

[partner:] magazin



Schwerpunkt:
Beste Technik

[prima:beraten]

In zwei Schritten zum digitalen
Kunden- und Beratungsportal

Natürlich heilen:

Alternative Medizin ist
auf dem Vormarsch

Kolumne:

Raus aus dem Büro,
rein in die Natur

Beratung 4.0:

Fit für die
Zukunft

Ihr [pma:]-Partner Horoskop für den
27.09. – 06.10.2016:

„ETWAS NEUES WIRD
IHNEN GEWAHR.“



Seien Sie gespannt auf die **[pma:] Vertriebstage!**

27.09. Berlin | 28.09. Köln | 29.09. Münster | 05.10. München | 06.10. Würzburg

Liebe Leserinnen und Leser,

Vertrieb lebt vom Austausch! Das war schon immer so und wird sich auch in Zukunft nicht ändern. Damit wir unseren Partnern unter anderem beste Lösungen, beste Produkte und beste Technik bieten können, versuchen wir stetig mit ihnen im Dialog zu bleiben. Unsere intensive Zusammenarbeit findet auf vielen Wegen statt: auf Vertriebstagen, per Telefon und E-Mail, in persönlichen Terminen und im [partner:] Magazin. Hinzu kommt heute die Kommunikation zwischen Ihnen und uns auf digitalem Wege. Unsere technischen Lösungen, wie beispielsweise das ELVIS.one oder das Infosystem, versorgen unsere Partner jederzeit und an jedem Ort mit allen wichtigen Informationen über ihre Kunden, Bestände oder einfach nur mit Branchennews.

Auch die Kommunikation im Endkundengeschäft ist schon lange digital geprägt. Eine einfache Form ist beispielsweise ein Newsletter. Hier bietet [pma:] seit Jahren ein kostenloses Newslettersystem für den Kundendialog an. Diese Art der Kommunikation geht zunächst aber nur in eine Richtung: vom Berater zum Kunden.

Auf der Jahresauftakttagung fiel der Startschuss, auf den letzten beiden Vertriebstagen im April und Juni wurden unsere Partner im Detail informiert. Nun ist es bald soweit: das Kunden- und Beratungsportal [prima:beraten] startet in wenigen Tagen.

[pma:]-Partnern wird ein Premium-Service geboten, der den Dialog zwischen Berater und Kunden auf angenehme Art und in leichter Form intensiviert. Dieses Angebot ist im Moment branchenweit einzigartig.

Wie gesagt, Vertrieb lebt vom Austausch. Beachten Sie daher auch unsere Veranstaltungshinweise: wir kommen im Herbst mit unseren Vertriebstagen zu Ihnen in die Region und bieten zusätzlich an verschiedenen Standorten Workshops zum Thema „Unternehmensführung für Maklerunternehmen“ an.

In einigen Bundesländern brechen die letzten Wochen der Sommerferien an. Allen, die noch verreisen, wünschen wir eine schöne und erholsame Zeit. Das [partner:] Magazin eignet sich übrigens auch als Urlaubslektüre.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser neuen Ausgabe.
Beste Grüße



