

[partner:]

Schwerpunkt: Zukunft aktiv gestalten



Schwerpunkt
Zukunft aktiv
gestalten

ELVIS.one
Neue Technologie für
unabhängige Makler

Chancen
Die Zukunft der
freien Vermittler

FiNEKOSTBAR
Für Freunde des guten
Geschmacks

Finanzstärke ist der beste Schutz

*Mit Condor sind Ihre
Kunden im sicheren Hafen*

- Verlässliche Garantien
- Nachhaltige Produktkalkulation
- Geringe Stornoquote
- bAV-Kompetenz im Mittelstand mit persönlichen Ansprechpartnern



Besuchen Sie uns in
Halle 3B, Stand E05



Condor Lebensversicherungs-AG



Condor Lebensversicherungs-AG
Stand: 10/2014 gültig bis 09/2015 - ICD 14016

MORGEN 2 MORGEN

Jetzt informieren unter
[www.condor-
versicherungen.de/GQ](http://www.condor-versicherungen.de/GQ)


CONDOR
VERSICHERUNGEN

Liebe Leserinnen und Leser,

Produkte, die eine Geschichte haben, sind wieder in – neudeutsch heißt das heritage. Dieser Trend erlebt in vielen Branchen einen Boom. Heißt das im Umkehrschluss, dass früher alles besser war? Nein, heißt es nicht. Denn das war es auch nicht. Oft wird verkannt, dass wir beispielsweise den technischen und medizinischen Fortschritt eben genau der Tatsache verdanken, dass früher eben nicht alles besser war. Das gleiche gilt auch für unsere Branche, die sich vielen Veränderungen ausgesetzt sieht. Aber gerade diese Veränderungen bieten eben auch die Chance, Zukunft aktiv zu gestalten.

Auch bei [pma:] startet die Zukunft heute: So haben wir in diesem Jahr einige Projekte in Gang gebracht bzw. abgeschlossen. Einiges davon ist von elementarer Bedeutung für die tägliche Arbeit unserer Partner, anderes soll unser Unternehmen noch erfolgreicher am Markt positionieren. Wir sind überzeugt, durch diese und weitere Maßnahmen sowohl unsere Partner als auch [pma:] fit für die Zukunft zu machen. Ein Beispiel: Im Oktober wurde der Relaunch unseres Online-Bestandsverwaltungsprogramms nach achtmonatiger Projektarbeit abgeschlossen. Aus dem [my.pma 2.0] ist das CRM ELVIS.one geworden. Ein

Projekt, das auch für Sie zeitweise mit Einschränkungen verbunden war. An dieser Stelle möchten wir uns noch einmal für Ihr Verständnis bedanken.

Nach der Veranstaltung ist vor der Veranstaltung: In diesem Sinne laufen die Vorbereitungen zu unserer Jahresauftaktveranstaltung 2016 auf Hochtouren. Wir haben uns entschieden, die Veranstaltung wieder im Februar stattfinden zu lassen. Dies hat mehrere Gründe, ein wichtiger ist, dass wir unseren Partnern früh im Jahr die Möglichkeit bieten möchten, Impulse für das neue Geschäftsjahr zu bekommen. Notieren Sie sich den 19. Februar 2016 als wichtigen Termin im Kalender.

Wie immer bleibt in unserer letzten Ausgabe zum Jahresende zum Schluss nur noch eins: Ihnen, unseren Mitarbeitern und auch allen Geschäftsfreunden wünschen wir ein friedvolles Weihnachtsfest, einen fröhlichen Jahreswechsel sowie ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2016.

Die Zeiten ändern sich und wir uns mit Ihnen. In diesem Sinne wünschen wir Ihnen ein erfolgreiches Jahresendgeschäft und nun viel Spaß beim Lesen des [partner:] Magazins!



B M

Dr. Bernward Maasjost

3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43

S. 3 _ Editorial

S.6–7 _ Schwerpunkt: Zukunft aktiv gestalten
Die Zukunft der freien Vermittler _ [pma:]

S. 12–14 _ Schwerpunkt: Zukunft aktiv gestalten
Video- und Online Beratung in der
Versicherungsbranche _ Kokon Strategie

S. 16 –17 _ Unterstützung für den Ernstfall:
Die Golden BU Lösungen der LV 1871 _ LV 1871

S. 18–19_ Rendite für die Rente –
Die erprobte Chance auf Mehr _ Canada Life

S. 26–27 _ ERGO Betriebs-Rente Garantie – eine Innovation in
der betrieblichen Altersvorsorge _ Ergo – Beratung und Vertrieb AG

S. 28 _ MyFolio: Größere Bandbreite in der Anlage er-
höht Rendite bei gleichem Risiko _ Standard Life

S. 30 _ Renditechance mit KomfortDynamik _ Allianz Lebensversicherungs-AG

S. 32–33 _ Pensionszusagen in der Zinsfalle – Veränderungen angehen
und Vorsorge stabilisieren _ Nürnberger Versicherungsgruppe

S. 34 _ Berufsunfähigkeitsschutz: Günstiger als gedacht!
BU-Absicherung auf Fonds-Basis _ Gothaer Lebensversicherung AG

S. 36 _ In drei Schritten zum individuellen ETF Mix! _ ALTE LEIPZIGER Versicherung AG

S. 38 _ VOLKSWOHL BUND-BU – Jetzt deutlich günstiger
für viele Berufe _ VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G.

S. 40–41 _ Vorteilhaft für Makler und Kunden:
Zwei RLV-Einzelverträge _ EUROPA Versicherung AG

[S. 8–11] _ Schwerpunkt: Zukunft aktiv gestalten
ELVIS.one – Neue Technologie für unabhängige
Makler _ [pma:]



S. 20–23 _ Biometrie – Warum es sich lohnt,
jeden Kunden sofort anzusprechen _ [pma:]



S. 42–45 _ Ahoi in Hamburg _ [pma:]



44
45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
64
65
66
67
68
69
70
71
72
73
74
75
76
77
78

S. 46 _ Mehr Umsatzpotenzial: Die Keyman-Police für wichtige Schlüsselkräfte _ Zurich Versicherung

S. 50–54 _ Der Krankenhaus-Patient als Fallpauschale – Controlling versus Heilung _ [pma:]

S. 56–59 _ Sozialversicherungswerte 2016 _ [pma:]

S. 60 _ Barmenia einsA expert+ _ Barmenia Versicherung

S. 64–66 _ Für Freunde des guten Geschmacks – die FiNEKOSTBAR Roterling aus Münster

S. 66–67 _ Die neue Janitos Privathaftpflichtversicherung _ Janitos Versicherung AG

S. 68–69 _ Herbstzeit ist Wildzeit _ [pma:]

S. 70–71 _ Starke Lösung in turbulenten Zeiten – die privat. portfolio Serie _ Portfolio Concept Vermögensmanagement GmbH

S. 72 _ Blühende Zeiten mit [pma:] _ [pma:]

S. 76–77 _ Echte Männer rasieren wieder nass _ Klar Seifen GmbH

S. 78 _ Impressum und Kalender

[S. 48–49] _ Sechs Gründe, warum man mit der PKV langfristig besser fährt _ CONSAL MaklerService GmbH



[S. 62–63] _ Produktneuheit: Mehr Sicherheit für kleine Betriebe _ AXA Versicherungs AG



[S. 74–75] _ Über 170 Jahre Leidenschaft für Seifen _ Klar Seifen GmbH





Die Zukunft der freien Vermittler

Herausforderungen und Chancen

Wie sieht die Zukunft von freien Vermittlern aus? Welche Probleme und welche Entwicklungen prägen schon heute die Tätigkeit eines Finanzberaters?

[Die Entwicklung des Kundeninteresses geht dahin, alles aus einer Hand, aber nicht alles von einem Produzenten zu erhalten. Das fordert eine Beratung auf Basis eines sehr schwierig zu realisierenden Markt- und Produktüberblicks. Nicht reiner Produktverkauf, sondern die Problemlösungskompetenz des Beraters wird vom Kunden honoriert. Um ein Beispiel zu geben: Ein Kunde möchte nicht die Lebensversicherung eines bestimmten Versicherers, sondern er will von seinem Berater ein Konzept, mit dem er seinen Ruhestand finanziell möglichst optimal absichert.

Eigentlich ist das – zumindest für Makler – nichts Neues: Schon das sogenannte „Sachwalter-Urteil“ des BGH aus dem Jahr 1985 (BGH, 22.05.1985 – Iva ZR 19083) definiert den Makler als Sachwalter des Versicherungsnehmers. Die Literatur beschreibt ihn als Interessenvertreter des Kunden (Prölls/Martin) oder als Vertrauten und Berater (Gauer). Daraus folgt, dass die besondere Position des Maklers dazu verpflichtet, die Situation des Kunden zu analysieren, seinen Bedarf zu ermitteln und dementsprechend Lösungsvorschläge zu erarbeiten. Diese Beratung am Bedarf des

Kunden ist es, die den Inhalt der Maklertätigkeit bestimmt. Hinzu kommen Markt- und Produktkenntnisse, Know-how und gesetzliche Bestimmungen, denen er entsprechen muss.

Veränderte Ansprüche an Vermittler

Die heutigen Herausforderungen für Vermittler erfordern die Nutzung neuer Vertriebs- und Kommunikationswege. Darüber hinaus nimmt das Interesse an globalisierten Produktportfolios stetig zu. Daraus folgt, dass Beratung und – idealerweise lebenslange – Betreuung des Kunden künftig einen wesentlich größeren Stellenwert einnehmen werden. Oder anders gesagt: Wer weiterhin „nur“ Produkte verkauft, verstößt unweigerlich gegen geltendes (Kunden-)Recht. Die Harmonisierung der Gesetze innerhalb der europäischen Union macht das Angebot ausländischer Produkte wesentlich einfacher, den Markt jedoch auch komplexer. Die schnelllebige Produktwelt und Innovationen erschweren dem Makler zusätzlich den Marktüberblick. Der Gesetzgeber sorgt



dafür, dass die Anforderungen an Makler sich verändern: laufende Reglementierungen haben Auswirkungen auf den Arbeitsalltag freier Finanzberater.

Wer mehr weiß, kann mehr verkaufen

Gerade im Bereich der Vorsorge- und der vermögensbildenden Produkte steigt der Marktanteil ausländischer Anbieter enorm. Dies erhöht dramatisch die Komplexität der Produktlandschaft, da deutlich abweichende Vermögensbildungsprozesse auftreten und von den hier tätigen Maklern beurteilt werden muss.

Wie Produktentwicklungen an Vermittler neue Anforderungen stellen, zeigt ein konkretes Beispiel: Die klassische kapitalbildende Lebensversicherung wurde zunehmend durch fonds-basierte Produkte ersetzt. Dies führt dazu, dass der Vermittler erhebliches Wissen zu den Bestandteilen dieser Produkte, nämlich zu Fonds, aufbauen und vorhalten muss. Nur wenn sie sich

darauf einstellen, den Herausforderungen umfassend zu begegnen, wird zukünftig Erfolg möglich sein. Dafür muss eine Infrastruktur hohen Standards vorgehalten werden. Nur mit einem qualifizierten Büro, einer technischen Ausstattung, die eine bedarfsgerechte Beratung und Produktauswahl ermöglicht, die die Beratung des Kunden sauber dokumentiert und begleitet (Stichwort: ELVIS.one), wird der Makler die an ihn gestellten Anforderungen erfüllen. Aufbau und Pflege qualifizierter Kundenmanagement-Systeme stellen eine weitere zentrale Herausforderung an den Makler und sein Investitionsvermögen dar. Wenn beim Vermittler die Bereitschaft gegeben ist, die Beratungs- und Servicequalität zu verbessern und hier deutlich zu investieren, sind die Veränderungen am Markt als Chance zu sehen.

Vermittler betreuen lebenslang

Neben der Beratung fällt dem Vermittler eine weitere Aufgabe zu: Er begleitet seine Kunden über mehrere Jahre. Das bedeutet, dass weitere Angebote erstellt, Anträge bearbeitet und nachverfolgt, die Policen kontrolliert werden, dass auf Termine aufmerksam gemacht und in gewissen Zeitabständen ein Marktüberblick über Produkte, Gesellschaften und die individuelle Situation des Kunden gegeben wird. Stichwort: Finanzinventur.

Dieser engere Kundenkontakt bietet vielfältige Chancen, erfordert aber auch eine effiziente Büro-Struktur. Hier unterstützt [pma:] Makler erfolgreich seit 1983. Mit aktuell 56 fachlich sehr gut ausgebildeten Mitarbeitern garantiert das Unternehmen höchste Beratungsqualität und bietet umfassende und hochwertige Serviceleistungen.]

Die wesentlichen Erfolgsfaktoren für den Vermittler der Zukunft sind:

- Klare Zielgruppendefinition
- Genaue Kenntnisse des Kundenbedarfs und hierauf abgestimmte Beratungsprozesse
- Bereitstellung eines an die Kundenbedürfnisse angepassten Produktspektrums
- Permanente Weiterbildung und wirkliches Qualitätsmanagement
- Gute EDV-Lösungen, die die Beratung „objektivieren“ und die Dokumentation unterstützen
- Optimierung der Büro-Abläufe

[pma:] Dr. Bernward Maasjoost (Geschäftsführer)

ELVIS.one

mandant im MITTELPUNKT

Neue Technologie für unabhängige Makler

Aus dem [my.pma 2.0] als Online-Bestandsverwaltungsprogramm ist das CRM "ELVIS.one" herangewachsen und stellt den Mandanten in den Mittelpunkt. Makler sollen damit noch einfacher und bequemer ihren Arbeitsalltag meistern können.

[Zeit, dass sich etwas ändert

Das [my.pma 2.0] ist etwas in die Tage gekommen. Es sind gut 10 Jahre seit der Einführung der Online-Bestandsverwaltung vergangen, die damals schon branchenweit führend war. In der Folgezeit wurde das Programm um einige Module, Elemente und Funktionen immer wieder aktualisiert und den wachsenden Bedürfnissen der Vermittler angepasst. Nun war es an der Zeit, dem bisherigen Bestandsverwaltungsprogramm einen neuen Schub zu geben. Mit neuen Technologien versehen und einem modernen Responsive Design ausgestattet, wird zukünftig auch die mobile Nutzung des Programmes auf allen Endgeräten, auch Smartphones und Tablets, möglich sein.

In einem Entwicklungszeitraum von acht Monaten ist ein Bestandsverwaltungsprogramm entstanden, das mit neuen und einzigartigen Funktionen überzeugt. „Die Entwickler stellten die bisherigen Funktionen in Frage und optimierten die Abläufe. Daraus entstand eine moderne Technologie. Die zahlreichen Funktionserweiterungen verbessern die Handhabung für den Berater“, sagt Dr. Bernward Maasjost, Geschäftsführer der [pma:].

Bei der Anpassung und Umstellung wurden die Anforderungen und Wünsche der Berater und die Ergebnisse und Vorschläge aus einer umfangreichen Marktanalyse berücksichtigt. Am Projekt haben fast 100 Personen mitgewirkt, sowohl [pma:]-Mitarbeiter als auch Makler. Die technische Umsetzung erfolgte ausschließlich durch die IT-Mitarbeiter der [pma:]. Im Ergebnis ist ein Programm entstanden, das deutlich mehr Flexibilität für die Nutzer bietet. An vielen Stellen kann das neue CRM durch individuelle Einstellungen an die eigenen Arbeitsgewohnheiten angeglichen

werden, um so die Arbeit vor Ort noch besser zu unterstützen. Aus [my.pma 2.0] wird ELVIS.one. ELVIS steht für Elektronisches Vertriebsinformationssystem, one für eine Anwendung für alle(s).

Um für die Zukunft gewappnet zu sein, müssen Makler ihre Kunden noch mehr in den Mittelpunkt ihres Handelns stellen. „Wir glauben, dass ein CRM alle kundenorientierten Prozesse vereinen muss. Daraus ergibt sich, dass die Basis allen kundenorientierten Handelns ein zentrales CRM ist“, erklärt Michael Menz, Projektleiter von ELVIS.one und Prokurist der [pma:].

Das neue [pma:] Bestandsverwaltungsprogramm überrascht mit modernsten Features und verspricht uneingeschränkte Alltags-tauglichkeit

ELVIS.one ist voller Verbesserungen, die Sie täglich erleben werden:

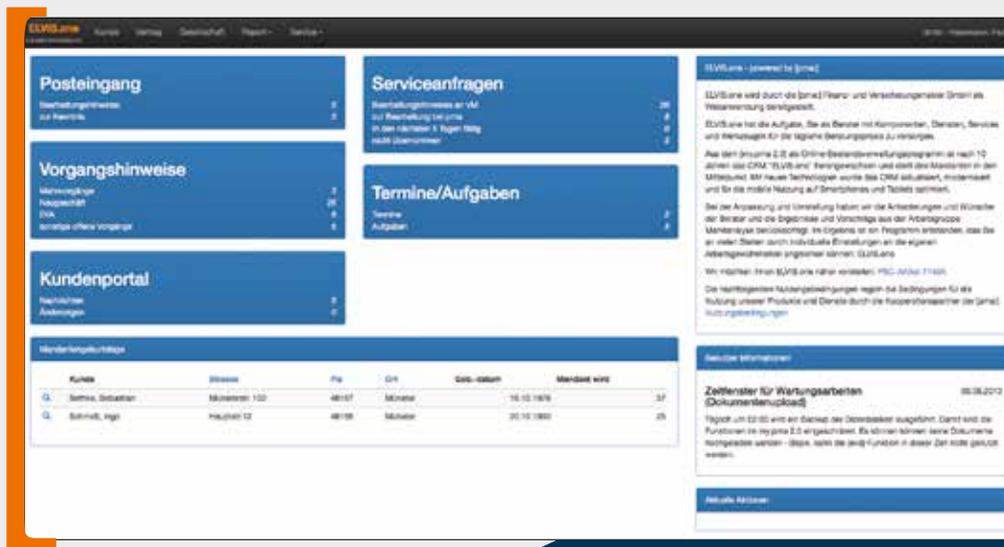
- benutzerfreundlich und individuell
- besser und produktiver
- verbesserte Performance durch effizientes Datenmanagement
- integrierte Beiträge aus dem Infosystem
- alle Dokumente zu Kunden und Verträgen an einem Ort

Wir möchten ELVIS.one näher vorstellen

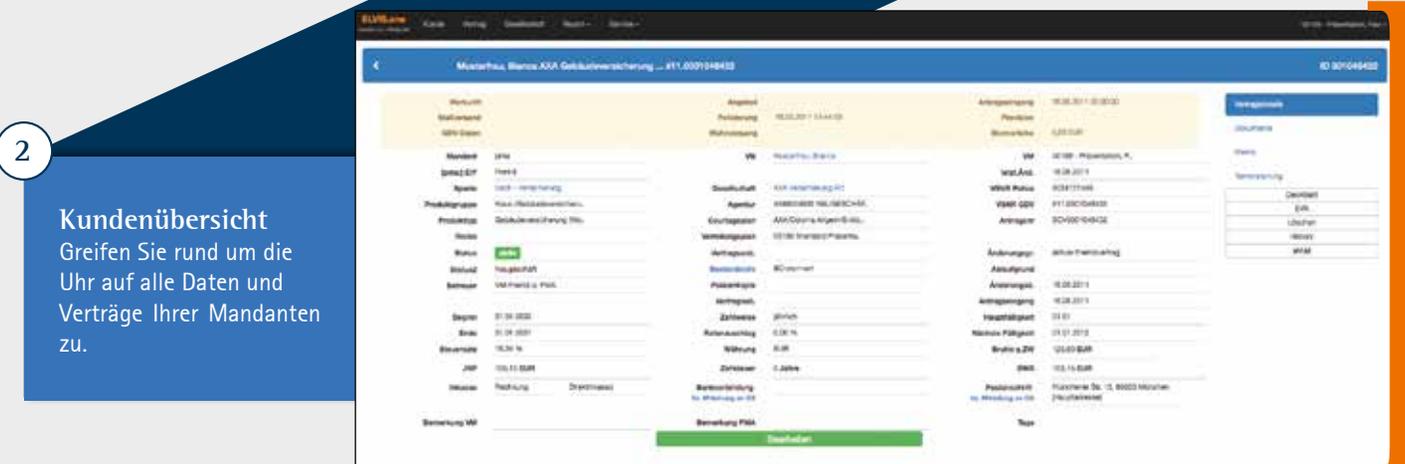
ELVIS.one hat die Aufgabe, dem Berater mit Komponenten, Diensten, Services und Werkzeugen die tägliche Beratungspraxis zu vereinfachen.

Das hält ELVIS.one für Sie bereit:

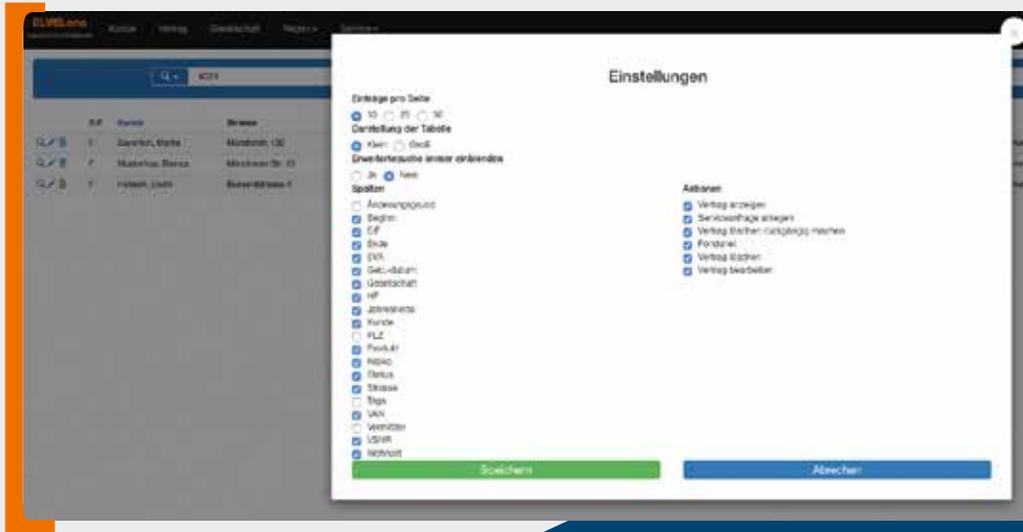
- ELVIS.one verfügt über eine neue Programmoberfläche, die Benutzerführung ist verbessert und das Menü wurde angepasst.
- ELVIS.one nutzt ein aktualisiertes Datenmanagement.
- ELVIS.one ist für den mobilen Einsatz auf Smartphones und Tablets optimiert.
- ELVIS.one macht keine Unterschiede – es läuft auf Smartphones und Tablets unter iOS, Android und Windows.
- ELVIS.one kommt frisch und modern: Heller und freundlicher, Unnötiges wurde entfernt.
- ELVIS.one verwendet elegante Schriftarten – die Größen sind skalierbar und besser lesbar.
- ELVIS.one bietet die Auswahl von individuellen Themen für ein eigenes „Gesicht“ – die Einbindung eines eigenen Logos ist möglich.
- ELVIS.one heißt: Mehr Komfort, zusätzliche Funktionen, verbesserte Anordnung, Individualisierung, flexible Darstellungsoptionen.
- ELVIS.one bietet die Möglichkeit, Funktionsbuttons verschiedener Aktionen einzustellen.
- ELVIS.one lässt sich durch individuelle Einstellungen an die eigenen Arbeitsgewohnheiten anpassen.
- ELVIS.one bindet Beiträge aus dem Infosystem ein. Gesellschaftsdetails, Produkte, Tarife und diverse Artikel sind ohne Systemwechsel direkt verfügbar.
- ELVIS.one zeigt Ansprechpartner der Gesellschaften und die Supportmitarbeiter im direkten Zugriff.
- ELVIS.one löst automatisch Policierungs- und EVA-Erinnerungen aus und zeigt dies mit Ausführungsdatum am Vertrag an. ▶



1
Startseite
Neue Programmoberfläche mit verbesserter Benutzerführung und angepasstem Menü.



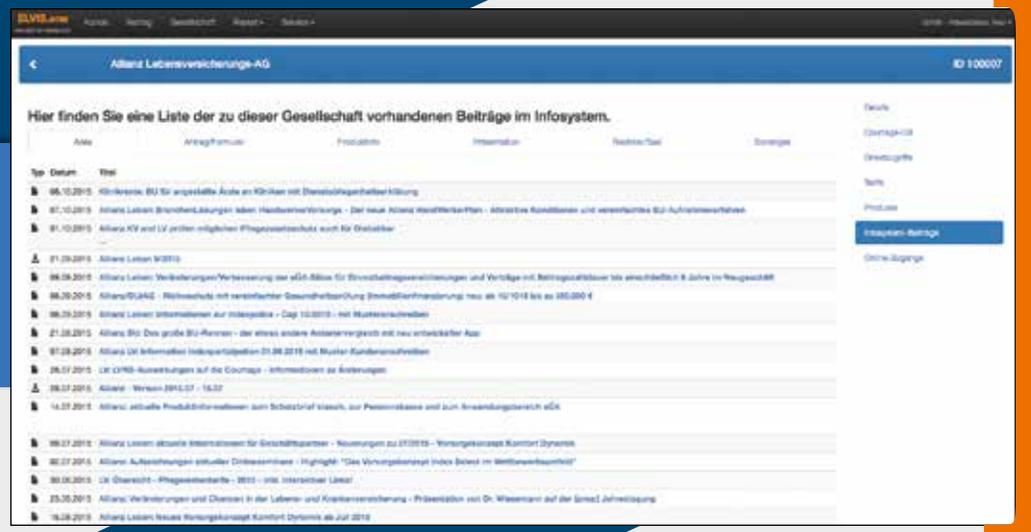
2
Kundenübersicht
Greifen Sie rund um die Uhr auf alle Daten und Verträge Ihrer Mandanten zu.



