÜNSTER

Alter Steinweg 22 - 24, D-48143 Münster  
Fon 0251 - 484455-0

[www.auditorium.de](http://www.auditorium.de)

## AUDITORIUM HAMM

Feidikstr. 93, D-59065 Hamm  
Fon 02381 - 9339-0

# AUDITORIUM

LEIDENSCHAFT FÜR BILD UND TON

## Triathlon-Staffel



## Gemeinsam ans Ziel – Triathlon-Staffel

[ Als am 28. Juni 2015 der Startschuss zum 8. Sparda-Münster City Triathlon in Münster fiel, stand auch [pma:] mit zwei Firmen-Staffeln am Start. In Münster gab es drei Disziplinen: Volks-/ Olympische-Distanz und die Staffeln. [pma:] startete mit zwei Teams, bestehend aus Mitarbeitern und Partnern der [pma:]. Den Dreikampf aus Schwimmen (1,5km), Radfahren (40km) und Laufen (10km) teilten sich wie folgt: Jan Ruhoff, Dr. Bernward Maasjost, Stephan Hinzen sowie Frank Hellweg, Katarina Orlovic und Jörg Rulff.

Bereits am Samstag trafen sich die Athleten, um ihre Startunterlagen abzuholen. Von Ruhe vor dem Sturm war keine Rede: wir waren doch ein wenig aufgeregt. Zumal wir sechs uns unterschiedlich intensiv vorbereitet hatten. Und unser Partner Stephan Hinzen sprang sogar kurzfristig als Ersatz ein. Von Anfang an stand der gemeinsame Spaß im Vordergrund. Ins Ziel kommen war wichtig. Daher haben wir uns am Vortag noch gut zugeredet, frei nach dem olympischen Gedanken „Dabei sein ist alles.“. Am Sonntag hatten wir bestes Wetter: angenehme 28 Grad und Sonne satt. Vormit-

tags starteten zunächst die Teilnehmer der Olympischen Distanz, gefolgt von denen der Volksdistanz. Ab 14:30 Uhr waren dann die Staffelteilnehmer an der Reihe. Bis zu unserem Start konnten wir uns die anderen Athleten innerhalb der Wechselzone sowie außerhalb auf dem Wettkampfgelände anschauen. Dabei traf man auf mehr oder weniger ambitionierte Athleten, die Material im Wert mehrerer tausend Euro in die Wechselzone schoben. Zugegeben, die Rennräder mit schnittigen Carbonrahmen und teuren Hochprofilaufrädern sehen sehr schick aus. Und wir stellten bald fest, dass Triathlon schnell zu einer Materialschlacht werden kann. Aber wer sich für diesen Sport interessiert und entscheidet, braucht ja nicht gleich ins Wettrüsten einsteigen. Alles, was ein Rookie für den Anfang benötigt, sind eine Schwimmbrille, ein paar Laufschuhe und ein verkehrstaugliches Rad. Denn entscheidender als die Ausrüstung ist das Training.

Aber zurück zu unseren beiden Staffeln: Die Schwimmer starteten mit 1500m im Hafenbecken. Das Wasser im Kanal hat an dieser



Triathlon boomt und entwickelt sich richtiggehend zum Volkssport. Die Zahl der Events und der Teilnehmer wächst stetig. Wenn man das Wort Triathlon hört, schalten dennoch viele Ohren auf Durchzug. Ironman, schießt es durch den Kopf. Man denkt an unmenschliche Anstrengungen oder dass nur Verrückte das machen. Dabei ist die Wettkampfkombination aus Schwimmen, Radfahren und Laufen eine wirklich spannende Alternative zum dauernden Joggen. Das wird einem spätestens dann klar, wenn man verstanden hat, dass nicht überall, wo Triathlon draufsteht, ein Ironman drin ist. Es gibt viele kürzere Distanzen, die für Einsteiger geeignet sind (s. Kasten).

Stelle eine trübe grün-graue Farbe. Dadurch sehen die Schwimmer zum einen nicht, was im Wasser ist und zum anderen fällt einem die Orientierung da nicht ganz einfach. Das war aber nur für Jan Ruhoff und Frank Hellweg von Bedeutung. Den anderen konnte es egal sein, denn wir waren ja nicht als Schwimmer dabei. Als die beiden Schwimmer aus dem Kanal kamen, ging es fix weiter zur Wechselzone, wo der Transponder an die Radfahrer übergeben wurde. Diese liefen dann schnell zu ihren Rennrädern, setzten sich den Helm auf und los ging es auf die 40km Radstrecke. Nach 40km Radfahren übernahmen die Läufer in der Wechselzone den letzten Part der Staffel. Mit dem Transponder am Fuß ging es auf die 5km lange Laufstrecke, die zwei Mal umrundet werden musste. Zum Zieleinlauf ging es dann gemeinsam über den roten Teppich.

Wir wissen heute nicht, ob wir im nächsten Jahr einzeln in kürzeren Distanzen oder als Team in einer Staffel starten. Aber in einem waren wir uns einig: wir starten! ]

#### Distanzen-Überblick:

##### **Sprintdistanz oder „Jedermann-Triathlon“:**

0,5 km Schwimmen, 20 km Radfahren, 5 km Laufen – diese Herausforderung schaffen auch Freizeitsportler ohne allzu großen Trainingsaufwand.

**Kurze oder Olympische Distanz:** 1,5 km Schwimmen, 40 km Radfahren, 10 km Laufen – seit 1994 bei Olympia dabei.

**Mitteldistanz oder Half Ironman:** 1,9 km Schwimmen, 90 km Radfahren, 21,1 km Laufen – mit wirklich hohem Trainingsaufwand für Freizeitsportler noch zu schaffen.

**Langdistanz oder Ironman:** 3,8 km Schwimmen, 180 km Radfahren, 42,195 km Laufen – die Königsdisziplin; diese Distanz wurde als Ironman berühmt. Der erste derartige Wettbewerb fand 1978 auf Hawaii statt.

# Gesetzliche oder private Krankenversicherung?

## Es gibt gute Gründe für Existenzgründer, hier die richtige Entscheidung zu treffen!

Bei der Frage "gesetzliche oder private Krankenversicherung" handelt es sich wohl um eines der umfassendsten Themen zwischen Berufs- und Privatleben. Sowohl die gesetzlichen als auch die privaten Krankenversicherungen haben ihre Vorteile. Aber welche Entscheidung ist richtig?

[ Für viele Selbstständige sind Einsteigertarife in der Gründerphase eine gute Idee. Vor allem das Krankentagegeld sollte definitiv enthalten sein, da niemand einen Verdienstausschlag wegen Krankheit oder Unfall für gewöhnlich in dieser Phase gebrauchen kann. Existenzgründertarife gibt es sowohl in der gesetzlichen als auch in der privaten Krankenversicherung. Die besseren Verdienstausschlag-Tarife bietet die PKV als Bausteintarife sowohl zur GKV als auch zur PKV.

Wichtig: Selbstständige müssen zu Beginn ihrer Selbstständigkeit eine Entscheidung treffen. Wer sich für die Weiterversicherung in einer gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) entscheidet, muss innerhalb von drei Monaten einen Antrag stellen. Geschieht dies nicht, ist eine Versicherung in der GKV während der Selbstständigkeit nicht mehr möglich. Grund genug, das Thema rechtzeitig zu durchleuchten.

„Ein späterer Wechsel aus der privaten in die gesetzliche ist als Selbständiger nicht mehr möglich.“

Entgegen aller Gerüchte ist die private Krankenversicherung (PKV) sehr gut für erfolgreiche Selbstständige und die bessere Wahl. Für Unternehmer mit geringem Einkommen ist die gesetzliche Krankenversicherung auf jeden Fall zunächst besser. Die Entscheidung für eines der beiden Systeme sollte in jedem Fall gründlich erwogen werden: Ein späterer Wechsel aus der privaten in die gesetzliche ist als Selbständiger nicht mehr möglich.

Das Team KV der [pma:] rät davon ab, eine Entscheidung allein über den Preis zu fällen. Ein klassischer Preisvergleich, der auf vielen Internetseiten angeboten wird, ist kein Beratungersatz und wenig hilfreich. Wer über "gesetzliche oder private Kran-

kenkasse" nachdenkt, muss die Frage nach seinen privaten und beruflichen Zielen und Perspektiven beantworten.

Tatsächlich sind Selbstständige in der gesetzlichen Krankenkasse immer dann besser aufgehoben, wenn zu Beginn ihres Unternehmertums noch nicht klar ist, ob ihr Geschäftskonzept finanziell erfolgreich sein wird oder im ersten Jahr auch ein mögliches Scheitern ein Risiko darstellt. In finanziellen Notlagen und bei Bezug von Sozialleistungen wird die GKV zum Minibeitrag weitergeführt. Mit der GKV und den wichtigsten Zusatzabsicherungen halten sich Versicherte für später beide Optionen – GKV oder PKV – offen.

Hingegen erwartet privat Versicherte in finanziellen Notlagen der vom Gesetzgeber für sie zwangsweise verordnete sogenannte Basis-Tarif der privaten Krankenversicherungen. Dieser bietet einen äußerst geringen Leistungsumfang bei einem Einheitsbeitrag von monatlich 639,39 Euro. Wer seine Zahlungsunfähigkeit per Sozialamt-Bescheid nachweist, muss dann weiter nach ca. 4 Monaten in einem sogenannten Notlagentarif mit Beitragshöhe von ca. 125,00 Euro monatlich wechseln – dieser bezahlt nur noch akute Schmerzbehandlung, Schwangerschaft und Entbindung – sonst gar nichts. Die gesetzliche Krankenkasse ist hier deutlich beitragsgünstiger und leistungsstärker bei finanzieller Notlage durch Scheitern der Selbstständigkeit. Erfolgreiche Makler beraten seit jeher ihre Kunden professionell, transparent und individuell, so dass diese eine bewusste und langfristig orientierte Entscheidung treffen können.

### Wichtige Zahlen, Daten und Fakten für die Beratung in der GKV-PKV-Frage

Ist der GKV-Mindestbeitrag für Selbstständige mit hohem Einkommen unschlagbar? Wie hoch ist der Mindestbeitrag der gesetzlichen Krankenkasse tatsächlich? Und welche Voraussetzungen müssen Selbstständige erfüllen, damit eine gesetzliche Kranken-

kasse sie zum niedrigsten Beitrag versichert? Der GKV-Mindestbeitrag 2015 für Existenzgründer ist per Gesetz geregelt. Für hauptberuflich Selbstständige ist dies in der Regel ein Mindesteinkommen von monatlich 2.126,25 Euro. Durch den Nachweis niedrigerer Einkünfte können Selbstständige ihren Krankenkassen-Beitrag senken. Bestimmte Mindesteinkommengrenzen dürfen auch bei einem tatsächlich geringeren Einkommen nicht unterschritten werden. Selbstständige, die einen Gründungszuschuss von der Bundesagentur für Arbeit erhalten, profitieren von einer reduzierten Beitragsbemessungsgrundlage von 1.417,50 Euro. Auf Antrag können Selbstständige ohne Gründungszuschuss unter Umständen die Beitragsbemessungsgrundlage ebenfalls auf 1.417,50 Euro senken. Für [pma:]-Partner bietet die Spezial-Kooperation mit der TKK Münster hierzu besten Support zur optimalen Einstufung.

Der Monatsbeitrag zur Krankenversicherung beläuft sich auf 211,20 Euro und zur Pflicht-Pflegeversicherung 33,31 Euro, wenn die Beitragsbemessungsgrundlage 1.417,50 Euro beträgt. Vorausgesetzt, der Antrag zur GKV liegt innerhalb der ersten drei Monate ab Gewerbezulassung vor.

Wenn sich Selbstständige nach ausführlicher Beratung und Analyse für die GKV entscheiden, müssen sie selbst dafür sorgen, dass sie innerhalb der ersten drei Monate ab Gewerbezulassung eine neue Mitgliedschaft abschließen. Dies gilt auch, wenn sie bereits vor der Neu-Gründung dort versichert waren. [pma:]- Partner nutzen zum Neuabschluss der GKV das GKV-Vergleichs- und Abschlusstool mit aktuell ca. 60 gesetzlichen Krankenkassen oder den Exklusiv-Vertrag und Support der Techniker Krankenkasse Münster. ►



## GESETZLICH ODER PRIVAT?

Für den Mindestbeitrag müssen folgende Voraussetzungen alle erfüllt werden und zutreffen – hier die Checkliste:

- Das Bruttoeinkommen beträgt tatsächlich weniger als 1.417,50 Euro. (Wichtig: wer mehr verdient, zahlt auch mehr. Der Beitrag wird jährlich dem Einkommen angepasst – verantwortlich ist der Selbständige, Beitragsschulden werden eingeklagt verjähren erst nach 30 Jahren).

Trifft zu  o nein  o ja

- Ein Antrag auf Basis einer Selbstauskunft ist notwendig. Die Angaben werden später anhand des Steuerbescheides überprüft. Beiträge werden spätestens nach 4 Jahren nacherhoben.

Trifft zu  o nein  o ja

- Die Einnahmen mit Ehe- oder Lebenspartner dürfen gemeinsam 4.042,50 Euro nicht übersteigen (der Freibetrag pro Kind liegt bei 484 Euro).

Trifft zu  o nein  o ja

- Bei beiden Partnern gemeinsam darf das Gesamtvermögen 11.340 Euro nicht übersteigen – dies ist nachzuweisen.

Trifft zu  o nein  o ja

- Pro Kopf dürfen höchstens 801 Euro aus Kapitalvermögen erzielt werden.

Trifft zu  o nein  o ja

- Es dürfen von beiden Partnern überhaupt keine Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung erzielt werden.

Trifft zu  o nein  o ja

Wer sich zunächst für die GKV entscheidet, dem empfehlen wir, bei der privaten Krankenversicherung mindestens einen Optionsbaustein für einen geringen Beitrag abzuschließen. Darüber ist der spätere Zugang zur PKV gesichert. Eine Absicherung des Einkommens gegen Arbeitsunfähigkeit sollte mit Beginn der Selbstständigkeit ebenfalls abgeschlossen werden.

### Für Selbständige mit hohem Einkommen: Besserer Versicherungsschutz und bessere Beiträge in der privaten Krankenversicherung!

Selbständige mit hohem Einkommen zahlen monatlich für eine Absicherung bei einer gesetzlichen Krankenkasse ca. 614 Euro sowie 96,93 Euro für die Pflicht-Pflegeversicherung. Das ist ein Beitrag von mehr als 750 Euro monatlich für freiwillig Versicherte!

Für diese Summe erhält man in der privaten Krankenversicherung einen hervorragenden Privat-Schutz, zusätzlich sogar noch einen passendem Pflegezusatz sowie Beitragsentlastungstarife im Rentenalter dazu!

Daher ist es für Selbstständige empfehlenswert, sich im Vorfeld von einem unabhängigen, kompetenten Versicherungsmakler beraten zu lassen. Für Selbständige mit Familie könnte ein Ehegatten-Arbeitsverhältnis für die Gestaltung der Kranken- und Pflegeversicherung der Familie günstiger sein. Eine umfassende und ganzheitliche Beratung sollte noch während der Gründungsphase erfolgen – so werden Lösungen und Konzepte ausschließlich auf die individuellen Ziele und Wünsche abgestellt, unter Berücksichtigung der persönlichen Finanzsituation.

Selbständige und sonstige freiwillige Mitglieder erhalten von gesetzlichen Krankenkassen Angebote zu sogenannten Wahl-tarifen! In der Regel ist es aber in 99 % aller Fälle besser und günstiger, diese bei einem privaten Krankenversicherer zu wählen. Eine genaue Prüfung sollte vorab erfolgen!

Das Team KV hilft qualifiziert bei allen Überlegungen und Entscheidungen. Fragen Sie uns! ]

[pma:]

Claudia Willeke (Teamleiterin Krankenversicherungen)

# Warum eine private Pflegeversicherung so wichtig ist!

Immer mehr Menschen in Deutschland sind auf Pflege angewiesen. In einigen Jahrzehnten werden es laut Hochrechnungen des Gesundheitsministeriums rund vier Millionen Menschen sein. Statistisch gesehen wird sogar jeder zweite Mensch im Laufe seines Lebens irgendwann pflegebedürftig.



[ Der Staat zahlt zwar grundsätzlich für Pflege, aber den größten Teil (im Durchschnitt 1.500 Euro monatlich) muss jeder selbst finanzieren – über die Rente, mit Angespartem oder über private Pflegezusatzversicherungen. Reicht das nicht aus, springen die Sozialhilfeträger ein. Dann ist die Wahrscheinlichkeit, dass Kinder für ihre pflegebedürftigen Eltern Unterhalt zahlen müssen, sehr groß. Dennoch sind Millionen Bundesbürger nicht ausreichend oder falsch versichert. Vielen scheint nicht bewusst zu sein, dass im Falle eines Pflegefalles die Absicherung durch die gesetzliche Pflegeversicherung nicht ausreichend ist.

## Gestern noch gesund und munter, heute ein Pflegefall

Früher oder später kann jeden das Schicksal „Pflege“ treffen. Pflege hat nicht zwingend etwas mit zunehmendem Alter zu tun. Nicht selten widerfährt jungen Menschen ein Unfall oder Schlaganfall und lässt sie zum Pflegefall werden. Nicht unbedingt bedeutet dies Pflege auf Dauer. In manchen Fällen dauert die Pflegebedürftigkeit nur kurz an. Allerdings können hier schnell hohe Kosten anfallen. Die Betroffenen erfahren sehr schnell, dass die

gesetzliche Pflegeversicherung rasch an ihre Grenzen stößt und nur einen Teil der Kosten abdeckt. Folglich wird das verfügbare private Geld schnell aufgebraucht sein.

