

Das Beste verdienen

Darum wird [2016:] nicht wie 2016 sein.

Schwerpunkt:
Das Beste verdienen
mit [pma:]

[prima:beraten]
Neue hybride
Beratungsplattform

Der Neue:
Pflegebedürftigkeits-
begriff ab 2017

[partner:]
portraitiert
Partner



Biene Maja geht jetzt an die Börse.

Biene Maja Kindervorsorge
mit DAX®-Rente

NÜRNBERGER
VERSICHERUNGSGRUPPE



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



Nach Waldemar Bonsels "Die Biene Maja". © Studio 100 Animation
www.studio100.com - TM Studio 100

STUDIO 100

Liebe Leserinnen und Leser,

die Zeiten ändern sich und wir mit ihnen. Aber hat sich [pma:] seit ihrer Gründung 1983 im Wesentlichen verändert? In ihren Kernwerten sicherlich nicht. Gewachsene Erfahrung und eine breite Kompetenz bilden eine ehrliche Basis für eine erfolgreiche Partnerschaft. Dies bestätigen uns auch immer wieder unsere Geschäftspartner. Ehrlichkeit, Authentizität, Verlässlichkeit und persönliche Nähe sind die Merkmale, mit denen [pma:] und die Menschen, die hier arbeiten, in Verbindung gebracht werden. Ein gutes Zeichen dafür, dass unsere Partner die Zusammenarbeit mit [pma:] schätzen.

Die Zeiten ändern sich und wir mit Ihnen. Marktanforderungen und Marktteilnehmer verändern sich. Um den Anschluss an die neue Zeit nicht zu verpassen, verändert sich [pma:] auch sehr bewusst. In 2015 wählten wir gerade deshalb die Schwerpunktthemen der [partner:]-Ausgaben wissentlich: Chancen erkennen, Qualität bringt Erfolg, Lösungen für Finanzdienstleister und Zukunft aktiv gestalten. Inhalte dieser Ausgaben waren Digitalisierung im Vertrieb, neue Vergütungsmodelle, gestiegener Bedarf an qualifizierter Beratung und neue Beratungslogiken. Was auch immer Einfluss auf die Arbeit unabhängiger Berater hat: [pma:]

erkennt Marktveränderungen, bereitet diese auf und verschafft so ihren Partnern stets beste Voraussetzungen für ihre unternehmerische Tätigkeit.

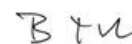
Neues Jahr, alles beim Alten? Nein. Was alles anders oder neu ist, haben viele von Ihnen live auf unserer Jahresauftakttagung 2016 in Münster erfahren oder entdecken es in dieser Ausgabe.

Aber in einem Punkt bleibt [pma:] sich immer treu: Qualität geht vor Quantität. Die Kernaufgabe der [pma:] ist auch in Zukunft die fachlich qualifizierte Beratung ihrer Partner. Weil Sie das Beste verdienen – mit der [pma:] als Qualitätsführer. Lassen Sie uns gemeinsam das Jahr 2016 erfolgreich gestalten. Und [2016:] wird nicht wie 2016 sein!

Viel Spaß beim Lesen des [partner:] Magazins!



Markus Trogemann



Dr. Bernward Maasjost



3	S. 3 _ Editorial	
4		
5		
6		S. 6 – 9 _ Schwerpunkt: Das Beste verdienen Das Beste verdienen – mit der [pma:] als Qualitätsführer _ [pma:]
7		
8		
9	S. 10 – 11 _ Schwerpunkt: Das Beste verdienen [prima:beraten] – Neue hybride Beratungsplattform für mehr Interaktion zwischen Maklern und Kunden_ [pma:]	
10		
11	S. 12 – 13 _ Schwerpunkt: Das Beste verdienen Bestens beraten_ [pma:] Mehrwerte in der Risikoprüfung Sparte LV _ [pma:]	
12		
13		
14	S. 14 _ Wettbewerb um Talente – Mehr bieten als andere _ Gothaer Lebensversicherung AG	
15		
16	S. 16 – 17_ Betriebliche Altersvorsorge mit der LV 1871 ist gesund und erfrischend _ LV 1871	
17		
18	S. 18_ »IAS« on: Trends und Volatilität fest im Blick _ ALTE LEIPZIGER Versicherung AG	
19		
20	S. 20_ Zurich: Verbesserungen im Produktportfolio und Service _ ZURICH Versicherung	
21		
22	S. 22 – 23 _ Private Altersvorsorge mit Erfolgsfaktoren der HanseMerkur _ HanseMerkur	
23		
24	S. 24 – 25_ Neue Flexibilität für den Ruhestand – einzigartig am Markt _ AXA Konzern AG	
25		
26	S. 26 _ 50 plus: Umdenken bei der Altersvorsorge _ Standard Life	
27		
28	S. 28 – 29 _ Warum eine private Unfallversicherung sinnvoll ist. _ [pma:]	
29		
30		S.30–33 _ [partner:] portraitiert Partner _ [pma:]
31		
32		
33		
34	S. 34 – 34 _ Sechs Tipps, die es Langfingern schwer machen _ Mannheimer Versicherungen	



35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

S. 36 – 37 _ HDI erweitert Berufshaftpflicht für Architekten und Ingenieure _ HDI Versicherung AG

S. 38 – 39 _ Zeiten ändern sich. _ [pma:]

S. 40 – 43 _ Weihnachts-Päckchen für „Tafel“ – Kinder – _ [pma:]

S. 44 _ Barmenia-Ärztetarife – von Spezialisten für Spezialisten! _ Barmenia Versicherungen

S. 46 _ Innovative Zahnzusatzversicherung _ Consal MaklerService GmbH

S. 48 – 51 _ Die Private Krankenversicherung für Akademiker _ SIGNAL IDUNA



S. 52 _ Bei Kurzanträgen steckt der Teufel im Detail _ [pma:]

S. 54 – 55 _ Pflege neu definiert _ AXA Private Krankenversicherung-AG

S. 56 – 57 _ Der neue Pflegebedürftigkeitsbegriff ab dem 1. Januar 2017 _ [pma:]

S. 58 _ Freiheit von Zahnärzten – ein Tipp für Kunden mit Zahntarifen _ [pma:]

S. 60 – 61 _ World Vision Patenschaften von [pma:] _ [pma:]



S. 62 _ Impressum und Kalender _ [pma:]



Markus Trogemann
Geschäftsführer [pma:]

Dr. Bernward Maasjost
Geschäftsführer [pma:]



Schwerpunkt: Das Beste verdienen – mit der [pma:] als Qualitätsführer

1983 gegründet, ist [pma:] heute der älteste noch am Markt bestehende Finanzdienstleister der Branche. Und dies nun seit mehr als 33 Jahren sehr erfolgreich.

[Was genau zeichnet [pma:] aus?

Neben einem umfassenden Produktangebot bietet [pma:] eine hochqualifizierte fachliche Unterstützung. Transparente Geschäftsabläufe sowie schlanke Arbeitsprozesse bieten Maklern in der Zusammenarbeit mit der [pma:] effiziente und flexible Abläufe. Selbstverständlich erfüllt [pma:] in Bezug auf Datenschutz die höchsten Ansprüche. Allerdings stellen genau diese Punkte grundsätzliche Leistungsmerkmale von Maklerplattformen dar.

Worin genau liegt dann die Stärke der [pma:]? Wir haben uns auf den Weg gemacht, die Pfeiler unseres Erfolges detaillierter zu betrachten.

Umfassendes Produktangebot

Was [pma:] von anderen unterscheidet? Ein breites Angebot, persönliche Beratung und eine umfassende Betreuung. [pma:] verfügt über den breitesten und tiefsten Zugang zu Produktgebern und Produkten im Markt. Hierdurch wird Maklern eine unvergleichliche Produktvielfalt zugesichert, die in der Lösungsfindung größte Objektivität ermöglicht. Selbstverständlich werden abschlussfähige Produkte angeboten. [pma:] Partner verfügen mit diesem Angebot über einen unvergleichlichen Endkundennutzen und damit enorme Wettbewerbsvorteile.

Transparente Geschäftsabläufe

[pma:]-Partner schätzen eine Partnerschaft mit ehrlicher Substanz. Und in einer ehrlichen Partnerschaft wird offen und transparent kommuniziert. Dies spiegelt sich in unseren Geschäftsabläufen wider. Es gibt keine versteckten Kosten. Und eine transparente Provisionsabrechnung bietet Maklern ein enormes Maß an Sicherheit in der eigenen Kosten- und Ertragsplanung. [pma:] Partner profitieren vom besten Preis-Leistungs-Verhältnis und fairen Konditionen. ►

[pma:] bietet aus einer Hand:

Beste
Unterstützung

Beste
Produkte

Beste
Technik

Beste
Lösungen

Beste
Referenzen

Effiziente Prozesse und schlanke Strukturen

Perfekt aufeinander abgestimmt, bilden die Anwendungssysteme und die CRM-Datenbank das spezielle [pma:] IT-System. Dieses System stellt das Kernelement für [pma:]-Partner dar. Ein System für alle, die alles aus einer Hand wollen. Neben der Übernahme von intelligenten und vielseitigen Back-Office-Leistungen, steht das [pma:] System ortsunabhängig sieben Tage die Woche, 24 Stunden am Tag zur Verfügung. Bei Bedarf haben [pma:]-Partner jederzeit einen schnellen Zugriff auf alle relevanten kunden- und auch produktbezogenen Informationen. Ein effizientes System bedeutet zum einen Zeitersparnis bei administrativen Abläufen, zum anderen eine beschleunigte Bearbeitung bei kundenbezogenen Tätigkeiten. Damit gelingt der Spagat zwischen hoher Effizienz und Zeitersparnis für Makler.

Revisionssicherheit – Gesetzeskonforme Archivierung bei [pma:]

[pma:] unterstützt ihre Partner bei der Einhaltung ihrer Aufbewahrungspflichten durch eine revisionssichere Archivierungslösung, die die gesetzlichen Anforderungen an eine Archivsoftware mehr als umfassend erfüllt. Revisionssicher bedeutet, dass das Zustandekommen verschiedener Versionen bzw. Bearbeitungsstände eines Dokuments (einschließlich des Originaldokuments selbst) im Sinne der gesetzlichen Anforderungen stets nachvollziehbar sein muss. Jeder Bearbeitungsschritt am Dokument wird protokolliert. Die revisionssichere Archivierung von aufbewahrungspflichtigen Unterlagen nach dem geltenden Handels- und Steuerrecht ist für [pma:] selbstverständlich.

Hochqualifizierte Mitarbeiter

Die wichtigste Voraussetzung für den Erfolg eines Unternehmens sind qualifizierte Mitarbeiter. Alle Support-Mitarbeiter der [pma:] sind Experten auf ihrem Gebiet und engagieren sich kompetent und motiviert für unsere Partner.

[pma:] bietet aber auch ihren Mitarbeitern vielfältige Möglichkeiten, sich zu entwickeln und fortzubilden. Denn gut ausgebildete Support-Mitarbeiter sind ein entscheidender Ausgangspunkt für erfolgreiche Makler.

[pma:] ist Qualitätsführer!

Die besondere Stärke der [pma:] liegt in der Gesamtheit und dem Zusammenspiel dieser Leistungsmerkmale. Die Qualität und Vernetzung aller Bestandteile bilden den Erfolgsfaktor und Erfolgsanspruch der [pma:]. Wir haben uns umgeschaut und festgestellt: in der Branche besetzt kein anderer Marktteilnehmer diese Position so umfassend. Die vernetzte Gesamtheit jedes einzelnen Leistungsmerkmals ist einmalig im Markt.

Das Beste verdienen

[pma:]-Partner schätzen eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Und einen zuverlässigen Partner an ihrer Seite. Vom umfangreichen Leistungs- und Serviceangebot der [pma:] profitieren beide Seiten. Ziel der [pma:] ist es, immer das Beste in allen Bereichen für alle Beteiligten zu erreichen. Das Beste verdienen – weil Qualität zum Erfolg führt.

Beste Unterstützung

[pma:] unterstützt mich nach meinen Bedürfnissen kompetent und mit bestem Service. Ihnen liegt mein Erfolg wirklich am Herzen.



Andreas Bülte
Finanz- und Versicherungsmakler
aus Münster

Beste Unterstützung

Allen [pma:] Mitarbeitern liegt Ihr Erfolg am Herzen. Jeder Einzelne ist hochqualifiziert und engagierter Experte auf seinem Gebiet. Denn [pma:] legt größten Wert auf Aus- und Fortbildung für beste Unterstützung.

Beste Produkte

[pma:] Partner profitieren von einem der umfassendsten Produktangebote über alle Sparten in den Bereichen Versicherungen, Kapitalanlagen und Finanzierungen. Und finden so immer für ihre Kunden die besten Produkte!

Beste Technik

Innovative und bedarfsorientierte Technologien sowie digitale Kundenakten sind für unsere Partner selbstverständlich. Die technische Unterstützung durch [pma:] vereint alle kundenorientierten Prozesse effizient. Die in der Praxis bewährten [pma:] - Programme bieten beste Technik.

Beste Lösungen

Wir versprechen Ihnen nicht das Blaue vom Himmel, aber ein unvergleichliches Preis-Leistungs-Verhältnis. [pma:] ist Ihr zuverlässiger Partner und bietet für Ihren unternehmerischen Erfolg die besten Lösungen.

Beste Referenzen

[pma:] – dahinter stehen mehr als 33 Jahre Wissen und Praxis. Die Zusammenarbeit mit großen und kleinen (aber feinen) Versicherungsunternehmen und unsere jahrzehntelange Erfahrung in diesem Bereich führen dazu, dass wir als Unikat in der Branche gelten. Wir verfügen über beste Referenzen.]

Ulrike Stegmann
Finanz- und Versicherungsmaklerin
aus Köln

Dr. Bernward Maasjost
(Geschäftsführer)

[prima:beraten] – Neue hybride Beratungsplattform für mehr Interaktion zwischen Maklern und Kunden

Führende Unternehmensberatungen prognostizieren einen signifikanten Wandel der Ansprache und der Interaktion zwischen Maklern und Kunden. Hierbei wird häufig die Bezeichnung „digital aktiver Versicherungskunde“ propagiert, welche binnen der nächsten drei bis fünf Jahre auf mehr als jeden zweiten Versicherungsnehmer zutreffen wird.

[Dementsprechend muss der Kommunikationsprozess zwischen Makler und Kunde konsequent neu gedacht und für die digitale Interaktion konzipiert werden, um beiden einen entsprechenden Mehrwert liefern zu können. Die meisten Kunden wollen dabei aber keinesfalls auf eine persönliche und individuelle Beratung verzichten. Das aus diesen Tendenzen und Präferenzen heraus resultierende Potential greift [pma:] nun mit einem völlig neuen Frontendkonzept auf und führt die Makler- und Kundenbedürfnisse in einem einheitlichen Frontend zusammen.

Dem Kundenverlangen nach digitalen Interaktions- und Kommunikationsmöglichkeiten zu ihrem Berater kann nun durch die responsive Web-Anwendung entsprochen werden. Diese fungiert als zentrale Schnittstelle für den Austausch und die Abwicklung zwischen Berater und Kunde.

Mit der neuen Beratungsplattform der [pma:] werden den Maklern moderne Interaktionsmöglichkeiten geboten. Diese werden kombiniert mit einem digitalen Informationsangebot zu bestehenden Versicherungen und individuellen Zusatzinformationen. Kunden erhalten einen Zugang, über den sie auf ihre digitale Versicherungsakte jederzeit und von überall zugreifen können. Die von zahlreichen InsureTech Firmen aufgegriffenen Trends im Kundenverhalten werden so konsistent integriert und diese Lücke geschlossen. Somit profitieren Makler von einer engeren Interaktion mit ihren Kunden, von mehr Informationen, einer höheren Kundenbindung sowie einer Arbeitsvereinfachung durch Prozessoptimierung. Für Kunden wiederum ist die Kontakthürde vereinfacht und benötigte Informationen werden digital verfügbar und interagierbar.

Die Zielsetzung war es, das Beste zweier Welten zusammenzuführen: Der digitale, zeitgemäße Anspruch der Kunden und die

engere Vernetzung zum bekannten und vertrauten Makler, der individuell über alle Kanäle seine Kunden mit maßgeschneiderten Informationen berät. Diese Informationen sowie die interaktiven Analysemöglichkeiten der Oberfläche bieten ein hohes Maß an intuitiver Bedienung und Unterhaltung. Aus Kundensicht wird man zur Nutzung motiviert.

Hinsichtlich Usability, Funktionsumfang und Erweiterung fließen fortlaufend Benchmarkdaten und Trendanalysen in die Planung ein. Somit kann aktuell und künftig sichergestellt werden, dass das Portal ein Kommunikations- und Vertriebsmotor für unsere Partner sein wird. Die neuen Vorteile im Überblick:

- Digitale Versicherungsakte für Endkunden mit Anzeige der bestehenden Versicherungen und Details
- Direkte Darstellung des zuständigen Beraters mit verschiedenen Kontaktmöglichkeiten und zur Terminvereinbarung



- Stammdaten können direkt vom Endkunden angepasst werden
- Integration der DEFINO Bedarfsanalyse für Endkunden zur Veranschaulichung der aktuellen Absicherung, Vorsorge und Vermögensplanung mit individuellem Versicherungs-Status und Finanzscore
- Direktes Informationsangebot für den Endkunden mit kampagnenfähiger Darstellung von individuellen Zusatzinformationen
- Hohe Benutzerfreundlichkeit und ansprechendes Design
- Digitales Kundenportal auf allen Endgeräten ohne Notwendigkeit einer Installation
- Anbindung an ELVIS.one zum Austausch der Daten und einfache Steuerung durch den Makler

Die Plattform ist über jeden Webbrowser zugänglich, so dass die Installation einer separaten App entfällt. Sie wurde von dem Frontend Experten Sevenval Technologies als responsives Portal per One Web Technologie umgesetzt. Dadurch wird eine optimale

Darstellung auf sämtlichen Endgeräten ermöglicht. Diese werden serverseitig anhand einer Vielzahl unterschiedlicher Parameter erkannt und der Inhalt wird entsprechend dargestellt. Die Art der Darstellung spiegelt moderne und ansprechende User Experience Maßstäbe wider.

Die neue Oberfläche ist an die bekannte und etablierte CRM-Anwendung ELVIS.one angebunden und greift auf die gleichen Ressourcen zu. Somit entfällt eine Eingewöhnungsphase.

Das Portal soll funktional nach der Einführung um weitere Möglichkeiten zur Kundenbindung und Arbeitserleichterung für Berater erweitert werden. Im Laufe der nächsten Monate wird das Portal auch für die Nutzung durch Kunden um verschiedene Module ergänzt. Geplant sind Versicherungs-Vergleichsrechner, den Makler ihren Kunden über das Portal zur Verfügung stellen können. Darüber hinaus wird es die Möglichkeit geben, nicht erklärungsbedürftige Versicherungsprodukte, wie Smartphone- oder Reiseversicherungen, direkt abschließen zu können und eine Schadenmeldung einfach über das Portal durchzuführen.

[pma:] erweitert so technologisch die führende Position am Markt für unabhängige Makler.]

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



Bestens beraten – [pma:] Mehrwerte in der Risikoprüfung Sparte LV

Ihre Kunden verdienen „das Beste“ – das ist der Anspruch der [pma:]. In den letzten Jahren ist die kunden- und bedarfsorientierte Beratung immer weiter in den Vordergrund getreten. Jeder Kunde erwartet die für ihn beste und individuellste Lösung. Zunächst erscheint dies logisch und einfach. Erste Differenzen ergeben sich bereits, wenn der Bedarf des Kunden nicht klar zu ermitteln ist. Zum Glück kann hier mit standardisierten Annahmen und dem Kundenwunsch häufig ein Kompromiss gefunden werden.

[Nachdem die Angebotserstellung erfolgt ist, und Makler und Kunde sich für die Umsetzung eines Angebotes entschieden haben, folgt der vermeintlich einfache Teil, die Antragstellung. Gerade hier zeigen sich in den vergangenen Jahren jedoch immer neue Hürden. Die Antragstellung umfasst auch die Gesundheitsprüfung. Diese hat sich gewandelt. Zum einen umfassen die Antragsfragen der Gesellschaften ein immer größeres und detaillierteres Spektrum. Zum anderen haben sich die gesundheitlichen Verhältnisse der Kunden gewandelt: Allergische Erkrankungen, psychische Belastungen und moderne Berufserkrankungen durch sitzende Tätigkeit (Rückenbeschwerden) oder Stress (Burnout) sind alltägliche Themen in der Beratung.