3

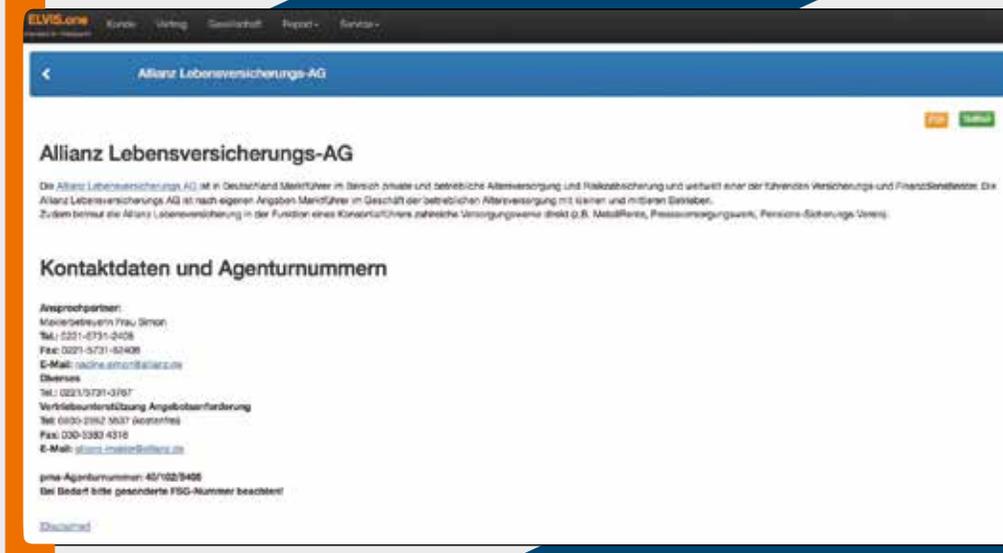
Einfaches Zurechtfinden
Bisherige Strukturen und Inhalte bleiben erhalten.

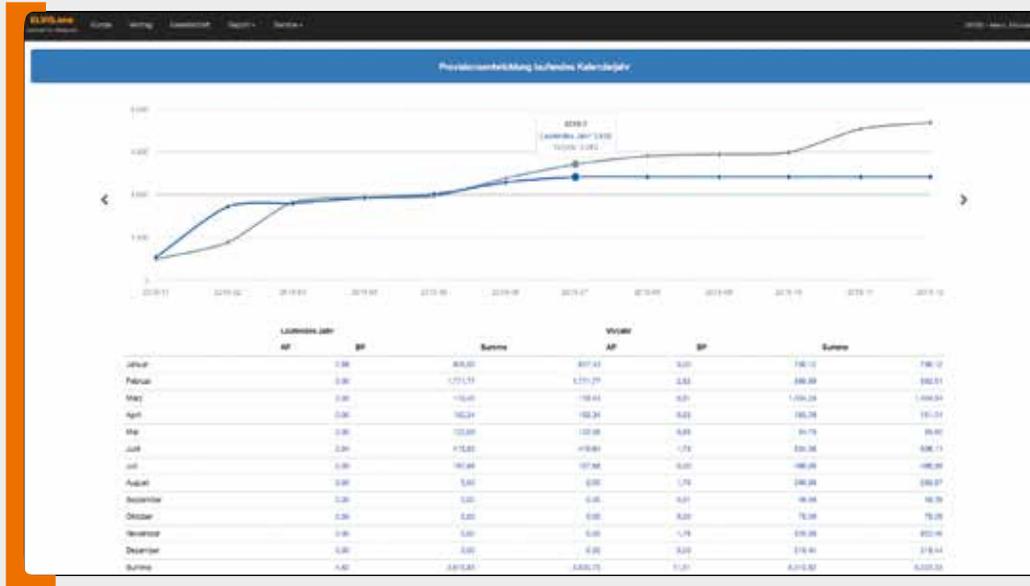
4
Infosystembeiträge
Beiträge aus dem Infosystem werden eingebunden und sind direkt verfügbar.



5

Perfekte Übersicht
Finden Sie alles an einem Ort – sehr übersichtlich und benutzerfreundlich.





6

Alles im Blick
Beobachten Sie die Provisionsentwicklung des laufenden Kalenderjahres und seien Sie immer auf dem neuesten Stand.

Alle bekannten Funktionen, Module, Elemente und Feature bleiben erhalten:

- Einfaches Zurechtfinden im ELVIS.one, da die bisherige Struktur und die Inhalte beibehalten wurden.
- Pflegen umfangreicher Detailinformationen zu Mandanten.
- Mandanten können im Verbund organisiert bzw. abgebildet werden.
- 24/7-Zugriff auf alle Daten, Verträge und Dokumente der Mandanten.
- Mails können an Objekten erzeugt und dafür eigene Textbausteine genutzt werden.
- Das Infosystem kann vorerst weiter genutzt werden. Die Inhalte werden sukzessive in ELVIS.one integriert.
- Die EVA-Funktion am Vertrag wird weiterhin für die „Bestandsübertragung“ genutzt.
- Die Vertrags- oder Kundenakte kann durch eigene Dokumente per Upload ergänzt werden.

Wir führen die zwei System-Hauptsäulen [my.pma 2.0] und das Infosystem zusammen: Alle Informationen zu Mandanten, Verträgen, Vorgängen, Produkten, Gesellschaften werden direkt vernetzt und in der zentralen CRM-Anwendung ELVIS.one bereitgestellt. Durch die Vernetzung der Objekte untereinander entfällt das Springen zwischen den Systemen.

Wo ist ELVIS.one zu finden?

ELVIS.one ist in das bestehende Partnerinformationssystem integriert. [pma:]-Partner melden sich wie bisher im Partnerinformationssystem (www.pma.de) an und kommen über den Link ELVIS.one in ihr CRM.]

ELVIS.one – powered by [pma:]

Bewährtes bleibt erhalten und wird besser
In und mit unseren Systemen verarbeiten wir zuverlässig für unsere Partner*:

- 40.980 Faxe und eMails, jährlich
- 4.917 Serviceanfragen, jährlich
- 35.072 Neuverträge, jährlich
- 524.935 neue Vertragsdokumente, bei 28 VUs mit BiPro-Schnittstellen bzw. über alternative Digitalisierungswege, jährlich
- 15.227 Vertragsübertragungen via EVA (11.323 erfolgreich übertragen), jährlich
- 103.000 Vertragsaktualisierung durch GDV-Daten von über 120 VUs, monatlich
- 83 VU-spezifische Lieferungen von Provisions-/Courtagedatensätzen, monatlich]

**) Quelle: Erhebung zu Zahlen-Daten-Fakten für das Jahr 2014*

elvis.one
mandant im MITTELPUNKT

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

Video- und Online-Beratung in der Versicherungsbranche

Beratung von PC zu PC, von Mensch zu Mensch

Die Versicherungsbranche befindet sich im Umbruch. Immer mehr Kunden wünschen und erwarten, dass der Versicherungsmakler sie in der virtuellen Online-Welt berät. Und sie kaufen auch verstärkt online ein. Aber noch nicht alle Makler sind darauf vorbereitet. Um die Beratungsqualität hoch zu halten, ist es unerlässlich, Video- und Online-Beratungskompetenz aufzubauen.

[Virtuelle und reale Welt wachsen zusammen

Die Erwartungen der Versicherungskunden werden immer heterogener: Da sind zum einen diejenigen, die nach wie vor die klassische Vor-Ort-Beratung bevorzugen. Der Berater soll am besten bei ihnen im Wohnzimmer auf der Couch sitzen. Am anderen Ende der Skala befinden sich Internet-Fans, die ständig im Netz unterwegs sind und dort die Beratung wünschen und auch online abschließen wollen. Schließlich gibt es die „Hybrid-Kunden“: Sie informieren sich im World Wide Web über die Versicherungsprodukte, benötigen jedoch zusätzlich den direkten Kontakt, um offline abzuschließen. Leider nicht immer bei dem Versicherer, bei dem sie sich haben beraten lassen. Andere Hybridler wiederum informieren sich online und offline, schließen mal hier, mal dort ab. Sie wechseln zwischen den Welten.

Darum kann die Empfehlung nur lauten: Bauen Sie als Versicherungsmakler unbedingt Ihre menschliche, technische und didaktische Kompetenz in der Video- und Online-Beratung auf und aus. Der Grund: Dann sind Sie in der Lage, alle diese Kundenwünsche zu erfüllen und flexibel zwischen der Online- und Offline-Welt hin und her zu pendeln – ganz wie der jeweilige Kunde es wünscht.

Das Konzept der Video- und Online-Beratung

Umfragen zeigen: Nur knapp ein Sechstel der befragten Versicherungsmakler bieten auch die Online-Beratungen an. Christian Mylius, Managing Partner der Innovalue Management Advisors GmbH, merkt an: „Die Versicherer sind in der digitalen Welt aber



noch nicht angekommen". Das ist Ihre Chance: Hier liegt ein Beratungspotential brach, mit dem Sie Ihre Abschlussquoten erhöhen und Umsatzchancen nutzen können.

Wie Sie das traditionelle Beratungsgeschäft betreiben sollten, dazu benötigen Sie als Beratungsprofi keine klugen Ratschläge. Anders sieht es vielleicht mit der Video- und Online-Beratung aus; hier fehlt so manchem Makler noch die Erfahrung. Was genau ist mit Video- und Online-Beratung gemeint? Das Prinzip ist einfach: Sie sitzen in Ihrem Büro und beraten einen skeptischen Kunden, der viele Fragen hat. Wer hat die – zum Beispiel – verschiedenen Berufsunfähigkeitsversicherungen bereits genutzt, welches Urteil geben Kunden ab, die sie bereits nutzen, lassen sich die Preise vergleichen, was ist von Ihrer, also des Beraters, Kompetenz zu halten? Und so weiter. Jetzt stellen Sie die entscheidende Frage: „Sind Sie online, lieber Kunde?“ Er loggt sich mithilfe eines Präsentations- und Konferenztools, das sich auf Ihrer Website befindet, auf Ihrer Homepage ein. Der Kunde und Sie sehen auf dem Bildschirm dasselbe, er und Sie kommunizieren in Echtzeit miteinander, per Bildschirm, Tastatur und Telefon. Und los geht's.

Spannend wie ein Krimi

Jetzt folgt das spannende Online-Beratungsgespräch mit vielen Highlights:

- Der Kunde stellt Fragen, sieht Ihnen dabei ins (Video-)Gesicht, Sie bauen über den Blickkontakt via Kamera, die Körpersprache und den Inhalt Ihrer Informationen Vertrauen und Glaubwürdigkeit auf.
- Sie besuchen gemeinsam ein Vergleichsportal – eventuell können Sie den Kunden mit einem Bericht der Stiftung Warentest überzeugen, die mehrere Berufsunfähigkeitsversicherungen miteinander verglichen hat.
- Sie laden ein Video hoch, auf dem ein Referenzkunde die Qualität Ihrer Produkte und Ihrer Beratung anerkennt.
- Mit den im Vorfeld professionell vorbereiteten Präsentationsfolien beantworten Sie die Kundenfragen. Diese Folien laden Sie bei Bedarf hoch.
- Ganz wichtig: Sie nutzen den virtuellen Notizblock. Mithilfe eines Eingabestiftes entwickeln Sie auf einer Folie zum Beispiel eine Musterrechnung für den Kunden. Wenn dieser Korrekturen oder Ergänzungen wünscht – kein Problem: Sie verfügen über eine Radierfunktion und aktualisieren die Zahlen.
- Es liegt in Ihrer Verantwortung, die Beratung spannend wie einen Tatort-Krimi zu gestalten.

In der virtuellen Online-Welt bieten Sie dem Kunden den Service der digitalen Unterschrift mit dem entsprechenden Verschlüsselungsverfahren. Natürlich können Sie ihm den Vertrag klassisch

auf dem Postweg zuschicken – der Kunde hat die Wahl, er entscheidet. Damit er aber auch tatsächlich abschließt, müssen Sie einigen Stolperfallen ausweichen und eben jene menschliche, technische und didaktische Online-Beratungskompetenzen erwerben. Was heißt das im Einzelnen?

Vertrauen aufbauen: der Kunde als Online-König

Befürchten Sie, über die Online-Distanz das für die Kundenbeziehung so wichtige emotionale Vertrauensverhältnis nicht aufbauen zu können? Und in der Wahrnehmung des Kunden Glaubwürdigkeit einzubüßen? Dann beachten Sie einen Pluspunkt der Video- und Online-Beratung: Ihr Kunde hält online die Entscheidungsmacht in seiner Hand. Mit dem Start der Beratung verfügt er darüber, ob er das Gespräch weiterführen möchte oder nicht. Mit einem Mausklick kann er Kamera oder Mikrofon deaktivieren, um sich lediglich per Text-Chat mit Ihnen auszutauschen. Wiederrum gilt: Der Kunde entscheidet, er ist Online-König! Und gerade durch dieses Faktum entsteht Vertrauen.

Natürlich tragen Sie selbst durch Ihr Verhalten zum Vertrauensaufbau bei – laden Sie eine Willkommens- und Kennenlern-Folie hoch, auf der der Kunde die wichtigsten Infos zu Ihnen als Versicherungsmakler und Mensch findet (*siehe Abbildung*). So bauen Sie Gemeinsamkeiten auf, brechen das Eis und kommen ins Gespräch.



Willkommens- und Kennenlern-Folie des Versicherungsmaklers

Absolute Don'ts vermeiden

Zur menschlichen Beratungskompetenz muss sich die technische Kompetenz gesellen: „Oh, Entschuldigung, jetzt habe ich aus Versehen die falsche Folie hochgeladen“ – das darf Ihnen nicht passieren. Wie reagieren Ihre Kunden in der realen Welt, wenn Sie ihnen einen falschen Prospekt vorlegen – zu einer Versicherung, um die es in dem Kundengespräch gar nicht geht? Das würde zu ►

einem erheblichen Vertrauensverlust führen, der Kunde würde an Ihrer Kompetenz (ver)zweifeln.

Vermeiden Sie darum auf jeden Fall folgende Don'ts:

- Problem „Webcam“: Verwackelte Bilder, Ihre Wasserkästen für die Belegschaft im Hintergrund – leuchten Sie den Hintergrund gut aus, stimmen Sie ihn auf das ab, was Sie nun führen möchten: ein seriöses Beratungsgespräch.
- Achten Sie darauf, dass Ihre Kamera Ihr Konterfei nicht von unten her aufnimmt. Denn so kann kein Bildschirm-Blickkontakt und kein vertrauliches Gespräch auf Augenhöhe entstehen.
- Problem „Notizblock“: Wenn Ihre Notizen und Zeichnungen auf dem virtuellen Notizblock unleserlich und unverständlich sind, irritieren Sie mehr als Sie informieren. Im Gespräch in der realen Welt akzeptierten Ihre Kunden es wohl auch nicht, wenn Sie auf dem Flip-Chart oder dem Whiteboard nur surrealistische Kleckse hinterließen.
- Problem „Präsentationsfolien“: Vermeiden Sie auch in der Online-Welt die Folienflut. Es ist wenig zielführend, eine Präsentationsfolie nach der anderen hochzuladen. Langweilen Sie den Kunden aber auch nicht, indem Sie ihn minutenlang mit derselben Folie quälen. Arbeiten Sie mit wenigen und prägnanten sowie aussagekräftigen Folien, die Sie kundenan gemessen und im richtigen Moment einsetzen.

Kundenspezifisch vorgehen

Das heißt: Wie in der realen Welt sollten Sie bei der Online-Beratung die Fähigkeit besitzen, den jeweiligen Kundentypus zu identifizieren und im richtigen Moment eine kundentyporientierte Folie zum Einsatz bringen.

Nehmen wir dazu an, bei Ihrem Kunden handelt es sich um einen zahlen-, daten- und faktenorientierten Menschen. Sie gestalten das Gespräch von PC zu PC für den ZDF-Kunden am besten als Kostenersparnis-Event, indem Sie ihm auf dem virtuellen Notizblock vorrechnen, wie viel Zeit und Geld er spart, wenn er mit Ihnen zusammenarbeitet. Vielleicht können Sie ein Videotestimonial hochladen, in dem ein zufriedener Kunde die Stichhaltigkeit Ihrer Rechnung bestätigt.

Beim risikofreudigen Kunden gehen Sie anders vor: „Unser Produkt hilft Ihnen, die Chancen des Kapitalmarktes zu nutzen und gleichzeitig das Risiko zu überblicken“ – das belegen Sie mit einer entsprechenden Grafik. Und beim sicherheitsorientierten Kunden laden Sie einen Online-Taschenrechner hoch, mit dem der Kunde auf seinem Bildschirm mithilfe der Tastatur selbst berechnen kann, welcher finanzielle Nutzen ihm winkt.



Die Vorteile der Video- und Online-Beratung im Überblick

Klar ist: Sie sparen Reisekosten und Zeit, weil Sie nicht mehr kreuz und quer durch die Republik fahren müssen, um Kunden zu akquirieren und zu beraten. All dies erledigen Sie vom PC aus – und Sie holen den Kunden dort ab, wo er sich ohnehin immer öfter und länger aufhält: im Internet. So schöpfen Sie brachliegendes Umsatzpotential ab.

Vor allem jedoch erhöhen Sie die Kundenorientierung: Der Kunde kann sich bequem zu Hause oder in seinem Büro beraten lassen, in seiner vertrauten Umgebung. Er trifft die Wahl, ob er sich klassisch in der realen Welt und/oder online beraten lassen und wo er abschließen möchte.

Der Autor

Jan Helmut Hönle hat sich darauf spezialisiert, Unternehmer und die Entscheider in den Unternehmen dabei zu unterstützen, die Video- und Online-Beratung in ihre Unternehmens- und Vertriebsstruktur zu integrieren. Er ist Spezialist für Online- und Internetmarketing, Begründer der KOKON-Strategie und Autor des Buches „Online beraten und verkaufen“ (Springer Gabler 2013).

Weitere Informationen zu Umsetzungs-Coachings, Tagesseminaren und Webinaren zum Thema „Video- und Online-Beratung“ unter www.kokon-strategie.de.]



Kontakt

Jan Helmut Hönle

info@kokon-strategie.de

Wir führen Ihre bAV-Kunden aus dem Zinstief.

Nutzen Sie unsere innovativen Lösungen.
So schaffen Sie trotz geringer Zinsen
Mehrwerte bei Pensionszusagen.

NÜRNBERGER
VERSICHERUNGSGRUPPE



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



Unterstützung für den Ernstfall: Die Golden BU Lösungen der LV 1871

Die Golden BU Lösungen der Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871) stellen die Existenzabsicherung in den Fokus. Auch eine Option auf Absicherung bei Arbeitsunfähigkeit hat die LV 1871 in ihren Golden BU Lösungen integriert. Denn: Ob Bankkaufmann oder Krankenschwester, ob Diplom-Ingenieurin oder Student: Berufsunfähigkeit (BU) kann jeden treffen. Eine gute Absicherung ist wichtig.

[Jeder vierte Deutsche wird im Lauf seines Arbeitslebens berufsunfähig. Das zeigen Berechnungen der Deutschen Rentenversicherung aus dem Jahr 2013. Die Zahl belegt, wie wichtig eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist. Die Golden BU Lösungen der LV 1871 bieten passgenauen Berufsunfähigkeitsschutz und ein maßgeschneidertes Beitragssystem, das die individuelle Situation der jeweiligen Kunden berücksichtigt.

Leistung auch bei Arbeitsunfähigkeit

Attraktive Extras bieten Hilfe für die zahlreichen Herausforderungen des Lebens. Ein Beispiel: Zusätzlich zur BU-Absicherung

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

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

Passend für alle Lebenslagen

Die Beiträge für die Golden BU Lösungen werden individuell ermittelt. Ein Vorteil für Kunden: Wenn sich das individuelle Risiko nach Vertragsabschluss erhöht, werden die Beiträge nicht angepasst. Das gilt zum Beispiel bei Auslandsaufenthalten oder Berufswechsel. Kein Problem also, wenn der Ingenieur vom Schreibtisch auf die Bohrinself wechselt. Eine Beitragserhöhung bei Berufswechsel braucht niemand fürchten.

Was ist, wenn sich im Leben der Kunden sonst etwas ändert? Zum Beispiel eine Beförderung, eine Gehaltserhöhung oder die Geburt eines Kindes? Dafür bietet die LV 1871 zahlreiche Möglichkeiten, den Versicherungsschutz nachzujustieren. Aber auch ohne besonderen Anlass können Kunden ihren Schutz anpassen. In beiden Fällen ist keine erneute Gesundheitsprüfung nötig. Egal, ob mit oder ohne Anlass, für diese Nachversicherungsgarantie müssen bestimmte Voraussetzungen erfüllt sein. Zusätzliche Renditechancen bietet die fondsgebundene Performer Golden BU.

Berufsunfähigkeitsschutz ein Leben lang

Volle Leistung und Beitragsbefreiung gibt es, wenn die versicherte Person während der Dauer der Versicherung pflegebedürftig oder berufsunfähig wird. Wer berufsunfähig ist und seinen bisherigen Beruf nicht mehr ausüben kann, erhält seine BU-Rente auch dann, wenn er eine andere Tätigkeit ausüben könnte:

Die Golden BU verzichtet auf abstrakte Verweisung. Zudem bietet sie tatkräftige Hilfe bei Reha und Wiedereingliederung.

Bei Berufsunfähigkeit ist die Zahlung einer Berufsunfähigkeitsrente bis zum Eintritt ins Rentenalter üblich. Die LV 1871 bietet jedoch eine zusätzliche Option für Kunden und ihre Angehörigen: Unter bestimmten Voraussetzungen zahlt die LV 1871 die BU-Rente im Leistungsfall weiter – auf Wunsch lebenslang.

LV 1871 unterstützt, wenn es darauf ankommt

Wie gut eine BU-Versicherung ist, merkt man, wenn es darauf ankommt. Dass die LV 1871 ihren Kunden ein verlässlicher Partner ist, zeigt sich zum Beispiel anhand des Beratungs- und Serviceangebots. Die LV 1871 berät Kunden individuell nach ihren Wünschen. Bei Leistungsanspruch steht Kunden außerdem ein persönlicher Ansprechpartner zur Seite. Eine neutrale, medizini-

sche Fachkraft des LV 1871 Partners Medicals Direct hilft Kunden beim Ausfüllen des Leistungsantrags – dafür kommen die Experten auch zum Hausbesuch vorbei.

Aber schon vor dem Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung unterstützt die LV 1871 Makler, zum Beispiel bei der Risikovorfrage. Die Anfragen werden selbstverständlich auch bearbeitet, wenn sie anonym oder mit Pseudonym eingehen. Dafür können Makler die speziell eingerichtete E-Mailadresse voranfragen-risikopruefung@lv1871.de oder die Hotline nutzen: 089 / 55167-1141. Für Fragen stehen auch Ulrich Patten und Thomas-Gordon Cockburn in der Filialdirektion in Düsseldorf zur Verfügung.

Golden BU Vorsorgeschutz: Altersvorsorge auch bei Berufsunfähigkeit absichern

Wenn bei Berufsunfähigkeit das Einkommen wegfällt, fehlt schnell das Geld für die Beiträge zur Altersvorsorge. Oft wird für Altersvorsorgeverträge kein BU-Schutz eingeschlossen, oder er wird gar nicht angeboten, zum Beispiel bei einem Banksparplan. Damit dennoch keine Vorsorgelücke entsteht, spannt der Golden

BU Vorsorgeschutz einen Schirm über bis zu zwei Vorsorgeverträge. Bei Berufsunfähigkeit werden die Beiträge bis maximal 250 Euro im Monat von der

LV 1871 weitergezahlt. So lässt sich vermeiden, dass im BU-Fall eine Vorsorgelücke entsteht – ganz gleich, bei welchem Anbieter die Altersvorsorgeverträge abgeschlossen wurden.]

„Die LV 1871 berät Kunden individuell nach ihren Wünschen.“

Kontakt

Lebensversicherung von 1871 a. G.
München

Thomas-Gordon Cockburn
(Vertriebsleiter)

Tel: 0211 8620240
Mobil: 0160 90949144
thomas.gordon.cockburn@lv1871.de

www.lv1871.de



Rendite für die Rente – Die erprobte Chance auf Mehr

Egal, ob man heute oder in 20 Jahren in Rente geht: Die Altersvorsorge sollte Niedrigzins und ruppige Marktszenarien überstehen und genügend Erträge abwerfen. Während viele Versicherer noch nach Lösungen suchen, haben sich Canada Life-Fondspolizen mit Garantien schon bewährt.

[Wer eine Rentenversicherung abschließen will, steht vor der Frage: Wo findet sich das passende Angebot, in das sich eine Investition lohnt? Sowohl für eine Sofortrente als auch für das Sparen mit monatlichen Beiträgen gilt: Konventionelle Lebensversicherungen bieten nur noch wenig Anreiz. Im aktuellen Niedrigzinsumfeld ist eine gute Rendite über die klassischen Anlagen nur noch schwer zu erwirtschaften. Alternative Anlagemöglichkeiten werden daher immer attraktiver – doch sind sie schon erprobt? Bewährtes gibt es hier durchaus. So verfügt Canada Life als ältester Versicherer Kanadas über langjährige Investment-Expertise und bietet Tarife, die das Potenzial der Kapitalmärkte für den Kunden nutzen.

GENERATION-Tarife: Starke Anlage – hohe Renditechancen

Canada Life brachte bereits vor 15 Jahren Tarife mit dem Unitised-With-Profits (UWP-) Prinzip auf den Markt, die verstärkt auf Aktien setzen. Beim UWP-Fonds, der den GENERATION-Produkten hinterlegt ist, liegt der Aktienanteil derzeit bei rund 50 Prozent – deutlich höher, als es deutschen Versicherern möglich ist. Eine Anlagepolitik, die Erfolg brachte: Der GENERATION UWP-Fonds I erzielte seit Auflegung Anfang 2004 einen durchschnittlichen Wertzuwachs von mehr als sechs Prozent pro Jahr. Das Ergebnis zeigt, welch großes Vorsorge-Potenzial der langfristige Einsatz von Aktien bereithält.

Garantien, die sich schon bewährt haben

Den Deutschen sind Garantien ebenso wichtig wie eine gute Rendite. Bei den GENERATION-Tarifen profitiert der Kunde von einem bewährten, mehrstufigen Sicherheitsnetz: Liegen zum Rentenbeginn gute UWP-Fondsergebnisse vor, bekommt er den Wertzuwachs vollständig ausgezahlt. Bei schlechten Fondsergebnissen fängt ihn ein Glättungsverfahren auf. Hierfür deklariert Canada Life jährlich einen geglätteten Wertzuwachs, um den das Kundenguthaben kontinuierlich wächst – egal wie die Börsen laufen. Der Wertzuwachs kann nie negativ ausfallen und beträgt zum Rentenbeginn mindestens 1,5 Prozent p.a. Seit



Ende Januar 2004 lag der geglättete Wertzuwachs durchschnittlich bei drei Prozent jährlich (Stichtag 31.08.2015). Um von den UWP-Garantien voll profitieren zu können, muss der Kunde die entsprechenden Voraussetzungen beachten. Die Garantien gelten jeweils zum Rentenbeginn beziehungsweise bis zu fünf Jahre vorher.