Hinzu kommt, dass die meisten Menschen, wenn sie auf Hilfe angewiesen sind, so lange wie möglich in den eigenen vier Wänden leben und möglichst sehr gut versorgt werden möchten. „Auf keinen Fall ins Heim“, diesen Wunsch hat wohl jeder Mensch. Den man sich mit einer passenden Pflegezusatzversicherung selbst erfüllen kann.

## Mit Beratung richtig Vorsorgen

Eine private Pflegezusatzversicherung kann die finanzielle Lücke im Pflegefall schließen. Allerdings ist der Markt für Laien und interessierte Bundesbürger groß und unübersichtlich. Dies kritisiert auch die Stiftung Warentest. Und laut einer Studie der Continental Versicherung aus dem Jahr 2014 wissen viele Menschen nicht, an wen Sie sich wenden können, wenn sie sich mit dem Thema Pflegezusatzversicherung beschäftigen. Denn während beispielsweise ein Single darüber nachdenken muss, ob für ihn nur stationäre Pflege in Frage kommt, sieht dies bei einer Großfamilie anders aus. Oder wer schon Vorerkrankungen hat, muss sich darauf verlassen können, dass diese nicht abgelehnt werden oder zum Rauschmiss aus dem Vertrag führen, wenn er ihn am nötigsten braucht.

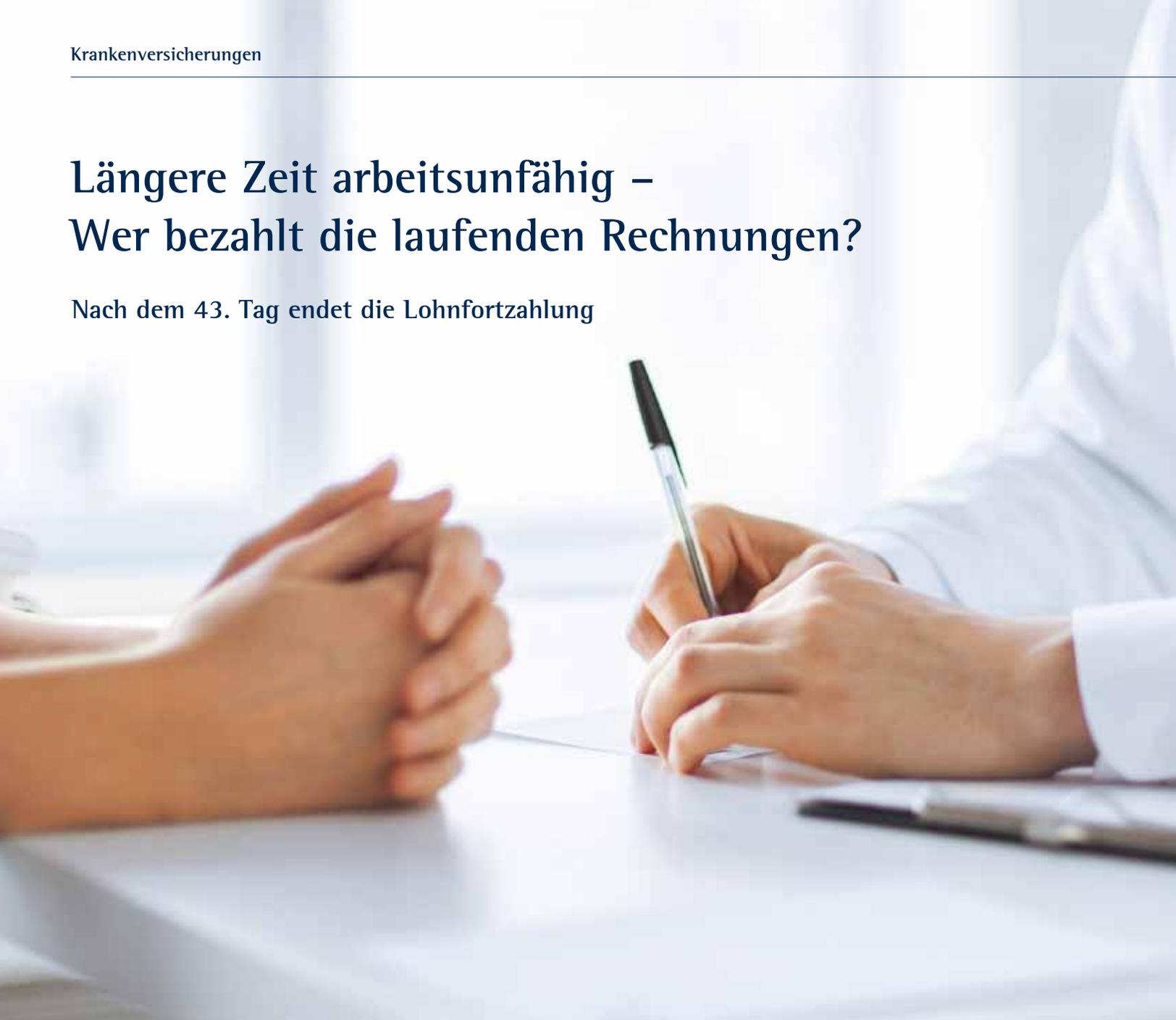
[pma:] ist für alle Fragen rund um das Thema Pflegezusatzversicherung die erste Adresse für Finanz- und Versicherungsmakler. Wir unterstützen unsere Partner bei der Analyse und Auswahl des besten Versicherungsschutzes für ihre Kunden. Nutzen Sie das unabhängige Spezialwissen von [pma:]. Unser Team KV hält alle wichtigen Informationen zu Versicherungsprodukten und die beste Auswahl für gesetzlich und privat Versicherte bereit. ]

[pma:]

Claudia Willeke (Teamleiterin Krankenversicherungen)

# Längere Zeit arbeitsunfähig – Wer bezahlt die laufenden Rechnungen?

Nach dem 43. Tag endet die Lohnfortzahlung



**Frau S. liebte ihren Job als Cutterin für Dokumentarfilme – spannende Aufträge und interessante Themen bestimmten ihre Arbeitstage. Doch vor drei Monaten ist ein Tumor in ihrer Lunge entdeckt worden: Lungenkrebs im ersten Stadium; gut heilbar dank einer mehrmonatigen Chemotherapie. Aber: Sie ist für längere Zeit arbeitsunfähig. Ihr Job fehlt ihr, keine Frage. Und wie sieht es finanziell aus? Denn das Gehalt ihres Mannes reicht nicht aus, um die kleine, vierköpfige Familie zu ernähren.**

[ Frau S.' Arbeitgeber zahlte innerhalb der ersten sechs Wochen ihr bisheriges Gehalt weiter. Da ihr krankheitsbedingter Ausfall jedoch länger dauert, musste ab dem 43. Tag die gesetzliche Kasse einspringen. Grundsätzlich gilt: Sie zahlt ein Krankengeld in Höhe von 70 Prozent des Bruttogehalts bis zur Beitragsbemessungsgrenze, höchstens jedoch 90 Prozent des Nettoeinkommens. „Davon muss der Arbeitnehmer noch die Hälfte der Sozialversicherungsbeiträge bezahlen. Das bedeutet einen Verdienstausschlag von 21,1 Prozent“, erläutert Lars Feddersen von der CONSAL MaklerService GmbH. Das Geld im Haushalt von Familie S. wird nicht knapp. Frau S. hat selbstverständlich vorgesorgt und kurz nach ihrem Berufsstart eine Krankentagegeld-Versicherung bei den Versicherern der Sparkassen-Finanzgruppe, Bayerische Beamtenkrankenkasse (BK) und UKV – Union Krankenversicherung,

„Besonders Arbeitnehmer mit mehr als 2.000 Euro Nettogehalt im Monat sollten eine Krankentagegeldversicherung abschließen.“

S-KG 600, der bei einem Nettoeinkommen von mindestens 2.400 Euro eine Leistung von 600 Euro im Monat vorsieht. In unserem Beispiel ist Frau S. Arbeitnehmerin. Wie sieht es bei Selbständigen und Freiberuflern aus? Sie haben keinen Arbeitgeber, der ihren Lohn sechs Wochen weiterzahlt. Bei ihnen muss gleich die gesetzliche Versicherung einspringen, sofern sie die Wahlleistung „Krankengeld“ eingeschlossen haben. Aber auch hier heißt es: Die Gesetzliche zahlt in der Regel 70 Prozent des Bruttoeinkommens bis zur Beitragsbemessungsgrenze. Ihre finanziellen Engpässe nehmen schnell existenzbedrohende Züge an, wenn sie aufgrund einer längeren Krankheit arbeitsunfähig sind. Für privat versicherte Selbständige und Freiberufler muss der Appell zum Abschluss einer privaten Krankentagegeldversicherung noch deutlicher ausfallen. Sie können den Zeitpunkt, ab dem das Krankentagegeld gezahlt werden soll (nach Ablauf der Karenz- oder Wartezeit), bei Vertragsabschluss selbst bestimmen. Ab dem vereinbarten Zeitpunkt erhalten sie dann das Krankentagegeld für die Dauer ihrer Arbeitsunfähigkeit. Das war's dann? Nicht ganz. Im Laufe der Zeit gilt: Die Höhe der versicherten Leistung muss regelmäßig geprüft werden; steigt das Einkommen, muss auch das Krankentagegeld erhöht werden, so dass Versicherte ihren gewohnten Lebensstandard auch bei Verdienstausschlag durch Krankheit halten können. Bleiben Sie also am Ball!

abgeschlossen. Der Tarif S-KG überzeugte sie durch seine einfache Risikoprüfung mit nur einer Gesundheitsfrage und durch seine Verständlichkeit. Ein weiteres Plus – übrigens nicht nur beim S-KG, sondern auch den anderen Krankentagegeld-Tarifen – ist: BK und UKV verzichten auf das Kündigungsrecht.

Für die Beiträge gilt: Je höher das Krankentagegeld, desto höher sind auch die monatlich zu zahlenden Versicherungsbeiträge. Das Versicherungsverhältnis endet erst, wenn der Versicherungsnehmer Altersrente bezieht oder berufsunfähig wird. „Grundsätzlich sollten besonders Arbeitnehmer mit mehr als 2.000 Euro Nettogehalt im Monat eine Krankentagegeldversicherung abschließen“, rät Lars Feddersen, „denn ab dieser Gehaltsklasse ist im Krankheitsfall der Verdienstausschlag besonders hoch. Ideal dafür: der

**TIPP:** Einen Krankentagegeldrechner zur Ermittlung der finanziellen Lücke Ihrer Kunden finden Sie auf der Website der CONSAL MaklerService GmbH:

[www.consal-maklerservice.de](http://www.consal-maklerservice.de) ]

### Kontakt

CONSAL MaklerService GmbH

Lars Feddersen (Maklerbetreuer)

Tel: 04331 – 6965202  
lars.feddersen@ukv.de

[www.ukv.de](http://www.ukv.de) | [www.consal-maklerservice.de](http://www.consal-maklerservice.de)

# Die perfekte Mischung – BU und Pflegeschutz in einem

In Deutschland ticken zwei Zeitbomben. Die eine heißt: Berufsunfähigkeit (BU). Die andere: Pflegebedürftigkeit. Aus diesem Grund ist die Absicherung der Arbeitskraft ebenso existenziell, wie die des Pflegefalls. Die Barmenia bietet eine Lösung, die bedarfsgerecht vor finanziellen Folgen beider Risiken schützt.

[ Das Risiko einer (BU) besteht während des gesamten Erwerbslebens. Und beim Thema Pflege läuft die Zeit davon: Wir haben heute rund 2,6 Millionen Pflegebedürftige. Diese Zahl wird bis 2050 auf rund 4,5 Millionen Pflegebedürftige ansteigen. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes war 2011 in der Gruppe der 80- bis 85-Jährigen jeder fünfte Pflegebedürftig. Hinzu kommt, dass durch Unfall oder Krankheit bereits auch junge Menschen zu einem Pflegefall werden können. Insofern ist die Pflege, neben der BU, ein Thema, das jeden angeht. Die Barmenia hat auf diese Entwicklung reagiert und mit der Barmenia BU PflegePlus ein Produkt entwickelt, das doppelt sichert: Eine lebenslange finanzielle Absicherung im Pflegefall und für den Fall einer Berufsunfähigkeit während des Berufslebens – und das mit einem einzigen Vertrag.

## Abgesichert im Berufsleben

Während des Berufslebens liegt der Fokus auf der Absicherung des BU-Risikos. Dort bietet die Barmenia BU PflegePlus Schutz gegen die finanziellen Folgen einer BU. Die Zahlung einer monatlichen Rente und eine Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit schaffen für den Kunden zusätzliche finanzielle Entlastung. Zudem gibt es eine finanzielle Soforthilfe für notwendige Anschaffungen – wenn der Kunde dies vereinbart – und eine Wiedereingliederungshilfe bei Wegfall der Berufsunfähigkeit – in Höhe von sechs Monatsrenten. Wird die versicherte Person wegen Pflegebedürftigkeit berufsunfähig, erhält sie eine zusätzliche Pflege-BU-Rente. Diese wird gezahlt, solange die Pflegebedürftigkeit besteht. Dem Wesen einer Berufsunfähigkeitsabsicherung folgend, endet die Zahlung der BU-Rente bei Ablauf der vereinbarten Leistungsdauer. Besteht eine Pflegebedürftigkeit, steht der Kunde ohne Absicherung da. Nicht so bei der BU PflegePlus: Die zusätzliche Pflegerente wird lebenslang weiter gezahlt.

## Pflegeschutz im Alter

Wird die versicherte Person erst nach Ablauf der BU-Versicherung pflegebedürftig, erhält sie lebenslang, beziehungsweise solange sie pflegebedürftig ist, eine Pflegerente. Diese Pflegeabsicherung im Alter baut sich nach und nach durch eine Beitragsdynamik auf – wächst also mit jeder Dynamikerhöhung. Dabei sind der

„Die Zahlung einer monatlichen Rente und eine Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit schaffen für den Kunden zusätzliche finanzielle Entlastung.“

Leistungsumfang bereits zu Vertragsbeginn und die Höhe der Pflegerente mit jeder Dynamikerhöhung garantiert. Zudem ermöglicht sie bezahlbare Beiträge im Alter für die Pflegeabsicherung, ohne erneute Gesundheitsprüfung. Ein entscheidender Wettbewerbsvorteil der Barmenia BU PflegePlus: Marktüblich ist derzeit eine Pflegeoption, also das Versprechen, zu einem bestimmten Zeitpunkt eine Pflegeversicherung vereinbaren zu können. Leistungsinhalte und Höhe der Pflegefallabsicherung sind hierbei ungewiss, ebenso die Höhe der Beiträge. ]



[ Interview mit Barmenia-Vetriebsvorstand Frank Lamsfuß zum Thema Berufsunfähigkeit und Pflege

## Die Arbeitskraftabsicherung ganzheitlich angehen

[partner:] Zwei Drittel der berufstätigen Deutschen besitzen nach wie vor keine Absicherung gegen Berufsunfähigkeit. Wie erklären Sie sich diese Enthaltbarkeit?

**F. Lamsfuß:** Beinahe drei Viertel der Deutschen wiegen sich in Sicherheit: Mir wird schon nichts passieren. Zudem scheuen viele den Abschluss, weil eine BU nicht zu den günstigsten Policen zählt, eindeutig aber zu den wichtigsten Absicherungen gehört. Da sind sich Verbraucherschützer und Versicherer einig. Ich bin aber sicher, dass Potenzial vorhanden ist. Wichtig ist zudem, nicht nur auf das Thema BU zu fokussieren. Stattdessen müssen wir die Arbeitskraftabsicherung ganzheitlich ins Auge fassen. Und da reicht die BU allein als Problemlöser nicht aus.

[partner:] Und warum legen Sie den Fokus auf die Pflege?

**F. Lamsfuß:** Wir leben immer länger. Mit zunehmendem Alter steigt die Wahrscheinlichkeit, pflegebedürftig zu werden, immens. Und jedem muss klar sein, dass die Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung bei weitem nicht ausreichen, die tatsächlichen Kosten für Unterbringung und Betreuung bei einer Pflegebedürftigkeit zu decken. Insofern ist der Bedarf nach einer privaten Pflegeabsicherung vorhanden. Diese wird immer teurer, je später der Kunde mit dem Versicherungsschutz beginnt. Hinzu kommt, dass das Thema Pflege nicht nur alte Menschen trifft. Angesichts dieser Entwicklung ist es notwendig, sich frühzeitig mit der Absicherung dieses immensen Risikos auseinanderzusetzen.

[partner:] Sind junge Versicherte für das Thema überhaupt empfänglich?

**F. Lamsfuß:** Ja. Nur muss das aktiv vermittelt werden. Das Thema Pflege ist für viele junge Menschen noch relativ weit weg: Sie erliegen dem Irrtum, dass sie durch die gesetzliche Pflegeversicherung ausreichend abgesichert sind. Die Zahlen sprechen hier eine deutlich andere Sprache. Wer die finanziellen Belastungen für sich und seine Angehörigen infolge einer Pflegebedürftigkeit minimieren will, sollte deshalb vorsorgen. Insofern wollen wir die Personen ansprechen, die bereits in jungen Jahren einen lebenslangen Pflegeschutz aufbauen, aber gleichzeitig während des Erwerbslebens gegen die finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit und einer Pflegebedürftigkeit abgesichert sein möchten.