Aktive Freizeitsportler mit gefahrerhöhenden Risiken, z.B. Motorradfahren, Klettern, Tauchen, Fliegen etc. gehören nicht mehr zu den Exoten und sind in jedem Kundenkreis vertreten. Im Antragsverfahren führen die vermehrten Gesundheitsprobleme und Sonderrisiken immer häufiger zu Rückfragen. Viele Gesellschaften und Beratungsunternehmen haben diese erkannt und bieten im Vorfeld eines Antrags die Überprüfung und Einschätzung der Risiken an.

Als Partner der [pma:] stehen Ihnen hier vielfältige Unterstützungsmechanismen zur Verfügung:

- Risikovorabfragen über das Team LV
- Softfair
- Vers.diagnose

Partnern durch die Bearbeitung und revisionssichere Dokumentierung der Risikovorabfragen einen Mehrwert. Dieser Service bietet die Chance, das Beste für den Kunden zu ermitteln.

Was ist eine Risikovorabfrage, wie stellen Sie diese und welche Vorteile hat diese?

Risikovorabfragen sind unverbindliche Anfragen bei den Gesellschaften zur Versicherbarkeit eines Kunden. Ist im Vorfeld unklar, ob ein Kunde überhaupt bzgl. Todesfall oder BU versicherbar ist oder mit Ausschlüssen, Zuschlägen etc. rechnen muss, kann dieses vorab mit der Risikovorabfrage geklärt werden.

Das Vorgehen:

Der Makler/Partner nimmt die relevanten Kundendaten und Gesundheitsdaten auf und stellt mit diesen Angaben eine Anfrage an die [pma:] zur Weiterleitung und Prüfung an die vom Kunden gewünschten Gesellschaften. Ein entsprechendes Anforderungsf formular finden sich in PSC Code 3318A.

Die angefragten Gesellschaften führen eine nicht bindende Vorabrisikoprüfung durch, immer vorbehaltlich der Endprüfung bei Antragstellung. Gesellschaften speichern diese Kundendaten, wenn überhaupt, nur kurz und es erfolgt keine Meldung an die HIS-Datenbank. Die Risikovorabfrage entspricht damit derzeit keinem gestellten oder ggf. abgelehnten Antrag, der in Folgeanträgen angegeben werden muss. Ein großer Vorteil dieser Art Vorabfragen für Kunden und Makler.

Ein weiterer Vorteil entsteht durch die Verarbeitung im Rahmen des ELVIS.one. [pma:] dokumentiert im ELVIS.one die Anfragen und die Ergebnisse (Voten). Das gibt den angebundenen Partnern die erforderliche rechtliche Beratungssicherheit und eine revisionssicherere Hinterlegung. Die Zahlen sprechen für sich: Für ca. 70 % der Kunden, für die in 2015 eine Risikovorabfrage über [pma:] gestellt wurde, konnte ein Abschluss erzielt werden.

1. [pma:] Risikovorabfragen

[pma:] unterstützt bei der Suche nach Sonder-Versicherungslösungen und dem bestmöglichen Versicherungsschutz für Ihre Kunden unter anderem mit der Abwicklung von Risikovorabfragen. Bereits seit Jahren bietet das [pma:] Team LV angebundenen



2. Softfair – RiVa, online Risikovorfrage

Im Dezember 2015 startete mit RiVa, die online Risikovorfrage durch Softfair als Bestandteil der Leben und Kranken Module (PSC Code 7274A). Hier kann die Versicherbarkeit des Kunden automatisch bei bis zu vier Versicherungsgesellschaften geprüft werden. Erforderlich ist die Erfassung der für die Tarifierung notwendigen Daten und die Angabe risikorelevanter Angaben zur Gesundheit, Hobbies und Reisevorhaben etc..

Es erfolgt eine erste Überprüfung der Annahmetendenz anhand K.O. Diagnosen im Rahmen eines Quick-Check, sofern von den Gesellschaften voreingestellt, und die individuelle gesellschaftsspezifische Risikoprüfung beim Versicherer. Diese Risikoprüfungen erfolgen fallabschließend mit Ergebnis: Annahme, Risikozuschlag, Leistungsausschluss oder Ablehnung. Im Rahmen des Softfair-Tool erfolgen Rückmeldungen und Dokumentation der Entscheidung.

Die dauerhafte Dokumentation des Beratungsprozess obliegt dem einzelnen Berater. Derzeit stehen nur begrenzt Gesellschaften zur Verfügung, ein weiterer Ausbau ist geplant.

3. Vers.diagnose – verbindliche online Risikoprüfung

Mit vers.diagnose, einer elektronischen Risikoprüfungsplattform initiiert von Münchner Rück und Franke und Bornberg, steht [pma:] Partnern zukünftig ein weiteres Risikoprüfungstool zur Verfügung. Hier kann geklärt werden, ob ein Kunde im Rahmen einer Risikoleben- oder Berufsunfähigkeitsversicherung versicherbar ist.

Die medizinische Risikoprüfung erfolgt sofort für mehrere Versicherer gleichzeitig anhand der eingegebenen Gesundheitsangaben im Rahmen eines elektronischen Prüfsystems. Dies minimiert

den Zeitaufwand beim Makler und bei den Versicherungsgesellschaften. Nach Beantwortung der Risikofragen wird automatisch das Ergebnis dokumentiert und kann mit dem Antrag beim Versicherer eingereicht werden.

Dieser Service ist derzeit noch nicht bei allen Gesellschaften anerkannt und vers.diagnose dokumentiert nur die Daten zum gewählten Absicherungsprodukt. Es erfolgt keine Dokumentation, dass mehrere Anbieter befragt wurden, und welche Ergebnisse bei diesen erfolgten. Auch hier steht zurzeit nur eine begrenzte Versichererauswahl zur Verfügung.

Für komplexe Krankheitsbilder stößt die elektronische Risikoprüfung an ihre Grenzen, hier sind konkrete Anfragen mit weiteren Angaben unumgänglich.

Weitere [pma:] Mehrwerte im Antrags- und Auswahlverfahren

Alternativ informiert das [pma:] Team LV regelmäßig über mögliche Sonderlösungen der Gesellschaften. Oft sind dies zeitlich befristete Aktionen, bei denen nur verkürzte Gesundheitsfragen zu beantworten sind. Hier besteht die große Chance, Kunden Absicherungen anzubieten, die bei vollständigen Gesundheitsfragen nicht uneingeschränkt versicherbar sind (PSC-Code 4584A).

Daneben unterstützt das [pma:] Team LV in der Suche nach alternativen Absicherungsmöglichkeiten, insbesondere bei Fragen der Absicherung der Arbeitskraft. Neben der Berufsunfähigkeits- und Erwerbsunfähigkeitsabsicherung spielen hier auch die Grundfähigkeits- und Schwere Krankheitenvorsorge (Dread Disease) sowie sogenannte Körperschutzpolice oder Multi-Risk-Police eine immer größere Rolle.

Zur ersten Einschätzung möglicher Risiken stehen zudem im Rahmen der Gesellschaftsseiten des ELVIS.one verschiedene Diagnoselisten der Gesellschaften zur Verfügung. Diese unterstützen bereits beim Einschätzen der Relevanz bestimmter Krankheitsbilder. Eine Auswahl verschiedener Anbieter von Diagnoselisten bzw. Risikoprüfung bereits im Rahmen der Online-Berechnungssoftware steht im Rahmen der Informationen zur Risikovorfrage unter PSC Code 3318A zur Verfügung.

„Für den Kunden das Beste“ – nach diesem Motto beraten, ist Ziel der [pma:] Partner. Das Team LV unterstützt hier vielfältig und gerne.]

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

Wettbewerb um Talente – Mehr bieten als andere

Berufsunfähigkeitsversicherung im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge

Diese Frage muss sich eigentlich jeder stellen: „Ich bin jung, gesund und sitze im Büro – ist eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) tatsächlich sinnvoll für mich?“ Obwohl die enormen Einkommenseinbußen bei der eigenen Berufsunfähigkeit auf der Hand liegen, setzt sich die Notwendigkeit einer privaten BU-Absicherung nur sehr langsam in den Köpfen der Menschen fest. Oft wird die BU als nicht notwendig oder zu teuer angesehen.

[Mit der Einführung einer kollektiven BU, die im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) abgeschlossen werden kann, gibt es eine einfache und kostengünstige Variante der BU. Viele Arbeitgeber und Arbeitnehmer kennen diese Möglichkeit bisher leider gar nicht. Dabei kann der Unternehmer mit einem solchen Angebot zudem im Werben um qualifizierte Fachleute deutlich punkten, ob mit finanzieller Beteiligung oder ohne.

Das Risiko der Berufsunfähigkeit – statistisch erwiesen und gewaltig unterschätzt

Aktuell scheidet jeder Vierte vorzeitig aus dem aktiven Berufsleben aus. Die Hälfte der Betroffenen sind unter 50 Jahre; rund ein Drittel ist noch keine 45 Jahre alt. Die meisten BU-Fälle resultieren aus psychischen Erkrankungen. Die Sozialsysteme leisten nur bei Erwerbsunfähigkeit und kaum mehr als die Grundsicherung. Dabei unterschätzt der überwiegende Teil der Bevölkerung seinen BU-Versicherungsbedarf: So besitzen nur 24 % der deutschen Haushalte eine BU-Police. Der überwiegende Teil der Versicherten hat einen Anspruch von weniger als 1.000 Euro BU-Rente pro Monat; die durchschnittliche BU-Rente liegt bei 558 Euro pro Monat. (Zahlenquelle: MORGEN & MORGEN – Erhebung über den BU-Bestand in Deutschland). Der Fall durch das soziale Netz ist vorprogrammiert.

Kollektive Berufsunfähigkeitsversicherung – Attraktiv und überzeugend

Um einer solchen Situation vorzubeugen, ist Vorsorge zwingend erforderlich. Dabei bietet sich mit der kollektiven BU eine überzeugende Vorsorgemöglichkeit über die betriebliche Altersversorgung (bAV) an. Sie ermöglicht einen deutlich vereinfachten Zugang zur BU-Vorsorge und bietet ein deutlich attraktiveres Verhältnis von Beitrag und Leistung.

Wählt der Arbeitnehmer die BU-Versorgung über die bAV, erhält er bei gleichem Nettoaufwand eine deutlich höhere versicherte Rente gegenüber der privaten BU-Versorgung. Unter Berücksichtigung der nachgelagerten Besteuerung und eventuell anfallender Sozialversicherungsbeiträge kann der Arbeitnehmer regelmäßig im Leistungsfall von einer um über 10 % höheren BU-Rente profitieren. Zu den Steuer- und Sozialversicherungsersparnissen für Arbeitnehmer wie Arbeitgeber gesellen sich Preisvorteile, die das aufnehmende Versicherungsunternehmen aufgrund von Kollektivkonditionen in der bAV gewähren kann. Auch der Zugang zur BU wird deutlich einfacher. Der Betrieb stellt als Kollektiv eine einheitliche Risikogruppe dar, die übliche Gesundheitsprüfung kann deutlich vereinfacht werden.

Mehr bieten als andere – mit einer kollektiven BU Fachkräfte finden und binden

Mobilität, Flexibilität und Globalisierung können unter Umständen für eine hohe Mitarbeiterfluktuation verantwortlich sein. Um qualifizierte Mitarbeiter zu akquirieren oder gute Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden, muss der Arbeitgeber mehr bieten als andere. Ein gutes Gehalt sowie ein angenehmes Arbeitsklima bieten viele Unternehmen. Attraktive Versicherungskonditionen für die Zeit der Unternehmenszugehörigkeit sind dagegen noch nicht weit verbreitet. Bei vergleichsweise geringem finanziellen Aufwand entsteht hier ein hoher wahrgenommener Nutzen. Diese Fürsorge führt zu einer positiven Außendarstellung des Unternehmens. Rankings zum Thema „bester Arbeitgeber“ beziehen Sozialleistungen in ihre Urteile mit ein. Eine positive Außendarstellung unterstützt wiederum die Differenzierung zu Wettbewerbern. Wenig Aufwand – hoher Nutzen: Die Investition in eine kollektive Versicherung lohnt sich – für Arbeitnehmer und Arbeitgeber.]

Gothaer Lebensversicherung AG Personenversicherung
(Dr. Klemens Surmann)

Eine Altersvorsorge, mit der Ihre Kunden entspannt an den Ruhestand denken können.

RELAX RENTE

Die Relax Rente Comfort von AXA – die flexible Lösung, bei der alles passt.

Weil man nie weiß, was die Zukunft bringt, hat AXA eine Vorsorgelösung entwickelt, die sich jederzeit einfach an wechselnde Kundenbedürfnisse und Kapitalmarktentwicklungen anpassen lässt. Dank des Vertragsphasenkonzeptes geschieht dies sogar ganz automatisch. Dazu bietet die Relax Rente neben Renditechancen auch noch Sicherheit durch eine Geld-zurück-Garantie zum Ende der vereinbarten Vertragslaufzeit. Ihre Kunden können also ganz entspannt sein: Sie bekommen eine lebenslange, sichere und flexible Versorgung. Dank der neuen Auszahlphase Performance Flex können Ihre Kunden ihre Rente entsprechend den individuellen Bedürfnissen im Ruhestand flexibel anpassen.



Weitere Informationen zur
Relax Rente finden Sie unter
www.AXA-Makler.de

Maßstäbe / **neu definiert**



Betriebliche Altersversorgung mit der LV 1871 ist gesund und erfrischend

Betriebliche Altersversorgung lohnt sich. Dennoch machen laut einer Studie der Unternehmensberatung PricewaterhouseCoopers (PwC) nur die Hälfte aller deutschen Arbeitnehmer von ihrem Recht auf betriebliche Altersversorgung Gebrauch („Betriebliche Altersversorgung“, Dezember 2014). Für die betriebliche Altersversorgung (bAV) hat die LV 1871 einen gesunden Cocktail aus Service und leistungsstarken Produkten gemixt. Denn: „bAV lohnt sich“ – für Arbeitgeber und für Arbeitnehmer.



[In ihren bAV-Cocktail mischt die LV 1871 nicht nur gesunde Zutaten und frische Minze, sondern auch Vorteile für Arbeitnehmer und Arbeitgeber.

Mitarbeiter zahlen Beiträge für die bAV vom Bruttolohn. Das spart Steuern und Sozialabgaben. Häufig gibt es auch noch einen Zuschuss vom Chef. Für Arbeitnehmer mischt die LV 1871 zudem

einige weitere Zutaten in den gesunden bAV-Cocktail:

- Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit, bis 3.000 Euro Gesamtjahresbeitrag sogar ohne Gesundheitsfragen möglich
- Für den Fall der Fälle kann ein Hinterbliebenenschutz gewählt werden.

Zuzahlungen sind jederzeit möglich.

In der Rentenphase profitieren sie von den vier flexiblen Auszahlungsoptionen 4flex.

Flexibilität in der Direktversicherung

Für alle Direktversicherungstarife der LV 1871 gilt: In der Ansparphase können jederzeit die Beiträge bis zur steuerlichen Höchstgrenze erhöht werden. Auch kann die Beitragszahlung drei Jahre lang ausgesetzt werden, wenn es die Lebensumstände erfordern.

Beim Rentenbeginn sind die Produkte der LV 1871 ebenfalls äußerst flexibel. Sobald Versorgungsberechtigte die gesetzliche Altersrente beziehen, können sie auch Leistungen aus seiner Direktversicherung abrufen. Der Rentenbeginn kann allerdings auch über das 67. Lebensjahr hinausgeschoben werden. Und: Dank 4flex kann ausgewählt werden, wie die Rente ausbezahlt werden soll: Versorgungsberechtigte haben die Wahl zwischen klassischer Verrentung oder einmaliger Kapitalauszahlung. Oder sie nutzen eXtra-Rente- oder Pflege-Option. So profitieren sie im Pflegefall von erhöhter Rente oder haben die Chance auf mehr Rente bei schwerer Krankheit.

Länger Leben als die Rentengarantiezeit reicht – ein unterschätztes Risiko, dem wir mit Rentengarantiezeiten von 30+ Jahren begegnen

Unsere Direktversicherungstarife beinhalten eine lebenslange Rentenzahlung und bieten die Möglichkeit, 30+ Jahre Rentengarantiezeit zu vereinbaren. Die langen Rentengarantiezeiten sind gerade für Hinterbliebene wichtig, damit bei einem frühzeitigen Tod des Rentenempfängers die Rente weiter an diese Person/en gezahlt wird.

Betriebliche Altersversorgung mit der LV 1871 ist ausgezeichnet

Das Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) hat 109 bAV-Tarife von 54 Anbietern überprüft und gleichzeitig deren bAV-Kompetenz unter die Lupe genommen. Das Ergebnis: Die LV 1871 gehört in Sachen bAV-Kompetenz und Direktversicherungen zu den Topanbietern am Markt. Die Direktversicherungen der LV 1871 konnten durchgehend mit der Note „sehr gut“ überzeugen. Besonders gut schnitten die bAV-Tarife im Bereich Flexibilität ab. Alle geprüften Tarife der LV 1871 bekamen fünf von fünf Sterne.

Ein besonderes Highlight sind laut IVFP der klassische Rententarif und die Rente Index Plus. Beide haben für die Flexibilität die Note 1,0 bekommen. Neben den Produkten wurde auch die bAV-Kompetenz der Anbieter geprüft. Die LV 1871 erhält hier ebenfalls die Gesamtnote „sehr gut“. Service und bAV-Verwaltung haben dabei besonders gut abgeschnitten. Die bAV-Spezialisten der LV 1871 unterstützen Geschäftspartner und Arbeitgeber vor Ort in allen Bereichen der bAV. Angefangen bei neuen Versorgungswerken bis hin zur Auslagerung von bestehenden Pensionszusagen. Zusätzlich bieten wir einen spezialisierten bAV-Kundenservice mit persönlichen Ansprechpartnern für unsere Kunden.



Mehr Informationen über bAV

In der betrieblichen Altersversorgung ist mehr drin als man denkt. Auf bav.lv1871.de finden Arbeitgeber und Arbeitnehmer wichtige Informationen zur betrieblichen Altersversorgung und zur Direktversicherung, dem Klassiker in der betrieblichen Altersversorgung.]

Kontakt

Ihre Ansprechpartner bei Lebensversicherung von 1871 a. G. München

Thomas G. Cockburn
(Vertriebsleiter /
Filialdirektion Düsseldorf)

Mobil: 0160 90949144
thomas.gordon.cockburn@lv1871.de



Andreas Nordhaus
(bAV-Spezialist)

Mobil: 0160 365236
andreas.nordhaus@lv1871.de



www.lv1871.de

»IAS« on: Trends und Volatilität fest im Blick

Ihre Kunden haben ein Ziel: Sie wollen eine möglichst hohe Rendite erzielen und ihre Altersvorsorge gleichzeitig vor Kursschwankungen schützen. Doch Garantieprodukte haben in einer Niedrigzinsphase wenig Renditepotenzial. Die neue Fondsrente »ALfonds^{IAS}« der ALTE LEIPZIGER Leben bietet mit der neuen intelligenten Anlagesteuerung ab sofort eine hochmoderne Alternative.

[ESP für die Kapitalanlage

Wenn das Auto zu schnell in eine Kurve fährt, greift das elektronische Stabilitätssystem »ESP«. Es bremst kurzfristig, um sicher durch Kurven zu geleiten. Ähnlich funktioniert auch das neue System »IAS«: Bei zu hohen Schwankungen der Fonds wird kurzfristig die Bremse gezogen, indem ein Teil des Fondsvermögens in einen Sicherungsfonds umgeschichtet wird. Beruhigen sich die Märkte wieder, gibt »ALfonds^{IAS}« wieder Gas und investiert in die Aktienmärkte. Der Effekt für den Kunden ist deutlich: ein geglätteter Kursverlauf. So wird dem Sicherheitswunsch Ihres Kunden Rechnung getragen.

So funktioniert ALfonds^{IAS} im Detail

Zu Vertragsbeginn wird die Höchstgrenze der zulässigen Schwankungen (Volatilitäten) festgelegt.

Diese sinkt mit kürzer werdender Restlaufzeit bis zum Rentenbeginn.

Vola-Control:

Die Schwankungen (Volatilitäten) jedes einzelnen Fonds werden regelmäßig kontrolliert. Übersteigt die Volatilität des einzelnen Fonds die festgelegte Höchstgrenze, werden Anteile dieses Fonds automatisch in einen sicheren Fonds umgeschichtet.

Trend-Control:

Gleichzeitig werden Kursentwicklungen über unterschiedliche Zeiträume beobachtet. Dabei ergeben sich positive oder negative Trends. Sind die Signale beim Vergleich der Trends positiv, wird kurzfristig die zulässige Volatilität erhöht.

