

# [partner:] magazin



Schwerpunkt:  
**Beste Lösungen**

Schwerpunkt:  
Beste Lösungen

Preview:  
Portal zur digitalen  
Versicherungsakte

ELVIS.one:  
Neue Funktionen  
und Änderungen

Beste Lösungen:  
Nur individuelle Lösungen  
sind beste Lösungen



# ErnstfallSchutz macht Mut.

Auch bei schwerer Krankheit.

Mit der NÜRNBERGER wird Vorsorge komplett.

**NÜRNBERGER**  
**Lebensversicherung AG**  
**Bezirksdirektion Münster**  
**Thomas Potthoff**  
Ludgerstraße 54  
48143 Münster  
Telefon 0251 509-244  
Mobil 0151 538 41 215  
[Thomas.Potthoff@nuernberger.de](mailto:Thomas.Potthoff@nuernberger.de)

**NÜRNBERGER**  
VERSICHERUNGSGRUPPE



## Liebe Leserinnen und Leser,

die diesjährige Jahresauftaktveranstaltung der [pma:] im Mövenpick Hotel Münster hat unsere Erwartungen weit übertroffen. Über 400 Makler, Gäste und Mitarbeiter des Unternehmens knüpften neue Kontakte, pflegten interessante Gespräche und informierten sich über die zahlreichen Neuerungen und Entwicklungen im Unternehmen. 35 Aussteller präsentierten an ihren Ständen neue verbraucherorientierte Produkte. Ergänzend dazu bot [pma:] 10 Workshops an. Vorträge des renommierten BU-Experten Gerhard Pscherer und des HDI-Vorstandsmitglieds Dr. Tobias Warweg sorgten für reges Interesse bei den Teilnehmern. Sowohl die Beziehung zwischen Makler und Kunden als auch das Thema Digitalisierung standen hier im Fokus. Themen, die Maklern zurzeit besonders am Herzen liegen.

Vor allem das Thema Digitalisierung und die immer zahlreicheren Anbieter, sogenannte Fintechs, beschäftigten unsere Branche. Letztere haben eine heiße Diskussion unter Versicherern, Vertrieben, Maklern und Pools entfacht. Sind Fintechs nun Freund oder Feind? Fakt ist, dass [pma:] diesen Markt sehr genau unter die Lupe genommen hat und die Herausforderungen durch die fortschreitende Digitalisierung aktiv annimmt. Mit [prima:beraten]

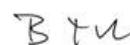
bietet [pma:] die Antwort auf Fintechs. Mit [pma:] an ihrer Seite halten Finanzberater Schritt mit der Zukunft.

Im Schwerpunkt erfahren Sie mehr über [prima:beraten]. Darüber hinaus zeigt Ihnen diese Ausgabe viele weitere beste Lösungen auf. Neben den zahlreichen fachlichen Beiträgen finden Sie auch ein paar Eindrücke unserer Jahrestagung in dieser Ausgabe. An dieser Stelle noch einmal ein herzliches Dankeschön an alle, die zu einer rundum gelungenen Veranstaltung beigetragen haben. Die nächste Gelegenheit für ein Wiedersehen gibt es in der Zeit vom 20. Juni bis 1. Juli bei unseren Vertriebstagen in Münster, Köln, Würzburg, München und Berlin. Wir freuen uns auf Sie!

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



Markus Trogemann



Dr. Bernward Maasjost



3 S. 3 \_ Editorial

4  
5  
6

S. 6–7 \_ Schwerpunkt: Beste Lösungen  
Preview: Beratungsplattform vereint nutzerorientiertes Design mit Beratungskompetenz \_ [pma:]

8 S. 8 – 9 \_ Schwerpunkt: Beste Lösungen  
ELVIS.one – Neue Funktionen und Änderungen \_ [pma:]

9  
10 S. 10 – 12 \_ Schwerpunkt: Beste Lösungen  
Nur individuelle Lösungen sind beste Lösungen \_ [pma:]



11  
12  
13  
14  
15 S. 15 \_ Mit InvestFlex die Chancen des Kapitalmarkts nutzen \_ Allianz Lebensversicherungs-AG

16 S. 16 \_ Keyman-Absicherung – Der Schlüssel zur bestmöglichen Absicherung  
für Unternehmen \_ ZURICH Versicherung

17  
18 S. 18 – 20 \_ Erfolgsmodelle moderner Absicherung \_ Canada Life

19  
20  
21

22 S. 22 – 23 \_ Dread-Disease-Versicherung:  
Finanzielle Unabhängigkeit im Ernstfall sichern \_ NÜRNBERGER Versicherungsgruppe

23  
24 S. 24 – 25 \_ Standard Life kombiniert ausgelieferte Strategien mit strikter Risikokontrolle \_ Standard Life

25  
26

S. 26 – 27 \_ Einkommensschutz: Qualität entscheidet \_ HDI Versicherung AG

27  
28

S. 28 \_ In jeder Börsenlage sicher \_ Barmenia Versicherungen

29  
30

31 S. 31 – 33 \_ Der LV 1871 Pensionsfonds – flexible Lösungen mit  
Alleinstellungsmerkmalen für die Auslagerung von Pensionszusagen \_ LV 1871

32  
33

S. 34 – 36 \_ Verkoste lieber ungewöhnlich:  
Wein und Bier genießen \_ BIO HOTELS

34  
35  
36

37  
38 S. 38 \_ Einmalbeitragsprodukt: Sicher wie Bundesanleihen,  
chancenreich wie Fonds \_ SIGNAL IDUNA Gruppe

39



40 — S. 40 – 41 \_ Starke Lösung in turbulenten Zeiten –  
 die privat.portfolio Serie \_ Portfolio Concept Vermögensmanagement GmbH

41

42 — S. 42 – 47 \_ Impressionen Jahresauftakttagung 2016 \_ [pma:]

43

44

45

46

47

48 — S. 48 – 49 \_ Planvolle Rücklagenpolitik \_  
 NÜRNBERGER Krankenversicherung AG

49

50 — S. 50 – 51 \_ Mehr bieten als andere –  
 Die kollektive Krankenkasse \_ Gothaer Krankenversicherung AG

51

52 — S. 52 \_ HanseMerkur – ein verlässlicher Partner in der privaten  
 Krankenversicherung \_ HanseMerkur Krankenversicherung

53

54 — S. 54 – 55 \_ Pflegefall – das unterschätzte Risiko \_  
 CONSAL MaklerService GmbH

55

56

57 — S. 57 – 62 \_ Beste Beratung zum Thema Pflege \_ [pma:]

58

59

60

61

62

63

64 — S. 64 – 65 \_ [partner:] portraitiert Partner \_ [pma:]

65

66 — S. 66 – 67 \_ Gewerbliche Sachversicherung: Mehr Auswahl für  
 passgenauen Schutz \_ ALTE LEIPZIGER Versicherung AG

67

68 — S. 68 \_ Das Handbuch zu Sach- und Vermögensversicherungen  
 in der neuesten, komplett überarbeiteten Auflage \_ Thomas Perk

69

70 — S. 71 – 73 \_ Berufsgruppenspezifische Gewerbeversicherung:  
 Versicherungen für Ärzte \_ [pma:]

71

72

73 — S. 74 \_ Terminkalender | Impressum

74

S. 48 – 49 \_ Planvolle Rücklagenpolitik \_  
 NÜRNBERGER Krankenversicherung AG



S. 64 – 65 \_ [partner:] portraitiert Partner \_ [pma:]



„Die digitale Akte sorgt für mehr Kontakte!“

## Preview: Beratungsplattform vereint nutzerorientiertes Design mit Beratungskompetenz

Das bereits angekündigte Portal zur digitalen Versicherungsakte wird bis Ende Mai umgesetzt. Makler der [pma:] erhalten digitale Vertriebsunterstützung und sind in Zukunft effizienter: Die vereinfachte, ansprechende Selbstverwaltung und Analysemöglichkeiten für Kunden in Kombination mit der Beratungskompetenz der [pma:]–Makler schaffen neue Vertriebsimpulse und steigern die Kundenbindung.

### [ Kundenbeziehungen transformieren

Startups der Finanz- und Versicherungsbranche treiben die Digitalisierung beider Branchen voran. Dabei werden dem Kunden meist intuitiv zu bedienende, visuell ansprechende Applikationen geboten. Diese sind oft als „mobile first“-Konzepte angelegt und werden damit der steigenden, mobilen Internet-Nutzung gerecht. Dieser Konkurrenz müssen sich traditionelle Banken und Versicherungen stellen, wenn sie die Beziehungen zu ihren Kunden halten oder verbessern möchten.

Strategisch betrachtet, droht die Gefahr, dass Finanzdienstleister und Versicherungen zu B2B-Dienstleistern heruntergestuft werden, die für Startups das Backoffice betreiben, während die neuen Entrepreneure den Kundenkontakt pflegen.

### Mit dem Kundenportal der [pma:] ist diese Gefahr gebannt.

Das klare, freundliche Design, die gute Bedienbarkeit auf allen Geräten und die Synergie von guter Beratung und digitalen Services, sind ein solides Standbein im Trubel der digitalen Transformation. Das Portal entspricht dem neuesten Stand der Technik und liefert zuverlässig die richtige Darstellung für alle Geräte, ganz gleich ob Tablet, Smartphone oder Desktop-Rechner. Damit

wird die Plattform auch der zunehmenden Multi-Device Nutzung gerecht. Nutzer honorieren die Möglichkeit, Recherchen und Einkäufe auf wechselnden Geräten nahtlos weiterführen zu können mit höheren Umsätzen und gesteigerter Markenloyalität, wie Studien zum Online-Handel belegen.



### „Die digitale Akte sorgt für mehr Kontakte!“

Wer sucht gerne in verstaubten Aktenordnern nach dem richtigen Dokument? Niemand. Die digitale Versicherungsakte macht den Umgang mit Versicherungen für Kunden wieder deutlich attraktiver. Im [pma:] Portal sind Versicherungen übersichtlich sortiert, gesuchte Informationen werden schneller gefunden und die gerade nötigen Dokumente sind sofort zur Hand. Zudem ist der richtige Ansprechpartner zu jeder Versicherung ersichtlich und schnell zu erreichen. Alleine diese Übersichtlichkeit beschleunigt Prozesse auf Kundenseite, die auch Maklern zugutekommen. Vorbei sind die Zeiten, in denen Makler auf Antwort warten, während ihre Kunden irgendwann und ungerne ungeliebte Aktenordner durchwühlen. Dabei ist es den Kunden erlaubt, auch Fremdverträge über unsere digitale Versicherungsakte zu verwalten, was die Attraktivität unseres Angebots erhöht und für Anerkennung bei Versicherten sorgt. Das Portal hat damit die Chance, ein lebenslanger Begleiter des Kunden zu werden und in allen Lebensabschnitten für zahlreiche Vertriebsgelegenheiten der Makler zu sorgen.

Auch auf Seiten der Makler wird der Informationsbestand attraktiver: Jobwechsel, Gehaltsänderungen, Umzüge und andere Vertriebsimpulse, die eine Kontaktaufnahme ermöglichen, sind für Makler schnell zu erkennen und die Stammdaten sind stets auf dem neuesten Stand. Auch hier sorgt die digitale Ordnung dafür, dass der Makler alle nötigen Informationen für das nächste Kundengespräch ein Vielfaches schneller zur Hand hat als zuvor. Zukünftig lassen sich Endkunden auch nach Zielgruppen für bestimmte Produkte einordnen und entsprechende Werbekampagnen aufsetzen und auspielen.

### Interaktive Finanzanalyse

Spätestens mit der interaktiven Finanzanalyse beweist das Portal, dass es dem nutzerorientierten Design von Startups in nichts nachsteht. Kunden können hier für die Bereiche Absicherung,

#### Aktuelle Funktionsübersicht für Endkunden

- Digitale Versicherungsakte
- Aufnahme von Drittverträgen
- Individuelle Finanzanalyse nach DIN Norm zu Absicherung / Vorsorge / Vermögensplanung
- Darstellung des zuständigen Beraters
- Direkte Kontaktaufnahme / Terminvereinbarung
- Einfache Anpassung der Stammdaten
- Darstellung relevanter Informationen und Produkte

Vorsorge und Vermögensplanung Ziele definieren und sich aufzeigen lassen, was zur Zielerreichung nötig ist. Alle Angaben sind über Schieberegler konfigurierbar und die Ergebnisse stark visualisiert – jedermann findet sich schnell zu Recht. Der fast schon spielerisch leichte Umgang mit verschiedenen Anlage- und Vorsorgeszenarien regt die Neugierde der Kunden an und sorgt für weitere Vertriebsimpulse.

### Vereinfachte, nutzerorientierte Kommunikationsmöglichkeiten.

Die Plattform trennt in Zukunft nicht-erklärungsbedürftige Produkte von komplexeren Produkten.

Nutzer sind in Zukunft in der Lage, einfache Policen wie die Private Haftpflicht, die Tierhalter-Haftpflichtversicherung und eine Hausratversicherung online selbstständig abzuschließen. Makler sparen damit Verwaltungsaufwand und können sich so auf beratungsbedürftige Versicherungen konzentrieren, die höhere Prämien mit sich bringen.

### ELVIS.one bleibt bestehen

Während Maklern alle Vorteile des neuen Kundenportals zugutekommen, können sie weiterhin die vertraute Lösung ELVIS.one nutzen – eine Umstellung oder Einarbeitung ist also nicht notwendig. ]

#### Vorteile für Makler

- Transparenz über Drittverträge und Möglichkeit zur Bestandsübertragung
- Steigerung der Kontaktfrequenz
- Aktualität der persönlichen (Stamm-)Daten der Kunden
- Finanzscore der Endkunden nach DIN Norm
- Mitteilungen zu allen Aktivitäten der Endkunden im Kundenportal
- Arbeitserleichterung für das Maklergeschäft
- Steuerung über ELVIS.one per CRM Anbindung des Kundenportals
- Kein zusätzliches Tool, keine zusätzliche Einarbeitung

[pma:] Michael Menz und Alexander Trimborn (sevenval)

# ELVIS.one

## mandant im MITTELPUNKT

### Neue Funktionen und Änderungen

ELVIS.one ist das Bestandsverwaltungsprogramm für [pma:] Partner. ELVIS steht für Elektronisches Vertriebsinformationssystem, one für eine Anwendung für alle(s). In diesem Frühjahr wird ELVIS um zahlreiche neue und zusätzliche Funktionen erweitert. Was im Einzelnen neu ist oder verbessert wurde, erfahren Sie hier.

#### [ Datum: ohne Punkt und Komma

Die Eingabe des Datums kann fließend erfolgen, das Datumsformat mit Punkt (TT.MM.JJJJ) erfolgt automatisch.

#### Merk dir, was ich suche

Die für eine Suche verwendeten Parameter und Kriterien können als Suchschlüssel für spätere erneute Suchen gespeichert werden. Es können beliebig viele Suchvorgaben gespeichert werden, die Suchvorgaben können auch gelöscht werden.

#### Sternensuche

Suchbegriffe werden automatisch um den Platzhalter "\*" am Anfang ergänzt. Diese Option muss in den persönlichen Einstellungen der Nutzer ausgewählt werden. Damit wird die Suchfunktion optimiert. So werden bei der Personensuche auch Doppelnamen berücksichtigt. Ein Beispiel: die Suche nach 'Meyer' zeigt im Suchergebnis Meyer und Schulze-Meyer, aber auch Rohrbau Meyer und Topservice Meyer GmbH usw.

#### Suchen in der Infothek

Ein zusätzlicher Menüpunkt beinhaltet die Suchfunktion für Beiträge in der Infothek. Dabei steht eine Kurz- und Detail-Suche, ähnlich wie bei der Vertrags- und Personensuche zur Verfügung. Die Suche erfolgt mittels Volltextsuche und zusätzlich anhand bekannter Attribute (Produkt, Gesellschaft, Zielgruppe, Beratungs-

thema, etc.). Entsprechende Optionen können direkt in der Suchansicht eingestellt werden.

#### Hinweise zu Beiträgen der Infothek

Jedem Artikel ist ein Link angefügt worden, der direkt eine E-Mail an das Redaktions-Team erzeugt – hier können Kommentare und Fehlermeldungen übermittelt werden.

#### Lesezeichen, für später...

Es gibt eine Favoritenfunktion für Vertrag, Person, Dokument. Hier kann man beliebige Objekte/Elemente (Vertrag, Person, Dokument, Gesellschaft, Memo, Beitrag/Artikel, etc.) markieren. Die gekennzeichneten Objekte/Elemente werden in einer Favoritenliste abgelegt. Die Favoriten werden nach Objekt-/Element-Art gruppiert.

#### Zusätzliche Personendaten

In den Stammdaten zur Person können nun folgende weitere Angaben erfasst werden: Ablaufdatum Personalausweis, Steuer-ID und Führerscheindatum.

#### Zeige Kontaktdaten unabhängig von Adressen

An der Person werden unter "Adresse" nun ausschließlich die

Adressen angezeigt, zusätzlich werden unter "Kommunikation" die Kontaktdaten angezeigt.

### BLZ oder IBAN

Der IBAN Rechner wurde eingefügt – damit werden BLZ und Konto in die IBAN/BIC umgewandelt. Da es sich hier um ein umfassendes Regelwerk handelt, haben wir die Regeln mit größter Sorgfalt und Umsicht umgesetzt, können aber keine Gewähr oder Haftung für evtl. auftretende Regelabweichung oder Fehlinterpretationen übernehmen.

### Kundenverbund: Wer ist wer?

Die Kennzeichnung in der Zuordnung der Kunden im Kundenverbund wurde verbessert. Bspw. lässt sich nun im Verbund Eltern / Kind erkennen, wer Elternteil und wer das Kind in dieser Verbindung ist.

### Direkt zum Vergleichsrechner

Der Absprung zu Softfair und trixiKFZ ist schon im Suchergebnis oder direkt an der Person bzw. dem Vertrag möglich. Hier wurde ein entsprechendes Aktions-Icon eingefügt.

### Vertragsliste – übersichtlich

Der Vertragsspiegel ist überarbeitet. Dabei können die vorhandenen Felder/Werte für den Ausdruck/Report ausgewählt werden. Der Vertragsspiegel wird optional als Word oder PDF im Download bereitgestellt.

### Wer ist versichert?

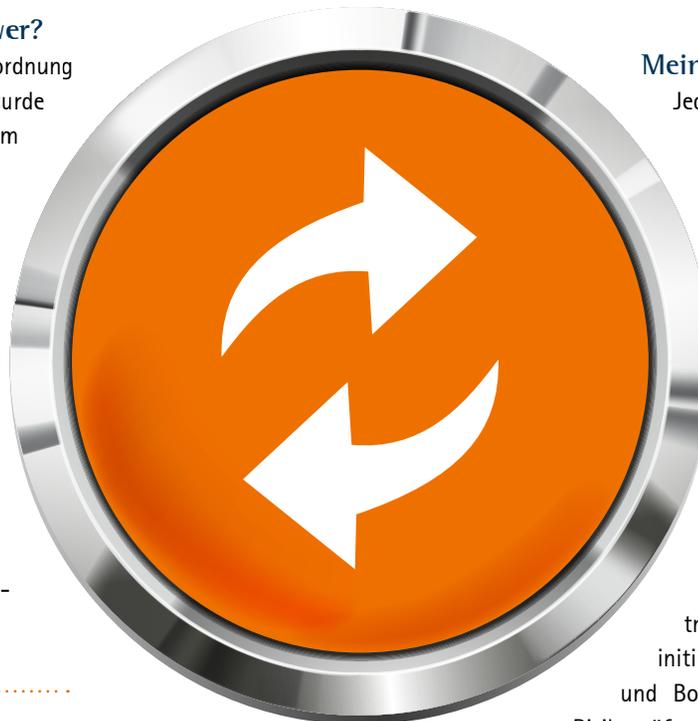
Die versicherte Person zu Verträgen, insbesondere für den Bereich bAV, kann nun in einem separaten Feld der Vertragsdetails gepflegt werden. Damit wird eine Verbindung (Link) zwischen dem Vertrag, in dem die Person als VP genannt wird, und dem Personenobjekt der Person erzeugt.

### Dokumente zusammenfassen und downloaden

An der Person oder an einem Vertrag können aus den vorhandenen Dokumenten eigene Dokumentenmappen erstellt und frei benannt werden. Die Dokumentenmappen sind auch als ZIP-Datei downloadbar.

### Erhöhung der Passwortsicherheit

Regelmäßige Prüfung der aktuell vorhandenen Passwörter, gegebenenfalls mit dem Vorschlag, das Passwort zu aktualisieren (mit Prüfung auf Sicherheit & Qualität). Hierbei ist die Änderung des Passworts optional, also nicht zwingend.



### Mein Logo

Jeder Berater kann nun ein eigenes Logo (Bild) oder einen eigenen Text (Label) anstatt der Standardbezeichnung ELVIS.one einfügen. Dies kann über die allgemeinen „Einstellungen“ am Benutzerprofil geändert werden.

### vers.diagnose

Der Zugang zu vers.diagnose ist über den Menüpunkt [Service] möglich. Mit dieser elektronischen Risikoprüfungsplattform, initiiert von Münchner Rück und Franke und Bornberg, steht jetzt ein weiteres Risikoprüfungstool zur Verfügung. Hier kann geklärt werden, ob ein Kunde in einer Risikolebens- oder BU-Versicherung versicherbar ist.

Anhand der eingegebenen Gesundheitsangaben im Rahmen eines elektronischen Prüfsystems, erfolgt die medizinische Risikoprüfung sofort für mehrere Versicherer gleichzeitig. Nach Beantwortung der Risikofragen wird automatisch das Ergebnis dokumentiert und ein entsprechender Antrag kann erstellt und beim Versicherer eingereicht werden. (PSC-Code: 7427A)

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

# Nur individuelle Lösungen sind beste Lösungen

Wie bieten Berater ihren Kunden beste Lösungen an?

... indem sie ihren Kunden zuhören, sie ernst nehmen und versuchen, ihnen das in ihrer Situation mit Blick auf ihre Wünsche und Ziele interessanteste und damit „beste“ Produkt zu bieten.

[ Der Markt bietet eine Vielzahl interessanter Produkte, insbesondere im Bereich der Altersvorsorge und Kapitalanlage, die immer kombiniert gesehen werden müssen. Die Zeiten des einfachen Verkaufs einer Lebensversicherung mit dem Argument „Zahle 50 Euro im Monat und du bekommst garantiert in 20 Jahren mehr zurück“ sind vorbei. In der derzeitigen Niedrig- und Negativzinsphase fällt es zunehmend schwerer, mit klassischen Geldanlageprodukten eine Rendite zu erzielen, die auch noch über der Inflation liegt und ein auskömmliches Einkommen verspricht. Kommen die Kosten der Geldanlage und des Versicherungsschutzes hinzu, ist vertriebliches Know-how und Kompetenz gefragt.

[pma:] unterstützt seine Partner hier vielfältig.

Im Folgenden erhalten Sie einen kurzen Überblick zu den derzeit am Markt angebotenen Modellen, die hinter den Produkten/Tarifen der Gesellschaften zur Altersvorsorge stehen. Denn nur wer weiß, was dahintersteckt, kann dies dem Kunden erläutern und auf Nachfragen angemessen reagieren.

## Der Klassiker – die klassische Lebens-/Rentenversicherung

Viele Jahrzehnte lag der Anlageschwerpunkt in klassischen Policen mit Deckungsstock. Die Sparbeiträge werden im Deckungsstock des Versicherers investiert und unterliegen zahlreichen Anlagebeschränkungen. Sie werden mit dem Garantiezins verzinst und zusätzlich werden Überschussbeteiligungen als Bonus, verzinsliche Ansammlung oder aus Fondsanlage gewährt.