[partner:] Welche Dynamik sieht die Barmenia hinsichtlich Beiträgen und Leistungen vor?

**F. Lamsfuß:** Bei Vertragsabschluss lässt sich eine Beitragsdynamik vereinbaren, mit der sich die BU-Rente erhöhen lässt. Gleichzeitig wächst im gleichen Verhältnis die Pflege-BU-Rente. Die Dynamik kann aber auch ganz oder teilweise zum Aufbau einer aufgeschobenen Pflegerentenversicherung verwendet werden. Sie beginnt, wenn der Versicherungsschutz aus der BU-Versicherung endet. Die Beitragsdynamik ermöglicht bezahlbare Beiträge im Alter für die Pflegeabsicherung und erfolgt ohne erneute Gesundheitsprüfung. Nach Ablauf der BU-Versicherung zahlen Versicherte einen geringeren Beitrag für die Pflegeabsicherung. Würden sie erst im Alter eine neue Pflegerentenversicherung abschließen, würde dies deutlich teurer oder aber wegen des Gesundheitszustandes nicht mehr möglich. Ausschließlich eine Option hinsichtlich des Gesundheitszustandes wäre hier deutlich zu kurz gesprungen.

[partner:] Wäre es nicht sinnvoller, getrennte BU- und Pflegepolicen abzuschließen?

**F. Lamsfuß:** Unsere eigentliche Motivation für die Kombination war, bereits in jungen Jahren einen Einstieg in die Pflegeabsicherung zu ermöglichen. Das Produkt bietet eine lebenslange finanzielle Absicherung, im Pflegefall und für den Fall einer Berufsunfähigkeit – mit einem einzigen Vertrag: Der Kunde erhält im BU-Fall die vereinbarte BU-Rente, eine finanzielle Soforthilfe etwa für notwendige Anschaffungen, falls dies vereinbart wurde und eine Wiedereingliederungshilfe bei Wegfall der Berufsunfähigkeit jeweils in Höhe von sechs Monatsrenten. Wird er wegen Pflegebedürftigkeit berufsunfähig, bekommt er eine zusätzliche Pflege-BU-Rente. Wird die versicherte Person erst nach Ablauf der BU-Versicherung pflegebedürftig, erhält sie ebenfalls lebenslang beziehungsweise solange sie pflegebedürftig ist, eine Pflegerente. Sie sehen, so weit auseinander liegen die beiden Bedarfe nicht. ]

## Kontakt

**Barmenia**

Julian Reiß  
(Key-Account-Management)

Barmenia-Allee 1 | 42119 Wuppertal  
Tel: 0202 438 – 2278  
info@barmenia.de

www.barmenia.de  
www.maklerservice.de

Mehr unter:  
www.perfekte-mischung.barmenia



# Jahrestagung 2015



## Jahrestagung und Sommerfest 2015

Erstmalig lud [pma:] zur Jahrestagung im Sommer ein.

Unter der Moderation von Helmut Rehmsen (u.a. WDR) präsentierten [pma:] Geschäftsführer Dr. Bernhard Maasjost sowie Allianz-Vorstandsmitglied Dr. Thomas Wiesemann interessante Vorträge zu den Themen „Chancen erkennen“ und „Qualität bringt Erfolg“. In den anschließenden Podiumsdiskussionen standen die beiden den Teilnehmern Rede und Antwort. Neben den Vorträgen gab es, wie immer, die Möglichkeit für zahlreiche Gespräche. Einen sehr gelungenen Abschluss fand die Jahrestagung am Abend im Jovel Club. Denn neu war nicht nur der Veranstaltungsort, sondern auch die Tatsache, dass wir unser Sommerfest im Anschluss gefeiert haben. Der Frühsommer zeigte sich von seiner wundervollsten Seite, wodurch bei schönstem Sonnenschein, 30 Grad und wolkenlosem Himmel bis in die frühen Stunden draußen gefeiert werden konnte. Die Gäste haben sichtlich die entspannte Atmosphäre genossen. Apropos Genuss: Großen Zuspruch fanden die unterschiedlichen gastronomischen Angebote von Burgern über Cocktails bis zu Eiscreme. Musikalisch wurden die Gäste von Radio Lukas, der Band Boppin' B sowie DJ Rocca unterhalten. Alles in allem jovel.





40 Aussteller präsentierten sich im denkmalgeschützten Gebäude der Jovel Music Hall. In der Münsteraner Masematte, quasi eine Umgangssprache in Münster, bedeutet das Wort „jovel“ soviel wie „gut“ oder „toll“. Und genau das war es auch. Zahlreiche Partner und Gäste nutzten die Gelegenheit, sich mit Produktgebern über aktuelle Themen auszutauschen sowie im Rahmen der Brancheninitiative „gut beraten“ zu punkten.



Sommerfest 2015

Sommerfest 2015



## Jahrestagung und Sommerfest 2015

Erstmalig lud [pma:] zur Jahrestagung im Sommer ein.





[pma:] bedankt sich bei: Allianz · Alte Leipziger · ARAG · AXA · Barmenia · BGV · Canada Life · Condor  
Continental · DA Direkt · Deurag · die Bayerische · ERGO · Europa · Generali · Gothaer · Hallesche  
Hannoversche · HDI · Hiscox · Ideal · Inter · Interlloyd · Interrisk · Janitos · KRAVAG · LV 1871  
Nürnberger · R+V · Signal Iduna · Softfair · Standard Life · Swiss Life · Techniker Krankenkasse · UKV  
Universa · VHV · Volkswohl Bund · WWK · Zurich





Marc Lorbeer  
APKV-Maklerbetreuer

## Pflegeabsicherung jetzt noch flexibler

Der Bedarf des Kunden steht  
im Mittelpunkt.

[ Das gilt seit dem 1.1.2015 noch konsequenter für den Tarif PflagegeldBest der Allianz Privaten Krankenversicherung. Das Zusatzprodukt wurde überarbeitet und besteht nun aus dem Grundtarif PflagegeldBest, der in vielen Punkten optimiert wurde, sowie Ergänzungstarifen, die nach Bedarf hinzugewählt werden können.

Im Grundtarif automatisch enthalten ist jetzt beispielsweise ein weltweiter Versicherungsschutz. Gut zu wissen etwa für Kunden, die ihren Ruhestand im Ausland verbringen möchten. Optimiert wurde auch bei der Pflegeberatung: Bislang war eine telefonische Beratung möglich, jetzt kommt der Berater auf Wunsch auch zu den Kunden nach Hause.

### Das neue PflagegeldBest: optional erweiterbar

**1. Beste Versorgung jetzt auch zu Hause**

- Erhöhung der ambulanten Leistungen möglich
- Pflegeberatung zu Hause
- Hausnotruf

**2. Zusätzliche mehr Spielraum im Pflegefall**

- Einmalzahlung bis 15.000 EUR ab PS I wählbar

**3. Je nach Lebenssituation anpassbar**

- Erhöhungsmöglichkeiten
- Dynamik
- Ruhensmöglichkeiten
- Kurzfristige Kündigung
- Weltgeltung

**Zukunftssicher**

- Finanzstärke der Allianz

### Erhöhung auf 100% möglich

Viele Menschen wissen heute noch nicht, ob Sie bei Pflegebedürftigkeit ambulant – also zuhause – oder stationär in einem Pflegeheim versorgt werden wollen. Um hier eine hohe Flexibilität zu bieten, gibt es jetzt die Möglichkeit, die Leistungen in Pflegestufe I und II von 30 bzw. 60 Prozent auf bis zu 100 Prozent anzuheben.

### Einmalzahlung ab Pflegestufe I

Ebenfalls neu: die Einmalzahlung von bis zu 15.000 Euro bereits ab Pflegestufe I – eine sinnvolle Ergänzung, um dann zum Beispiel notwendige Umbauten in den eigenen vier Wänden vornehmen zu können.

### Ein Beispiel

Ein 35-jähriger wählt einen Tagessatz von 60 Euro.

PZTBest Grundtarif	35,94 EUR
Erhöhung ambulant 100% Leistung in PS I und II	19,08 EUR
Pflege Einmalzahlung Einmalzahlung 10.000 EUR	8,00 EUR

Der Tarif PflagegeldBest hilft, die Lücke in der gesetzlichen Pflegeversicherung auf hohem Niveau zu schließen und wurde für seine Leistungsstärke in den vergangenen Jahren bereits mehrfach ausgezeichnet. ]

### Kontakt

Allianz Private Krankenversicherungs-AG  
Maklervertrieb Nord

Marc Lorbeer (APVK-Maklerbetreuer)

Postfach 100145 | 50441 Köln  
Tel: 0221 9457 – 22278 (mit Rufumleitung) | Fax: – 822278  
marc.lorbeer@allianz.de | www.allianz.de

Ihre Kunden  
haben immer alles  
perfekt geplant.

Aber beim Thema  
Pflege sind sie  
schlecht vorbereitet?

**Geben Sie Ihren Kunden den entscheidenden Stups.  
Mit der richtigen Absicherung.**

Nutzen Sie das Potenzial und gehen Sie gezielt auf Ihre Kunden zu. Mit der richtigen Pflegezusatzversicherung helfen Sie, die Vorsorge-Lücke zu schließen. Zum Beispiel mit unserem Tarif PflorgetagegeldBest aus unserem umfangreichen Produktportfolio.

- Volle Leistung auch bei häuslicher Pflege
- Individuelle Absicherung, individuelle Beiträge
- Staatliche Förderung möglich

Unser für Sie zuständige Maklerbetreuer **Marc Lorbeer** stellt sicher, dass keine Fragen offen bleiben. Sie können sich auf uns verlassen.

 **Mehr fachliche Details dazu  
bei Ihrem Maklerbetreuer.**



**Allianz Krankenversicherung**

**Allianz** 

## Qualität im PKV-Markt, die sich auszahlt

Die PKV erweist sich aktuell als beitragsstabil: So stiegen 2014 die Beiträge der HALLESCHE nur um durchschnittlich 1,4 %. Auch 2015 sind sie überwiegend stabil, obwohl der Rechnungszins für die Mehrzahl der Bestandskunden bereits auf bis zu 3,1 % angepasst wurde. Im Neugeschäft wurden in vielen Tarifen sogar die Beiträge gesenkt.

[ Fast 750€ im Monat zahlen freiwillig gesetzlich Versicherte an ihre Krankenkasse. Wer darüber hinaus etwa im Krankenhaus oder beim Zahnersatz upgraden möchte, liegt schnell bei über 800€, um annähernd das zu bekommen, was in vielen Fällen im PKV-Schutz zu einem deutlich geringeren Preis automatisch enthalten ist. Sicher ist das Beitragsniveau in der Unisex-Welt gestiegen, doch das Prinzip „Mehr Leistung für weniger Beitrag“ kennzeichnet nach wie vor die meisten Angebote. Dennoch ist es heute wichtiger denn je, dem Kunden auch die Mehrleistungen der PKV transparent darzustellen.

### Sicherheit im Alter

Gerade das vermeintliche Schreckgespenst der PKV, die Beiträge im Rentenalter, muss weder Kunden noch Vermittlern Sorgen bereiten. Wenn es finanziell einmal eng werden sollte, bietet die PKV für die heute privatversicherten Rentner bereits gute Lösungen. Ein Blick in den Versichertenbestand der HALLESCHE zeigt: Im Schnitt liegt



der Beitrag für Versicherte über 65 Jahren deutlich unter dem GKV-Höchstbeitrag; ein Fünftel zahlt nicht einmal die Hälfte davon. Hier zeigen die Instrumente zur Beitragsicherung im Alter vermehrt Wirkung, z.B. der Zehn-Prozent-Zuschlag, die Verwendung von Überschüssen aus den Zins- und versicherungsgeschäftlichen Ergebnissen oder so genannte Beitragsentlastungstarife. Die HALLESCHKE kann heute auf eine exzellente wirtschaftliche Situation mit hoher Eigenkapitalquote und starkem versicherungsgeschäftlichem Ergebnis blicken. Die Rückstellungen für die erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung sind im Geschäftsjahr 2014 auf 477 Mio.€ angewachsen: zur Limitierung von Beiträgen, um Erhöhungen zu vermeiden und für die Beitragsrückerstattung bei Leistungsfreiheit. Eine komfortable Ausgangslage für die Zukunft.

### Seit 25 Jahren: Erstklassiger Top-Schutz

Hierfür hat die HALLESCHKE vor 25 Jahren die Weichen richtig gestellt: Der Tarif NK ist seitdem ein Aushängeschild für leistungsstarken und beitragsstabilen Top-Schutz in der privaten Krankenversicherung. Auf der einen Seite steht ein intelligentes Produktkonzept, die wagnisgerechte Risikoprüfung als Basis für einen gesunden Bestand und ein langfristig attraktives Beitragsniveau, welches sich für die Versicherten in barer Münze auszahlt. Auf der anderen Seite steht verlässlicher Schutz, wenn es um elementare medizinische Höchstleistungen geht: Sei es der offene Hilfsmittelkatalog oder die Erstattungsfähigkeit oberhalb der GOÄ/GOZ-Höchstsätze, um sich im Fall der Fälle auch den Zugang zu ausgewiesenen Spezialisten zu sichern. Aber auch Komfortelemente, wie Einbettzimmer und umfassende Leistungen im Zahnbereich und für Heilpraktiker, zeichnen den Top-Schutz der HALLESCHKE aus. Heute vereinigt der Tarif NK eine gesunde Gemeinschaft. Mehr als die Hälfte der fast 100.000 Versicherten kann sich jährlich über die Beitragsrückerstattung freuen. Nach wie vor wird gesundheits- und kostenbewusstes Verhalten mit bis zu drei Monatsbeiträgen belohnt. So können Kunden mit Arbeitgeberzuschuss 50 % ihrer Versicherungsbeiträge zurückerhalten.

### Beitragsoptimierung mit Bonus

Mit der Tarifstufe NK Bonus folgte 2010 insbesondere für die Zielgruppe der Angestellten ein Modell, mit dem der Effektivbeitrag des Versicherten nochmals reduziert werden kann. 720€ werden jährlich garantiert an die Kunden für gesundheits- und kostenbewusstes Verhalten ausbezahlt. Während der Beitrag im

Rahmen des maximalen Arbeitgeberzuschusses zur Hälfte übernommen wird, kommt der Bonus allein dem Versicherten zugute. Ein Prinzip, das sich rechnet.

### Beispielrechnung: Angestellte, 35 Jahre (AN-Anteil)

<b>NK.Bonus</b>	<b>296,- €</b>
(inkl. PPV + KT 43/100 €)	
- Bonus*	60,- €
<b>Effektiver Monatsbeitrag</b>	<b>236,- €</b>
GKV-Höchstbeitrag**	397,- €
<b>Beitragsvorteil HALLESCHKE</b>	<b>161,- €</b>
(ca. 40 %)	

\*Reicht der Kunde Rechnungen ein, werden bis zu 720€ mit dem ausbezahlten Bonus verrechnet; \*\*14,6 % allg. Beitragssatz + 0,9 % durchschnittl. kassenindividueller Zusatzbeitrag + 2,6 % Pflegeversicherung (inkl. Kinderlosenzuschlag)



### Vielfach ausgezeichnet

Öfter denn je stehen die NK-Tarife in Vergleichsprogrammen an vorderster Stelle der leistungsstarken Angebote und zeigen sich auch 25 Jahre nach Markteinführung in Bestform. Bei Focus-Money stellt NK Bonus seit nunmehr vier Jahren die „Beste Krankenversicherung“ in der Kategorie Top-Schutz. Ebenso erreichte die HALLESCHKE mit NK Bonus im Euro-Magazin 10/2014 den 1. Platz und jeweils das Prädikat „sehr gut“ für die Tarifstufen NK 2 und NK 4. Ebenfalls „sehr gut“ und mit der Note 1,3 fällt das Ergebnis der Assekurata-Tarifanalyse von Februar 2015 aus. Und in der Wirtschaftswoche 26/2015 stellt die HALLESCHKE mit Tarif NK 2 den Preis-Leistungs-Sieger unter den Top-Tarifen in der PKV. Eine eindrucksvolle Bestätigung für die Versicherten – und zugleich für Vermittler, die

ihren Kunden mit NK einen erstklassigen Schutz zu einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis empfohlen und so maßgeblich zur Erfolgsgeschichte des einzigartigen Vollversicherungstarifs beigetragen haben. ]

### Kontakt

HALLESCHKE Krankenversicherung  
Vertriebsdirektion West

Andreas Pohl (Accountmanager)

Tel: 0211 60298 -668  
andreas.pohl@hallesche.de | www.hallesche.de/vermittler

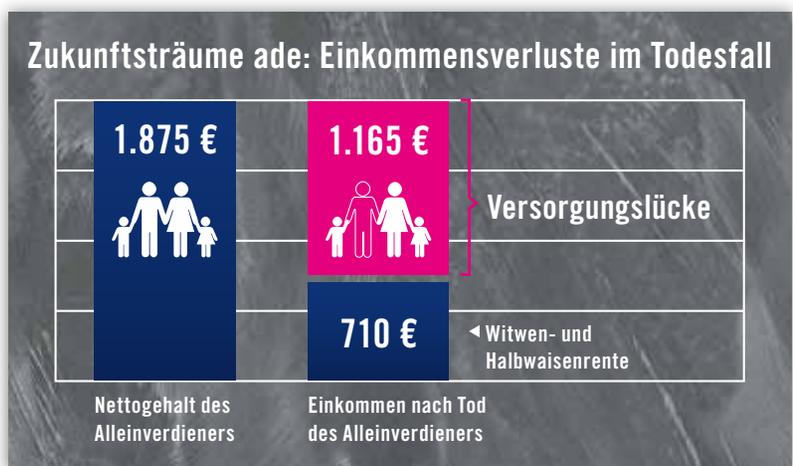


## Zuverlässiger Risiko-Schutz für wenig Geld.

Eine Risiko-Lebensversicherung ist besonders für Familien wichtig. Hier bietet die EUROPA Ihren Kunden das günstigste Angebot\* – wie die Ergebnisse aus Finanztest 6/2015 bestätigen.