Monatliches Rebalancing

Zu Beginn des nächsten Monats wird zudem die ursprüngliche prozentuale Verteilung der gewählten Fonds wieder hergestellt. Auch das Fondsvermögen aus dem Sicherungsfonds wird wieder auf die Fonds verteilt. Dadurch wird das Risiko eines Cash-Locks vermieden.

Zudem ist die intelligente Anlagesteuerung kostenfrei! Und dank des eingebauten Life Cycles muss sich der Kunde während der Vertragslaufzeit um nichts kümmern.

Optimale technische Unterstützung

»ALfonds^{IAS}« eignet sich vor allem für Aktienfonds, da der neuartige Mechanismus starke Schwankungen glättet. Das Tool »IAS-Mix«, integriert in die Beratungsoftware der ALTE LEIPZIGER Leben, unterstützt professionell: Es erstellt nach den gewünschten Vorgaben schnell und unkompliziert einen individuellen Fonds-Mix und veranschaulicht diesen als Tortendiagramm.

Kurz und knapp zusammengefasst

»ALfonds^{IAS}« mit der neuen intelligenten Anlagesteuerung bietet Ihren Kunden ein modernes und renditeorientiertes Produkt – und das bei reduziertem Risiko. Kurzum: Eine erstklassige Altersvorsorge – das bestätigt auch das Institut für Vorsorge und Finanzplanung in seinem neuesten Rating.]



ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G.

**Neu: Intelligente Anlage-
steuerung – vollautomatisch!**



ALTE LEIPZIGER

ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

FONDS-CONTROL



**ALfonds^{IAS}: Damit die Fondsrente
auf Kurs bleibt.**

»IAS« – die intelligente Anlagesteuerung: Volatilität und Trends
immer im Blick.

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



Zurich: Verbesserungen im Produktportfolio und im Service

Zurich – einer der wenigen Anbieter im Markt mit einem der umfangreichsten Existenz- und Arbeitskraftschutz-Portfolios – verbessert nochmals die Leistungen und den Service im Bereich der Biometrie

[Das einzigartige Protection-Konzept von Zurich unterstützt bei einer umfassenden Kundenberatung im Bereich Existenzschutz. Dazu gehört vor allem die wichtige Arbeitskraftsicherung, denn meistens ist der Beruf die finanzielle Grundlage des Alltags und natürlich für die Zukunftsvorsorge.

Der Versicherer hat in 2015 neben den bekannten Produkten Berufsunfähigkeitsvorsorge, dem EagleStar Krankheitsschutzbrief und natürlich der Risikoleben auch den Grundfähigkeitsschutz und die Keymanpolice eingeführt. Daneben wurde die *Berufsunfähigkeitsvorsorge* wesentlich verbessert.

Service und Unterstützung für Kunden und Vertriebspartner

Der Anspruch der Gesellschaft: Für den Kunden und die Vertriebspartner da zu sein. Kunden erhalten bei Zurich erstklassige Produkte, Beratung und finanzielle Unterstützung im Falle des Falles. Besonders im Leistungsfall ist guter Service wichtig.

So können z.B. Zurich-Kunden bei BU-Schadenfällen mit einem Service-Code-Verfahren online den aktuellen Bearbeitungsstand ihres Falles verfolgen.

Ein anderes Beispiel sind die Zurich-BU-Helfer, die vor Ort den Kunden im Leistungsfall unterstützen.

Ein weiterer von vielen Servicepunkten ist die Zusammenarbeit mit Relntra. Unabhängige Spezialisten helfen bei Reha- und

Wiedereingliederungsmaßnahmen. Die Vertriebspartner profitieren von dem Online-Rechner „Weblife“ und dem darin integrierten Risikoprüfungstool „Zurich RisikoCheck“. Außerdem ist Zurich auch im Risikoprüfungstool von vers.diagnose vertreten. Beide Softwarelösungen führen zu schnellen und unkomplizierten Risikoentscheidungen direkt am Verkaufsort. Zusätzlich stellt Zurich aussagekräftige Beratungsunterlagen, Videos, Unterstützung und Tipps bei der Neukundenakquise sowie viele weitere Materialien kostenfrei zur Verfügung.

Rechtssichere Beratung garantiert

Besonders wichtig für Vermittler: Die rechtssichere Beratung. Hier entwickelte die unabhängige und renommierte Kanzlei Wirth – Rechtsanwälte aus Berlin in Zusammenarbeit mit Zurich den Beratungsnavigator. Dabei wird in wenigen Schritten der Kundenbedarf analysiert, eine konkrete Produktempfehlung abgegeben und die Entscheidung dokumentiert.]

Alle Informationen und Materialien zu den Produkten und Verkaufshilfen finden Sie unter:

www.mach-plus-mit-protection.de

ZURICH Versicherung



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

- ☒ Vielfach ausgezeichnete Versicherungsbedingungen
- ☒ Familienbonus: Besonders günstige Beiträge für Familien
- ☒ Starter-Option: Günstiger und vollwertiger Schutz für Berufseinsteiger
- ☒ Nachversicherungsoptionen ohne Gesundheitsprüfung

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

Gothaer

Private Altersvorsorge mit Erfolgsfaktoren der HanseMerkur

Die private Altersvorsorge ist wichtiger denn je. Die Gründe dafür liegen auf der Hand. Niedrige gesetzliche Rentenleistungen, eventuelle Abschläge auf die gesetzliche Rente, das Langlebkeits-Risiko, steigende Inflation etc. sind wichtige Argumente, sich intensiv mit der privaten Altersvorsorge zu beschäftigen. Die Voraussetzungen am Markt sind aktuell schwierig, doch eine echte Alternative in Richtung Altersvorsorge zu einer Rentenversicherung gibt es kaum.

[Breites Produktportfolio

Die HanseMerkur bietet im Altersvorsorge-Segment ein umfangreiches Portfolio. Egal, welche Form der staatlichen Förderung ein Kunde wünscht. In allen drei Schichten wartet die HanseMerkur mit exzellenten Produktlösungen auf. So bietet die HanseMerkur die Riester-Rente an, die mit einer hohen Förderquote vielen als Grundlage der Altersvorsorge dient. Ein Produkt, das am Markt nicht mehr alle Versicherer in dieser Form im Portfolio hat.

Beitragsanlage – für jede Anlagementalität

Neben Förderungsmöglichkeiten ist die Beitragsanlage für die Effizienz einer Vorsorge entscheidend.

Die HanseMerkur wird auch in 2016 zunächst eine „echte“ Vertragsandauernde Garantieverzinsung anbieten. Eine, bezogen auf Kundenwünsche, wichtige Entscheidung. Ist man in Deutschland doch trotz Niedrigzinsphase in der Altersvorsorge äußerst sicherheitsorientiert. Und eine Garantieverzinsung von 1,25% ist bezogen auf Alternativen im festverzinslichen Bereich ein attraktiver Wert.

Und sollte ein Kunde doch eher kapitalmarktnahe Anlagen wünschen, warten die HanseMerkur-Produkte ebenfalls mit interessanten Anlagealternativen auf. 34 Einzel- und 3 aktiv gemanagte Strategiefonds stehen für attraktive Investitionsmöglichkeiten.

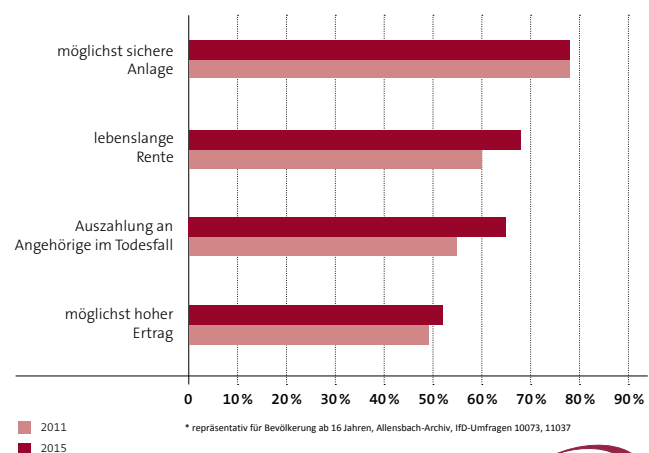
In der kapitalmarktnahen Anlage können Ihre Kunden dann jederzeit kostenfrei mit dem Guthaben und den Fonds switchen und shiften. Ein Strategiewechsel von einer kapitalmarktnahen Anlage in eine festverzinsliche Anlage oder auch umgekehrt ist ebenfalls möglich. Sollte Ihr Kunde einmal einen Betrag aus dem Fondsguthaben der privaten Rente entnehmen wollen, kann dies jederzeit ohne Abzug von Kosten erfolgen. Mehr geht kaum.

Tarifleistungen sind top

Neben hohen garantierten Rentenleistungen ist bei einer langfristig ausgelegten Altersvorsorge eine flexible Gestaltungsmöglichkeit enorm wichtig. Egal, ob im Rahmen gesetzlicher Restriktionen bei den staatlich geförderten Produkten oder bei der privaten Rente – die Produkte sind extrem flexibel gestaltet und gewähren somit dem Kunden die Möglichkeit, die Vorsorge immer veränderten Lebensumständen anzupassen. Ein Highlight dabei ist auch, dass bei Zahlungsschwierigkeiten mögliche Lösungen, wie z.B. Beitragsfreistellungen oder auch -stundungen gebührenfrei durchgeführt werden. Doch damit nicht genug.

Kein Risiko bei der Altersvorsorge

„Besonders wichtig“ ist den Deutschen bei der Altersvorsorge...*



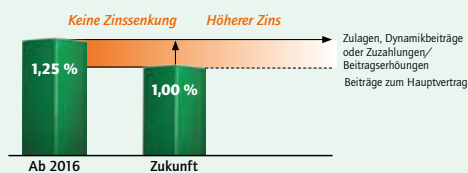
Grafik: www.gdv.de | Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)

GDV
GRUPPENEIGEN

Die HanseMerkur Rentenversicherungen bieten Ihnen weitere interessante Mehrwerte in der Kundenberatung. Wenn eine Rentenversicherung in der Mehrberatungsvariante abgeschlossen wird, erhält der Kunde mit der ZukunftsGarantie noch ein besonderes,

kostenneutrales Highlight. Mit diesem Leistungsmerkmal sichert sich der Kunde eine Günstigerprüfung der Rechnungsgrundlagen (z.B. Rechnungszins) auf Leistungserhöhungen (z.B. Zulagen, Beitragserhöhungen, Zuzahlungen, Dynamikerhöhungen). Hier werden die Rechnungsgrundlagen vom Vertragsabschluss mit denen verglichen, die zum Zeitpunkt der Erhöhung gelten. Die für die Ablaufleistung günstigeren werden der Erhöhung dann zugeordnet.

So funktioniert die ZukunftsGarantie

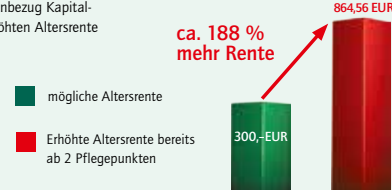


In diesem Beispiel erfolgt lediglich die Veränderung des Rechnungszinses bei sonst gleichbleibenden Rechnungsgrundlagen. Aufgrund der Günstigerprüfung sichern Sie sich den Rechnungszins von 1,25 % für z. B. Zuzahlungen.

Ebenfalls ohne einen Mehrbeitrag ist bei vorhandener Todesfallleistung im Rentenbezug eine Pflegeoption enthalten. Wenn Ihr Kunde schon zwei von sechs im Bedingungswerk aufgeführten Verrichtungen (selbstständiges Anziehen, selbstständiges Waschen etc.) über mindestens voraussichtlich 12 Monate hinweg nicht mehr ohne Hilfe einer weiteren Person ausführen kann, bieten die HanseMerkur Rentenversicherungen die Möglichkeit, eine lebenslang erhöhte Altersrente zu erhalten. Ein damit verbundener Vorteil ist: der Kunde kann während der Zeit des Rentenbezugs – frühestens mit 62 Jahren – jederzeit und kurzfristig entscheiden, ob die erhöhte Altersrente beansprucht werden soll oder nicht.

So viel mehr erhalten Sie im Pflegefall

Zum Beispiel: Vario Care, 30 jährige Person, teildynamische Altersrente, Todesfallleistung im Rentenbezug Kapitalrückgewähr, Inanspruchnahme der erhöhten Altersrente mit 67 Jahren, Beitrag 126,26 EUR:



Im Produktbereich der staatlich geförderten Tarife bietet die Hanse Merkur mit Riester Care und Basis Care zwei Top-Produkte.

Im letzten Finanztest Riester-Vergleich landeten gleich drei HanseMerkur Riester- Produkte unter den ersten vier Plätzen.

Top-Leistungen, geringe Kosten sind beste Verkaufsargumente für Sie.

Doch auch die Rürup-Rente „Basis Care“ überzeugt mit garantierten Rentenleistungen auf Spitzenniveau. On Top bietet Basis Care ein weiteres Qualitätsmerkmal: die vorhandenen Beiträge können mit einer günstigen, sich an der Beitragssumme orientierten, Risikoversicherung – auch in Form einer Kapitalauszahlung – an eine frei wählbare Person oder auch Institution vererbt werden. Das Ganze einkommensteuerfrei, jedoch unter Berücksichtigung der Freigrenzen erbschaftssteuerpflichtig.

	Basis Care		Risikozusatzversicherung
Todesfallvereinbarung	Keine	Beitragsrückgewähr	Ja
Todesfallleistung	Eingezahlte Beiträge verfallen	Eingezahlte Beiträge plus Überschüsse ↓	Eingezahlte Beiträge ↓
Empfänger		Ehepartner, eingetragener Lebenspartner, kindergeld-berechtigte Kinder	Keine Einschränkung

Ein Antrag, eine Police – vermittlerfreundlich und für den Kunden einfach verständlich.

Bei Fragen zu den HanseMerkur Produkten wenden Sie sich jederzeit gerne an mich! Als Ihr Ansprechpartner für die HanseMerkur Lebensversicherung unterstütze ich Sie gerne.]

Kontakt

HanseMerkur Versicherungsgruppe

Dieter Moll
(Vertriebsleiter Organisation Leben)

Tel.: 0228 1806931
Mobil: 0170 5223277
dieter.moll@hansemerkur.de

www.hansemerkur.de



Neue Flexibilität für den Ruhestand – einzigartig am Markt

Mit der Auszahlphase Performance Flex entwickelt AXA die Relax Rente weiter und macht die Rentenphase zum Herzstück der Altersvorsorge. Das neue Produkt bietet neben einer lebenslangen Absicherung eine individuelle Festlegung der Rentenhöhe, jederzeitige Entnahme- und Zuzahlungsmöglichkeiten sowie eine Auszahlung des gesamten Vertragsvermögens im Todesfall.

[AXA erweitert sein Altersvorsorgeprodukt Relax Rente um die flexible Auszahlphase Performance Flex. Damit ist es Kunden möglich, ihren Ruhestand individuell zu gestalten. Mit dem neuen Angebot reagiert der Versicherer auf den Wunsch der Kunden nach mehr Flexibilität im Ruhestand.

Eine Befragung von AXA ergab, dass mehr als zwei Drittel der Rentner und Pensionäre es für genauso wichtig halten, finanziell flexibel auf unterschiedliche Geldbedarfe reagieren zu können wie zuvor im Berufsleben. Weil der finanzielle Bedarf während der Rentenphase variieren kann, möchten Kunden Rentenauszahlungen individuell anpassen können. Schwankungen im Rentenbedarf resultieren etwa aus höheren Aufwendungen für medizinische Zwecke und Pflege oder für Urlaub und Hobby. Ein Mehr an Flexibilität darf jedoch aus Sicht der Kunden nicht zu Lasten der Sicherheit gehen.

Die Relax Rente mit Performance Flex geht auf diese Bedürfnisse ein, indem sie neue individuelle Möglichkeiten zur Gestaltung des Ruhestands bereitstellt. Kunden legen die Höhe der Auszahlung nicht bei Vertragsabschluss fest, sondern können den Geldfluss während des Rentenbezugs mehrfach flexibel an die persönliche Situation anpassen. Über eine Indexbeteiligung an den Kapitalmärkten lassen sich in der Auszahlphase höhere Renten (bis zu 25 % mehr Rente als bei konventioneller Verrentung) erzielen. Vor Einbrüchen an den Kapitalmärkten schützt die Kunden die Sicherheit einer garantierten Rente. Das Vertragsvermögen ist in der gesamten Rentenphase im Sicherungsvermögen der AXA Lebensversicherung AG investiert.

Neue finanzielle Beweglichkeit im Ruhestand

Die Auszahlphase Performance Flex unterteilt sich in eine Aktiv-

und Ruhestandsphase. In der Aktivphase lässt sich die Rentenhöhe individuell steuern. Der Kunde kann zudem Geld entnehmen. Ebenso können Einzahlungen vorgenommen werden, sollte zum Beispiel Geld aus einer frei werdenden Anlage zur Verfügung stehen.

„Performance Flex eröffnet neue Möglichkeiten zur finanziellen Gestaltung des Ruhestands.“

Genau wie in der Ansparphase können sich Kunden in der Aktivphase für eine Indexpartizipation entscheiden. Sie haben so die Möglichkeit, ihr Vermögen zu vermehren und mehr als die Garantierente ausgezahlt zu bekommen. Schließt ein Kunde die Index-

partizipation aus, so ist das Vertragsvermögen im Sicherungsvermögen der AXA Lebensversicherung investiert. Die Indexpartizipation kann jederzeit wieder aktiviert werden.

Mit Beginn der Ruhestandsphase endet die Beteiligung am Index. Dies tritt spätestens zum 85. Lebensjahr ein. Kunden können dann entscheiden, ob sie eine Kapitalauszahlung oder eine lebenslange Verrentung möchten. Die Auszahlung erfolgt analog zur heutigen konventionellen Verrentung und ist in der Höhe abhängig von den Geldflüssen der Aktivphase. Der Sicherheitsaspekt wird verstärkt, indem das Vertragsvermögen während der Ruhestandsphase vollständig im Sicherungsvermögen des Lebensversicherers investiert ist.

Performance Flex bietet zudem einen transparenten und vollständigen Hinterbliebenenschutz. So ist in der Aktivphase die Auszahlung des gesamten Vertragsguthabens inklusive aller Rendite im Todesfall möglich. Die Altersvorsorge mit flexibler Auszahlphase Performance Flex kann der Kunde auch als sofortbeginnende Rentenversicherung abschließen: die Relax SofortRente Classic. Durch eine Einmalzahlung kann der Kunde dann sofort von der Flexibilität, Sicherheit und Liquidität der Relax Rente profitieren.



Relax Rente mit Auszahlphase Performance Flex

Die Phasen der Relax Rente

Ansparphase Aktivphase Ruhestandsphase

So funktioniert die Auszahlphase Performance Flex

Wir halten Ihnen alle Möglichkeiten offen, Entscheidungen rund um Ihre Rente dann zu fällen, wenn sie wirklich anstehen. Anpassungen und Änderungen sind jederzeit möglich.

- **Höhere Rente in der Aktivphase:** Für die Aktivphase können Sie eine höhere Rentenauszahlung vereinbaren als für die anschließende Ruhestandsphase.
- **Höhere Rente in der Ruhestandsphase:** Sie können sich aber auch für das entgegengesetzte Modell entscheiden und für die Ruhestandsphase eine höhere Rente wählen.
- **Zwischenzeitliche Geldentnahmen:** Für den Fall, dass Sie kurzfristig Geld benötigen, sind innerhalb der Aktivphase Geldentnahmen möglich.
- **Zwischenzeitliche Einzahlungen:** Sie können auch Einzahlungen vornehmen, um Ihre Rente zu erhöhen.

Vor dem Eintritt in die Ruhestandsphase, die spätestens mit dem 85. Lebensjahr startet, können Sie neu entscheiden, ob Sie weiterhin eine lebenslange Altersrente beziehen oder sich Ihr vorhandenes Kapital auszahlen lassen wollen.

Relax Rente balanciert Sicherheit und Rendite aus

Performance Flex erweitert das bestehende Angebot der Relax Rente. Die 2014 eingeführte Versicherungslösung ist eine sichere Altersvorsorge, die sich aus vier Bausteinen zusammensetzt: Garantie, Wertzuwachs, Flexibilität und Rendite. Der Baustein Garantie verspricht, am Ende der Vertragslaufzeit mindestens die eingezahlten Beiträge auszuzahlen. Die Möglichkeit sich mit dem Vermögen an der positiven Entwicklung eines Index zu beteiligen, bietet der Baustein Wertzuwachs. Der Baustein Rendite ermöglicht zusätzliche Gewinne durch Teilhabe an einer hervorragenden Fondspalette. Die Investition erfolgt in Partnerschaft mit namhaften Investmentgesellschaften. Über die Vertragslaufzeit hinweg bietet AXA Kunden Flexibilität, indem sie Änderungen der Anlagenstrategie und Auszahlungshöhe gewährt.