Die Anlagebeschränkungen schränken in Zeiten der Niedrigzinsen auf festverzinsliche Anlagen die Renditeerwartungen ein. Hinzu kommen stärkere Anforderungen an die Absicherung der vorhandenen Ansprüche durch Bildung der Zinszusatzreserve und umfangreiche Regulierungen durch die Mindestzuführungsverordnung. Auch der Klassiker wandelt sich – am Markt finden sich immer mehr Tarife, die dem Kunden einen Renditevorteil versprechen, wenn er seine Garantierwartungen anpasst, z. B. garantierte Werte nur zum Ablauf erwartet oder nur anteilige Garantien wünscht.

Den Versicherungsunternehmen bieten sich dann Chancen, die Anlagenauswahl chancenorientiert zu erweitern, z. B. durch Anlagen in Substanzwerte, d.h. Immobilien, Unternehmensanleihen und Aktien. Der klassischen Lebens-/Rentenversicherung fällt es dennoch schwer, sich am Markt als Altersvorsorgeprodukt zu be-

haupten. Die Notwendigkeit der Altersvorsorge ist dabei unbestritten.

### Rentenversicherungen mit Indexpartizipation

Eine Lösung stellen Produktinnovationen auf Basis von Indexbeteiligungen dar. Eine Vielzahl neuartiger Produkte steht mittlerweile zur Auswahl.

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

Die am Markt angebotenen Rentenversicherungen mit Indexpartizipation unterscheiden sich zum Teil erheblich. Ein wesentliches Unterscheidungskriterium stellt schon der zugrunde zu legende Index dar. Basiert das Produkt auf dem EURO STOXX 50, dem DAX oder einem eigenständig ermittelten Index?

Erfolgsbestimmend ist weiterhin der mögliche Partizipationszeitpunkt, d.h. erfolgt einmal jährlich oder mehrfach die Partizipation. Zudem stellt die Partizipationsquote bzw. der Cap, mit dem die Beteiligung am Index erfolgt, ein wesentliches Unterscheidungskriterium dar. Mit diesen Sicherungsmechanismen erfolgt nur eine anteilige Beteiligung an der Wertentwicklung des Index. Dies ist der Preis für die im Gegenzug nicht stattfindende Beteiligung an Kursverlusten. Indexorientierte Policen versprechen daher in der derzeitigen Marktlage eine attraktive Alternative zur klassischen Lebensversicherung. [pma:] Partner finden einen kurzen Überblick im ELVIS.one unter PSC Code 6848A.

„Die Notwendigkeit der Altersvorsorge ist unbestritten.“

### Hybridprodukte

Klassische Hybridprodukte stellen eine Mischung aus konventioneller/klassischer Renten-/Lebensversicherung und fondsgebundener Versicherung dar. Hier erfolgt eine Kombination der Kapitalanlage im klassischen Deckungsstock mit freier Fondsanlage. Der überwiegende Beitragsanteil fließt in den Deckungsstock, lediglich ein kleiner Beitragsanteil fließt in Investmentfonds nach

Kundenwahl. Die Investition im Deckungsstock sichert die versprochene Garantie selbst dann, wenn die chancenreiche Anlage in Fonds einen Totalverlust erleidet.

Dieses Modell bietet im Vergleich zu klassischen Policen nur eine außerordentlich geringe Steigerung der Rendite, da nur ein sehr geringer Anteil in die chancenreiche Fondsanlage fließt und sich diese Beitragsaufteilung im Laufe der Zeit nicht verändert. Diesem Umstand wird bei (teil)dynamischen Hybridpolicen Rechnung getragen. Hier sinkt der Anteil des Deckungsstocks bei der Geldanlage in der Laufzeit. Statt der überwiegenden Investition in den Deckungsstock wird vermehrt in Garantiefonds investiert, die z. B. den Kurshöchststand absichern. Zwischen dem Deckungsstock und dem Garantiefonds kann in der Regel umgeschichtet werden.

Beide Modelle beinhalten das Risiko einer Cash-Lock-Falle, da die enthaltenen Garantien über die integrierten Sicherungsmechanismen häufig bei starken Kursverlusten dauerhaft zu einem hohen Rentenanteil in der Geldanlage führen. Aktuelle dynamische 3-Topf-Hybridmodelle bieten weitergehende Flexibilität.

Der Beitrag wird durch anteilige Anlage des Beitrages auf drei Töpfe verteilt: im Deckungsstock, in einen Wertsicherungsfonds und in Investmentfonds nach freier Kundenwahl. Gesteuert wird die Anlageverteilung durch umfangreiche Rechenmodelle, z. B. (i)CPPI-Modelle oder dynamische Wertsicherungsmodelle mit börsentäglicher Prüfung des Portfolios und notwendiger Anpassungsmaßnahmen. Einflussfaktoren auf die Rechenmodelle bilden der aktuelle Kapitalmarkt, die erforderliche Garantiehöhe und die Restlaufzeit zum Garantiezeitpunkt.

Die verschiedenen Produkte auf Grundlage des 3-Topf-Hybrid Modells unterscheiden sich teilweise erheblich in der angebotenen Flexibilität, im Sicherungsumfang sowie in den angebotenen freien Fondsanlagen. Kunden haben durch Definition ihres Sicherungsumfangs wesentlichen Einfluss auf die zu erwartende Rendite. Entspricht die persönliche Kundenerwartung zum Sicherungsumfang der Renditeerwartung des Kunden führt dies zur bestmöglichen Lösung.

### Fondspolicen

Die aktienorientierte Anlage bietet die höchsten Renditechancen, aber es kann auch zu einem völligen Verlust der eingezahlten Gelder kommen, da eine Absicherung der Anlage fehlt. ▶

Mögliche Absicherungen im Rahmen reiner Fondspolizen können durch die Auswahl der Fonds erreicht werden. Hier stehen neben den Wertsicherungsfonds, die den Erhalt eines Prozentsatz x des Anlagebetrages zum Stichtag, z.B. 80 Prozent am Monatsende garantieren, auch Absolute Return Strategie-Fonds oder ETF's zur Verfügung.

Eine weitere Alternative bieten „With-Profit“-Anlageformen nach britischem Modell. Die Verträge enthalten eine geringe garantierte Verzinsung (laufend angepasst und an Kriterien der Vertragstreue gebunden) und die Kapitalanlage erfolgt vollständig im Rahmen der Anlagestrategien der Gesellschaft. Ein eigener Einfluss des Kunden besteht nicht. Durch die fehlende Bindung an die Regelungen für den klassischen Deckungsstock und die geringen Garantiezusagen ist grundsätzlich ein höherer Aktienanteil in den Anlagen möglich. Dies verbessert die Renditeerwartungen.

### Das Beste ist, was zum Kunden passt!

Mit dieser Vielzahl möglicher Anlageformen zur Altersvorsorge stellt sich die Frage: Was ist die Beste?

Eine ordentliche Chance-/Risikobetrachtung zeigt jedem Kunden das für ihn richtige Modell auf. Unterstützend stehen hier z.B. Volatium®-Profile der Tarife zur Verfügung.

Das Volatium®-Modell simuliert Kapitalmarktverläufe und wertet Altersvorsorgeprodukte nach ihrem Chance-/Risikoprofil aus: Welche Renditen werden mit welcher Häufigkeit im Rahmen dieser Verläufe erreicht? Volatium® bietet damit eine echte Ver-



gleichbarkeit echter Tarife in Kapitalmarktszenarien und Anhaltspunkte, welche Renditeerwartungen realistisch erreichbar sind (mehr unter [www.volatium.de](http://www.volatium.de)).

Neben der Produkt-/Tarifauswahl bestimmt immer mehr die Anbieterauswahl die Qualität der Altersvorsorgeentscheidung. Die Bindung an den Anbieter währt länger, als im ersten Moment gedacht. Insbesondere bei der Auswahl eines Rentenversicherungsprodukts ist auch die Rentenbezugsphase zu berücksichtigen. Der Kunde bindet sich auch in der Rentenbezugsphase an seinen Anbieter und sollte auch hier die Chancen der Kapitalanlage nutzen können. Intensiv nachgefragt werden Altersvorsorgeprodukte häufig von 45-50 jährigen Kunden. Die Ansparphase beträgt ca. 25 Jahre, hierauf folgen aber auch erneut 25-30 Jahre Rentenbezugsphase, mit Glück auch mehr.

Attraktive aktuelle Angebote berücksichtigen auch in der Rentenbezugsphase den Wunsch nach garantierter Rente kombiniert mit dem Wunsch nach renditeorientierter Anlage und versuchen dem

„Der Verzicht auf aktive Altersvorsorge ist keine Lösung.“

Kunden möglichst umfangreiche Flexibilität auch in dieser Phase zu gewähren. Denn mit 65 Jahren ist der Bedarf an einmaligen Entnahmen für kurzfristige Wünsche vielleicht größer als mit 75 oder 80 Jahren. Dies sollte sich in der Vertragsgestaltung ebenfalls widerspiegeln.

Beste Lösungen sind kundenindividuell und berücksichtigen die optimale Kapitalanlage in der Ansparphase nach den kundenindividuellen Bedürfnissen ebenso wie die Rentenbezugsphase. Der Verzicht auf aktive Altersvorsorge ist keine Lösung – denn auch die niedrig verzinsten Kapitalanlage ist immer noch besser als keine aktive Vorsorge. Der Kapitalbedarf im Alter kommt. Und mit steigender Lebenserwartung ist eine gesicherte lebenslange Rentenzahlung als ein Baustein der persönlichen Altersvorsorge immer ein guter Rat. ]

Das [pma:] Team LV unterstützt Sie gerne in Ihrer Beratung. Sprechen Sie uns an.

[pma:] Team Lebensversicherung



# ILFT

**BERUHIGT IN DIE ZUKUNFT ZU BLICKEN.**

Wenn die Arbeitskraft ausfällt,  
springt der HDI Einkommensschutz ein.

Im Leben kommt es oft anders als geplant: Wenn Ihre Kunden wegen einer Krankheit oder eines Unfalls nicht mehr arbeiten können, bieten wir finanzielle Sicherheit. Der HDI Einkommensschutz zahlt bei Erwerbs- und Berufsunfähigkeit monatlich eine garantierte Rente. Setzen Sie auf unsere bewährte Produkt-Qualität mit dem ausgezeichneten Service.

Mehr auf [www.hdi.de/einkommensschutz](http://www.hdi.de/einkommensschutz)



Das ist Versicherung.



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

Stefanie Wollny – Allianz Maklerbetreuerin

**Empfehlen Sie Ihren Kunden Einkommensvorsorge auf höchstem Niveau.**

Die Allianz bietet für jeden Kunden die passende Lösung – ob privat oder über den Betrieb.

- Jahrelange Expertise und größter BU-Bestand im Markt
- Verlässliche und flexible Produkte zu fairen Preisen
- Clever kombinierbar, z. B. mit Altersvorsorge oder Pflege
- Hohe Servicestandards und einfache Prozesse
- Einfache Aufnahmeverfahren
- Unkomplizierte und persönliche Abwicklung im Leistungsfall

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



Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter [www.allianz-fuer-makler.de/einkommensvorsorge](http://www.allianz-fuer-makler.de/einkommensvorsorge)

**Allianz** 

# Mit InvestFlex die Chancen des Kapitalmarkts nutzen

Mit dem neuen Vorsorgeprodukt InvestFlex können Kunden schon mit geringen Beiträgen in Fonds investieren und flexibel eine lebenslange Rente aufbauen.

**Eigenständig an der Börse zu investieren scheint vielen Anlegern aufwendig und risikoreich. Andererseits würden viele Kunden gern vom Kapitalmarkt profitieren. Jedoch fehlt es an Orientierung und Wissen, wie man Chancen nutzt.**

[ Großes Vertrauen besteht dagegen in Produkte, die Renditechancen und Sicherheit verbinden, eine lebenslange Rentenzahlung ermöglichen und steuerliche Vorteile bieten. Mit dem Vorsorgekonzept Allianz InvestFlex, das zu 01/2016 die bisherigen Vorsorgekonzepte Invest alpha-Balance und Invest ersetzt, kann der kapitalmarktorientierte Kunde heute und in Zukunft von den Renditechancen der Kapitalmärkte profitieren und bei der Fondsauswahl zwischen gemanagten Strategien und Einzelinvestments wählen, beides kombinieren und während der Vertragslaufzeit jederzeit und kostenlos verändern. Qualität und Sicherheit werden bei Allianz InvestFlex großgeschrieben: Angeboten werden nur Fonds aus dem TopFonds-Universum von Allianz Leben, die von Experten der Allianz qualitätsgeprüft wurden. Damit stehen stets die besten Fonds im jeweiligen Anlagesegment zur Auswahl.

Zusätzlich kann der Kunde bei InvestFlex zum Vertragsabschluss zwischen mehreren Garantieniveaus wählen:

- Es kann eine volle Beitragsgarantie zum Rentenbeginn in Höhe von 100 Prozent der gezahlten Beiträge zur Altersvorsorge vereinbart werden (entspricht dem bisherigen Vorsorgekonzept Invest alpha-Balance).
- Alternativ können die Renditechancen durch Vereinbarung einer Beitragsgarantie zum Rentenbeginn in Höhe von 80 oder 60 Prozent der gezahlten Beiträge zur Altersvorsorge erhöht werden. Bei diesen Varianten fließt ein höherer Anteil der Beiträge in die gewählten Fonds bzw. Fondsstrategien.
- Für die Nutzung der vollen Renditechancen kann auf die Beitragsgarantie vollständig verzichtet werden (Beitragsgarantie in Höhe von 0 Prozent; entspricht dem bisherigen Vorsorgekonzept Invest).

Wenn der Kunde eine Variante der Beitragsgarantie gewählt hat (also 60, 80 oder 100 Prozent), kann er diese bei Vertragsbeginn mit einer dynamischen Garantierhöhung kombinieren. Übersteigt der Policenwert die Summe der bislang gezahlten Beiträge zur Altersvorsorge um mindestens 30 Prozent, so wird das Garantiekapital bei Erleben um die Hälfte des übersteigenden Betrags erhöht. Somit werden Erträge gesichert, und gleichzeitig bleibt die Chance

auf hohe Erträge und weitere Garantierhöhungen erhalten. Übersteigt der Policenwert im weiteren Verlauf des Vertrages die Summe der eingezahlten Beiträge zur Altersvorsorge plus bereits erreichte Garantierhöhungen erneut um mindestens 30 Prozent, dann erfolgt die nächste Garantierhöhung.

In allen Varianten kann auf Wunsch ein Ablaufmanagement vereinbart werden, bei dem drei Jahre vor Ablauf in schwankungsärmere Fonds (Renten- und Geldmarktfonds) umgeschichtet wird. Falls eine dynamische Garantierhöhung gewählt wurde, endet diese, sobald der Kunde das Ablaufmanagement wählt.

Das Vorsorgekonzept InvestFlex wird in allen Vorsorgesichten angeboten. Dabei sind das TopFonds-Universum und das Ablaufmanagement in allen Schichten wählbar. Bei Riester- und Basisrente sowie der betrieblichen Altersversorgung gibt es folgende Besonderheiten:

- Die dynamische Garantierhöhung wird hier nicht angeboten.
- Bei Riesterrente und Direktversicherung steht nur die 100prozentige Beitragsgarantie zur Verfügung. Für die Basisrente sind 0 Prozent oder 100 Prozent Beitragsgarantie wählbar.
- Für die Unterstützungskasse wird InvestFlex nicht angeboten.

InvestFlex ersetzt die bisherigen Vorsorgekonzepte Invest alpha-Balance und Invest. Kunden, die das Kapitalmanagement komplett den Experten der Allianz überlassen möchten, können zwischen dem „neuen Klassiker“ Perspektive und der in 07/2015 eingeführten KomfortDynamik wählen. Für Kunden mit extrem hohem Sicherheitsbedürfnis wird weiterhin auch die Klassik angeboten. Kunden, welche die Möglichkeit haben möchten, die Kapitalanlage selbst zu beeinflussen, können bei der IndexSelect zwischen Indexpartizipation und/oder einer sicheren Verzinsung jedes Jahr neu wählen. Bei InvestFlex können Kunden Chancen und Sicherheit individuell dosieren. ]

Allianz Lebensversicherungs-AG

# Keyman-Absicherung – Der Schlüssel zur bestmöglichen Absicherung für Unternehmen

Was genau sichert eine Keyman-Absicherung ab? Über welche Summen redet man bei einer Keyman-Absicherung von Unternehmen? Ein Beispiel verdeutlicht, was auf betroffene Unternehmen zukommen kann und wie sinnvoll eine Keyman-Police ist.

[ Dass Schlüsselpersonen im Unternehmen unersetzlich und bedeutend für den reibungslosen Ablauf im Betrieb sind, sehen Unternehmer sofort ein. Fragt man Geschäftsführer und Vorstände nach den persönlichen Folgen für die Firma bei einem Ausfall eines Leistungsträgers, so ist die Antwort sehr häufig, dass mit einer unkontrollierbaren Situation zu rechnen ist. Dabei spielen Themen wie Vollmachten, Finanzen und geschäftsrelevante Kontakte, aber auch so simple Dinge, wie Zugänge zu Login-Daten, eine wichtige Rolle. Welche finanziellen Folgen der Ausfall der Schlüsselperson für das Unternehmen hätte, kann allerdings nur schwer beziffert werden.

## Finanzielle Auswirkungen nach Ausfall eines Leistungsträgers im Unternehmen beziffern

Um eine Vorstellung von der Größenordnung zu bekommen, hilft hierbei eine Beispielkalkulation. Außen vor bleibt bei der Berechnung der Produktionsausfall, da dieser von zu vielen individuellen Faktoren abhängig ist. Nichtsdestotrotz können einige typische Posten quantifiziert werden.

Geht man z. B. von einem Ingenieur mit einem Jahresgehalt von 80.000 Euro aus, sind folgende Kosten realistisch:

Suche nach neuem Mitarbeiter:	12.000 Euro
Rekrutierung (30% vom Gehalt):	24.000 Euro
Einarbeitung/Training (50%):	40.000 Euro
<hr/>	
Gesamt (für personellen Ersatz):	76.000 Euro

### Wichtig:

Hinzu kommen Kosten für nicht (rechtzeitig) ausgeführte und nicht akquirierte Aufträge, die noch einmal ein Vielfaches des Betrags ausmachen können.

Das geschilderte Beispiel verdeutlicht, welche Kosten anfallen und mit welchen Folgen Unternehmer umgehen müssen, falls eine wichtige Schlüsselperson ungewollt ausfällt.

Damit Sie Unternehmen individuell beraten und absichern können, hat Zurich eine Vielzahl an Unterlagen sowie den „Keyman-Rechner“ entwickelt. Mit diesem Online-Tool können Sie für Ihren Kunden die individuellen Risikokosten und eine bedarfsgerechte Versicherungssumme ermitteln. Es sind lediglich sechs Angaben notwendig, um die erforderlichen Informationen zu erhalten. Mit nur wenigen Informationen über die versicherte Person und ein paar wenigen Klicks können Sie gleich ein passendes Angebot für die Keyman-Police von Zurich berechnen. Den „Keyman-Rechner“ und viele weitere Beratungshilfen finden Sie auf der Internetseite [www.mach-plus-mit-protection.de](http://www.mach-plus-mit-protection.de) von Zurich. ]



ZURICH Versicherung

# KOMMT DAS UNTERNEHMEN IHRES KUNDEN AUCH OHNE DEN BESTEN ZURECHT?

In vielen Unternehmen sind Schlüsselmitarbeiter unersetzlich. Falls sie unerwartet für lange Zeit ausfallen oder gar sterben, ist der Schaden immens. Mit der Zurich Keyman-Police können sich Ihre Firmenkunden gegen den Verlust von Schlüsselkräften finanziell absichern. Keyman, eine Zielgruppe mit großem Umsatzpotenzial.

**MEHR INFOS UNTER:  
[www.mach-plus-mit-protection.de](http://www.mach-plus-mit-protection.de)**



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

  
**ZURICH<sup>®</sup>**

Gut geschützt mit Canada Life

# Erfolgsmodelle moderner Absicherung



Canada Life hat sich auf moderne Absicherungsmodelle spezialisiert – renditestarke Altersvorsorge mit endfälligen Garantien und individuelle Lösungen im Bereich der Arbeitskraftabsicherung. Der Versicherer punktet dabei mit seiner langjährigen internationalen Erfahrung und innovativen Produkten.

[ Das Niedrigzinsumfeld hat den Lebensversicherungsmarkt fest im Griff – mit klassischen Verträgen wird es künftig schwer, noch ausreichend Rendite zu erzielen. Doch diese brauchen Kunden von heute für die erfolgreiche Altersvorsorge von morgen. Viele Anbieter wenden sich daher von klassischen Produkten ab und bringen neue Lösungen auf den Markt. Allerdings lässt sich nicht absehen, ob diese auch halten, was sie jetzt versprechen. Doch es gibt bereits bewährte Produkte am Markt, die eine renditeorientierte Altersvorsorge auch in Zukunft möglich machen.

## Der Klassiker der modernen Altersvorsorge

Canada Life ist seit über 15 Jahren auf dem deutschen Markt tätig und hat sich seither als Anbieter moderner Fondspolizen mit und ohne Garantien etabliert. Der Klassiker darunter sind die GENERATION-Produkte, beliebt bei deutschen Kunden, die auf Garantien nicht verzichten möchten. Diese haben bereits heute belegt, dass sie renditestark sind. Ein klarer Vorteil gegenüber neuen Produkten! Denn der Garantie-Rendite-Mix konnte trotz volatiler Märkte und niedriger Zinsen große Erfolge verzeichnen: Rund sechs Prozent jährlich erwirtschaftete der hinterlegte Fonds seit Auflegung im Januar 2004 bis Ende März 2016.

## Tatsächliche Wertentwicklung UWP-Fonds p. a.

Ober  
**6%**  
p. a. seit  
Auflegung\*



\* Auflegung des GENERATION UWP-Fonds I am 31.01.2004

Die geglättete Wertentwicklung beträgt 2,7 % p. a. in den letzten 10 Jahren. Stand: 31.12.2015. Die hier dargestellten %-Werte geben die reine Wertentwicklung des Fonds seit dem jeweiligen Einstiegsdatum wieder und sind nicht repräsentativ für einzelne Verträge, da laufende Beiträge und Vertragskosten zu Unterschieden führen. Die Fondsverwaltungsgebühren sind bereits abgezogen.

Die GENERATION-Policen investieren in Sachwerte und halten zum Rentenbeginn bei Erfüllung der bedingungsgemäßen Voraussetzungen Garantien bereit. Bei guten Fondsergebnissen bekommen die Kunden den Wertzuwachs des hinterlegten UWP-Fonds vollständig ausbezahlt. Bei schlechten Fondsergebnissen fängt ein Glättungsverfahren die Versicherten auf. Bis Jahresende 2015 wurde seit Januar 2004 ein durchschnittlicher geglätteter Wertzuwachs von drei Prozent p.a. erzielt. Die GENERATION-Tarife können für alle drei Schichten der Altersvorsorge abgeschlossen werden: Als Basisrente mit steuerlicher Förderung, als betriebliche Altersvorsorge und als private Rentenversicherung.