Im Todesfall des Hauptverdieners sollten die Hinterbliebenen ausreichend versorgt sein. Vor allem, wenn finanzielle Verpflichtungen, beispielsweise die Tilgung eines Bankkredits, fortgeführt werden müssen.

Noch immer haben 74 Prozent der Familien in Deutschland keine ausreichende Risikovorsorge. Dabei reichen die staatlichen Hilfen häufig nicht aus.



Bsp.: Alleinverdiener, verheiratet, zwei Kinder, Bruttogehalt 2.500 € (näherungsweise Ermittlung)

**Hier ist Ihre Maklerkompetenz gefragt! Raten Sie Ihren Kunden zur Risiko-Leben der EUROPA: Wir bieten das beste Preis-Leistungs-Verhältnis.\***

# So günstig, so gut: die Risiko-Leben der EUROPA!

Finanztest 6/2015:  
Die EUROPA bietet  
die günstigste  
Risiko-Leben an!\*

Die EUROPA offeriert Maklern unschlagbare Konditionen und schnelle effiziente Makler-Services – eine Vielzahl von Möglichkeiten für erfolgreiche Abschlüsse. Setzen Sie auf unseren 24-Stunden-Risikovorfrage-Service, unseren 24-Stunden-Angebotsservice, unsere Gesundheitsprüfung ohne Arztbesuch oder unsere schnelle Policierung glatter Anträge innerhalb von 24 Stunden.

## Die EUROPA Risiko-Lebensversicherung:

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

**Kontaktieren Sie jetzt unseren Makler-Service!**

**0221 57 37-300 ODER [VEP.EUROPA.DE](http://VEP.EUROPA.DE)**

**EUROPA**  
VERSICHERUNG PUR.

# Rund um den Öffentlichen Dienst und die DBV

Spezialist für den Öffentlichen Dienst. **DBV**

## Beihilfetarife als Erfolgsfaktor – DBV punktet als kompetenter Partner für den Öffentlichen Dienst

Lehrer, Polizisten, Feuerwehrmänner: Sie alle gehören zu den rund 5,7 Millionen Menschen in Deutschland, die im Öffentlichen Dienst beschäftigt sind. Jährlich kommen etwa 34.000 Beamtenanwärter hinzu. Neben Beamten und Angestellten im Öffentlichen Dienst (ÖD) haben auch deren Familienangehörige einen Anspruch auf Beihilfe von Bund oder den Ländern. Insgesamt umfasst der Markt rund 15 Millionen Menschen – und wird in der Privaten Krankenversicherung immer wichtiger. Die DBV Deutsche Beamtenversicherung zählt mit leistungsfähigen Produkten zu den Gewinnern dieser Entwicklung.

[ Wechselnde gesetzliche Regularien und politische Diskussionen zum deutschen Gesundheitssystem stellen die Private Krankenversicherung (PKV) vor Herausforderungen. Lediglich bei Beihilfeversicherten wuchs das Neugeschäft. Unternehmen mit der Zielgruppe der Beihilfeversicherten gehören daher zu den Gewinnern des Wandels in der Versicherungsbranche. Das Beamtengeschäft erweist sich als Wettbewerbsvorteil.

### Erfahrung und Sicherheit

Die Entscheidung für eine maßgeschneiderte Krankenversicherungslösung ist für die Kunden eine grundlegende Entscheidung für ihre finanzielle Zukunft. Einen kompetenten Partner an der Seite zu haben, ist für Versicherte deswegen besonders wichtig. Als einer der Top 3 ÖD-Versicherer bringt die DBV Deutsche Beamtenversicherung die Erfahrung aus mehr als 140 Jahren mit, um diese Zielgruppe optimal beraten zu können. Als Teil des AXA-Konzerns bietet sie zudem verlässlich Sicherheit.

Aktuelle Zahlen zeigen, dass die DBV seit Jahren regelmäßig zu den wachstumsstärksten Versicherern gehört. Dieser Trend dürfte sich auch in Zukunft fortsetzen.

### Maßgeschneiderte Produkte für attraktive Zielgruppe

Interessant ist diese Zielgruppe deshalb, weil sie sich aufgrund einer stetigen positiven Einkommensentwicklung, einer langfristig hohen Kaufkraft und einem hohen Risikobewusstsein von anderen Berufsgruppen unterscheidet. Dementsprechend gering sind in dieser Gruppe das Storno und Schadensbedarfe. Neben einem Angebot zur beihilfekonformen Krankenvollversicherung bieten sich auch zahlreiche Cross-Selling-Ansätze – etwa Dienst-

unfähigkeit-, Dienstaufpflicht- oder auch Dienstunfallversicherungen sind möglich.

Beliebte DBV-Produkte am Markt sind die Tarife Vision B und Tarifgruppe B, die sich dank verschiedener Leistungspakete individuell auf den Bedarf des Beihilfeberechtigten abstimmen lassen. Beide Tarife lassen sich flexibel mit weiteren Optionen und Tarifen des Krankenversicherungsangebots erweitern, zum Beispiel durch Beihilfeergänzungen, Kurkosten, stationäre Zusatzversicherungen, Krankenhaustagegeld- und Pflegeversicherungen.

### Starker Partner für Makler

Der Maklervertrieb der AXA und DBV Krankenversicherung zeichnet sich durch leistungsstarke Produkte mit stabilen Beiträgen und attraktiven Versicherungsbedingungen und durch umfassende Serviceleistungen aus. Persönliche Ansprechpartner unterstützen Makler in der Maklerbetreuung. Makler finden Informationen zu Produkten, Dienstleistungen und Verkaufsunterlagen in digitaler Form rund um das Thema Krankenversicherung über das Makler-Extranet.

Wollen Sie mehr zum Thema Beihilfeberechtigte wissen? Informationen zu Beihilfetarifen von DBV sowie Ihren persönlichen Ansprechpartner in der Nähe finden Sie unter [www.AXA-Makler.de](http://www.AXA-Makler.de) ]

DBV und AXA Versicherung



**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](http://www.zurich-leben.de)**

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



**ZURICH<sup>®</sup>**

---

# Betriebliche Krankenversicherung: Neue Kompakttarife komplettieren das Angebot

Krankenzusatzversicherungen gehören traditionell zu den beliebtesten Risikoabsicherungen der Deutschen. Fast jeder Zweite ergänzt so seine gesetzliche Krankenversicherung um wichtige Bausteine wie den Zahnersatz oder das Krankentagegeld.

[ Diesen Trend erkennen auch Arbeitgeber und kombinieren die Vorteile einer Krankenzusatzversicherung mit den Möglichkeiten ihres Firmenkollektivs. Schließt sich nämlich nicht nur eine einzelne Person, sondern eine Gruppe einer Versicherung an, so winken oft Nachlässe bei der Prämie und außerdem ein vereinfachter Zugang ohne Gesundheitsprüfung und Wartezeiten. Man spricht in diesem Zusammenhang von einer betrieblichen Krankenversicherung (bKV).

Waren die Beiträge hierfür bis vor wenigen Jahren aus Arbeitnehmersicht auch noch steuer- und sozialversicherungsfrei, haben die Finanzämter diese Förderung inzwischen unterbunden. Es bleiben jedoch noch viele Vorteile für Arbeitnehmer, die von Arbeitgebern im Kampf um die klügsten Köpfe genutzt werden können. Neben dem Alleinstellungsmerkmal, dass sich Arbeitgeber durch eine bKV schafen, profitieren die Arbeitnehmer direkt von privatärztlichen Leistungen im täglichen Leben. Wenn sich dadurch noch die durchschnittlichen Krankentage im Unternehmen verringern, so kann man durchaus von einer Win-win-Situation sprechen.

Die NÜRNBERGER Krankenversicherung AG bietet den Arbeitgebern für die bKV eine umfangreiche Tarifpalette an, die die wichtigsten Bereiche der Gesundheitsversorgung abdeckt. Neben den aktuell 15 Grundtarifen, welche von stationären Zusatzleistungen wie Chefarztbehandlung oder Zweibettzimmer, bis hin zur Zahnvorsorge, allgemeinen Vorsorgeuntersuchungen und alternativer Medizin reichen, stehen zukünftig auch zwei neue Kompakttarife KOMP und KOMPZ bereit. Bei allen Tarifen gilt, dass ab 10 Personen Gesundheitsprüfung und Wartezeiten entfallen.

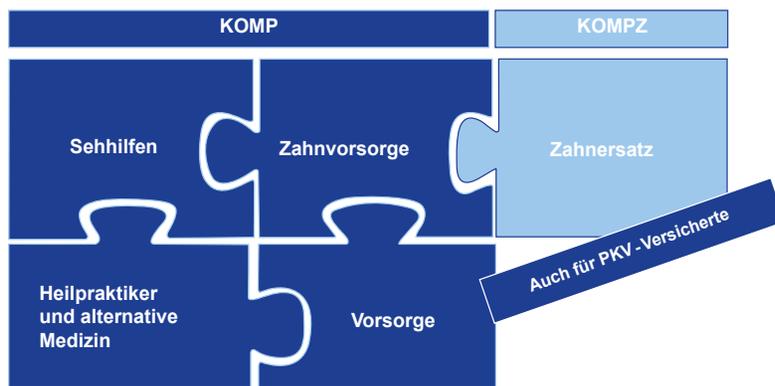
Die neuen Tarife kombinieren die wichtigsten Leistungen aus verschiedenen Komponenten. So enthält der Tarif KOMP Leistungen der Zahnvorsorge, der alternativen Medizin sowie der Gesundheitsvorsorge und bietet zusätzlich noch die regelmäßige Erstattung von Sehhilfen an. Ergänzend dazu beinhaltet der Tarif KOMPZ verbesserte Leistungen bei Zahnersatz.

Beide Tarife sind speziell für die Anforderungen an eine moderne betriebliche Krankenversicherung ausgestaltet worden. Hierzu zählt nicht nur die Möglichkeit der Beitragsfreistellung von bis zu drei Jahren bei Arbeitsunfähigkeit über sechs Wochen oder in der Elternzeit, sondern auch die Option, Familienangehörige ohne Gesundheitsprüfung innerhalb von sechs Monaten nach Abschluss des Vertrags mitzuversichern.

Sollte der Mitarbeiter aus dem Unternehmen ausscheiden, so besteht zudem die Möglichkeit einer privaten Fortführung des Vertrags zu den gleichen Konditionen. Besonders im Rentenalter ist dies wichtig. Der

Tarif steht übrigens nicht nur gesetzlich Krankenversicherten zur Verfügung, sondern kann auch von privat krankenversicherten Mitarbeitern abgeschlossen werden.

Die NÜRNBERGER hat mit ihren neuen Kompakttarifen eine weitere attraktive Möglichkeit geschaffen, das betriebliche Gesundheitsmanagement zu fördern. Nicht nur qualitativ hochwertige Produkte, sondern auch der Service rund um die Einrichtung, Abwicklung und Betreuung zeichnet die NÜRNBERGER dabei als Partner der Unternehmen aus. ]

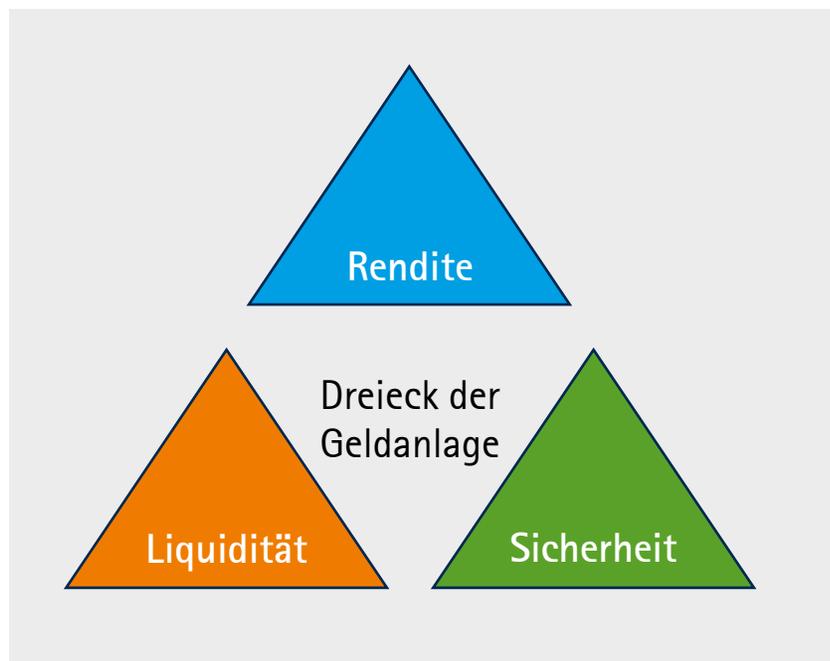


# Das magische Dreieck der Geldanlage

Es wirkt fast wie ein Relikt aus einer anderen Zeit, doch gerade in der aktuellen Niedrigzinsphase ist es von fundamentaler Bedeutung: Das magische Dreieck der Geldanlage. Die Elemente Sicherheit, Liquidität und Rendite bilden seine Eckfelder. Wer die richtige Balance zwischen den Polen findet, hat vieles richtig gemacht.

[ Erbschaft, Abfindung, gekündigter Bausparvertrag, ausgezahlte Versicherung, niedrig verzinstes Festgeldkonto, Angst vor einem

Im laufenden Kalenderjahr werden folgende mündelsichere Modelle am häufigsten nachgefragt:



- Klassik : Mindestlaufzeit 7 Jahre, max. Verlustrisiko bei vorzeitiger Kündigung ca. 1 %
- Konzept : Mindestlaufzeit 12 Jahre, max. Verlustrisiko bei vorzeitiger Kündigung ca. 1,5 %
- Index : Mindestlaufzeit 15 Jahre, max. Verlustrisiko bei vorzeitiger Kündigung ca. 2 %

Alle drei Modelle weisen eine garantierte Verzinsung zum Ende der vereinbarten Laufzeit aus und ermöglichen eine durchschnittliche Wertentwicklung von bis zu 5,5 % p.a. und mehr (nach Kosten). Dabei bleibt das Risiko sehr überschaubar, s. oben.

Alleinstellungsmerkmal Nürnberger Extra: Bedingungsgemäß enthalten alle Modelle die Möglichkeit der steuerfreien Auszahlung bei Pflegebedürftigkeit oder schwerer Krankheit (s. § 1 der Besonderen Bedingungen). Ohne Mehrbeitrag!

Aktiencrash: Millionen Deutsche suchen nach der passenden Anlage für ihr Kapital. Maximale Rendite, minimales Risiko und tägliche Verfügbarkeit sind dabei zwar die Wünsche jedes Anlegers, doch leider konkurrieren diese Ziele miteinander:

- Rentable Anlagen sind oft lange gebunden
- Liquide Anlagen sind weniger rentabel
- Sichere Anlagen bringen weniger Rendite

Im Kundengespräch empfiehlt es sich immer wieder, den gewünschten Anlagekorridor innerhalb des Dreiecks zu markieren, die optimale Anlage herauszufiltern. Die NÜRNBERGER Versicherungsgruppe offeriert ihren Kunden hier mehrere Modelle.

Gemeinsam mit Ihnen erstelle ich gerne ein überzeugendes und individuelles Konzept, welches die höchsten Ansprüche Ihrer Kunden erfüllt. ]

## Kontakt

NÜRNBERGER Versicherungsgruppe

Thomas Potthoff (Subdirektor)

Tel: 0251 509244  
Mobil: 0151 53841215  
thomas.potthoff@nuernberger.de

[www.nuernberger.de](http://www.nuernberger.de)



# FONDSNET 2.0

In den vergangenen Monaten wurden einige Bereiche des Fondsnet Online-Portals komplett überarbeitet. Pünktlich zum 20-jährigen Jubiläum von Fondsnet werden viele Neuerungen und Verbesserungen präsentiert.