UWP-Sparen in allen Schichten

Das UWP-Prinzip bietet Canada Life für alle Schichten der Altersvorsorge an: Neben GENERATION private für die private

Altersvorsorge steht GENERATION business für die betriebliche Altersversorgung offen. Für die Basisrente ist der Tarif GENERATION basic plus verfügbar. Hier hat der Kunde neben dem UWP-Prinzip zwei Alternativen, um an den internationalen Wertpapiermärkten zu partizipieren. Für maximale Investitionsfreiheit kann der Kunde seine Anlage ganz individuell gestalten: Dafür stehen ihm über 30 Fonds und Fondsportfolios namhafter Fondsgesellschaften in der Einzelfondsauswahl zur Verfügung. Bis zu zehn Fonds kann er in seine Fondsauswahl aufnehmen – bis zu 20 Fondswechsel im Jahr sind kostenfrei. Wer seine Anlage nicht selber verwalten möchte, kann auf das Automatische Portfolio Management (APM) zurückgreifen: Dabei stehen drei Anlageprofile zur Auswahl, die der Kunde je nach Risikoneigung wählen kann – ein dynamisches, ein ausgewogenes und ein sicherheitsorientiertes.

Umso schöner, wenn Kunden per Zuzahlung hier noch mehr rausholen wollen: Auf www.canadalife.de/zuzahlung-basisrenten-2015 finden Sie alles Nötige hierzu!

GARANTIE INVESTMENT RENTE: Sofortrente mit Zuwachschancen und Extras

Auch die GARANTIE INVESTMENT RENTE als Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag lässt den Kunden an den internationalen Wertpapiermärkten teilhaben. Und er bekommt, was sich die meisten wünschen: eine attraktive, lebenslang garantierte Rente, Spielraum für die eigene Lebensplanung sowie Vorsorge für den Todesfall.

Steigende Rente sogar während des Bezugs

Bei der GARANTIE INVESTMENT RENTE bleibt das Ersparte auch in der Rentenbezugsphase am Kapitalmarkt in Fonds investiert. Davon profitieren die Kunden, ohne etwas riskieren zu müssen: Entwickeln sich die Fonds positiv, kann die monatliche Rente steigen. Sie ist dann wiederum lebenslang garantiert. Sinken kann die Rente nicht – egal, wie die gewählten Fonds sich entwickeln.

Seit der Produkteinführung wurden die Garantierenten von über der Hälfte der Kunden erhöht, oft sogar mehrfach.

Der Kunde sucht zu Versicherungsbeginn eines von drei Portfolios aus, die Fonds mit jeweils unterschiedlichem Aktienanteil bereithalten. Damit kann der Kunde entsprechend seiner Risikoneigung und Renditeerwartung in „Chance“ (50 Prozent in Aktien), „Balance“ (30 Prozent in Aktien) und „Defensiv“ (20 Prozent in Aktien) investieren. Auf Wunsch kann er in ein risikoärmeres Portfolio wechseln.

Das Geld bleibt verfügbar

Egal, ob man die Rente sofort bezieht oder aufschiebt: Der Versicherte bleibt flexibel. Entnahmen sind nach dem ersten Versicherungsjahr jederzeit möglich, die Rente wird dann jeweils neu berechnet. Als Sofortrente kann die GARANTIE INVESTMENT RENTE jeder abschließen, der mindestens 60 Jahre alt ist. Ab dem 40. Lebensjahr können Versicherte die Rente als aufgeschobene Variante wählen. Bei der Aufschub-Variante steigert sich die ursprüngliche Rentenbasis jedes Jahr um 0,75 Prozent. Auch hier machen sich Zuwächse in den hinterlegten Fondsportfolios bezahlt. Sie können nach der vereinbarten Aufschubdauer für mehr verfügbares Kapital und eine entsprechend höhere Rente sorgen.

Leistung im Todesfall

Im Todesfall erhalten die vom Kunden Begünstigten alles, was noch an Kapital im Vertrag ist. Abgezogen werden Entnahmen und Rentenzahlungen. Eine Rentengarantiezeit muss daher nicht vereinbart werden. Eine gute Fondsperformance kommt durch das angestiegene Vertragskapital auch dem Begünstigten zugute.]

Kontakt

Canada Life
Marcel Emos (Bezirksdirektor)

Postfach 1763
63237 Neu-Isenburg

Tel.: 06102 3061900
www.canadalife.de





Biometrie – Warum es sich lohnt, jeden Kunden sofort anzusprechen

**Aktuelle Marktveränderungen
aktiv nutzen!**

Mit großem Interesse wurde der [pma:] Biometrietag im August 2015 besucht. Die Teilnehmer erhielten interessante Einblicke in den Ablauf der Risiko- und Leistungsprüfung der Alten Leipziger, die ihnen neue Aspekte und Ansatzpunkte in der Beratung der Biometrie-Absicherung gaben. Allen [pma:] Partnern, die leider nicht teilnehmen konnten, wird hier die Gelegenheit gegeben, die wesentlichen Argumente und Schwerpunkte der Veranstaltung noch einmal nachzulesen.

[Aktuelle Marktveränderungen erfordern ein Umdenken, auch in der Beratung. Biometrie-Absicherung ist so aktuell wie nie, steht aber auch immer wieder in der Diskussion, insbesondere aufgrund der Leistungs-/Schadenregulierung.

Aktuelle Untersuchungen haben gezeigt, dass Leistungsansprüche von den Gesellschaften aus den unterschiedlichsten Gründen abgelehnt werden. Zu den häufigsten Ablehnungsgründen (fast 1/3) gehört die mangelnde Reaktion der Kunden auf Leistungsantragsnachfragen. Ein weiteres Drittel erfährt eine Ablehnung aufgrund der fehlenden 50 %-igen Berufsunfähigkeit. Ablehnungsgründe aufgrund vorvertraglicher Anzeigepflichtverletzung und Anfechtung wegen Betrug o.ä. stehen nicht im Vordergrund, sie betreffen je etwa 10 % der Leistungsfälle.

Deutlich wird: Es kommt in der Beratung des Kunden neben der richtigen Antragsstellung (Vermeidung vorvertraglicher Anzeigepflichtverletzung) wesentlich auf die Auswahl des für diesen Kunden richtigen Produkts (Leistungsspektrum) an.

Mittlerweile bietet der Markt eine Vielzahl verschiedener Varianten:

- Berufsunfähigkeitsabsicherung
- Berufsunfähigkeitsabsicherungen mit zeitlichen Einschränkungen (temporäre BU)
- Erwerbsunfähigkeitsabsicherung
- Schwere Krankheiten/Dread Disease
- Grundfähigkeitsabsicherung
- Multi-Risk /Existenzschutzversicherungen
- eine Mischung aus Erwerbsunfähigkeit/Schwere Krankheiten/ Grundfähigkeiten und/oder Unfallschutz
- Unfallschutz

Neben den unterschiedlichsten Formen der Berufsunfähigkeitsabsicherung entstehen damit immer komplexere Varianten, die Teilbereiche der Biometrischen Risiken absichern, aber für einzelne Kunden mit Vorerkrankungen oder mit bestimmten Berufsbildern (körperlich/künstlerisch Tätige) eine interessante und vielleicht bessere Alternative darstellen können. Jeder Kunde /Berater kann entscheiden, welchen Leistungsumfang er absichern möchte.

Steht im Zentrum des Bedarfs die Frage nach der konkreten Berufstätigkeit, kommt man um die BU-Versicherung nicht herum.

Leistungsblick EU-Absicherungen...

GESELLSCHAFT	LEISTUNG	ZUSATZOPTIONEN SCHWERE KRANKHEITEN	ZUSATZOPTIONEN PFLEGE	ZUSATZOPTIONEN TOD	SONSTIGES
Dialog	Erwerbsunfähigkeitsrente	Leistung 6 Monatsrenten bei DD (unabhängig von EU)	Pflegereutenoption nach Ablauf	keine	Einmalhilfe bis zu 1 Jahresrente
Continentale	Erwerbsunfähigkeitsrente	keine	Option auf lebenslange Pflegereute (nach 5 Jahren)	keine	Umtauschrecht in premiumBU für Schüler/Studenten/Azubis; Support -vor-Ort im Leistungsfall...
Generali	Erwerbsunfähigkeitsrente [5 Jahre Wartezeit (außer Unfall), bei nur 2 Gesundheitsfragen]	keine	EU- Leistungen bei Pflegebedürftigkeit ab 2 ADL/Demenz in Pflege-stufe 2 oder „Pflegegarantieschein“ = Pflegereutenoption zum Ablauf	keine	Einmalzahlung bei Wiedereingliederung vereinbar
HDI	Erwerbsunfähigkeitsrente	Einmalleistung 12-fache gar. EU-Rente	keine	Einmalleistung 12-fache gar. EU-Rente	Serviceleistung Diagnostik, Therapie etc.
Swiss Life (Metallrente)	Erwerbsunfähigkeitsrente; anteilige Leistung bereits bei Teilerwerbsunfähigkeit („verschlossener Arbeitsmarkt“)	keine	Care-Option = Option auf lebenslange Pflegereute	keine	Variante smart mit vereinfachter Gesundheitsprüfung bei max. 300 €/150 € EU-Rente
Stuttgarter	Erwerbsunfähigkeitsrente bei max. 3 Stunden tgl. Erwerbstätigkeit oder 3 Pflegepunkte	keine	Pflegereutenoption oder Pflegesofortschutz optional einschließbar	keine	Umtauschoption für Schüler in BU
Volkswohlbund	Erwerbsunfähigkeitsrente bei max. 3 Stunden tgl. Erwerbstätigkeit oder 3 ADL	keine	keine	keine	Umtauschoption in BU innerhalb der ersten 2 Vertragsjahre
WWK	Erwerbsunfähigkeitsrente	keine	optional vereinbar: Übergang in „lebenslange Altersrente“, wenn Leistungsfall in den letzten 10 Jahren Eintritt und fort dauert	keine	---

Quelle: [pma:]-eigene Recherchen; s. auch PSC-Code 7137A; Für Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität kann [pma:] keine Gewähr übernehmen.

Aber wenn im Vordergrund die Existenzabsicherung steht, kann eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung eine Alternative bieten. Es gibt eine Vielzahl angebotener EU-Versicherungen am Markt. Die aktuelle Marktentwicklung hat hier bereits zu umfangreichen ergänzenden Leistungen geführt. Einen ersten Kurzüberblick bietet der obige Leistungsüberblick. Die obligatorischen oder optionalen Zusatzleistungen können für Kunden von entscheidender Bedeutung sein.

Andere Alternativen zur Berufsunfähigkeits- oder Erwerbsunfähigkeitsabsicherung bieten konkreten Leistungsschutz für bestimmte Krankheitsbilder oder für bestimmte körperliche Fähigkeiten. Im Fokus stehen hier konkret beschriebene Krankheitsbilder oder konkrete körperliche/geistige Fähigkeiten, die den Leistungsfall auslösen würden.

Im Vormarsch sind sogenannte Multi-Risk Absicherungen. Diese kombinieren die Absicherung bei Krankheitsbildern mit der Absicherung körperlicher Fähigkeiten und ergänzendem Unfallschutz. Gerade hier ist genau zu differenzieren, welches Produkt /welcher Tarif angeboten wird. Grundsätzliche Unterscheidungskriterien ergeben sich bereits aus der Zuordnung zum Sach- /Lebensversicherungsprodukt.

Weiterhin ergeben sich wesentliche Unterschiede aus den Leistungsauslösern und der versicherten Leistung (Rente und/oder Kapital?). ►

IHR EINKOMMEN IST ZU WERTVOLL FÜR EXPERIMENTE.

Mit der Berufsunfähigkeitsvorsorge sind Sie umfassend abgesichert. Sie profitieren nicht nur von finanzieller Absicherung, sondern auch von einem hohen Maß an Flexibilität und einem umfangreichen Serviceangebot im Fall der Fälle.

MEHR INFORMATIONEN UNTER
www.mach-plus-mit-protection.de



ZURICH VERSICHERUNG.
FÜR ALLE, DIE WIRKLICH LIEBEN.



ANZEIGE

Kurz-Überblick Multi-Risk Policen (Leistungen)

GESELLSCHAFT	TARIF	LEISTUNGS AUSLÖSER	LEISTUNG	PROGNOSEZEITRAUM GF	BESONDERHEITEN
Allianz (LV)	Körperschutz-police	4 K's: Beeinträchtigung körperlicher oder geistiger Fähigkeit (Körper, Kopf, Kümern; oder Schwere Krankheit)	Rentenleistung bei Fähigkeitsverlust; Kapitalleistung bei schwerer Krankheit	für voraussichtlich mindestens 12 Monate	---
ARAG (Sach)	Existenzschutz	nach einen Unfall ab 50 % Invalidität; bei Verlust körperlicher/geistiger Grundfähigkeiten; Pflegefall (ab PS I); Krebs (Leistung max. 60 Monate); Funktionsbeeinträchtigung lebenswichtiger Organe	Rentenleistung; zusätzlich obligatorische einmalige Kapitalleistungen und AssistanceLeistungen	„Leistungsvoraussetzungen ... nach ärztlichen Befund dauerhaft...“	---
Axa (Sach)	Existenzschutz	nach einen Unfall ab 50% Invalidität; Verlust körperlicher/geistiger Grundfähigkeiten; unfall-/krankheitsbedingter Pflegefall (ab PS I); irreversible Schädigung lebenswichtiger Organe	lebenslange Rentenleistungen und obligatorische AssistanceLeistungen (25.000 €) etc.	Wartezeit bei Verlust Grundfähigkeiten und schwere irreversible Schädigungen (6 Monate)	beitragsfreies BU-Optionsrecht in den ersten 5 Jahren ab Vertragsabschluss (bis 45. Lj.)
ADCURI (Sach)	Opti 5Rente	nach einen Unfall ab 50% Invalidität; schwere Schädigung eines wichtigen Organs; bei Verlust körperlicher/geistiger Grundfähigkeiten; Pflegefall (ab PS I); Krebs (Leistung gestaffelt)	Rentenleistung; zusätzlich obligatorische AssistanceLeistungen	Wartezeit bei Organrente, Grundfähigkeitenrente und Krebsrente (6 Monate); bei Multiple Sklerose (12 Monate)	bei Opti5 plus; Rentenfortzahlung für bis zu 10 Jahre und 12 Monate Todesfallleistung
...
Nürnberger (LV)	Handwerker-Schutz	3 Bausteine vereinbar: Verlust von Grundfähigkeiten (inkl. Pflegebedürftigkeit 3ADL); Schwere Krankheiten (inkl. Krebs) max. 30.000 €; Invaliditätsschutz bei Unfall	Rentenleistung GF und Pflege, unfallbedingte BU; Kapitalleistung bei Schwere Krankheiten und Unfall	GF Prognose 12 Monate (Pflegebedürftigkeit 6 Monate); Schwere Krankheiten (differenziert; neurologische Ausfälle ab 3 Monate...)	Bausteinpaket einzeln kombinierbar

Quelle: [pma:]-eigene Recherche; Darstellung ausgewählter Gesellschaften erfolgte willkürlich, vollständige Übersicht s. PSC Code 7137A; Für Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität kann [pma:] keine Gewähr übernehmen.

Neben den inhaltlichen Aspekten stellt sich immer die Frage, wie wirkt sich der unterschiedliche Leistungsumfang auf die Beiträge aus. Mit anderen Worten: Sind MultiRisk-Policen günstiger? Ein kurzer Beitragsüberblick kann hier zu einer ersten Einschätzung verhelfen.

Überblick Multi-Risk Policen (Beiträge)

Gesellschaft	Tarif	Bürokaufmann/BG A ohne bes. Gefährd.-grad (Netto)	Bürokaufmann/BG A ohne bes. Gefährd.-grad (Brutto)	Maurer BG B (Brutto)	Maurer BG B (Netto)	steigender Beitrag ? *	Beitrag mit 55? (heute kalkuliert)	Sonstiges
Allianz (LV)	Körperschutz-police	51 €	58 €	76 €	67 €	nein	entfällt	Maschinenschlosser wäre BG A!
Nürnberger (LV)**	Handwerker-schutz	nicht möglich	nicht möglich	71 €	50 €	nein	entfällt	Berechnung nur für Baustein GF; mit Baustein Schwere Krankheiten und Unfall ca. + 20 € netto
Volkswohl-bund (LV)	Existenzschutz	60 €	49 €	78 €	65 €	nein	entfällt	Maschinenschlosser wäre BG A!
Axa** (Sach)	Existenzschutz	21 €	21 €	21 €	21 €	nein	entfällt	keine BG Differenzierung, max. EA 65 oder lebenslang
ADCURI (Sach)	Opti 5 Rente	20 €	20 €	20 €	20 €	ja	50 €	keine BG Differenzierung, nur Ausschluss bestimmter Berufe
Janitos (Sach)	Multi Rente Best Selection	12 €	12 €	12 €	12 €	ja	70 €	keine BG Differenzierung, Ausschluss bestimmter Berufe; einige mit Risikozuschlag (Profi-Sportler) + Motorradfahrer !
...

Quelle: [pma:]-eigene Recherche; Die Darstellung erfolgte auszugsweise und Sparten bezogen, vollständige Übersicht s. PSC Code 7137A; Für Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität kann [pma:] keine Gewähr übernehmen.

Berechnungsvorgaben: 30 Jähriger, 1.000 €; EA 67; ohne Zusatzbausteine
 * = Beitrag erhöht sich altersbedingt, jeweils zu Beginn des nächsten Versicherungsjahres
 ** max. bis 65 LJ

Es fällt auf, dass als Lebensversicherung konzipierte Produkte in der Regel teurer sind. Hier sei der Hinweis erlaubt, dass die als Sach-Produkt konzipierten Policen in der Regel jährlich kalkuliert sind und daher jährlich steigende Beiträge haben. Das bedeutet für den Kunden, im Zweifel zu dem Zeitpunkt, wenn er den Schutz am dringendsten braucht (vielleicht in 15-20 Jahren), einen eventuell höheren Beitrag zahlen zu müssen. Kann er dies? Will er dies? Zudem sind die Kündigungsrechte des Versicherers im Leistungsfall bei Sachpolicen zu beachten. Hier reicht die Bedingungs Vielfalt vom Verzicht auf Kündigungsrechte (außer bei vorvertraglicher Anzeigepflichtverletzung u.ä.), über die ausdrückliche Regelung von Kündigungsrechten bzgl. bestimmter Tarifgenerationen und Jahrgänge bis zu einem gänzlichen Fehlen ausdrücklicher Bedingungsregelungen. Ein genauer Blick in die einzelnen Bedingungs werke lohnt sich, um dem Kunden unliebsame Überraschungen in einigen Jahren zu ersparen.

Unterstützung in der Auswahl des richtigen Produkts bietet seit einigen Monaten Softfair mit dem ExistenzSchutz-Finder. Hier lassen sich durch Eingabe des Bedarfs- und der Kundenwünsche verschiedene Absicherungsalternativen gleichzeitig auswerten.

Preisgünstige Alternativen im Fokus?

Spielt der Preis eine Rolle in der Frage der Absicherung sollte auch immer die Möglichkeit einer Absicherung als bAV-BU bedacht werden. Gerade für körperlich tätige Berufsgruppen und Kunden mit Vorerkrankungen lässt sich über den Arbeitgeber eine Absicherung umsetzen, die sonst nicht zustande kommen könnte oder mit wesentlichen Preisunterschieden belegt wäre. Die ergänzenden Vorteile durch eine „schlanke“ Gesundheitsprüfung im Rahmen einer Dienstobliegenheitserklärung des Arbeitgebers können helfen, Kunden mit gesundheitlichen Problemen zu versorgen. Hier kann dann eine begrenzte Versicherungssumme dem Kunden eine erste Grundsicherung bieten.

Natürlich stehen diesen Vorteilen auch Aspekte gegenüber, die gegen eine bAV-BU sprechen, z.B. die grundsätzliche Auswirkung auf die Sozialleistungen durch eine Entgeltumwandlung, die zu sinkenden Sozialversicherungs-Leistungsansprüchen führt.

Daneben widerstrebt es einigen Arbeitnehmern, ihrem Arbeitgeber Gesundheitsdaten zukommen zu lassen. Diesem kann aber durch die Abgabe der Dienstobliegenheitserklärung begegnet werden. Dem Argument des Verlustes des Versicherungsschutzes bei Arbeitgeberwechsel kann mit der Hinweis auf die Mitnahmemöglichkeiten einer bAV und privater Fortführungsmöglichkeiten begegnet werden. Grundsätzlich bietet die bAV-BU damit eine preisgünstige Alternative. Der Umsetzung eines attraktiven Berufs- und Existenzschutz steht damit nichts im Wege.

Abwarten lohnt sich nicht

Junge Kunden beschließen häufig, noch einige Jahre mit der Absicherung zu warten. Lohnt sich dies wirklich?

Eine konkreten Beitragsauswertungen zeigt, dass über die gesamte notwendige Laufzeit (bis zum Renteneintritt mit 65 oder 67 Jahren = 35 oder 40 Jahre), die mögliche Beitragsersparnis in den ersten Jahren nur minimal ist. Den in den ersten Jahren gesparten Beiträgen steht ein höherer Einstiegsbeitrag gegenüber. Dies führt oft nur zu einer gesamten Beitragsersparnis über die Laufzeit von ca. ein- bis zweitausend Euro.

Beispiel: 1000 Euro für Kaufmann

Beitrag mit EA 20: 355 Euro mtl.

-> 35 Euro x 12 Monate x 45 Jahre=18.900 Euro

Beitrag mit EA 30: 40 Euro mtl.

-> 40 Euro x 12 Monate x 35 Jahre=16.800 Euro

Differenz: 2.100 Euro

Die Beitragsersparnis relativiert sich weiter durch evtl. Dynamik- und Nachversicherungsvereinbarungen.

Wie günstig/teuer ist der spätere Einstieg wirklich?

Neben der reinen Beitragsersparnis in den ersten Jahren ist das Risiko zu betrachten. Die Beitragsersparnis wird teuer erkaufte, wenn doch etwas passiert. Bei Eintritt gesundheitlicher Beeinträchtigungen in den folgenden Jahren erhöhen sich zukünftige Beiträge durch Risikozuschläge, im schlimmsten Fall wird eine künftige Absicherung unmöglich.

Und was ist, wenn der Leistungsfall schon in diesen 10 Jahren eintritt? Wer sichert dann in den kommenden 40 Jahren das Einkommen? Sind ca. 2.000 Euro Beitragsersparnis in 35 Jahren (~ 60 Euro jährlich) die Inkaufnahme dieses Risikos für 10 Jahre wert? Lassen Sie ihre Kunden bewusst entscheiden. Die Möglichkeiten der Absicherung biometrischer Risiken sind vielfältig geworden. Diese Vielfalt zum Wohl des Kunden zu nutzen, ist Ziel jeder Beratung.

Als Partner der [pma:] unterstützt Sie das [pma:] Team LV gerne in allen Fragen die entstehen, wenn Sie diese veränderten Produktangebote aktiv ihren Kunden aufzeigen möchten.]

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



NUR DIE
LIEBE
SPART



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

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

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

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

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

Füreinander
einstehen zahlt sich
jetzt doppelt aus!

Bis zum 31.12.2015 Paar-Rabatt für Ihre Kunden sichern.*

**50 € PAAR-RABATT-
GUTSCHEIN**

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

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

Die Anträge müssen gleichzeitig und zusammen mit dem beigefügten Gutschein in der Zeit vom **01.09.2015 bis zum 31.12.2015** bei der EUROPA eingereicht werden. Jeder Antrag wird dann von uns gesondert geprüft. Der Vertrag, der zeitlich als Zweites zustande kommt, erhält ein Beitragsguthaben (bereits ab der ersten Fälligkeit) in Höhe von 50 €. Alle fälligen Beiträge dieses Vertrags werden automatisch mit dem Guthaben verrechnet, bis dieses aufgebraucht ist. Für die Teilnahme an der Aktion ist die Zahlung per SEPA-Lastschriftverfahren erforderlich.

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

Mehr Fragen? Wir antworten gern:

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

EUROPA
VERSICHERUNG PUR.

ERGO Betriebs-Rente Garantie – eine Innovation in der betrieblichen Altersversorgung

Besonders für kleine und mittlere Unternehmen ist die Direktversicherung das effektivste Angebot für die betriebliche Altersversorgung der Mitarbeiter. Die neue ERGO Betriebs-Rente Garantie bietet bewährte Sicherheit, viel Flexibilität bei der Beitragszahlung und gute Ertragschancen in allen Zinsphasen.

ERGO

Versichern heißt verstehen.

[Eine Besonderheit ist die Zusatzversicherung gegen Erwerbsunfähigkeit ohne Gesundheitsprüfung und zu gleichem Beitrag für alle Berufsgruppen. Die betriebliche Altersversorgung (bAV) ist ein wichtiger Baustein der Alterssicherung in Deutschland. Sie hilft schon heute vielen Menschen, ihre Alterseinkünfte auf dem gewünschten Niveau zu sichern. In kleineren Unternehmen wird eine bAV jedoch viel zu selten genutzt, obwohl jeder Mitarbeiter ein Recht darauf hat.

Direktversicherung als beste Lösung

Die ERGO Betriebs-Rente Garantie macht es Unternehmen leicht, dieses Recht ohne großen Aufwand umzusetzen. Das ist jedoch nicht alles, was die neu entwickelte Direktversicherung zu bieten hat. „Wir haben mit der ERGO Betriebs-Rente Garantie eine der modernsten Lösungen für die bAV entwickelt“, sagt Frank Neuroth, Mitglied des Vorstands der ERGO Lebensversicherung und verantwortlich für die betriebliche Altersversorgung. „Sie zeichnet sich durch gute Renditechancen in allen Zinsphasen aus und bietet die Flexibilität, die unsere Kunden heute fordern.“

Die neue ERGO Betriebs-Rente Garantie im Detail

Dynamisches Anlagekonzept.

Die neue Direktversicherung verbindet Garantie und Ertragschance in einem ausgewogenen Verhältnis. Kunden partizipieren schneller an steigenden Zinsen als bei einer klassischen Direktversicherung. Das Anlagekonzept entspricht der im Juli 2013 eingeführten privaten Rentenversicherung ERGO Rente Garantie.

Flexible Beiträge.

Verändert sich das Einkommen oder die Lebenssituation, können Arbeitnehmer die monatlichen Beiträge erhöhen oder senken. Sonderzahlungen wie Bonifikationen oder Weihnachtsgeld können in die ERGO Betriebs-Rente Garantie fließen – auch zusätzlich zum laufenden Beitrag.

Variabler Rentenbeginn.