Abläufe mit zwölf Jahren Laufzeit dokumentieren, wie gut die UWP-Strategie schon funktioniert hat. Die sehr gute tatsächliche Wertentwicklung des UWP-Fonds brachte den Kunden ein hohes ausgezahltes Guthaben. Das zeigt: Auch mittelfristig gibt es sehr gute Ergebnisse, und die Garantie durch Glättung sorgt für zusätzliche Sicherheit bei solch einem Anlagehorizont.

„Weiteres Highlight ist die Beitragsgarantie, die neben der neuen Mindestgarantie von einem Prozent für die nötige Sicherheit sorgt.“

#### Abläufe GENERATION-Tarife 12 Jahre Laufzeit

Fondsgebundener Rentenplan  
Laufzeit 19.01.03 – 19.01.15  
Beitrag 350 Euro monatlich

**Ausgezahltes Guthaben: 71.717,61 Euro**

Geglättetes Anteilguthaben: 54.189,01 Euro  
Beitragssumme: 50.400 Euro  
Beitragsrendite 5,7 % p.a.

Fondsgebundener Rentenplan  
Laufzeit 01.01.03 – 01.01.15  
Beitrag 250 Euro monatlich

**Ausgezahltes Guthaben: 50.209,65 Euro**

Geglättetes Anteilguthaben: 38.497,71 Euro  
Beitragssumme: 36.000 Euro  
Beitragsrendite 5,4 % p.a.

Mittelfristiger Anlagehorizont, voller Erfolg

#### Flexibilitäts-Upgrade für GENERATION-Tarife

Für eine vielfältige und moderne Altersvorsorge erhält das Erfolgsmodell der GENERATION-Tarife bald zusätzlich ein Upgrade. Dieses beinhaltet unter anderem einen optionalen Startertarif mit 10 Prozent Beitragsdynamik. Bei Einmalbeiträgen erhöhen sich in Zukunft die Ablaufleistungen und zukünftig kann auch optional eine Berufsunfähigkeitszusatzversicherung mit abgeschlossen werden. Weiteres Highlight ist die Beitragsgarantie, die neben der neuen Mindestgarantie von einem Prozent für die nötige Sicherheit sorgt.

Zusätzlich wird es in der dritten Schicht möglich sein, seine Anlage flexibler zu gestalten: Neben dem UWP-Fonds können Kunden ihre Anlage nach eigenen Präferenzen aus über 30 renommierten Fonds zusammenstellen. Ebenfalls nur in der dritten Schicht erhält der Tarif einen neuen Zusatzbaustein: den Schwere Krankheiten Schutz.

#### Arbeitskraft absichern mit Erfolg

Da jeder Vierte im Laufe seines Arbeitslebens berufsunfähig wird, ist eine Berufsunfähigkeitsversicherung oder eine alternative Absicherung der Arbeitskraft ein unverzichtbarer Baustein in der Existenzsicherung. Mit dem Berufsunfähigkeitsschutz von Canada Life setzen Kunden auf ein Erfolgsprodukt. Der 2014

eingeführte Top-Tarif hat sich am Markt bereits etabliert und überzeugt Kunden und Tester.

Der Tarif holte Top-Ratings: „Hervorragend“ (FFF) von Franke und Bornberg, Morgen & Morgen bewertete Bedingungen und Antragsfragen mit „ausgezeichnet“. Zusätzlich wurde er von Finanztest im Heft 08/2015 mit „sehr gut (1,2)“ bewertet und erhielt vom Deutschen Institut für Service-Qualität (DISQ) den ersten Platz im Vergleich der Konditionen von Berufsunfähigkeitsversicherungen.

#### Sicherheit mit garantiertem Beitrag

Einmalig im Malermarkt: Beitrag und Leistungen sind über die gesamte Laufzeit voll garantiert. Das heißt: Eine Beitragserhöhung ist vertraglich ausgeschlossen. Dies bietet dem Kunden finanzielle Planungssicherheit. Andere Tarife unterscheiden zwischen Brutto- und günstigeren Netto-Beiträgen. Hier droht gerade im Niedrigzins eine Anhebung in Richtung Brutto-Beitrag, wie eine aktuelle Studie der Rating-Agentur Assekurata zeigt. Bei Canada Life muss der Kunde nicht fürchten, dass er sich seine BU wegen eines höheren Beitrags nicht mehr leisten kann. ▶

### Berufsunfähigkeitsversicherung – Wettbewerbsvergleich **Kaufmännische/r Angestellte/r**

Gesellschaft	Tarif	Zahlbeitrag	Tarifbeitrag
Canada Life	Berufsunfähigkeitsschutz	60,06 Euro	60,06 Euro
Alte Leipziger	SecurAL (BV10)	74,38 Euro	103,31 Euro
Zurich	Berufsunfähigkeitsvorsorge (BU1)	75,20 Euro	117,50 Euro
HDI	EGO Top (BV15)	75,38 Euro	100,51 Euro
Gothaer	Berufsunfähigkeitsversicherung Premium	79,20 Euro	115,30 Euro
Hanse Merkur	Profi Care	80,84 Euro	104,99 Euro
Nürnberger	NÜRNBERGER Premium BU (SBU2800P)	84,35 Euro	125,89 Euro

Berechnungsgrundlage: Auszug aus softfair.de; Stand: 29.02.2016. Mann/Frau, 30 Jahre, monatliche Rente 1.500 Euro, Endalter 67 Jahre.

### Berufsunfähigkeitsversicherung – Wettbewerbsvergleich **Malermeister/in**

Gesellschaft	Tarif	Zahlbeitrag	Tarifbeitrag
Canada Life	Berufsunfähigkeitsschutz	112,29 Euro	112,29 Euro
Condor	C80 (Comfort)	163,77 Euro	233,95 Euro
Gothaer	Berufsunfähigkeitsversicherung Basis	176,00 Euro	257,70 Euro
Nürnberger	NÜRNBERGER Premium BU (SBU2800P)	185,37 Euro	298,98 Euro
WWK	BU-Basis – BioRisk (b-BS06 NT)	192,68 Euro	279,25 Euro
HDI	EGO Top (BV15)	212,08 Euro	282,78 Euro
Generali	SBU 15	233,03 Euro	410,26 Euro

Berechnungsgrundlage: Auszug aus softfair.de; Stand: 29.02.2016. Mann/Frau, 30 Jahre, monatliche Rente 1.500 Euro, Endalter 67 Jahre.

#### An die persönlichen Lebensumstände anpassen

Bei der Anpassung an die Lebensumstände der Versicherten ist der Tarif hingegen flexibel: Erhöhen können Kunden den Schutz immer. Mit der Nachversicherungsgarantie geht dies ohne erneute Gesundheitsprüfung ereignisabhängig oder aber auch ereignisunabhängig zum 5. und 10. Jahrestag des Versicherungsbeginns. Wird es finanziell eng für den Kunden, kann er den Beitrag ab dem zweiten Versicherungsjahr zweimal für 12 Monate ohne Angabe von Gründen freistellen.

#### Absicherung mit Extras

Der moderne Tarif hält zudem zahlreiche Extras bereit: Ist die Berufsunfähigkeit nicht von Dauer, erhält der Kunde Unterstützung durch eine Wiedereingliederungshilfe ins Berufsleben – in Höhe des 6-fachen Betrags der letzten Rentenzahlung. Selbstständige

können eine Umorganisationshilfe bekommen. Bei kleinen Betrieben mit weniger als fünf Personen Belegschaft wird hier jedoch bei Canada Life auf eine Prüfung der Umorganisationsmöglichkeit sogar ganz verzichtet.

Der Berufsunfähigkeitsschutz von Canada Life eignet sich für alle Berufstätigen. Können Interessierte durch Vorerkrankungen keine BU abschließen oder wird es für sie durch einen bestimmten Beruf zu teuer, bietet Canada Life Alternativen der Arbeitskraftsicherung an, insbesondere die Grundfähigkeitsversicherung. ]

Canada Life



## Gesunde Mitarbeiter – gesundes Unternehmen: Mit der betrieblichen Krankenversicherung.

- Ausgezeichnete Vorsorge dank ganzheitlichen Konzepts
- Höhere Bindung von Fach- und Führungskräften
- Attraktive Tarife, arbeitgeber- und arbeitnehmerfinanziert
- Gothaer als finanzstarker Partner

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Key-Account-Manager Thomas Ramscheid unter  
Telefon 0177 2467564 bzw. E-Mail [thomas\\_ramscheid@gothaer.de](mailto:thomas_ramscheid@gothaer.de)



# Dread-Disease-Versicherung:

## Finanzielle Unabhängigkeit im Ernstfall sichern

Die Diagnose Krebs, MS oder Schlaganfall ist für Betroffene und ihre Familien immer ein Schock. Damit zu einer schweren Erkrankung nicht noch Existenzsorgen hinzukommen, ist die richtige Absicherung wichtig. Der neue NÜRNBERGER ErnstfallSchutz schützt vor den finanziellen „Nebenwirkungen“ einer schweren Krankheit und sichert die finanzielle Unabhängigkeit, damit man sich ganz auf das Gesundwerden und Weiterleben konzentrieren kann.

[ Die Idee der Dread-Disease-Absicherung mit einer Kapitalzahlung bei Eintritt einer schweren Krankheit ist nicht neu. Die Dread-Disease oder Critical-Illness-Absicherungen werden im angelsächsischen Raum schon seit mehr als 20 Jahren erfolgreich vertrieben und sind ein gut gehendes Geschäftsfeld der Versicherer. Im Gegensatz dazu ist diese Absicherungsform in Deutschland mit rund 20.000 Abschlüssen pro Jahr noch nicht so verbreitet und auf wenige Versicherer verteilt. Das birgt natürlich sowohl für die am Markt teilnehmenden Versicherer, als auch für die Vermittler große Absatzchancen, sofern die Bundesbürger den Mehrwert dieser Police erkennen.

### Finanzielle Freiheit auch im Krankheitsfall

Über 1 Mio. Bundesbürger erkranken pro Jahr neu an einer schweren Krankheit, wie Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall. Anders als bei einer Krankenversicherung, ist die Dread-Disease-Absicherung dabei kein Kostenschutz, deren Aufgabe es ist bestimmte Behandlungskosten zu übernehmen. Vielmehr kann der Kunde das erhaltene Kapital für die Zwecke einsetzen, die ihn am sinnvollsten erscheinen. Da die Versicherungssumme zur freien Verfügung steht, muss sich der Patient somit auch nicht auf die erstattungspflichtigen Behandlungsmöglichkeiten der Krankenversicherer einschränken.

Beispielsweise kann das Kapital bei der Diagnose Krebs verwendet werden, um die Behandlung in einer renommierten Privatklinik, neuartigen Behandlungsverfahren oder eine REHA-Maßnahme im Ausland zu nutzen. Wer dagegen nach einem Schlaganfall mit einschränkenden Behinderungen weiterleben muss, wird ein Einmalkapital zu schätzen wissen, mit dem das Eigenheim behindertengerecht umgebaut werden kann. Wem ist es nicht wichtig, auch im Falle einer schweren Erkrankung im eigenen Heim bleiben zu können. Freiberufler und Selbstständige sichern mit der Zahlung dagegen ihre wirtschaftliche Existenz. So kann der Kunde beispielsweise nach einem überstandenen Herzinfarkt die laufenden Kosten einer mehrmonatigen Auszeit decken und nach der Genesung seine Tätigkeit zunächst in Teilzeit fortführen.

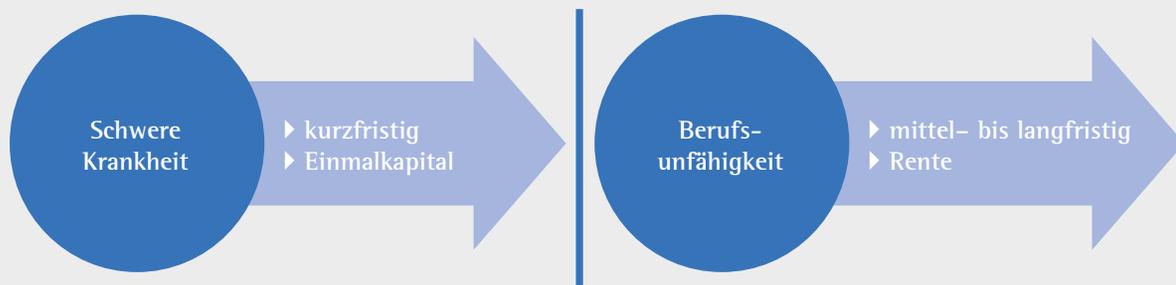
### Dread-Disease- und Berufsunfähigkeits-Versicherung

Da der Beruf bei einer schweren Erkrankung häufig nicht weiter ausgeübt werden kann, könnte man in der Dread-Disease-Versicherung ein Ersatz zur BU-Versicherung sehen. Doch ein vollständiger Ersatz für eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist eine Dread-Disease-Versicherung keineswegs. Nicht alle Krankheiten, die zu einer BU führen können, wie bspw. psychische Störungen oder chronische Rückenleiden, sind hier abgesichert. Außerdem

dient die Berufsunfähigkeitsversicherung der wichtigen Sicherung des Lebensunterhalts über eine laufende Rente. Dagegen erfüllt die Dread-Disease-Absicherung den Zweck einmalige Kosten abzusichern, die dem Versicherten durch die Nutzung medizinischer Behandlungschancen oder der Verbesserung seiner Lebensumstände (behindertengerechter Umbau des Hauses, längere ▶

▶ Aus- oder Teilzeit im Beruf) erwachsen können. Dabei erfolgt die Kapitalzahlung unabhängig vom Bestehen einer Arbeitsunfähigkeit. Ausschlaggebend für die Zahlung ist nur die Schwere und Art der Erkrankung. Damit ersetzt die Dread-Disease-Versicherung eben gerade nicht die BU-Versicherung. Beide Produkte ergänzen sich dagegen hervorragend.

### Gegenüberstellung Dread-Disease- und Berufsunfähigkeitsversicherung



### Neues NÜRNBERGER Produkt

Die NÜRNBERGER Lebensversicherung AG bietet ihren Kunden seit Februar 2016 unter dem Namen NÜRNBERGER ErnstfallSchutz eine eigenständige Dread-Disease-Absicherung an. Versichert sind dabei 50 schwere Krankheiten und deren Leistungsauslöser, wie eine Bypass-Operation, Angioplastie oder eine Herztransplantation. Bei den vier häufigsten schweren Erkrankungen Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall und Multiple Sklerose wird eine Teilsumme bereits bei einem weniger stark ausgeprägten Krankheitsverlauf fällig, um schon im Frühstadium finanzielle Hilfe zu bieten. Sollte sich der Krankheitszustand verschlechtern, zahlt die NÜRNBERGER den Rest der Versicherungssumme.

Weiterhin sind auch die Kinder der hauptversicherten Person ab Geburt automatisch und ohne Mehrbeitrag gegen die gleichen schweren Erkrankungen mitversichert. In den bestehenden Dread-Disease-Produkten auf dem Markt werden Kinder dagegen in der Regel erst nach einer Karenzzeit versichert. Da schwere Krankheiten bei Kindern aber leider in der Regel bereits bei Geburt bestehen, wurde auf den Schutz ab Geburt besonderes Augenmerk gelegt. Der Kinderschutz kann optional um weitere acht spezifische Kinderkrankheiten ergänzt werden. Die Erweiterung umfasst dann unter anderem angeborene Herzfehler, Mukoviszidose, Vergiftungen oder auch gravierende Stoffwechselstörungen. Das Produkt eignet sich somit perfekt für junge Familien oder Paare mit Familienplanung. Bei der gesamten Gestaltung des Produkts stand außerdem im Fokus, ein transparentes und modernes Be-

Jetzt  
neu

dingungswerk nach deutschem Aufsichtsrecht zu schaffen. Dadurch ergibt sich in der Beitragskalkulation ein garantierter Bruttobeitrag, der um Überschussanteile verringert wird. Die Konstellation gibt Kunden über die gesamte Laufzeit Beitragsicherheit. Nur diese Gestaltung trägt nach unserem Verständnis den Erwartungen der sicherheitsaffinen Zielgruppe für ein solches Produkt Rechnung.

Mit diesen und weiteren Tarifmerkmalen ist der NÜRNBERGER ErnstfallSchutz einzigartig auf dem deutschen Markt. Er bietet vollen Versicherungsschutz bei bis zu 58 Leistungsauslösern, die Möglichkeit eine zweite schwere Erkrankung zu versichern (ZweitSchutz) und auf Wunsch umfangreiche Assistenzleistungen. Damit stellt das Produkt durch die herausragenden Leistungen auch eine optimale Ergänzung zur Berufsunfähigkeitsabsicherung dar. Ein Erklärvideo zum NÜRNBERGER ErnstfallSchutz gibt es im Internet unter: [bitly.com/ErnstfallSchutz](http://bitly.com/ErnstfallSchutz). ]

#### Kontakt

NÜRNBERGER Versicherungsgruppe

Dr. Stefanie Alt  
(Leiterin Produktförderung)

Tel.: 0911 5313780  
[stefanie.alt@nuernberger.de](mailto:stefanie.alt@nuernberger.de)

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





## Standard Life kombiniert ausgefeilte Strategien mit strikter Risikokontrolle

Der Trend zu Produkten, die im Sinne einer aktiven Vermögensverwaltung unterschiedliche Anlageklassen wie Aktien, Renten, Immobilien oder Barmittel miteinander kombinieren und deren Anteil aktiv steuern, wird seit Jahren stärker.

[ Innovative Multi-Asset-Konzepte verwenden in jüngster Zeit Absolute-Return-Ansätze, um einen Teil traditioneller Anlagen wie Staatsanleihen zu substituieren. Nach Nettomittelzuflüssen

sind Misch- oder „Multi-Asset-Fonds“ die dominierende Anlageform unter den Publikumsfonds in Deutschland – allein im Jahr 2015 investierten Anleger in Deutschland die Rekordsumme von

36 Milliarden Euro. Auch in der privaten Altersvorsorge gewinnen Multi-Asset-Fonds immer mehr an Bedeutung. Denn mit einem breit gestreuten Portfolio ist es möglich – bei anhaltenden Niedrigzinsen und sogar trotz scharfer Marktkorrekturen wie zu Beginn des Jahres – eine ansprechende Rendite zu erwirtschaften. Multi-Asset-Lösungen helfen zudem dabei, Risiken zu begrenzen: Sie sind nicht von einer einzigen Asset-Klasse abhängig und können das Risiko breiter streuen. Moderne Multi-Asset-Lösungen kombinieren eine breite Diversifikation mit ausgefeilten Risikomanagementsystemen und tragen dadurch zu einer stabilen Wertentwicklung des Portfolios bei.

### Standard Life Investments ist „Multi Asset Manager of the Year“

Standard Life und die hauseigene Fondsgesellschaft Standard Life Investments (SLI) sind bekannt für innovative Multi-Asset-Lösungen, die eine effiziente Streuung mit klaren Risikovorgaben kombinieren. Für die Expertise in diesem Feld hat das zuständige 54-köpfige Multi-Asset-Team unter der Leitung von Guy Stern bereits eine Reihe von Preisen abgeräumt: etwa bei den „Financial News 2015 Awards for Excellence“, wo SLI zum „Multi Asset Manager of the Year“ ernannt wurde, oder bei den Money Marketing Awards im vergangenen Juni mit der Auszeichnung „Best Multi-Manager“. Auch lokale Ratinghäuser wie FERI haben SLI zwei Jahre in Folge zum besten Asset Manager – Absolute Return gekürt.

Das prominenteste Beispiel dürfte der Global Absolute Return Strategies Fund (GARS) sein, der mittlerweile größte Absolute-Return-Fonds und einer der meistverkauften Multi-Asset-Produkte Europas. Bereits seit knapp zehn Jahren erwirtschaftet GARS dank seiner breiten Streuung auf mehr als 30 Strategien für die Anleger im Schnitt die prognostizierte Rendite (5 Prozent p. a. über dem 6-Monats-EURIBOR über einen rollierenden Dreijahres-Zeitraum vor Abzug der Kosten) und bewegt sich in der angestrebten Schwankungsbreite von vier bis acht Prozent.

Der anhaltende Erfolg von GARS war Grund für Standard Life Investments, zwei weitere Absolute-Return-Fonds aufzulegen: Während der Absolute Return Global Bond Strategies (ARGBS) durch den Fokus auf Anleihe- und Zinsstrategien konservativer ausgelegt ist, handelt es sich bei dem Global Focused Strategies (GFS) um eine offensivere Variante, bei der höhere Wertzuwächse angestrebt werden (7,5 Prozent über Geldmarkt p.a. vor Kosten, über einen rollierenden Dreijahreszeitraum), der Anleger jedoch auch höhere Schwankungen akzeptieren muss.

### Mischfonds-Expertise auch in der „MyFolio“-Fondsfamilie

Außer bei GARS & Co. zeigt sich die Multi-Asset-Expertise von SLI auch in den „MyFolio-Fonds“. Mittlerweile stehen Versicherungskunden in den Fondspolice „Maxxellence Invest“ und „ParkAllee“ zwei Familien mit jeweils fünf Fonds zur Verfügung. Es handelt sich dabei um eine Familie, die in der gesamten Wertschöpfungskette aktiv gemanagt wird und eine zweite Version, die überwiegend passive Index Tracker Fonds einsetzt um breite Assetklassen abzubilden. Die Fonds investieren breit gestreut in rund ein Dutzend Asset-Klassen. Sie unterscheiden sich in der Gewichtung der Anlageklassen, den zu erwarteten Schwankungsniveaus, und den daraus resultierenden Risiko-Rendite-Profilen. Jede Variante darf sich nur innerhalb enger, klar definierter Schwankungsbreiten bewegen und versucht, darin die bestmögliche Wertentwicklung zu erzielen.

„Das prominenteste Beispiel dürfte der Global Absolute Return Strategies Fund (GARS) sein, der mittlerweile größte Absolute-Return-Fonds und einer der meistverkauften Multi-Asset-Produkte Europas.“

Um im angestrebten Schwankungskorridor zu bleiben, werden strategische und taktische Asset-Allokation durch das Fondsmanagement immer wieder aufeinander abgestimmt. Die strategische Asset-Allokation definiert die grundlegende Aufteilung des investierten Vermögens auf verschiedene Anlageklassen, bildet also die Basis für langfristig erfolgreiches Investment und steuert den größten Teil der Wertentwicklung bei. Je nach Markttrend werden im Rahmen der taktischen Asset-Allokation einzelne Positionen innerhalb der strategischen Asset-Allokation über- oder untergewichtet, um Verluste minimieren und Gewinne maximieren zu können. ]

#### Kontakt

Standard Life

Thorsten Will  
(Senior Sales Consultant)

Lyoner Str. 15 | 60528 Frankfurt

Mobil: 0172 6871493  
Sales Hotline: 0800 2214747  
[www.standardlife.de](http://www.standardlife.de)





## Einkommenschutz: Qualität entscheidet

Das Angebot für die Absicherung der Arbeitskraft ist heute so vielfältig wie noch nie. Es reicht von Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) über Körperschutz bis hin zur Dread-Disease-Police. Hier die richtige Lösung zu finden, erfordert kompetente Beratung. Die Aufgabe des Vermittlers ist es, dem Kunden zum besten Einkommenschutz zu verhelfen, den er sich gemessen an seinem Budget leisten kann.