Unter dem Motto „FONDSNET 2.0“ werden in den kommenden Wochen die wichtigsten Veränderungen live gehen. Wir möchten Ihnen die wichtigsten Themen kurz vorstellen:

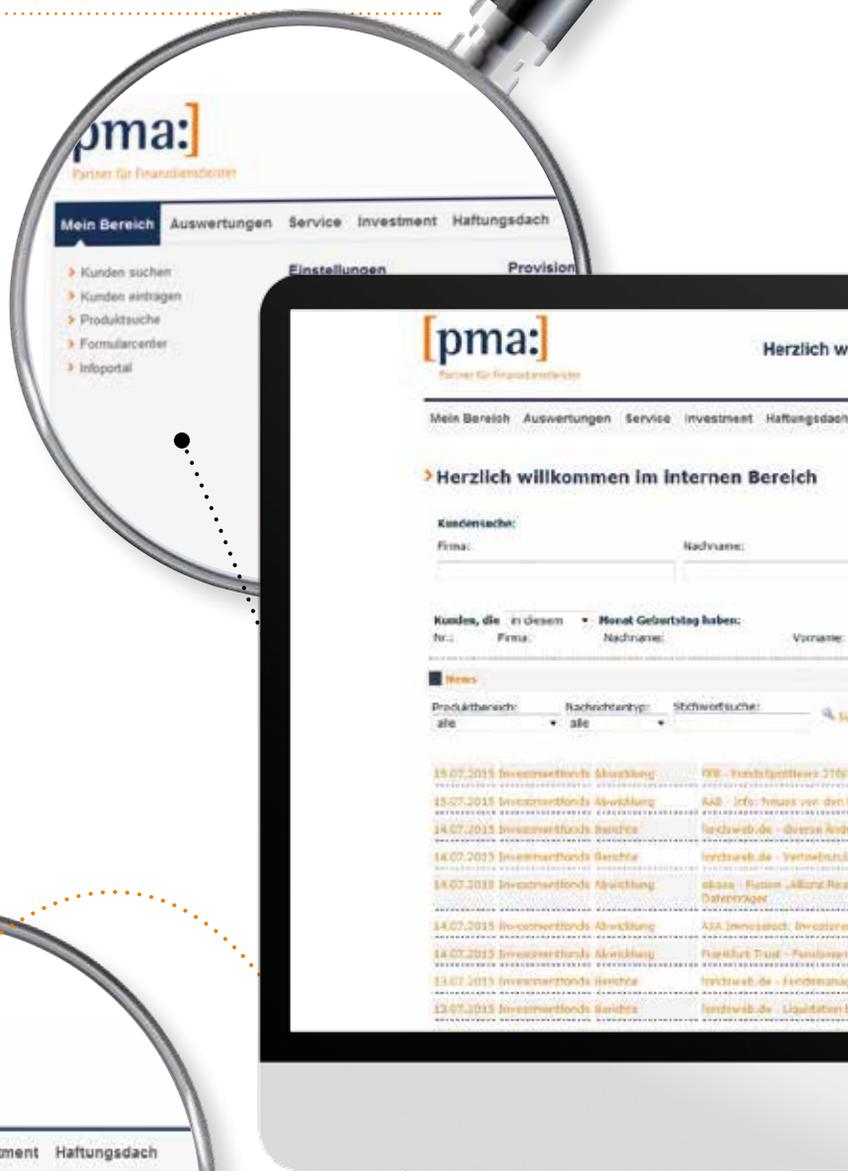
- Neues Layout im internen Bereich inkl. übersichtlicherer Menüführung
- Speichern der Depoteinstellung
- Neue Beratungstrecke mit elektronischer Unterschrift.
- Elektronische Depoteröffnungsanträge mit/ohne elektronischer Unterschrift.

Sehr ans Herz legen möchten wir Ihnen in diesem Zusammenhang auch das Fondsnet Videoportal. Dort finden Sie kurze Info-Videos, in denen die einzelnen Funktionen detailliert beschrieben werden. Dort haben wir auch Video-Sequenzen zu vielen weiteren Themen für Sie bereitgestellt. Zum Videoportal gelangen Sie über den Menüpunkt „Service“.

## Interner Bereich im neuen Design

In den letzten Jahren ist das Online-Portal um immer mehr Rubriken und Funktionen ergänzt worden. Darunter hat auch die Übersichtlichkeit des Hauptmenüs gelitten. Aus diesem Grund haben wir das Hauptmenü nicht nur komplett überarbeitet, sondern ihm auch ein neues Design verpasst.

Ab sofort finden Sie das Hauptmenü nicht mehr auf der linken Seite, sondern im oberen Seitenbereich. So ist mehr Platz für den Seiteninhalt. Gleichzeitig wurde auch die Struktur des Menüs übersichtlicher und intuitiver gestaltet. Thematisch verwandte Menüpunkte wurden zusammengefasst. Wenn Sie mit der Maus über einen Menüpunkt fahren, öffnet sich das dazugehörige Untermenü, so dass Sie alle Unterpunkte im Blick haben.

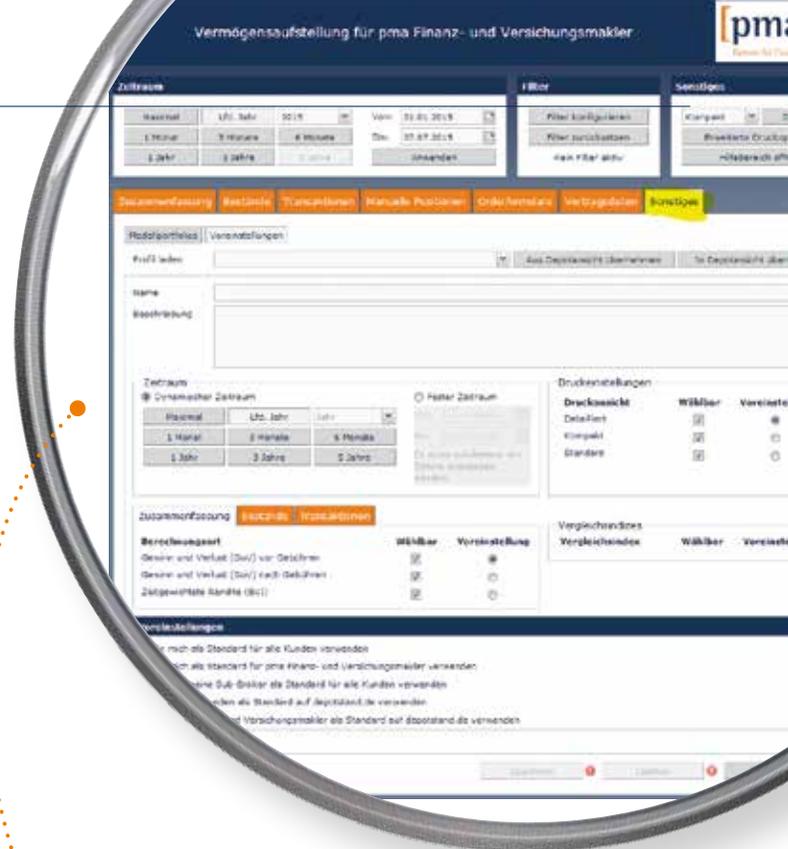


Neu ist der Menüpunkt „Mein Bereich“. Er enthält Schnellzugriffe auf die wichtigsten Funktionen und Seiten wie etwa die Kunden- oder die Produktsuche. Außerdem finden Sie dort alle individuellen Einstellungsmöglichkeiten.

Die Schnellsuche befindet sich nun oben links über dem Menü und ist damit noch leichter zu erkennen. An dieser Stelle finden Sie auch Schnellzugriffsmöglichkeiten auf die Startseite, das Impressum und die Logout-Funktion.

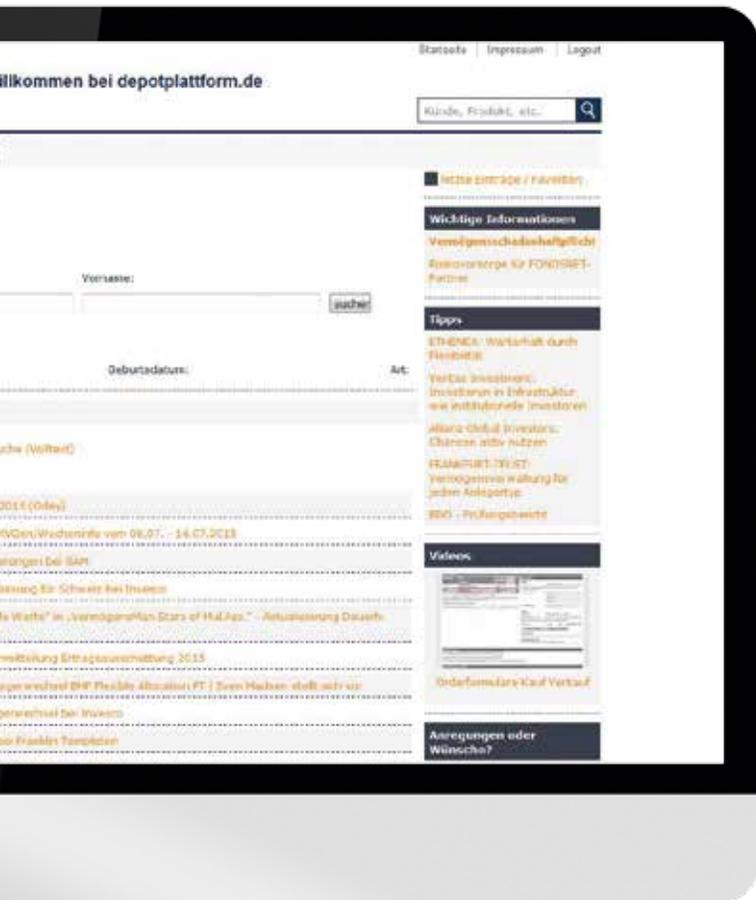
## Konfiguration der Vermögensaufstellung

Neben einigen kleineren textlichen Veränderungen innerhalb der Benutzeroberfläche ist eine wichtige Funktion für eine noch einfachere Nutzung der Vermögensaufstellung hinzugekommen. Ab sofort haben Sie nämlich die Möglichkeit, Ihre individuelle Konfiguration für die Vermögensaufstellung eines Kunden entweder nur für Ihre eigene Ansicht oder aber auch für die Ansicht Ihrer Kunden auf depotstand.de abzuspeichern. Damit greifen Ihre Kunden immer auf dieselbe Ansicht der Vermögensaufstellung zurück wie Sie. Die neuen individuellen Speichermöglichkeiten finden Sie in der Vermögensaufstellung Ihres Kunden im Reiter „Sonstiges“ im unteren Drittel der Einstellungsmaske.



## Neue Beratungsstrecke

Die Beratungsdokumentation wurde zusammengelegt, so dass zukünftig unter „Anlageberatung“ die gesamte Beratung inkl. Erstdokumentation, Kundenprofil und Beratungsdokumentation erstellt wird. Zudem können Sie dann bequem mehrere Dokumente drucken oder elektronisch per Smartphone oder Tablet unterschreiben. Auch Elektronische Anträge lassen sich einfach erstellen und elektronisch unterschreiben. Die elektronisch unterschriebenen Dokumente werden automatisch archiviert.



Unter „Formulare signieren“ verbirgt sich die elektronische Unterschrift per Handy, iPhone etc.

Wir hoffen, dass Ihnen das Update gefällt. Für weitere Informationen steht Ihnen das Team Kapitalanlagen zur Verfügung.

[pma:]  
Klaus Ummen (Teamleiter Kapitalanlagen)

# Rundum-Absicherung für Mediziner – Unfall- und Berufshaftpflichtversicherung

Einige Berufsgruppen benötigen eine besondere Absicherung. So sollten sich gerade Mediziner gegen die Gefahren und Folgen eines Unfalls absichern – denn ohne spezielle körperliche Fähigkeiten können sie ihren Beruf nicht mehr ausüben. Aber auch die Gefahr von Behandlungsfehlern mit Schadenersatzforderungen stellt eine existentielle Bedrohung dar, gegen die eine gute Absicherung unabdingbar ist.

## [ Absicherung gegen die Gefahren und Folgen eines Unfalls

Die Janitos Unfallversicherung bietet als herausragendes Merkmal eine enorme Flexibilität, mit der Sie als Vermittler für jeden Kunden einen individuell maßgeschneiderten Versicherungsschutz zusammenstellen können. Der Tarif besteht aus fünf Bausteinen, die frei kombiniert werden können: Produktlinie, Gliedertaxe, Progression, Leistungsart und optional wählbares Zusatzpaket.

Diese Flexibilität ist vor allem dann von großem Vorteil, wenn es um Berufsgruppen wie Mediziner geht. Denn je nach Status des Kunden (z. B. Jungmediziner, angestellter Facharzt oder Chefarzt etc.) sind die finanziellen Möglichkeiten sehr unterschiedlich. Dann ist es wichtig, durch freie Bausteinkombination individuell auf den jeweiligen Kunden eingehen zu können und das für ihn passende Preis-/Leistungsverhältnis zu finden. Für den Beruf des Mediziners ist die körperliche Leistungsfähigkeit und Unversehrtheit von sehr großer Bedeutung. Schon ein kleiner Unfall kann so weitreichende Folgen haben, dass er grundsätzliche Fragen hinsichtlich der weiteren beruflichen Tätigkeit des Mediziners aufwirft.

### Zum Beispiel:

Wie operiert ein Chirurg, wenn ihm der Zeigefinger fehlt? Wie kann ein Orthopäde einen endoskopischen Eingriff durchführen, wenn sein Daumen steif ist? Oder wie kann ein Allgemeinmediziner mit eingeschränkter Sehkraft erfolgreich seinen Patienten untersuchen? Bei der Janitos Unfallversicherung profitieren alle Kunden von einer Auswahl aus fünf unterschiedlichen Gliedertaxen. Darüber hinaus steht Medizinern exklusiv unsere maßgeschneiderte Gliedertaxe Med zur Verfügung. Die speziell für

Mediziner entwickelte Gliedertaxe ist eine unserer stärksten. Der Verlust oder die völlige Funktionsunfähigkeit von Gliedmaßen und Sinnesleistungen, die gerade für Mediziner im Alltag besonders wichtig sind, sind durchgehend höher abgesichert als beim Marktstandard. Stimme, Arm, Hand, Daumen und Zeigefinger beider Hände werden jeweils mit 100 % bewertet. Der Verlust der Sehkraft eines Auges mit 80 %.

## Welche sonstigen Leistungen sind speziell für Mediziner-Kunden entscheidend?

Unsere Produktlinie Best Selection stellt die hochwertigste Variante dar. Sie beinhaltet besondere Leistungen speziell für Kunden mit hohen Ansprüchen: Dazu zählt beispielsweise die Absicherung von

Gesundheitsschäden durch Röntgen- oder Laserstrahlen ebenso wie Schäden, die im Rahmen der ärztlichen Diagnostik durch Umgang mit radioaktiven Strahlen entstanden sind. Auch Flugunfälle bei Rettungsflügen und Krankentransportflügen sind mitversichert. Außerdem liegen die Fristen für den Eintritt der Invalidität bei 24 Monaten und für die Feststellung der Invalidität bei 36 Monaten.

## Welche Leistungen erhält Ihr Kunde für 100 Euro?

Der Marktvergleich zeigt, dass unser Unfallprodukt für Mediziner zu den leistungsstärksten am Markt zählt. Investiert der 45-jährige Kunde 100,- Euro netto, wählt die Top-Produktlinie Best Selection und die Gliedertaxe Med mit 500 % Progression, dann

„Bei der Janitos Unfallversicherung profitieren  
alle Kunden von einer Auswahl aus  
fünf unterschiedlichen Gliedertaxen.“



erhält er beispielsweise bei einer Gebrauchseinschränkung des Zeigefingers von 85 % eine Leistung in Höhe von knapp 176.000 Euro.

### Absicherung gegen Schadensersatzforderungen

Statistisch gesehen wird jeder Arzt etwa alle sieben Jahre mit dem Vorwurf eines Behandlungsfehlers konfrontiert. Derzeit geht man von ca. 40.000 Behandlungsfehlern pro Jahr in Deutschland aus, die in der ärztlichen Berufshaftpflichtversicherung zum Schadenausgleich gemeldet werden. Parallel dazu steigt auch der Schadenbedarf, da die Anzahl der Großschäden inzwischen ungefähr die Hälfte aller Schadenaufwendungen darstellen. Und hiervon sind nicht nur operativ tätige Ärzte betroffen, sondern auch konservativ tätige wie z.B. der Allgemeinmediziner.

Der Janitos Tarif zur Berufshaftpflichtversicherung für Mediziner wurde modernisiert und folgt damit den aktuellen Entwicklungen und Trends im Markt. Pauschal gelten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden Versicherungssummen von 5 bzw. 7,5 Mio. Euro. Der aktualisierte Tarif bietet außerdem einige neue Highlights. Mitversichert gelten Schäden durch unsachgemäß gelagerte Arzneimittel (auch die eigenen) bis zu einer Höhe von 5.000 Euro pro Jahr. Es gilt eine Selbstbeteiligung von 125 Euro an jedem derartigen Schaden.

Neu sind außerdem die prämienfreie Mitversicherung von zur Probe arbeitenden Fachärzten von bis zu vier Wochen, sowie von nichtärztlichen Praxisassistenten (im Angestelltenverhältnis) bei

Human- und Zahnmedizinern. Bei Gynäkologen sind ab sofort Untersuchungen gemäß DEGUM-Stufe III eingeschlossen und das bereits bekannte Großpraxen-Konzept ist nun bereits ab drei Partnern möglich.

### Berechnung und Beantragung

Die Berechnung und Beantragung der Janitos Unfallversicherung kann komfortabel über das Janitos Maklerportal und den Offline-Tarifrechner durchgeführt werden. Neben der individuellen Gestaltung des Absicherungspakets der Unfallversicherung können Vermittler sich im Offline-Tarifrechner vorkonfigurierte Produktkombinationen als Favoriten speichern und im Kundengespräch jederzeit abrufen. Alle notwendigen Informationen und Unterlagen zur Berufshaftpflichtversicherung für Mediziner finden Vermittler im Janitos Maklerportal unter der Rubrik „Allgemeine Informationen“ sowie im Offline Rechner unter „Produktinformationen“. ]

Beide Vertriebsapplikationen befinden sich auf der Janitos-Website: [www.janitos.de](http://www.janitos.de)

### Kontakt

Janitos Versicherung AG

Team Unfall Tel: 06221 7091 -526

Team BHV Tel: 06221 7091 -590

[versicherung@janitos.de](mailto:versicherung@janitos.de)

[www.janitos.de](http://www.janitos.de)



## Die Zeitreise

Noch nie war Tradition so wertvoll wie heute. Eine Geschichte über den Heritage-Hype und die englische Schuhmacherei Tricker's. Klassische Schuhformen werden wieder gesucht...