Manche Menschen wollen früh in Rente, andere möglichst lange arbeiten. Bei der ERGO Betriebs-Rente Garantie können Arbeitnehmer bereits mit 62 Jahren die Rente beziehen oder bis 70 im Beruf bleiben. Diese Verfügungsphase können sie beitragsfrei oder beitragspflichtig nutzen.

Einfacher Wechsel.

Falls ein Mitarbeiter das Unternehmen verlässt, kann er seine ERGO Betriebs-Rente Garantie mitnehmen. Dabei gibt es zwei Möglichkeiten: Der Mitarbeiter kann seine Versorgung entweder auf den neuen Arbeitgeber übertragen, wenn dieser einverstanden ist. Oder er führt den Vertrag ohne die staatliche Förderung privat fort.

Neues Rentenfaktorkonzept.

ERGO verwendet bei Rentenbeginn den aktuellen, staatlich festgelegten, Höchstrechnungszins. So profitiert der Kunde zum Rentenbeginn sofort von gestiegenen Zinsen. Die bei Vertragsabschluss gültigen Annahmen bei Biometrie und Kosten ändern sich nicht.

Vielfältige Erweiterung.

Arbeitnehmer können zusammen mit ihrem Arbeitgeber unterschiedliche Zusatzversicherungen abschließen. Dazu gehören Erwerbsunfähigkeits- und Berufsunfähigkeitsversicherungen genauso wie die Absicherung der Hinterbliebenen.

Innovativer Invaliditätsschutz.

ERGO bietet eine spezielle Zusatzversicherung bei Gruppenverträgen ab zehn Personen: Arbeitgeber können einen obligatorischen Schutz gegen Erwerbsunfähigkeit einschließen. Dann erhalten alle Mitarbeiter – unabhängig von ihrer Tätigkeit – automatisch einen finanziellen Invaliditätsschutz, der die gesetzliche Absicherung ideal ergänzt. Das Besondere: Die Versicherten müssen keine Gesundheitsfragen beantworten und der Beitrag ist für alle Berufsgruppen gleich. Es gilt eine Wartezeit von fünf Jahren wie in der gesetzlichen Rentenversicherung.

Weitere Informationen zur ERGO Betriebs-Rente Garantie finden Sie unter www.makler-ergo.de]

Kontakt

Ergo – Beratung und Vertrieb AG

Hans-Jörg Metze
(Direktionsbevollmächtigter
Personenversicherung)

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

Weitere Informationen unter:
www.makler.ergo.de



MyFolio: Größere Bandbreite in der Anlage erhöht Rendite bei gleichem Risiko

Der Trend zu Produkten, die im Sinne einer aktiven Vermögensverwaltung unterschiedliche Anlageklassen wie Aktien, Renten, Absolute Return, Bargeld und Immobilien miteinander kombinieren und deren Anteil aktiv steuern, hält seit Jahren an. Deshalb sind Mischfonds, manchmal auch als „Multi-Asset-Fonds“ bezeichnet, die dominierende Anlageform unter den Publikumsfonds in Deutschland, wenn es um die Nettomittelzuflüsse geht.

[Und so verwundert es auch nicht, dass Mischfonds bei Anlegern in den ersten sieben Monaten 2015 die Rekordsumme von 26,9 Milliarden Euro einsammelten – vier Milliarden Euro mehr, als im gesamten Vorjahr in diese Anlageklasse flossen.

Der Run auf die Mischfonds lässt sich vor allem durch die Punkte „Sicherheit“ (sie steht für deutsche Investoren, mehr als für Anleger in anderen Ländern, an erster Stelle) und „Volatilität“ erklären. Ganz ohne Schwankungen geht es bei einem Engagement an den Kapitalmärkten zwar nicht – das ist auch besonders sicherheitsorientierten Investoren bewusst. Allerdings wollen sie vor einem Einstieg schon gerne wissen, mit welchem Risiko sie rechnen müssen.

Auch in der privaten Altersvorsorge gewinnen Multi-Asset-Fonds immer mehr an Bedeutung. Denn mit einem breit gestreuten Portfolio ist es möglich, sogar in der aktuellen Niedrigzinslage eine ansprechende Rendite zu erwirtschaften. Multi-Asset-Lösungen helfen aber auch dabei, Risiken zu begrenzen: Sie sind nicht von einer einzigen Asset-Klasse abhängig und können somit das Risiko breiter streuen.

Diversifikation erhöht die Renditechancen

Der britische Lebensversicherer Standard Life hat sich mit innovativen Multi-Asset-Lösungen einen Namen gemacht – das bekannteste Beispiel in seinem Angebot dürfte der Global Absolute Return Strategies Fund (GARS) sein, der mittlerweile größte Absolute-Return-Fonds und einer der meistverkauften Multi-Asset-Produkte Europas. Verantwortlich für das Management von GARS und den Multi-Asset-Fonds ist ein 55-köpfiges Team der hauseigenen Fondsgesellschaft Standard Life Investments unter Leitung von Guy Stern.

Außer bei GARS zeigt sich die herausragende Multi-Asset-Expertise von Standard Life Investments auch in den „MyFolio-Fonds“. Insgesamt fünf dieser Fonds (Defensiv, Substanz, Balance, Chance und Chance Plus) stehen Versicherungskunden in Deutschland in den Fondspolice Maxxellence Invest und ParkAllee zur Verfügung. Sie unterscheiden sich in der erwarteten Schwankungsbreite,

ihrem Risiko-Rendite-Profil und, daraus resultierend, in der Zusammensetzung ihrer Anlageklassen.

Volatilität wird im Vorfeld festgelegt

Die Bandbreite der erwarteten Schwankungen (Volatilität) ist das Maß für das jeweilige Risiko des Portfolios. Sie reicht von 3,75 bis 6 Prozent (Defensiv) über 6 bis 9,25 Prozent (Substanz) bis zu 16,75 bis 20 Prozent (Chance Plus). Für das Fondsmanagement stellen diese im Vorfeld festgelegten Volatilitätskorridore eine Richtschnur dar. Alle MyFolios sind breit diversifiziert und investieren in rund ein Dutzend Asset-Klassen. Das stellt sicher, dass Kunden von der gesamten Anlagekompetenz von Standard Life Investments profitieren. Gerade die überdurchschnittliche Diversifikation der MyFolios erhöht ihre Renditechancen. Denn nutzt man als Anleger eine größere Bandbreite unterschiedlicher Investmenttypen, können die Renditen bei gleichbleibendem Risikoniveau sogar höher ausfallen. In der Praxis haben die MyFolio-Portfolien bewiesen, wozu sie in der Lage sind: Seit Auflage im Mai 2012 kam die MyFolio Defensiv auf eine jährliche Rendite von 7,7 Prozent, MyFolio Balance erreichte 11,6 Prozent und MyFolio Chance sogar 13,8 Prozent. In Großbritannien, wo Standard Life die MyFolios schon wesentlich länger anbietet, sind die langfristigen Erfolge noch deutlicher: Dort hat das defensive Portfolio in über 170 untersuchten rollierenden Ein-Jahres-Perioden auf Monatsbasis nicht einen einzigen Verlustzeitraum.]

Kontakt

Standard Life

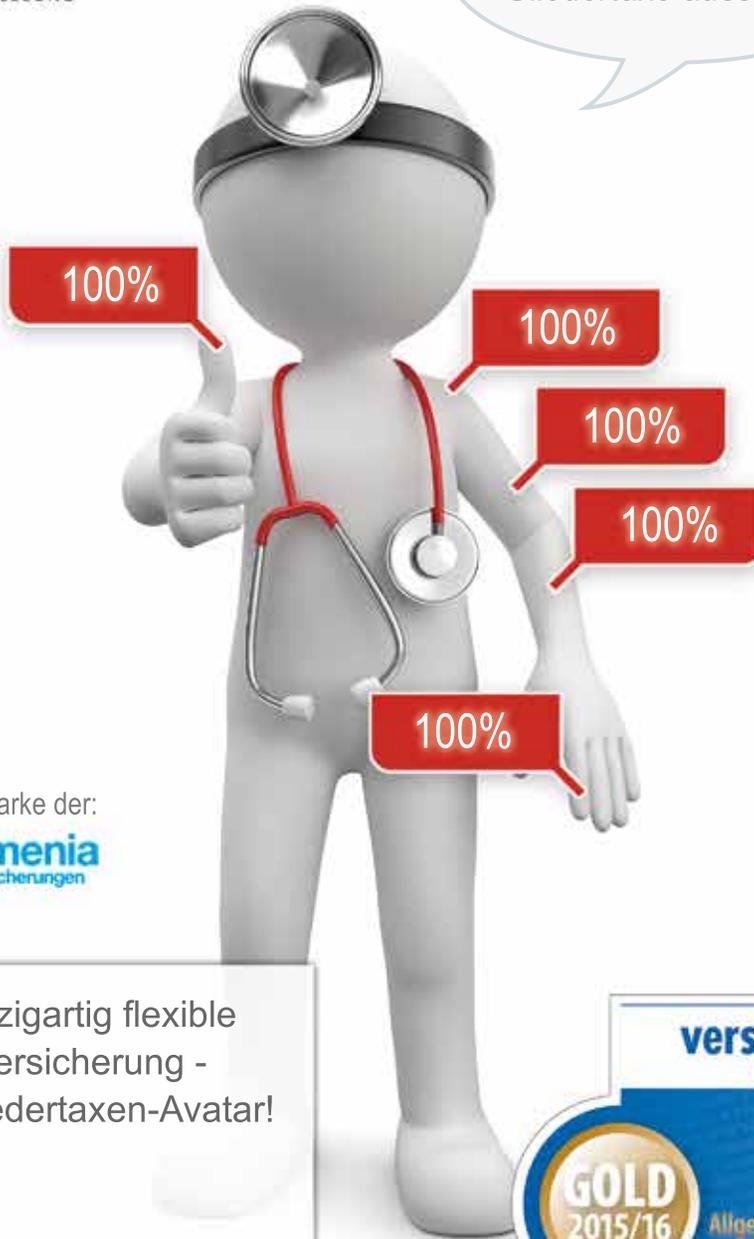
Thorsten Will
(Senior Sales Consultant)

Lyoner Str. 15 | 60528 Frankfurt

Mobil: 0172 6871493
Sales Hotline: 0800 2214747
www.standardlife.de



Wie soll Ihre persönliche
Gliedertaxe aussehen?



Eine Marke der:
Barmenia
Versicherungen

Die einzigartig flexible
Unfallversicherung -
mit Gliedertaxen-Avatar!

**Versicherungen
kinderleicht!**



Neugierig?

Dann informieren Sie sich unter www.maklerservice.de
oder besuchen Sie eine unserer Online-Schulungen.
Einfach anmelden unter: www.onlineseminare.barmenia.de

Renditechance mit KomfortDynamik

Die Allianz Lebensversicherungs-AG bietet seit Juli 2015 ein neues Vorsorgekonzept an: Allianz KomfortDynamik. Es verbindet das starke Sicherungsvermögen des Unternehmens mit einer Dynamik-Komponente. Ein Sicherungspaket und der bewährte Komfort des Kapitalanlagemanagements durch die Experten der Allianz runden das Produkt ab.

[Dynamisch: Renditechancen durch Aktien und Unternehmensanleihen

Das neue Angebot bringt durch die Dynamik-Komponente die Chance auf eine höhere Rendite mit sich. Die Dynamik-Komponente legt den Fokus auf Anlageklassen, die hohe Erträge erwarten lassen: Das sind im aktuellen Kapitalmarktumfeld insbesondere Substanzwerte wie Aktien, die durch Dividenden und Beteiligung am globalen Wirtschaftswachstum langfristige Rendite-Möglichkeiten bieten. Auch Unternehmensanleihen und Staatsanleihen von Schwellenländern sind Schwerpunkte der Dynamik-Komponente. Sie wird kombiniert mit der bewährten Kapitalanlage im starken Sicherungsvermögen von Allianz Leben. Durch den erhöhten Anteil an chancenorientierten Anlagen insgesamt profitieren die Kunden von der Entwicklung der Kapitalmärkte – auch in Zeiten niedriger Zinsen.

Startet der Kunde mit KomfortDynamik, ist das Kapital teils im starken Sicherungsvermögen, teils in der Dynamik-Komponente investiert. Die Experten der Allianz steuern die Zusammensetzung der Dynamik-Komponente und die des Sicherungsvermögens. Für die dynamischen Investments analysieren sie laufend die Kapitalmärkte, investieren in Anlageklassen mit hohen zu erwartenden Renditen und verändern die Anteile gegebenenfalls kurzfristig je nach Marktlage oder Ertragserwartungen. Die Anlageexperten können in der Kapitalanlage der Dynamik-Komponente schnell und flexibel auf die Veränderungen am Kapitalmarkt reagieren.

Damit ist Komfort-Dynamik auch in 10 oder 20 Jahren so aktuell wie heute – unabhängig davon, was am Kapitalmarkt geschieht.

Komfortabel: Kapitalanlagemanagement und Sicherheiten aus einer Hand

Die Kunden profitieren dauerhaft vom Know-how der Allianz und von der Steuerung der gesamten Kapitalanlage aus einer Hand. Komfortabel für die Kunden, die sich während der Laufzeit ihres Vertrages nicht um Kapitalanlageentscheidungen kümmern müssen. Altersvorsorge mit KomfortDynamik bleibt verlässlich und planbar. Das Vorsorgekonzept bietet ein Sicherungspaket mit zwei wesentlichen Stufen: Abgestimmt auf die chancenorientierte Ausrichtung von KomfortDynamik werden zum einen hohe Renditen und Erträge während der Laufzeit bereits teilweise gesichert. Zum anderen wird in den letzten drei Jahren vor der Rentenzahlung das angesammelte Kapital schrittweise in das Sicherungsvermögen der Allianz überführt. Eine integrierte Kapitalsteuerung zur Verringerung von Wertschwankungen und der von Anfang an garantierte Erhalt der gezahlten Beiträge runden das Sicherungspaket ab.]

Allianz Lebensversicherungs-AG



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



Nadine Simon
Nadine und Mario Simon
Allianz Maklerbetreuer

Empfehlen Sie Ihren Kunden Einkommensvorsorge auf höchstem Niveau.

Die Allianz bietet für jeden Kunden die passende Lösung:

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

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



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



Allianz

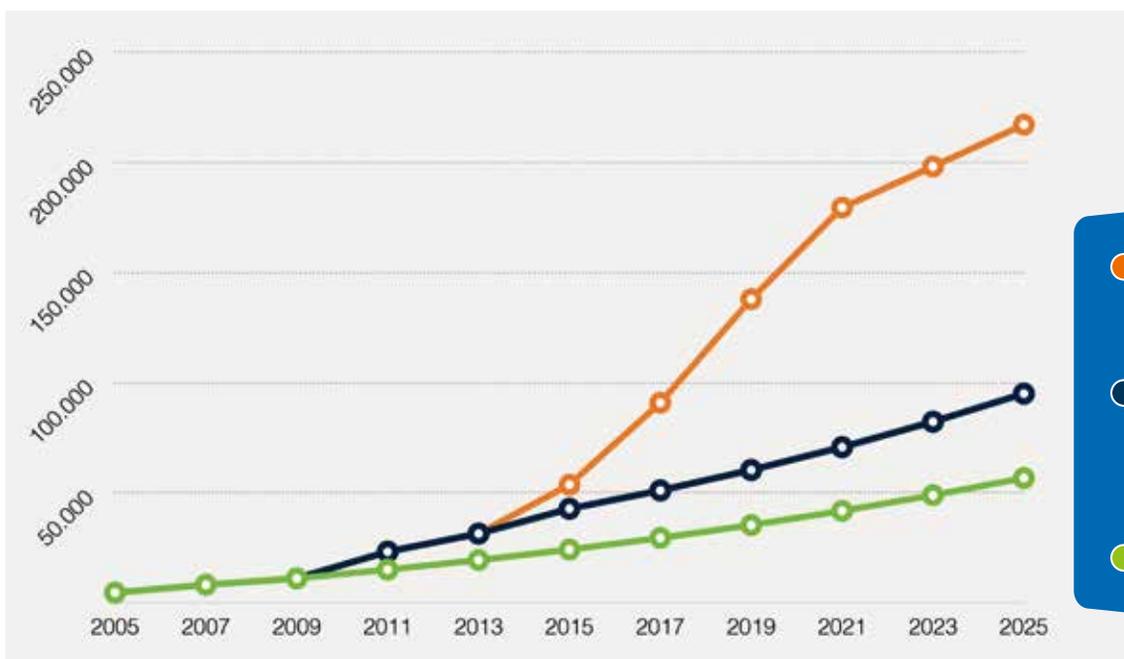
Pensionszusagen in der Zinsfalle – Veränderungen angehen und Vorsorge stabilisieren

[Hierzu wurde – in Annäherung an das angelsächsische Bilanzrecht – der steuerliche Abzinsungsfaktor des § 6a EStG für handelsbilanzielle Zwecke durch einen geglätteten Marktzins ersetzt. An die Stelle des starren Diskontierungszinses von 6 % trat ein von der Bundesbank ermittelter Durchschnittszins. Per 31.12.2008 belief sich dieser Zins auf 5,25 %. Aufgrund des geringeren Zinsfaktors trat auch der gewünschte Bilanzeneffekt ein. Der Verpflichtungsumfang von Pensionszusagen wurde – in Form deutlich erhöhter Rückstellungen – realistischer und transparenter dargestellt. Allein aufgrund des reduzierten Bewertungszinses stiegen die Pensionsrückstellungen um durchschnittlich 10 – 15 % an. Auch die nunmehr verbindliche Berücksichtigung von Anwartschafts- und Leistungsdynamiken führte zu einem weiteren Anwachsen der ausgewiesenen Verpflichtungen.

Parallel dazu wurden über die Jahre die versicherungsmathematischen Sterbetafeln an die steigenden Lebenserwartungen angepasst. Und mit der steigenden Lebenserwartung wuchsen wiederum die Verpflichtungen aus Pensionszusagen – ein längeres Leben bedeutet eben auch eine längere Leistungspflicht.

Zinsfalle Kapitalmarkt

Gerade in Zeiten rückläufiger Kapitalmärkte stellen die Vorgaben des BilMoG nun aber ein gravierendes Problem für Unternehmen dar. So sinkt der Diskontierungszins bis zum Jahr 2019 um ca. 60 % auf unter zwei Prozent. Im Gegenzug erhöhen sich die Pensionsrückstellungen im gleichen Zeitraum auf fast 300 % (siehe Grafik).



Verlauf einer Rückstellung – Beispiel bGGF

- HGB mit prognostiziertem Zins
- HGB mit konstantem Zins von 4,53% p.a. ab 2014
- Teilwert

Eigentlich eine gute Idee:

Die in der Handelsbilanz im Regelfall zu niedrig ausgewiesenen Pensionsverpflichtungen sollten realitätsnäher abgebildet werden. Dies war seinerzeit das vorrangige Ziel des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG).

Eine derartige Ausweitung des Verpflichtungsumfangs könnte jedoch nur durch ein sehr dynamisches Wachstum vorhandener Refinanzierungsbausteine kompensiert werden. Ob dies am Kapitalmarkt darstellbar ist, bleibt aber zumindest zweifelhaft. Anzunehmen ist vielmehr, dass Pensionszusagen wohl zunehmend in die Unterfinanzierung geraten. Im Einzelfall kann dies zu einer Verschlechterung der Bonität, zu einer Ausschüttungssperre oder gar zur Überschuldung führen.

Als klassische Problemlösung wird häufig noch immer der Aufbau ergänzender Finanzierungskomponenten gesehen. Die zusätzliche Investmentanlage, die Aufstockung der Rückdeckungsversicherung oder die Reservierung weiterer Vermögenswerte sind das gern empfohlene Mittel der Wahl. Das Dilemma ist nur, dass vielen Unternehmern die nötigen finanziellen Mittel – selbst für die eigene Altersversorgung – schlicht nicht zur Verfügung stehen.

Veränderungen aktiv angehen – Probleme lösen

Den Weg zur schonenden Problemlösung für beherrschende Gesellschafter-Geschäftsführer hat die Finanzverwaltung dabei schon im Jahr 2012 geebnet. Soweit bereits erdiente Versorgungsansprüche (Past Service) barwertgleich erhalten werden, können Pensionszusagen umfassend geändert werden. Insbesondere kann der zukünftige Anteil einer Zusage reduziert werden oder sogar komplett entfallen. Eine Altersrente kann an die Stelle einer Invaliditätsrente treten, eine Kapitalleistung eine Rentenverpflichtung ersetzen oder eine beitragsorientierte Leistungszusage eine reine Leistungszusage ablösen. Und alles sogar ohne steuerliche Auswirkungen im Privatbereich – richtige Gestaltung vorausge-

setzt. Genau hier setzt der Sanierungsservice der NÜRNBERGER Beratungs- und Betreuungsgesellschaft für betriebliche Altersversorgung und Personaldienstleistungen mbH (NBB) an.

Auf Basis einer individuellen Finanzierungsanalyse wird das unternehmensspezifische Sanierungspotential ermittelt und ein Konzept zur Restrukturierung bestehender Pensionsverpflichtungen erarbeitet. So werden die steuerlich anerkennungsfähigen Höchst- und Mindestansprüche ermittelt, Vorschläge zu strukturellen Änderungen von Pensionszusagen unterbreitet und etwaiger Finanzierungsbedarf dargestellt. Auf Wunsch können auch die handels- wie steuerbilanziellen Auswirkungen aufgezeigt werden und – in Kooperation mit namhaften Anwaltskanzleien – Zusagen neu formuliert werden. Sprechen Sie uns an.]



„Wir finden die passende Lösung.“

Kontakt

NÜRNBERGER Versicherungsgruppe

Dirk Klein (Dipl. Kaufmann (FH)/
Betriebswirt bAV (FH))

Tel.: 0251 509243
Mobil: 0151 12136334

www.nuernberger.de



Berufsunfähigkeitsschutz: Günstiger als gedacht! BU-Absicherung auf Fonds-Basis

Berufsunfähigkeit (BU) – gehört hat Jeder schon einmal davon, aber die Vorstellung, einmal selber davon betroffen zu sein, weist man gerne weit von sich. Die Gefahr, berufsunfähig zu werden, wird vor allem von jungen und gesunden Menschen deutlich unterschätzt. Dabei ist die Wahrscheinlichkeit, persönlich von einer BU betroffen zu sein, gar nicht so gering. Statistisch gesehen wird jeder vierte Arbeitnehmer berufsunfähig. Die Hauptursachen der BU liegen nicht, wie oft vermutet, in Rückenleiden oder Erkrankungen des Kreislaufsystems, sondern in psychischen Erkrankungen.

[Staatliche Hilfe: Wenn überhaupt, nur sehr gering

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

Eine moderne BU-Police: Fondsbasiert und trotzdem sicher!

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

BU Invest ist für alle Lebenslagen flexibel ausgestaltet. Die Starter-Option ermöglicht den preiswerten Einstieg mit fester Erhöhungsoption ohne Gesundheitsprüfung. Später bestehen umfangreiche Nachversicherungsmöglichkeiten ebenfalls ohne Gesundheitsprüfung. Weiter ist eine kontinuierliche Anpassung

von Beitrag und Versicherungsschutz möglich. Zu Vertragsbeginn kann eine Leistungsdynamik zur garantierten Erhöhung der Berufsunfähigkeitsrente im Leistungsfall vereinbart werden.

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

Fazit – privater Schutz muss sein

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

Nutzen Sie die über 10-jährige Erfahrung der Gothaer Lebensversicherung AG im Bereich fondsgebundener Risikoversicherung (u.a. auch Perikon und Pflege-Rent Invest) zum Vorteil für Ihre Kunden.]

„Die Starter-Option ermöglicht den preiswerten Einstieg mit fester Erhöhungsoption ohne Gesundheitsprüfung.“

Kontakt

Gothaer Lebensversicherung AG Personenversicherung
Thomas Ramscheid (Key Account Management)

Mobil: 0177 2467564
thomas_ramscheid@gothaer.de

www.gothaer.de

Die neue Janitos Privathaftpflichtversicherung. Top-Leistungen in allen Lebenslagen. Garantiert.



**DAS KANN AUCH MAL
INS AUGE GEHEN...**

LEISTUNGSHIGHLIGHTS.

- Verlust eigener oder fremder und dienstlicher Schlüssel/Code-Karten
- Ehrenamtliche Tätigkeiten
- Tagesmuttertätigkeiten
- Schäden beim Be- und Entladen des eigenen und fremden Fahrzeugs
- Neuwertentschädigung im ersten Jahr nach Neukauf
- Versicherungsschutz bei Versichererwechsel
- Neutarif-Garantie

MULTI-GARANTIE.

Vier Absicherungskomponenten

- Marktgarantie
- Vorversicherergarantie
- Individualgarantie
- Hochwertige Leistungserweiterungen

ONLINE-SCHUTZ.

Konkrete Hilfeleistung bei

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

KONTAKT.

Team PHV:

Telefon: 0 6221. 709 1522

E-Mail: versicherung@janitos.de

Weitere Informationen und Anmeldung zu unseren Onlineschulungen unter:

www.janitos.de

In drei Schritten zum individuellen ETF Mix!

Die ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung bietet in ihrer ausgezeichneten Fondsrente ALfonds eine umfangreiche ETF-Auswahl an. Der neue „ETF-Anlageplaner“ unterstützt Sie dabei in Ihrer Fondsberatung.

[Presse und Verbraucherschützer sind sich einig: ETFs sind die Trends der Zukunft. Neben Einfachheit und einer hohen Risikostreuung werden vor allem Transparenz und geringe Fondskosten gelobt. Es überrascht daher nicht, dass der ETF-Markt in den letzten zehn Jahren stark gewachsen ist. Die ALTE LEIPZIGER Leben folgt dieser Entwicklung bietet Ihnen insgesamt achtzehn breitgestreute ETFs an. Neben vielen Aktien-ETFs können Ihre Kunden ab sofort auch Renten-ETFs wählen und somit die gesamte Altersvorsorge mit ETFs aufbauen.