Markus Trogemann



Dr. Bernward Maasjost



3	S. 3 _ Editorial	
4		
5		
6		S. 6 – 7 _ Schwerpunkt: Beste Technik [prima:beraten] – in zwei Schritten zum digitalen Kunden- und Beratungsportal _ [pma:]
7		
8	S. 8 _ Schwerpunkt: Beste Technik	
9	Beste Technik – depotplattform.de für Ihr Investment-Geschäft _ [pma:]	
10	S. 10 – 11 _ Schwerpunkt: Beste Technik	
11	Beratung 4.0 – Fit für die Zukunft _ NÜRNBERGER Versicherung	
12	S. 12 – 13 _ Schwerpunkt: Beste Technik	
13	Unfallmeldedienst – Automatisches Notrufsystem für Autos _ [pma:]	
14	S. 14 _ Schwerpunkt: Beste Technik – In drei Schritten	
15	zum Online-Abschluss _ HanseMerkur Krankenversicherung	
16	S. 16 – 18 _ Roboter als Lösung für die Zukunft _ [pma:]	
17		
18		
19		
20	S. 20 _ Zurich: Service und Leistung weit über das Finanzielle hinaus _ ZURICH Versicherung	
21		
22	S. 22 – 24 _ Berufsunfähigkeitslösungen für den Mittelstand von der LV 1871:	
23	Passgenaue und flexible Lösungen für Kollektive _ LV 1871	
24		
25		
26	S. 26 – 27 _ Mit Canada Life noch flexibler für Alter und Arbeitskraftverlust vorsorgen _ Canada Life	
27		
28	S. 28 – 30 _ Früher an später denken –	
29	rechtzeitig existenzielle Risiken umfassend absichern _ [pma:]	
30		
31	S. 31 _ Jubilare der [pma:] _ [pma:]	
32		
33		
34	S. 34 _ Natürlich heilen – alternative Medizin ist auf dem Vormarsch _ CONSAL MaklerService GmbH	
35		
36		S. 36 – 39 _ Sparda-Münster City Triathlon 2016 _ [pma:]



37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
64
65
66
67
68
69
70

S. 42 _ Fit und flexibel –
welche Tarife passen _ Allianz Private Krankenversicherungs-AG

S. 44 – 45 _ Mit „MED“ von AXA mehr Leistung für Brille,
Naturheilverfahren und Vorsorge _ AXA Konzern AG

S. 46 _ Klug ergänzt und viel gewonnen –
B-Smart und B-Smart+ _ Barmenia Versicherungen

S. 48 – 49 _ Eine neue Zeitrechnung in der
Gewerbeversicherung hat begonnen _ SIGNAL IDUNA Gruppe

S. 50 _ Absicherung von Unternehmen – ganz leicht mit nur einer Police _ Gothaer Allgemeine Versicherung AG

S. 52 – 53 _ Die digitale Welt wächst –
wachsen Sie mit! _ Hiscox Europe Underwriting Limited

S. 56 – 59 _ Ganzheitliche Familienabsicherung _ GFVV mbH

S. 61 – 62 _ Telefonakquisition – Abwimmelquote durch
emotionale Ansprache senken _ INtem® Trainergruppe

S. 64 – 65 _ Initiative Schreiben

S. 67 – 69 _ Raus aus dem Büro, rein in die Natur –
die Lauf- und Fitnesskolumne _ Torsten Voigt, Sportwissenschaftler

S. 70 _ Terminkalender | Impressum

S. 40 – 41 _ Neue Zahntarife:
Starke Leistungen clever kombiniert
und überzeugend günstig _ HALLESCHKE



S. 54 – 55 _ Umfassend und transparent –
Versicherung per Verbundpolice:
HDI Compact _ HDI Versicherung AG



[prima:beraten] – in zwei Schritten zum digitalen Kunden- und Beratungsportal

Ordner wälzen war gestern –
Die Zukunft der Beratung beginnt mit [pma:]

In den kommenden Tagen startet das [prima:beraten]-Kundenportal. Das Beratungsportal läuft auf jedem Computer, Smartphone oder Tablet und ermöglicht sowohl Versicherungsverwaltung als auch die dazugehörige Kommunikation unabhängig von Zeit und Ort.



[Dank [prima:beraten] können [pma:]-Partner ihren Kunden ab sofort kostenfrei ein professionell gestaltetes Tool an die Hand geben und für eine solide Kundenbeziehung auf allen Ebenen sorgen.