[ Viele Produkte am Markt werden als Alternative zur BU vermarktet, dabei decken diese meistens nur einen Teil der Risiken ab, die zu einem Verlust der Berufs- bzw. Erwerbsfähigkeit führen können. Psychische Störungen werden zum Beispiel bei Körperschutz-, Invaliditäts-, Unfall-, Dread Disease- und Grundfähigkeitsversicherungen nicht anerkannt. Es handelt sich also lediglich um sogenannte Ausschnittsdeckungen. BU und Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU) sind die einzigen Produkte, die unabhängig von der Krankheitsursache bei Berufs- bzw. Erwerbsunfähigkeit leisten und damit „echten“ Einkommenschutz bieten.

### EGO setzt Maßstäbe

Mit der Produktfamilie EGO bietet HDI einen flexiblen, modernen und qualitativ ausgezeichneten Einkommenschutz, der jedem Bedarf gerecht wird. Die Gesellschaft hat an die EU „EGO Basic“ die gleichen hohen Qualitätsanforderungen gestellt, die auch für die BU „EGO Top“ gelten. Mit EGO setzt HDI Maßstäbe in der Branche. Das bestätigen namhafte Rating-Agenturen wie zum Beispiel Morgen & Morgen und Franke und Bornberg. Sie bewerten EGO Top mit „fünf Sternen“ bzw. „FFF Plus“ und damit jeweils mit der Bestnote. Die EU EGO Basic von HDI wurde von Franke

und Bornberg mit „FFF“ ausgezeichnet. Neben ausgezeichneten Produkten sind Services ein entscheidender Erfolgsfaktor.

### Teleclaiming und „Vor-Ort-Kunden-Service“

HDI hat als einer der ersten BU-Versicherer einen „Vor-Ort-Kunden-Service“ und ein sogenanntes „Teleclaiming“ eingeführt. Statt Leistungsprüfung per Schriftverkehr setzt HDI auf den telefonischen und den persönlichen Kundenkontakt vor Ort. Ziel ist es, die Prüfungen möglichst einfach und transparent zu gestalten, offene Fragen möglichst direkt zu klären und den Kunden bei der Antragstellung dabei zu unterstützen, alle erforderlichen Informationen zusammen zu tragen. Durch den intensiven Kundenkontakt wird die Informationsqualität verbessert und Rückfragen minimiert. Auf Wunsch wird der Makler eingebunden.

### Vor-Anfrage-Service

Bei der BU gibt HDI Vertriebspartnern die Zusage, innerhalb von 48 Stunden über eine Risikovorfrage zu entscheiden. Auch bei der Policierung gibt HDI ein Service-Versprechen: Der Antrag wird innerhalb von zwei Tagen nach Eingang poliziert.

### Elektronische Risikoprüfung und -einschätzung

Vermittler erhalten mit „EQuote“ von Morgen & Morgen, „vers. diagnose“ von Franke und Bornberg und seit neuestem mit „RiVa“ von Softfair, eine Risikoprüfung und -einschätzung in Echtzeit. Damit können Vermittler ihren Kunden noch im Beratungsgespräch eine belastbare Auskunft zur Versicherbarkeit geben. Für den Fall, dass ein BU-Antrag abgelehnt oder nur unter besonderen Bedingungen angeboten wird, unterbreitet HDI dem Vermittler unaufgefordert ein Angebot für eine EU.

### Nachhaltige Prämienkalkulation

Ein weiteres wichtiges Kriterium für die Bewertung der Leistungsstärke eines BU-Versicherers ist der Abstand zwischen Netto- und Bruttoprämie. Bei schlechtem Risikoverlauf kann ein Versicherer die Nettoprämie bis zur Höhe der kalkulierten Bruttoprämie an-

heben. Je größer der Abstand, umso größer das Risiko, dass die Prämien steigen. Vermittler, die eine Berufsunfähigkeitsversicherung nur über die Nettoprämie verkaufen, setzen ihre Kunden einem Preisänderungsrisiko aus. Vermittler sollten deshalb bei der Auswahl der Tarife auf nachhaltige Prämienkalkulation achten.

### Überzeugende Prozess- und Leistungsquoten

Ein Barometer dafür, wie professionell ein BU-Anbieter sein Ge-

„Die Aufgabe des Vermittlers ist es, dem Kunden zum besten Einkommenschutz zu verhelfen, den er sich gemessen an seinem Budget leisten kann.“

schäft versteht, sind die Leistungs- und Prozessquoten der Versicherer. HDI weist in der aktuellen, von Morgen & Morgen verifizierten, Statistik (2015) eine Annahmequote von knapp 85 Prozent aus. Die Leistungsquote liegt ebenfalls bei rund acht Prozent. Damit hat HDI in der Leistungsregulierung im Durchschnitt eine um 15 Prozent höhere Quote als der Markt. Und auch die Prozessquote von HDI kann sich sehen lassen, sie liegt nach Berechnungen der renommierten Rating-Agentur Morgen & Morgen bei nur 1,11 Prozent. Das sind nach eigenen Recherchen 53 Prozent weniger als der Wettbewerb. Das zeigt: HDI Leben vermeidet unberechtigte Prozesse. Das ist dem Analysehaus die Note „ausgezeichnet“ wert. ]

# HDI



HDI Versicherung AG

## In jeder Börsenlage sicher

**Für mehr als 90 Prozent der Deutschen ist Sicherheit oberstes Gebot bei der privaten Altersvorsorge. Gleichzeitig wünschen sich zwei Drittel eine überdurchschnittliche Rendite. In Zeiten anhaltender Niedrigzinsen gleichen diese Ansprüche der Quadratur des Kreises. Aber Sicherheit und Renditechancen müssen sich nicht ausschließen. Produkte, wie die Barmenia PrivateRente Index zeigen dies.**

[ Viele Menschen haben den Wunsch, höhere Renditechancen mit Garantien zu verbinden. Das Produkt der Barmenia Lebensversicherung vereint die Sicherheit einer klassischen Rentenversicherung mit den Renditechancen der Aktienmärkte. Dabei greifen die Elemente des Produktes sinnvoll ineinander.

### Sichere Verzinsung der Rentenversicherung

Kern ist eine Rentenversicherung, bei der eine Beteiligung an der Wertentwicklung eines oder von zwei Barmenia-eigenen Aktienindizes möglich ist. Der Kunde hat jährlich die Wahl zwischen dem BarmeniaIndex D und dem BarmeniaIndex EU. Die exklusiven Barmenia-Indizes basieren auf dem Dax beziehungsweise dem Euro Stoxx 50. Daneben gibt es die Möglichkeit, die Indexbeteiligung mit einer sicheren Verzinsung zu kombinieren. Oder ausschließlich eine sichere Verzinsung zu wählen.

Barmenia-Vertriebsvorstand Frank Lamsfuß erklärt das Angebot so: „Unsere PrivatRente Index ist ein Produkt, das die Rentenversicherung und die Altersvorsorge gleich mehrfach attraktiv macht. Sie bietet Versorgung durch eine garantierte, lebenslange Rentenzahlung, Flexibilität, Renditechancen des europäischen und deutschen Aktienmarkts mit gleichzeitigem Schutz vor Kurs- und Kapitalverlusten. Für den Kunden heißt das: ausgezeichnete Renditechancen und gleichzeitig die Sicherheit in jeder Börsenlage. Kaum eine Rentenversicherung am Markt ermöglicht so viel Flexibilität und Optionen.“

Die Wahlmöglichkeiten zwischen zwei Indizes oder der Kombination beider ist einzigartig. Es gibt derzeit keinen Anbieter im Markt, der dies innerhalb eines Vertrags ermöglicht. Ein klarer Vorteil für den Kunden. Denn dadurch kann die Abhängigkeit von der Entwicklung eines einzelnen Index verringert werden. Entscheidet sich der Kunde für die Indexpartizipation, ist er für die

kommenden zwölf Monate an deren Wertentwicklung beteiligt. Entwickelt sich der Index positiv, kann der Kunde davon profitieren. Liegt die Indexrendite am Jahresende im Minus, bleibt das Vertragsguthaben davon unberührt. Das angesparte Kapital ist so immer geschützt.

Das Prinzip funktioniert mit einer monatlichen Renditeobergrenze, dem sogenannten Cap. Er wird für jeden Index jährlich zum 1. April neu festgelegt und deckelt jeden Monat die positiven Wertentwicklungen des Index. Die monatlichen Gewinne - maximal bis zum Cap - und Verluste des Index werden zu einem Jahresergebnis aufaddiert, der so genannten Indexrendite. Ist diese positiv, wird der Policenwert mit dieser Jahresrendite verzinst. Das Vertragsguthaben erhöht sich und wird gesichert. Liegt der Index zum Jahresende im Minus, wird das Ergebnis gleich null gesetzt. Das Vertragsguthaben bleibt unverändert. Eine Beitragsgarantie garantiert die 100-prozentige Sicherheit der eingezahlten Beiträge.

Eine Höchst-Rentengarantie eröffnet dem Kunden die Chance auf eine höhere Rente bei Rentenbeginn, aber auch die Sicherheit einer garantierten Mindestrente. Bei Vertragsabschluss erhält er eine garantierte Rente, mit der sich verlässlich planen lässt. In Zeiten niedriger Zinsen kann es jedoch von Nachteil sein, sich lebenslang an die heutigen Rechnungsgrundlagen zu binden. Daher wird die Rente bei Rentenbeginn erneut berechnet - und zwar aus dem dann vorhandenen Vertragsguthaben inklusive der Überschüsse und den dann gültigen Rechnungsgrundlagen. Der Kunde erhält immer die höhere der beiden Renten. Damit hat er die Chance, von einem steigenden Zinsniveau zu profitieren.

### Enorm flexibel

Herausragend ist zudem die Flexibilität des Produkts: Bei Rentenbeginn lässt sich zwischen lebenslanger Rentenzahlung oder einer Einmalzahlung des angesparten Kapitals wählen, einer Kombination von beidem oder einer Teilrente mit einer Liquiditätsreserve. Darüber hinaus bietet das Produkt eine Pflege-Option: Entscheidet sich der Kunde zum vereinbarten Rentenbeginn für sie, erhält er eine reduzierte lebenslange Altersrente, die sich bei Pflegebedürftigkeit verdoppelt. Und zwar ohne Gesundheitsprüfung und unabhängig vom aktuellen Gesundheitszustand. ]

Barmenia Versicherungen



## Das zukünftige Ich – startet nochmal richtig durch

Die Barmenia PrivatRente Index: Die Chancen des Kapitalmarkts nutzen – ohne Verlustrisiko.

**Besser Barmenia.  
Besser leben.**

Jeder Ihrer Kunden ist ein besonderer Typ. Und jeder hat unterschiedliche Wünsche und Pläne für den Ruhestand – für sein zukünftiges Ich. Dazu muss auch die Altersvorsorge passen! Für alle, die dabei auf eine höhere Rendite setzen, denen aber auch die Sicherheit Ihrer Anlage wichtig ist – **jetzt neu**: Die

**Barmenia PrivatRente Index.** Um mit dem zukünftigen Ich noch einmal richtig durchzustarten!

**Informieren Sie sich jetzt:**

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



**Barmenia**  
Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach

# Bringen Sie Ihre Kunden zum Strahlen!



**Sofortiger Schutz –  
keine Wartezeit**

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



## Ein gesundes und strahlendes Lächeln ist die schönste Visitenkarte eines Menschen.

Schützen Sie Ihre Kunden mit ZahnPRIVAT vor hohen Selbstkosten beim Zahnarzt. Der neue Zusatzschutz bietet maßgeschneiderte Erstattung für Zahnersatz, Zahnbehandlung und Prophylaxe. Aus drei gestaffelten Tarifen wählen Ihre Kunden den Zahntarif aus, der am besten zu ihnen passt.

Für weitere Informationen klicken Sie auf unsere Homepage:  
[www.consal-maklerservice.de](http://www.consal-maklerservice.de)



Bayerische Beamtenkrankenkasse AG  
Union Krankenversicherung AG

**CONSAL**  
MaklerService GmbH

# Der LV 1871 Pensionsfonds – flexible Lösungen mit Alleinstellungsmerkmalen für die Auslagerung von Pensionszusagen

Es gibt viele verschiedene Gründe für Unternehmen über die Auslagerung ihrer Pensionszusagen auf einen Pensionsfonds nachzudenken. Besonders aktuell derzeit: die Immunisierung der Bilanz gegen die immer weiter sinkenden Zinssätze, die in der HGB-Bilanz zu verwenden sind. Ein anderer häufiger Grund ist die geplante Übergabe des Unternehmens an einen Nachfolger, egal ob innerhalb oder außerhalb der Familie.

[ So verschieden die Gründe sind, so verschieden sind auch die zu erfüllenden Rahmenbedingungen. Daher ist es besonders wichtig, dass sich der Pensionsfonds flexibel an diese Rahmenbedingungen anpassen kann. Der LV 1871 Pensionsfonds – der einzige am deutschen Markt aktive Pensionsfonds mit Sitz in Liechtenstein – kann hierbei besonders punkten.

## Sicherheit vs. Preis der Auslagerung

Es gibt am Markt zwei Varianten für Auslagerungen: zum einen die versicherungsförmige Variante, bei der das Unternehmen nach Zahlung des Einmalbeitrags keine weiteren Verpflichtungen mehr hat; zum anderen die nicht-versicherungsförmige Variante, bei der das Unternehmen bis zum Ende des Vertrags eine Nachschusspflicht hat. Bei letzterer gilt: Stirbt der Versorgungsberechtigte, wird das noch vorhandene Kapital an das Unternehmen zurück

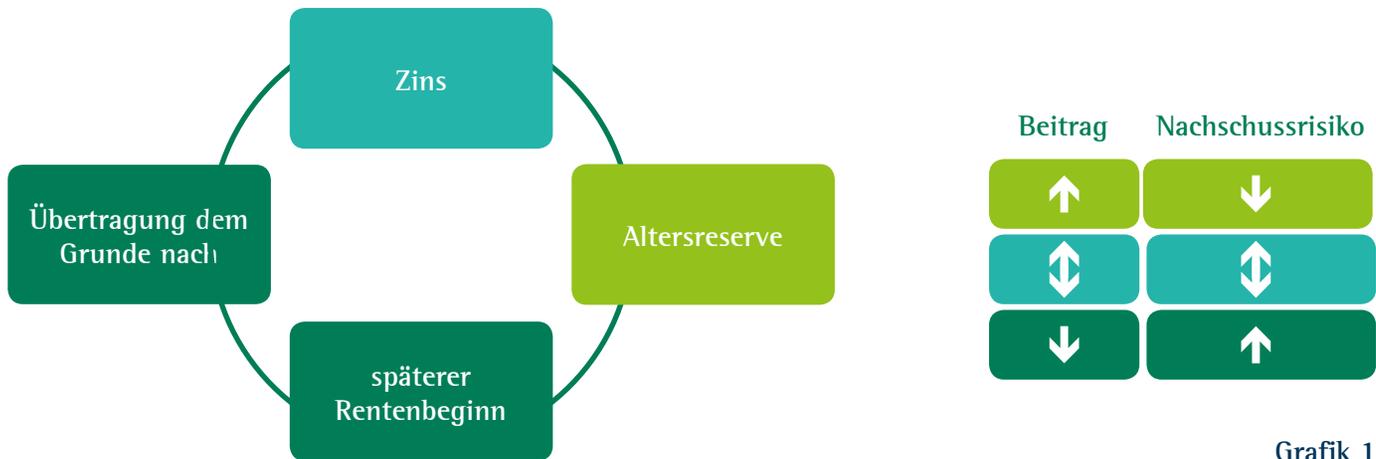
erstattet. Bei einer versicherungsförmigen Variante gibt eine solche Rückzahlung nicht. Dies ist insbesondere bei der Auslagerung von GGF-Versorgungen wichtig, wenn das Unternehmen an die nächste Generation übergeben wird; die Rückzahlung des Kapitals also in der Familie bleibt. Die versicherungsförmige Variante ist dann angeraten, wenn das Unternehmen an einen externen Erwerber veräußert werden soll und dieser nicht bereit ist, künftig ein Nachschussrisiko zu tragen. Hierbei bietet der LV 1871 Pensionsfonds mit 1,75 Prozent einen deutlich höheren Garantiezins als deutsche Pensionsfonds.

Meist aber steht bei einer Auslagerung die nicht-versicherungsförmige Variante – auch als „Dynamik-Variante“ bezeichnet – im Vordergrund. Wichtigster Grund: der deutlich geringere Einmalbeitrag. Er liegt bei der Dynamik-Variante etwa in der Größenordnung der Pensionsrückstellung in der HGB-Bilanz, während er in der Garantie-Variante deutlich darüber liegt: Je jünger der Versorgungsberechtigte ist, desto höher ist die Differenz. Bei einem 65-Jährigen ist die Garantie-Variante immer noch rund 50 Prozent teurer als die Dynamik-Variante.

Ein weiterer Grund ist die Flexibilität, die der LV 1871 Pensionsfonds bei der Festlegung des Einmalbeitrags in der Dynamik-Variante bietet: Der Zins für die Kalkulation des Einmalbeitrags kann



**LV 1871**  
Maßstäbe in Vorsorge seit 1871



Grafik 1

zwischen 1,25 Prozent und 5,0 Prozent variabel gewählt werden. Damit wird auch das Nachschussrisiko deutlich beeinflusst. Je niedriger der Zins gewählt wird, umso weniger wahrscheinlich ist ein Nachschuss.

Daneben bietet der LV 1871 Pensionsfonds noch weitere Möglichkeiten, die Höhe des Beitrags und damit auch des Nachschussrisikos an die Rahmenbedingungen des Unternehmens anzupassen (s. Grafik 1). Diese Möglichkeiten sind insbesondere bei der Auslagerung von GGF-Versorgungen relevant. Ein Beispiel: Bei der Übertragung dem Grunde nach bleibt die Witwenrente bei der Beitragskalkulation unberücksichtigt. Dadurch sinkt der Einmalbeitrag, ohne dass es bei Tod des Versorgungsberechtigten zu einem Nachschuss kommt. Voraussetzung dafür: Der Versorgungsberechtigte stirbt nicht zu früh und die Altersdifferenz zwischen den Ehepartnern ist nicht zu groß. Alternativ kann eine Altersreserve berücksichtigt werden. Dabei wird der Beitrag erhöht, sodass es durch die Langlebigkeit bis zu einem variabel zu wählenden Alter nicht zu einer Unterdeckung kommen kann.

Ein Vorteil gegenüber deutschen Pensionsfonds: Der LV 1871 Pensionsfonds kann bei Unterdeckungen flexibler reagieren. Sollte das Unternehmen beispielsweise aufgrund eines Liquiditätsengpasses einen angeforderten Nachschuss nicht zahlen können, muss ein deutscher Pensionsfonds auf eine versicherungsförmige Durchführung umstellen. Dies hat eine weit überproportionale Rentenkürzung zur Folge. Und der Rückweg aus der versiche-

rungsförmigen in die nicht-versicherungsförmige Durchführung ist ausgeschlossen. Beim LV 1871 Pensionsfonds dagegen bleibt auch in diesem Fall die nicht-versicherungsförmige Durchführung erhalten, die Rente wird lediglich proportional gekürzt.

### Finanzierung

Wie hoch auch immer letztlich der errechnete Beitrag ist, oft bleibt eine weitere Hürde: Die Liquidität zur Erbringung des Einmalbeitrags ist nicht sofort vorhanden. Auch hier kann der LV 1871 Pensionsfonds helfen.

Zum einen darf der LV 1871 Pensionsfonds – anders als deutsche Pensionsfonds – Darlehen zur Finanzierung des Einmalbeitrags vergeben. Dadurch kann, wirtschaftlich gesehen, der Einmalbeitrag teilweise in einen laufenden Beitrag mit einer Laufzeit von bis zu 15 Jahren umgewandelt werden. Dies macht die Liquiditätsbelastung für das Unternehmen in vielen Fällen tragbar.

Sofern eine Rückdeckungsversicherung vorhanden ist, kann auch diese für die Finanzierung der Auslagerung verwendet werden. Entweder als Sicherheit für ein endfälliges Darlehen oder durch Übertragung auf den LV 1871 Pensionsfonds, wodurch der Einmalbeitrag teilweise finanziert wird. Eine schematische Übersicht, welche Möglichkeiten der LV 1871 Pensionsfonds zur Nutzung einer bestehenden Rückdeckungsversicherung bietet und welche Ziele damit erreicht werden können, zeigt die untenstehende Tabelle.

Nutzung der Rückdeckungsversicherung ▶ Ziel ▼	Weiterführung	Beitragsfreistellung	Rückkauf	Darlehen	Übernahme durch PF
Überfinanzierung vermeiden	●	●	●	●	●
Stornokosten vermeiden	●	●	●	●	●
Risikoschutz erhalten	●	●	●	●	●
Bilanzberührung vermeiden	●	●	●	●	●

## Größte überbetriebliche Pensionsfonds

gemessen an den Bruttobeiträgen 2014 im Rahmen der Übertragung von Pensionsverpflichtungen

Rang	Unternehmen	verdiente Bruttobeiträge
1	R+V Pensionsfonds AG	104,5 Mio. Euro
2	LV 1871 Pensionsfonds AG	63,7 Mio. Euro
3	Allianz Pensionsfonds AG	61,9 Mio. Euro

Quelle: Geschäftsberichte 2014 der Pensionsfonds; da in den Geschäftsberichten der R+V Pensionsfonds AG und der Allianz Pensionsfonds AG die Bruttobeiträge im Rahmen der Übertragung von Pensionsverpflichtungen nach § 3 Nr. 66 EStG nicht gesondert ausgewiesen sind, wurden die gesamten Einmalbeiträge zugrunde gelegt.

## Flexible Unterstützung und Servicequalität

Die vorangehenden Überlegungen zeigen, dass jede Auslagerung eine spezielle Beratung und Begleitung benötigt. Dabei zeichnet sich der LV 1871 Pensionsfonds nicht nur durch sein flexibles Produktangebot aus, sondern auch durch eine serviceorientierte Unterstützung vom Beginn der Angebotsphase bis zur abschließenden Umsetzung. Bei Bedarf können die Berater zusätzlich auf die MAGNUS GmbH, die bAV-Beratungsgesellschaft der LV 1871 Unternehmensgruppe, zurückgreifen.

Damit ist der LV 1871 Pensionsfonds zu einem der größten Anbieter am deutschen Markt für die Auslagerung von Pensionszusagen geworden. Der Fokus des Geschäfts liegt dabei auf der Auslagerung von GGF-Zusagen. Im vergangenen Jahr hat der LV 1871 Pensionsfonds über 200 Auslagerungen in diesem Segment durchgeführt, wobei der Einmalbeitrag üblicherweise im Bereich

zwischen 300 und 400 Tausend Euro lag. Insgesamt haben seit Gründung im Jahr 2007 bereits über 1.000 Trägerunternehmen ihre Zusagen auf den LV 1871 Pensionsfonds ausgelagert.

Dieses Angebot hat bei der pma schon zu ersten erfolgreichen Umsetzungen geführt, wie Herr Neuhäuser, MBA und CFP, bAV-Experte und pma-Partner seit 1984, bestätigt: „Bisher wurden zwei Auslagerungen über die LV 1871 Pensionsfonds AG erfolgreich abgewickelt. Erfreulich, dass alle Beteiligten im Hause der LV 1871 und der MAGNUS GmbH ihr Handwerkszeug wie selbstverständlich verstehen. Ein Partner, der weiß worauf es ankommt und auf fast alle Wünsche reagieren kann. Im Zweifel kann man auch das Angebot des bAV-Spezialisten Herrn Nordhaus nutzen: Bei Bedarf und nach individueller Absprache unterstützt er pma-Partner bis zur finalen Platzierung des Geschäfts.“ ]

## Trägerunternehmen



## 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 3652362  
andreas.nordhaus@lv1871.de

[www.lv1871.de](http://www.lv1871.de)





Andrea Krüger

## Verkoste lieber ungewöhnlich: Wein und Bier genießen

Ein Schluck herbes Eichen-Aroma eines Barrique umspült sanft den Gaumen; dazu kitzelt ein herzhafter Leckerbissen vom heißen Salzstein die Geschmacksnerven im Mund; später ein beruhigendes Klangschalenerlebnis in der Salzgrotte. Das gibt's nur beim Best of Bio Wine Award, der in diesem Jahr bereits zum neunten Mal stattfindet. Diesmal lassen sich die Bio-Weine unter dem Motto „Wein und Salz“ unter die „Genusslupe“ nehmen.