Dabei ist es sinnvoll, sich bei der Anlage nicht nur auf die Entwicklung eines Marktes zu verlassen, sondern ein individuelles, breit gestreutes Portfolio zusammenzustellen. Dafür wurde der neue ETF Anlageplaner entwickelt. In wenigen Schritten können Sie direkt in der Beratungssoftware E@SY WEB LEBEN den passenden ETF-Mix erstellen:

1 Zuerst bestimmen Sie das Verhältnis zwischen Aktien- und Renten-ETFs.

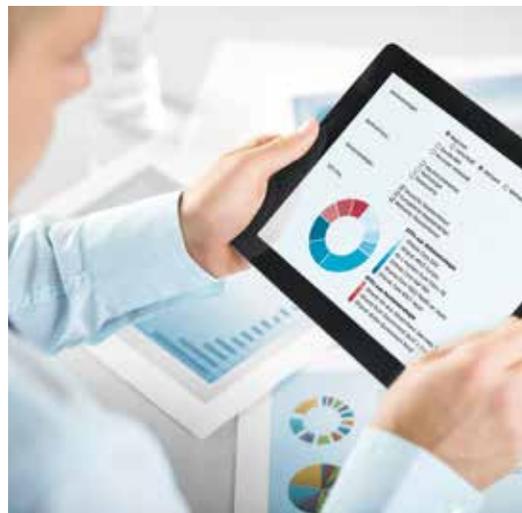
2 Nachfolgend wählen Sie eine Aktienstrategie:

- Die „Regionenstrategie“ teilt die Welt in verschiedene Gebiete auf. Sie können sich sowohl für eine weltweite Anlage entscheiden, als auch Ihren eigenen, individuellen Regionen-Mix zusammenstellen. Diese Strategie eignet sich besonders für chancenorientierte Kunden.
- Dividenden zählen neben Kursgewinnen zu den wichtigen Ertragsbestandteilen eines Aktieninvestments. Bei der „Dividendenstrategie“ wird mit ETFs gezielt in Aktien von Unternehmen investiert, die in der Vergangenheit hohe und nachhaltige Dividenden gezahlt haben. Gerade für wachstumsorientierte Kunden ein interessanter Ansatz!



ALTE LEIPZIGER

ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



- Studien beweisen: Aktien mit niedrigen Kursschwankungen, auch Volatilität genannt, entwickeln sich in schwierigen Börsenzeiten besser. Die Strategie „Minimale Volatilität“ konzentriert sich auf Titel, die in der Vergangenheit die geringsten Schwankungen gezeigt haben. Eine Anlagestrategie, die sich besonders für ausgewogene Kunden eignet.

Die gewählte Aktienstrategie kann durch die Beimischung von Wachstumsmärkten, Technologie und Nebenwerte ergänzt werden.

3 Im letzten Schritt bestimmen Sie die Rentenstrategie. Dazu können Sie jeweils aus einem Renten-ETF mit deutschen, europäischen und weltweiten Staatsanleihen wählen.

Jeder individuelle ETF-Mix wird grafisch dargestellt und verändert sich je nach Auswahl dynamisch. Weitere Informationen zur ausgezeichneten ETF-Auswahl und dem neuen Anlageplaner finden Sie auch unter www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/etfs.]

ALTE LEIPZIGER Versicherung AG

**Blitzschnelles Handling –
durch den ETF Anlageplaner!**

INDEX

Auf Erfolgskurs mit »ETFs«.

Unsere Fondsrente ALfonds jetzt mit transparenten und kostengünstigen Indexfonds.

VOLKSWOHL BUND-BU – Jetzt deutlich günstiger für viele Berufe

Die VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G. hat ihre Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) neu kalkuliert. Das Ergebnis: Für viele akademische und kaufmännische Berufe wird die Absicherung der Arbeitskraft noch günstiger. Dazu gibt es entscheidende Leistungs-Highlights und mehr Möglichkeiten, höhere Einkommen abzusichern.

[Mit den neuen Berufsklassen können die Berufe noch besser eingestuft werden. Das macht deutlich kleinere Beiträge möglich, insbesondere für Kunden in bestimmten Ausbildungsberufen und mit akademischen Abschlüssen. Sie sparen bis zu 26 Prozent, verglichen mit der bisherigen Berufsgruppeneinteilung. Ab sofort gibt es eine zusätzliche Nachversicherungsmöglichkeit für Selbstständige in Kammerberufen. Anwälte, Ärzte oder Steuerberater zum Beispiel können bei Abschluss einer beruflichen Qualifikation ihre BU-Rente auf bis zu 4000 Euro erhöhen, ohne neue Gesundheitsfragen.

Auch Studenten fahren mit der neuen VOLKSWOHL BUND-BU besser. Sie können pauschal statt bisher 1250 Euro bis zu 1500 Euro Monatsrente absichern. Und das in ihrem angestrebten Beruf!

Wichtige Neuigkeiten gibt es auch zur BU PLUS mit Pflege-schutzbrief: Der Kunde kann auch während der BU-Versiche-

rungsdauer eine selbständige Pflegeversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung abschließen. Das war bislang erst zum Versicherungsende möglich. Darüber hinaus gibt es die doppelte Rentenleistung im Pflegefall während der BU-Versicherungsdauer jetzt schon ab zwei, statt bisher ab drei ADL (activities of daily living).



VOLKSWOHL BUND-Vertriebspartner finden die neue BU im soeben erschienenen Angebotsprogramm Oktober 2015.]

Neue Klassen · Neue Prämien **MEHR BU**

So günstig kann hervorragender Schutz sein:

Beispiel: Rechtsanwalt, 30 Jahre, versicherte BU-Rente 2.500 Euro monatlich, Versicherungsdauer bis Alter 65
Monatsbeitrag: 81,56 Euro*

*Nettobeitrag; Überschussverwendung Sofortrabatt, nicht garantiert; Stand September 2015

So günstig kann hervorragender Schutz sein:

Beispiel: Student Maschinenbau, 20 Jahre, versicherte BU-Rente 1.500 Euro monatlich, Versicherungsdauer bis Alter 65
Monatsbeitrag: 38,89 Euro*

*Nettobeitrag; Überschussverwendung Sofortrabatt, nicht garantiert; Stand September 2015

VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a.G.

**Ihre Firmenkunden möchten eine Versicherung,
die passgenau ihren Bedarf deckt.**

PROFI SMART

**Mit ProfiSMART von AXA bieten Sie einen
cleveren Versicherungsschutz nach Maß.**

Die Risiken sind von Unternehmen zu Unternehmen verschieden – entsprechend aufwändig und kompliziert war bislang oft der Abschluss eines umfassenden Versicherungsschutzes. Mit ProfiSMART von AXA bieten Sie Kleinunternehmen eine branchenspezifische Versicherungslösung, die sie rundum absichert und die Leistungen der Haftpflicht- und Sach-Inhaltsversicherung kombiniert. Unkompliziert, umfassend und preiswert!



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

Maßstäbe / **neu definiert**





Vorteilhaft für Makler und Kunden: Zwei RLV-Einzelverträge

Die Pluspunkte von zwei Einzelverträgen lassen eine verbundene Risiko-Lebensversicherung weit hinter sich – besonders für Ehepartner, Lebensgemeinschaften und Geschäftspartner bietet sich dieser Todesfallschutz an.

[In Deutschland fehlt 74 Prozent* der Familien eine Risikoversorge für den Todesfall. Stirbt der Hauptverdiener, bleiben häufig große Versorgungslücken, die durch staatliche Hilfen – wie die Witwen- und Halbwaisenrente – nur unzureichend gedeckt sind.

Oft handelt es sich bei den finanziellen Belastungen um eine Baufinanzierung. Viele Menschen können sich aufgrund der aktuell sehr niedrigen Baufinanzierungszinsen den Traum vom Eigen-

heim ermöglichen. Doch damit geht auch eine große finanzielle Belastung einher, die über Jahrzehnte andauern kann. Fehlt hier ein Todesfallschutz, trifft es die Hinterbliebenen doppelt schwer. Das Ende ist nicht selten die Zwangsversteigerung.

Eine Risiko-Lebensversicherung ist eine zuverlässige Absicherung – nicht nur für Familien oder eine Baufinanzierung. Die Zielgruppen sind unterschiedlich. Manche Personen haben auch eine

Doppelfunktion inne, wie z. B. Ehemann und Baufinanzierer oder Familienvater und Unternehmer. Die folgende Grafik verdeutlicht die unterschiedlichen Zielgruppen einer Risiko-Leben:



Zuverlässig vorsorgen mit zwei Einzelverträgen

Eine verlässliche Todesfallabsicherung ist eine langfristige Investition in die Zukunft. Deswegen sollten Makler heute eher zu zwei Einzelverträgen als zu einer verbundenen Risiko-Lebensversicherung raten. So profitieren Makler und Kunden gleichermaßen. Neben preiswerten Produkten wird der Makler bei der EUROPA fachkundig unterstützt. Mit dem 24-Stunden-Service erfolgt die Policierung von Anträgen sehr schnell und der zuverlässige Makler-Service hilft bei allen Fragen.

Kunden, die sich für zwei Einzelverträge entscheiden, gewinnen auch. Denn bei einer verbundenen Risiko-Leben wird die Versicherungssumme im Todesfall in der Regel nur einmalig ausgezahlt. Doch bei zwei Einzelverträgen erhalten beide Versicherungsnehmer über die gesamte Laufzeit den vollen Versicherungsschutz. Der Hinterbliebene – beispielsweise ein Elternteil, der weiterhin sein Kind absichern möchte – muss dann keinen neuen Versicherungsvertrag abschließen und eine erneute Gesundheitsprüfung ist nicht notwendig. Und das jüngere Eintrittsalter bei Vertragsbeginn bleibt erhalten. Zudem entfällt bei der richtigen Vertragsgestaltung sogar die Erbschaftsteuer. Doch das beste Argument: Zwei Einzelversicherungen der EUROPA sind im Vergleich mit einer verbundenen Risiko-Lebensversicherung anderer Anbieter günstiger.

„Entscheiden sich Partner zum gemeinsamen Abschluss einer Risiko-Leben, erhält ein Versicherungsnehmer eine 50-Euro-Gutschrift.“

Angebot gültig bis 31.12.2015.

Die EUROPA Paar-Aktion 2015 schafft hier sogar einen weiteren Anreiz. Entscheiden sich Partner zum gemeinsamen Abschluss einer Risiko-Leben, erhält ein Versicherungsnehmer eine 50-Euro-Gutschrift. Erst wenn diese aufgebraucht ist, fallen die Beiträge für den zweiten Vertrag an. Makler können ihren Kunden dieses lukrative Angebot bis zum 31.12.2015 offerieren. Dazu müssen lediglich beide Anträge zeitgleich mit dem Aktionsgutschein eingereicht werden, der unter vep.europa.de/liebe zu finden ist.

Maklerkompetenz beweisen und persönlich beraten

Das sensible Thema „Todesfallschutz“ erfordert viel Empathie der Makler im Beratungsgespräch mit Kunden. 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 ihr Beratungs-Know-how unter Beweis stellen. Eine Win-win-Situation für beide Parteien.]

* IMWF Institut für Management- und Wirtschaftsforschung, 2012

NUR DIE
LIEBE
SPART



Kontakt

EUROPA Versicherung AG
Dirk Felten (Leiter Makler-Service)

Piusstraße 137 | 50931 Köln
Tel.: 0021 5737210
dirk.felten@europa.de

www.europa.de





Ahoi in Hamburg

Reisebericht zum Seminartag am 11. September 2015

[Von Anfang an: Meine Reise startete am frühen Freitagmorgen bei herrlichem Sonnenschein von Münster aus. Nach gut zwei Stunden Fahrt mit der Deutschen Bahn, kam ich fast pünktlich in Hamburg an.

Zu Fuß und mit einem kleinen Schlenker zum Ufer der Binnenalster, traf ich um 9:30 Uhr am Startpunkt unseres hanseatischen Tages in der Ferdinandstraße 75 ein. Hier hat das renommierte Bankhaus M.M.Warburg & CO von 1798 seinen Hauptsitz. Allerdings noch nicht seit 1798.

Erst 1867 zog die Bank aus dem Umland ins Zentrum Hamburgs. Ein Apotheker hatte das Gebäude in der Ferdinandstraße bauen lassen. Hier hatte er auch seine Apotheke. Das Gebäude hatte es aber der Familie Warburg angetan. So sehr, dass durch eine Heirat ein Familienmitglied „geopfert“ wurde. Denn der Apotheker hatte eine Tochter, die allerdings nicht die hübscheste gewesen sein soll. Nach der Hochzeit mit einem Warburg wurde das Gebäude Stammsitz der Bank. Auch heute kann man die Geschichte der letzten 200 Jahre, die in den Mauern des Gebäudes steckt, spüren.



Quelle: "obs/M.M.Warburg & CO (AG & Co.)/Aloys Kiefer"



Den meisten ist die erste Zeile des alten Kinderliedes „Eine Seefahrt, die ist lustig, eine Seefahrt, die ist schön...“ bekannt. So auch sicherlich den Teilnehmern, die der Einladung des Teams Kapitalanlagen am 11. September nach Hamburg gefolgt sind. Nicht singend, versteht sich. Und eins kann ich meinem Reisebericht auch schon vorwegnehmen: es war keine See- sondern eine Elbe-Flussfahrt, dennoch lustig und schön.

Mitten in Hamburg stehend, hat es die vielen Luftangriffe zweier Weltkriege fast unbeschadet überstanden. Zwar schlug während des zweiten Weltkrieges eine Bombe durch das Dach, richtete aber kaum Schaden an. Der Sprengsatz landete im Kassenraum, detonierte aber nicht.

Woher ich das alles weiß? Wir wurden am Ende des Vormittags von Dr. Philip Marx, Leiter Partnerbüro und Hobbyhistoriker, durch das Haus geführt. Es hatte etwas von einer Zeitreise bzw. von einem Museum. Als wir auch die historischen Besprechungsräume mit Möbeln aus dem 1900 Jahrhundert besichtigen durften, haben wir erfahren, dass auch heute noch die Vorstands- und Aufsichtsratssitzungen in diesen Räumen stattfinden. Warburg pflegt eben auch Tradition.

Zurück zum fachlichen Teil: Bis 10:00 Uhr waren alle Teilnehmer mit Bahn, Auto und Flugzeug eingetroffen. Nach der Begrüßung erfuhren wir zunächst auf interessante Art von einem Volkswirt von M.M.Warburg & CO was, wie Einfluss auf die Weltwirtschaft, die Zinsen, den Aktienmarkt hat und wie man es erkennt.

Im Anschluss erklärte uns Sven Matthies das „Warburg Zukunftsmanagement“. Normalerweise muss man für die Kontoeröffnung und die Vermögensverwaltung durch Warburg ein liquides Vermögen von einer Millionen Euro mitbringen. Da ich dieses zurzeit nicht habe, kann ich dennoch auf die Erfahrung und das Knowhow von Warburg zurückgreifen, indem ich die Vermögensverwaltung (Warburg Zukunftsmanagement) als Anlage in der Fondspolice der Continentale wähle. Hierzu stellte Christian Weber (Maklerbetreuer der Continentale) die easyREnte Invest vor. Sollten Ihre Kunden auch im Moment keine Liquidität in Höhe von einer Million Euro für eine Konto bei Warburg haben, stellen wir gerne einen Kontakt zu Herrn Weber her.

Nach der Führung durch das Gebäude ging es raus in den Hafen, frische Luft einatmen. Die Taxifahrt war nicht so einfach, die Adresse „Im Travehafen 1 – Buss Containerhafen“ stellte auch den erfahrenen Taxifahrer vor eine Herausforderung. Obwohl es eigentlich ganz einfach ist: Direkt vor der Köhlbrand-Brücke rechts ab. ►



Ahoi in Hamburg

Reisebericht zum Seminartag am 11. September 2015

Am Hafen bekamen wir dann das Kontrastprogramm zum Vormittag: Banker mit Schlips vs. Arbeiter mit Blaumann und Warnweste; Teppichboden vs. mit Pfützen bedeckten Betonboden; theoretischer Geldhandel vs. praktischen Stückguthandel zum Anfassen. Unser Maklerbetreuer der Buss Capital, Stefan Mielke, informierte die Teilnehmer kurz zum Thema Containerhandel und warum dieser weiter wächst. Gleichzeitig zeigte er Möglichkeiten auf, wie der Kunde an diesem Erfolg mit Buss mitverdienen kann. Wenn auch Sie Interesse an der Produktwelt bzw. den Sachwertinvestitionen der Buss haben, steht Ihnen das Team Kapitalanlagen gerne zur Verfügung.

Danach ging es in die Barkasse mit dem schönen Namen Erica. Leider hatte der Caterer ein ähnliches Problem mit der Anschrift wie der Taxifahrer. Somit gab es zunächst keinen Kaffee und Kuchen an Bord. Aber wozu ist man zu Gast bei einem der größten Logistiker der Welt (Buss Capital)? Der Kapitän lenkte seine „Erica“ zum Elbpark Entenwerder, wo wir Proviant an Bord nahmen. Von hieraus ging es auf der Elbe vorbei an der Hafen-City mit Blick auf die – immer noch – im Bau befindliche Philharmonie, große

und kleine Schiffe, die Landungsbrücken und weitere Sehenswürdigkeiten. Bevor wir die Speicherstadt ansteuerten, hatten wir im Container-Hafen noch Blick auf riesige Schiffe aus der ganzen Welt mit einer Ladungskapazität bis zu 12.000 TEU (TEU = Twenty-foot Equivalent Units). Diese Meeresriesen aus Metall haben nicht selten eine Länge von 400 m und eine Breite von 50 m. Fährt man mit einer Barkasse daran vorbei, sind das im Vergleich unfassbare Dimensionen.

Nachdem wir in der Nähe der Dungeon- und Eisenbahn-Ausstellung angelegt haben, nahmen wir uns noch die Zeit, auf der Hafepromenade zu flanieren. Da an diesem Wochenende Cruise-Days waren, luden im Hafen viele Buden zum Schlemmen und Verweilen ein. Diesen wunderschönen Tag in Hamburg ließen mir mit einem gemeinsamen Essen im Portugiesen-Viertel ausklingen.

Für mich ging es dann nachts mit der Bahn zurück nach Münster. Diesmal ohne Verspätung.]

[pma:]
Klaus Ummen (Teamleiter Kapitalanlagen)



Keuchend hängen zwei schiffbrüchige Bankiers an einer treibenden Holzplanke. Der eine ächzt: „Können sie sich noch lange über Wasser halten?“ Darauf der andere gurgelnd: „Wie kann man in einer solchen Situation noch übers Geld reden...?“





Mehr Umsatzpotenzial: Die Keyman-Police für wichtige Schlüsselkräfte

Zwischen 800.000 und 1.000.000 Menschen erkranken jährlich an einer schweren Krankheit. Das Schicksal trifft auch wichtige Schlüsselkräfte.

[Was bedeutet es für das Unternehmen, wenn eine Schlüsselkraft (Keyman) schwer erkrankt?

Einem Unternehmen drohen erhebliche finanzielle Belastungen durch längerfristigen oder endgültigen Ausfall einer Schlüsselperson. Die Kontakte und Verbindungen sowie Folgeaufträge müssen in gleicher Art und Weise aufrechterhalten und bearbeitet werden. Hier wird schnell deutlich: Durch den Ausfall einer Schlüsselkraft kann es leicht zur Existenzfrage für ein Unternehmen kommen! Keymen sind in vielen Unternehmen nahezu unersetzlich. Wenn sie plötzlich aufgrund einer schweren Krankheit für lange Zeit arbeitsunfähig sind oder unerwartet versterben, ist der wirtschaftliche Schaden groß.

Mit der Absicherung durch Zurich kann man die finanzielle Notlage im Unternehmen infolge einer schweren Erkrankung oder des Todes einer Schlüsselkraft vermeiden.

Zurich geht noch weiter und bietet innerhalb des Krankheits-Schutzbriefes eine Keyman-Police an. Mit dieser Police können Sie ein Unternehmen gegen die finanziellen Folgen bei Verlust durch Tod oder schwere Krankheit von „Schlüsselpersonen“ absichern. Das können z.B. Geschäftsführer, Führungskräfte, Spezialisten usw. sein. Menschen, die aufgrund ihres Wissens, ihrer Qualifikation, ihrer Kontakte oder Erfahrungen nicht ohne weiteres austauschbar oder ersetzbar wären.

Im Leistungsfall bei Krankheit oder Tod wird die Versicherungssumme an das Unternehmen ausgezahlt. So kann ein Auf-

tragseinbruch aufgefangen, Gesellschaftsanteile ausgezahlt oder ein Nachfolger eingekauft werden. Die Beiträge sind Betriebsausgaben und können steuerlich voll abgesetzt werden.

Highlights des Krankheits-Schutzbriefs für Unternehmer auf einen Blick:

- Auszahlung der Kapitaleistung ist unabhängig von einer weiteren Beschäftigung des Keyman
- Bei einer Lebenserwartung unter 12 Monaten: Vorgezogene Auszahlung der Todesfallsumme (erweiterter Krankheits-Schutzbrief)
- Garantierte Beiträge: Der bei Versicherungsbeginn vereinbarte Beitrag ist garantiert. Es gibt keine Netto- und Bruttobeiträge und keine Vertragsprüfung!
- In vielen Fällen steuerliche Absetzbarkeit der Beiträge (Für weitere Informationen sollte der Steuerberater kontaktiert werden)

Interesse geweckt?

Auf der Kampagnenseite www.mach-plus-mit-protection.de von Zurich finden Sie einige unterstützende Informationen und Besonderheiten, wie z. B. den Keyman-Rechner.]

Zurich Versicherung



Dominic, 38 Jahre:
Modedesigner

Maßgeschneidert

Golden BU: Der passende
Berufsunfähigkeitsschutz für viele Berufe

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

Sechs Gründe, warum man mit der PKV langfristig besser fährt

Auf der Straße des Lebens geht es manchmal holprig zu. Wer wäre da nicht am liebsten mit einem Fahrzeug unterwegs, in dem er rundum geschützt ist. Empfehlen Sie Ihren Kunden daher den besten Gesundheitsschutz: eine private Krankenvollversicherung (PKV).

[Sicher bekommen Sie im Beratungsgespräch jedoch von dem einen oder anderen ein „Aber...“ zu hören. Denn immer wieder tauchen in den Medien warnende Artikel auf: Die PKV sei nur was für junge Gutverdiener, ständig gebe es Beitragserhöhungen und im Alter sei sie sowieso nicht mehr bezahlbar. Alles Quatsch, sagt der Fachkundige. Eine ganze Palette von Vorteilen macht die PKV zum Top-Schutz, wenn es um die Absicherung der Gesundheit geht. Die wichtigsten sechs stellen wir Ihnen hier vor:

1 Die PKV ist nicht nur was für junge Gutverdiener. Es stimmt zwar, dass ein gewisses Einkommen – nämlich über der Jahresarbeitsentgeltgrenze von derzeit 54.900 Euro – eine der Grundvoraussetzungen ist. Aber Selbständigen und Freiberuflern steht die PKV unabhängig vom Einkommen offen. Wer eine dieser Voraussetzungen erfüllt, kann sich unabhängig vom Alter privat versichern.

Zu bedenken ist jedoch: Wer sich bereits in jungen Jahren für eine PKV entscheidet, hat gute Karten. Er hat meist noch keine schwerwiegenden Erkrankungen gehabt und passiert die Gesundheitsprüfung dadurch ohne Probleme. Außerdem bleibt viel Zeit, um ausreichend Alterungsrückstellungen zu bilden.

2 Beitragssteigerungen gibt es nicht nur in der PKV, sondern auch in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV). Dort kommen sie beispielsweise als Zusatzbeiträge daher, die vermutlich bereits 2016 um 0,2 bis 0,3 Prozent steigen – also im Schnitt von heute 0,9 auf bis zu 1,2 Prozent.

Von 1970 bis heute sind die Beiträge in der GKV inklusive der Pflegepflichtversicherung jährlich um durchschnittlich 6,1 Prozent gestiegen.

Außerdem wird 2016 die Beitragsbemessungsgrenze von derzeit jährlich 49.500 Euro auf 50.850 Euro angehoben. Das heißt, bis zu

dieser Einkommenshöhe müssen die prozentualen Kassenbeiträge abgeführt werden. Besser Verdienende werden also zusätzlich belastet. Nicht vergessen darf man zudem verdeckte Beitragserhöhungen in der GKV: nämlich in Form von Zuzahlungen, etwa für Arzneimittel oder Zahnersatz, und Leistungskürzungen. Das heißt, der gesetzlich Versicherte muss vieles aus eigener Tasche bezahlen.

3 Wer früh genug anfängt, hat keine Schwierigkeiten, die Beiträge für die PKV im Ruhestand zu bezahlen. Die private Krankenversicherung bildet so genannte Alterungsrückstellungen. In jungen Jahren ist der Beitrag im Verhältnis zu den beanspruchten Leistungen höher. Dieser „Überschuss“ wird angespart. Er steht dann für die häufigere Inanspruchnahme von Gesundheitsleistungen im Alter zur Verfügung, so dass die Beiträge deswegen nicht zusätzlich steigen.

Ab 60 fällt außerdem der gesetzliche Zuschlag von 10 Prozent weg; mit Rentenbeginn auch eine eventuell bestehende Krankentagegeldversicherung. Dies bedeutet weitere finanzielle Entlastungen. Die über den gesetzlichen Zuschlag angesparten Mittel sowie weitere Überschussmittel aus Zinsgewinnen werden ab 65 dazu verwendet, Beitragssteigerungen im Rahmen von Beitragsanpassungen abzufedern.

Tip: Eine zusätzliche Sonderbedingung zur Beitragsentlastung im Alter abschließen! Man zahlt in jungen Jahren etwas mehr ein und ab 65 ermäßigt sich dann der monatliche Beitrag um die vereinbarte Summe. Dabei hilft auch das Finanzamt: Seit 2010 können Versicherte ihre Beiträge für die private Krankenversicherung steuerlich geltend machen und erhalten so einen Teil ihrer Ausgaben für die Gesundheitsvorsorge zurück.

Die drei „Aber...“ sind schnell durch drei „Ach, so ist das...“ ersetzt. Mit drei weiteren entscheidenden Argumenten haben Sie auch

den Letzten, der durch warnende Meldungen über die PKV verunsichert worden ist, überzeugt.

4 Das herausragende Argument für die Private: Die Leistungen der PKV sind ein Leben lang garantiert. Kein staatlicher oder sonstiger Eingriff kann ihnen etwas anhaben. Punkt.

5 Wer den privaten Schutz genießt, erhält die bestmögliche und modernste Behandlung im Krankheitsfall. Das sind keine leeren Worte. Die vollständige Genesung etwa im Fall eines Kreuzbandrisses kann für einen gesetzlich Versicherten dreimal so lang dauern wie für jemanden mit einer PKV. Der Grund: Dank beispielsweise minimalinvasiver und effektiver Behandlungsmethoden ist er schneller wieder auf den Beinen, die anschließende Reha kann entsprechend kürzer verlaufen.