**Der Anschluss ans Eisenbahnnetz. Die Arbeiteraufstände Mitte des 19. Jahrhunderts. Der Schwarze Freitag 1929. Der Erste Weltkrieg. Der Zweite. Die harten Jahre unter Thatcher.**

In der Northamptoner St. Michael's Road, einer Seitenstraße mit verwitterten Reihenhäusern auf der einen und Manufakturen auf der anderen Seite, haben sie all das erlebt. Vor 185 Jahren – zu einem Zeitpunkt, als die Elektrifizierung noch Jahrzehnte entfernt war – nähte hier ein gewisser Joseph Barltrop sein erstes Paar Tricker's-Stiefel. Seither haben die Barltrops ihr Familienunternehmen von Sohn zu Sohn weitergereicht bis zu Nicholas Barltrop, dem aktuellen Chef der Schuhmanufaktur und Ur-Urenkel des Firmengründers. Irgendwann haben sie elektrische Näh-, Schleif- und Punktiermaschinen angeschafft, die heute zum Großteil bereits Jahrzehnte alt und överschmiert sind. Vor gut hundert Jahren haben sie ihre Werkstatt abgerissen und durch einen mittlerweile denkmalgeschützten dreistöckigen Bau mit Sprossen-

fenstern, knarrenden Holzböden und steilen Stiegen ersetzt. Wer ihn heute von der St. Michael's Road her betritt, steht in einem schmalen Flur mit abgetretenem Teppich, an der Decke baumelt eine nackte Energiesparleuchte. Der Weg zum engen Fabrikverkaufsraum wiederum führt über einen Parkplatz an der Gebäuderückseite, vorbei an einem Wellplastikverschlag, in dem die Arbeiter ihre Pausenzigaretten rauchen.

Um solche Äußerlichkeiten kümmern sie sich bei Tricker's herzlich wenig. Die 85 Mitarbeiter des Familienunternehmens tun das, was sie seit 1829 machen: Sie stellen solides, zeitloses Schuhwerk her.

Nur dass dieses Produkt neuerdings erstaunlich gefragt ist. 1400 Paar Schuhe fertigt die Manufaktur jede Woche, das sind mehr als dreimal so viele wie noch zur Jahrhundertwende. Mehr als zwei Drittel der Produktion liefert das Unternehmen an Händler in Asien, Amerika und auf dem europäischen Festland. Vor zwei Jahren haben sie am Stadtrand Northhamptons eine moderne Lagerhalle

hinzugemietet, weil ihr Stammsitz aus allen Nähten platzte. Mit-ten in der Wirtschafts- und Finanzkrise erlebt das Unternehmen einen Boom wie nie zuvor in seiner 185-jährigen Geschichte. Auf den ersten Blick scheint der späte Ruhm eines englischen Tra-ditionsproduktes, das in einer überalterten Fabrik in Handarbeit hergestellt wird und fast 500 Euro kostet, höchst erstaunlich. Auf den zweiten jedoch erklärt sich der Trend durch ein ebenso kurio-ses wie globales Phänomen, das Marketingexperten als Heritage bezeichnen.

Heritage heißt unter anderem, dass sich Backshop-Filialen heu-te mit rauen Holzvertäfelungen, handgeschriebenen Menüs und angeblichen Traditionsrezepten wie alteingesessene Bäckereien



präsentieren. Getränkemultis wie die Nordmann-Gruppe beleben untergangene Traditionsmarken wieder. Slow-Food-Marken und Kleinstmanufakturen boomen. Jeder Supermarkt bietet heute Produkte, die „handmade“, „homemade“, „regional“ oder zumin-dest „traditionell“ sind. Ganze Industrien befinden sich auf einer Zeitreise zurück in die Zukunft. Besonders augenfällig aber ist der Trend in der Modebranche.

„Getrieben von Verbrauchern, die ikonische, klassi-sche Kleidung wollen, ist Heritage hip“, konstatierte das Fachmagazin »Women's Wear Daily« bereits vor vier Jahren. Den Anfang machten Designlinien wie Woolrich Woolen Mill, die die US-Traditions-marke Woolrich als Variante ihrer zeitlosen Wald-arbeiter-Ästhetik aufgelegt hatte. Dann begannen etablierte Modeunternehmen, Marken wie Penfield oder Maui & Sons wiederzubeleben. Männermagazine und jün-gere Kunden entdeckten angegraute Produzenten wie Schott, Stetson oder Gitman Bros. Die Sneaker-Marke Keds besann sich der eigenen Historie und ersteigerte auf Auktionen Dutzende ge-brauchte Exemplare vergriffener Kollektionen. Es scheint, als hät-ten plötzlich reihenweise Manager von Modemarken im Firmen-keller gestöbert und vergessene Archive entdeckt, deren Schätze

sie jetzt stolz ans Tageslicht zerren. „Die alte Modeweisheit, nach der alles Alte wiederkommt, ist momentan auf den Kopf gestellt“, so »Women's Wear Daily«. „Heutzutage sieht alles Neue irgendwie



„Tricker's sind keines jener Produkte, die sich nach zwei Saison erledigt haben, im Gegenteil: Sie werden mit der Zeit immer besser.“

»Roy Martyniak«

alt aus.“ Conrad Hasselbach ist der Inhaber von Shoes & Garment, eines spleenigen Hamburger Damen- und Herrenausstatters, der sich auf klassisch-britische Kleidung mit selbstironischer Note verlegt hat. Blickfang von Hasselbachs Ladenlokal ist das Ölport-rät eines kaiserlichen Kavallerieoffiziers. Als Türstopper dient ihm eine Panzergranatenhülle aus blank poliertem Messing. In seinen Regalen ▶

liegt viel Cord, Tweed und Schurwolle, außerdem fliederfarbene Flintenfutterale, naturlederne Patronentäschchen und eine ganze Wand voller königsblauer Tricker's-Kartons. Der Hobbyjäger Hasselbach – gestreiftes Hemd, kariertes Schlips und Tweedsakko mit Einstecktuch – hatte die britische Kleinstmarke in den Neunzigern für sich entdeckt und nach Hamburg geholt. Lange war es eher ein gemächliches Geschäft, bis irgendwann immer mehr Kunden nach dem Schuhwerk fragten. Hasselbach kann sich noch gut an diese Zeit erinnern: Es waren jene Wochen, in denen die Lehman Brothers ihrer Pleite entgegentalten.



„Das Finanzkrisenjahr 2008 wäre unser bestes Jahr seit Gründung gewesen“, sagt der Modehändler, „wenn wir nur ausreichend Ware bekommen hätten.“ Ganz offensichtlich hätten die Leute die Nase voll gehabt von „aufgepumpten Designermarken, die irgendwo in Asien von irgendwem zusammengetackert werden“. Damals schien mit jedem Ruck, den Aktienkurse und Ratings absackten, die Nachfrage nach handfesten Produkten weiter zu wachsen. Je mehr Gewissheiten sich plötzlich ins Nichts auflösten, desto stärker wurde die Sehnsucht nach anfassbaren, soliden Dingen. Heute verkauft Hasselbach dreimal so viele Tricker's wie vor der Lehman-Pleite.

Doch es sind nicht bloß mehr, sondern auch andere Interessenten, die im saturierten Eppendorf nach Tricker's fragen. „Klar, Qualität kostet nun einmal etwas“, sagt Hasselbach. „Manche wussten das schon immer. Neuerdings haben wir aber immer mehr Kunden, die es durchaus nicht so dicke haben. Aber die jetzt lieber mal eine Zeit lang sparen, um sich etwas Ordentliches zu leisten.“

Und „etwas Ordentliches“ meint heute immer auch „etwas Einzigartiges“. Momentan ist bei Hasselbach die Spezialversion eines pferdeledernen Tricker's-Boots zu haben, den er in Northampton hat fertigen lassen. Gesamtauflage: acht Paar. Die Variante eines Stowe-Boots zeichnet sich durch einen Sturm-Rahmen aus, Nickel- statt der gängigen Messingösen sowie eine Schaftschlaufe in Regimentsfarben, die eigens in Italien gewebt wurde. Für Laien sind die feinen Unterschiede kaum zu erkennen. Für Hasselbachs Kunden aber sind sie entscheidend. Denn als Quasi-Einzelstücke kauft man mit ihnen auch ein Stück Unverwechselbarkeit. Heute wie seit mehr als hundert Jahren beginnt der Weg einer solchen Preziose im obersten Stockwerk der Tricker's-Manufaktur. Von den Dachsparren hängen Neonröhren, an den unverputzten Wänden Pin-up-Kalender, durch den Clicking Room dröhnt der Bass eines extrem gut gelaunten Privatsendermoderators. Arbeiter schneiden aus Ballen von Kalbs-, Pferde- und Rindhäuten die Leder-Rohlinge, wobei ihre Messer beim Herumfuhrwerken entlang der Messingformen jenes typische Geräusch erzeugen, dem

der Clicking Room seinen Namen verdankt. Eine steile Treppe tiefer, im sogenannten Closing Room, bringen Näherinnen die Innen- und Außenhäute zusammen, punktieren oder versehen sie in Handarbeit mit Ziernähten. Dawn Wright steht hier schon seit 17 Jahren an einer Schleifmaschine, mit der man das Leder an den Rändern ausdünnt. Das präzise Bearbeiten der Rohlinge sei ziemliche Übungssache, erklärt sie, aber ohne Ausdünnen ließe sich Leder nun einmal schwerlich elegant vernähen. „Den Unterschied merken Sie jedes Mal, wenn Sie in Ihre Tricker's schlüpfen.“

### Dringend gesucht: Marken mit Geschichte

Im Erdgeschoss erhält das Paar schließlich seine Innen- und Außensohle, wobei Sohlen und Oberschuh auf Rahmen genäht werden. Dieser Arbeitsgang ist zwar deutlich aufwendiger als das übliche Verkleben, sorgt aber dafür, dass der Schuh atmen und eines Tages erneuert werden kann. Ganz am Ende wird der Schuh gefettet, eine Nacht ruhen gelassen und sorgfältig poliert. In einem dunklen Flur, der hier Versandabteilung heißt, polstert man ihn schließlich mit Papier aus und packt ihn in einen königsblauen Karton. Tina Starmer und Sue Tidd, die beiden Versand-Mitarbeiterinnen, vermerken auf jedem Karton Modell, Größe, Stil und die Passform. Handschriftlich. Paar für Paar. ►





**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](http://www.makler-ergo.de)

**ERGO**  
Versichern heißt verstehen.

ERGO Maklervertrieb – starke Marken unter einem Dach.





Der Schuh ist jetzt fertig. In ihm stecken mehr als 250 Arbeitsschritte, die vom Rohledermaterial bis zur Korkfüllung alle unter dem Dach der Manufaktur ausgeführt werden. Sieht man von den elektrischen Maschinenantrieben, ein paar handwerklichen Veränderungen und kleineren Materialinnovationen ab, haben sich diese Produktionsschritte im abgelaufenen Jahrhundert kaum verändert. „Tricker's sind keines jener Produkte, die sich spätestens nach zwei Saisons erledigt haben“, sagt Roy Martyniak, „im Gegenteil: Sie werden mit der Zeit immer besser.“ Er ist Verkaufsleiter bei Tricker's und gerade erst aus Tokio zurückgekehrt. Dort verkaufen die Briten heute mehr Schuhe als in irgendeinem anderen Land. „Die Japaner sind ohnehin extrem anglophil, aber ihr Interesse an Tricker's schlägt alles“ sagt Martyniak, ein grau melierter Mittelfünfziger mit Schurwolle-Pullover und Steinchenkette am Handgelenk. Zweitgrößter Tricker's-Markt ist Italien, gefolgt von diversen Ländern Europas, Asiens, Nord- und Südamerikas sowie Australien. Für dieses weltweite Vertriebsnetz ist Martyniaks vollgestopftes Büro Showroom, Konferenzraum, Büro und Referenzbibliothek in einem. Auf seinem Schreibtisch liegt ein Berg unerledigter Arbeit.

„Momentan könnte ich jeden Tag ein Interview geben. Ich könnte zwei Leute einstellen, die ausschließlich Fabriktouren machen. Tue ich aber nicht.“ Denn man sei immer eine diskrete Marke gewesen, die davon lebe, dass man sie erst einmal kennen, finden und schätzen lernen müsse. Es gebe sie deshalb auch weder in Haupteinkaufsstrassen noch in Luxusboutiquen, sondern eher bei langjährigen, kleinen Handelspartnern wie Conrad Hasselbach. Diese unkonventionelle Verknappung wiederum führt dazu, dass Roy Martyniak zurzeit immer mal wieder überraschenden Besuch erhält. „Zu uns“, so der Verkaufsleiter, „kommen momentan eine Menge Leute, die uns erst einmal erzählen, wie beliebt wir bei Ihnen seien. Dann fragen sie, ob sie unsere Produkte haben könnten. Mit anderen Worten: Sie wollen unser Image kaufen.“ Weil aber nicht jede Marke über eine glorreiche Geschichte verfügt, suchen Manager heute weltweit nach Geschichten, die sich mit einer Marke erzählen lassen. Nach Traditions-Manufakturen, die

auf wundersame Weise alle Outsourcing-Wellen, Preisrunden und Effizienzwettkämpfe überstanden haben. Bemühen sich um Kooperationen und Assoziationen mit den Alteingesessenen.

Die 25 Jahre junge Handelskette J. Crew beispielsweise erweiterte ihr Sortiment vor einiger Zeit um Red-Wing-Boots, Timex-Uhren und Barbour-Jacken – „Marken, die lange da und unantastbar sind“, wie der Kreativdirektor Frank Muytjens sagt. Eine alternative Strategie verfolgt die dänische Sportmarke Hummel, die vergessene Designs aus ihren Firmenarchiven kramt und in modifizierter Form neu auflegt. Andere kreieren kurzerhand eine heroische Historie. Die Teenie-Marke Hollister beispielsweise suggeriert mit ihren Retro-Shops und dem Schriftzug „1922“ auf Shirts und Sweatern eine kalifornische Surfertradition, die es so nie gegeben hat. Dabei ist die Abercrombie-&-Fitch-Tochter mit ihren 14 Jahren sogar noch jünger als viele ihrer Kundinnen.

Für ältere und vor allem männliche Traditionalisten gibt es mittlerweile sogar ein deutsches Zentralorgan, das auch bei Conrad Hasselbach in Hamburg auf dem Tresen liegt. Die »Heritage Post« präsentiert sorgfältig unrasierte Kerle, deren Outfit anmutet, als hätte es mindestens einmal auf einem selbst geschraubten Motorrad die Welt umrundet. „Täuschen wir uns, oder sahen die Menschen früher besser aus?“, heißt es in der Zeitschrift, die vom Düsseldorfer Designer Uwe von Afferden herausgegeben wird.

„Die alte Modeweisheit nach der alles Alte wiederkommt, ist momentan auf den Kopf gestellt. Heutzutage sieht alles Neue irgendwie alt aus.“

»Women's Wear Daily«

„Kleiden wir uns doch so, dass unsere Großväter stolz wären und sich nicht schämen müssten für ihre rosa tragenden halb männlichen Nachkommen. Kaufen Sie sich nur Stücke, die Sie lieben werden – und tragen Sie diese mit Würde.“ Nebenbei erfahren die Leser unter anderem Wissenswertes über Herkunft und Herstellung des Arbeiterhosenstoffes Corduroy, Essenzielles zu Auswahl und Einsatz von Tabakpfeifen sowie Erhellendes zur angeblich weithin unterschätzten Kunst, ein ordentliches Butterbrot zu schmieren. Viermal pro Jahr trägt die »Heritage Post« auf diese Weise den Ethos von Manufactum weiter. Das Nostalgie-Versandhaus, das heute zum Otto-Konzern gehört, gilt als Begründer der Früher-war-alles-besser-Welle. Während Manufactum in den vergangenen 25 Jahren den Durchschnittskonsumenten beackerte, hat die Heritage-Welle in den vergangenen Jahren auch die Hipster und „bärtigen Pfeifenwiederentdecker“ erfasst, wie sie der Innovationsforscher Stefan Baumann nennt. Aus Tradition wurde



Trend, aus alt modisch, aus der Manufakturnische ein Mainstream-Phänomen – für Baumann eine völlig logische Entwicklung.

„Erst hat die Wirtschaftswelt des globalen Kapitalismus Produkte nach Gesetzen der Effizienz abgeschmirgelt und windschnittig gemacht. Standardisierung und Ska-

lierung haben ihnen jede Eigenheit und Seele ausgetrieben“, sagt der Geschäftsführer der Hamburger Agentur Sturm und Drang. „Dabei übersahen die Produzenten aber, dass Produkte und Marken kulturell eingebettet sind, dass sie dem Verwender Kultur verleihen.“ Für einen echten Kulturtransfer aber braucht es Originale, die mehr als eine Saison überstehen und ihren Käufern den Nimbus des Anspruchsvollen und Einzigartigen verleihen. Baumann nennt diesen Trend Anchoring, weil es darum gehe, Produkte in vergangenen Zeiten und Orten zu verankern. Marken wie Tricker's profitieren davon und dürften sich über steigende Umsätze freuen. Zahlen veröffentlicht das Familienunternehmen jedoch nicht. Klar ist nur: Ungeachtet der Nachfrage soll die Ma-

nufaktur in der St. Michael's Road im Wesentlichen unverändert bleiben. „Es ist sehr leicht, sich zu vergrößern, wenn es gerade gut läuft“, sagt Roy Martyniak. „Sehr viel schwerer ist es, schnell genug wieder kleiner zu werden, wenn es eines Tages nicht mehr so gut läuft.“

Und dieser Tag, da hat er keine Zweifel, wird kommen. Wenn der Mainstream „Originalität und Individualität zunehmend integriert“, wie es Trendforscher Baumann nennt, wenn also das Besondere zum Gewöhnlichen geworden ist, sind die Tage des Trends gezählt. Für den Heritage-Hype gelten die gleichen Regeln wie für all die Bewegungen und Booms, Krisen und Moden, die sie bei Tricker's in den vergangenen 185 Jahren erlebt haben: Sie kommen eines Tages, und genauso verschwinden sie auch wieder.