## Von Amphoren und bernsteinfarbenen Weinen

Jürgen Schmücking, der als Diplom-Sommelier die Weinverkostung leitet, ist schon voller Vorfreude: „Wir werden in diesem Jahr wieder einige neue Weine aus außergewöhnlichen Regionen zur Verkostung anbieten können, wie etwa aus Griechenland, Georgien oder Bulgarien. Bio-Weine aus diesen Regionen sind häufig sehr ursprünglich und versprechen richtige Geschmackserlebnisse.“ Georgien etwa gilt als Ursprungsland des Weinbaus und viele Bio-Winzer arbeiten dort wieder auf traditionelle

Weise, was ausgezeichnete Weine hervorbringt: „So genannte Orange-Weine sind nach wie vor sehr gefragt. Neu bei Best of Bio sind jedoch Orange-Weine aus Regionen wie Georgien“, verrät Schmücking. Diese ursprünglichen Weine, die dem Natural-Wine-Trend der letzten Jahre folgen, werden zum Beispiel in Amphoren ausgebaut. Sie leuchten bernsteinfarben, wenn sie im Glas ausgetrennt werden und fallen bei der Verkostung in eine eigene Kategorie.

## Schluck um Schluck bewerten

Beim Best of Bio verkostet nicht, wie bei anderen renommierten Awards üblich, eine Fachjury. Die Veranstaltung wurde vielmehr speziell für interessierte Weingenießer, passionierte Weinliebhaber und Laien konzipiert. Im Blindverkostungsverfahren entscheiden die Jury-Mitglieder ohne Etikett oder Namen des Weinguts zu kennen nach individuellem Genuss-Sinn und persönlichen Geschmacksvorlieben. Im Turnier-Verfahren werden die Weine nach Klassen geordnet, gekostet und prämiert: Weißweine, Rotweine, Roséweine, Schaumweine, Süßweine mit Natural-Wines und seit 2015 auch Innovationen. Alle eingereichten Weine stammen dabei aus zertifiziert-biologischer Landwirtschaft und von anerkannten Bio-Betrieben.

## Verkosten und entspannen

Im kleinen, aber feinen Gesundheitszentrum des Hotels können die Gäste nach getaner „Verkostungsarbeit“ dann entspannen und neue Kräfte sammeln: Die eigene Salzgrotte im Haus unterstützt die Heilkraft der Natur und schenkt Ruhe und Entspannung. In der Salzsaua werden intensiv die körpereigenen Heilkräfte aktiviert. Zusätzlich stehen eine finnische Sauna, ▶

[ Vom 24. bis 26. Juni 2016 sucht im BIO HOTEL Bayerischer Wirt in Augsburg eine Laienjury aus Weinliebhabern unter fachkundiger Anleitung von Verkostungsleiter und Diplom-Sommelier Jürgen Schmücking die Besten aus – egal ob rot, weiß, rosé oder bernsteinfarben. Informationen und Buchungsdetails zur Genusspauschale für 329.- Euro gibt es im Internet unter [www.bestof.bio](http://www.bestof.bio).

### Und zum Vormerken:

Den 500. Geburtstag des Reinheitsgebots haben die Veranstalter der Genussawards zum Anlass genommen und auch dem Bier zum zweiten Mal einen eigenen Best of Bio gewidmet: Vom 7. bis 9. Oktober im BIO HOTEL Alter Wirt in München, Grünwald, werden die besten Bio-Biere verkostet!

Eine kleine, grüne Oase mitten in der Stadt: Ankommen, sich wohlfühlen und natürlich genießen – im Stadthotel Bayerischer Wirt in Augsburg begrüßen in diesem Jahr Gastgeberfamilie Friedl und das Best of Bio-Team die Teilnehmer zur Weinverkostung der besonderen Art: Neben einem einleitenden Wein-Sensorik-Workshop stehen vier Verkostungsteile an drei Tagen auf dem Programm. Zur Verkostung gehört auch wieder ein kulinarischer Teil: Highlights aus der Hotelküche – 100 Prozent biologische, regionale und gesundheitsbewusste Fleisch- und Superfood-Gerichte aber auch vegetarische und vegane Köstlichkeiten. Abgerundet wird die Veranstaltung durch ein entspannendes Wellnessangebot – alles unter dem Motto „Wein und Salz“.



sorgen für eine geschmackliche Diversifizierung des Traditionsgetränks. Getestet wird auch beim Bier nach bewährtem Turnier-Verfahren und in Blind-Verkostung in verschiedenen Bier-Klassen.

Weitere Informationen zur Buchung und Anmeldung gibt es in Kürze ebenfalls auf der Award-Website unter [www.bestof.bio](http://www.bestof.bio). ]



- ▶ Infrarotkabine sowie Jade- und hhp-Schwingungsliegen zur Verfügung. Weitere individuelle Massageangebote und Wellnessbehandlungen runden das Angebot ab.

### Best of Bio Beer 2016

Der Genussaward, der bereits seit 2004 verliehen wird, prämiiert neben Wein und Spirituosen auch Olivenöl, Schokolade, Saft und zum zweiten Mal auch wieder Bier in zertifiziert biologischer Qualität. Schon zu Beginn des Jubiläumsjahres des Reinheitsgebots haben konventionelle Biere von sich Reden gemacht, weil sie neben den erlaubten Zutaten Wasser, Hopfen und Malz auch Pestizidrückstände enthalten sollen. Wer sich beim Bier-Genuss nicht nur auf ein 500 Jahre altes Reinheitsgebot verlassen möchte, sondern wirklich auf Nummer sicher gehen will und darüber hinaus geschmackliche Vielfalt liebt, kann sich beim Best of Bio Beer Award im BIO HOTEL Alter Wirt in Grünwald vom 7. bis 9. Oktober 2016 durch eine große Auswahl an Bio-Bieren trinken. Trends aus den USA, wo kleine Craft-Bier-Brauereien immer beliebter werden, kommen langsam auch im Mutterland der Biere an und

**Die BIO HOTELS – mit Sicherheit genießen**  
Rund 90 Hotels in vielen europäischen Ländern haben sich im Verein der BIO HOTELS zusammengeschlossen. Garantiert biologisches Essen und Getränke sind die gemeinsame Basis der zertifizierten Häuser. Auch im Nonfood-Bereich gelten nachhaltige Standards für die Mitglieder: Kontrollierte Naturkosmetik und ein nachhaltiges Ressourcenmanagement (garantiert durch das ehc-Label) sind verpflichtend für alle. Je nach Kernkompetenz sprechen die jeweiligen Hotels Urlauber, Wellness-Fans, Familien, Tagungsgäste oder Geschäftsreisende an; weitere spezialisierte Häuser wenden sich an Gäste, die grün feiern oder den Urlaub aktiv für ihre Gesundheit nutzen wollen. Eine Vorstellung aller Häuser und viele Informationen zu den Pionieren des Öko-Tourismus in Europa gibt es unter [www.biohotels.info](http://www.biohotels.info)

Sylvia Raabe – BIO HOTELS Pressebetreuung

# **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](mailto:investmentsales@standardlife.de)

**Standard Life** 

# Einmalbeitragsprodukt: Sicher wie Bundesanleihen, chancenreich wie Fonds

**Die ideale Lösung für Niedrigzinszeiten:  
SI Global Garant Invest verbindet maximale  
Sicherheit mit attraktivem Renditepotenzial,  
wie unsere Beispielrechnung zeigt.**

[ Mickrige 0,56 Prozent bringt eine zehnjährige Bundesanleihe aktuell. Zwar liegt die Inflationsrate derzeit, vor allem wegen des niedrigen Ölpreises, auf ähnlich geringem Niveau. Doch das muss nicht so bleiben. Auf der anderen Seite steht ein Aktienmarkt, dem viele Experten turbulente Zeiten prophezeien. Für die hiesigen Anleger ein rotes Tuch: Ohnehin finden 61 Prozent der Deutschen laut einer jüngeren Allensbach-Umfrage schon das Wort „Aktien“ unsympathisch. „Risiko“ kommt auf ähnliche Beliebtheitswerte (60 Prozent Antipathie, nach 43 Prozent im Jahr 1993). Für Anleger und ihre Berater ein viel beklagtes Dilemma.

Dass es jedoch einen Ausweg gibt, zeigt SI Global Garant Invest gegen Einmalbeitrag. Mit ihrer 100-prozentigen endfälligen Beitragsgarantie bietet das Produktkonzept jene Sicherheit, die Anleger sich wünschen. Selbst wenn die Wertentwicklung der zugrundeliegenden Fonds null Prozent betragen sollte, liegt die Rendite aktuell\* noch höher als bei einer Bundesanleihe. Bei einer zehnjährigen Laufzeit beispielsweise würden null Prozent Wertentwicklung der zugrundeliegenden Fonds immer noch 1,04 Prozent Rendite p. a. bedeuten. Entsprechend steigen die Chancen bei positiven Entwicklungen an den Kapitalmärkten, wie die Beispielrechnung zeigt.

## Highlights für Ihre Kunden

- ✓ Attraktives Renditepotenzial ohne Verlustrisiko zum Rentenbeginn
- ✓ Schon ab einer Mindestlaufzeit von 8 Jahren
- ✓ Mindestbeitrag 5.000 Euro
- ✓ Maximalbeitrag 250.000 Euro
- ✓ Zuzahlungen und Kapitalentnahmen sind möglich

## Highlights für Sie

- ✓ Produktlösungen mit einzigartigen Verkaufsargumenten
- ✓ Attraktive Provision

Unterm Strich steht ein attraktives Renditepotenzial bei praktisch null Risiko zum Rentenbeginn. SI Global Garant Invest gegen Einmalbeitrag gibt es ab einer Mindestlaufzeit von acht Jahren. Die eingezahlte Summe kann maximal 250.000 Euro betragen Mit SI Global Garant Invest haben Makler nicht nur eine überzeugende Antwort auf die Niedrigzinsmalaise, sondern können sich auch über attraktive Vergütungen freuen. Der Königsweg im heutigen Vorsorgegeschäft für Privatanleger heißt SI Global Garant Invest. ]

**SIGNAL IDUNA Gruppe**

## Vergleichsbetrachtung:

**SI Global Garant Invest gegenüber einer Bankanlage (nach zehn Jahren Laufzeit)**

	Bundesanleihen 0,56 % p.a. (Stand: 02.2016)	Festgeld, Sparbrief 1,0 % p.a.	SI Global Garant Invest 3 % p.a.*	SI Global Garant Invest 6 % p.a.*
<b>Vor Steuern</b>	21.148 Euro	22.092 Euro	24.903 Euro	31.336 Euro
<b>Nach Steuern</b>	20.856 Euro	21.552 Euro	23.677 Euro	28.502 Euro

Beitrag: 20.000 Euro, Endalter: 60 Jahre, Mann 50 Jahre, Beginn: 01.03.2016, Ansparzeit: 10 Jahre, Produktgruppe Comfort, verzinsliche Ansammlung, Abgeltungssteuer 25 Prozent (ohne Solidaritätszuschlag, ohne Kirchensteuer, kein Freistellungsauftrag).

\* Die angegebenen Werte sind unverbindlich und beruhen auf der nicht garantierten Überschussbeteiligung unter Berücksichtigung der oben genannten Fondswertsteigerung und den bei Vertragsabschluss geltenden Rechnungsgrundlagen. Die späteren Gesamtleistungen können höher oder niedriger sein als diese Werte.

Weitere Hinweise: Beträge über 250.000 Euro müssen gesondert angefragt werden. Keine juristischen Personen, nach Prüfung ggf. juristische Personen als Betriebe aus Handel, Handwerk und Gewerbe möglich.



Jetzt  
**clever**  
vorsorgen!

Die **beste Perspektive** für Ihre Altersvorsorge? Wir zeigen es Ihnen.

Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihr Ersparnis nicht nur gegen Wertverlust absichern, sondern einen wertvollen Beitrag zu Ihrer Altersvorsorge leisten können. Unsere **Private Rente gegen Einmalbeitrag** – eine zukunftssichere Kapitalanlage mit attraktiven Steuervorteilen.

Infos unter 0231 135-7997 oder [www.signal-iduna.de](http://www.signal-iduna.de)

**SIGNAL IDUNA**   
gut zu wissen

# Starke Lösung in turbulenten Zeiten – die privat.portfolio Serie

Quo vadis Konjunktur? Wie es auch kommt, Portfolios mit Schutzschirm sind gut gerüstet und bieten Chancen für einen soliden Anlageerfolg

Ökonomen, Banker, Politiker und auch Unternehmer rätseln aktuell, wohin es mit der Konjunktur geht. Pessimismus ist mal wieder weit verbreitet, die Sorgen reichen von einem Abrutschen der USA in die Rezession über eine harte Landung in China bis zur bevorstehenden globalen Deflation. Infolgedessen bewegen sich Kapitalmärkte richtungslos hin und her.

[ Anleger und auch Berater verfallen während dessen gerne in eine „Schockstarre“. Portfolios werden nicht mehr angeschaut, Neuanlagen bestreikt, obwohl jeder weiß, dass derartige Marktphasen rückblickend die besten Anlagechancen boten. Erfahrene Anlageberater kennen die Kundengespräche nur zu gut, in denen es im Nachhinein darum geht, wie günstig man damals hätte investieren können.

## Eine erfolgreiche Vermögensverwaltung für private Anleger geht konstruktiv mit unsicheren Marktphasen um

Aus Sicht der Portfolio Concept Vermögensmanagement GmbH ist eine erfolgreiche, zukunftsorientierte Vermögensverwaltung für private Anleger aktiv gemanagt und geht konstruktiv mit unsicheren Marktphasen um. Mit einer solchen Vorgehensweise wird die Voraussetzung dafür geschaffen, das Paradoxon der „Schockstarre“ zu überwinden und günstige Investments in unsi-

cheren Marktphasen zu tätigen. Die inhabergeführte, bankenunabhängige Vermögensverwaltung betreut seit über 30 Jahren vermögende Privatkunden. Aus den Erfahrungen der Vergangenheit hat das Traditionsunternehmen gelernt. Schon vor vielen Jahren wurde im Haus ein aktiver Managementansatz entwickelt, der die Portfolios bei aufkommender Unsicherheit absichert *(Siehe Grafik)*.

Seit dem vergangenen Jahr profitieren auch die Kunden der [pma:]–Makler davon.

„Wir möchten uns mit unserem aktiven, systematischen Ansatz insbesondere in turbulenten Zeiten als starke Partner für unsere Kunden und die mit uns zusammenarbeitenden Berater erweisen. So erhöhen wir die Chancen auf einen guten Anlegererfolg und unterstützen den Makler beim Aufbau einer langfristig erfolgreichen Kundenbeziehung“ betont Alexander H. Stütz, Geschäftsführer bei Portfolio Concept.

## Schutzschirm für eine stabile Wertentwicklung



Beispielhafte Darstellung  
der Funktionsweise:  
Aktien-Weltindex MSCI  
01.01.1999 – 19.02.2016

## Unser aktiver Managementansatz

- 1 Auswahl des Anlageuniversums (qualitativ)**
  - Gliederung nach Regionen, Branchen und Segmente
  - Best-Select-Ansatz (Auswahl der jeweiligen TOP-Fonds)
- 2 Berechnen des Portfolios nach minimalem Risiko (quantitativ): Basismodell**
  - hauseigene Softwarelösung
  - monatliche Neuauswertung, gegebenenfalls Anpassung
- 3 Bestimmen der Investitionsquote nach Marktstimmung (quantitativ): Overlay**
  - hauseigene Softwarelösung
  - Punktemodell, bestehend aus Stimmungs- und Konjunkturindikatoren
  - tägliche Neuberechnung, gegebenenfalls Anpassung
  - Steuerung der Aktienquote zwischen 0 und 100 Prozent

### Expertise

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

### Transparenz

Durch eine ganzheitliche, neutrale Betreuung des Vermögens bietet Portfolio Concept als Honorarberater eine interessante Alternative zum provisionsbezogenen Produktverkauf. Portfolio Concept verzichtet in der unabhängigen Vermögensverwaltung gänzlich auf Verkaufsprovisionen und Bestandsvergütungen von Dritten. Ohne Konzernverflechtungen mit Fondsgesellschaften oder Banken und ohne Umsatzvorgaben eines Produktlieferanten kann Portfolio Concept ausschließlich im Interesse der Kunden handeln. Für unabhängige Finanzdienstleistungsinstitute wie Portfolio Concept gelten die strengen gesetzlichen Anforderungen des Kreditwesengesetzes (KWG) und des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG).

**Portfolio Concept Vermögensmanagement GmbH**  
[www.portfolio-concept.de](http://www.portfolio-concept.de)

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

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

### Vorteile von privat.portfolio

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

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

### Kontakt

**Portfolio Concept**  
**Vermögensmanagement GmbH**

**Alexander H. Stütz**  
 (Geschäftsführer und Leiter  
 der Vermögensverwaltung)



# Jahresauftakttagung 2016



## Jahresauftakttagung 2016

[pma:] lud am 19.02.2016 zur Jahresauftakttagung ins Mövenpick ein.





Seit mehr als 15 Jahren bildet unsere Veranstaltung in unserer Branche den Auftakt in das neue Jahr. Zahlreiche Fachvorträge sowie mehr als 35 Aussteller haben einen Ausblick auf das Branchenjahr 2016 geboten. Das Echo zur [pma:] Jahresauftakttagung 2016 fiel seitens der Teilnehmer durch die Bank sehr positiv aus.



Jahresauftakttagung 2016

# Jahresauftakttagung 2016



## Jahresauftakttagung 2016

[pma:] lud am 19.02.2016 zur Jahresauftakttagung ins Mövenpick ein.

[pma:] bedankt sich bei: AEGON · Allianz · Alte Leipziger · ARAG · AXA Barmenia · Canada Life · Compeon · Condor · Consal · Continentale DADirekt · die Bayerische · DMB Rechtsschutz · ERGO · Europa Generali · Gothaer · Hallesche · Hannoversche · Hanse Merkur · HDI Janitos · KS/AUXILIA · LV 1871 · Mannheimer · Nürnberger · Portfolio Concept · R+V · Sevenval · Signal Iduna · Standard Life · Swiss Life Techniker Krankenkasse · VHV Volkswohl Bund · WWK · Zurich





Eine gute Wahl war offenbar auch das Mövenpick Hotel Münster als Veranstaltungsort: Die Übersichtlichkeit der Ausstellungsfläche, der Ablauf sowie die Atmosphäre insgesamt wurden als sehr gut bewertet. Daher möchten wir auch an dieser Stelle noch einmal Danke sagen! Aussteller, Partner, Gäste und Mitarbeiter der [pma:] haben durch ihre Teilnahme zu dieser sehr gelungenen Veranstaltung beigetragen.



Jahresaufakttagung 2016



# Jahresauftakttagung 2016

[pma:] lud am 19.02.2016 zur Jahresauftakttagung ins Mövenpick ein.





Der Messetag endete um 16 Uhr, denn nur drei Stunden später fand an gleicher Stelle die Abendveranstaltung statt. Unterhalten wurden die 300 Gäste am Abend von der Band „Max and friends“ sowie DJ Rocca.



**NÜRNBERGER**  
VERSICHERUNGSGRUPPE



## Planvolle Rücklagenpolitik

NÜRNBERGER Krankenversicherung legt Wert auf stabile Beiträge

Privat krankenversichert zu sein, bedeutet für viele Menschen günstigere Beiträge und bessere Leistungen als in der GKV. Damit diese überzeugende Formel in allen Phasen des Vertrags gilt, muss bei der Auswahl des PKV-Anbieters auf Qualität geachtet werden. Mit regelmäßiger Produktpflege und planvoller Rücklagenpolitik schafft die NÜRNBERGER Krankenversicherung AG die Basis dafür, dass die Beiträge ihrer Kunden auch später bezahlbar bleiben.

[ Die NÜRNBERGER Krankenversicherung AG (NKV) genießt seit ihrer Gründung vor 25 Jahren als Qualitätsversicherer einen ausgezeichneten Ruf im deutschen Versicherungsmarkt; weil sie ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis bietet, ihr Angebot z.B. durch Aktualisierung der Versicherungsbedingungen regelmäßig auf den neuesten Stand bringt und in jeder Vertragsphase – vom Abschluss in jungen Jahren bis ins hohe Alter – kundenorientiert handelt.

Die NKV belohnt Ihre Bestandskunden, indem sie sie in hohem Maße am Unternehmenserfolg beteiligt. So wurden im Jahr 2014 rund 85 Prozent des nachsteuerlichen Rohergebnisses der Rückstellung für Beitragsrückerstattung (RfB) zugeführt.

Durch die Zuführungen aus dem Geschäftsergebnis konnte die NKV 2011 bis 2014 die RfB-Quote, die das Verhältnis der zur Verfügung stehenden RfB-Mittel zu den verdienten Bruttobeiträgen angibt, von 26 Prozent auf über 37 Prozent steigern. Unter anderem aufgrund der vorhandenen RfB-Mittel bescheinigt die Ratingagentur Assekurata der NKV eine „exzellente“ Sicherheitslage. Von den RfB-Mitteln profitieren sowohl Versicherte, die ▶

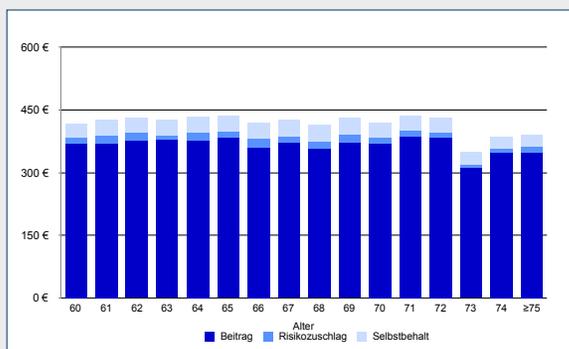
▶ keine Leistungen in Anspruch nehmen – durch eine attraktive Beitragsrückerstattung in der Krankenversicherung und in der Pflege-Pflichtversicherung – als auch Kunden, die von Beitragserhöhungen betroffen sind – durch Begrenzung der Beitragssteigerung. In den Jahren 2011 bis 2015 wurden dabei insgesamt knapp 80 Mio. Euro an die NKV-Versicherten ausgeschüttet. Damit sind über 11 Prozent des Beitragsvolumens der Vollversicherung wieder direkt an die Kunden zurückgeflossen.

Mit diesen Maßnahmen und dem mit der Beitragsrückerstattung verbundenen Anreiz, sich kostenbewusst zu verhalten, trägt die NKV zu stabilen Beiträgen für ihre Versicherten bei. Sowohl die Beitragsstabilität insgesamt als auch die Beitragsrückerstattungspolitik der NKV im Besonderen werden von Assekurata mit „sehr gut“ bewertet.