6 Die privaten Versicherungsunternehmen haben nicht nur Tarife, sondern auch viele Extra-Services und Assistance-Leistungen im Angebot. Die Krankenversicherer der Sparkassen-Finanzgruppe, Bayerische Beamtenkrankenkasse (BK) und Union Krankenversicherung (UKV) bieten ihren chronisch kranken, vollversicherten Kunden beispielsweise mit dem GesundheitsSERVICE Unterstützung und Begleitung. Über die kostenlose medizinische Hotline MediTALK erhalten Vollversicherte 24 Stunden am Tag und an 365 Tagen im Jahr Auskunft von Ärzten und medizinischem Fachpersonal. Ein weiteres Beispiel: Mit der RundumGesund-App von BK und UKV können Versicherte ihre Belege ganz einfach und schnell per Smartphone an BK oder UKV übermitteln.

BK und UKV bieten mit dem „GesundheitCOMFORT“ einen Oberklasse-Tarif. Er enthält umfassende privatärztliche Leistungen inklusive Vorsorgeuntersuchungen und ermöglicht eine flexible Kombination aus verschiedenen Selbstbehaltsstufen. Außerdem gibt es drei Bausteine für Zahnersatzleistungen.

Damit nicht genug: Vollversicherte erhalten mit dem Zusatzbaustein „ExpertPLUS“ nach der Diagnose einer schweren Krankheit umgehend den direkten Zugang zu ausgewiesenen Spezialisten des jeweiligen Fachgebiets. Der Baustein „VitalPLUS“ rundet das Ganze ab, denn er leistet für eine umfassende Nachsorge, also Reha und Kuren, oder für Entziehungsmaßnahmen.

Und denken Sie daran: Eine professionelle Beratung zur PKV beinhaltet immer auch die private Pflegepflichtversicherung. Außerdem ein Krankentagegeld, das dafür sorgt, dass Ihre Kunden

Allgemeine Vorteile der privaten Krankenvollversicherung auf einenBlick:

- freie Facharztwahl
- größere Therapiefreiheit
- modernste Medizin, Untersuchungsmethoden und zahnmedizinische Leistungen
- und somit Teilhabe am medizinischen Fortschritt
- bis zu 90 Prozent Erstattung für Zahnersatz

Im Krankenhaus:

- freie Wahl der Klinik, auch Privatkliniken
- Wahlleistungen, etwa Behandlung durch den Chefarzt bzw. den Arzt nach Wahl, Unterbringung im Einbettzimmer, Auswahlmenü oder besondere Einrichtungen.

auch bei längerer Krankheit die laufenden Kosten zahlen und den Lebensstandard halten können. Das ist besonders wichtig, wenn Sie einen Selbständigen oder Freiberufler beraten.

Die Bayerische Beamtenkrankenkasse AG und UKV - Union Krankenversicherung AG sind nach der Zahl der versicherten Personen die drittgrößte Krankenversicherungsgruppe in Deutschland. Sie ist eingebettet in den Konzern VKB, in die Gruppe der öffentlichen Versicherer und in die Sparkassen-Finanzgruppe. Ein starker Verbund!]

Kontakt

CONSAL MaklerService GmbH
Lars Feddersen (Maklerbetreuer)

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

www.ukv.de | www.vkb.de
www.consal-maklerservice.de



Der Krankenhaus-Patient als Fallpauschale – Controlling versus Heilung –

Die Lösung: PKV-Versicherungsschutz für Wahlleistungen und Krankenhaustagegeld.

Was ist die Fallpauschale? Für jede genau definierte Erkrankung und ihre Behandlung im Rahmen stationärer Aufenthalte sind bestimmte pauschale Beträge festgelegt, die die Klinik erstattet bekommt: die Fallpauschalen. Sie werden unabhängig von der tatsächlichen Aufenthaltsdauer (Fachdeutsch „Verweildauer“) der Patienten in der Klinik gezahlt.

[Seit 2003 wurde in Deutschland für die Vergütung der allgemeinen Krankenhausleistungen für die deutschen Krankenhäuser ein leistungsorientiertes und pauschalierendes Vergütungssystem eingeführt: Das G-DRG-System (German-Diagnosis Related Groups-System bzw. deutsches diagnosebezogenes Fallgruppen-System). Nach diesem wird jeder stationäre Behandlungsfall mittels einer entsprechenden DRG-Fallpauschale vergütet. Kalkuliert werden diese Fallpauschalen, indem die Bandbreite an Verweildauern bei der entsprechenden Erkrankung in verschiedenen Krankenhäusern ermittelt wird. Zur Kostenerstattung wird dann die mittlere Verweildauer aus dieser Bandbreite herangezogen. Grundlage zur Festlegung der Fallpauschalen sind die jährlichen Vereinbarungen zwischen dem GKV-Spitzenverband, dem Verband der privaten Krankenversicherung und der Deutschen Krankenhausgesellschaft gemäß § 17 des Krankenhausfinanzierungsgesetzes (KHG). In diesem Zusammenhang vereinbaren sie gemäß § 9 des Krankenhausentgeltgesetzes (KHEntG) einen Fallpauschalenkatalog, einen Katalog ergänzender Zusatzentgelte sowie die Abrechnungsbestimmungen für diese Entgelte.

Wie werden Behandlungsfälle im G-DRG-System zu Fallpauschalen berechnet?

Voraussetzung für die Eingruppierung eines Patienten in eine Fallpauschale ist die Verschlüsselung seiner Haupt- und eventueller Nebendiagnosen sowie der an ihm durchgeführten Leistungen. Die Fallpauschal-Ermittlung erfolgt über spezielle Algorithmen, in denen Diagnosen und Leistungen, sowie Alter, Geschlecht, Gewicht bei Neugeborenen, Zahl der Stunden maschineller Beatmung, Verweildauer und Entlassungsart (verlegt, verstorben, normal...) integriert werden. Daraus ergibt sich das „Relativgewicht“, das zur Preisermittlung mit dem Basisfallwert multipliziert wird.

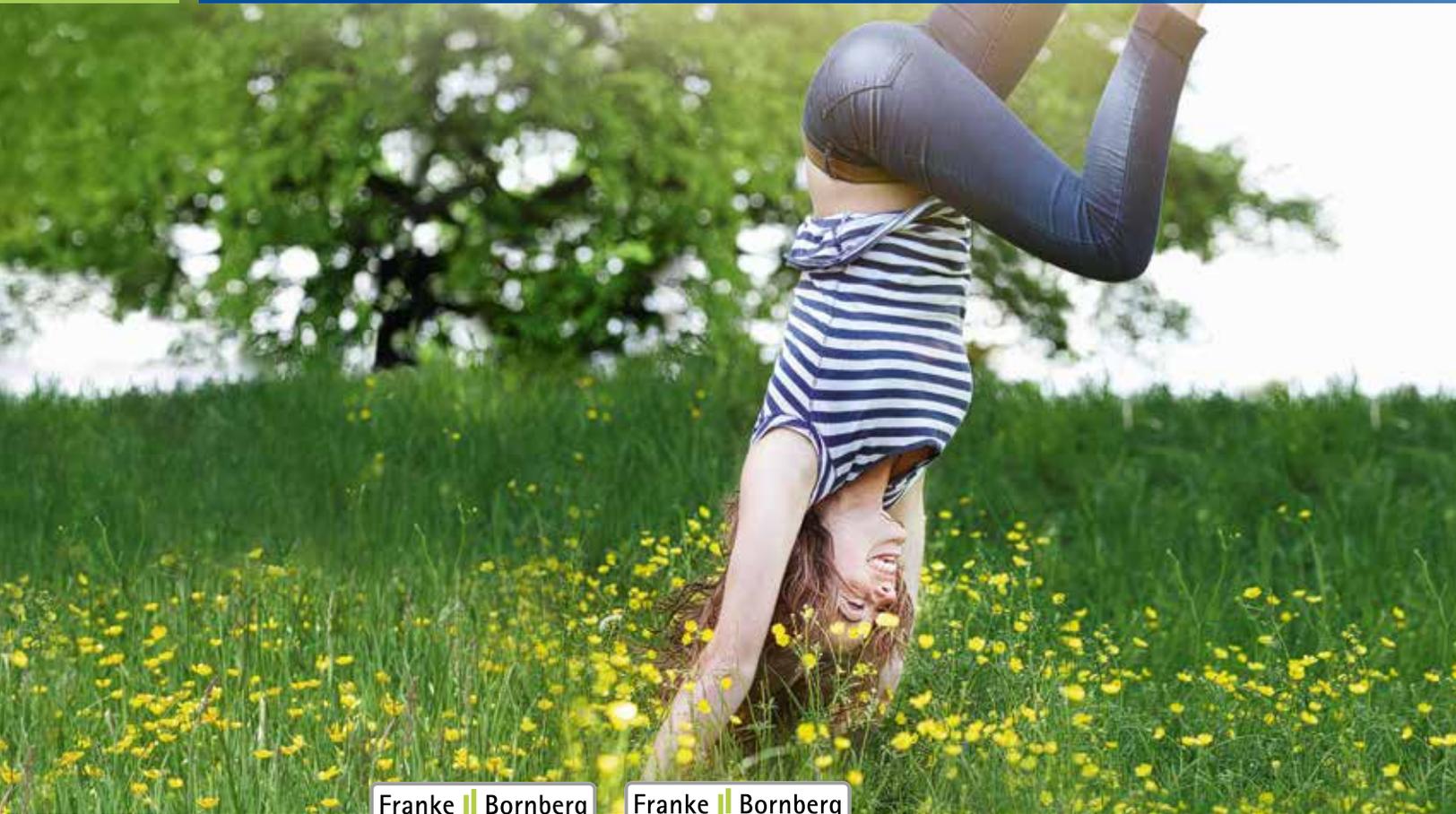
Wieso werden schwerkranke Patienten nicht einfach weiterbehandelt oder sofort wieder im Krankenhaus aufgenommen, wenn sich herausstellt, dass sie nicht geheilt sind und zu Hause nicht zurechtkommen?

Dies hat finanzielle Gründe. Die Behandlung an einem Patienten bei gleichbleibender Diagnose kann nur nach einer Frist von 30 Tagen als erneute Fallpauschale abgerechnet werden. Zwei Beispiele: ein Patient bekommt eine Knochenmarkstransplantation, die Knochenmarkspende wird abgestoßen und eine neue Transplantation ist dringend notwendig. Oder ein Patient bekommt eine neue Hüfte, diese wächst nicht einwandfrei an und muss wieder ausgetauscht werden. Erfolgt die Nachbehandlung innerhalb von 30 Tagen, kann diese zweite Behandlung vom Krankenhaus nicht abgerechnet werden. Das Krankenhaus bekommt somit nur eine von den zwei Behandlungen erstattet.

Was sind Zusatzentgelte?

Auch bei noch so großer Differenzierung in immer mehr unterschiedliche Fallpauschalen kann ein pauschalierendes System nie allen Einzelfällen gerecht werden. Aufwändige Therapien, Einsätze extrem kostenintensiver alternativloser Medikamente können nicht mit Fallpauschalen gedeckt werden. Für diese „Kostenausreiber“ wurden seit 2004 sogenannte Zusatzentgelte „in eng begrenzten Ausnahmefällen“ eingeführt. Die Höhe des Zusatzentgeltes bei Medikamenten ist von der insgesamt verabreichten Menge während des gesamten Klinikaufenthaltes abhängig. Verträgt ein Patient beispielsweise ein Medikament nicht und gibt es vor Ablauf des Verfallsdatums keine weitere Anwendungsmöglichkeit, bleibt die Klinik auf den Kosten des Medikaments sitzen. Hier findet man eine Ursache, warum Patienten mit Erkrankungen ohne aktuelles Medikamentenrezept der benötigten Arznei- ➤

Für die natürliche Gesundheit Ihrer Kunden: NaturPRIVAT



Franke | Bornberg
Heilpraktiker
hervorragend **FFF**
Private Krankenzusatzversicherung
Union Krankenversicherung AG
NaturPRIVAT
Produkt: 01/2015 Rating: 01/2015

Franke | Bornberg
Heilpraktiker
hervorragend **FFF**
Private Krankenzusatzversicherung
Bayerische Beamtenkrankenkasse AG
NaturPRIVAT
Produkt: 01/2015 Rating: 01/2015

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

mittel nach Hause entlassen werden. Zusätzlich basiert die Leistungsmengenplanung zur Planung und Verhandlung der Zusatzentgelte für das laufende Jahr auf den Ist-Daten des Vorjahres. Wird die mit den Kostenträgern vereinbarte Menge nicht erreicht, verliert das Krankenhaus diesen Budgetanteil ersatzlos. Wenn die Menge überschritten wird, muss das Krankenhaus „nur“ 25% der daraus erwirtschafteten Erlöse an den Krankenversicherer zurückerzahlen.

Krankenhaus-Patienten als Opfer der Rationalisierung

Immer mehr Patienten werden mit nicht verheilten Operationswunden nach Hause entlassen, weil die Fallpauschale abgelaufen ist. Wieso dies so ist? Das Krankenhaus macht Gewinn, wenn ein Patient in weniger Zeit als in der Fallpauschale vorgesehen entlassen wird. Das Krankenhaus macht Verlust, wenn ein Patient länger im Krankenhaus bleibt, als in der Fallpauschale vorgesehen ist. Der tatsächliche Gesundheits- oder Krankheitszustand des Patienten ist hier zur Nebensache wegrationalisiert worden.

Der Patient als Instrument zur Gewinn-Optimierung

Diagnosedaten der Krankenhäuser ab 2000 (Eckdaten der vollstationären Patienten und Patientinnen). Diese Tabelle bezieht sich auf: Region: Deutschland, ICD10: I08 Krankheiten mehrerer

Herzklappen, Art der Standardisierung: Standardbevölkerung „Deutschland 1987“. Gliederungsmerkmale: Jahre, Behandlungs-/ Wohnort, ICD10

Sachverhalt, Jahr aufsteigend						
	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Absolute Fallzahl (Behandlungsort der Patienten/-innen)						
Insgesamt	1.581	3.628	3.886	3.739	3.995	3.581
männlich	622	1.524	1.748	1.711	1.949	1.677
weiblich	959	2.104	2.138	2.028	2.046	1.904
Kurzlieger (1–3 Tage)	208	511	454	444	473	483
Stundenfälle	10	12	13	21	14	13
Sterbefälle	78	235	268	269	277	254
Ø Verweildauer (in Tagen)	14,2	14,6	15,6	16,4	15,9	16,0
<i>Die folgenden Fallzahlen wurden ohne Patienten/-innen mit ausländischem/unbekanntem Wohnsitz, Alter, Geschlecht ermittelt.</i>						
Absolute Fallzahl (Wohnsitz der Patienten/-innen)						
Insgesamt	1.574	3.619	3.866	3.720	3.968	3.539
männlich	621	1.517	1.738	1.701	1.937	1.656
weiblich	953	2.102	2.128	2.019	2.031	1.883
Altersspezifische Fallzahl je 100.000 Einwohner						
unter 15 Jahre	0	0	0	0	0	0
15 bis unter 45 Jahre	0	0	0	0	0	0
45 bis unter 65 Jahre	2	3	2	2	3	2
65 Jahre und älter	8	18	19	18	19	17
Altersstandardisierte Fallzahl je 100.000 Einwohner (Basis: Standardbevölkerung „Deutschland ab 1987“)						
Insgesamt	2	4	4	4	4	3
männlich	1	3	3	3	3	3
weiblich	2	5	4	4	4	4

Die Tabelle wurde am 30.09.2015, 13:32 Uhr unter www.gbe-bund.de erstellt.



Ein Fehler im System

Zwar müssen Mindestverweilzeiten eingehalten werden, je nach vorgegebenem Krankheitsbild, doch diese sind extrem kurz angesetzt. Komplikationen oder individuelle Umstände werden nicht berücksichtigt. Experten klagen, dass dies für viele Patienten gravierende Nachteile hat: 15 bis 20 Prozent aller Reha-Patienten werden zu früh aus dem Krankenhaus entlassen und in die Reha überwiesen. Nicht selten kommt es vor, dass nicht alle notwendigen Therapien durchgeführt werden können. Ist zum Beispiel eine Wunde noch nicht vollständig verheilt, darf der Patient nicht ins Schwimmbecken.

Blutige Entlassung – Wundversorgung statt Rehabilitation

Immer häufiger müssen sich die Ärzte und Pflegekräfte in den Reha-Kliniken zunächst um die Wundversorgung kümmern, statt ihre eigentliche Aufgabe zu erfüllen, den Patienten wieder fit für den Alltag zu machen. So geht wertvolle Zeit verloren und der Patient profitiert nicht von der Reha, wie es möglich und erforderlich wäre. Denn nach Ablauf der genehmigten Rehabilitationszeit müssen Patienten die Reha-Einrichtung verlassen, auch wenn noch nicht alle Therapiemöglichkeiten ausgeschöpft sind. Um wieder auf die Beine zu kommen, bleibt nur noch eine ambulante Nachbehandlung. Aber auch die Hausärzte leiden unter der sogenannten blutigen Entlassung aufgrund der Fallpauschalen-Regelung: Auf sie kommen immer häufiger aufwendige Aufgaben wie Wundversorgung und Thromboseprophylaxe zu, um die sie sich täglich kümmern müssen. Denn häufig sind Angehörige mit solchen Pflegemaßnahmen überfordert oder die Patienten sind alleinstehend.

„Patienten sollten sich mit privaten Zusatzversicherungen als Ergänzung unbedingt schützen“

Nach Möglichkeit im Vorhinein planen

Bei bevorstehenden Operationen oder geplanten stationären Krankenhausaufenthalten lässt sich einiges im Vorfeld planen und organisieren: regionale Pflegestützpunkte sind hier beratend und unterstützend tätig. Es kann auch vorab eine Kurzzeitpflege organisiert werden. Jedoch übernehmen die Gesetzlichen Krankenkassen die Kosten dafür nur selten. Diese liegen bei 80 Euro pro Tag. Darüber hinaus gibt es zahlreiche Hilfsmittel, die den Alltag erleichtern und von den Kassen übernommen werden. Welche Möglichkeiten ein Patient nach seiner Entlassung hat und welche Mittel zur Verfügung

stehen, darüber informiert der Sozialdienst (auch: Entlass-Manager) der Krankenhäuser. Experten mahnen jedoch, dass es mit der Hilfe danach oft nicht so gut klappt.

Behandelnden Arzt ansprechen

Wer als Patient den Eindruck hat, zu früh entlassen zu werden, sollte den behandelnden Arzt darauf ansprechen und seine Bedenken äußern. Dabei sollte er auf konkrete Gründe, wie zum

Beispiel eine noch nicht verheilte Wunde, fehlende Betreuung oder mangelnde Mobilität hinweisen. Experten warnen davor, sich vor Antritt der Reha einige Tage zu Hause zu erholen, denn Thromboseprophylaxe und Wundversorgung müssen in

dieser Zeit unbedingt fortgeführt werden. Und das funktioniert nur bei voller Unterstützung durch Angehörige und Hausarzt.

Private Zusatzversicherungen helfen im Krankenhausfall

Patienten sollten sich mit privaten Zusatzversicherungen als Ergänzung unbedingt schützen – zur Verlängerung der Verweildauer im Krankenhaus leistet die Stationäre Zusatzversicherung mit versicherten Wahlleistungen, freier Krankenhauswahl und freier Spezialisten-Wahl. Zur Überbrückung bis zur Reha – und auch danach – leistet die Zusatzversicherung durch ambulante Kostenerstattung. Zur Finanzierung einer Kurzzeitpflege nach Krankenhausentlassung kann ein versichertes Krankenhaustagegeld eine gute finanzielle Unterstützung bieten. ▶



Einsatz eines künstlichen Kniegelenks

Beim Einsatz eines künstlichen Kniegelenks gilt seit Anfang 2015 eine Mindestmengenregel. Die sogenannte Kniegelenks-Totalendoprothese (Knie-TEP) darf nur in Krankenhäusern eingesetzt werden, die diesen komplizierten Eingriff im Durchschnitt einmal pro Woche durchführen. Der Deutschen Gesellschaft für Endoprothetik geht die Vorschrift aber nicht weit genug. Sie will zusätzlich eine Mindestmenge pro Operateur und Jahr durchsetzen, um Patienten vor Kunstfehlern zu schützen.

„Groteske Situation“ beim Austausch des künstlichen Kniegelenks

Sowohl Mindestmengen pro Klinik wie pro Operateur würden das Ergebnis nach dem Einsatz des künstlichen Kniegelenks nachweislich verbessern, betont Prof. Karl-Dieter Heller, Generalsekretär der Fachgesellschaft. „Nur so können wir gewährleisten, dass ein genau in diesem Eingriff erfahrener Kollege die Operation durchführt.“ Auch der Teil-Ersatz einer vorhandenen Prothese müsse von derart qualifizierten Operateuren durchgeführt werden. Derzeit gebe es die „groteske Situation“, so Heller, dass Teil- und Wechseloperationen in Kliniken durchgeführt werden, die wegen mangelnder Erfahrung keine Totalendoprothesen mehr einsetzen dürfen.“ Außerdem weist die Gesellschaft darauf hin, dass die Entscheidung zu einem künstlichen Kniegelenk nicht im Vordergrund stehen sollte. „Erst wenn konservative Behandlungsmethoden wie Schmerz- und Physiotherapie ausgeschöpft sind, kommt eine Operation in Frage“, sagt deren Präsident Prof. Heiko Reichel.

Durchschnittlich 2,9 Operationen und medizinische Prozeduren je Krankenhausfall

Im Berichtsjahr 2013 wurden bei den vollstationär in Krankenhäusern versorgten Patientinnen und Patienten insgesamt knapp 52 Millionen Operationen und medizinische Prozeduren durchgeführt. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einer Zunahme um 2 %. Die Anzahl der Krankenhausfälle, bei denen eine Operation oder medizinische Prozedur durchgeführt wurde, stieg im selben Zeitraum um 0,7 % auf 15 Millionen. Spitzenreiter unter den durchgeführten Operationen auf Ebene der sogenannten Bereichsüberschriften waren auch im Jahr 2013 Operationen an den Bewegungsorganen (4,5 Mio.), gefolgt von Operationen am Verdauungstrakt (2,4 Mio.) sowie Operationen an Haut und Unterhaut (1,2 Mio.) *Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 12 Reihe 6.4, 2013*

Mindestmengen-Regel zeitweise außer Kraft

Die Mindestmengen-Regel gilt eigentlich seit 2005, war aber 2011 nach der Klage einer Klinik außer Kraft gesetzt worden. Erst im Oktober 2014 bestätigte das Bundessozialgericht abschließend die Rechtmäßigkeit der Maßnahme. Weil das künstliche Kniegelenk in einer planbaren Operation eingesetzt wird und die Qualität des Eingriffs in besonderem Maße von der Menge der durchgeführten OPs abhängt, ist nach Ansicht des Gerichts eine Mindestmenge von 50 OPs pro Jahr und Klinik vertretbar. Es gibt allerdings Übergangsregelungen von zwei bis drei Jahren für Kliniken, die sich personell neu ausrichten oder den Leistungsreich neu aufbauen wollen.

Vor kurzem hatte die Techniker Krankenkasse darauf hingewiesen, dass die Qualität der Operationen seit Jahren abnimmt und immer häufiger ein Austausch der künstlichen Gelenke notwendig wird. Wie viel Erfahrung eine Klinik beim Einsatz des künstlichen Kniegelenks vorweisen kann, erfahren Patienten bei der Kliniksuche auf den Seiten der Weißen Liste.]

Quelle: Techniker Krankenkasse

[pma:] Claudia Willeke (Team Krankenversicherung)



Neue Klassen · Neue Prämien

MEHR BU

Sie haben berufliche Pläne?
Dann sorgen Sie vor!

SOZIAL- VERSICHERUNGSWERTE

2016

Die maßgeblichen Sozialversicherungswerte werden sich ab 1.1.2016 erhöhen. Die im Versicherungsrecht wichtige Jahresarbeitsentgeltgrenze soll 56.250 Euro betragen. Die im Beitragsrecht der Sozialversicherung relevanten Beitragsbemessungsgrenzen steigen ebenso wie die Bezugsgröße.

[Der Referentenentwurf der Sozialversicherungs-Rechengrößenverordnung 2016 liegt vor. Damit sind auch die voraussichtlichen Werte in der Sozialversicherung bekannt, die ab 01.01.2016 im Versicherungsrecht und im Beitragsrecht der Krankenversicherung sowie in der Pflege-, Renten- und Arbeitslosenversicherung gelten werden. Der Entwurf der Rechengrößen-Verordnung 2016 soll im Oktober 2015 vom Bundeskabinett verabschiedet werden.

Bundeseinheitliche Beitragsbemessungsgrenzen der Kranken- und Pflegeversicherung

Die versteckte Stufe I der alljährlichen Beitragserhöhung der GKV: Die Beitragsbemessungsgrenze (BBG) in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) wird von derzeit 4.125 Euro auf 4.237,50 Euro im Monat (50.850 Euro jährlich) steigen; die gleichen Werte gelten für die Pflegeversicherung. Die Beitragsbemessungsgrenzen in der Krankenversicherung und der Pflegeversicherung gelten bundeseinheitlich.

Beitragsbemessungsgrenze der Renten- und Arbeitslosenversicherung

Die Beitragsbemessungsgrenzen in der Rentenversicherung steigen und sorgen so für höhere Lohnnebenkosten. Die Beitragsbemessungsgrenze West wird 2016 auf 6.200 Euro festgesetzt,

jährlich sind dies 74.400 Euro. In den neuen Bundesländern gilt 2016 die Beitragsbemessungsgrenze Ost von monatlich 5.400 Euro bzw. jährlich 64.800 Euro.

Getrennte Beitragsbemessungsgrenzen auch bei Knappschaft und Arbeitslosenversicherung

In der Knappschaftlichen Rentenversicherung gelten besondere Beitragsbemessungsgrenzen. Sie betragen jährlich 91.800 Euro (West) und 79.800 Euro (Ost). In der Arbeitslosenversicherung besteht ebenfalls die Trennung in die Rechtskreise West und Ost. Die Beitragsbemessungsgrenze beträgt in den alten Bundesländern 74.400 Euro und 64.800 Euro in den neuen Bundesländern.