Zwei Schritte zum außergewöhnlichen Kundenportal [prima:beraten]

Es ist wirklich so einfach und geht schnell: den ersten Schritt macht der Berater, indem er seine Kunden für [prima:beraten] freischaltet, den zweiten macht der Kunde, indem er sich auf dem Kundenportal registriert. Und schon haben Berater und Kunde eine gemeinsame Plattform, die es ihnen ermöglicht, jederzeit in Kontakt zu treten. Die persönliche Nähe zwischen Makler und Kunden wird mit diesem zusätzlichen Angebot nachdrücklich verbessert und schafft Vertrauen auf beiden Seiten. Mögliche Bedenken hinsichtlich Datenverlust oder Datenmissbrauch werden dauerhaft aufgelöst.

Die Registrierung im Detail

Ein Großteil der Arbeit erfolgt automatisiert im Hintergrund des Systems. Dieses prüft vorab, ob Kunden die Voraussetzungen für die Nutzung von [prima:beraten] erfüllen. Das ist dann der Fall, wenn eine gültige E-Mail Adresse und Handynummer des Kunden im ELVIS.one hinterlegt sind und es sich um eine Privatperson handelt, die volljährig ist. ELVIS.one generiert eine Liste mit allen Kunden, die die Voraussetzungen für die Nutzung erfüllen. Der Berater erhält eine E-Mail, dass [prima:beraten] für seine Kunden nun zur Verfügung steht. Mit Erhalt der E-Mail kann der Berater aktiv werden – indem er seine Kunden für das Kundenportal freigibt. Dies geht ganz einfach: Häkchen setzen. Die Liste kann übrigens manuell um weitere Kunden ergänzt werden. Eine tägliche Aktualisierung gewährleistet, dass die Änderungen berücksichtigt werden.

„Mit nur einem Schritt können [pma:]-Partner somit Ihren Kunden diesen neuen digitalen Service bieten.“

Nachdem der Kunde im ELVIS.one für die Nutzung von [prima:beraten] freigeschaltet wurde, bekommt er automatisch im ersten Schritt eine E-Mail, die ihm einen kurzen Überblick liefert, was

das [prima:beraten]-Kundenportal ist. Im zweiten Schritt erhalten die Kunden 48 Stunden nach Erhalt der ersten Nachricht eine weitere E-Mail mit den persönlichen Zugangsdaten und eine SMS mit ihrem Kennwort. Mit den persönlichen Zugangsdaten und dem Kennwort kann man auf [prima:beraten] die Registrierung abschließen. Nach erfolgreicher Registrierung kann [prima:beraten] vom Kunden sofort genutzt werden.

Viele Funktionen, eine Anwendung

[prima:beraten] eint gleich mehrere wichtige Funktionen in einer Plattform: neben Beratung, Kommunikation und Bestandspflege können auch Angebote gerechnet werden. Kunden erhalten einen schnellen Überblick über ihre Vertragsdaten mit den entsprechenden Beiträgen und den Vertragsdokumenten. Anfragen zu Verträgen können jederzeit gestellt, Zahlweisen geändert oder Schäden gemeldet werden. Um auf dem aktuellen Stand zu bleiben,

erzeugt jede Änderung des Kunden im Portal eine Nachricht an seinen Berater.

Darüber hinaus weist [prima:beraten] eine Finanzanalyse auf, mit der der Kunde einfach und unabhängig in wenigen Schritten eigenständig Kalkulationen zur Absicherung, Vorsorge und Vermögensplanung durchführen kann. Insgesamt ermöglicht [prima:beraten] einen noch besseren und zielführenderen Austausch zwischen Berater und Kunden.

Überall und Jederzeit

Mit [prima:beraten] haben sowohl Berater als auch Kunden alle wichtigen Daten und Dokumente rund um Versicherungs- und Finanzprodukte schnell und überall griffbereit zur Hand. Jederzeit. [pma:]-Partner sind somit immer dicht an ihren Kunden und können bei Bedarf sofort und unmittelbar reagieren.

Der Leistungsumfang von [prima:beraten] ist bislang branchenweit einzigartig.]