Gerade ältere Versicherte profitieren von dieser Rücklagenpolitik. So konnten die Beiträge der Kunden im Rentenalter überdurchschnittlich stabil gehalten werden, wie das reale Beispiel eines im Vollversicherungstarif TOP versicherten, heute 75 Jahre alten Mannes zeigt:

### Tarife TOP/TOP2 – Bestand ab Alter 60

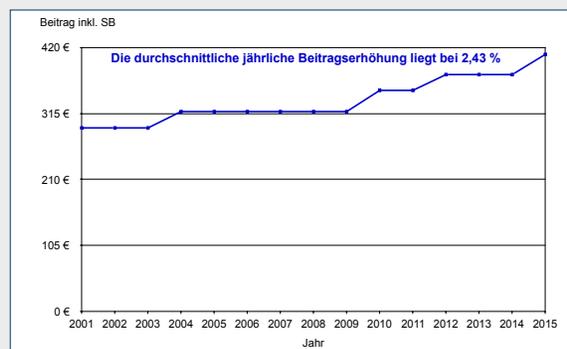
#### Durchschnittliche Beiträge Erwachsene



Stand: August 2015

### Beitragsentwicklung – Tarif TOP

#### Mann mit Alter 75 (Beitrag inkl. SB)



Stand: August 2015

Darüber hinaus bietet die NKV allen Vollversicherungskunden den Abschluss eines Beitragsentlastungstarifs (BET) an. Dadurch kann die finanzielle Last in dem Lebensabschnitt, in dem das Einkommen niedriger ist, wirksam und dauerhaft reduziert werden. Für Arbeitnehmer ist der Tarif BET besonders interessant, da der Beitrag arbeitgeberzuschussfähig ist. Zudem ist er in voller Höhe steuerlich anrechenbar. Die NKV setzt auf Qualität. Das schlägt sich auch in hervorragenden Testergebnissen nieder. Die Unternehmens- und Produktqualität wird von der Ratingagentur Assekurata jeweils mit „sehr gut“ bewertet. ]

### Kontakt

NÜRNBERGER Krankenversicherung AG

Frank Hülscher (Direktions-  
bevollmächtigter Krankenversicherung)

Mobil: 0151 53841107  
frank.huelscher@nuernberger.de

www.nuernberger.de



# Mehr bieten als andere

## Die kollektive Krankenversicherung



Die betriebliche Altersvorsorge hat sich bereits etabliert. Auch die Bedeutung der betrieblichen Gesundheitsvorsorge in Deutschland steigt stetig an. Der Bereich der kollektiven Krankenversicherung bietet noch viel Potential. Durch den möglichen Verzicht auf die Gesundheitsprüfung sowie vereinfachten Meldeverfahren, besonderen Konditionen und – gerade bei einem großen Kollektiv – die hohe Anzahl der Abschlüsse ist die Vermittlung dieser Angebote eine reizvolle Aufgabe. Aber selbst für kleinere Unternehmen bietet die Gothaer Krankenversicherung hier Lösungen.

[ Die Rationierung in der gesetzlichen Krankenversicherung trifft den Versicherungsnehmer hart. Leistungskürzungen und Zuzahlungen stehen auf der Tagesordnung. Die Verknappung von Leistungen in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) wird von den Versicherten immer mehr wahrgenommen. Und es wird sich kaum niemand der Illusion hingeben, dass bei der Knappheit der Mittel Innovationen und Fortschritt noch unbegrenzt Eingang in die GKV finden. Leidtragender ist der Versicherungsnehmer. Und genau hier setzt die Gothaer Krankenversicherung an.

### Health-Insurance-Benefits zur Steigerung der Unternehmensattraktivität

Sogenannte Health-Insurance-Benefits als Zusatzleistungen für die Arbeitnehmer können die Attraktivität des Arbeitgebers

enorm steigern. Hierbei können das wachsende Gesundheitsbewusstsein und die Kostenproblematik aufgegriffen werden. Neben den Angeboten der betrieblichen Gesundheitsförderung bieten insbesondere Angebote der kollektiven Krankenversicherung ein markantes Differenzierungsmerkmal – nicht nur für die Firmen, sondern auch für die Vertriebspartner, die solche Angebote machen können.

Über einen Kollektivvertrag mit einem privaten Krankenversicherer kann – aufgrund besonderer Konditionen – ein privater Zusatzversicherungsschutz ohne individuelle Risikoprüfung für die Mitarbeiter angeboten werden. Die Gothaer Krankenversicherung bietet eine attraktive Produktpalette an, die extra auf die Anforderungen im Kollektivgeschäft zugeschnitten ist.

Zudem werden in der kollektiven Krankenversicherung Beitragsnachlässe gewährt. Mit durchschnittlich fünf Prozent im Vergleich zum Einzelgeschäft, manchmal auch erheblich mehr, kann dabei gerechnet werden. Je nach Vertrag gibt es Möglichkeiten, Angebote zu erstellen, die nur im Bereich der Kollektivversicherung realisierbar sind. Diese Exklusivität ist ein besonderer Wett-



„Kollektivversicherungen eignen sich insbesondere auch für die Kombination mit weiteren Angeboten des betrieblichen Gesundheitsmanagements, wie Sportkursen im Unternehmen oder Vorsorgeuntersuchungen.“

bewerbsvorteil. Kollektivversicherungen bieten im Vergleich zu Individualversicherungen bessere Konditionen. Ob der Arbeitgeber die Kollektivversicherung lediglich anbietet oder sogar eine Bezuschussung ermöglicht, hängt dabei von individuellen Unternehmensinteressen ab. Er schafft jedoch immer einen Mehrwert für seine Mitarbeiter.

Die Angebote müssen dabei keineswegs auf Ergänzungsversicherungen begrenzt bleiben. Wir bieten unseren Vertriebspartnern neben den ausschließlich für das Kollektivgeschäft entwickelten MediGroup-Produkten auch die Absicherung in der Krankheitskostenvollversicherung oder Restkostentarife im Rahmen von Gruppenversicherungen. Die Produkte Gothaer MediGroup ermöglichen den Zugang zu Firmen und eröffnen die Chance zu weiteren attraktiven Abschlüssen im Bereich der Vollversicherung

für den Personenkreis der freiwillig GKV-Versicherten bzw. im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge oder Sachversicherung.

Kollektivversicherungen eignen sich insbesondere auch für die Kombination mit weiteren Angeboten des betrieblichen Gesundheitsmanagements, wie Sportkursen im Unternehmen oder Vorsorgeuntersuchungen. Auch hier bietet die Gothaer über ihre Tochter MediExpert ihren Vertriebspartnern ein umfassendes Angebot, welches sich bei den Unternehmen immer größerer Beliebtheit erfreut.

### Die kollektive Krankenversicherung als Vorteil für alle Beteiligten

Um qualifizierte Mitarbeiter zu akquirieren oder gute Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden, sollten konkrete Maßnahmen aus dem Gesundheitsmanagement zur Mitarbeiterbindung genutzt werden. Ein gutes Gehalt sowie ein angenehmes Arbeitsklima bieten andere Firmen auch. Attraktive Versicherungskonditionen für die Zeit der Unternehmenszugehörigkeit sind dagegen noch nicht weit verbreitet. Bei vergleichsweise geringem finanziellem Aufwand entsteht hier ein hoher wahrgenommener Nutzen.

Diese Fürsorge führt zu einer positiven Außen Darstellung des Unternehmens. Rankings zum Thema „bester Arbeitgeber“ beziehen Sozialleistungen in ihre Urteile mit ein. Eine positive Außen Darstellung unterstützt wiederum die Differenzierung zu Wettbewerbern. Wenig Aufwand – hoher Nutzen: Die Investition in die kollektive Krankenversicherung lohnt sich – für alle Beteiligten. ]

#### Kontakt

Gothaer Krankenversicherung AG  
Thomas Ramscheid (Key Account Management)

Mobil: 0177 2467564  
thomas\_ramscheid@gothaer.de

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

# HanseMerkur – ein verlässlicher Partner in der privaten Krankenversicherung

Innovative Produkte, finanzielle Stärke und Traditionsbewusstsein – diese Eigenschaften schätzen Kunden und Vertriebspartner an der HanseMerkur Versicherungsgruppe.

[ Sie ist mit einer Beitragseinnahme von 1,78 Mrd. Euro ein finanziell solider mittelständischer Personenversicherer und die einzige selbständige und konzernunabhängige Versicherungsgruppe am Finanzplatz Hamburg, die bundesweit tätig ist. Ende 2014 waren insgesamt 1,42 Mio. Kunden bei der HanseMerkur krankenversichert. Die HanseMerkur Reiseversicherung AG ist der zweitgrößte deutsche Reiseversicherer. 2014 stiegen das Neugeschäft um 12,8 Prozent und die Beitragseinnahmen um 1,9 Prozent auf 1.159,6 Mio. Euro (2013: 1.138,4 Mio. Euro). Damit lag der Versicherer 1,2 Prozentpunkte über dem Branchenschnitt von 0,7 Prozent.

## Innovative Produkte für Angestellte

Auf der Produktseite überzeugt der Krankenversicherer mit durchdachten Tarifen und einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Smart Fit etwa ist eine Krankenvollversicherung, die beitragsdämpfende Elemente für das ganze Leben vorsieht. Ab dem 20. Lebensjahr gewährt die HanseMerkur zehn Prozent Gesundheitsrabatt auf den Beitrag, wenn der Kunde Nichtraucher ist und der Body Mass Index sowie zentrale Werte – z.B. Blutzucker oder Cholesterin – im Normbereich liegen. Eine ärztliche Bescheinigung genügt. Ab einem Alter von 65 Jahren können Kunden mit dem Tarif SBE ihren jährlichen Selbstbehalt für ambulante-, Zahn- und Stationärleistung von 500 Euro auf 1.000 Euro umstellen. Das reduziert die Beiträge der Ruheständler spürbar. Denn: de facto bleibt es für ihn beim Selbstbehalt von 500 Euro, da er über das Tarifmodul SBE – das den 35-jährigen Versicherten lediglich 11,55 Euro kostet – den erhöhten Selbstbehalt im Alter über seinen Arbeitgeberzuschuss bereits vorfinanziert hat. Diese Tarifgestaltung ermöglicht derzeit branchenweit nur die HanseMerkur.

## Tarifliche Förderung von Vorsorge und alternativen Heilmethoden

Darüber hinaus bringt der Smart Fit all das mit, was anspruchsvolle Kunden von einer privaten Krankenvollversicherung erwarten: Die Erstattung aller zahn- und privatärztlichen Behandlungskosten zu 100 Prozent, auch beim Naturheilarzt, die Übernahmen aller Auslagen für ärztlich verordnete Arznei- und Verbandmittel, die freie Arztwahl, Einbettzimmer im Krankenhaus einschließlich Behandlung durch Spezialisten. Vorsorgeuntersuchungen sind unerlässlich, um gravierenden Krankheiten vorzubeugen. Mit Smart Fit können Kunden das Programm für Vorsorgeuntersuchungen

der HanseMerkur kostenlos in Anspruch nehmen. Sie wirken sich weder auf den Selbstbehalt aus, noch haben sie Einfluss auf die zukünftige Beitragsrückerstattung.

## Hochleistungstarif ohne SB

Für alle Kunden, die mehr wollen, bietet sich der Hochleistungstarif Pro Fit an. Hier gibt es ein echtes Highlight: Wenn der Versicherte keine Rechnungen einreicht, zahlt er für das ambulante und zahnärztliche Tarifmodul keinen Beitrag. Er bekommt 50 Prozent Pauschalerstattung von der HanseMerkur und 50 Prozent als Arbeitgeberzuschuss. Erst wenn der Kunde Rechnungen einreicht, zahlt er den normalen Beitrag. Die Beitragsreduzierung ab dem 65. Lebensjahr mit dem Tarif SBE ist bei Pro Fit ebenfalls möglich.

## Die Rechnungsapp – schnellstmöglich Erstattung für Ihren Kunden

Einen weiteren Service bietet die HanseMerkur ihren Vollversicherten mit Smartphone. Denn mit der RechnungsApp können Versicherte ihre Belege einfach und sicher abfotografieren. Die Rechnungen müssen nicht wie bisher einen 2D-Barcode tragen, damit sie digital an die HanseMerkur verschickt werden können. Kunden sparen sich so den Weg zum Briefkasten und verkürzen die Zeiten zwischen Posteinreichung und Erstattung der Ausgaben. ]

Sie haben Fragen oder benötigen ein Angebot? Ich helfe Ihnen jederzeit gern weiter.



### Kontakt

HanseMerkur Krankenversicherung

Norbert Wagner (Vertriebsleiter)

Tel.: 0211 30131550  
Fax: 040 41199675282  
Mobil: 0157 71627987

[norbert.wagner@hansemerkur.de](mailto:norbert.wagner@hansemerkur.de)  
[www.hansemerkur.de](http://www.hansemerkur.de)

HanseMerkur  
Versicherungsgruppe



# Maximal versichert –

ZU MINIMALEN BEITRÄGEN



## Pro Fit

Private Krankenvollversicherung mit  
Pauschalerstattung von Anfang an

**Pro Fit** bietet Ihnen **alle Vorteile einer privaten Krankenvollversicherung**. Und solange Sie gesund sind, reduziert sich der **günstige Beitrag** ganz beträchtlich.

Wie profitabel **Pro Fit** für Sie wird, rechnen wir Ihnen gerne vor.  
Rufen Sie uns an!



**Vertriebsleiter Norbert Wagner**

Auf`m Hennekamp 76-78 · 40225 Düsseldorf  
**Telefon** 0211 30131550 · **Fax** 040 41199675282  
**Mobil** 01577 1627987  
**E-Mail** norbert.wagner@hansemerkur.de

# Pflegefall – das unterschätzte Risiko

## Pflegevorsorge auch mit staatlicher Unterstützung

Die Überalterung der Gesellschaft und die immer stärker in den Fokus rückende Notwendigkeit, für die Pflegevorsorge eigene finanzielle Mittel aufzuwenden, machen den Abschluss einer privaten Pflegezusatzversicherung unumgänglich. Weisen Sie deshalb im Rahmen ihrer ganzheitlichen Beratung auf diese Versorgungslücke hin. Lars Feddersen, Maklerbetreuer der CONSAL MaklerService GmbH, beantwortet die wichtigsten Fragen rund ums Thema Pflege.



**[partner:]** Die Bevölkerung in Deutschland ist gesetzlich pflegeversichert. Warum ist es so wichtig zusätzlich privat vorzusorgen?

### Lars Feddersen:

Professionelle Pflege zu Hause oder im Heim kostet in Pflegestufe III aktuell rund 3.400 Euro monatlich, in manchen Fällen sogar mehr. Die gesetzliche Pflegeversicherung deckt aber nur weniger als die Hälfte der anfallenden Kosten. Daran ändert auch die kommende Pflegereform nichts. Für den Rest muss jeder Betroffene selbst aufkommen. Ist nicht genug Geld vorhanden, kann auf das Vermögen, die Altersvorsorge oder das Eigenheim zugegriffen werden. Auch das Ersparnis des Partners oder der Kinder ist dann nicht mehr sicher. Damit dieses Szenario nicht Wirklichkeit wird, muss jeder selbst etwas tun.

[partner:] 2 | 2016

**[partner:]** Wer ist denn am stärksten vom Risiko der Pflegebedürftigkeit betroffen?

**Lars Feddersen:** Das sind vor allem die Frauen. Aufgrund der höheren Lebenserwartung ist auch ihr Pflegerisiko größer. Statistisch betrachtet werden Frauen älter als Männer und verbringen dadurch längere Zeit in der vollstationären Pflege.

**[partner:]** Was sind die Folgen für den Einzelnen und seine Angehörigen, wenn er ein Pflegefall wird?

**Lars Feddersen:** Eine lange bewährte und wesentliche Stütze des Pflegesystems, die Pflege durch Angehörige, ist schon heute bei Weitem nicht mehr so tragfähig wie in der Vergangenheit.

Kinder wohnen häufig nicht mehr in der Nähe der Eltern, und Großfamilien sind eher unüblich geworden. Wenn das Generationenmodell nicht mehr funktioniert, muss jeder Einzelne selbst für die anfallenden Kosten im Pflegefall aufkommen. Allerdings kann schon heute fast jeder fünfte Betroffene seine Pflegekosten nicht mehr alleine tragen. Das Vermögen des Pflegebedürftigen wird komplett herangezogen, und das kann schnell aufgebraucht sein. Damit ist ein Pflegefall oft die Vorstufe zum Sozialfall. Aber

„Eine umfassende Absicherung erreicht der Kunde nur, wenn er eine zusätzliche Pflegeergänzungsversicherung abschließt.“

auch wenn das Sozialamt einspringt – Kinder und der Ehepartner werden in Regress genommen. Zu vererben gibt es dann nichts mehr. Insofern ist Pflegevorsorge auch ein Vermögensschutz für Ihre Kunden.

**[partner:]** Welche Möglichkeiten der privaten Pflegeabsicherung stehen der Bevölkerung zur Verfügung?

**Lars Feddersen:**

Seit dem Jahr 2013 existiert, der vom Staat mit 60 Euro jährlich bezuschusste Tarif, „Pflege-Bahr“. Jeder, der mindestens 18 Jahre alt ist und noch keine Leistungen aus der Pflegepflichtversicherung bezieht, kann diesen Schutz ohne Gesundheitsprüfung bekommen. Wer den Mindestbeitrag von 10 Euro im Monat bezahlt, bekommt 5 Euro vom Staat zurückerstattet. Dies ist der perfekte Einstieg in die private Pflegvorsorge und bietet Ihnen als Berater einen tollen Gesprächsaufhänger. Wer möchte schon Geld verschenken?

**[partner:]** Kann der „Pflege-Bahr“ die Versorgungslücke schließen?

**Lars Feddersen:** Nein, der „Pflege-Bahr“ reicht bei Weitem nicht aus, aber er ist ein richtiger und wichtiger Schritt – und es ist gut, dass der Gesetzgeber hier gehandelt hat. Mit dem „Pflege-Bahr“ kann man nur einen kleinen Teil der Versorgungslücke schließen. Wichtig ist, dass Versicherungsvermittler im Beratungsgespräch darauf hinweisen.

**[partner:]** Wie sieht aus Ihrer Sicht die ideale Lösung aus?

**Lars Feddersen:** Eine umfassende Absicherung erreicht der Kunde nur, wenn er eine zusätzliche Pflegeergänzungsversicherung abschließt. Die Bayerische Beamtenkrankenkasse AG (BK) und Union Krankenversicherung AG (UKV) bieten dafür den Tarif

„PflegePREMIUM Plus“ an. Er leistet ein Pflegegeld in allen drei Pflegestufen und sogar bei Pflegestufe „0“ (Eingeschränkte Alltagskompetenz wie z.B. Demenz). Damit lässt sich die Versorgungslücke bedarfsgerecht schließen.

Auch nach der Pflegereform zum 01.01.2017 sind die Kunden der BK und UKV top versorgt. Denn einmal vereinbarte Leistungen sind den Versicherten auf jeden Fall gewiss. Und nicht nur das:

Kunden profitieren direkt von den Leistungsverbesserungen aus der Pflegereform, denn der Versicherungsschutz wird automatisch an die gesetzlichen Vorgaben angepasst. Das heißt, BK und UKV garantieren ihren Versicherten mit den Pflege-Tagegeldtarifen maximale Flexibilität und Sicherheit.

Gerne übermitteln wir interessierten Beratern unsere Informationsmappe zum Thema Pflege. ]

### Vorteile der privaten Pflege-Zusatzversicherung auf einen Blick:

- Ihre Kunden bleiben unabhängig und selbstbestimmt.
- Ihre Kunden können sich eine hochwertige Pflege finanzieren, solange es geht auch von zu Hause.
- Das Vermögen und Eigentum Ihrer Kunden und deren Angehörigen ist geschützt
- Ihre Kunden werden im Pflegefall kein Sozialfall

### Ein früher Einstieg lohnt sich:

- Junge und gesunde Menschen zahlen günstige Beiträge.
- Für die gesamte Versicherungsdauer bleiben die Beiträge niedrig.

### Kontakt

CONSAL MaklerService GmbH  
Lars Feddersen (Maklerbetreuer)

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

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



**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 Wulfange  
Telefon: 06102-306 1910  
E-Mail: markus.wulfange@canadalife.de

## Beste Beratung zum Thema Pflege

### Pflegestärkungsgesetz II zum 1.1.2017 – worauf Makler und Kunden nun achten sollten

Die Pflegezusatzversicherung entwickelt sich mittlerweile aufgrund zunehmender Komplexität des gesamten Themas zur absoluten Königsklasse in der Kundenberatung. Fest steht: wer für den Pflegefall nicht rechtzeitig vorgesorgt hat, wird zum Sozialfall, sobald die Altersversorgung zur Kostendeckung aufgebraucht ist.

[ Kunden verlieren sehr schnell den Überblick zu Angeboten und Leistungen, wenn sie selbst oder ein Familienmitglied zum Pflegefall werden. Zudem haben deutsche Männer oft aus ihrem Rollenverständnis zum Thema „Pflege“ keinen Zugang – in Deutschland ist die Pflege ein historisch geprägtes „Frauenthema“. Üblicherweise erfolgt der notwendige Abschlusswille zur Pflegezusatzversicherung aus freien Stücken heraus erst, wenn im Familien- und Bekanntenkreis der finanzielle Super-Gau eines Betroffenen bekannt wird.

Jeder zweite Bundesbürger glaubt, über die Pflicht-Pflegeversicherung, die an die Krankenversicherung angekoppelt ist, genug abgesichert zu sein. Nicht wissend, dass hier nur die Hälfte der tatsächlichen Kosten gedeckt sind. Die Durchschnittskosten bei vollstationärer Pflege liegen aktuell bei 3.236,69 Euro. Die Pflichtversicherung gibt 1.686,69 Euro dazu – Betroffene müssen monatlich 1.686,69 Euro aus eigener Tasche hinzuzahlen.

In den letzten Jahren meldeten alle Kostenträger, wie zum Beispiel Pflegekassen und Sozialhilfeträger, sowie Betroffene eine Ungleichbehandlung durch die bisherige Einstufung der pflegebedürftigen Personen nach Pflegebedarf in Minuten. Pflege-Einrichtungen, aber genauso auch pflegende Angehörige, konnten ohne großen Aufwand durch Manipulation der Einstufung in die der Pflegestufe zugrundeliegenden Minutenzahl ihre Einnahmen (Pflegeheime) bzw. ihre zu erbringenden Zuzahlungen durch den gesetzlich vorgeschriebenen beizutragenden Elternunterhalt (Kinder) beeinflussen.

Der Gesetzgeber hat diese Ungerechtigkeit erkannt und handelt. Ab 1.1.2017 gibt es somit eine Umstufung in Pflegegrade, die nicht mehr den Minuten-Takt- Pflegebedarf der betroffenen Person, sondern den Grad der Selbständigkeit ermitteln. Dies erfolgt über eine Matrix von 64 Kriterien mit Unterstufungen und unterschiedlichen Gewichtungen – aus denen völlig diagnose-unabhängig ein Wert ermittelt wird, welcher dann wiederum den Pflegegrad und die von der Pflegeversicherung zu erwartende Unterstützung ermittelt. Hierbei wird nicht mehr zwischen rein körperlichen Einschränkungen und kognitiven und/oder psychischen Einschränkungen unterschieden.