Allgemeiner KV-Beitragsatz stabil, Beitragszuschuss zur KV steigt

Der Beitragsatz zur Krankenversicherung wurde Anfang 2015 bei 14,6% festgeschrieben (je 7,3% für Arbeitnehmer und -geber) und bleibt weiterhin stabil. Zusätzlich hierzu können die Krankenkassen von den Arbeitnehmern einkommensabhängige Zusatzbeiträge erheben - hieran beteiligen sich Arbeitgeber nicht. ►



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

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

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

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

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



ZURICH[®]

Die Beitrags-Zuschuss-Erhöhungen werden erst ca. Oktober bekanntgegeben - alle Kassen rechnen mit Erhöhungen. Aufgrund der höheren Beitragsbemessungsgrenze wird es für gut verdienende Arbeitnehmer 2016 teurer. Der maximale Arbeitgeberanteil ohne Zusatzbeitrag (7,3%) zur Krankenversicherung mit Anspruch auf Krankengeld beträgt 2016 309,34 Euro. Auch Arbeitgeber müssen 2016 einen höheren Beitragszuschuss von ebenfalls 309,34 Euro (7,3%) zahlen. Der Beitragszuschuss zur freiwilligen gesetzlichen Krankenversicherung und der Höchst-Beitragszuschuss zu einer PKV sind bundesweit gleich.

Mit der Jahresarbeitsentgeltgrenze geht es weiter aufwärts

Das im Versicherungsrecht relevante Jahresarbeitsentgelt steigt von 54.900 Euro auf 56.250 Euro. Die besondere ermäßigte Jahresarbeitsentgeltgrenze für PKV-Bestandsfälle wird von derzeit 49.500 Euro auf 50.850 Euro angehoben. Überprüfen Entgeltabrechner turnusmäßig zum Jahreswechsel die Krankenversicherungspflicht der Arbeitnehmer, gilt: Ein Ausscheiden aus der Versicherungspflicht und ein Wechsel in die PKV ist nur möglich, wenn vorausschauend betrachtet auch im Folgejahr die maßgebliche Versicherungspflichtgrenze überschritten wird. Ende 2015 endet die Versicherungspflicht für Arbeitnehmer, deren regelmäßiges Arbeitsentgelt die Jahresarbeitsentgeltgrenze 2015 überschritten hat und auch die Jahresarbeitsentgeltgrenze 2016 voraussichtlich überschreiten wird. (Bei neuem Arbeitsvertrag genügt allerdings das monatliche Überschreiten der JEG 2016).

Bezugsgrößen 2016 erhöhen sich

Die Bezugsgröße 2016 wird in Ost und West angepasst. Dabei ist zu beachten: Die Bezugsgröße West gilt in der Kranken- und Pflegepflichtversicherung bundesweit. Im Rechtskreis West steigt die monatliche Bezugsgröße 2016 auf 2.905 Euro monatlich bzw. 34.860 Euro jährlich (2015: 2.835 Euro bzw. 34.020 Euro) Für den Rechtskreis Ost gilt ein Wert von 2.520 Euro monatlich bzw. 30.240 Euro jährlich, bisher waren 2.415 Euro monatlich bzw. 28.980 Euro jährlich maßgeblich. Die Bezugsgröße ist ein wichtiger Eckwert zahlreicher abgeleiteter Grenzwerte oder Rechengrößen im Sozialversicherungsrecht bzw. Sozialrecht.

Ermittlung der Rechengrößen in der Sozialversicherung

Wie sich die Löhne und Gehälter im Jahr 2014 entwickelt haben, ist entscheidend für die Herleitung der Rechengrößen der Sozialversicherung für das Jahr 2016. Die Lohnzuwachsrate macht gegenüber 2013 in den alten Ländern 2,54% und in den neuen 3,39% aus. Entsprechend werden die Rechengrößen für 2016 in Ost und West angehoben.]

Quelle: Haufe

[pma:] Claudia Willeke (Team Krankenversicherung)

Beitragsbemessungsgrenzen 2016 (geplant)	Alte Bundesländer in Euro	Neue Bundesländer in Euro
Kranken- und Pflegeversicherung (jährlich)	50.850,00	50.850,00
Kranken- und Pflegeversicherung (monatlich)	4.237,50	4.237,00
Renten- und Arbeitslosenversicherung (jährlich)	74.400,00	64.800,00
Renten- und Arbeitslosenversicherung (monatlich)	6.200,00	5.400,00
Knappschaftliche Rentenversicherung (jährlich)	91.800,00	79.800,00
Knappschaftliche Rentenversicherung (monatlich)	7.650,00	6.650,00
Bezugsgrößen 2016 (geplant)	Alte Bundesländer in Euro	Neue Bundesländer in Euro
Kranken- und Pflegeversicherung (jährlich)	34.860,00	34.860,00
Kranken- und Pflegeversicherung (monatlich)	2.905,00	2.905,00
Renten- und Arbeitslosenversicherung (jährlich)	34.860,00	30.240,00
Renten- und Arbeitslosenversicherung (monatlich)	2.905,00	2.520,00



Jahresarbeitsentgeltgrenzen	bundeseinheitlich in Euro
Allgemeine Jahresarbeitsentgeltgrenze	56.250,00
Besondere Jahresarbeitsentgeltgrenze	50.850,00
Freiwillige Versicherung in der Krankenversicherung	bundeseinheitlich, monatlich in Euro
Regelbemessungsgrenze – hauptberuflich Selbständige identisch mit der Beitragsbemessungsgrenze	4.237,50
Mindestbemessungsgrundlage – allgemein Als beitragspflichtige Einnahmen gilt für den Kalendertag mindestens der neunzigste Teil der monatlichen Bezugsgröße (§ 240 Abs. 4 SGB V). $2.905,00 / 90 * 30 = 968,33$	968,33
Mindestbemessungsgrundlage – Existenzgründer Als beitragspflichtige Einnahmen gilt für den Kalendertag mindestens der sechzigste Teil der monatlichen Bezugsgröße (§ 240 Abs. 4 SGB V). $2.905,00 / 60 * 30 = 1.452,50$	1.452,00
Mindestbemessungsgrundlage – hauptberuflich Selbständige Als beitragspflichtige Einnahmen gilt für den Kalendertag mindestens der vierzigste Teil der monatlichen Bezugsgröße (§ 240 Abs. 4 SGB V). $2.905,00 / 40 * 30 = 2.178,75$	2.178,75
Höchstzuschüsse des Arbeitgebers für Mitglieder der privaten Krankenversicherung / Pflegeversicherung	monatlich in Euro
Krankenversicherung mit Anspruch auf Krankengeld	309,34
Krankenversicherung ohne Anspruch auf Krankengeld	296,63
Pflegeversicherung (bundeseinheitlich außer Sachsen)	49,79
Pflegeversicherung (Bundesland Sachsen)	28,60
Geringverdiener	bundeseinheitlich in Euro
Geringverdienergrenze (monatlich)	325,00
Familienversicherung	
Gesamteinkommensgrenze für den Anspruch auf Familienversicherung (monatlich) ein Siebtel der Bezugsgröße (2.905,00 Euro / 7)	415,00
Gesamteinkommensgrenze für den Anspruch auf Familienversicherung, wenn das Familienmitglied geringfügig entlohnt ist (monatlich) Ein Überwiegen des Arbeitsentgelts aus der geringfügigen Beschäftigung ist nicht notwendig.	450,00
Geringfügigkeit	bundeseinheitlich in Euro
Geringfügigkeitsgrenze (monatlich)	450,00
Gleitzone	bundeseinheitlich in Euro
Gleitzonebeginn (monatlich)	450,01
Gleitzoneende (monatlich)	850,00
Sachbezugswerte	bundeseinheitlich in Euro
Sachbezugswert für freie Verpflegung (monatlich)	236,00
Sachbezugswert Frühstück kalendertäglich	1,67
Sachbezugswert Mittagessen kalendertäglich	3,10
Sachbezugswert Abendessen kalendertäglich	3,10
Sachbezugswert für freie Unterkunft (monatlich)	223,00
Sachbezugswert für unentgeltliche oder verbilligte Überlassung einer Wohnung (monatlich je Quadratmeter)	3,92
Sachbezugswert für unentgeltliche oder verbilligte Überlassung einer Wohnung mit einfacher Ausstattung (monatlich je Quadratmeter)	3,20



Barmenia einsA expert+

Keine Kompromisse beim Komfort

Studien besagen, dass Sport und Bewegung ebenso effektiv sind, wie Medikamente. Wer jedoch krank wird oder sich gar beim Sport verletzt, für den kann es von Vorteil sein, eine kompromisslose Krankenversicherung zu besitzen. Denn die erspart unter Umständen Schmerzen, Unzufriedenheit sowie lange Wege.

[Private Krankenversicherer bieten Krankenversicherungen, die individuell auf einen Versicherten zugeschnitten sein können; zum Beispiel beinhalten sie die freie Arztwahl, des Vertrauens wegen, first class im Krankenhaus, um möglichst schnell wieder daheim zu sein oder Naturheilverfahren, um auf sanfte Weise zu gesunden.

Private Krankenversicherung steht für Leistungs- und Preiswettbewerb

In Deutschland steht die Private Krankenversicherung für Leistungs- und Preiswettbewerb und erfreut sich einer bunt gemischten Versichertenstruktur. Da der Weg in die Private Krankenversicherung stets freiwillig ist, müssen sich die Anbieter im Wettbewerb um Neukunden behaupten – nicht nur gegenüber der Gesetzlichen Krankenversicherung, sondern auch gegenüber der Konkurrenz aus der eigenen Branche. Das führt zu einer starken Produktvielfalt, die den Kunden ständige Innovationen in einer breiten Auswahl an Tarifen bietet. Dass dies den Interessen der Menschen entspricht, zeigt die seit Jahren hohe Nachfrage: für die vergangenen zehn Jahre beträgt der Zuwachs in der Voll- und Zusatzversicherung knapp zehn Millionen Verträge.

Menschen schätzen hochwertige Behandlungsformen

Im Vergleich zur Gesetzlichen Krankenversicherung, deren Leistungsumfang normiert und detailliert geregelt ist, existieren in der Privaten Krankenversicherung umfangreiche Wahlmöglichkeiten. So etwa Wahlleistungen im Krankenhaus, alternative Heilmethoden, Sehhilfen, die hochwertige Behandlung mit Zahnersatz und Inlays beim Zahnarzt sowie immer mehr Assistance-Leistungen. Diese Leistungen stehen bei vielen Menschen hoch im Kurs. Das belegen zahlreiche Umfragen in der Bevölkerung. Die Barmenia Krankenversicherung, die bereits seit weit über 100 Jahren Knowhow entwickeln konnte, hat mit ihrer Tariflinie einsA qualitativ hochwertige Tarife in der Vollversicherung im Angebot.

Erstklassige Versorgung garantiert

Erstklassige Versorgung wird bei der Barmenia Krankenversicherung sehr ernst genommen. Deshalb zählt der Tarif einsA expert+ zweifellos zu den leistungstärksten modernen Tarifen, ist bereits mehrfacher Testsieger (Morgen & Morgen, ascore Das Scoring) und macht keine Kompromisse beim Komfort:

Ohne Umwege zum Facharzt. Ob Haus- oder Facharzt spielt keine Rolle, direkt zum Arzt des Vertrauens, ohne Extra-Überweisung. **Erste Klasse im Krankenhaus.** Der Arzt und das Krankenhaus können selbst gewählt werden. Selbst ausgewiesene Experten stellen kein Problem dar. Im Einbettzimmer gibt es den nötigen Komfort, um sich zu erholen und zu gesunden. **Umfassender Schutz für Zähne,** darunter Zahnbehandlungen, Zahnprophylaxe und Zahnersatz. Natürlich werden auch Implantate bezahlt. **Vertrauen in "sanfte" Medizin.** Naturheilverfahren können die Gesundheit fördern und verbessern. Der einsA expert+ macht es möglich, "sanfte" Medizin zu nutzen. **Echt nachhaltig.** Die Anlage der Alterungsrückstellungen dieses Tarifs erfolgt zu 100% in nachhaltige Kapitalanlagen, z. B. in den Bereichen Umweltschutz und regenerative Energien.]

Mehr zu dem Angebot gibt es unter www.einsa.barmenia.de und beim Vertriebsservice der Barmenia Versicherungen, montags bis freitags von 8:00 bis 20:00 Uhr.

Kontakt

Barmenia Versicherungen

Tel.: 0202 4383030

Fax: 0202 438033030

vertriebsservice@barmenia.de

www.barmenia.de



Wir lieben die **PKV**

Hängen Sie gesundheitliche Sorgen ab: Mit der privaten Krankenversicherung.

- Medizinische Top-Versorgung
- Leistungsversprechen ein Leben lang
- Bezahlbar im Alter

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

Gothaer

Produktneuheit: Mehr Sicherheit für kleine Betriebe

AXA vereint branchenspezifische Haftpflicht- und Sach-Inhaltsversicherung mit Asisstanceleistungen.

Rund 1,8 Millionen Kleinbetriebe, also beispielsweise Handwerksbetriebe oder Einzelhändler, gibt es nach Angaben des Statistischen Bundesamtes in Deutschland. Die hatten es bislang schwer, den passenden Versicherungsschutz für ihr Geschäft zu finden. Denn die Risiken sind von Unternehmen zu Unternehmen verschieden. Nicht jeder Versicherungspartner kennt die Besonderheiten der verschiedenen Branchen.



[Deshalb hat AXA, einer der führenden deutschen Anbieter von Firmenversicherungen, mit ProfiSMART einen umfassenden Versicherungsschutz für Kleinunternehmer unterschiedlicher Branchen entwickelt, der individuellen, branchenspezifischen Gefahren Rechnung trägt. Das Produktkonzept erlaubt es, mit wenigen Angaben, wie beispielsweise dem Umsatz, zum Angebot zu gelangen. Zur Markteinführung startet AXA mit Versicherungspaketen für Restaurants, Friseure, Maler, Textileinzelhändler sowie Wein- und Delikatessenhändler. Weitere Branchen werden in Kürze verfügbar sein.

AXA weiß um die Besonderheiten, die Kleinunternehmer bewegen und welche Risiken in den jeweiligen Branchen vorliegen. ProfiSMART bietet eine Grunddeckung in Kombination mit individuellen Leistungen, die die branchenspezifischen Risiken berücksichtigen. In der Grunddeckung umfasst die Versicherungslösung von AXA eine Haftpflichtversicherung. Dazu zählen die Absicherung gegen Personen-, Sach- und Vermögensschäden sowie eine Umwelthaftpflicht- und Umweltschadensversicherung. Zudem enthält die Grunddeckung eine Sach-Inhaltsversicherung. Sie sichert die technische





und kaufmännische Betriebseinrichtung sowie Waren der Unternehmen gegen Schäden ab. Kunden erhalten zudem umfangreiche Zusatzleistungen über eine rund um die Uhr besetzte Telefonhotline. Alle Branchen profitieren von einer Ertragsausfallversicherung: Damit werden die Kosten gedeckt, wenn der Betrieb beispielsweise nach einem Brandschaden geschlossen werden muss.

Branchenlösungen im Überblick

Restaurants

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

Friseurbetriebe

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

Textileinzelhändler

Sie erhalten ebenfalls Versicherungsschutz für Bargeld in offenen Kassen und eine Absicherung für technische Geräte. Zudem versichert AXA den Verlust von Bargeld und sonstigen Sachen durch Raub während Transporten innerhalb Deutschlands.

Malerbetriebe

Für Malerbetriebe werden Vermögensschäden durch gelieferte Produkte abgesichert, die eingebaut oder verarbeitet werden. Auch auf Baustellen gelagerte Gegenstände sind gegen Einbruchdiebstahl versichert. Schnell ist es passiert und das Mobiliar des

Kunden wird während der Renovierung beschädigt: ProfiSMART deckt Schäden am Kundeneigentum ab, die das Unternehmen während der Auftragsdurchführung verursacht. AXA entschädigt auch, wenn versicherte Sachen während eines Transports beschädigt werden oder abhandenkommen.

Delikatessen- und Weinhandel

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

ProfiSMART im Überblick

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

Kontakt

AXA Versicherung AG

Tel.: 0221 14841001
www.axa.de/profismart



FiNEKOSTBAR

Rotering

Für Freunde des guten Geschmacks – die FiNEKOSTBAR Rotering aus Münster

„Wahren Genuss kann man nicht beschreiben, man muss ihn erleben.“ Dietmar Rotering hat daraus eine Tugend gemacht und möchte mit seinem Manufakturladen, der FiNEKOSTBAR Rotering, seine Leidenschaft für gute und seltene Produkte aus der Geschmackswelt teilen.

[Ob Privat- oder Geschäftskunden – die FiNEKOSTBAR bedient eine große Kundenpalette mit einer ebenso reichen Vielfalt an ausgewählten Feinkostprodukten aus kleinen, aber feinen Manufakturen. „Genussbotschafter“ Dietmar Rotering ist Mitglied bei Slow Food Deutschland und Corpus Culinario. Als Inhaber der FiNEKOSTBAR hat er uns von seiner Leidenschaft für Gaumenfreuden und Einzelhandel erzählt.

[partner:] Erzählen Sie uns von Ihrer Geschäftsidee und deren Umsetzung. Was ist es für ein Gefühl, in seinem eigenen Laden zu stehen?

D. Rotering: Die Leidenschaft für leckere Sachen und Genussartikel der anderen Art begleitet mich schon seit vielen Jahren. Überall, wo ich bisher war, ob im Urlaub oder auf einer Geschäftsreise, sprangen mir insbesondere die Produkte ins Auge, die ich noch nicht kannte, die neu und anders waren.

Und nach 30 Jahren Tätigkeit in der freien Wirtschaft habe ich die Gelegenheit am Schopf gepackt und meine Leidenschaft zum Beruf gemacht. Vor gut einem Jahr habe ich, zusammen mit einem Kompetenzteam – bestehend aus einem Ladendesigner und Ladenbauer, einer Grafikdesignerin und einer Texterin – mit der Konzeption des Ladens begonnen. Daneben war die Produktrecherche sehr aufwendig: Eine Erstausrüstung zusammenzustellen, von der du glaubst, dass sie Kunden anspricht. Und ich muss sagen, da haben wir einen guten Riecher gehabt. Viele Kunden sind auch schon Wiederholungstäter und beglückwünschen uns, mal andere Produkte ins Münsterland zu bringen.

[partner:] Was haben Sie vorher gemacht?

D. Rotering: Ich war zuvor dreißig Jahre in der freien Wirtschaft tätig. Nach erfolgreichem Abitur habe ich eine kaufmännische Ausbildung als Groß- und Außenhandelskaufmann bei Siemens-



Nixdorf absolviert und bin dort einige Jahre im Aus- und Weiterbildungsbereich tätig gewesen. Danach arbeitete ich in einigen Konzernen bzw. Großunternehmen aus den Branchen Multimedia, Energie sowie Telekommunikation. In dieser Zeit habe ich tolle und wichtige Vertriebserfahrungen im Umgang mit privaten Endkunden (B2C), Geschäftskunden (B2B) und im indirekten Vertrieb gesammelt. Die Personalverantwortung bei den langjährigen Tätigkeiten im Management ermöglichten mir den Umgang und die Führung von Personal zu lernen und mit Freude erfolgreich auszuüben. Diese gesammelten Vertriebs- und Führungserfahrungen sehe ich heute für eine erfolgreiche Etablierung der FiNEKOSTBAR als die neue „Genussoase“ als großen Vorteil an.

[partner:] Die FiNEKOSTBAR ist ein Manufakturladen und Sie sind Genussbotschafter – können Sie uns mehr darüber erzählen?

D. Rotering: Die Mission ist, auch kleinere Manufakturen mit ihren erstklassigen Produkten bekannter zu machen. Es ist uns ein Anliegen, dem Kunden diese anderen, unbekannteren Produkte näher zu bringen – durch Verkostungen und letztlich natürlich auch durch die Beratung. Ich habe drei erfahrene Damen im Einsatz, die alle die gleiche Leidenschaft für gutes Essen und Freude an Lebensmittel teilen. Und diese Einstellung und Lebensführung spürt der Kunde jeden Tag von neuem.

[partner:] Der Einkauf in der FiNEKOSTBAR soll für jeden Kunden ein Erlebniskauf werden. Was verstehen Sie darunter und was ist das Besondere an der FiNEKOSTBAR?

D. Rotering: Auch hier gilt es, den Kunden vernünftig abzuholen und herauszufinden, wofür sein Herz schlägt. Wir bieten z. B. Verkostungen an. Über die Möglichkeit, bei uns etwas zu probieren, erhält der Kunde durch den Geschmack einen Anreiz, das Produkt kennenzulernen und zu kaufen. Somit hat er ein Geschmackserlebnis und erfährt gleichzeitig, dass man sich Zeit für ihn nimmt. Keine hektische Beratung, sondern Begleitung beim Stöbern ist unser Motto. Findet der Kunde nichts Passendes,

hat er vielleicht einen Tipp für ein neues Produkt. Wir nehmen Anregungen gerne entgegen, prüfen sie und wenn das Produkt unseren Vorstellungen entspricht und wir es in unser Sortiment aufnehmen, erhält der Kunde für seine Empfehlung einen Gutschein über 15 Euro von uns und wird somit Genuss-Scout der FiNEKOSTBAR Rotering.

Geschäftskunden bedienen wir individuell bei der Organisation und Gestaltung von Events, Auswahl und Zusammenstellung von Präsenten und vieles mehr. Über Kooperationen mit unterschiedlichen Zielgruppen wie z.B. Einzelhandel vor Ort, Hotels, Restaurants, Wedding Planer, Event-Agenturen versuchen wir diese Synergien für gegenseitige Neukundengewinnung zu nutzen. Egal welche Aktivitäten, auf jeden Fall immer nah am Kunden!]



Kontakt



FiNEKOSTBAR Rotering
Hörsterstraße 56
48143 Münster

Tel. 0251 97444444
www.finekostbar.com



FINEKOSTBAR

Rotering

[„Wahren Genuss kann man nicht beschreiben, man muss ihn erleben.“

Münster verwöhnt seine Einwohner mit allem, was das Leben schön macht: Von Kultur über Natur bis hin zum besonderen Flair und unzähligen Freizeitmöglichkeiten. Das einzige, was bislang noch fehlte, war eine Genuss-Oase mit originellen, handgefertigten Produkten. Die FINEKOSTBAR Rotering hat diese Lücke vor einem halben Jahr geschlossen. Mit durchschlagendem Erfolg. Ganz gleich, ob es um eigene Genusserlebnisse, ausgefallene Geschenke, kleine Mitbringsel, leckeres Catering oder eine ungewöhnliche Eventlocation geht: die FINEKOSTBAR ist mittlerweile zu einer festen Institution für Genießer geworden. Auch für die Weihnachtsfeier oder den Neujahrsempfang ist das stilvolle Ambiente der Bar ein heißer Tipp.

Apropos Weihnachten: Eine Empfehlung ist auch der exklusive Lakritz-Weihnachtskalender von LAKRIDS zum besonderen Vorzugspreis für Kunden und Vertriebspartner der [pma:]. Bei Bedarf wird dieser auch versendet.

MUST Have Produkt



LAKRITZ-WEIHNACHTSKALENDER 2015

Auch dieses Jahr gibt es den exklusiven Lakritz-Weihnachtskalender mit leckeren Geschmackserlebnissen aus Lakritze, um die Weihnachtsstimmung im Dezember zu wecken. Ein Kalender voller Köstlichkeiten zum Verwöhnen.

Für die Kunden und Vertriebspartner der [pma:] zum Vorzugspreis von 29,00 Euro (anstatt: 33,00 Euro).

Bestellungen bitte mit dem Stichwort „pma“ per Mail an rotering@finekostbar.com. Der Besteller bekommt dann eine Rechnung, die er bitte begleicht, anschließend wird der Kalender versendet bzw. abgeholt.]



Die neue Janitos Privathaftpflicht- versicherung.

Top-Leistungen in allen
Lebenslagen. Garantiert.

Seit Oktober ist die neue Privathaftpflichtversicherung der Janitos Versicherung AG im Verkauf. Der Tarif bietet neben Verbesserungen in der Struktur viele Highlights. Außerdem wurde die Janitos Garantie-Welt für Vermittler und Kunden erweitert und beinhaltet nun auch die Marktgarantie.

[Der Neutarif besteht weiterhin aus den drei Produktlinien Basic, Balance und Best Selection, sowie aus den Tarifgruppen „Single“, „Partner“ und „Familie“. Neu sind die beiden Altersgruppen bis und ab 35 Jahre, durch die eine faire und risikogerechte Prämie gewährleistet wird.

Mit der Produktlinie Basic erhalten Kunden bereits eine solide Grundabsicherung mit hohen Versicherungssummen zu günstigen

Konditionen. Mitversichert sind beispielsweise ehrenamtliche Tätigkeiten/Vereinstätigkeiten und der eigene/fremde private sowie der dienstliche Schlüsselverlust bis 25.000 Euro. Personen-, Sach- und Vermögensschäden durch nicht deliktfähige Kinder sind im Familientarif ebenfalls bis 25.000 Euro abgesichert.

Eine hochwertige Absicherung mit exklusiven Topleistungen können Sie Ihren Kunden mit der **Produktlinie Balance** bieten: Hier sind Mietschäden am Inventar von Ferienwohnungen -, häusern und Hotelzimmern bis zu 50.000 Euro mitversichert. Ebenso wie Schäden an sonstigen geliehenen beweglichen Sachen. Nebenberufliche oder selbständige Tätigkeiten sind bis zu einem Jahresumsatz von 6.000 Euro mitversichert. Auch die Tätigkeit als Tagesmutter ist beinhaltet.

Leistungen, die weit über das marktübliche Angebot hinausgehen, bietet die **Produktlinie Best Selection**. Highlights sind unter anderem die unbegrenzte Absicherung von vorübergehenden Auslandsaufenthalten, Haftpflichtansprüche von Arbeitskollegen aus Sachschäden bis 10.000 Euro und Schäden beim Be- und Entladen des eigenen Fahrzeugs und von Fremdfahrzeugen sowie des eigenen Anhängers. Die Neuwertentschädigung greift bei Schadenfällen innerhalb des ersten Jahres nach Neukauf bis zu 3.000 Euro Anschaffungswert. Mietsachschäden am Inventar von Ferienwohnungen und Schäden an sonstigen geliehenen beweglichen Sachen sind hier bis 200.000 Euro versichert, ebenso wie der private und dienstliche Schlüsselverlust.

Highlight: Die Neutarif-Garantie.

Führen wir einen neuen PHV-Tarif ein, werden Schadenfälle immer nach den verbesserten Leistungen dieser neuen Tarifgenerationen reguliert, also immer nach dem gerade aktuellsten Bedingungsmerk. Und das automatisch und ohne aufwendige Vertragsumstellung. Die Neutarif-Garantie ist in der Produktlinie Best Selection standardmäßig integriert.

Multi-Garantie: Bestens versichert.

Mit dem Zusatzpaket Multi-Garantie erhalten Ihre Kunden zusätzlich vier Absicherungskomponenten. Dieses ist in Best Selection optional abschließbar.