**[pma:] Michael Menz, Prokurist,
Mitglied der Geschäftsleitung**



Beste Technik

„depotplattform.de“ für Ihr Investment-Geschäft

Im Investmentbereich stehen Sie als Makler regelmäßig neuen gesetzlichen Anforderungen gegenüber. Gleichzeitig erwarten Ihre Kunden eine optimale Beratung und individuelle Lösungsvorschläge. Eine ganzheitliche und umfassende Beratung erfordert allerdings jede Menge Zeit.

[Organisatorische Herausforderungen wie Antragsbearbeitung, Dokumentation, Archivierung etc. sind dadurch ohne eine professionelle Technik kaum noch gewinnbringend zu bewältigen. Seit circa anderthalb Jahren nutzen wir – und damit auch Sie als [pma:]-Partner – daher das digitale Beraterportal „depotplattform.de“ von FONDSNET für unser Investmentfondsgeschäft. Von mehreren Kollegen aus unserem Beraterkreis erhielten wir hierzu bislang die sehr positive Resonanz, uns zukunftsorientiert in die richtige Richtung bewegt zu haben. Dies freut uns besonders, da wir uns für die Nutzung dieser Technik vor allem im Hinblick auf unseren Anspruch entschieden haben, die Qualität in der Beratung fortlaufend weiter zu steigern.

Die „All-in-One“ Lösung für Ihren Berater-Alltag

Durch die Nutzung der Plattform konnten wir jedoch nicht nur den Prozess der Kundenberatung qualitativ steigern und für Sie vereinfachen, sondern auch andere „Baustellen“ schließen. So stehen Ihnen über „depotplattform.de“ – neben den „üblichen“ Standards wie der lagerstellenübergreifenden Depotansicht für Ihre Kunden – viele Tools und Services zur Verfügung.

Tipp: Für die Wirtschaftsprüfung durch die BDO AG zum Jahr 2015 können Sie sich noch bis einschließlich September 2016 anmelden. Alle notwendigen Informationen hierzu erhalten Sie im LogIn-Bereich von „depotplattform.de“ unter dem Menüpunkt „Investment“ und dem Unterpunkt „Wirtschaftsprüfung“.

- Fonds-Universum und detaillierte Factsheets nahezu aller in Deutschland zugelassenen Fonds
- revisionssichere digitale Anlageberatung (inklusive Antragsstrecke)
- Online-Ordererzeugung und elektronische Unterschrift
- Schnittstelle zu Ihren Endkunden über „depotstand.de“ oder via automatisierter Vermögensberichte
- Research-Tools zur Optimierung Ihrer Kundenportfoliosregelmäßige Online-Schulungen und Workshop-Angebote
- vereinfachte Wirtschaftsprüfung durch die BDO AG
- u.v.m.

Fachliche Unterstützung: Ihr Service-Partner [pma:]

Neben der technischen Unterstützung zum Beraterportal „depotplattform.de“ bieten wir Ihnen auch bei inhaltlichen Fragen (z. B. zu Anlageempfehlungen oder konkreten Produktinformationen) jederzeit den bestmöglichen Support an. Sprechen Sie uns einfach an.]

[pma:] Klaus Ummen, Teamleiter Kapitalanlagen



inSign
Elektronischer
Antrag

Papierlos bis zur Unterschrift.



Setzen Sie bei Vertragsabschluss einfach
auf die digitale Unterschrift mit inSign.

Starten Sie jetzt mit der inSign-App!