[www.trickers.com](http://www.trickers.com)

Mit freundlicher Genehmigung des  
Wirtschaftsmagazins brand eins

Autor: Harald Willenbrock  
Fotos: Olivier Hess



Jetzt scannen, lesen und Probeabo bestellen.  
Oder direkt unter [www.brandeins.de](http://www.brandeins.de)



# Cyber Security – Ein Versicherungsmarkt mit enormen Wachstumspotentialen

Sind Versicherungen gegen Datenverlust, Hackerangriffe oder sonstige Datenschutzverletzungen aktuell das wachstumsträchtigste B2B-Geschäft in der Versicherungswirtschaft? Einiges spricht dafür. Allein in 2014 hat sich in den USA das Prämienvolumen bei Cyber-Versicherungen von einer Mrd. auf zwei Mrd. USD verdoppelt, und auch längerfristig sind anhaltend hohe, zweistellige Zuwachsraten prognostiziert. Für das bislang eher kleine deutsche Cyberversicherungsgeschäft sagen Experten eine ähnliche Aufwärtsentwicklung über die nächsten Jahre voraus.

[ Erwartet wird, dass der Markt in den deutschsprachigen Ländern regelrecht abhebt, mit Wachstumsraten von 50 % p.a. in 2015 und 2016. Schon heute ist das Neugeschäft lebhaft, die validierbaren Nachfragepotentiale sind jedoch noch um ein Vielfaches höher. Angesichts der alarmierenden Medienberichte über immer neue große und kleine Schadenfälle hat sich auf Unternehmensseite ein enormer Informations- und Beratungsbedarf gebildet, der nicht zuletzt auch die Versicherungsmakler vor wachsende Herausforderungen stellt. Der eigentliche Startschuss für einen langanhaltenden Boom bei Cyber-Versicherungen dürfte fallen, wenn die neue EU-Datenschutzgrundverordnung verabschiedet wird und damit unmittelbar europaweit in Kraft tritt.

## Warum sind Cyber-Versicherungen heutzutage unumgänglich?

Cyberversicherungen werden benötigt, da herkömmliche Berufs- und Betriebshaftpflichtversicherungen Schadenfälle aufgrund von Datenschutzverletzungen nicht oder nur sehr eingeschränkt abdecken. Typischerweise umfasst eine Cyber-Versicherung drei Komponenten:

**Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung**, zur Absicherung im Falle einer Inanspruchnahme von Seiten Dritter. Sie ist erforderlich, da Datenschutzverletzungen in aller Regel nicht auf Personen- oder Sachschäden zurückführbar sind. Sie sollte zudem etwaige Schäden aufgrund von Verletzungen von geistigem Eigentum oder Persönlichkeitsrechten abdecken.

**Eigenschadenversicherung**, zur Abdeckung von Eigenschäden des Versicherungsnehmers. Gemeint sind damit alle Arten von Schäden, die intern infolge einer Datenschutzverletzung eintreten. Darunter fallen auch Vertrauensschäden aufgrund von vorsätzlichem oder fahrlässigem Fehlverhalten von Mitarbeitern.

**Assistance bei Krisenmanagement**, ggf. auch Krisenprävention. Im Schadenfall muss das geschädigte Unternehmen eine Vielzahl von Aufgaben gleichzeitig meistern: Schadenanalyse und

-behebung, Pflicht zu umfassender Dokumentation des Vorfalls sowie sofortiger Information von Behörden, Geschäftspartnern sowie sonstigen potentiell Betroffenen. Dabei bestehen nicht nur erhebliche Risiken aufgrund etwaiger schadens- oder vertragsrechtlicher Verpflichtungen. Ebenso drohen massive Image- und Umsatzeinbußen aufgrund möglicher Reputations- und Vertrauensverluste, insbesondere in Medien und Öffentlichkeit.

## Was ist das Besondere an „Cyber Risk Management by Hiscox“?

„Cyber Risk Management by Hiscox“ bietet, in Zusammenarbeit mit HISOLUTIONS AG und Taylor Wessing, weltweit eine Rundum-Absicherung gegen Cyber-Schadenfälle in einer Police. Sie setzt neue Maßstäbe für Markt und Wettbewerb bei Verlust von Daten und Datenträgern, Hackerangriffe sowie Verstößen gegen den Datenschutz.

- Im Rahmen der Cyber-Haftpflicht werden alle Vermögen schadenansprüche von Dritten abgedeckt, auch bei Vertragsverstößen oder Verletzungen von geistigem Eigentum und Persönlichkeitsrechten.
- Im Rahmen der Cyber-Eigenschadendeckung sind alle internen Risiken des Versicherungsnehmers abgesichert: insbesondere die Kosten für Krisenmanagement, IT-Forensik, Rechtsberatung/-unterstützung, Kreditüberwachungsleistungen, Sicherheitsverbesserungen oder Wiederherstellungsaufwand. Hinzu kommt die Kostenübernahme für Informationsleistungen, PR-Beratung, ggf. auch für Vertragsstrafen oder Lösegeld bei Cyber-Erpressungen. Optional mitversicherbar sind Umsatzausfälle und entgangener Gewinn. Gefördert werden außer dem Maßnahmen zur Krisenprävention und -planung
- Im Rahmen der Krisen-Assistance ist HiSolutions, Deutschlands führender Spezialist für IT-Governance, Risk & Compliance, zuständig für Krisenprävention/-planung sowie im Schadenfall für das gesamte 7/24-Krisenmanagement, einschließlich der Krisenkommunikation gegenüber Behörden, Geschäfts-

## 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](http://hiscox.de)



Cyber Risk Management by Hiscox [hiscox.de](http://hiscox.de)

partnern und Öffentlichkeit. Weltweite rechtliche Unterstützung, auch vor Gericht, leisten die Experten von Taylor-Wessing, einer internationalen Full-Service-Sozietät, mit Marktführerschaft auf den Gebieten: Technology, Media & Communications, Life Sciences, Private Wealth sowie Energy.

### Für welche Unternehmen eignet sich „Cyber Risk Management by Hiscox“?

Cyber Risk Management ist gedacht für Unternehmen sowie vergleichbare öffentliche bzw. frei-gemeinnützige Einrichtungen, mit Sitz in Deutschland und Österreich. Besonders gefährdet sind:

- Großunternehmen – auch solche mit eigener IT-Security
- Kleine und mittlere Unternehmen (KMUs) mit Online-Handel und/oder relevantem Kreditkartengeschäft
- Hidden Champions, mit begehrten Produkt-/Prozess-Technologien, z.B. bei „Industrie 4.0“
- Unternehmen mit „Einfallspforten“-Funktion, etwa Zulieferer oder Dienstleister für Großunternehmen
- Verbände und Vereine

Gerade Unternehmen, aber auch Non-Profit-Institutionen, die außerstande sind, entsprechende eigene Cyber-Security-Ressourcen vorzuhalten, können so sehr komfortabel und kostengünstig Cyber-Krisenmanagement und Cyber-Krisenprävention auf Weltklasse-Niveau einkaufen. Gleiches gilt für Großunternehmen, die

sich für den Ernstfall ein eingespieltes, sofort handlungsfähiges Top-Krisenmanagement mit proprietären Fähigkeiten und globaler Reichweite sichern wollen.

### Wie unterstützt Hiscox Antragsstellung und Kundeninformation?

Das Bedingungsmerk für Cyber Risk Management by Hiscox ist durchgeschrieben, einfach und klar verständlich. Für Unternehmen mit Umsätzen bis 5 Mio. EUR p.a. gibt es ein neues Antragsmodell (download); es umfasst nur noch 2 Seiten mit sieben kurzen Fragen. Mit dem Eingang des unterzeichneten Dokuments ist bereits Versicherungsschutz gewährt. Nur bei höheren Jahresumsätzen sowie größerem Kapazitätsbedarf ist der erweiterte Fragebogen (download) erforderlich. Alle Vertragsformulare sowie weitere Informationsunterlagen sind als Downloads über das Hiscox Maklerportal (link) verfügbar. ]

### Kontakt

Hiscox Europe Underwriting Limited  
München Zweigniederlassung für die Bundesrepublik  
Deutschland

Arnulfstraße 31 | 80636 München  
Tel: 089 545801 -100 | Fax: -199  
[hiscox.info@hiscox.de](mailto:hiscox.info@hiscox.de) | [www.hiscox.de](http://www.hiscox.de)



## Zurück in die Zukunft – eine automobiler Zeitreise zwischen 1969 und 2015

**Der erste Eindruck: Der i8 ist optisch ein echter Hingucker, atemberaubend rassig und aufgrund seines intelligenten Hybridantriebs ein moderner Technologiebotschafter seiner Marke. 362 PS Systemleistung katapultieren ihn zu Recht in den Olymp der Sportwagen-Gilde. Kurz gesagt: „Freude am Fahren“ garantiert!**

[ Die Sprintkraft des Wagens sollte aber nicht zu oft hintereinander gefordert werden, denn der Dynamik des i8 geht irgendwann der Saft aus und das versteht sogar der Laie: Volle Leistung bedingt halt volle Akkus. Wenn deren Stromquelle versiegt, nutzen auch modernste Carbonfaser-Leichtbaukarosserie und Downsizing-Kraftpaket nichts. Dann kämpft auch der i8 mit der normativen Kraft des Faktischen von Physik und Alltagsbedingungen.

Doch der Reihe nach: Aller Einstieg fällt bekanntlich schwer, und auch der in den BMW i8 erfordert trotz voll geöffneter futuristischer Flügeltüren eine leicht gebückte Haltung. Der sehr breiten Seitenschweller macht Ein- und Ausstieg zu einer Crunch-Übung für Rücken und Knie. Einmal drin, ist alles schön: Instrumente, Bedienelemente, Wählhebel – stylisch mit wechselnden Farben (je nach Fahrprogramm), aber im Großen und Ganzen wie in fast jedem anderen BMW. Die Vordersitze könnten etwas länger sein, die Fondssitzschalen laden bei europäischen Körpermaßen eher zum Verstauen von Einkäufen denn zum Sitzen ein. Das liegt primär am zusätzlichen Verbrennungsmotor hinter der Fahrgastzelle. Nahezu lautlos rollt das Coupé an, wer im „eDrive-Modus“ gleitet, kommt rund 27 Kilometer weit. Erst wenn

der 3-Zylinder-Otto-Motor mit 231 PS anspringt, erwacht im i8 so richtig die „Freude am Fahren“. Speziell im Sport-Modus der Automatik röhrt er (elektronisch gesteuert) fast wie ein Großer, lärmt fast etwas halbstark unterm Carbongehäuse. Beim Kick-down kommt die elektronische Regelung ins Schwitzen: Verbrenner beischalten, Turbo aufladen, Schaltbereiche ordnen –

„Der BMW i8 ist ein optisch und technisch beeindruckendes Fahrzeug.“

– doch schließlich geht mit viel künstlichem Gewummer die Post ab. Die Lenkung des i8 spricht erfreulich exakt an, doch treibt es den rund 1,5 Tonnen schweren Wagen über die recht schmalen Vorderräder schon bei mittleren Geschwindigkeiten nach außen.

Für die Fahr- und Verbrauchsleistungen müsste eigentlich ein zweites Datenblatt her, denn nur mit ausreichend Reserven im Akku beschleunigt der i8 artgerecht, erreicht seine Spitze von 250 km/h lässig. Sinkt die elektrische Kraft, weicht die hervorragende Durchzugskraft schon um die 160 km/h einer recht müden Veranstaltung, sobald der „e-Boost“ ausfällt. Eigentlich sollte ein über 125.000 Euro teurer Sportwagen jederzeit richtig abgehen. Ein ökologisch korrektes, energiesparendes Auto hingegen muss



weder 250 km/h erreichen, noch in 4,4 Sekunden auf Tempo 100 beschleunigen. Doch genau dort liegt die Krux des Hybriden: Letztlich klaffen beim Verbrauch ökologisch entlehntes Versprechen und fahrerfreudige Alltagserfahrung auseinander: Auf den von BMW nach abstrakten EU-Vorgaben angegebenen Normverbrauch komme ich selbst bei Schleichfahrt nicht, der i8 nimmt sich mindestens 4,5 Liter pro 100 km. Bei Vollgas auf der Autobahn rauschen bis zu 29,9 Liter in die drei Brennräume. Für ein Auto mit Öko-Anspruch ist das dann doch etwas viel Super Plus.

Resumée: Der BMW i8 ist ein optisch und technisch beeindruckendes Fahrzeug in einer technologischen Nische, das entweder dem Fahrer für ein ökologisch reines Fahrvergnügen eine Menge Disziplin abverlangt, oder für seine durchaus ernstzunehmenden Sportwageneigenschaften das entscheidende Hybrid-Feigenblättchen benötigt, um voll in Fahrt zu kommen.

### Fahrbericht BMW 250 T, Bj. 1969 - ein schmunzelnder Vergleich:

Von Ende 1966 bis Mitte 1969 produzierte BMW den intern als „BMW 250 T“ bezeichneten, zuvor schon von Hans Glas 1954 als „Goggomobil“ entwickelten, erfolgreichsten Kleinwagen der deutschen Nachkriegsgeschichte. Gut 280.000 Goggos wurden in Bayern, aber auch in Spanien und sogar Australien in Lizenz gebaut. Was hat der Zwerg zu bieten? Infotainment? - Tacho und Blinkerkontrolle. Assistenzsysteme? - Flatterige Innen- und Außenspiegel, Fingerspitzengefühl und Verstand. Soundsystem? - 2-Zylinder-2-Takt-Motor im Heck.

Schnell den Benzinhahn auf der Hutablage mit einer lässigen Hüftdrehung geöffnet, schon startet der Motor schneller als mancher moderne Direkteinspritzer und brabbelt unternehmungslustig vor sich hin. Alles an Auto und Fahrer ist in Bewegung, doch die Augen strahlen. Auch bei Passanten – allen Passanten, deren Blicke der 2,90-Meter-Zwerg magnetisch anzieht. Ein Blick in die Betriebsanleitung offenbart wohlmeinende Prospektlyrik, „Öldruckbremsen garantieren Sicherheit“ liest man, und „bequeme Kunstledersitze, sowie eine Warmluftheizung (auf Wunsch) erhöhen den Komfort“. Willkommen in den 1960ern.

Zu seiner Zeit ist der BMW 250 T ein Kleinwagen im Wortsinn, der mit seinen o-beinig an der Pendelachse baumelnden Hinterrädern entgegen dem BMW i8 am unteren Rand der automobilen ►

Fahrzeugdaten	BMW i8
Motor	Dreizylinder, Turbo plus E-Motor
Einbaulage	quer über Hinterachse
Ventile/Nockenwellen	4 pro Zylinder/2
Nockenwellenantrieb	Kette
Hubraum	1499 cm <sup>3</sup>
Verbrennungsmotor	
kW (PS) bei 1/min	170 (231)/5800
Nm bei 1/min	320/3700
Elektromotor	
kW (PS)	96 (131)
Nm	250
Systemleistung kW (PS)	266 (362)
Vmax	250 km/h
0-100 km/h	4,4 s
Getriebe	Sechsstufenautomatik

Fahrzeugdaten	BMW 250 T (Goggomobil)
Produktionszeitraum	1955 - 1969
Klasse	Kleinstwagen
Karosserieversionen	Limousine, Coupé, Lieferwagen Dart (Australien)
Motoren	Ottomotoren: 0,25 - 0,4l (10-15kW)
Länge	2900 - 3035 mm
Breite	1280 - 1370 mm
Höhe	1235 - 1700 mm
Radstand	1800 mm
Leergewicht	400 - 480 kg
Stückzahlen	Gesamt 284.491, davon 214.313 Limousinen
Preis	NP ab 3.500 DM, Wert heute (Zustand 2) ca. 9.500 Euro



Der BMW i8 wurde von BMW Hakoort GmbH Münster zur Verfügung gestellt.  
[www.hanko.de](http://www.hanko.de)

Hierarchie herumpörrert. Seine direkte Lenkung fällt schon damaligen Testern auf, auf hektisches Ziehen am kleinen Steuerrad reagiert er recht zickig, wendet dafür aber auf 7,50 Meter in einem Zug.