Beispiel-Auszüge zum neuen Begutachtungssystem (NBA) ab 1.1.2017:

6.1	Tagesablauf gestalten und an Veränderungen anpassen	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
6.2	Ruhen und Schlafen	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
6.3	Sich beschäftigen	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
6.4	In die Zukunft gerichtete Planungen vornehmen	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
6.5	Interaktion mit Personen im direkten Kontakt	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
6.6	Kontaktpflege zu Personen außerhalb des direkten Umfelds	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3

0 = selbstständig

1 = überwiegend selbstständig

2 = überwiegend unselbstständig

3 = unselbstständig

K. Wingefeld, A. Büscher und B. Gansweid "Abschlussbericht zur Hauptphase 1: Entwicklung eines neuen Begutachtungsinstrumentes  
Das neue Begutachtungsassessment zur Festlegung von Pflegebedürftigkeit – Überarbeitete, korrigierte Fassung"  
Bielefeld/ Münster, 25. März 2008

S. 38-42

vorhanden/unbeeinträchtigt: 0 Punkte
größtenteils vorhanden: 1 Punkt
in geringen Maßen vorhanden: 2 Punkte
nicht vorhanden: 3 Punkte
maximal (nur aus Teil 1): 8*3 = 24 Punkte

Quelle

Modul

Merkmalausprägungen

Items/Merkmale

Beschreibung

Kognitive und Kommunikative Fähigkeiten

"Kognitive Einbußen können einen umfangreichen Unterstützungsbedarf nach sich ziehen... Im Rahmen des Begutachtungsassessments sind sie insbesondere für die Berücksichtigung des Bedarfs an psychosozialer Unterstützung von Bedeutung ("allgemeine Beaufsichtigung und Betreuung")" (S.38) Letzteres bleibt zur Zeit ausdrücklich unberücksichtigt.

1. Personen aus dem näheren Umfeld erkennen: Mit "Personen aus dem näheren Umfeld" sind Menschen gemeint, zu denen im Alltag regelmäßig ein direkter Kontakt besteht. Dazu gehören Familienmitglieder, Nachbarn, ggf. aber auch die Pflegekräfte eines ambulanten Dienstes oder einer stationären Pflegeeinrichtung.
2. Örtliche Orientierung: die Fähigkeit, sich in der räumlichen Umgebung zurechtzufinden, andere Orte gezielt aufzusuchen und zu wissen, wo man sich befindet.
3. Zeitliche Orientierung: die Fähigkeit, zeitliche Strukturen zu erkennen. Dazu gehören Uhrzeit, Tagesabschnitte, Jahreszeiten und zeitliche Abfolge des eigenen Lebens.
4. Gedächtnis: die Fähigkeit, Ereignisse oder Beobachtungen zu erinnern. Von Belang sind dabei sowohl kurz zurückliegende Ereignisse oder Beobachtungen (gleicher Tag), wie auch solche aus ferner Vergangenheit (bei älteren Menschen)
5. Mehrschrittige Alltagshandlungen ausführen: die Fähigkeit, mehrschrittige Alltagshandlungen in der richtigen Reihenfolge auszuführen. Gemeint sind Handlungen, die täglich oder nahezu täglich im Lebensalltag vorkommen und die eine Abfolge von Teilhandlungen umfassen.
6. Entscheidungen im Alltagsleben treffen: Auch in diesem Zusammenhang sollen nur alltägliche Entscheidungen einbezogen werden. Dazu gehört beispielsweise die dem Wetter angepasste Auswahl von Kleidung, die Entscheidung über die Durchführung von Aktivitäten wie Einkaufen, Familienangehörige oder Freunde anrufen, einer Freizeitbeschäftigung nachzugehen und ähnliches.
7. Sachverhalte und Informationen verstehen: Damit ist die Fähigkeit angesprochen, Situationen, Ereignisse oder schriftliche/mündliche Informationen anzunehmen und richtig zu deuten.
8. Risiken und Gefahren erkennen: Hiermit sind Risiken und Gefahren in der häuslichen, wie auch in der außerhäuslichen Umgebung angesprochen. Dazu gehören beispielsweise Strom- und Feuerquellen, Barrieren und Hindernisse auf dem Fußboden bzw. auf Fußwegen, eine problematisch Beschaffenheit des Bodens (z.B. erhöhtes Sturzrisiko durch Glätte) oder Gefahrenzone in der außerhäuslichen Umgebung (verkehrsreiche Straßen, Baustellen etc.).
9. Mitteilung elementarer Bedürfnisse: Hierzu gehört die Fähigkeit, Hunger, Durst, Schmerz, Frieren, Erschöpfung etc. äußern zu können, bei Sprachstörungen ggf. durch Laute, Mimik und/oder Gestik bzw. unter Nutzung von Hilfsmitteln auf Bedürfnisse aufmerksam zu machen, Zustimmung oder Ablehnung auszudrücken.
10. Aufforderungen verstehen: Hierzu gehört die Fähigkeit, Aufforderungen und Bitten zu alltäglichen Grundbedürfnissen wie z.B. essen, trinken, kleiden, beschäftigen selber zu verstehen. Neben kognitiven Beeinträchtigungen sind hier auch Hörstörungen zu berücksichtigen

Teil 1

Teil 2

## Lücken der Pflegepflichtversicherung

durchschnittliche monatliche Kosten für vollstationäre Pflege<sup>1</sup> und Leistungen der Pflegepflichtversicherung



### Leistungen für die ambulante Pflege (Pflegesachleistungen) / Pflege zuhause durch Angehörige (Pflegegeld)

Die Pflegestufen werden 2017 dann durch die Pflegegrade ersetzt. Pflegegrad 1 kommt neu hinzu. Verschiedene Leistungen wie Tages- und Nacht-, Verhinderungs- und Kurzzeitpflege sind nun besser kombinierbar.

#### Pflegegeld (z.B. Angehörige) 2016/2017 nach Paragraph 37 SGB XI Erhöhungen

Pflegestufe	Pflegegrad	2016	2017
neu	Pflegegrad 1	–	Anspruch Beratungsbesuche halbjährig
Pflegestufe I	Pflegegrad 2	244 Euro	316 Euro
Pflegestufe II	Pflegegrad 3	458 Euro	545 Euro
Pflegestufe III	Pflegegrad 4	728 Euro	728 Euro
Härtefall	Pflegegrad 5	–	901 Euro
Pflegestufe 0 (mit Demenz)	Pflegegrad 2	123 Euro	316 Euro
Pflegestufe I (mit Demenz)	Pflegegrad 3	316 Euro	545 Euro
Pflegestufe II (mit Demenz)	Pflegegrad 4	545 Euro	728 Euro
Pflegestufe III (mit Demenz)	Pflegegrad 5	728 Euro	901 Euro
Härtefall	Pflegegrad 5	–	901 Euro



**Pflegesachleistungen (Pflegedienst) 2016/2017 nach Paragraph 36 SGB XI Erhöhungen**

Pflegestufe	Pflegegrad	2016	2017
neu	Pflegegrad 1	–	125 Euro
Pflegestufe I	Pflegegrad 2	468 Euro	689 Euro
Pflegestufe II	Pflegegrad 3	1144 Euro	1298 Euro
Pflegestufe III	Pflegegrad 4	1612 Euro	1612 Euro
Härtefall	Pflegegrad 5	1995 Euro	1995 Euro
Pflegestufe 0 (mit Demenz)	Pflegegrad 2	231 Euro	689 Euro
Pflegestufe I (mit Demenz)	Pflegegrad 3	689 Euro	1298 Euro
Pflegestufe II (mit Demenz)	Pflegegrad 4	1298 Euro	1612 Euro
Pflegestufe III (mit Demenz)	Pflegegrad 5	1612 Euro	1995 Euro
Härtefall	Pflegegrad 5	1995 Euro	1995 Euro

### Tages- und Nachtpflege: Die Unterschiede

Die Tages- und Nachtpflege (teilstationäre Versorgung) nach Sozialgesetzbuch (SGB), Elftes Buch XI, Paragraph 36, 38, 41, 45 umfasst die zeitweise Betreuung eines Pflegebedürftigen im Tagesverlauf in einer Pflegeeinrichtung. Die Pflegekasse übernimmt:

- Pflegekosten
- Anwendungen der sozialen Betreuung
- Kosten der medizinischen Behandlungspflege
- morgendliche und abendliche Hol- und Bringdienste

Die Kosten für Verpflegung müssen dagegen privat getragen werden.

### Tages- und Nachtpflege 2016/2017 mit und ohne Demenz nach Paragraph 36, 38, 41, 45 SGB XI Erhöhungen

Pflegestufe	Pflegegrad	2016	2017
Pflegestufe 0	Pflegegrad 2	231 Euro	689 Euro
Pflegestufe I	Pflegegrad 3	689 Euro	1298 Euro
Pflegestufe II	Pflegegrad 4	1298 Euro	1612 Euro
Pflegestufe III	Pflegegrad 5	1612 Euro	1995 Euro

### Leistungen Stationäre Pflege 2016/2017 nach SGB XI Erhöhungen

Pflegestufe	Pflegegrad	2016	2017
Pflegestufe I	Pflegegrad 2	1064 Euro	770 Euro
Pflegestufe II	Pflegegrad 3	1330 Euro	1262 Euro
Pflegestufe III	Pflegegrad 4	1612 Euro	1775 Euro
Härtefall	Pflegegrad 5	1995 Euro	2005 Euro
Pflegestufe 0 (mit Demenz)	Pflegegrad 2	– Euro	770 Euro
Pflegestufe I (mit Demenz)	Pflegegrad 3	1064 Euro	1262 Euro
Pflegestufe II (mit Demenz)	Pflegegrad 4	1330 Euro	1775 Euro
Pflegestufe III (mit Demenz)	Pflegegrad 5	1995 Euro	2005 Euro
Härtefall	Pflegegrad 5	1995 Euro	2005 Euro

## Unterschied Pflegegeld und Pflegesachleistung Pflegegeld

Pflegegeld ist für Versicherte gedacht, die zuhause von Angehörigen, Freunden oder Bekannten ehrenamtlich gepflegt werden. Beratungsbesuche von Pflegefachkräften sollen dieses Angebot unterstützen, um sicher zu stellen, dass der Versicherte angemessen versorgt wird.

Das neue Gesetz zum Sozialgesetzbuch XI (Pflegeversicherungsgesetz) wurde am 26.2.2016 im Bundesrat rechtsgültig – seitdem arbeiten alle Versicherungsträger der gesetzlichen Krankenkassen und der privaten Krankenversicherung an der Umsetzung der neuen Kriterien. Hierzu müssen zunächst die neuen Versicherungsbedingungen der Musterbedingungen vom PKV-Verband veröffentlicht werden (dies wird bis ca. Mai 2016 geschehen sein).

Daraus ergeben sich die neuen Kalkulationsgrundlagen. Erst im nächsten Schritt können dann die Versicherer ihre Produkte auf Basis dieser Vorgaben bemessen und gestalten.

## Was heißt dies für Kunden und Makler?

Alle Tarife und Produkte, die ihre Leistung auf die Einstufung der Pflegestufe durch den Medizinischen Dienst nach dem SGB XI abstellen, sind von dieser großen Reform betroffen. Dies betrifft also die Pflicht-Pflegeversicherung der gesetzlich und privat



## Pflegesachleistungen

Pflegesachleistungen sind für den Einsatz von ambulanten Pflegediensten gedacht. Die ambulanten Pflegedienste rechnen Ihre Leistungen direkt mit der Krankenkasse bzw. dem Kostenträger ab. Zusätzlich gibt es bei den Pflegesachleistungen eigene Sätze für die Voll- und Teilstationäre Pflege / Versorgung. Beide Leistungen können miteinander kombiniert werden.

Versicherten, die Pflege-Bahr-Tarife, die Pflegezusatztarife, aber auch alle Tarife, die eine Pflegestufe als Leistungsvoraussetzung bestimmen. Nur sehr wenige Produkte aus dem Segment der biometrischen Risiken geben bisher eine Umstellungsgarantie auf die neuen Werte und Leistungsvoraussetzungen, welche ab dem 1.1.2017 gültig sein werden und gesetzlich vorgeschrieben sind.

## Achtung: Maklerhaftung!

Selbstverständlich sollte niemand auf die Beratung und den Abschluss einer guten Pflegezusatzversicherung verzichten. Selbstverständlich sollte jeder sich so frühzeitig wie möglich Versicherungsschutz in diesem Bereich vertraglich sichern, damit eine spätere Erkrankung nicht zur völligen Ablehnung aller Versicherer zu diesem wichtigen Versicherungsschutz führt.

[pma:] hat für Sie daher eine Analyse des Marktes durchgeführt und die Tarife und Produkte selektiert, welche bereits heute die Umstellungsgarantie zum 1.1.2017 gewährleisten. Bitte verwenden Sie ausschließlich diese Produkte. Die „Umstellungsgarantien“ und somit unsere Produktempfehlungen finden Sie bereits jetzt zur Aushändigung an Ihre Kunden im [pma:]-Info-System (PSC-Code 7374A)

Gesamt-Bestands-Aktionen zum Jahresende 2016!

Wir erwarten und verabreden aktuell für Sie zusätzlich in allen Tarifbereichen zur Pflegeversicherung Bestandsaktionen zum 31.12.2016, die Maklern und ihren Kunden Gelegenheit geben werden, den Pflegeversicherungsschutz zu optimieren. Selbstverständlich wird [pma:] wie gewohnt diese Aktionen mit dem gewohnt guten Back-Office-Support begleiten. Es ist eine gute Empfehlung, wenn Sie dies in Ihrem Terminkalender zum Jahreswechsel 2016/2017 berücksichtigen. ]

[pma:] Team KV

**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.

**NEU!**  
Jetzt maximale  
Flexibilität auch  
bei der  
Auszahlung



Weitere Informationen zur  
Relax Rente finden Sie unter  
[www.AXA-Makler.de](http://www.AXA-Makler.de)

Maßstäbe / **neu definiert**





Jens König im Interview



## [partner:] portraitiert Partner

Im November 2016 feiern Jens König und die [pma:] ein kleines Jubiläum: 25 Jahre Partnerschaft. Es freut uns, dass diese erfolgreiche Zusammenarbeit seit 1991 Bestand hat. Aber Beständigkeit scheint im Leben von Jens König eine große Rolle zu spielen.

[ Denn noch viel länger als der [pma:] hält er seinem Lieblingssport die Treue: Basketball. Vor 50 Jahren packte ihn der Basketballvirus und ließ ihn bis heute nicht los. In diesen Jahren war er als Aktiver von der Kreisliga bis zur Bundesliga in vielen Teams unterwegs. Sogar in der Nationalmannschaft.

Seit 30 Jahren betreibt und betreut der gebürtige Bremer in seiner zweiten Heimat Werne den Basketballsport. Basketball ist die Sportart Nr. 1 in der nur 30.000 Einwohner zählenden Kleinstadt. Die Menschen dort lieben ihren Basketballclub „LippeBaskets Werne e.V.“ und dies spiegelt sich in der Atmosphäre ihrer Arena, der 'Ballspielhöhle', wider. König war zunächst als Spieler, später als Trainer und auch Funktionär für den reinen Basketballclub „LippeBaskets Werne e.V.“

tätig. Nach 20 Jahren im Amt des 1. Vorsitzenden, leitet er die Geschicke des Vereins nun als Geschäftsführer und sportlicher Leiter.

„1968 nahm mich mein Bruder mit zu einem Basketballtraining in Bremen... Ich vergaß meine fußballerischen Ambitionen und begann mit dem Spiel auf die Körbe.“

Die 1. Herrenmannschaft der „LippeBaskets“ hat am 19. März 2016 den Aufstieg in die Westfalenliga (2. Regionalliga) geschafft. Dies haben wir zum Anlass genommen, uns mit unserem Partner Jens König über sein ehrenamtliches Engagement im Basketball zu unterhalten.

[partner:] Seit wann sind Sie bei LippeBaskets aktiv?

**Jens König:** Seit 30 Jahren begleite ich den Basketball in Werne, zunächst als Spielertrainer, danach als Coach und später auch als Vorstandsmitglied. Heute bin ich sportlicher Leiter und Geschäftsführer.

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

**Jens König:** 1968 nahm mich mein Bruder mit zu einem Basketballtraining in Bremen. Dort spielte ein Austauschschüler aus Kalifornien mit, der mich mit seinem intensiven Spiel stark be-

eindruckte. Ich vergaß meine fußballerischen Ambitionen und begann mit dem Spiel auf die Körbe.

[partner:] Welche Stationen haben Sie als Spieler durchlaufen?

**Jens König:** Das waren einige. Mein Weg führte mich vom Juniorenspieler in Bremen in Jugendnationalmannschaft, danach in die 2. Bundesliga mit dem UBC Münster (1975– 1980). Nach Münster ging es für mich von 1980–1984 mit den Giants Osnabrück weiter, mit denen ich den Aufstieg 1. Bundesliga erleben durfte. Auch zwei Länderspiele zählen zu meinen sportlichen Erfahrungen. 1985 war ich beim Aufstieg von TuS Herten in die 2. Bundesliga dabei. Und seit 1986 bin ich in Werne. Als Spieler führte mich der Weg dort von der Bezirksliga bis zum Regionalligaufstieg 1991. Meine Karriere als Spieler habe ich 2002 beendet.

[partner:] Was war Ihr größter sportlicher Erfolg als Spieler? Und was als Trainer?

**Jens König:** Als Spieler der Aufstieg in 1. Bundesliga 1982 und die Berufung in die Nationalmannschaft 1976. Als Coach 2003 der Aufstieg in die 1. NRW-Liga Herren mit Werne.

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

**Jens König:** Die Dynamik des Spiels auf ein hohes, kleines Ziel mit einem anspruchsvollen Regelwerk erfordert sehr hohe motorische Fertigkeiten. Die NBA fasziniert mit Typen wie Michael Jordan oder Dirk Nowitzki. Und Basketball kann ich auch immer allein trainieren mit Korb und Ball...

[partner:] Wie viel Zeit verbringen Sie durchschnittlich im Monat mit Basketball und rund um den Verein?

**Jens König:** Das verrate ich besser nicht! Ein Verein ist wie eine kleine Firma. Der Betrieb benötigt richtig Zeit und geht nur mit viel Leidenschaft und Herzblut.

[partner:] Ist Basketball ein Familiensport?

**Jens König:** Unbedingt. Alle können den Ball reinwerfen und die ganze Familie begleitet die Kids bei den Spielen. Demnächst werde ich auch die Enkel mit meiner Begeisterung quälen können!

[partner:] Wie alt war Ihr Sohn, als er mit Basketball anfing?

**Jens König:** Bereits als Baby musste er mit in die Halle. Die wurde quasi sein zweites Kinderzimmer. Und so gewöhnte er sich schon früh an den Klang des gedribbelten Balles. Herunterfahrbare

Körbe machten es möglich, dass Jan bereits mit 4 Jahren Spaß an der Korbjagd entwickelte. Mit 28 ist er jetzt im besten Basketballalter.

[partner:] Ihr Sohn spielt also noch aktiv?

**Jens König:** Ja. Er ist in der Halle groß geworden und kann es einfach nicht lassen den Basketball in den Korb zu werfen. Auch wenn mein Sohn mittlerweile in Essen lebt, ist er immer noch ein Teil der 1. Mannschaft der „LippeBaskets“. Trotz der großen Entfernung nimmt er sich Zeit für Training und die Meisterschaftsspiele.

[partner:] Was lieben Sie an Ihrem Job als Basketball-Coach?

**Jens König:** Als Coach einer Jugendmannschaft (U 10) ist es mir immer noch ein große Freude, den Kids den 'perfekten Wurf' zu erklären und den Spaß am schnellen Spiel zu vermitteln. Meine Sportlehrausbildung und die eigenen Erfahrungen sind dabei sehr hilfreich. Wir legen auch besonders großen Wert auf eine fundierte und zielgerichtete Jugendarbeit. Und der Erfolg spricht für unsere Arbeit: unsere U 16 spielt mit bei den Großen in der NRW- Liga.

[partner:] Haben Sie ein bestimmtes Credo?

**Jens König:** Das haben wir in der Tat. Die Losung unserer Coaches: nur eine Kerze, die brennt, kann das Feuer weitergeben!

[partner:] Das ist doch ein schönes Schlusswort. In diesem Sinne wünschen wir Ihnen, dass das Basketball-Feuer noch lange brennt. Vielen Dank für das Gespräch.

Mehr Infos unter [www.lippebaskets.de](http://www.lippebaskets.de) ]



# Gewerbliche Sachversicherung: Mehr Auswahl für passgenauen Schutz

**Kleine Ursache, große Wirkung: Ein Gewitter verursacht einen Stromausfall. Für Enno Janssen, Betreiber eines Restaurants, bedeutet das: Alle Lebensmittel in Kühl- und Tiefkühlschränken müssen entsorgt werden. Der Einkauf für das Auffüllen seiner Vorräte verschlingt 2.000 €, die nicht eingeplant waren. Dank seiner Betriebsinhaltsversicherung bekommt der Gastronom jedoch die Kosten ersetzt.**

## [NEU: Inhalts-, Gebäude- und Betriebsunterbrechungsversicherung mit drei Produktlinien und Zusatzbausteinen für individuelle Absicherung

Die ALTE LEIPZIGER hat eine verbesserte Absicherung für Gewerbebetriebe auf den Markt gebracht. Sowohl in der Inhalts- als auch in der Gebäude- und Betriebsunterbrechungsversicherung stehen ab sofort drei Produktlinien zur Auswahl. Zusatzbausteine, z. B. die Absicherung von Elektronik oder Sachen im Freien gegen Sturm, sorgen für Versicherungsschutz nach Maß.

»Goldene Regel«: Für im Gebrauch befindliche, gewartete und voll funktionsfähige Betriebseinrichtung wird der Kunde im Schadensfall eine Entschädigung zum **Neuwert** erhalten. Diese Absicherung ist automatisch und ohne Mehrprämie mitversichert.

### Highlights der Gebäudeversicherung:

Eine Gebäudeversicherung ist die optimale Ergänzung für Inhaber



### Top: Grobe Fahrlässigkeit automatisch mitversichert

Die neue Dreiteilung ist jedoch nicht die einzige Verbesserung. Der Versicherungsschutz bei grober Fahrlässigkeit ist in allen Linien automatisch mitversichert. Das Besondere: In der comfort-Absicherung gilt der Schutz bei grober Fahrlässigkeit sogar **bis zur Versicherungssumme, maximal 2,5 Mio. Euro**. Zur Definition der groben Fahrlässigkeit zählt die ALTE LEIPZIGER auch Obliegenheitsverletzungen, wie z. B. den Verstoß gegen behördliche Auflagen.

von Ladenlokalen oder Betriebsstätten. Mit der automatisch versicherten **Ökoklausel** haben Kunden in der classic- oder comfort-Linie Anspruch auf die Erstattung von Mehrkosten für umweltfreundliche Maßnahmen.

### Und so leicht kann etwas geschehen:

Nach Betriebschluss dringen Einbrecher in das Büro ein, stehlen die neuen Laptops und verwüsten die Büroräume. Dabei werden die Einrichtung und wichtige Geschäftsunterlagen beschädigt. Die ALTE LEIPZIGER ersetzt die Laptops und die Einrichtung zum **Neuwert**. Die **Wiederherstellungskosten** für die Geschäftsunterlagen werden auch erstattet. Selbstverständlich sind auch **Folgekosten**, wie beispielsweise für das Aufräumen der Schadenstätte und Notreparaturen, abgedeckt.