Entsprechend dem persönlichen Anlagezielen können Versicherte bei der Relax Rente zwischen den drei Varianten Classic, Comfort und Chance wählen: Die Relax Rente Classic bietet Kunden maximale Sicherheit, indem AXA jeden Wertzuwachs am Ende des Jahres gutschreibt und so die jährlichen Gewinne sichert. Die Relax Rente Comfort bietet die Möglichkeit, Rendite mit Sicherheit zu verbinden. Dabei übernimmt AXA das komplette Anlagenmanagement. Ist der Rentenbeginn weit entfernt, wird das Vertragsvermögen renditeorientiert in Fonds anlegt. Rückt die Rente näher, wird mehr Vermögen im Sicherungsvermögen angelegt. Das Vermögen wird somit sukzessive gegen Kapitalverlust abgesichert. Hohe Renditechancen erhalten Kunden mit der Relax Rente Chance. Der Baustein Rendite erhält bei dieser Variante ein

starkes Gewicht. Aber auch hier besteht volle Sicherheit, dass alle eingezahlten Beiträge bis zum Ende der Vertragslaufzeit erhalten bleiben.

Entscheidungen zur Rente fällen, wenn sie anstehen

Flexibilität wird auch in Zukunft eine immer größere Rolle spielen. Durch eine steigende Lebenserwartung verlängert sich auch die Rentenzeit. Diese möchten Kunden flexibel entsprechend ihres Bedarfs gestalten. Mit Performance Flex steht ihnen eine Altersvorsorge zur Verfügung, die auf diesen Trend eingeht. Sie erlaubt Kunden ihre Rente selbst in die Hand zu nehmen – ohne dabei auf Rendite und Sicherheit verzichten zu müssen.]

Kontakt

AXA Konzern AG

Jürgen Fetsch
(Leiter Vertriebsdirektion Vorsorge Düsseldorf/Köln)

Tel.: 0211 94529170
Mobil: 0152 09372918
juergen.fetsch@axa.de

www.axa.de

50 plus: Umdenken bei der Altersvorsorge

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

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

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

Speziell auf Zielgruppe 50-plus zugeschnittenes Vorsorgekonzept

Standard Life bietet ein Altersvorsorgekonzept, das speziell auf die Bedürfnisse der über 50-Jährigen zugeschnitten ist. Die fondsgebundene Rentenversicherung mit Kapitalwahlrecht trägt den Namen „ParkAllee“ und wird, je nach Anlegertyp, in den Varianten „komfort“ und „aktiv“ angeboten. Die Kunden investieren einmalig einen mindestens fünfstelligen Betrag, den sie während der Vertragslaufzeit aufstocken, bei Bedarf aber auch reduzieren können.

In der Variante ParkAllee komfort wird das Geld entweder in eines von fünf Musterportfolios angelegt, die sich durch ihr Risiko-Rendite-Profil unterscheiden (MyFolio-Fonds), beziehungsweise in Europas größten Absolute-Return-Fonds, den Standard Life Investments Global Absolute Return Strategies Fund (GARS). Zuständig für das aktive Management beider Varianten ist das mehrfach ausgezeichnete Multi-Asset-Team von Standard Life Investments (SLI). Die Grundlage der Version ParkAllee aktiv bildet ein renditeorientiertes Investment, das sich der Kunde aus

einer Palette hochwertiger Fonds aus unterschiedlichen Asset-Klassen zusammenstellen kann. Die angebotenen Fonds unterliegen dabei einem internen Qualitätsprüfungsprozess. Im Rahmen dieses Prozesses werden folgende Kriterien bewertet: Die Fonds müssen mindestens drei Sterne von Morningstar oder ein C von Feri-Fondsrating besitzen, über 100 Millionen Euro Fondsvolumen oder mehr verfügen oder mindestens drei Jahre am Markt sein, sowie eine Performance des Fonds ausweisen, die in den vergangenen drei Jahren besser als die des Vergleichsindex gewesen sein muss.

Flexibilität beim Sparen und Auszahlen

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

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

Kontakt

Standard Life

Thorsten Will (Senior Sales Consultant)

Lyoner Str. 15 | 60528 Frankfurt

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



DIE ZUKUNFT DER **LEBENSVERSICHERUNG** **IST BEI UNS SCHON** **GEGENWART**

Es gibt Vermittler, die verkaufen ihren Kunden das Produkt, für das sie die höchste Courtage bekommen. Und es gibt Vermittler, die suchen für ihre Kunden das Produkt, das am besten zu ihnen passt.

Wir bei Standard Life glauben, dass den Letzteren die Zukunft gehört. Wir bieten als erste britische Lebensversicherung in Deutschland einen Nettotarif - sowohl für Einmalbeiträge als auch für ratierliches Sparen. Denn wir wissen aus Erfahrung, dass unsere Versicherungs- und Fondslösungen die Kunden durch ihre Transparenz, ihre Flexibilität und ihre Leistungsfähigkeit überzeugen.

Entdecken Sie selbst die Leistungsfähigkeit von ParkAllee und Maxxellence Invest und natürlich von unseren Multi-Asset-Fonds der MyFolio-Familie:

investmentsales@standardlife.de

Standard Life 

Zum persönlichen Leid sollten keine finanziellen Sorgen dazukommen – Warum eine private Unfallversicherung sinnvoll ist.

Ein Unfall kann die gesamte private und berufliche Lebensplanung folgeschwer verändern. Zu den körperlichen Leiden können noch finanzielle Sorgen hinzukommen. Mit einer Unfallversicherung können Folgeschäden finanziell abgesichert werden.

[Jeder sozialversicherungspflichtige Arbeitnehmer ist grundsätzlich über die gesetzliche Unfallversicherung abgesichert. Diese haftet bei Unfällen auf dem Weg zur Arbeit und der Arbeit selbst. Auch Schülerinnen und Schüler stehen unter dem Schutz der gesetzlichen Unfallversicherung.

Versichert ist der direkte Weg von und zur Schule, die Unterrichtszeit und die Pausen. Das gleiche gilt für Studierende einer staatlich anerkannten Universität, Hochschule oder Fachhochschule.

nichts. Dies gilt auch für Hausfrauen und Selbstständige: Sie genießen keinen gesetzlichen Unfallschutz, zu keiner Zeit.

Grundsätzlich ist jeder Personengruppe eine Unfallversicherung zu empfehlen, unabhängig davon, ob bereits eine gesetzliche Unfallversicherung besteht oder nicht. Bei einer privaten Unfallversicherung handelt es sich um eine 24-Stunden-Deckung. Dennoch ist der Abschluss einer Unfallversicherung in erster Linie eine Frage des persönlichen Sicherheitsbedürfnisses und Risikos.

Generell können bei der privaten Unfallversicherung eine Reihe von Leistungen versichert werden. Besonders wichtig, und somit der Kern der Leistungen, ist die Entschädigung bei Invalidität. Viele Versicherer bieten zusätzlich zur Kapitalzahlung ab einem bestimmten Invaliditätsgrad eine lebenslange Rente an. Die angebotenen Tarife werden durch viele weitere Optionen ergänzt: Unfallkrankenhaustagegeld mit Genesungsgeld, Bergungskosten, kosmetische Operationen, Sofortleistung bei schweren Verletzungen und die Todesfallleistung.

Ein Unfall ist immer ein nicht kalkulierbares Risiko. Vor allem finanziell nicht kalkulierbar. Die gesetzliche Unfallversicherung leistet nur bei Arbeitsunfällen. Aber wie bereits erwähnt, passieren zwei Drittel der Unfälle in der Freizeit. Mit Blick auf persönliche Risiken und bereits bestehende Absicherungen, sollte sich jeder vorab Gedanken machen, welche Bereiche über die Unfallversicherung abgesichert werden sollen.



Aber zwei Drittel aller Unfälle passieren in der Freizeit. Passiert ein Unfall also in der Freizeit, zahlt die gesetzliche Versicherung

absicherungen, sollte sich jeder vorab Gedanken machen, welche Bereiche über die Unfallversicherung abgesichert werden sollen.



Worauf ist bei einer privaten Unfallversicherung zu achten?
 Welche finanziellen Folgen eines Unfalls lassen sich absichern?
 Die Beantwortung folgender Fragen hilft, den individuellen Bedarf zu ermitteln:

- Wieviel Geld benötige ich im Härtefall? Welche Kosten entstehen durch den barrierefreien und behindertengerechten Umbau des Eigenheimes oder des Fahrzeuges?
- Welche laufenden Kosten muss ich abdecken?
- Muss ich einen Gehaltsverlust in Kauf nehmen?
- Ist weiteres Kapital als Einmalzahlung erforderlich?
- Wie steht es um eine Todesfallleistung? **Hinweis:** Bei Schwerkstverletzungen wird i.d.R. eine Sofortleistung bis zur Höhe der Todesfallleistung gezahlt
- Sind die Bereiche Unfallkrankenhaustagegeld/ Genesungsgeld bereits anderweitig abgedeckt?
- Besteht eine Berufsunfähigkeitsversicherung? Wenn nicht, ist eine Unfallrente empfehlenswert.

Die Beantwortung dieser Fragen hilft bei der Auswahl des richtigen Tarifs. Ein weiteres Kriterium ist die Erweiterung des Un-

fallbegriffs (Eigenbewegung, Schlaganfall/Herzinfarkt, Bewusstseinsstörungen). Aufgrund der unterschiedlichen Tarife und Leistungen bei den Gesellschaften können die Angebote dahingehend individuell gestaltet werden. Die klassischen Unfallversicherungen können bei [pma:] über unsere technischen Lösungen einfach berechnet, verglichen, angeboten und abgeschlossen werden.

Darüber hinaus gelten für bestimmte Personenkreise besondere Tarife. Zu diesem Kreis zählen Ärzte, Kinder, Senioren, Bauherren und Bauhelfer. Hier ist eine individuelle kundenbezogene Tarifausswahl entscheidend.

Das Team Sach privat unterstützt Sie hierbei kompetent.]

[pma:] Team Sach privat



[partner:] portraitiert Partner

ANDRE SCHÄFER im Interview

Eher zufällig hat die Redaktion von Andre Schäfers großer Leidenschaft Motocross erfahren. Als wir ihn wegen eines anderen Themas anriefen, erwischten wir den [pma:]-Partner unterwegs. Das Gespräch war von lauten Motorengeräuschen begleitet. Und so erfuhren wir, dass Herr Schäfer mit seinem Sohn Luis auf einem Übungsgelände im Training war...

[[partner:] Seit wann fahren Sie Motorrad?

Andre Schäfer: Ich habe mit fünf Jahren meine erste Motocross von meinem Vater erhalten und bin dann erstmal durch den Garten und über Feldwege und Nachbars Wiese gedüst.

[partner:] Wann hat der Motocross-Virus Sie gepackt?

Andre Schäfer: Motocross hat mich seit der Kindheit fasziniert. In unserem Nachbarort gibt es eine Motocross Strecke. Auf dieser wurden bereits in den 70er und 80 er Jahren Internationale und Deutsche Meisterschaftsrennen durchgeführt. Als kleiner

"Stöpken" war ich regelmäßig als begeisterter Zuschauer an der Strecke, so dass ich dem Virus nicht entfliehen konnte.

[partner:] Sind Sie eher der Motorradfahrer oder Motocrosser?

Andre Schäfer: Beides ist für mich eine Leidenschaft. Aber der Straße kehrte ich, nicht ganz unfreiwillig, mit dem Bekanntwerden der ersten Schwangerschaft meiner Frau den Rücken.

[partner:] Was lieben Sie am Motocross? Was ist die besondere Herausforderung?

Andre Schäfer: Motocross ist wohl eine der härtesten Sportarten, die es gibt. Ausdauer, Kraft, Geschicklichkeit, Koordination und eiserner Wille sind hier mehr gefragt als bei den meisten anderen Extremsportarten. Um auf ganz hohem Niveau fahren zu können, muss man hundertprozentig fit sein, andernfalls wird es gefährlich. Deshalb habe ich meine eigene Motocross-Karriere zugunsten der meines Sohnes Luis geopfert. Es ist auch nicht möglich, dreimal pro Woche aktiv zu fahren, den Rest auf dem Laufband oder im Fitnessstudio zu verbringen und gleichzeitig ein erfolgreiches Unternehmen zu führen. Wenn man nicht fit ist, sollte man zurückstecken und die Energie lieber der Jugend widmen, die hat schließlich Zukunft.

[partner:] Wie viel Zeit verbringen Sie durchschnittlich im Monat auf dem Übungsgelände?

Andre Schäfer: In der Woche versuche ich schon ein bis zweimal mit meinem Sohn zum Training zu fahren. Hinzu kommen die 20-25 Rennwochenenden, sowie die Kader Trainings des ADAC. Luis ist mittlerweile Kader Mitglied des ADAC Teams Hessen Thüringen, wo unter Anleitung erfolgreicher Fahrer der Weg ins professionelle Motocross durch den ADAC gefördert und begleitet wird.



[partner:] Ist es ein Familiensport?

Andre Schäfer: Motocross ist die Chance, dass die Familie durch das gemeinsame Zielbild und durch das Zusammengehörigkeitsgefühl ganz eng zusammenwächst. Gemeinsam müssen wir durch Dick und Dünn gehen. Als Vater habe ich auch die Gewissheit, dass ich auch über die Pubertät hinaus viel gemeinsame Zeit mit meinen Kindern verbringen werde.

[partner:] Wie alt war Ihr Sohn als er mit dem Motocross anfang?

Andre Schäfer: Luis hat mit sieben Jahren angefangen und mit acht Jahren sein erstes Rennen bestritten. Das war sofort sehr erfolgreich. Letztes Jahr ist er seine zweite Saison gefahren und ist gleich Vizemeister in der MSR Serie geworden. Ein riesen Erfolg! Seine Mitstreiter haben teilweise schon mit vier Jahren angefangen. Aber hier sieht man, dass Fleiß und eiserner Wille vieles wettmachen können.

[partner:] Die Unfallgefahr ist ja recht hoch – nicht wie bei Fußball oder Leichtathletik. Wie begeistert ist Ihre Frau, dass Ihr Sohn einen gefährlichen Sport ausübt?

Andre Schäfer: Meine Frau hat verständlicherweise Angst um unseren Sohn. Sie ist jedoch beruhigt, dass wir den Sport so ▶



professionell betreiben. Training, Vorbereitung und die Ausrüstung ist bei uns auf erstklassigem Niveau. So tun wir das maximale für seine Sicherheit. Verletzen kann man sich aber überall. Ein tragisches Beispiel hierfür ist Michael Schumacher...

[partner:] Das Material bzw. Equipment für diesen Sport ist ja nicht gerade günstig: Wie finanziert sich so ein Hobby?

Andre Schäfer: Das Material, das Training und auch die sonstigen Kosten im Motorsport sind sehr hoch, wenn man es richtig betreiben möchte. Finanziert wird das durch Mama und Papa, die Oma, den ADAC, MJ Sport und hoffentlich demnächst von noch vielen anderen Sponsoren. Auf diesem Weg danke ich den Sponsoren für ihre Unterstützung.

[partner:] Und wie versichert man sich, einen minderjährigen Fahrer oder das Equipment?



Andre Schäfer: Es gibt spezielle Unfalltarife, die das Rennsportrisiko gegen hohe Zuschläge einschließen. Gothaer, InterRisk und Signal Iduna sind hier die ersten Ansprechpartner. Zudem bietet die Helvetia Schutz gegen Diebstahl der Rennmaschinen in der Garage und unterwegs.

[partner:] Zu den Wettkämpfen und Vorbereitungen: Die einen liegen ein bis zwei Wochen am Strand und üben sich im Nichtstun. Sie gestalten Ihren Urlaub da deutlich aktiver. Wie sind Sie auf die Idee gekommen, Trainingslager im Ausland mit Urlaub zu kombinieren?

Andre Schäfer: Wie bereits erwähnt, ist der Sport nur durch optimale Vorbereitung erfolgreich zu gestalten. Wenn das Wetter hier schlecht ist, müssen wir dort hinfahren, wo das Wetter besser ist – um auch unseren Zielen etwas näher zu kommen.

[partner:] Beschreiben Sie uns ein typisches Wettkampfwochenende.

Andre Schäfer: In der Regel reisen wir freitags an. Samstags stehen freies Training und die Qualirunden auf dem Plan. Dazwischen gibt es viel zu schrauben und zu optimieren. Nach den Trainingsrunden, es werden zwei Schnelle und eine langsame gefahren, bespreche ich mit Luis weitere Taktiken: welchen Teil der Strecke fährt er gut, wo kann er sich verbessern. Dabei gehen wir die Strecken auch noch einmal ab. Während Luis mit Papa Gespräche führt, ist Mama fürs Kochen zuständig. Und für die Vorbereitung der Ausrüstung.

[partner:] Ist die ganze Familie zusammen unterwegs?

Andre Schäfer: Zu 90% sind wir gemeinsam unterwegs. Wenn es zum Trainingslager nach Spanien oder Italien geht, sowie bei den Rennwochenenden, versuchen wir schon immer gemeinsam zu gehen. Es ist ja für den Rest der Familie auch nicht so schlecht, Teile des Dezembers und Januars in Spanien zu verbringen und gemeinsame Zeit zu verbringen.

[partner:] Was ist das schönste Erlebnis am Motocross?

Andre Schäfer: Es ist schön, die Entwicklung seines Kindes zu beobachten und zu sehen wie die ganze Familie versucht zusammen ein Ziel zu verfolgen. Das macht richtig stolz und gibt einem die Kraft, die man braucht, um erfolgreich zu bleiben. Zudem ist es ein tolles Gefühl sein eigenes Kind auf dem Siegerpodest voller Freude ganz oben zu sehen.

[partner:] Das klingt, als seien Sie sehr stolz auf Ihren Sohn.

Andre Schäfer: Ja, das bin ich. Aber auch auf meine Tochter Pauline. Sie unterstützt ihren Bruder ebenso tatkräftig und leidenschaftlich wie wir.

[partner:] Was ist weiterhin geplant? Wann ist der nächste Wettkampf?

Andre Schäfer: Luis ist dieses Jahr in die 85ccm Klasse aufgestiegen. Er ist jetzt 11 Jahre alt und fährt in der Klasse der 10 bis

15 Jährigen. Wir werden die Deutsche Meisterschaft fahren, sowie den ADAC Hessen/Thüringen MX Cup. Zur Mitte der Saison werden wir dann noch in die beste europäische Klasse, den ADAC Junior Cup, einsteigen. Hier bekommt Luis die Chance sich mit der europäischen Spitze zu messen. Die Rennen des Junior Cups dienen aber erstmal lediglich der Sammlung von Erfahrungen. Vor allem werden erste Erfahrungen auf internationalem Niveau gesammelt. Zudem wird Luis ein oder zwei Europameisterschaftsläufe fahren, da ein Lauf ganz in unserer Nähe ausgetragen wird.

[partner:] Herr Schäfer, vielen Dank für das Gespräch. Luis wünschen wir eine erfolgreiche Saison.]

[partner:] portraitiert Partner

Liebe [pma:]-Partnerinnen und -Partner,

einige von Ihnen haben unsere Rubrik [partner:] portraitiert Partner mit tollen außerberuflichen Inhalten versorgt.

Wenn auch Sie ein spannendes Hobby haben oder z.B. ein Ehrenamt ausfüllen oder ein bewegendes Erlebnis aus erster Hand schildern können, melden Sie sich einfach bei uns.

Dann bringen wir Ihre Story zu Papier.

Ansprechpartnerin:
Katarina Orlovic
Tel.: (0251) 3845000-140
E-Mail: korlovic@pma.de

Sechs Tipps, die es Langfingern schwer machen

Manchmal lässt es sich nicht anders organisieren und der Oldie wird kurzfristig auf der Straße oder in einem öffentlich zugänglichen Bereich geparkt. Dauerhaft eignen sich diese Abstellorte jedoch nicht! Den besten Schutz bietet die Unterbringung des Oldtimers in einer eigenen Garage, Halle oder in einem geschlossenen Car-Port. Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl an technischen Möglichkeiten, wie der Besitzer sein Fahrzeug schützen kann.

Foto: Mannheimer Versicherung AG



Ihre Leidenschaft ist auch unsere!

Ob Käfer, Spider oder Pagode: Oldtimer sind einfach etwas ganz Besonderes. Neben dem ideellen Wert steht der – oftmals immens hohe – materielle Wert.