Eines vorneweg: Man kommt ganz gut rein in den BMW 250 T, selbst bei 1,90 Körpergröße! Einmal drin, beherrscht man schon bald die „singende Säge“ im Heck, lernt die Z-Schaltung kennen und das Gehör für das richtige Drehmoment. Dieses sollte man am Berg nämlich gut abpassen, um den richtigen Gang zu erwischen. Auch die Wischer ziehen gemächlich über die Frontscheibe, es grüßen anachronistisch die Blinker an den B-Säulen. Allerhand: Bei der internationalen Alpenfahrt 1956 erzielt das Goggomobil einst das beste Ergebnis in der Bergwertung, das „Silberne Edelweiß“ und die „Große Alpenplakette in Silber“. Auch eine vergleichsweise harmlose Fahrt über die Baumberge hat jedoch das Zeug zu einem schier endlosen Moment automobil-puristischer Freude mit röhrendem Motörchen, pochendem Herzen, leuchtenden Wangen - weitab von Glamour-Faktor rassiger Sportwagenkarossen mit eingebauten Hybriden. Kannte man sein Reiseziel im BMW 250 T hoffentlich vom letzten Mal, spickt man heute im BMW i8 onboard bei Google Earth, flippert mit dem Menü-Zauberknopf durch die UMTS-Welt, kommuniziert per WLAN-Hotspot. Der Hotspot des BMW 250 T lauert hingegen unter der Motorhaube, wenn man nach flotter Fahrt spontan eine Zündkerze wechseln muss. Versuchen Sie das mal im i8! Statt wie



das BMW-Infotainment einen integrierten Browser zu bieten, ist der BMW 250 T mit seinen 400 kg Leergewicht selbst ein flotter Brauser mit ehrlichen 4,4 Litern Verbrauch auf 100 km.

Schon bei 50 km/h wird es – je nach Straßenverhältnissen – im BMW 250 T fahrdynamisch interessant, bei 75 km/h erreicht die Fahrspannung schließlich ihren Höhepunkt. Im Zylinderkopf des BMW i8 herrscht da noch Flaute an den Kerzen, während beim BMW 250 T schon der Tsunami durch die kleinen Ansaugkanäle wütet.

Resumée: Natürlich ist der BMW i8 schneller, moderner und sicherer, für irgendwas muss das letzte halbe Jahrhundert ja schließlich gut gewesen sein. Aber so bewegend wie das Goggomobil für Oma Ottilie, Onkel Hubert und die Kinder als allererstes Automobil war, wird wohl niemand mehr. ]

[ Seit 2005 ist Jens Petersmann Partner der [pma:]. Sein Interesse für Oldtimer begann früher. Dabei stand immer auch der praktische Nutzwert im Vordergrund. Das Gogo-Mobil ist seit 1992 in seinem Besitz. 1996 kam ein VW Käfer, Bj. 1969, dazu. 10 Jahre später ein VW Pritschen-Bulli, Bj. 1971. Seine letzte Errungenschaft ist allerdings ohne Motor. Es handelt sich um ein Dürkopp-Fahrrad aus dem Jahre 1937. Alle Fahrzeuge sind in einem alltagstauglichen Zustand und werden als solche auch regelmäßig bewegt. Mit Gleichgesinnten aus dem Umland nimmt Petersmann auch immer wieder „auf eigener Achse“ an regionalen Oldie-Ausfahrten und Treffen teil. ]

### Kontakt

Jens Petersmann  
[j.petersmann@maasjost.com](mailto:j.petersmann@maasjost.com)



**Schutz und Sicherheit  
für die  
Mitarbeiter Ihrer Kunden**

**NÜRNBERGER betriebliche Krankenversicherung**

**NÜRNBERGER**

**VERSICHERUNGSGRUPPE**

seit 1884

Bezirksdirektion Münster, Thomas Potthoff, Ludgeristraße 54, 48143 Münster  
Telefon 0251 509-244, Fax -281244, [Thomas.Potthoff@nuernberger.de](mailto:Thomas.Potthoff@nuernberger.de), [www.nuernberger.de](http://www.nuernberger.de)

# Spiel, Spaß und der gute Zweck

„Spiel, Spaß und der gute Zweck“ hieß es am 11. Juni 2015 in Münster. Die 75 erfolgreichsten Partner der [pma:] folgten der Einladung der Geschäftsführung zu einer Veranstaltung am Vorabend der Jahrestagung. Mit 50 Euro im Gepäck und nur einer vagen Vorstellung, was sie auf dieser rätselhaften Wohltätigkeitsveranstaltung erwarten würde.



Andreas Bülte, Maria Musseaus (Vorsitzende des Vereins Aktion Kleiner Prinz), Dr. Bernward Maasjost, Markus Trogemann, Theo Storkamp

[ Im Vorfeld gab es hierzu nicht viele Informationen. Außer Termin, Veranstaltungsort und dass gespielt und gespendet wird. Es wurde ein Abend voller lachender Gesichter, lauter Emotionen und guter Gespräche. Am Ende stand das befriedigende Gefühl, 2.800 Euro für den guten Zweck erspielt zu haben. Wem die Spenden zu Gute kommen sollten, entschied das Gewinnerteam des Abends.

Jeweils 1.400 Euro wurden an die Vereine Herzenswünsche e.V. sowie Aktion Kleiner Prinz e.V. gespendet. Die Begünstigten wurden vom Gewinnerteam vorgeschlagen. Über die Arbeit von Herzenswünsche e.V. berichtete [partner:] in der Ausgabe 1.2015.

Bundesweit weniger bekannt ist die Aktion Kleiner Prinz e.V., die aus dem Münsterland heraus weltweit rein ehrenamtlich und unbürokratisch Hilfe für Kinder leistet. Andreas Bülte, Partner der [pma:] und im Gewinnerteam, arrangierte ein Treffen zwischen der Vorsitzenden des Vereins, Maria Musseaus, sowie der Geschäftsführung der [pma:]. Aus erster Hand gab es Informationen über die Arbeit der Aktion Kleiner Prinz, über laufende Projekte

und Erfolge des Vereins. Seit Gründung des Vereins gehört Hilfe in Katastrophenfällen zu den Hauptanliegen des Vereins. Ein Katastrophenfond ermöglicht schnelle und unbürokratische Hilfe. Einige Beispiele: Während der Kriegswirren in Nahost unterstützte die Aktion im Sommer 2014 Hilfsmaßnahmen in Flüchtlingslagern und im Sommer 2013 gemeinsam mit Rolf Zuchowski und dem Verein „Elbkinderland e.V.“ betroffene Kinder und Familien im Hochwassergebiet an der Elbe. Dies sind aber nur zwei Beispiele von vielen, die die nationale und internationale Arbeit des Vereins spiegeln. Aber auch auf langjährige Projekte kann der Verein blicken. So beteiligt sich die Aktion Kleiner Prinz seit Jahren im Kongo am Bau und Unterhalt eines Krankenhauses in Goma, einer Geburtsstation in Kalungu und einer Schule in Kimbulu. Im Gespräch sagte Musseaus, dass 15 Euro reichen, um ein Kind drei Monate zur Schule zu schicken.

Die Aktion Kleiner Prinz freut sich über jede Form der Unterstützung. Sei es durch Geld- oder Sachspenden oder durch eine Mitgliedschaft. Weitere Informationen erhalten Sie auf der Internetseite des Vereins unter [www.aktion-kleiner-prinz.de](http://www.aktion-kleiner-prinz.de) ]



## Aktion Kleiner Prinz e.V.

Vor dem Hintergrund der unbeschreiblichen Not der Kinder im Balkankrieg gründete eine engagierte Gruppe um den Warendorfer Arzt Klaus Schäffer im Oktober 1993 die „Aktion Kleiner Prinz e.V.“, die es sich zum Ziel setzte, Kindern in Not als Opfern von Krieg, Gewalt, Verfolgung und Katastrophen international zu helfen. Ohne Ansehen der Nation, der Religion, der Hautfarbe oder Weltanschauung leistet die Aktion Kleiner Prinz seither ehrenamtlich praktische und finanzielle Hilfe.

Der Verein arbeitet auf ehrenamtlicher Basis mit einem Verwaltungskostenanteil, der seit der Gründung bei durchschnittlich unter 5% liegt, d.h. dass mehr als 95 Cent von 1 Euro einem Kind zugute kommen. Seit 2002 wird der Aktion Kleiner Prinz jährlich das DZI-Spendensiegel (Deutsches Zentralinstitut für soziale Fragen) zuerkannt. Seit der Vereinsgründung haben sich rund 575 Vereinsmitglieder angeschlossen.

Die Familie Antoine de Saint-Exupéry unterstützt die Aktion, indem sie den Verein autorisiert hat, den „Kleinen Prinzen“ im Namen zu tragen.

Vereinsanschrift:

Aktion Kleiner Prinz,  
Internationale Hilfe für Kinder in Not e.V.

In de Brinke 33, 48231 Warendorf

[www.aktion-kleiner-prinz.de](http://www.aktion-kleiner-prinz.de)



# Warum einen Subwoofer im Garten vergraben? Darum!

Musik besteht aus hohen und tiefen Frequenzen, und je kompakter ein Lautsprecher ist, desto schwerer fällt es ihm, tiefe Frequenzen wiederzugeben. Deswegen sind Lautsprechersysteme mit zusätzlichem Subwoofer längst etabliert; im Heimkino sowieso, doch zunehmend auch im Stereobereich. Nur bei der Beschallung von Garten und Terrasse wird der Bass meist vernachlässigt – warum eigentlich?

## [ 5.1 im Wohnzimmer, 2.0 auf der Terrasse?

Wer sein Haus heute mit einem Multiroomsystem ausstattet, plant meist auch mindestens eine Außenhörzone für Terrasse oder Garten mit ein. Schließlich möchte man in den Sommermonaten auch dort seine Musik genießen, und zwar genauso bequem wie in den anderen Bereichen des trauten Heims.

Lösungen dafür stehen in großer Zahl zur Verfügung, von wetterfesten Einbau-Lautsprechern, über Boxen zur Wandmontage, bis hin zu unauffälligen Schallwandlern in (Kunst-) Steinoptik. Die meisten dieser Lautsprecher sind jedoch eher kompakt, echte Bassfähigkeiten gehen ihnen ab.

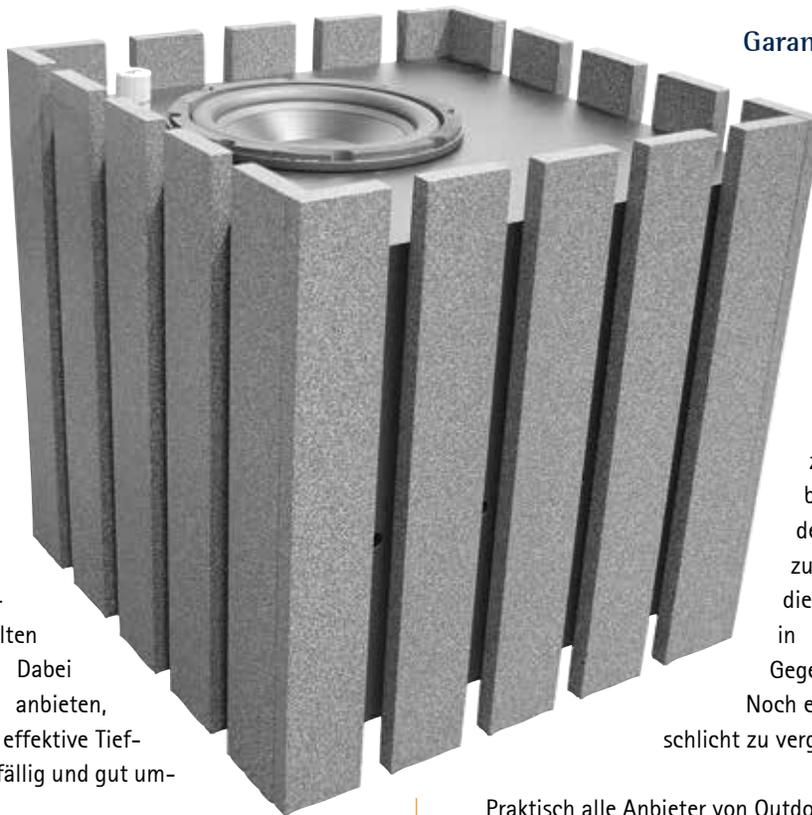
Abhilfe verschaffen hier spezielle Subwoofer für den Außenbereich, doch aus irgendwelchen Gründen kommen diese nur selten tatsächlich zum Einsatz. Dabei würde sich das geradezu anbieten, denn nirgendwo kann man effektive Tieftonunterstützung so unauffällig und gut umsetzen wie im Freien.

## Perfekte Voraussetzungen

Zunächst einmal entfällt draußen eine der größten akustischen Sorgen, mit denen man sich sonst in den 'eigenen vier Wänden' herum schlagen muss. Denn gerade diese 'vier Wände' reflektieren den Schall, und bei durch den Abstand zwischen ihnen bestimmten Frequenzen entstehen stehende Wellen bzw. Raummo-

den. Gerade im Bassbereich hört man also immer vor allem den Raum, nicht unbedingt die Musik.

Im Freien besteht dieses Problem logischerweise nicht, so dass sich hier – und streng genommen nur hier – ein unverfälschter, authentischer Klang realisieren lässt.



## Garantiert kein Platzproblem

Eine weitere Herausforderung, die es beim Platzieren eines Subwoofers in einem Raum zu lösen gilt, gestaltet sich draußen extrem einfach. Ein ordentlicher Subwoofer ist nun einmal zwangsläufig recht groß und nicht immer unauffällig in die Zimmerausstattung zu integrieren. Dieses Problem ist im Garten oder auf der Terrasse denkbar einfach zu lösen. Zum einen besteht die Möglichkeit, den Sub etwa in Pflanzkübeln oder anderen Gegenständen zu verstecken. Noch einfacher ist es allerdings, ihn schlicht zu vergraben.

Praktisch alle Anbieter von Outdoor-Lautsprechern haben entsprechende Modelle in verschiedenen Größen im Angebot. Und da der bei Weitem größte Teil der Bassbox sowieso in der Erde verschwindet, muss man sich auch keiner falschen Bescheidenheit hingeben und kann hier aus dem Vollen schöpfen. So oder so besteht der am Ende sichtbare Teil der Konstruktion lediglich aus einem aus der Erde ragenden Rohr, über dem zum Wetterschutz ein kleines Dach ruht. Und da Tiefton-Frequenzen sehr langwellig

sind, kann diese kurze Stück Rohr auch bedenkenlos im Blumenbeet, unter einem Busch oder im hohen Gras versteckt werden.

### Musik pur

Abgesehen davon, dass eine solche Lösung mit der richtigen Musik und Lautstärke wahrscheinlich tatsächlich geeignet ist, lästiges wühlendes Kleingetier zu vertreiben, sollte man an dieser Stelle vielleicht mit einem verbreiteten Vorurteil aufräumen. Ein Subwoofer im Garten ist mit Sicherheit nicht nur etwas für 'Party People', die allwochenendlich ihren Nachbarn mit stumpfem Bassgestampfe auf die Nerven gehen wollen. Im Gegenteil. Jede Musik enthält Tieftonanteile, die von kompakten Lautsprechern nicht wiedergegeben werden können. Will man wirklich die ganze Aufnahme hören, kommt man eigentlich um einen Subwoofer kaum herum. Das gilt zum Beispiel besonders bei klassischer Musik oder Jazz, die normalerweise das komplette hörbare Spektrum nutzen, ohne dass ständig aufdringliche 'Bummbumm-Bässe' zu hören wären. Hier wertet ein Außen-Subwoofer das Hörerlebnis ungemein auf, und das im Übrigen gerade bei kleinen Lautstärken, wo die Bass-Schwäche herkömmlicher Boxen besonders deutlich auffällt.

Natürlich bedeutet ein im Garten verbuddelter Subwoofer einen gewissen Zusatzaufwand. Neben dem Sub selbst

muss auch das entsprechende Lautsprecherkabel vergraben werden. Wegen des erhöhten Leistungsbedarfs im Freien, aber

„Ein Subwoofer im Garten ist mit Sicherheit nicht nur etwas für ‚Party People‘.“

auch wegen des üblicherweise recht langen Kabels empfiehlt es sich zudem, eine eigene und entsprechende potente Endstufe zu nutzen. Doch das Ergebnis rechtfertigt diesen Aufwand absolut. Denn schließlich möchte man auf der eigenen Terrasse ja kein Hörer zweiter Klasse sein, oder? ]



Mit freundlicher Genehmigung von  
AUDITORIUM GmbH  
[www.auditorium.de](http://www.auditorium.de)

Autor: Olaf Adam





#### 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](mailto:info@pma.de)  
Internet: [www.pma.de](http://www.pma.de)

#### Geschäftsführer

Dr. Bernward Maasjost, Markus Trogemann, Reiner Schrot

#### Redaktion und Anzeigenleitung

Katarina Orlovic [[korlovic@pma.de](mailto: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

B&S Werbeagentur, Münster, [www.werbeagentur.ms](http://www.werbeagentur.ms)

#### Druck

Wentker Druck GmbH

#### Bildnachweise

Titelfoto: [shutterstock.com/Fransys](http://shutterstock.com/Fransys)  
Fotos: Carsten Bender, Münster 4 Life, Sportograf GmbH & Co. KG, [pma:], Aktion Kleiner-Prinz e.V., Auditorium, Sonance, James Loudspeaker; fotolia: goodluz, ieromina, MonkeyBusiness, Franz Pfluegl, Andrey Popov, Gina Sanders, stockWERK, Syda Productions, WavebreakMediaMicro, yodiyim

#### 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 Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts übernehmen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

[partner:] 30.07.2015.1T

# DER FILM ZUR RENTE

Die neue Art der Rentenversicherung!  
Jetzt auch als staatlich geförderte  
Riester- oder Rürup-Rente.

KLASSIK



MODERN

## AUS VORSORGE WIRD VORFREUDE

JETZT AUF  
[WWW.KLASSIKMODERN.DE](http://WWW.KLASSIKMODERN.DE)

EINE PRODUKTION DER

VOLKSWOHL BUND   
VERSICHERUNGEN

IN DER HAUPTROLLE: IHRE RENTE

# 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](https://servicebox.standardlife.de/ParkAllee)