### »Goldene Regel« in der Inhaltsversicherung:

Für die Inhaltsversicherung gilt in allen drei Produktlinien die

## Spezielle Zielgruppenangebote

### Hotellerie & Gastronomie

Hoteliers und Gastronomen können in der **Inhalts- und Haftpflichtversicherung** auf eine umfassende Absicherung bauen, z. B. in folgenden Fällen:

- Im Außenbereich werden drei Sonnenschirme gestohlen.
- Durch den Brand wird auch die in die Jahre gekommene Spülmaschine zerstört. Der Versicherungsnehmer darf nicht nur eine vergleichbare, sondern sogar eine umweltfreundliche Spülmaschine auswählen. Die Mehrkosten trägt die ALTE LEIPZIGER.
- Ein vereinbarter Weckruf wird nicht eingehalten. Dadurch verpasst ein Gast seinen Flug und verlangt Schadenersatz, weil er einen neuen und teureren Flug buchen muss.
- Ein Restaurant übernimmt das Catering für eine Veranstaltung. Das portable Kühlgerät, in dem die Speisen lagern, fällt über Nacht unbemerkt aus und mehrere Gäste erleiden eine Salmonellenvergiftung.
- Die Terrasse wird für den Sommer hergerichtet. Beim Transport der Bänke über den Parkplatz beschädigt ein Angestellter ein Gästefahrzeug.

### Ärzte, Apotheker & Heilberufe

Im Heilwesen sind in der **Inhaltsversicherung** spezielle Leistungen automatisch eingeschlossen und bieten zum Beispiel bei folgenden Fällen vollen Schutz:

- Nach einem Brand müssen sämtliche Abdrücke eines Dental-labors sowie die gelagerten Röntgenaufnahmen wiederhergestellt bzw. neu angefertigt werden.
- Die Arzttasche wird während der Sprechzeit gestohlen.
- Wegen eines technischen Defektes am Kühlschrank verderben über Nacht die darin gelagerten Medikamente
- Ein Mitarbeiter verschüttet aus Versehen den Kaffee in den laufenden PC, dieser erleidet einen Kurzschluss.

Bei kleinen und mittleren Unternehmen stehen vor allem die Zielgruppen Lebensmittelhandel, Getränkehandel und Kosmetiksalons im Fokus. ]



#### Kontakt

ALTE LEIPZIGER Versicherung AG  
Sven Waldschmidt (Vorstand)

[www.alte-leipziger.de](http://www.alte-leipziger.de)

**Brandneu und eiskalt kalkuliert:**  
**Der neue compact-Tarif**

  
**ALTE LEIPZIGER**  
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

**G**  **WERBE**  
**2.0**

**Jetzt zuschlagen: Neue Tarife für gewerbliche Kunden.**

Die neue gewerbliche Sachversicherung für Geschäftsinhalt, Gebäude und Betriebsunterbrechung.

Mehr Informationen auf [www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/gewerbe](http://www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/gewerbe)

# Das Handbuch zu Sach- und Vermögensversicherungen in der neuesten, komplett überarbeiteten Auflage

Thomas Perk verfolgt auch in der 3. Auflage sein bewährtes Konzept: die Verbindung von kompaktem Fachwissen zu den Sparten Haftpflicht, Rechtsschutz, Hausrat und Wohngebäude mit konkreten Tipps für den Verkauf.



[ Grundlage ist das Musterbedingungswerk „Proximus 3“, das mit seinen Inhalten auf die Angebote der Versicherer übertragen werden kann. Darüber hinaus werden viele Deckungserweiterungen anschaulich und praxisnah erläutert.

Neu ist die Aufnahme der gewerblichen Versicherungen, die dem Verkäufer den Einstieg in dieses so wichtige Geschäftsgebiet erleichtern soll. Hier findet der Leser viele Informationen wieder, die ihm eine Beratung der verschiedensten Gewerbekunden ermöglichen werden. Behandelt werden die gewerblichen Sachversicherungen, die Betriebshaftpflicht sowie die gewerbliche Rechtsschutzversicherung. Branchenspezifische Besonderheiten werden dabei übersichtlich aufgezeigt.

Das konsequent praxisorientierte Buch ist eine wertvolle Hilfe bei der täglichen Arbeit für alle Verkäuferinnen und Verkäufer, die im Privat- bzw. Gewerbekundengeschäft tätig sind und ihre Versicherungsprodukte in einer Agentur, Bankfiliale oder im Beratungsgespräch vor Ort beim Kunden anbieten.

Die Darstellung der einzelnen Versicherungssparten im privaten Bereich berücksichtigt zudem alle relevanten Sachverhalte für die Ausbildung der Versicherungsfachleute. Es eignet sich daher als Nachschlagewerk und zur Prüfungsvorbereitung für die Aus- und Weiterbildungsgänge in der Versicherungsbranche. ]

Zu bestellen im Verlag Versicherungswirtschaft unter [www.vvw.de](http://www.vvw.de)

Thomas Perk

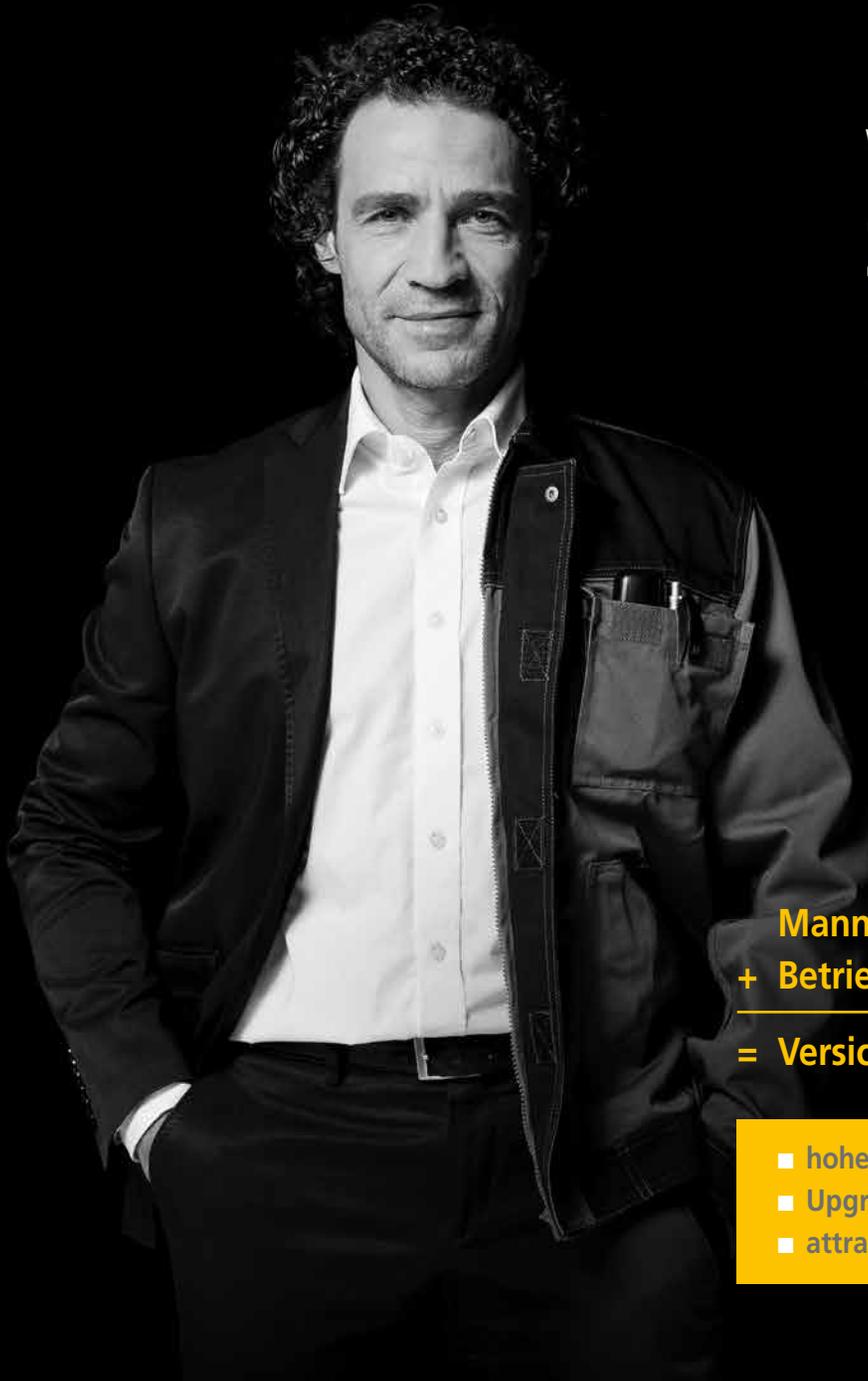
Technische  
Versicherung

Transport-  
versicherung

Haftpflicht-  
versicherung

Sach-  
versicherung

Garantie-  
versicherung



**Wir können  
Zielgruppen.  
Sie sagen welche.**

**Mannheimer Multi-Risk  
+ Betriebshaftpflicht**

**= Versicherungsschutz rund um den Betrieb**

- hohe Grundversicherungssummen in der Haftpflicht
- Upgrade-Garantie
- attraktive Preisgestaltung

[www.makler.mannheimer.de](http://www.makler.mannheimer.de)



**Mannheimer Versicherungen**  
**Maklerdirektion Bielefeld**  
Telefon 05 21. 9 6714 34  
[mdbielefeld@mannheimer.de](mailto:mdbielefeld@mannheimer.de)



LV 1871  
Pensionsfonds



# Vertrauen und Partnerschaft

**LV 1871 Pensionsfonds:** Die betriebliche Altersversorgung,  
die Unternehmen und Mitarbeiter entlastet

- höherer Rechnungszins und damit geringerer Kapitalbedarf als bei deutschen Pensionsfonds
- unkomplizierte Verwaltung und Leistungsauszahlung durch den Pensionsfonds
- flexible Finanzierungskonzepte

LV 1871 Pensionsfonds AG · Austrasse 15 · 9495 Triesen · Fürstentum Liechtenstein  
info@lv1871pensionsfonds.li · lv1871pensionsfonds.li  
Kontaktadresse in Deutschland · Maximiliansplatz 5 · 80333 München  
Tel.: 089 / 5 51 67 – 11 60 · Fax: 089 / 5 51 67 – 82 35 · bav@lv1871.de · bav.lv1871.de

In den nächsten Ausgaben möchten wir Ihnen einen kleinen Überblick verschaffen, welche Absicherungsmöglichkeiten wir für Gewerbeversicherung einzelnen Berufsgruppen empfehlen. Diese Empfehlung ist nicht abschließend. Den Anfang machen wir mit der Berufsgruppe der Ärzte. Weitere Informationen finden Sie auch im infosystem der [pma:] unter den genannten PSC-Codes.

## Thema der Ausgabe: Versicherungen für Ärzte

### [ 1. Berufshaftpflicht

#### 1.1 Für niedergelassene Ärzte

Ihr Arzt ist niedergelassener Arzt. Um sich gegen Personenschäden (und auch Sachschäden) abzusichern, benötigt er eine Berufshaftpflichtversicherung. Man unterscheidet in der Tarifierung nach:

- *Ambulant konservative Tätigkeit*

Ihr Versicherungsnehmer operiert nicht, sondern macht klassische Behandlungen wie Blutabnahme oder Wundversorgung. Je nach Facharzttrichtung Ihres Kunden können noch weitere Behandlungen als konservative Tätigkeit betrachtet werden.

- *Ambulante operative Tätigkeit*

Unter diesen Begriff fallen operative Tätigkeiten, bei denen Patienten sowohl die Nacht davor als auch die Nacht nach der Operation außerhalb des Krankenhauses, der Klinik oder der Praxis verbringen in welcher der Eingriff vorgenommen wurde.

- *Stationäre und ambulante Tätigkeiten als Beleg- oder Honorararzt (nicht in eigener Klinik)*

Ihr Kunde hat neben der Praxis noch Belegbetten im Krankenhaus und behandelt stationär aufgenommene Patienten. Dafür wird auch Versicherungsschutz benötigt.

Da die Tarife einzelner Gesellschaften unterschiedlich sind, sollten vorab die Bedingungen hinsichtlich der Einstufung gelesen werden, um Ihren Kunden den richtigen Versicherungsschutz anbieten zu können. Wir empfehlen Ihnen, wenn die Tätigkeiten nicht ganz klar sind, einen Fragebogen aufzunehmen. Aufgrund dieses Bogens kann eine Tarifierung erfolgen.

#### 1.2 Berufs-HV für angestellte Ärzte in einer Praxis oder einem Krankenhaus/Klinik

Angestellte Ärzte sollten immer klären, wie sie über den Arbeitgeber abgesichert sind. Wichtig ist, dass angestellte Ärzte das

Restrisiko absichern und gegebenenfalls den Regress bei grober Fahrlässigkeit absichern, wenn dies nicht über den Arbeitgeber abgesichert ist. Sollten angestellte Ärzte einer freiberuflichen Tätigkeit nachgehen, müssen sie diese auch separat versichern. (PSC-Code 1348A)



## 2. Praxisinhaltsversicherung / Ertragsausfallversicherung

Ihr Versicherungsnehmer hat ein weiteres Risiko: sein Praxisinventar. Wenn das Inventar nicht versichert ist, kann dem Kunden aufgrund eines Sachschadens, wie zum Beispiel Feuer, ein großer finanzieller Verlust entstehen.

### 1. Betriebseinrichtung

Versicherungswert der Betriebseinrichtung (siehe § B1 Nr. 1 b) aa), bb) und Nr. 5) sowie der Gebrauchsgegenstände der Betriebsangehörigen (siehe § B1 Nr. 4) ist a) der Neuwert; Neuwert ist der Betrag, der aufzuwenden ist, um Sachen gleicher Art und Güte in neuwertigem Zustand wiederzubeschaffen oder sie neu herzustellen; maßgebend ist der niedrigere Betrag;

Quelle: Generali, Allgemeine Versicherungsbedingungen für die Verbundene Sach-Gewerbeversicherung (VSG 2003) – 01.2008 –

§ B1 Versicherte und nicht versicherte Sachen Sachen nach Nr. 1 bis Nr. 5 sind summarisch versichert. Es werden alle Positionen zusammengefasst mit dem Zweck, die mögliche Unterversicherung einzelner Positionen durch überschießende Versicherungssummen anderer Positionen auszugleichen. Die summarische Versicherung gilt nicht für Ergänzende Gefahren für Schäden an Technischer Betriebseinrichtung (siehe § B4 Nr. 1 i). In diesem Falle werden – soweit nicht etwas anderes vereinbart ist – ausschließlich die Positionen kaufmännische und Technische Betriebseinrichtung zusammengefasst (siehe § B19 Nr. 3 c).

#### 1. Bewegliche Sachen

(Betriebseinrichtung, Waren und Vorräte)

- a) Versichert sind die im Versicherungsvertrag bezeichneten beweglichen Sachen, soweit der Versicherungsnehmer Eigentümer ist oder diese unter Eigentumsvorbehalt erworben hat.
- b) Bewegliche Sachen sind die
  - aa) kaufmännische Betriebseinrichtung,
  - bb) Technische Betriebseinrichtung (einschließlich dazugehöriger Fundamente und Einmauerungen),
  - cc) Waren und Vorräte.

#### 5. Sonstige Betriebseinrichtung Zur Betriebseinrichtung gehören auch

- a) in das Gebäude eingefügte Sachen, die der Versicherungsnehmer als Mieter oder Pächter auf seine Kosten beschafft oder übernommen hat und für die er nach Vereinbarung mit dem Vermieter oder Verpächter die Gefahr trägt;
- b) maschinenlesbare Informationen, die für die Grundfunktion versicherter Sachen notwendig sind (dies sind Systemprogrammdateien aus Betriebssystemen und

damit gleichzusetzende Daten) sowie serienmäßig hergestellte Standardprogramme. Soweit dies vereinbart ist, gilt für diese Daten eine Entschädigungsgrenze.

Quelle: Generali, Allgemeine Versicherungsbedingungen für die Verbundene Sach-Gewerbeversicherung (VSG 2003) – 01.2008 –

Was bedeutet das? Ihr Versicherungsnehmer versichert sein Praxisinventar wie oben beschrieben zum Neuwert. Die Summenermittlung sollte individuell anhand des oben stehenden Schemas über eine Inventarliste ermittelt werden. Hier könnte man beispielweise auch über den Steuerberater des Versicherungsnehmers eine Aufstellung über das Anlagevermögen anfordern. In der Praxisinhaltsversicherung gibt es spezielle Pauschaldeklarationen wie z. B. Mitversicherung von Arzttaschen und Medikamentenverderb. Hierzu muss man die einzelnen Tarife vergleichen. Zusätzlich zur Praxisinhaltsversicherung sollte auch die Betriebsunterbrechung abgesichert werden. Sollte Ihr Versicherungsnehmer aufgrund eines Sachschadens die Praxis schließen müssen, erzielt er keinen Umsatz mehr. Er hat aber weiterhin fortlaufende Kosten wie Miete, Löhne und Gehälter...

### KBU (Kleine-Betriebs-Unterbrechungsversicherung)

Die Versicherungssumme ist analog der Inhaltsversicherungssumme. Ersetzt werden Betriebsgewinne und Kosten die nicht erwirtschaftet werden konnten. Die Haftzeit (Zahldauer des Versicherers) beträgt in der Regel 12 Monate. In den meisten Tarifen kann eine Verlängerung gegen Prämienzuschlag vereinbart werden. Häufig ist es so, dass diese Summe nicht ausreicht. Wenn der Umsatz (ohne Steuer) Ihres Versicherungsnehmers höher ist als die Inhaltsversicherungssumme, sollte über eine bedarfsgerechtere Absicherung nachgedacht werden. > MBU

### MBU (Mittlere-Betriebs-Unterbrechungsversicherung)

In der mittleren Betriebsunterbrechungsversicherung gilt als Faustformel: **Umsatz (ohne Steuer) abzüglich Wareneinsatz plus Vorsorge = Versicherungssumme**

Die MBU ist gesondert und auf Antrag zu versichern. (PSC-Code 6470A)

### 3. Elektronikversicherung

In der Elektronikversicherung können Sie Ihrem Kunden einen erweiterten Versicherungsschutz anbieten. Der Versicherer leistet Entschädigung für unvorhergesehene eintretende Beschädigungen oder Zerstörungen von versicherten Sachen (Sachschaden) sowie bei Abhandenkommen versicherter Sachen durch Diebstahl,



Einbruchdiebstahl, Raub oder Plünderung. Insbesondere wird eine Entschädigung geleistet bei Bedienungsfehler, Ungeschicklichkeit oder Vorsatz Dritter, Konstruktions-, Material- oder Ausführungsfehler, Kurzschluss, Überstrom oder Überspannung, Brand, Blitzschlag, Explosion, Anprall oder Absturz eines Luftfahrzeuges, seiner Teile oder seiner Ladung sowie Schwelen, Glimmen, Sengen, Glühen oder Implosion; Wasser, Feuchtigkeit; Sturm, Frost, Eisgang, oder Überschwemmung.

Die Ausschlüsse der einzelnen Gesellschaften sind zu beachten. Sie haben die Möglichkeit in einer Einzelelektronik einzelne technische Geräte (genaue Benennung) abzusichern. Diese werden in einem Objekverzeichnis aufgeführt. In der pauschalen Elektronikversicherung müssen alle technischen Geräte der Praxis (Büro- und Medizintechnik) aufgenommen werden.

Die Bildung der Versicherungssumme ist wie folgt:  
Neue Geräte: Listenneupreis der zu versichernden Sache im Neuzustand zzgl. Bezugskosten wie Fracht und Porto

Ältere Geräte/Gebrauchte Geräte: maßgeblich ist der letzte Listenpreis der Sache im Neuzustand. Hatte die versicherte Sache

keinen Listenpreis, gilt der Kauf- oder Lieferpreis der Sache im Neuzustand zuzüglich der Bezugskosten. Bitte beachten Sie, dass es in den Tarifen ein Höchstalter der elektrischen Geräte gibt. Erstattet werden die Wiederherstellungskosten. Zu unterscheiden ist der Teilschaden (Wiederherstellungskosten zzgl. Wert des Altmaterials sind nicht höher als der Neuwert) und der Totalschaden (sind die Wiederherstellungskosten höher, so liegt ein Totalschaden vor). Die genauen Entschädigungen ergeben sich aus den Bedingungen (ABE)/Tarif. (PSC-Code 6462A)

#### 4. Einkommenssicherung aufgrund Krankheit oder Unfall

Die Ertragsausfallversicherung infolge von Krankheit oder Unfall ersetzt je nach Versicherer und gewähltem Tarif, den entgangenen Gewinn und/oder die fortlaufenden Kosten bzw. eine Vertretungskraft. Der Tarif ist eine Ergänzung zum Krankentagegeld, da hier trotz Stillstand des Betriebes oder der Praxis die Personalkosten, Praxiskosten, Steuern, Finanzierungskosten und sonstige fortlaufende Kosten weiterlaufen, die Ihr Kunde in den seltensten Fällen von seinem Krankentagegeld weiter finanzieren kann.

Versichert wird ein Tagessatz in Euro bzw. eine Jahresversicherungssumme in Euro. Es können aber auch nur Vertreterkosten abgesichert werden. Jede Anfrage ist individuell und muss bei jeder Gesellschaft angefragt bzw. berechnet werden.  
(PSC-Code 1482A)

#### 5. Rechtsschutz

Nicht nur die Berufs-HV ist für Ihren Kunden unerlässlich. Im Betreiben der Praxis können verschiedene Problematiken auftauchen: Kündigungen, Abmahnungen und deren Folgen, Vertragsrecht (Verträge die im beruflichen Zusammenhang mit dem Betreiben der Praxis stehen) oder gar Steuerrecht (keine Zahlung der Lohnsteuer oder Gemeinde/Städte Abgaben etc.). Um Ihren Kunden optimal abzusichern, empfiehlt es sich die speziellen Ärzte-Kombi Rechtsschutzverträge des Versicherers abzuschließen. Dort sind u. a. die Bausteine aus dem privaten Bereich (PBV und Grundstücksrechtsschutz für den Arzt und seiner Familie) und der Rechtsschutz für die Praxis mit den Bausteinen AVG mit Grundstücksrechtsschutz/Mietrechtsschutz abgesichert.  
(PSC-Code 6474A)

[pma:] Team Sach Gewerbe



## [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

### 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



ClimatePartner<sup>o</sup>  
klimaneutral

Druck | ID: 11834-1604-1017

### Bildnachweise

Fotos: Carsten Bender, fotolia.com: Coloures-pic, Monkey Business, stokkete; colourbox.de (S. 10, 12, 18, 22, 24, 31, 48, 50, 51, 54, 57, 71, 73)

### 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:] 02.05.2016.1T



Wir versichern Ihnen:  
Gute Werbung.

[www.werbeagentur.ms](http://www.werbeagentur.ms)



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

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

Technische  
Versicherung

Sach-  
versicherung

Haftpflicht-  
versicherung

Transport-  
versicherung

Garantie-  
versicherung



# Wir können Zielgruppen. Sie sagen welche.

## Transportversicherung

- **Versicherungslösungen in allen Zweigen –**  
zum Beispiel für Handels- und Fabrikationsbetriebe, Handwerker, Spediteure.
- **Underwriting beim Kunden:**  
Ausführliche Bedarfsanalyse für bedarfsgerechten Versicherungsschutz.

[www.makler.mannheimer.de](http://www.makler.mannheimer.de)



**Mannheimer Versicherungen**  
**Maklerdirektion Bielefeld**  
Telefon 05 21. 9 6714 34  
[mdbielefeld@mannheimer.de](mailto:mdbielefeld@mannheimer.de)