Genau deshalb haben wir eine Versicherung konzipiert, die so tickt wie der Oldtimerenthusiast: BELMOT, die Oldtimer-Versicherung der Mannheimer. Die traditionsreiche Marke wurde vor zwanzig Jahren entwickelt und seitdem stetig verbessert. BELMOT ist anderen Kfz-Versicherungen deshalb oft eine Heckflosse voraus. Das wird der Oldtimerfan rasch spüren, wenn er die Leistungen mit anderen Versicherern vergleicht und dabei abwägt, worauf er als Oldtimer-Kenner Wert legt. Für Fahrzeuge bis Baujahr 1989 bietet BELMOT unter anderem diese Vorteile:

- Allgefahren-Versicherung
- Versicherung zum Wiederbeschaffungswert möglich
- Sonderkonditionen für Sammler
- 20% Vorsorgeversicherung bei Wertsteigerung

[Selbstverständlich können diese sowohl isoliert als auch in Kombination verwendet werden. Die Mannheimer Versicherung hat sich mit BELMOT® auf die Versicherung von Oldtimern spezialisiert und möchte Oldtimerenthusiasten mithilfe folgender Tipps vor emotionalem und materiellem Schaden bewahren.

1. Erst alle ab 1998 neu zugelassenen Fahrzeuge verfügen über elektronische Wegfahrsperrn. Oldtimer sollten deshalb unbedingt mechanisch gesichert werden. Hierfür eignen sich zum Beispiel Reifen- oder Lenkradkrallen. Mittels eines angebrachten Schlosses verhindern die Krallen das Drehen des Lenkrads bzw. Reifens. Zwar sind diese Schutzmechanismen nicht sehr bedienungsfreundlich für den Fahrzeughalter, da sie aber auf den ersten Blick sichtbar sind, eignen sie sich gut als Abschreckungsmittel gegen Diebe.
2. Eine weitere Sicherungsmöglichkeit besteht in einer Blockade des Schalthebels mittels einer Schalthebelstange. Diese wird in der Mittelkonsole eingebaut und durch einen Sicherheitsschlüssel verriegelt. Auch eine kombinierte Handbrems- und Schalthebelstange ist möglich. Allerdings ist die Kombination nicht für jeden Oldtimer geeignet.
3. Stromkreisunterbrecher sind im Motorsport vorgeschrieben, um mögliche Batterieexplosionen in Folge eines Unfalls zu verhindern. Im Alltag können Stromkreisunterbrecher der Diebstahlprävention dienen. Der Startvorgang des Wagens und dessen unrechtmäßige Entwendung werden damit unterbunden. Ein Stromkreisunterbrecher sollte verdeckt im Motorraum oder Innenraum des Fahrzeugs eingebaut werden und somit nicht auf den ersten Blick sichtbar sein.
4. Sofern mehrere Oldies geschützt werden müssen, eignet sich auch eine Einbruchmeldeanlage an der eigenen Garage oder Halle. Diese erkennt und meldet einen (versuchten) Einbruch, indem sie einerseits einen akustischen Alarm auslöst, andererseits die Tat direkt an eine zertifizierte Notruf- und Serviceleitstelle sendet. Diese wiederum alarmiert die örtliche Polizei und – wenn gewünscht – einen Sicherheits-

dienst zur Überprüfung vor Ort. Die Mannheimer Versicherung AG vertraut hier seit mehr als 15 Jahren auf die Dienstleistung der ML-Sicherheitszentrale GmbH, die bundesweit Versicherungsobjekte der Mannheimer überwacht.

5. Wenn trotz aller Vorsichtsmaßnahmen der Oldtimer gestohlen wird, ermöglichen GPS-Tracker durch Signalübertragung an das eigene Handy oder den heimischen PC, das Fahrzeug wiederzufinden. Damit erfährt der rechtmäßige Besitzer, wo sich sein Wagen aktuell befindet. Ein Tracking-System gibt es in verschiedenen Ausführungen mit unterschiedlichen Einstellungsvarianten für konkrete Einsatzgebiete. Ein Tracker ist normalerweise sehr klein, so dass er versteckt und dauerhaft im Autoinneren installiert werden kann. Wer das Gerät lieber an der heimischen Steckdose aufladen möchte, greift eher auf das mobile System zurück und platziert es unverbaut im Auto.

6. Darüber hinaus gelten immer noch ganz grundlegende Dinge: Dieben keine unnötigen Anreize bieten und wertvolle Dinge am besten gar nicht oder – wenn es unvermeidbar ist – nicht sichtbar im Auto liegen lassen. Es kann auch helfen, die Handschuhfachklappe des leeren Handschuhfachs offen stehen zu lassen.]

Als besonderes Highlight finden Oldtimerliebhaber auf dem markeneigenen BELMOT-Portal viele Informationen aus und für die Szene, z.B. Tipps zu Ausfahrten, Interviews mit Oldtimerexperten, Restaurationstipps und vieles mehr. Ebenso sind wir mit BELMOT auf facebook zu finden. Schauen Sie doch einfach mal rein!

www.belmot.de

www.facebook.com/mannheimer.belmot

Kontakt

Mannheimer Versicherungen

Augustaanlage 66 | 68165 Mannheim

Tel.: 0621 4578000
www.mannheimer.de

Technische
Versicherung

Transport-
versicherung

Haftpflicht-
versicherung

**Sach-
versicherung**

Garantie-
versicherung

Wir können Zielgruppen. Sie sagen welche.

BELMOT®

Für Oldtimerbesitzer.

- Allgefahren-Versicherung: Schutz bei Motor- und Getriebebeschäden
- Versicherung zum Wiederbeschaffungswert möglich
- 20 % Vorsorgeversicherung bei Wertsteigerung
- Sonderkonditionen für Sammler

Erleben Sie die Welt von BELMOT®:
www.belmot.de

www.makler.mannheimer.de



Mannheimer Versicherungen
Maklerdirektion Bielefeld
Telefon 05 21. 9 6714 34
mdbielefeld@mannheimer.de

Datenverlust und BIM-Software – HDI erweitert Berufshaftpflicht für Architekten und Ingenieure

Architekten und Ingenieure stehen ständig vor neuen beruflichen Herausforderungen. Viele lieben gerade das an ihrem Beruf. Aber neue Herausforderungen können auch neue Risiken aufwerfen: zum Beispiel bei der Verwendung von BIM-Software oder bei Schäden durch Datenverlust. Aber auch der Wandel des Berufsbildes selbst fordert Architekten und Ingenieure heraus: Neue Rechtslagen durch Gesetzesänderungen und aktuelle Rechtsprechung oder auch die Anspruchshaltung von Bauherren sind dabei zwei entscheidende Einflussfaktoren.

[Gut beraten ist deshalb derjenige, der eine einmal abgeschlossene Berufshaftpflicht-Versicherung in Sachen Deckungsumfang und Deckungssummen immer wieder auf den Prüfstand stellt. Nur so kann man sicher sein, dass im Schadenfall ausreichender Versicherungsschutz besteht.

Neue Herausforderungen – neue Lösungen

Der technische Fortschritt eröffnet immer wieder neue Möglichkeiten, schafft aber auch neue Risiken. Kein ein Architekt oder Ingenieur nimmt heute noch Daten und Pläne von Gebäuden oder Anlagen in Form von dicken Aktenordnern entgegen. Alles passt heute zum Beispiel auf einen kleinen USB-Stick. Mit der Mobilität der Daten und Datenträger steigt aber auch die Gefahr, dass Daten verloren gehen oder in falsche Hände geraten können. Die finanziellen Folgen eines solchen Verlusts können sehr schmerzhaft für ein Planungs- oder ein Architekturbüro werden.

Ein zweites Beispiel: BIM-Software. Die Verwendung komplexer Building-Information-Modeling-Programme ist heute vor allem bei größeren Objekten bereits üblich. Planungsfehler durch Fehlberechnungen bei der Anwendung der Programme sind aber allein schon durch deren Komplexität nie ganz auszuschließen. Der Planer könnte damit in der Haftung für Bauschäden stehen, die aus dieser Fehlplanung resultieren.

„Vor dem Hintergrund neuer Anforderungen hat HDI den Berufshaftpflichtschutz für Architekten und Ingenieure aktuell überarbeitet und zusätzlich neue Risiken in den Deckungskatalog aufgenommen“, erklärt Andreas Huth, Leiter Produktmanagement

Planungshaftpflicht der HDI Versicherung. So umfasst der Leistungskatalog jetzt neben anderen Neuerungen auch den beruflichen Gebrauch von Flugdrohnen, die Verwendung von BIM-Software und die Mitversicherung von Asbestschäden.

Berufsbilder ändern sich

Aber auch der Markt an sich ist in Bewegung. Die Anforderungen an Qualität und Service steigen immer weiter. Architekten und Ingenieure spezialisieren sich deshalb immer häufiger auf Tätigkeitsschwerpunkte, mit denen nur noch Ausschnitte ihres eigentlichen Berufsbildes abgebildet werden. Nicht selten steht dabei die reine Beratung des Auftraggebers oder die Konzentration auf Projektmanagementaufgaben im Fokus, während die eigentlichen Planungstätigkeiten in den Hintergrund rücken oder durch andere wahrgenommen werden. Dabei wandelt sich aber auch das

„Vor dem Hintergrund neuer Anforderungen hat HDI den Berufshaftpflichtschutz für Architekten und Ingenieure aktuell überarbeitet und zusätzlich neue Risiken in den Deckungskatalog aufgenommen.“

Haftungspotenzial, das auch denjenigen treffen kann, der ein Objekt gar nicht geplant, sondern lediglich konzeptionelle Beratungsleistungen erbracht hat.



Wichtig für den Architekten oder den Ingenieur ist es deshalb, bei jedem Auftrag genau zu prüfen, ob der eigene Versicherungsschutz die mit dem Bauherrn vereinbarte Leistung überhaupt abdeckt. „Neben den Standarddeckungen besteht deshalb häufig erheblicher Absicherungsbedarf“, weiß HDI Haftpflichtexperte Huth. Relevant ist dies insbesondere dann, wenn der Architekt oder Ingenieur mit seinen Geschäftspartnern Leistungen vereinbart, die vom versicherten Berufsbild abweichen. Solche „Berufsbildüberschreitungen“ können zum Verlust des Versicherungsschutzes führen. Hier bietet die HDI Versicherung Lösungen an – nicht nur für einzelne Berufsträger, sondern auch für miteinander verbundene Unternehmen. Darüber hinaus umfasst der HDI Versicherungsschutz zum Beispiel auch die Kostenübernahme bei Schlichtungs- und Mediationsverfahren, den prämienfreien Honorarschutz und die zeitlich unbegrenzte Nachhaftung.

Versicherungsschutz rundum im Blick

Neben der Absicherung der Berufshaftpflicht gilt es, auch weitere Risiken im Blick zu haben. Denn Architekten oder Ingenieure investieren nicht nur viel Engagement, sondern meist auch viel Geld in ihr Planungsbüro. Ob modernes Bürogebäude oder teure Elektronik – all das ist die Basis für wirtschaftlichen Erfolg. Kommt es zu Beschädigungen oder Verlust, zum Beispiel durch Einbruchdiebstahl, Feuer oder Bedienungsfehler, kann das erhebliche finanzielle Folgen haben.

Umso wichtiger ist es, auch die Grundlage der beruflichen Existenz abzusichern. Eine Inhalts- und Elektronikversicherung, die auch die Betriebsunterbrechung absichert, gibt Sicherheit. Auch eine spezielle Rechtsschutz-Versicherung für Architekten und Ingenieure gibt die Gewissheit, sein Recht im Notfall auch vor Gericht geltend machen zu können.

Für weitere Informationen wenden Sie sich gerne an angebot@hdi.de]

Kontakt

HDI Versicherung AG

HDI-Platz 1 | 30659 Hannover
www.hdi.de



Zeiten ändern sich.

Als ich ein Kind war, bekam ich von der Hausbank meiner Eltern ein Sparbuch. Als ich älter wurde, konnte ich auf dem Sparbuch aus „Jeans“ mein Taschengeld einzahlen. Mit 18 erhielt ich ein Giro-Konto und einen Dispositionskredit. Mir wurden Zinsen für ein Festgeld angeboten. Alles war bei der einen Bank, mit der ich groß geworden war.

[Dann kam das Internet und die Onlinebanken und ich wechselte als (ehemaliger Bauspar-) Fuchs von der Bank vor Ort mit Gebühren zu einer Bank in München ohne Gebühren, wo ich noch nie war und wo ich wahrscheinlich auch nie hingehen werde. Was soll ich da auch. Ich kann ja alle Geschäfte online erledigen. Selbst einen Kredit bekomme ich ohne große Schwierigkeiten. So ist es bei mir als Privatkunde.

„Die Banken haben in den meisten Fällen das Regionalprinzip abgeschafft und sind flexibler geworden.“

Aber ist es bei Freiberuflern und Firmenkunden anders? Wäre ich ein Unternehmer oder Freiberufler, wäre meine erste Kontoeröffnung bei einer Bank vor Ort (Sparkasse, Volksbank, Deutsche Bank).

So geht es wahrscheinlich noch vielen Firmenkunden und Freiberuflern. Dabei gibt hier es Alternativen. Die Banken haben in den meisten Fällen das Regionalprinzip

abgeschafft und sind flexibler geworden. Teilweise ist eine Finanzierung oder ein Leasing bei einer Bank vor Ort bürokratischer als bei der „XY-Bank Woanders“.

Vorteile:

- Das Angebot kann zunächst anonymisiert angefragt werden.
- Das Angebot entspricht dem individuellen Bedarf.
- Das Angebot ist ein neutraler Vergleich aus einer unabhängigen Quelle mit breitem Marktüberblick und erhöhter Markttransparenz.
- Das Angebot ist kostenfrei.
- Die Anfrage können Sie rund um die Uhr erfassen.

Exkurs:

Frage: Was ist besser? „Leasen oder finanzieren“ – Antwort: Beides hat Vor- und Nachteile. Es gibt keine allgemeingültige Antwort, welche Alternative besser ist!

In wie fern für Sie Leasing oder Kredit die bessere Alternative ist, hängt von zahlreichen Faktoren ab: Möchten Sie stets neuwertige Maschinen haben? Dann ist häufig das Leasing die bessere Alternative. Legen Sie hingegen großen Wert auf Flexibilität und uneingeschränkte Nutzungsmöglichkeit, ist es häufig die bessere Lösung, die Maschinen über einen Kredit zu finanzieren.]

„Ob Leasing oder Kredit ist letztlich eine Frage der individuellen Vorlieben und finanziellen Möglichkeiten.“

Leasing...

- vereinfacht die Finanzplanung
 - bewahrt die Solvenz
 - lässt Kreditrahmen ungenutzt
 - ermöglicht eine vollständige Fremdfinanzierung
- bietet eine hohe Innovationsfähigkeit
- nimmt keinen Einfluss auf die Bilanz
- mindert schon kurzfristig die Steuerlast
- schafft kein Eigentum
- erfordert feste Laufzeiten für Leasingnehmer
- ist in der Regel durch Leasinggeber kündbar

Finanzierung mittels Darlehen...

- ermöglicht uneingeschränktes Eigentum
 - blockiert Leistungsbeschränkungen
 - sorgt für eine unbegrenzte Verwendungs- und Nutzungsmöglichkeit
 - bedeutet vollkommene Verwertungsfreiheit
- erzeugt stille Reserven in der Bilanz
- bietet flexible Möglichkeiten der Abschreibung
- bedarf gewöhnlich Sicherheiten
- ist immer auch eine Bilanzverlängerung
- nimmt teilweise den Kreditspielraum

Aber wie kommen Sie bzw. Ihre Kunden an solche Finanzierungs- oder Leasing-Angebote? Hier können wir bzw. unser neuer Kooperationspartner helfen. Sprechen Sie uns an bzw. schauen Sie auf unserer Jahresauftakttagung am 19.02. auf dem Stand von Compeon vorbei.

Sie und Ihre Kunden verdienen das Beste!

[pma:] Klaus Ummer
(Teamleiter Kapitalanlagen)



Weihnachts-Päckchen für „Tafel“ – Kinder –





Eine Aktion der [pma:]–Mitarbeiter für Kinder, denen es nicht so gut geht, wie uns allen.

Alles fing völlig harmlos und alltäglich an. Eigentlich so ein typischer Büroalltag bei [pma:]. Auch an diesem Morgen im November 2015...



[Sie können das nicht wissen, aber wenn wir bei der [pma:] in Münster in der gemeinsamen Kaffee-Küche unsere Frühstückspause machen, dann lesen meine Kolleginnen und Kollegen meine Tageszeitung, die ich täglich mitbringe. Meine Zeitung wird auseinandergefaltet und verteilt und jeder liest ein wenig. Ob Weltnachrichten, Lokalteil, Wirtschaft oder Wetter, die Zeitung ist innerhalb kürzester

Zeit in mehreren Händen. Große Beliebtheit genießt natürlich der Sportteil unter den zahlreichen Fußballfans der [pma:]-Mitarbeiter. Natürlich wird dieser Teil von

den üblichen Lästereien unter den Kollegen begleitet. Immerhin haben wir hier ein großes schwarzgelbes und ein blaues Fanlager. Bis zum Abend ist dann jeder Buchstabe meiner Zeitung

zwischen allen Kolleginnen und Kollegen, die gern Zeitung lesen, geschwisterlich geteilt.

An diesem besagten Morgen im November fiel mir ein winziger Zeitungsaufruf des Leiters der Münster Tafel e.V. auf. Der Text ließ mich nicht los. In diesem Spendenaufruf wurden Tatsachen genannt, von denen ich bis dahin

nichts wusste: im gut betuchten Münster werden mehr als 2.000 Kinder unter 14 Jahren regelmäßig von der Tafel e.V. mit Essen versorgt, weil sie „bedürftig“ sind. Das stimmte mich traurig. Und ich wollte etwas unternehmen. Also landete diese Zeitung nicht einfach im Altpapier. Den Artikel habe ich umgehend kurz ausgerissen, eingescannt und mit einem eigenen Aufruf an alle Kolleginnen und Kollegen intern per E-Mail verteilt.

„Im gut betuchten Münster werden
mehr als 2.000 Kinder unter 14 Jahren
regelmäßig von der Tafel e.V.
mit Essen versorgt.“

Von: Willeke, Claudia

Gesendet: Mittwoch, 4. November 2015 15:43

An: Info Intern

Betreff: Lasst uns bei [pma:] Päckchen packen - für den guten Zweck....

Hallo, liebe Kollegen,

bitte lest Euch dies mal durch -s. Datei...

[---] Nach einer aktuellen Zählung sind zwischenzeitlich die „Tafeln“, welche die Leute ehrenamtlich und spendenfinanziert mit einer warmen Mahlzeit am Tag versorgen, die sich dies nicht leisten können, mit der Versorgung von bisher in Münster neu angekommenen 4000 Flüchtlingen, darunter sind mehr als 2000 (!) von ihnen Kinder unter 14 Jahren, überfordert.

Die Münster- Tafel versucht wie in den Jahren zuvor, jedem Kind ein kleines Weihnachtspäckchen zukommen zu lassen - siehe Anlage.

Ich find die Idee gut und freue mich, wenn wir bei [pma:] auch für diese Päckchen Süßes, Buntstifte etc. und Spielzeug sammeln und packen. Ich würd sie dann persönlich rechtzeitig abliefern.

Wer mitmachen möchte - bitte RR mit mir (Wer kein Päckchen-Pack-Typ ist, hat vielleicht trotzdem 10 Euro übrig, damit wir davon ein weiteres Päckchen fertigmachen können? Leute zum Packen finden wir dann schon innerhalb aller pma-Kolleginnen und -Kollegen, gell?)

Frohes Schaffen weiterhin - und unbedingt weitersagen, bitte...

VG Claudi Willeke



Was dann passierte, war wirklich toll! Innerhalb von Minuten haben [pma:]-Kollegen sowohl Hilfe zugesagt, als auch Geld gespendet. In der Mittagspause war ich in einem Kinderbuchladen und erzählte der Buchhändlerin von unserer Idee. Spontan schenkte sie uns eine große Kiste neuwertiger Kinderbücher. Einer unserer Teamleiter bestellte umgehend zahlreiche Kinder-Werbegeschenke bei diversen Versicherungsgesellschaften. Diese erreichten uns Kistenweise.

Das „Projekt“ nahm eine so positive Form an, dass sich immer mehr davon anstecken ließen. Immer wieder präsentierten wir stolz Besuchern unser stetig wachsendes „Lager“ in einem für diesen Zweck umfunktionierten Raum. Kolleginnen und Kollegen brachten gutes Spielzeug ihres eigenen Nachwuchses mit. Es gab auch bereits selbst befüllte Pakete, die gespendet wurden. Zwischenzeitlich informierten wir uns, welche Lebensmittel und vor allem Süßigkeiten ggf. auch für Flüchtlingskinder mit muslimischem Hintergrund in Ordnung sein würden. Hätten Sie gewusst, dass Gummibärchen nicht „halal“ sind? So lernten wir unser erstes arabisches Wort: halal bedeutet erlaubt/zulässig. In der Zwischenzeit hatten uns weitere Versicherer wie Allianz, UniVersa, R+V und Hanse Merkur sowie Unternehmen wie

Faber-Castell und die Spiegelburg mit weiterem Kinderspielzeug, Buntstiften, Malzubehör, etc. versorgt.