NÜRNBERGER
Lebensversicherung AG
Bezirksdirektion Münster
Thomas Potthoff
Ludgeristraße 54
48143 Münster
Telefon 0251 509-244
Mobil 0151 53841215
Thomas.Potthoff@nuernberger.de

NÜRNBERGER
VERSICHERUNGSGRUPPE

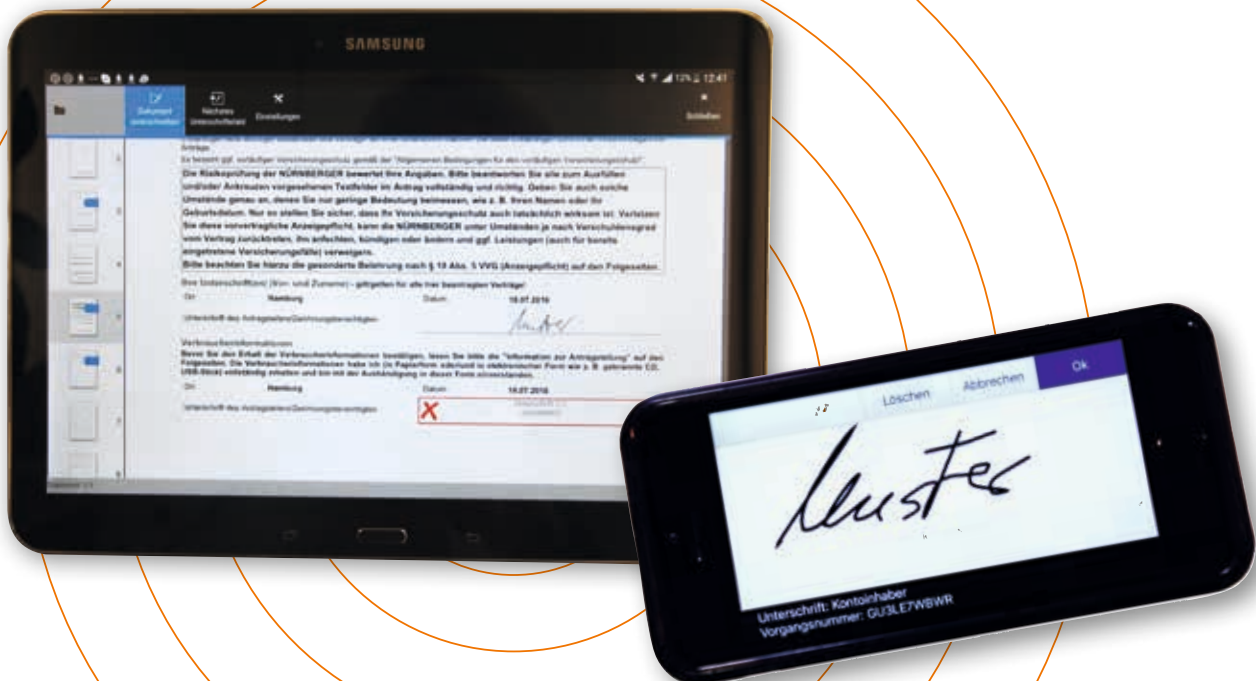


Beratung 4.0

Fit für die Zukunft

Versicherungsanträge waren bisher für den Kunden und den Vermittler mit viel Papierkram verbunden. Das ist nun Geschichte! Denn für Sie hat die NÜRNBERGER zusammen mit der iS2 Intelligent Solution Services AG (InSign) den papierlosen Versicherungsantrag in die Praxis umgesetzt. Damit können Sie und Ihr Kunde Anträge in den Bereichen Leben, Kranken und bAV ganz bequem auf einem Smartphone oder Tablet-Computer unterschreiben – selbst wenn der Kunde nicht bei Ihnen vor Ort ist.

papierlos
sicher
effizient



[Digital unterschreiben – mit TÜV-Zertifikat

Mit modernen Tablet-Computern und der passenden App können Vermittler professioneller auftreten als jemals zuvor. Die Technologie bietet die Möglichkeit, Argumente im Verkaufsgespräch anschaulicher zu inszenieren und gleichzeitig ein emotionaleres Markenerlebnis zu vermitteln. Was bisher in Papierfoldern durch die Bildwelt und die Sprache nur begrenzt erreichbar war, erhält nun durch integrierte Animationen und Interaktionen eine völlig neue Dimension.