- **Marktgarantie.** Leistungen gelten auch für Privathaftpflichtrisiken, die im Rahmen des vereinbarten Vertrages oder hinsichtlich der Entschädigungsgrenze nicht vollständig eingeschlossen sind, jedoch über einen anderen Anbieter oder mit höheren Sublimits versichert sind.
- **Vorversicherergarantie.** Sollten im Vorvertrag bessere Leistungen vereinbart sein, sind diese mitversichert.
- **Individualgarantie.** Geänderte und neue Risiken sind bis zur nächsten Hauptfälligkeit zuzüglich einer Frist von 12 Monaten versichert.
- **Hochwertige Leistungserweiterung.** Bei wichtigen Leistungsmerkmalen wie beispielsweise Schlüsselverlust und Schäden an geliehenen beweglichen Sachen, fallen die Sublimits weg, wodurch Versicherungsschutz bis zur Versicherungssumme besteht.

„Der Tarif bietet, neben Verbesserungen in der Struktur, viele Highlights.“

Online-Schutz: Optional in allen Produktlinien.

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

Beratung und Beantragung.

Die Beantragung erfolgt am einfachsten über das Janitos Maklerportal oder den Offline-Tarifrechner. Beides finden Sie auf unserer Webseite www.janitos.de.

Haben Sie Fragen zu unseren Produkten?

Dann wenden Sie sich gerne direkt an unser Experten-Team Privathaftpflichtversicherung: Tel.: 06221.709 1522 oder besuchen Sie uns auf unserer Webseite unter www.janitos.de]

Kontakt

Janitos Versicherung AG

Team PHV Tel.: 06221 7091522
versicherung@janitos.de

www.janitos.de



**Herbstzeit
ist Wildzeit**

Der Herbst ist da und mit ihm ein erhöhtes Verkehrsaufkommen. Mit zunehmend kalt-nassem Wetter steigen viele vom Fahrrad ab- und ins Auto um. Aber Dämmerung und Frühnebel, wechselhaftes Wetter, mehr Blätter auf der Straße als auf den Bäumen, der erste Frost und eine erhöhte Unfallgefahr durch Wildwechsel wirken sich jetzt besonders auf den Straßenverkehr und das Fahrverhalten aus.

[Laut Statistik steigt im Herbst die Zahl der Verkehrsunfälle mit Wild deutlich an. Besonders wenn es dämmert, am frühen Abend oder am Morgen, müssen Auto- und Motorradfahrer in Waldstücken damit rechnen, dass Tiere eine Straße queren. In den meisten Fällen taucht das Wild in einer Entfernung von nur 20 Metern oder noch weniger vor dem Fahrzeug auf und das auch meist nicht allein, sondern im Rudel.

Wer übernimmt die Kosten bei einem Wildschaden? Gegen welche Tiere bin ich versichert?

Für diesen besonderen Versicherungsfall wird eine Teilkasko-Versicherung benötigt. Das Vergleichen der Versicherungsbedingungen lohnt sich, denn bei der Absicherung gegen Wildunfälle gibt es gravierende Unterschiede. Jedes Versicherungsunternehmen hat verschiedene Bedingungen und Tierarten versichert.

Zusammenstoß mit Haarwild vs. Zusammenstoß mit Tieren jeglicher Art

Haarwild laut § 2 Bundesjagdgesetz:

- Rehe
- Hirsche
- Wildschweine
- Füchse
- Feldhasen
- Dachse
- Marderarten
- und mehr ...

Tiere jeder anderen Art:

- Pferde
- Rinder
- Schafe
- Ziegen
- Hunde
- Katzen
- Vögel
- und mehr ...

Nach § 34 StVO ist folgendes bei einem Unfall zu tun:

- Kontrolliert anhalten
- Unfallstelle sichern (Warnblinker einschalten, Warnweste anziehen, Warndreieck aufstellen, Fahrzeug beiseite fahren, Mitfahrer aussteigen lassen und in sicherer Entfernung von der Straße abwarten lassen)
- Hilfeleistung (bei Personenschäden)
- Polizei verständigen (Wildunfälle sind in vielen Bundesländern meldepflichtig; Anzeige droht!)
- Wild liegen lassen! Die Tiere dürfen auf keinen Fall angefasst werden. Die Tiere könnten auskeilen oder mit Tollwut infiziert sein. Auch wenn das Wild nur angefahren wurde und verschwindet, muss die Polizei informiert werden.
- Warten auf die Polizei, Wildhüter, Jäger oder Tierarzt
- Achtung! Wichtig für die Schadenabwicklung: Wildunfall durch die Polizei bestätigen lassen!

Nicht selten ereignet sich ein Unfall, ohne dass das Fahrzeug mit dem Haarwild – zum Beispiel Wildschwein, Fuchs, Reh oder Hase – direkt zusammenstößt. Unfallursache: Der Fahrer erschreckt und verreißt das Lenkrad. Oder der Fahrer weicht dem Tier bewusst aus, um einen größeren Schaden zu vermeiden. Die Teilkasko zahlt nur, wenn der Fahrer nachweisen kann, dass das Ausweichen als Rettungsmaßnahme erforderlich war und dadurch ein größerer Schaden verhindert wurde. Gemäß der aktuellen Rechtsprechung muss der Fahrer dafür aber schon den Zusammenprall mit einem Wildschwein, Reh oder Hirsch vermieden haben.

Da die Beweisspflicht grundsätzlich bei dem Versicherungsnehmer liegt, ist es wichtig, den Unfallort nicht zu verlassen. Der Unfall sollte umgehend der Polizei und dem Forstamt gemeldet werden. Die Polizei sucht nach relevanten Beweise wie zum Beispiel nach Haarrückständen und erstellt im Anschluss das Unfallprotokoll. Durch das Unfallprotokoll wird bestätigt, dass es sich um einen Wildunfall handelt. Das Unfallprotokoll ist ein wichtiger Bestandteil der Schadenmeldung und für die Erstattung der Kosten durch den Versicherer notwendig.

Fahrerschutz- / Fahrerunfallversicherung

Im Zusammenhang mit Unfällen ist es sinnvoll, über eine Fahrerschutz-/ Fahrerunfallversicherung nachzudenken. Während die Fahrzeuginsassen ihre Schadensersatzansprüche gegenüber der Kfz-Haftpflichtversicherung des Halters geltend machen können, erhält der Fahrer keinerlei Leistungen aus seiner Kfz-Haftpflichtversicherung.

Für die Absicherung des Fahrers oder für berechtigte Fahrer bei selbst- oder mitverschuldeten Unfällen, bieten einige Versicherer das zusätzliche Produkt Fahrerschutz-/ Fahrerunfallversicherung an.

Zu der Absicherung gehören in der Regel folgende Risiken:

- Schmerzensgeld
- Verdienstausschlag
- Umbaumaßnahmen (behindertengerechtes Wohnen)
- Haushaltshilfe
- Aufwendungen zur Hinterbliebenenrente
- Heilungskosten
- Begräbniskosten

TIPP: Im Leistungsfall keine Rückstufung in der Kfz-Haftpflichtversicherung

Die Beiträge für die Fahrerschutz-/ Fahrerunfallversicherung hängen von dem jeweiligen Versicherer ab. Aufgrund der unterschiedlichen Leistungen und Deckungssummen variieren die jährlichen Prämien zwischen 20,00 Euro und 50,00 Euro.]

[pma:]
Swenja Fächer (Team HUKRS-Privatkunden)

Starke Lösung in turbulenten Zeiten – die privat.portfolio Serie

Systematisch optimierte Portfolios bieten Anlegern einen Schutzschirm, wenn er gebraucht wird.

Noch bis Mitte April 2015 haben viele Investoren geglaubt, dass der deutsche Aktienindex DAX weiter von Höchststand zu Höchststand marschieren könnte. Doch dann eskalierte erst die Griechenlandkrise und schließlich platzte eine Spekulationsblase auf dem Aktienmarkt in China. Konjunktursorgen verursachten infolgedessen erhebliche Kursrückschläge an den Kapitalmärkten und versetzen Anleger mal wieder in Angst und Schrecken.

[Auch wenn Marktphasen wie diese in der Regel nur ein Zwischenspiel im langfristigen Aufwärtstrend der Aktienmärkte sind, für private Anleger werden sie regelmäßig zur Zerreißprobe. Viele verkaufen dann mit Verlust ihre Wertpapiere und wenden sich enttäuscht vom Kapitalmarkt ab. Jeder Anlageberater hat dies in den vergangenen 15 Jahren teils mehrfach erlebt, mit entsprechend negativen Folgen für die Kundenbeziehung.

Eine erfolgreiche Vermögensverwaltung für private Anleger ist aktiv gemanagt

Aus Sicht der Portfolio Concept Vermögensmanagement GmbH ist eine erfolgreiche, zukunftsorientierte Vermögensverwaltung für private Anleger daher aktiv gemanagt. Die inhabergeführte, bankenunabhängige Vermögensverwaltung betreut seit über 30 Jahren vermögende Privatkunden. Aus den Erfahrungen der Vergangenheit hat das Traditionsunternehmen gelernt. Schon vor vielen Jahren wurde im Haus ein aktiver Managementansatz

entwickelt, der die Portfolios bei aufkommender Unsicherheit absichert, und zwar bis zu 100 Prozent. In diesem Jahr profitieren auch die Kunden der an die [pma:] angegliederten Makler erstmalig davon. Das von diesen am häufigsten gewählte privat.portfolio Balance entfaltet seit Mitte August, wie alle anderen privat.portfolios auch, seinen „Schutzschirm“ und sichert das Ergebnis von ca. 6 % p.a. ab, solange die Absicherung nicht aufgelöst wird (Siehe Grafik).

„Wir möchten uns mit unserem aktiven, systematischen Ansatz insbesondere in turbulenten Zeiten als starke Partner für unsere Kunden und die mit uns zusammenarbeitenden Berater erweisen. Nur so halten wir dem Makler den Rücken frei und unterstützen den Aufbau einer langfristig erfolgreichen Kundenbeziehung“ betont Alexander H. Stütz, Geschäftsführer und Leiter der Vermögensverwaltung bei Portfolio Concept.



Wertentwicklung
privat.portfolio
Balance 01.01. –
30.09.2015

Risikomanagement

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

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

Expertise

Portfolio Concept ist Mitglied im Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V. Seit der Gründung des inhabergeführten Unternehmens im Jahre 1984 agieren Günter T. Schlösser und sein Team als kompetente Partner in der Vermögensverwaltung. Portfolio Concept hat einen anspruchsvollen Prozess zur Analyse, Bewertung und Strukturierung von Wertpapieranlagen entwickelt. Seit Mitte der 90er Jahre gehört Portfolio Concept zu den Trendsettern mit vollautomatischen Handelssystemen und verfügt damit über eine langjährige Expertise bei der systematischen Optimierung von Portfolios. Für die Depotführung arbeitet Portfolio Concept nur mit qualifizierten Partnern zusammen. Sicherheit wird bei allen Anlagestrategien großgeschrieben.

Transparenz

Durch eine ganzheitliche, neutrale Betreuung des Vermögens bietet Portfolio Concept als Honorarberater eine interessante Alternative zum provisionsbezogenen Produktverkauf. Portfolio Concept verzichtet in der unabhängigen Vermögensverwaltung gänzlich auf Verkaufsprovisionen und Bestandsvergütungen von Dritten. Ohne Konzernverflechtungen mit Fondsgesellschaften oder Banken und ohne Umsatzvorgaben eines Produktlieferanten kann Portfolio Concept ausschließlich im Interesse der Kunden handeln. Für unabhängige Finanzdienstleistungsinstitute wie Portfolio Concept gelten die strengen gesetzlichen Anforderungen des Kreditwesengesetzes (KWG) und des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG). Auch wenn kein Zweifel an der Kompetenz und Zuverlässigkeit von Portfolio Concept besteht, ist es gut zu wissen, dass wir bei der Ausübung unserer Tätigkeit strengen Rahmenbedingungen unterliegen.

Portfolio Concept Vermögensmanagement GmbH
www.portfolio-concept.de

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

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



Vorteile von privat.portfolio

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

Die privat.portfolio Serie bietet Ihnen eine zuverlässige, transparente und kosteneffiziente Anlagelösung, die Sie von fortlaufendem administrativen Aufwand frei hält und Ihren Kunden einen substanziellen Mehrwert erbringt. Unsere Praxiserfahrung mit der fondsbasierten Vermögensverwaltung bestätigt eine hohe Kundenzufriedenheit und Kundenbindung. Auch für uns selbst ist die privat.portfolio Serie damit zu einem erfolgreichen und wichtigen Baustein unseres Geschäftsmodells geworden.]

Kontakt

Portfolio Concept
Vermögensmanagement GmbH

Alexander H. Stütz
 (Geschäftsführer und Leiter
 der Vermögensverwaltung)

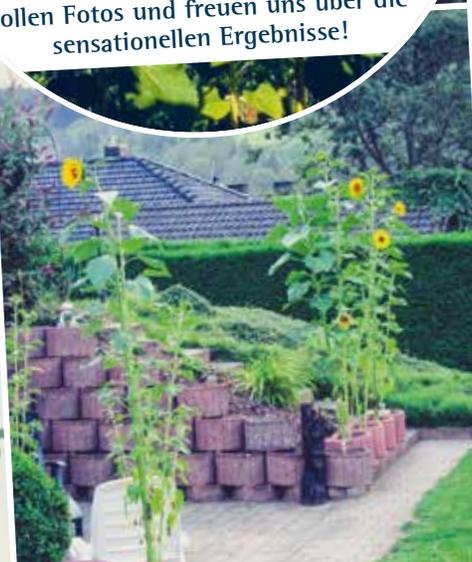




Blühende Zeiten mit [pma:]



Wir bedanken uns für die tollen Fotos und freuen uns über die sensationellen Ergebnisse!



HÖR

ZU.

Die „Future Ready“ Podcasts.



Über 170 Jahre Leidenschaft für Seifen

Die Geschichte Deutschlands ältester Seifenmanufaktur in Familienhand

Im Jahre 1840 beginnt Philipp Klar mit dem Seifensieden. Als Geselle begibt er sich zur Perfektionierung seines Handwerkes auf Wanderschaft, die ihn über das französische Grasse bis nach St. Petersburg führt. Nach seiner Rückkehr eröffnet er als Seifensiedemeister in Heidelberg einen Handwerksbetrieb mit angegliedertem Laden und legt damit den Grundstein der bis heute in der Familie gepflegten Seifentradition.

[Nach der Jahrhundertwende schafft es sein Sohn Theobald Klar, den bestehenden Betrieb im Zuge der Industrialisierung zu vergrößern und im süddeutschen Raum zu etablieren. Dank seiner Experimentier- und Innovationsfreude entstehen in dieser Zeit viele Rezepturen, nach welchen noch heute diverse Fein- und Funktionsseifen hergestellt werden. Nach dem Zweiten Weltkrieg führen die Söhne Hans, Klaus und Theobald den Seifenbetrieb fort und beginnen durch groß angelegte Werbeaktionen den Bekanntheitsgrad des Unternehmens auszudehnen. Klar Seifen wird eine

der ersten Manufakturen, die Seifen auf Basis von pflanzlichen Ölen herstellen.

Anfang der 70er Jahre übernehmen Theo und Klaus Klar, die Söhne von Hans, die Seifenproduktion. Durch verkäuferisches Geschick und hohes technisches Verständnis erschließen sie neue Vertriebswege und steigern die Produktion. Ohne die alten Rezepturen und Verfahren in Vergessenheit geraten zu lassen, verstehen sie es, auf die Gegebenheiten des Marktes zu reagieren





KLAR

Seifenmanufaktur seit 1840

und können dadurch das Sortiment der Lohnherstellung kontinuierlich ausbauen.

Seit 2006 – 166 Jahre nach der Eröffnung – übernimmt Niels Klar das Traditionsunternehmen von seinen Onkeln Klaus und Theo Klar mit sämtlichen Geschäftsfeldern und führt Klar Seifen in der fünften Generation fort. Niels Klar hat es sich zur Aufgabe gemacht, die Eigenmarke Klar Seifen wieder in den Vordergrund der Firma zu rücken und erweitert das Sortiment Schritt für Schritt.]



www.klarseifen.de

Interview mit Niels Klar, Geschäftsführer Klar Seifen Heidelberg

[[partner:] Trendforscher sehen eine Rückbesinnung der Verbraucher zu hochwertigen Produkten. Gilt das auch für Ihr Unternehmen? Wenn ja, was sind die Gründe?

N. Klar: Dem kann ich eindeutig zustimmen. Der Trend geht wieder hin zu Marken- und Qualitätsprodukten. Es ist aber nicht nur eine Rückbesinnung zu hochwertigen Produkten, sondern auch zu traditionellen Werten. Dazu gehört auch das klassische Seifenstück. Es vermittelt nicht nur ein Gefühl von Geborgenheit, durch die Erinnerung an den Gebrauch in der Kindheit, sondern ist auch langlebiger und umweltfreundlicher als günstige Flüssigseifen und unemotionale Billig-Produkte aus der Drogerie.

[[partner:] Wuchs der Umsatz auch in der Krise?

N. Klar: Gerade in der Krise ist der Verkauf von Feinseifen nicht gesunken. Das liegt daran, dass Konsumenten, gerade in dieser Zeit, Wert auf ein schönes zu Hause legen, in dem Sie viel Zeit verbringen. Zudem ist das Seifenstück ein klassisches Produkt, an dem man im wahrsten Sinne des Wortes "festhalten" kann. Es ist langlebig und beständig, wie nur wenige Dinge in unsicheren Zeiten.

[[partner:] Ist Geiz nicht mehr geil?

N. Klar: Für mich persönlich galt dies noch nie. Es hat bei vielen Konsumenten einen Wandel gegeben, weg von den Billigprodukten um jeden Preis. Zu den oben genannten Gründen für diese Entwicklung gehören auch die Faktoren Nachhaltigkeit und Regionalität, die immer wichtiger für die Kaufentscheidung werden. Dafür sind Konsumenten auch bereit, bewusst mehr Geld auszugeben. Sie möchten wissen, wo das Produkt und die Inhaltsstoffe, aus denen es gemacht wird, herkommt und legen Wert auf Transparenz und Authentizität des Unternehmens, das es herstellt. Das sind wichtige Orientierungshilfen in unserer heutigen Zeit. Wir bei Klar Seifen vermitteln unseren Kunden diese Sicherheit: Im Gegensatz zu anderen Herstellern, fertigen wir unsere Seifen größtenteils noch in liebevoller Handarbeit in unserer Manufaktur in Heidelberg und sind stolz, dass wir unseren Kunden Unikate bieten können. ►

Als Basiszutaten verwenden wir ausschließlich hochwertige pflanzliche Öle. Darüber hinaus verzichten wir bei unseren Feinseifen auf künstliche Konservierungsstoffe und versuchen, wo es geht, rein ätherische Öle als Duftkomponenten einzusetzen. Auch führen wir keine Tierversuche durch.

[partner:] Wächst der Kreis der Kunden? Gibt Qualität den Ausschlag oder das Image einer Traditionsmarke?

N. Klar: Wir freuen uns über einen stark wachsenden Kundenkreis und wir sind gerade dabei unsere Vertriebskanäle weiter auszubauen. Auch international verzeichnen wir eine starke Nachfrage. Natürlich leben wir dabei vom Image des deutschen Traditionsunternehmens Klar Seifen, das ja seit 1840 und heute in fünfter Familiengeneration geführt wird. Diese lange Geschichte und Tradition spricht natürlich auch für die Qualität und Glaubwürdigkeit unserer Produkte. Auf der anderen Seite versuchen wir aber genauso unser Unternehmen den neuesten Standards anzupassen. So ist uns das Bewahren überlieferter Rezepturen, traditioneller Verfahren und Handarbeit genauso wichtig wie stetige Innovationen und aktuellste Erkenntnisse aus dem Bereich der Hautwissenschaft. Außerdem sind wir gerade dabei, unsere Werte Tradition, Qualität, Nachhaltigkeit und natürlich unsere Leidenschaft für Seife durch einen neuen Markenauftritt noch besser zu vermitteln.

[partner:] Wie schätzen Sie die Zukunft von Klar Seifen mittelfristig ein?

N. Klar: Seit der Gründung 1840 hat unsere Familie immer den langfristigen Erfolg unseres Unternehmen im Auge behalten. So ist es auch heute noch. Wir sind uns der langen Tradition und damit auch der Verantwortung stets bewusst. Dennoch verstehen wir Klar Seifen nicht als eine verstaubte Marke, sondern möchten Sie erfolgreich in die Zukunft führen. Wir versuchen uns jüngeren Generation zu öffnen, sind seit Kurzem auf Facebook vertreten und betreiben seit September 2011 einen neuen Online-shop – mit großem Erfolg.

Weitere Informationen finden Sie auf www.klarseifen.de]

Kontakt

Klar Seifen GmbH
Hatschekstraße | 69126 Heidelberg

Tel.: 06221 302018
www.klarseifen.de

Echte Männer rasieren wieder nass

Die traditionelle Nassrasur liegt im Trend – Deutschlands älteste Seifenmanufaktur Klar Seifen erklärt warum

150 Tage seines Lebens verbringt Mann im Kampf gegen die immer wiederkehrenden Stoppeln. Er stellt das starke Geschlecht täglich vor die gleiche Frage: „nass“ oder „trocken“? In Deutschland steigt die Nachfrage klassischer Rasierpflege.

[Laut einer Studie des Ifak Instituts bevorzugen 43 Prozent der Männer wieder die traditionelle Nassrasur – Tendenz steigend. Auch Deutschlands älteste Seifenmanufaktur Klar Seifen verzeichnet eine verstärkte Nachfrage an traditionellen Rasierprodukten.

Pflegeritual mit Gefahrenpotenzial

„Männer verlangen zunehmend nach überzeugenden Pflegeprodukten. Diese müssen aber auch authentisch sein und sie nicht verweiblichen“, so Niels Klar, Geschäftsführer des Traditionsunternehmens Klar Seifen. Die Nassrasur gilt als das ursprünglichste männliche Pflegeritual. Morgens handwerklich mit Pinsel die Rasierseife aufzuschäumen und dann mit Rasierklinge oder -messer das Gesicht zu bearbeiten, wird als besonders heldenhaft und männlich empfunden. „Denn die scharfen Klingen bergen Gefahren, wie Schnittwunden, die echte Männer für eine glatte Haut in Kauf zu nehmen bereit sind. Die elektrische Variante gilt da eher als langweilig“, erzählt Klar, selbst passionierter Nassrasierer.

Nass ist gründlicher

Lange Zeit durfte der elektrische Rasierapparat in keinem Haushalt fehlen und galt selbst im Friseurhandwerk als fortschrittlich. Die Behandlung mit Wasser, Seife und Pinsel verschwand immer



mehr aus den Salons und Badezimmern. Zu unrecht meint Niels Klar: „Die traditionelle Rasur mit spezieller Seife entfernt die hartnäckigen Härchen immer noch am gründlichsten. Denn der sahnige Schaum löst die äußerste Fettschicht der Barthaare auf – sie quellen und richten sich auf und können so ideal rasiert werden. Außerdem hält das Ergebnis wesentlich länger an, als bei der trockenen Variante. Hinzu kommt das frische und gepflegte Gefühl und ein Teint der Wohlbefinden und Attraktivität vermittelt.“

Ein Look, den auch die Mehrheit der Frauen bevorzugt: Sie empfinden Stoppeln oder Bärte eher als unhygienisch und ungepflegt.

Rasierprodukte mit Tradition

In einer von immer neuester Technik dominierten Welt setzt die Traditionsmarke Klar Seifen auf klassische Handwerkskunst. Seit 1840 sorgt die spezielle Rezeptur der Klar Rasierseifen für eine besonders gründliche und langhaltende Rasur. In den drei Duftrichtungen Klassik, Sport und Sandelholz überzeugen sie durch hohe Ergiebigkeit, starke Quellwirkung und einen milden, sahnigen Schaum, der auch empfindliche Männerhaut schützt und pflegt. Verpackt in einem stabilen, schraubbaren Alutiegel eignen sich die Klar Rasierseifen insbesondere für die Reise. Rasierwasser und ein Dachshaar Rasierpinsel ergänzen das Produktsortiment.]



Klar's Rasierseife
Klassik, Sport, Sandelholz

UVP: 24,99 Euro
Inhalt: 110g



Klar's Rasierwasser
Klassik, Sport, Sandelholz

UVP: 24,99 Euro
Inhalt: 50ml



Klar's Eau de Toilette
Klassik, Tradition, Frische

UVP: 24,99 Euro
Inhalt: 50ml



Klar's Rasierpinsel
Dachshaar Silberspitz

UVP: 65,00 Euro



Herausgeber

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

Geschäftsführer

Dr. Bernward Maasjost, Markus Trogemann, Reiner Schrot

Redaktion und Anzeigenleitung

Katarina Orlovic [korlovic@pma.de]

Adresse der Redaktion und Anzeigenleitung

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

Art-Direction, Layout, Grafik, Druck

B&S Werbeagentur, Münster, www.werbeagentur.ms



Bildnachweise

Titelfoto: fotolia.com: 31moonlight31
Fotos: fotolia.com: contrastwerkstatt, jamiehall, milanmarkovic78, Monkey Business, p!xel 66, Andrey Popov, Uwe Rieder, James Thew; colourbox.com: Sergey Nivens, Syda Productions

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:] 30.10.2015.1T



Wir versichern Ihnen:
Gute Werbung.

www.werbeagentur.ms



Marketingkonzepte für
Print | Web | App | Messebau | Foto & Film

B&S Werbeagentur GmbH & Co. KG · Albersloher Weg 10a · 48155 Münster · T. 0251-328000

ÜBER 6 % P. A.

tatsächliche Wertentwicklung des
UWP-Fonds seit Auflegung.

**GARANTIEKONZEPTE
MIT RENDITECHANCEN,
DIE FUNKTIONIEREN**

VERSICHERN

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

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



Canada LifeTM

Frischer Wind. Klare Flüsse. Feste Wurzeln.

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

Marcel Emons, Tel.: 06102-3061910 oder
marcel.emons@canadalife.de

¹ Performance UWP-Fonds: 6,4 % seit Auflegung (31.01.2004), 8,9 % p.a. (5 Jahre) | ² Standard & Poor's-Rating: AA für The Canada Life Assurance Company, Assekurata-Bonitätsrating: AA- | ³ Charta-Qualitätsindex 2015: „Sehr gut“ | ⁴ MORGEN & MORGEN: in Vergleichen oft beste mögliche Ablaufleistung und Rente