Dieses positive Treiben überzeugte die [pma:]-Geschäftsführung, einen hohen Spendenbetrag zur Aktion beizusteuern, um die Päckchen zusätzlich mit guten Lebensmitteln zu befüllen. So konnten wir spontan gute Nahrungsmittel in einer Sonderaktion beim Großmarkt hinzukaufen. Uns war bewusst, dass in jedes dieser Weihnachtspäckchen sicher mehr als nur zwei hungrige Kinderaugen hineinsehen würden.

Apropos Weihnachtspäckchen, wir benötigten dringend für diese Aktion eine große Anzahl und möglichst kostenlos leere Kartons. Wir standen vor einem logistischen Problem. Aber nur kurz. Denn auch hier haben wir sehr schnell Hilfe erfahren. Ein besonderer Dank geht an unsere Partnerin Anneli Brockmann und besonders an ihren Ehemann Udo. Für unsere Aktion hat er akribisch bei mehreren Schuhgeschäften neue leere Kartons organisiert. Super, dieser Einsatz!

Und dann war es soweit. Hunderte Meter Geschenkpapier (Danke, Herr Dr. Maasjost!) lagen an einer in unserer Mitarbeiter-Küche mit allen Päckchen-Inhalten aufgebauten „Packstrasse“ bereit – und alle [pma:]-Mitarbeiter halfen mit, „Ihr“ Päckchen zu packen. Die Hilfs- und Aktionsbereitschaft vieler Kolleginnen und Kollegen hat mich sehr, sehr beeindruckt. Ein besonderer Dank gilt auch Familie Ruhoff, die uns ihren Anhänger wie selbstverständlich zur Verfügung stellte, zum pünktlichen Transport der Päckchen an die Tafel durch ihren Sohn Jan.

Der Einsatz aller beteiligten [pma:]-Kolleginnen und -Kollegen war wirklich toll und hat richtig Spaß gemacht. Und dies alles mitten im turbulenten Jahresendgeschäft und bei lückenloser Erreichbarkeit für alle [pma:]-Partner.

„Die Hilfs- und Aktionsbereitschaft vieler Kolleginnen und Kollegen hat mich sehr, sehr beeindruckt.“

Auf diese Aktion können wir als [pma:]-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter wirklich stolz sein. Es kamen Hilfsbereitschaft und

soziale Energien zum Vorschein, die dazu beigetragen haben, mit 87 tollen Paketen bedürftigen Kindern in Münster das Weihnachtsfest ein wenig zu verschönern.]

[pma:] Claudia Willeke
(Teamleitung Team Krankenversicherung)

Barmenia-Ärztetarife – von Spezialisten für Spezialisten!



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 verschiedenen Zielgruppen ständige Innovationen in einer breiten Auswahl an Tarifen bietet.

[Ärzte – Klientel mit besonderen Ansprüchen

Ärzte arbeiten in einem Beruf mit besonderer Verantwortung und erhöhten Anforderungen. Verständlich, dass sie sich für ihre eigene Versorgung eine Krankenversicherung wünschen, die höchsten Ansprüchen gerecht wird. Die Barmenia Krankenversicherung zählt mit ihrer leistungsstarken und speziell für Ärzte entwickelten Produktpalette zu den TOP-Ärzteversicherern. Über 90.000 Kunden in diesem Segment vertrauen der Barmenia.

Hochwertige Spezial-Tarife für Ärzte

Als freiwillige Mitglieder der gesetzlichen Kranken- und der sozialen Pflegeversicherung bzw. als Selbstständige können Ärzte ihre Krankenversicherung frei wählen. Mit der Barmenia-Krankheitskosten-Vollversicherung für Ärzte trifft diese Berufsgruppe eine für sie geeignete Vorsorge. Und das nicht nur für sich selbst, sondern – wenn gewünscht – ebenso für Familienangehörige, mit allen Vorteilen eines Privatpatienten.

Pflegemonatsgeld und Beitragsermäßigung als sinnvolle Ergänzung

Auch für Ärzte gilt: Pflegeversicherung folgt Krankenversicherung. Deshalb ist bei Abschluss einer privaten Krankenversicherung die private Pflegepflichtversicherung obligatorisch. Für alle, die darüber hinaus aber mehr absichern möchten, besteht die Möglichkeit, den Pflichtschutz mit einem Pflegemonatsgeld zu komplettieren. Das reduziert im Pflegefall die finanzielle Lücke. Nicht zu unterschätzen ist auch eine gezielt abgeschlossene Beitragsermäßigung im Rentenalter. Gerade angestellte Ärzte

stehen im Rentenalter oftmals vor dem Problem, ihren Krankenversicherungsbeitrag ohne Arbeitgeberanteil weiter finanzieren zu müssen. Deshalb bietet sich der Abschluss von Sonderbedingungen für Beitragsermäßigung an – mit arbeitgeberzuschussfähigen Beiträgen.

Erfolgsfaktoren der Barmenia-Ärztetarife

Die Spezialtarife können Ärzte (Tarif VHV+), Zahnärzte (Tarife VZK+, VZD+) sowie beihilfeberechtigte Ärzte (Tarife MA+, MS+, MZ+) und deren Angehörige vereinbaren und somit von der jahrzehntelangen Erfahrung der Barmenia als Ärzteversicherer profitieren. Speziell für den „Mediziner-Nachwuchs“ wurden Options- und Ausbildungstarife konzipiert, die eine individuelle Absicherung ermöglichen, und das bei einem hervorragenden Beitrags-/Leistungsverhältnis. Im Marktvergleich liegt das Angebot der Barmenia auf Top-Niveau.]

Ausführliche Informationen wie Tarifbeschreibungen, Bedingungen, Formular und Anträge finden Sie im Internet unter www.barmenia.de und www.maklerservice.de.

Kontakt

Barmenia Versicherungen

Tel.: 0202 4383030

Fax: 0202 438033030

vertriebsservice@barmenia.de

www.barmenia.de



ILFT

PLÄNE SICHER ZU VERWIRKLICHEN.

Passgenaue Sicherheitskonzepte für Beruf und Privatleben.

Die Haftungsrisiken für Architekten und Ingenieure sind umfangreich und vielfältig. Als einer der erfahrensten Berufshaftpflichtversicherer bietet HDI Deckungskonzepte mit wirkungsvollem Schutz. Das gibt Sicherheit, auf die man vertrauen kann, sowohl bei privaten als auch beruflichen Risiken.

www.hdi.de/freieberufe

HDI

Das ist Versicherung.

Innovative Zahnzusatzversicherung

„ZahnPRIVAT“ ergänzt den gesetzlichen Krankenversicherungsschutz optimal

Gesunde, schöne Zähne vermitteln ein positives Lebensgefühl und sind als optische Visitenkarte heutzutage eine Menge wert. Wie viel genau, sieht man allerdings oft erst auf der Zahnarzt-Rechnung. Gesetzlich Krankenversicherte müssen hochwertigen Zahnersatz, zum Beispiel Implantate, größtenteils aus eigener Tasche bezahlen. Das kann teuer werden.



[Die Krankenversicherer der Sparkassen-Finanzgruppe, Bayerische Beamtenkrankenkasse und UKV – Union Krankenversicherung haben daher die neue Tariflinie „ZahnPRIVAT“ auf den Markt gebracht. Die Zahnzusatzversicherung erstattet einen Teil der Kosten für Zahnbehandlung, Zahnersatz, Prophylaxe und sogar für Parodontose und Wurzelbehandlung: 50 Prozent im Tarif „ZahnPRIVAT Kompakt“ und 70 Prozent im Tarif „ZahnPRIVAT Optimal“. Im Top-Tarif „ZahnPRIVAT Premium“ sind es sogar 90 Prozent; zudem bietet er auch Leistungen für Kieferorthopädie.

Der Schutz lässt sich somit ganz individuell auf die persönlichen Bedürfnisse und die aktuelle Lebenssituation abstimmen.

„ZahnPRIVAT“ erstattet die Kosten auch ohne Vorleistung der GKV, und zwar bis zum Höchstsatz der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) bzw. Ärzte (GOÄ). Das heißt, der Kunde kann sich wie ein Privatpatient behandeln lassen.

Top für den Verkauf

„ZahnPRIVAT“ kommt dem Kundenwunsch nach einer modernen, hochwertigen Zahnversorgung nach und ergänzt den gesetzlichen Krankenversicherungsschutz optimal. Der Abschluss der Tarife ist zudem durch vereinfachte und reduzierte Gesundheitsfragen sowohl kunden- als auch vertriebsorientiert. Darüber hinaus unterliegen die Tarife keiner generellen Erstattungsobergrenze. Und das Beste: Die Versicherten können alle Leistungen sofort nach Abschluss in Anspruch nehmen. Die Beiträge sind ohne Alterungsrückstellungen kalkuliert und deshalb besonders attraktiv für unter 40-Jährige. Im Alter zwischen 20 und 29 Jahren kostet der Tarif „ZahnPRIVAT Kompakt“ beispielsweise nur 7,88 Euro im

Monat, „ZahnPRIVAT Optimal“ 11,66 Euro und „ZahnPRIVAT Premium“ 16,64 Euro.

Die Tariflinie kann darüber hinaus ideal mit Tarifen ohne Leistungen für Zahnbehandlungen und/oder Zahnersatz kombiniert werden. Zusammen mit den Tarifen „NaturPRIVAT“ und „VorsorgePRIVAT“ genießt der Kunde schließlich einen vielseitigen Schutz für seine Gesundheit.]

Für alle drei Tarife gilt:

- Keine Kürzungen aufgrund von zahntechnischem Preis- und Leistungsverzeichnis
- Keine Erstattungsobergrenze
- Keine Kürzung aufgrund fehlender Prophylaxe
- Keine fiktiven Abzüge bei fehlender Leistung der gesetzlichen Krankenkasse
- Keine Wartezeit
- Vereinfachte Risikoprüfung

Kontakt

Consal MarklerService GmbH

Lars Feddersen (Marklerbetreuer)

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

www.consal-maklerservice.de

DAS EINKOMMEN IHRER KUNDEN IST ZU WERTVOLL FÜR EXPERIMENTE.

Mit der Berufsunfähigkeits
Vorsorge profitieren Ihre Kunden
von finanzieller Absicherung,
einem hohen Maß an Flexibilität
und einem umfangreichen Service-
angebot im Fall der Fälle.

**INFORMIEREN SIE SICH
JETZT UNTER
zurich-leben.de**

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


ZURICH®

Die Private Krankenversicherung für Akademiker

- ★ Hervorragende Leistungen
- ★ Erstklassige Beitragsstabilität
- ★ Konsequente Risikoprüfung
- ★ Exzellente Kennzahlen
- ★ Sehr hohe Rückerstattungen

Gerade bei der Krankenversicherung von Akademikern sind fundierte Hintergrundinformationen ein unbedingtes Muss, denn schließlich handelt es sich um ein besonderes Klientel, das umfassend und im Detail beraten werden möchte. Nachfolgend haben wir für Sie am Beispiel der SIGNAL Krankenversicherung einige wichtige Aspekte zusammengefasst. Ihr Maklerbetreuer bei der [pma:], Herr Tino Scheunpflug, steht Ihnen für weitere Informationen zur Verfügung.

1. Die Bedeutung von Unternehmensqualität und Kennzahlen

Eine private Krankenversicherung ist eine Entscheidung für eine lange Zeit ggf. sogar für ein ganzes Leben. Wer bei der Auswahl eines Krankenversicherungstarifs lediglich Bedingungen und aktuelle Prämien vergleicht, greift zu kurz. Für langfristig bezahlbaren Versicherungsschutz (Beitragsstabilität im gewählten Tarif) empfiehlt es sich, auch die Finanzstärke der Versicherer zu betrachten. Denn nur ein finanzstarker Anbieter verfügt über die Mittel, um unvorhersehbaren Kostenentwicklungen entgegenzutreten. Fehlen jene, drohen dem Kunden mittel- und langfristig spürbare Sprünge im Beitragsverlauf. In diesem Zusammenhang sind drei Kennzahlen besonders bedeutend.

Für die Versicherten gilt: Eine Kombination aus guter Nettoverzinsung und hoher RfB-Quote bietet die beste Voraussetzung für einen langfristig bezahlbaren Versicherungsschutz. Kommt

„Alle Tarife folgen der familienfreundlichen Philosophie der SIGNAL Krankenversicherung“

dann noch eine angemessene EK-Quote dazu, handelt es sich um ein Unternehmen, dessen Produkte sich der Vermittler näher anschauen sollte. Die SIGNAL Krankenversicherung – ein starker Versicherer mit hervorragenden Kennzahlen.

2. Die Beitragsstabilität – einer der wichtigsten Faktoren für Kunden

Beitragsstabilität ist mittlerweile einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren für eine PKV. Voraussetzungen für Beitragsstabilität sind eine verlässliche Risikoprüfung, eine konsequente Bonitätsprüfung und für Kunden eine flexible Produktgestaltung. Die SIGNAL Krankenversicherung ist mittlerweile einer der beitragsstabilsten privaten Krankenversicherer. Sie hat im Jahre 2008 eine radikale Umkehr in ihrer Tarifpolitik vorgenommen und zeitgleich die Risikoprüfung mit Hilfe des in der Branche bewährten Systems „Aktuarmed“ modernisiert. Seit 2009 (Einführung der Pflicht zur Krankenversicherung) erfolgt eine konsequente Bonitätsprüfung unter Nutzung von bestehenden Erfahrungen und modernen Techniken.

Mit einer durchschnittlichen Anpassungsrate von gerade einmal 0,34 % in den letzten 5 Jahren und 1,92 % in den letzten 10 Jahren gehört die SIGNAL Krankenversicherung zu den beitragsstabilsten Krankenversicherern am Markt. Basis für die außerordentliche Beitragsstabilität sind neben den o.g. Faktoren zwei weitere Aspekte. Zum einen die ausreichend kalkulierten Beiträge. Zum anderen wurden im Zeitraum 2008 – 2015 rund 1,25 Mrd. Euro an Einmalbeiträgen für unsere Kunden eingesetzt, um notwendige Beitragsanpassungen ganz oder teilweise aus Unternehmensmitteln zu finanzieren. Zum 01.01.2016 wurden weitere 113,5 Mio. Euro aus der Rückstellung für erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung verwendet. ►

Mittlerweile ist die SIGNAL Kranken der beitragsstabilste Versicherer der letzten Jahre.

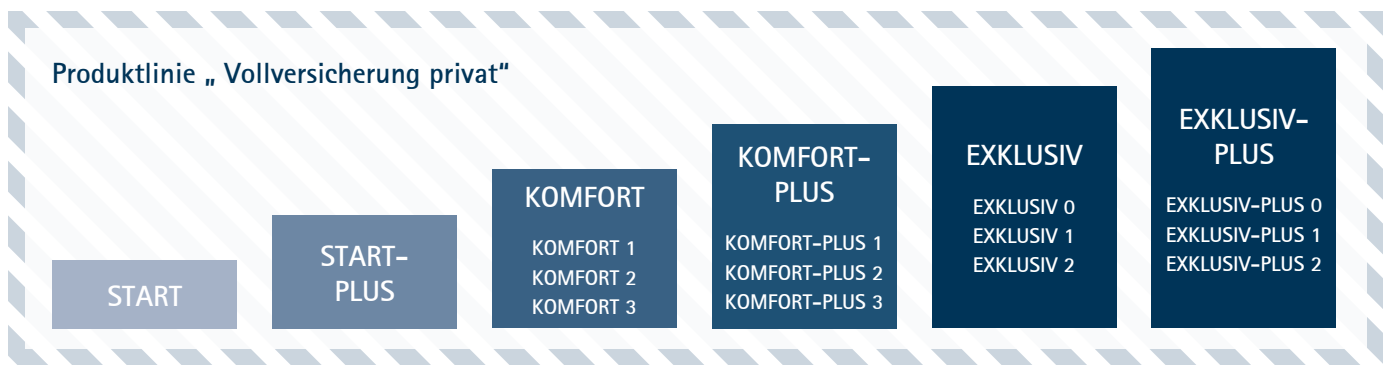
	2012	2013	2014	2015	2016
Deutlich positive Entwicklung der durchschnittlichen Erhöhungen im Bestand:	0,9 %	0,1 %	- 0,4 %	0,9 %	0,2 %

3. Die Produktlinie „privat“ – permanenter medizinischer Fortschritt auf hohem Niveau

Vom Einstiegtarif START bis hin zum Hochleistungstarif EXKLUSIV-PLUS 0 bietet die Produktlinie „privat“ für jeden Bedarf den richtigen Versicherungsschutz. Die Tarife bauen systematisch aufeinander auf. Ausgehend vom „Einstiegerschutz“ START beinhaltet jeder weitere Tarif verschiedene Mehrleistungen bis zum Maximum im EXKLUSIV-PLUS. Sämtliche Tarife erfüllen, die vom PKV-Verband empfohlenen Mindestkriterien: ambulante Psychotherapie, offenes Hilfsmittelverzeichnis und Entziehungsmaßnahmen. Alle Tarife folgen der familienfreundlichen Philosophie

der SIGNAL Krankenversicherung, z.B. günstige Kinderbeiträge, spezielle Optionen für Studenten und Wechsler aus der GKV sind auch wichtige Punkte für Ihre Mandanten.

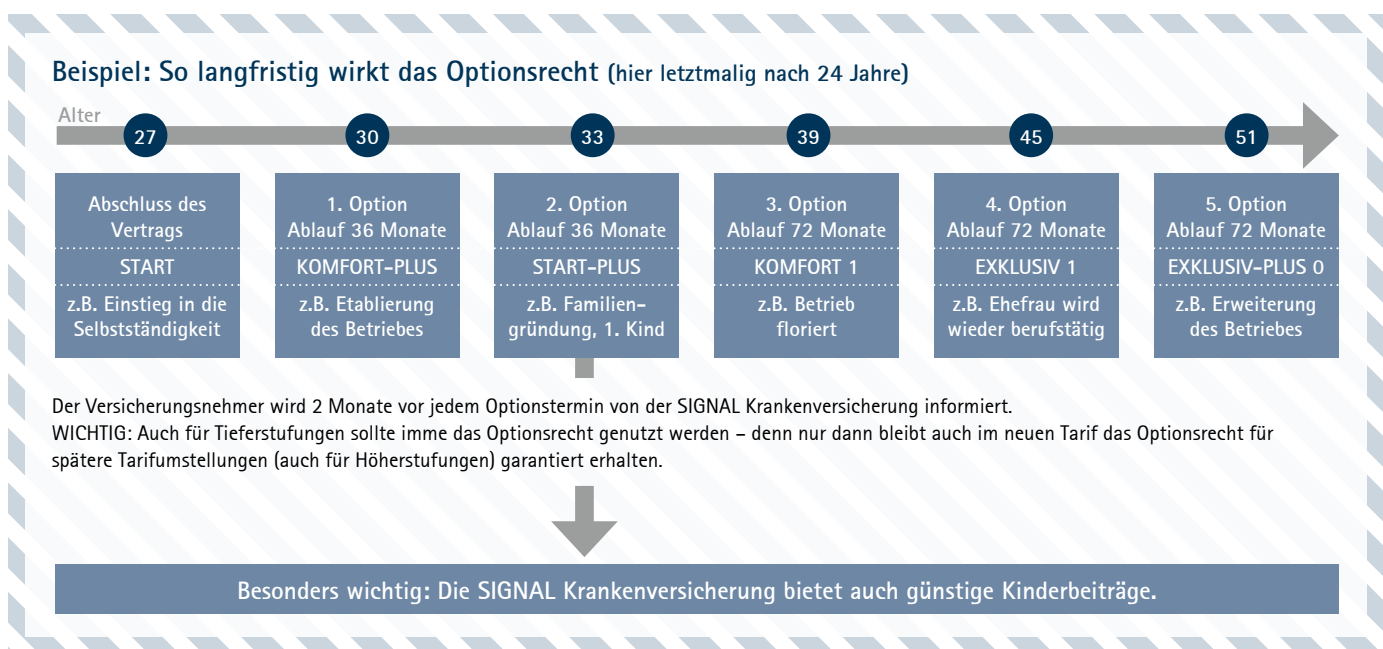
Transparente Allgemeine Versicherungsbedingungen (AVB). Zuletzt wurden die AVB zum 01.01.2016 optimiert. für die Produktlinie „privat“ ist das seit 2008 bereits die fünfte Aktualisierung. Damit nehmen die Versicherten regelmäßig am medizinischen Fortschritt teil.



4. Das flexible und lebensbegleitende Optionsrecht in der Produktlinie „privat“

Die Produktlinie „privat“ enthält in jedem Tarif Optionsrechte nach jeweils 36 oder 72 Monaten Versicherungsdauer. Bis zu einer Dauer von 36 Jahren können unter den gegebenen Voraussetzungen die jeweiligen Optionsrechte ausgeübt werden.

So ermöglichen wir Ihnen Tarif- Umstellungen ohne erneute Gesundheitsprüfung und garantieren eine hohe Flexibilität. Das folgende Beispiel zeigt Möglichkeiten der Tarif-Umstellung ohne erneute Gesundheitsprüfung in einem Zeitraum von 24 Jahren:



5. Produktlinie „privat“ – Die marktführende Rückerstattung

a) Erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung

Bereits nach einem leistungsfreien Kalenderjahr erhalten Versicherte in der Produktlinie „privat“ 3 Monatsbeiträge zurück. Dies ist bereits heute bis zur Auszahlung in 2018 garantiert. Das SIGNAL IDUNA BRE-Feuerwerk: Für den Zeitraum 2008-2014 hat die SIGNAL Krankenversicherung rund 700 Mio. Euro BRE an ihre Kunden ausbezahlt.

b) Gesundheits- und Verhaltensbonus – als garantierter und kalkulierbarer Faktor

In den „PLUS-Varianten“ erhalten Sie bei Leistungsfreiheit zusätzlich bis zu 900 Euro Gesundheitsbonus. Und im Hochleistungs-

tungstarif EXKLUSIV-PLUS wird gesundheitsbewusstes Verhalten nochmals mit bis zu 300 Euro „on top“ belohnt (Verhaltensbonus). Gesundheits- und Verhaltensbonus sind vertraglich dauerhaft garantierte Leistungsansprüche.

c) Der Effektivbeitrag

Addiert man die vorgenannten Beträge ergeben sich Rückerstattungen, die am PKV-Markt nahezu einzigartig sind. Beträge von 2.500 Euro und mehr sind ohne weiteres bereits im Beginnjahr möglich, bei unterjährigem Beginn entsprechend anteilig. Nachfolgend ein Beispiel für den Hochleistungstarif EXKLUSIV-PLUS 0.

Ihr Vorteil aus den hohen Rückerstattungen

Niedrige effektive Monatsbeiträge, wenn die vorgenannten Rückerstattungsbeträge auf den Monat umgerechnet werden.

Effektivbeitrag für den Hochleistungstarif EXKLUSIV-PLUS 0
Beispiel: 37-jährige(r) Arbeitnehmer(in)

Tarifbeitrag inkl. 10% Vorsorgezuschlag	599,85 Euro	
Arbeitgeberzuschuss 2016	- 309,34 Euro	
Beitragsrückerstattung	- 136,33 Euro *	(1.635,96 Euro jährlich)
Gesundheitsbonus	- 75,00 Euro *	(900,00 Euro jährlich)
Verhaltensbonus	- 16,67 Euro *	(200,00 Euro jährlich; max. 300 Euro möglich)
Effektivbeitrag	= 62,51 Euro	

* Diese drei Beträge ergeben die oben genannte Gesamterstattung.

Beitrag effektiv nur rund 60 Euro

Fazit:

Gerade Akademiker sind für die private Krankenversicherung eine wichtige Zielgruppe. Der vorgenannte Artikel beschreibt ein PKV-Absicherungskonzept, über das wir sie gerne näher informieren möchten. Selbstverständlich gibt es auch passende und attraktive Lösungen für die Beitragszahlung im Alter.]

Wir freuen uns auf ihr Feedback.

Kontakt

SIGNAL IDUNA

Angebotservice – Vorabanfragen – Vertriebsunterstützung

KV BackOffice für [pma:] Partner

Tel.: 0231 1359322
si-vp.kranken@signal-iduna.de

maklerportal.signal-iduna.de

Bei Kurzanträgen steckt der Teufel im Detail

Anträge zu Pflegezusatz-Produkten haben Risiken, die Makler beachten müssen

Das Thema Pflege ist eines der wichtigsten in der Risikoabsicherung – aber das Angebot der vielen Pflegezusatzversicherungen ist für Kunden unübersichtlich. Eine gute Beratung mit kompetenter Produktauswahl ist hier daher unerlässlich.

[In diesem Bereich geht es nicht nur darum, das preiswerteste Produkt zu haben. Viel wichtiger ist es, im Pflegefall exakt die Leistungen beziehen zu können, die der Kunde in seinem individuellen Pflegefall dann auch benötigt. Viele Krankenversicherer haben ihre Produkte mit attraktiven Assistance-Leistungen ausgestattet. Auch wenn ein Kunde als Pflegefall selbst nicht in der Lage ist, diese Dinge für sich zu regeln und zu organisieren, kann er sich auf die Assistance-Leistung verlassen.

Hat ein Kunde sich für ein Pflegezusatzprodukt entschieden, von dem er überzeugt ist, im Bedarfsfall bestens aufgestellt zu sein, ist ein wichtiger Schritt getan. Allerdings ist der anschließende Vertragsabschluss von seinem Gesundheitszustand abhängig. Denn wenn dieser bereits schlecht ist, kommt leider keine Pflegezusatzversicherung mehr zustande.

Risikoprüfung mit Kurzanträgen nach dem K.O.-Kriterium

Im Rahmen von oft voll digitalisierten Antragsabläufen bieten inzwischen alle PKV-Versicherer zu diesen Pflegezusatz-Anträgen zweckgerichtete Kurzanträge an. Diese fragen gezielt bestimmte Diagnosen schwerer Vorerkrankungen ab. Kann der Kunde alle abgefragten Diagnosen verneinen, kommt der Vertrag zustande. Wenn der Kunde auch nur eine der abgefragten Diagnosen bejaht, kommt leider kein Vertrag zustande.

Die Besonderheit: die Fragen der PKV-Versicherer zu Diagnosen und Vorerkrankungen werden nicht einheitlich gestellt. Die Formulierungen und Fragestellungen unterscheiden sich zum Teil deutlich. Dies führt dazu, dass Diagnosen, die zu einem Ausschluss führen, für Laien nicht immer verständlich sind. Am Beispiel der Bluter-Krankheit lässt sich dieses veranschaulichen: während Versicherer A von „Bluter-Krankheit“ spricht, spricht Versicherer B von „Hämophilie“ und Versicherer C von „Gerinnungsstörung“. Es wird vorausgesetzt, dass Makler und ihre Kunden die genauen Bezeichnungen von Vorerkrankungen kennen und korrekte Angaben machen. Hier lauert auch eine Gefahr für Antragsteller: werden – auch unwissentlich – falsche Angaben bei der Antragsstellung gemacht, riskiert der Kunde im Pflegefall ein Verfahren wegen Anzeigenpflichtverletzung. Im Regelfall folgt daraus immer

ein Rücktritt des Versicherers und für den Kunden ein finanzielles Desaster. Ist der Pflegefall bereits eingetreten, ist es unwahrscheinlich, noch eine alternative Zusatzversicherung zu erhalten. Aber soweit muss es nicht kommen! In einer ausführlichen Marktanalyse hat das Team KV alle Gesundheitsfragen aller Anbieter detailliert ausgewertet. Diese Auswertung steht [pma:] Partnern zur Verfügung und unterstützt diese bei der Auswahl des optimalen Versicherers für Kunden mit schwerwiegenden Vorerkrankungen. Darüber hinaus steht das Team KV mit seinem umfangreichen Support allen Partnern zur Seite, die ihr Angebot im Bereich der wichtigen Pflegezusatzversicherung für ihre Kunden kompetent ausbauen wollen.]

Nutzen Sie diesen speziellen Service!

Das Team KV unterstützt Sie kompetent und professionell.

Pflegerratgeber im Internet

Pflegefälle treten in der Regel plötzlich ein. Oft bleibt nicht viel Zeit, um eine gute Pflege zu organisieren. Die Private Krankenversicherung (PKV) unterstützt Betroffene deshalb mit einem Online-Portal. Auf der Internetseite pflegeberatung.de finden Sie über eine leicht bedienbare Suchfunktion Informationen zu Pflegeheimen, ambulanten Diensten, Tages- und Nachtpflege, Betreuungsangeboten sowie zu weiteren Entlastungsmöglichkeiten. Mit Hilfe von Checklisten und Tests können Sie beispielsweise prüfen, ob eine Pflegestufe beantragt werden sollte. Mit einem Rechner lassen sich die Kosten von Pflegediensten speziell für die individuell benötigten Leistungen abschätzen.

www.pflegeberatung.de

[pma:] Jan Ruhoff (Auszubildender zum Versicherungs- und Finanzkaufmann)



Für ein einsA Leben!

Die private Krankenvollversicherung der Barmenia

Besser Barmenia. Besser leben.

Die Barmenia einsA-Tarife bieten ein umfassendes Leistungsspektrum in allen Gesundheitsfragen: von A wie ambulant bis Z wie Zahnbehandlung. Das heißt: Egal, für welchen sich Ihre Kunden entscheiden – **die einsA-Tarife sind immer ein Gewinn!** Und weil sich Ansprüche im Laufe der Zeit ändern, enthalten die einsA-Tarife die Option, zu bestimmten Zeitpunkten ohne Gesundheitsprüfung in einen leistungstärkeren Vollversicherungstarif der Barmenia zu wechseln.

Jetzt noch interessanter für Ärzte: Der Barmenia **Ärzte-tarif VHV+** wird den erweiterten Ansprüchen an einen leistungsstarken Versicherungsschutz gerecht. Und über den Abschluss der besonderen Bedingungen wird dieser hochwertige Schutz insbesondere den Medizinstudenten zu einem günstigeren Beitrag angeboten.

Informieren Sie sich jetzt:

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



Barmenia

Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach



Marc Lorbeer
APKV-Marklerbetreuer

Pflege neu definiert –

Was verändert die Reform?

Das Bundeskabinett hat die zweite Stufe der aktuellen Pflegereform beschlossen. Nachdem zu Jahresbeginn 2015 Leistungen der Pflegeversicherung erhöht wurden, regelt die nächste Stufe, wer als pflegebedürftig gelten soll. Die wichtigsten Fragen und Antworten.

[Was beabsichtigt das neue Gesetz?

Das neue Gesetz soll eine Gleichstellung erreichen: Menschen mit sogenannten kognitiven Einschränkungen wie beispielsweise einer Demenz sollen von der Pflegeversicherung genauso profitieren wie Patienten mit körperlichen Gebrechen.

Zudem wird die Systematik von drei Pflegestufen in fünf Pflegegrade geändert. So lässt sich der Pflegebedarf genauer einordnen. Maßgeblich ist künftig der Grad der Selbstständigkeit der Person in allen pflegerelevanten Bereichen.

Das Gesetz soll vollumfänglich am 1. Januar 2017 in Kraft treten und die angepassten Leistungen ab diesem Zeitpunkt ausgezahlt werden. Bis Anfang 2016 soll die neue Definition der Pflegebedürftigkeit vorliegen.

Sind Nachteile für heute Pflegebedürftige zu erwarten?

Kein Patient soll durch die Reform schlechter gestellt werden. Bundesgesundheitsminister Hermann Gröhe hat allen bis Ende 2016 erfassten Versicherten Bestandsschutz zugesichert. Geplant ist, die alten Pflegestufen durch ein festes Schema automatisch in das neue System umzurechnen – ohne gesonderte Prüfung.

So wird beispielsweise die alte Pflegestufe I im neuen System zu Pflegegrad 2 oder die alte Pflegestufe III zu Pflegegrad 4. Eine zusätzlich festgestellte "eingeschränkte Alltagskompetenz" aus dem alten System führt im neuen System zu einer automatischen Anhebung des Pflegegrades um zwei Stufen, so wird etwa aus Pflegestufe II mit "eingeschränkter Alltagskompetenz" dann Pflegegrad 4.

Was bedeutet die Reform für die Absicherung von Pflegebedürftigen?

Das neue Gesetz erhöht in vielen Fällen die Zahlungen – insbesondere bei den hohen Pflegegraden 4 und 5. Mit dem niedrigsten Pflegegrad 1 haben erstmals auch Menschen mit geringerem Unterstützungsbedarf (z.B. Hilfe bei der allgemeinen Betreuung) Anspruch auf Leistungen. Dennoch gilt weiterhin:

Die soziale Pflegeversicherung wird auch in Zukunft nur eine Grundversorgung bieten. Wer im Pflegefall selbstbestimmt handeln und den gewohnten Lebensstandard halten will, sollte deshalb zusätzlich vorsorgen: mit einer privaten Pflegezusatzversicherung, beispielsweise von der Allianz. Diese bezahlt in Abhängigkeit von Pflegestufe oder –grad eine Geldsumme und verringert somit die Lücke zwischen den tatsächlichen Pflegekosten und den Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung.

Gibt es Änderungen in der privaten Zusatzversicherung?

Kunden können sich auch nach der Pflegereform darauf verlassen, dass ihr privater Allianz-Versicherungsschutz gleichwertig erhalten bleibt. Damit dies gewährleistet ist, werden die Versicherungsbedingungen aktualisiert und analog zur gesetzlichen Pflegeversicherung an die neuen Pflegegrade angepasst. Kunden, die bereits eine Pflege-Zusatzversicherung der Allianz haben, müssen sich ebenfalls keine Sorgen machen. Auch für sie gelten die neuen Pflegegrade; ihr Versicherungsschutz bleibt erhalten.

Es gibt keinen Grund zu warten!

Die Wechselgarantie der Allianz gibt auch den Neukunden schon jetzt alle Sicherheiten.

APKV-Pflegerechner testen und Mehrkosten berechnen

Bei der Altersvorsorge ist es gängiges Wissen:

Je früher man anfängt, für den Ruhestand vorzusorgen, desto mehr Geld steht im Alter zur Verfügung – oder anders ausgedrückt: für eine festgelegte Rente muss monatlich weniger auf die Seite gelegt werden. Das Gleiche gilt für die Pflegevorsorge.

Je früher Sie anfangen, vorzusorgen, desto niedriger ist zum einen der monatlich zu zahlende Beitrag, zum anderen auch die ge-

samte Beitragszahlung. Wie sich der Betrag für eine Pflegezeitgeldversicherung mit einer Leistung von 1.800 Euro pro Monat in der Pflegestufe III verändert, können Sie sich anschaulich zeigen lassen.]

Testen Sie den APKV-Pflegerechner per Link:

<https://forum.allianz.de/1istwichtig/pflegerechner/>

Allianz-Mailingaktion Frühjahr 2016

In Abstimmung mit der [pma]-Vertriebsleitung führt die Allianz eine Bestandsaktion zum Thema: **PFLEGE-Vorsorge** durch.

Im Vorfeld werden wir Sie mittels Newsletter und Online-Seminar informieren und auch eine „Micro Site Pflege“ einrichten, um Sie mit dem Aktionsablauf und den Inhalten vertraut zu machen. Wir starten mit einem Testfeld von ca. 500 – 1.000 Kunden voraussichtlich im April/Mai 2016. Den Versand zum gesamten Mailing übernimmt Ihre Allianz für Sie.

Sie erhalten selbstverständlich den kompletten Support über das pma-Infosystem.

Individuelle Angebote KV und LV – Pflegezeitgeld + PflegeRente

50 EUR Tagessatz - KV mit laufendem Beitrag / LV mit Einmalbeitrag

Zum Kundenwunsch – Mir ist es wichtig zuhause meinen Lebensstandard zu erhalten:

Ambulant und stationär Stufe 1=100% / Stufe 2=100% / Stufe 3=100%;

Zum Kundenwunsch – Ich möchte im Pflegeheim meinen Angehörigen nicht zur Last fallen:

Absicherung ambulant 30/60/100; stationär 100/100/100 – auch als Einmalbeitrag.

Unseren Pflegekostenrechner und weitere Tarif-Informationen können Sie über den QR-Code abrufen.



Kontakt

Allianz Private Krankenversicherungs-AG
Marklervertrieb Nord

Marc Lorbeer (APKV-Marklerbetreuer)

Postfach: 100 145 | 50441 Köln

Tel.: 0221 9457 22278

Fax: 0221 9457 822278

marc.lorbeer@allianz.de

www.allianz.de

Der neue Pflegebedürftigkeitsbegriff ab dem 1. Januar 2017

Ab dem 1. Januar 2017 wird ein neuer Pflegebedürftigkeitsbegriff in der Pflegeversicherung eingeführt. Ziel ist es, die Bedürfnisse von Menschen mit Demenz und Menschen mit geistigen und psychischen Erkrankungen ebenso zu berücksichtigen wie die Bedürfnisse von Menschen mit körperlichen Einschränkungen. Der neue Pflegebedürftigkeitsbegriff ist Teil der Pflegereform, die die große Koalition 2015 mit den Pflegestärkungsgesetzen I und II auf den Weg gebracht hat.

[Mit dem neuen Pflegebedürftigkeitsbegriff ist ein neues Begutachtungsverfahren zur Feststellung der Pflegebedürftigkeit verbunden. Maßstab soll nicht mehr der Hilfebedarf in Minuten, sondern der Grad der Selbständigkeit eines Menschen sein. Denn das neue Verfahren stellt den Menschen, seine Ressourcen und Fähigkeiten in den Mittelpunkt. Es wird gefragt, wie die Selbstständigkeit des Betroffenen erhalten und gestärkt werden kann und wobei er Hilfe und Unterstützung benötigt. Der Bedarf an allgemeiner Beaufsichtigung und Betreuung, bei der Tagesgestaltung und Haushaltsführung sowie bei sozialen Kontakten und außerhäuslichen Aktivitäten werden im Begutachtungsverfahren festgestellt.

Was ändert sich ab wann?

Mit dem Pflegestärkungsgesetz II wird zum 1. Januar 2017 der neue Pflegebedürftigkeitsbegriff in die Pflegepflichtversicherung für gesetzlich und privat Krankenversicherte eingeführt. Dadurch verändert sich das Begutachtungsverfahren zur Feststellung einer Pflegebedürftigkeit grundlegend – Maßstab ist künftig der Grad der Selbständigkeit des Pflegebedürftigen. Bei der Begutachtung kommt es ab 1. Januar 2017 nicht mehr darauf an, festzustellen, wie viele Minuten Hilfebedarf ein Mensch beim Waschen, Anziehen oder bei der Nahrungsaufnahme hat. Im Mittelpunkt steht künftig die Frage, wie selbständig der Mensch bei der Bewältigung seines Alltags ist – was kann er und was kann er nicht mehr? Dazu werden seine Fähigkeiten umfassend in allen Lebens-

bereichen begutachtet. Mobilität, kognitive und kommunikative Fähigkeiten, Verhaltensweisen und psychische Problemlagen, Selbstversorgung, Umgang mit krankheitsbedingten Anforderungen und Belastungen, Gestaltung des Alltagslebens und soziale Kontakte.

Was wird aus den bisherigen Pflegestufen?

Zum 1. Januar 2017 werden die bisherigen Pflegestufen in fünf Pflegegrade übergeleitet.

Wie erfolgt der Übergang vom alten auf das neue System?

Alle Versicherten werden durch ihre Pflicht-Pflegeversicherung in den jeweiligen Pflegegrad übergeleitet. Versicherte mit körperlichen Einschränkungen werden in den nächsthöheren Pflegegrad übergeleitet – also von Pflegestufe I in Pflegegrad 2, von Pflegestufe II in Pflegegrad 3 und von Pflegestufe III in Pflegegrad 4. Menschen, bei denen eine Beeinträchtigung der Alltagskompetenz festgestellt wurde, werden von ihrer bisherigen Pflegestufe in den übernächsten Pflegegrad übergeleitet: von Pflegestufe 0 in Pflegegrad 2, von Pflegestufe I in Pflegegrad 3, von Pflegestufe II in Pflegegrad 4 und von Pflegestufe III in Pflegegrad 5.

Müssen sich Pflegebedürftige neu begutachten lassen und einen Antrag dazu bei der Pflegekasse stellen?

Nein, dies muss niemand tun, bei dem bereits eine Pflegestufe festgestellt wurde. Die Überleitung von den bisherigen drei ►

► Pflegestufen in die fünf Pflegegrade erfolgt zum 1. Januar 2017 automatisch. Die Versicherten müssen dafür nichts tun. Dies gilt auch für Pflegebedürftige mit sogenannter Pflegestufe 0 – das heißt Personen mit eingeschränkter Alltagskompetenz.

Wie hoch sind die Leistungen in den einzelnen Pflegegraden (PG) ab dem 1. Januar 2017?

Die Hauptleistungsbeträge sind wie folgt (in Euro pro Monat)

Leistung	PG 1	PG 2	PG 3	PG 4	PG 5
Geldleistung ambulant	*	316	545	728	901
Sachleistung ambulant		689	1298	1612	1995
Leistungsbetrag stationär	125	770	1262	1775	2005

* Pflegebedürftige in PG 1 erhalten u.a. Pflegeberatung. Beratung in eigener Häuslichkeit, Versorgung mit Pflegemitteln. Zuschüsse zur Verbesserung des Wohnumfeldes. Entlassungsbetrag für Betreuungsangebote in Höhe von 125 Euro.

Im Pflege-Bereich gilt der gesetzlich festgelegte Mindestlohn. Daher sind diese monatlich ausgezahlten Beträge im Bedarfsfall sehr schnell aufgebraucht. Sie stellen etwa 50% des Betrages dar, welcher im Pflegefall dringend benötigt wird. Pflegend Angehörige werden auch nach dieser Reform die Hauptlast übernehmen müssen, wenn keine Pflegezusatzversicherung abgeschlossen wurde. Eine Pflegezusatzversicherung mit Mindest-Tagessatz von 50-70 Euro je nach Pflege-Preisen vor Ort ist daher auch weiterhin und auch nach der Reform zum 1.1.2017 zur Vermeidung einer finanziellen Notlage sehr dringend erforderlich. Bestehende Pflegezusatzversicherungen werden rechtzeitig vor dem 1. Januar 2017 an die neuen Bedingungen angepasst werden.

Pflegebedürftige lebt, präventive Maßnahmen empfohlen werden können, wie z.B. Gruppenangebote zur Sturzprävention oder zur Beseitigung von Mangel- oder Fehlernährung. Sie müssen auch klären, ob Beratungsbedarf zu diesen Maßnahmen besteht. Die Feststellung des Rehabilitationsbedarfs erfolgt bei der Pflegebegutachtung zukünftig auf der Grundlage eines bundeseinheitlichen strukturierten Verfahrens.

Was ändert sich beim Zugang zur medizinischen Rehabilitation?

Der Vorrang von Prävention und Rehabilitation vor Pflege wird seit 1. Januar 2016 nochmals gestärkt. Bislang sprachen die Gutachter bei der Pflegebegutachtung Empfehlungen zur medizinischen Rehabilitation aus, um Pflegebedürftigkeit zu lindern oder zu verhindern. Dies wird nun um Empfehlungen zur Prävention erweitert. Das bedeutet für das Begutachtungsverfahren, dass die Gutachter eine Aussage darüber zu treffen haben, ob in der häuslichen Umgebung oder in der Einrichtung, in der der

Was ändert sich bei der Beratung?

Der Stellenwert der Pflegeberatung wird gestärkt. Damit werden Pflegebedürftige und ihre Angehörigen zukünftig besser darin unterstützt, die Leistungen aus der Pflegeversicherung besser nach ihren individuellen Bedürfnissen und Wünschen zusammenzustellen.

Finanziert wird diese Reform durch eine weitere Anhebung des Beitrags zur Pflicht-Pflegeversicherung auf dann 2,55% (Kinderlose und Rentner 2,8%).]

[pma:] Claudia Willeke
(Teamleitung Team Krankenversicherung)

Freiheit von Zahnärzten – ein Tipp für Kunden mit Zahntarifen

Im [pma:] – KV-Support –Team werden oft Rechnungsvorgänge der Kunden unserer Partnerinnen und Partner überprüft, weil ein Patient auf einen hohen Selbstkostenanteil seiner Zahnbehandlung sitzenbleibt.

[Hierfür kann es unterschiedliche Ursachen geben.

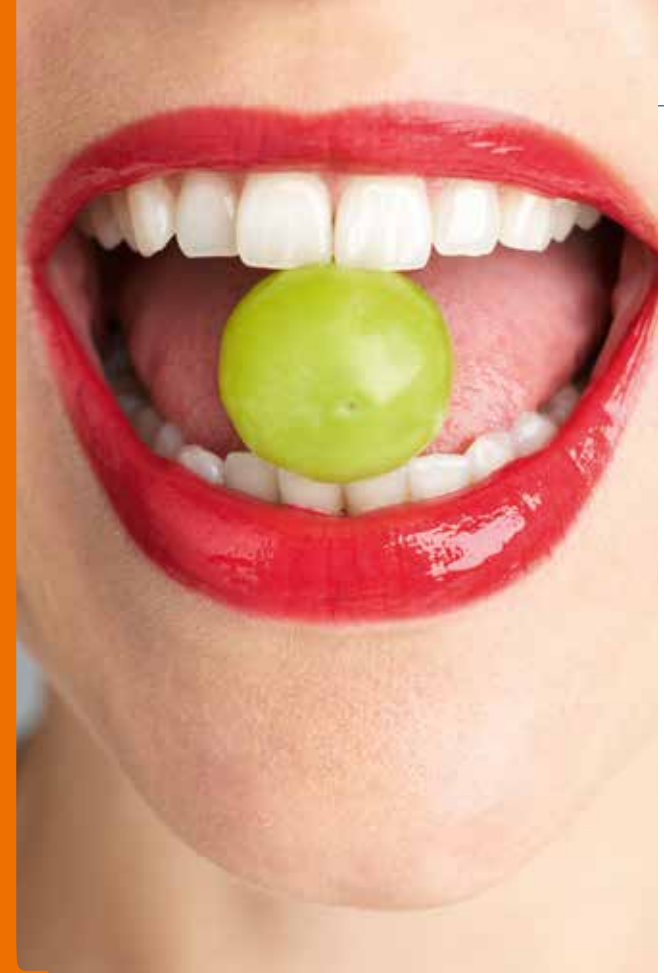
Die häufigsten:

- Die Behandlung war bereits vor Abschluss einer Zahnzusatzversicherung angeraten oder beabsichtigt und der Zusatzversicherer beteiligt sich daher nicht an den Kosten, weil laufende Versicherungsfälle nicht versicherbar sind; oder
- Der Versicherer hat geurteilt, dass die Rechnung „zu hoch ist“ und erstattet nur einen Teil davon, so dass der Patient selbst einen höheren Anteil tragen muss.

Dem Team KV werden viele Rechnungen zur Verfügung gestellt. Zahnarztrechnungen in Höhe von bis zu 40.000,00 Euro sind heutzutage nicht selten. Bei diesen Summen drängt sich die Frage auf: Darf ein Zahnarzt das? Die Antwort: Ja – er darf.

Nach deutschem Gesetz steht jedem Zahnarzt volle Therapiefreiheit zu. Er muss sich nicht nach dem Budget des Patienten richten, er muss ihm nicht eine günstigere Alternative anbieten und er muss sich auch nicht am bestehenden Versicherungsschutz des Patienten orientieren.

Die Versicherer wiederum haben nach dem Gesetz das Recht, bei einer sogenannten Übermaß-Behandlung den in Rechnung gestellten Betrag auf einen „angemessenen“ Betrag zu kürzen und nur diesen zu erstatten bzw. an den Kunden auszuzahlen.



Die Prüfung in den Häusern der Versicherer erfolgt hierzu durch Zahnärzte, so dass entsprechende Qualifikation zur korrekten Beurteilung durchaus gegeben ist.

Ist der Patient der Dumme? Wie lässt sich dieses Dilemma bestens lösen?

Der beste Rat für alle Zahntarif-Versicherten Kunden: Zu jeder Zahnarztbehandlung muss jeder Zahnarzt vorab einen Heil- und Kosten-Plan erstellen – das ist für ihn üblicherweise ein Knopfdruck und ein Ausdruck aus seinem PC. Diesen prüft jeder Versicherer innerhalb kürzester Zeit. Sobald der Kunde die Antwort des Versicherers hat, in welcher Höhe der Versicherer die Kosten übernimmt, kann er dieses Schriftstück sogar rechtzeitig an den Zahnarzt weitergeben. So halten sich alle – Zahnarzt – Versicherer – Patient – an die schriftlich getroffenen Zusagen.

Das Team KV hat noch viele weitere Tipps – nutzen Sie unsere Unterstützung.]

[pma:] Claudia Willeke
(Teamleitung Team Krankenversicherung)



Direktversicherung Mehr drin, als man denkt

- bAV lohnt sich für Arbeitnehmer und Arbeitgeber
- flexible Auszahlungsoptionen 4flex
- persönlicher Service vor Ort





Elmer Cristobal

World Vision Patenschaften von [pma:]

Seit 2007 engagiert sich [pma:] aktiv bei World Vision mit drei Patenschaften. Die jährlichen Spenden unterstützen in Malawi, Nicaragua und Peru regionale Entwicklungsprojekte. Diesmal berichten wir über Elmer Cristobal, für den [pma:] seit Januar 2009 eine Patenschaft übernommen hat.

[Das Projekt Achuapa – Elmers Zuhause

Elmer lebt mit seiner Familie in einem kleinen Dorf im Nordwesten von Nicaragua. Hier hatten viele Familien zu wenig zu essen und nur schmutziges Wasser, was die Kinder krank gemacht hat. Heute gehört sein Dorf zum World Vision-Projektgebiet Achuapa.

Fokus: Gesundheit & Ernährung

Den Kindern von Achuapa echte Zukunftsperspektiven schenken – dank des Engagements der Patinnen und Paten, der World Vision Mitarbeiter vor Ort und vor allem der Familien im Projektgebiet selbst ist man diesem Ziel wieder ein gutes Stück näher gekommen. Die Kinder werden besser ernährt, die Eltern wissen immer mehr über Krankheiten und deren Vorbeugung und in den Schulen findet guter Unterricht statt, der den Kindern echte Zukunftschancen bietet.

Bevor die Projektarbeit im Jahr 2021 in die Hände der Bevölkerung übergeht, gibt es noch einiges zu tun, damit die Erfolge dauerhaft bleiben. Was in den Bereichen Bildung sowie Kinderschutz und Partizipation erreicht wurde, ist in den Infokästen zusammengefasst. Die Fortschritte im Bereich Gesundheit und Ernährung stellen wir Ihnen im Folgenden ausführlicher vor.

GEMÜSE MACHT FIT

Wenn Familien gesunde Nahrungsmittel selbst anbauen, können sie damit ihre Kinder besser und ausgewogener ernähren und haben weniger Kosten. Deshalb hat World Vision in den letzten Jahren viel Aufklärung und Schulung betrieben sowie Material

und Saatgut vergeben, damit auch die ärmsten Familien eigenes Gemüse ernten können. Allein im Zeitraum von Oktober 2012 bis September 2014 haben weitere 148 Familien erfolgreich Hausgärten angelegt. Dabei halfen ihnen 37 ehrenamtliche Helfer aus den Dörfern, die von World Vision zu landwirtschaftlichen Beratern ausgebildet wurden. Das ist auch wichtig, damit das wertvolle Know-how in den Dörfern vorhanden ist, wenn sich die World Vision-Mitarbeiter bis 2021 aus Achuapa zurückziehen und die Familien die Entwicklung ihrer Heimat selbst weiterführen sollen. Kürbisse, Gurken, Tomaten, Karotten und Rüben wachsen jetzt auch in 24 Schulgärten. Davon profitieren rund 400 Kinder, zum Beispiel bei den Schulmahlzeiten. Allein in den letzten Monaten konnten 28 unterernährte Kleinkinder und 10 Schwangere mit Untergewicht mit dem selbst geernteten Gemüse besser ernährt werden.

VORBILD-MÜTTER SCHULEN

Wissen weitergeben ist auch die Hauptaufgabe der ehrenamtlichen „Madres Guías“ (Mütter mit Vorbildfunktion), die World Vision schult. In kleinen Gruppen klären sie ihre Nachbarinnen, insbesondere aber Mütter von unterernährten Kindern, über Ernährung und Krankheitsvorbeugung auf. Gemeinsam werden gesunde Rezepte ausprobiert und zum Beispiel Hygieneregeln eingeübt. Denn vitaminschonendes Garen und richtiges Händewaschen können dazu beitragen, dass Kindern nicht mehr so leicht krank werden. In Achuapa ist deutlich erkennbar, dass die Familien jetzt durch die Arbeit von World Vision ein anderes Bewusstsein haben. Gesundes Essen kommt auf den Tisch und immer mehr Eltern wissen, wie sie die Übertragung von Krankheitskeimen vermeiden können. Die Vorbild-Mütter wiegen regelmäßig Kleinkinder unter fünf Jahren und protokollieren die Werte, damit unterernährten Kindern gezielt geholfen werden kann. So konnten innerhalb von zwei Jah-

ren wieder 51 Kinder ein Normalgewicht erreichen. Insgesamt haben jetzt fast 70 % der Kinder im Projektgebiet ein normales Gewicht für ihr Alter. 30 „Madres Guías“ klären außerdem über die Wichtigkeit des Stillens auf, damit nicht – so wie früher häufig – Mütter aus Unwissenheit die Babys mit Nahrung füttern, die für sie noch ungeeignet ist oder mit unsauberem Wasser angerührt wird. Darüber hinaus wurden 117 Eltern in Hygiene und Krankheitspräventionen geschult und 2.875 Kleinkinder aus 47 Dorfgemeinden geimpft.

[pma:] wird auch weiterhin die Entwicklung der Patenkinder und Projekte in Malawi, Nicaragua und Peru beobachten und an dieser Stelle berichten.

Bildung

Als World Vision 2005 nach Achuapa kam, konnten viele Kinder nicht zur Schule gehen, weil sie arbeiten mussten. Der Bildung wurde traditionell wenig Wert beigemessen, in den Schulen fehlte es an vielem und Lehrer waren kaum ausgebildet. Heute gehen 99 % der Kinder regelmäßig zum Unterricht und werden von ihren Eltern dabei unterstützt. Die Qualität der Bildung hat sich wesentlich verbessert.

Wichtigste Erfolge der letzten drei Jahre:

- 8 weitere Schulen mit Einrichtung und Bibliotheken unterstützt, 443 Kinder profitieren
- 2.207 Kinder durch Nachhilfe gefördert, die Leistungen haben sich verbessert
- 22 Schüler geben selbst Nachhilfe, 15 weitere Schulen nehmen am Nachhilfeprogramm teil
- 157 Eltern zur Frühförderung geschult
- 98 Lehrer fortgebildet
- 73 Jugendliche in Ausbildungskursen geschult, in 3 Gruppen entwickeln sie Geschäftsideen (Bäckerei, Nähen, Reparaturen)

Kinderschutz und Partizipation

Weil sie selbst so erzogen wurden und es nicht besser wussten, hatten in Achuapa früher viele Eltern Schläge als Erziehungsmittel eingesetzt. Kinderrechte waren kaum bekannt. Durch die stetige und wertschätzende Aufklärungs- und Bildungsarbeit der Mitarbeiter vor Ort hat sich das geändert. Auch den Vätern ist die liebevolle Erziehung immer wichtiger. Kinder werden zu verantwortungsvollen Bürgern erzogen.

Wichtigste Erfolge der letzten drei Jahre:

- 250 Eltern zu Kinderschutz und gewaltfreier Erziehung fortgebildet
- Mit einer Kampagne gegen Gewalt bei Hausbesuchen
- 885 Personen aufgeklärt
- 150 Familien geschult, um in Notfallsituationen gewaltfrei zu handeln und Kinder zu schützen
- 23 Gemeindefunktionäre zur Einhaltung der Kinderrechte gegründet
- 75 Kinder über Selbstschutz aufgeklärt
- 1.020 Kinder künstlerisch-kulturell gefördert (Tanz, Theater, Musik, Malerei)
- 120 Kinder zur Ersten Hilfe und Naturkatastrophen (z. B. Überschwemmungen, Erdbeben) geschult
- 570 Familien zum Kinderschutz in Katastrophen geschult]



**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

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**

Fotos: fotolia.com: contrastwerkstatt, gzorgz, Ivan Kruk, lassedesignen, lightpoet, Marco2811, Gina Sanders; colourbox.com: Eric Audras; World Vision Deutschland e.V.

Erscheinungsweise

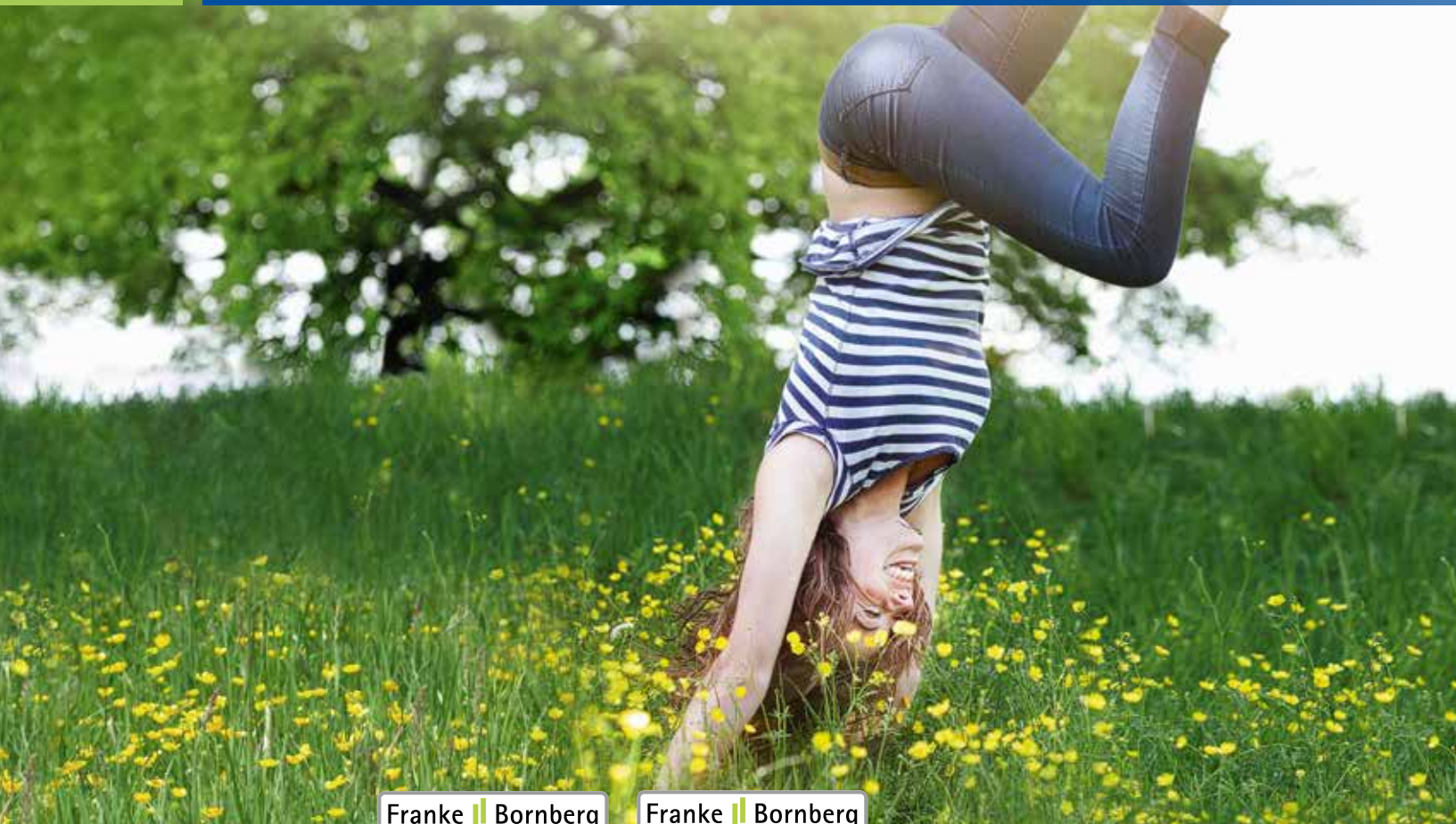
Vierteljährlich: Februar (1), Mai (2), August (3), November (4)
 Auflage: 1.000



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:] 05.02.2016.1T

Für die natürliche Gesundheit Ihrer Kunden: NaturPRIVAT



Bei Fragen wenden
Sie sich an Herrn
Lars Feddersen unter:
Tel. (0 43 31) 6 96 52 02
E-Mail:
lars.feddersen@ukv.de



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 Hufelandverzeichnis (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



**MEHR RENTE
DURCH
GARANTIEKONZEPTE
MIT RENDITE-
CHANCEN, DIE
FUNKTIONIEREN***

**Seit 1847 vertrauen uns Kunden
weltweit in der Altersvorsorge
und Risikoabsicherung. Mit uns
kommen auch Sie nicht zu
kurz, wenn es darauf ankommt.**

**DA BIN ICH
VERSICHERT**



Canada Life™

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

Markus Wulftange

Telefon: 06102-306 1910

E-Mail: markus.wulftange@canadalife.de