„Was bisher in Papierfoldern durch die Bildwelt und die Sprache nur begrenzt erreichbar war, erhält nun durch integrierte Animationen und Interaktionen eine völlig neue Dimension.“

Die NÜRNBERGER bietet Ihnen eine Browser-Version (HTML) für alle gängigen Betriebssysteme (Windows, Android, Mac, iOS). Damit haben Sie die Möglichkeit, auf allen handelsüblichen Geräten plattformunabhängig (Tablet, Notebook, Convertible) Ihre Anträge digital bis hin zur elektronischen Unterschrift zu bearbeiten.

Sicherheit steht an erster Stelle

Merkmale wie Schreibgeschwindigkeit oder -rhythmus werden mit dem Schriftbild gespeichert und tragen so zu hoher Sicherheit

So gelangen Sie schnell zum Download unserer App:



BTnet Touch App für
Android-Tablet (ab Version 4.4):

[https://www.nuernberger-btnet.de/
modul_BTTouch/Rest/BTTouch/](https://www.nuernberger-btnet.de/modul_BTTouch/Rest/BTTouch/)



BTnet Touch im Browser für
Windows/ Android/iOS
(Einschränkung iOS: Angebote
laden/speichern nicht möglich):

[https://www.nuernberger-btnet.de/
modul_BTTouch/sv/s.svc/r?r=pad.
html](https://www.nuernberger-btnet.de/modul_BTTouch/sv/s.svc/r?r=pad.html)



bei. Die Echtheit einer Unterschrift lässt sich besser prüfen, Dokumente werden verschlüsselt übertragen und auf Hochsicherheits-Servern gespeichert. Der von InSign abgebildete Prozess ist durch Rechtsgutachten geprüft, die Beweiskraft der Unterschrift ist nachgewiesen und vom TÜV Saarland zertifiziert.

Diese Browserversion, für Android auch als App erhältlich, bietet Ihnen die Möglichkeit der einfachen und schnellen Berechnung von Lebens-/bAV- oder Krankenversicherungen bis hin zum elektronischen Abschluss.

Die Anwendung führt den Vermittler übersichtlich durch den gesamten Verkaufsprozess:

- Tarifberechnung
- Angebotserstellung; das Angebot kann im Anschluss verschlüsselt per E-Mail an den Kunden gesendet werden
- Antragsaufnahme mit integriertem Risikoprüfungssystem und elektronischer Unterschrift
- Antrag einreichen per Knopfdruck; der Antrag wird auf Vollständigkeit geprüft und der Vermittler erhält eine Kopie des Antrags an seine hinterlegte E-Mail-Adresse

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der Einsatz dieser App klare Vorteile und einen erheblichen Mehrwert gegenüber herkömmlichen Verkaufsmethoden bietet. Mit der elektronischen Unterschrift sparen alle Beteiligten nicht nur viel Zeit, sondern auch bares Geld. Druck- und Versandkosten können deutlich reduziert werden. Die unterschriebenen Dokumente sind schneller verfügbar, weniger fehleranfällig und können automatisiert weiterverarbeitet werden. Diese Art der elektronischen Unterschrift ist in unserem Hause seit über 2 Jahren im Einsatz und die Anzahl der darüber eingereichten Anträge steigt stetig. Diese technische Innovation steht unseren Vermittlern kostenfrei zur Verfügung.

Wenn Sie sich für diese App der NÜRNBERGER interessieren, wenden Sie sich bitte an Ihren Maklerbetreuer.]

Kontakt

NÜRNBERGER Versicherungsgruppe

Thomas Potthoff (Subdirektor)

Tel: 0251 509244
thomas.potthoff@nuernberger.de

www.nuernberger.de



Unfallmeldedienst – Automatisches Notrufsystem für Autos

Seit einiger Zeit werden wir vermehrt zu dem Thema Unfallmeldedienst angesprochen. Nicht zuletzt durch die aktuelle Präsenz in verschiedenen Medien. Aber was genau ist dieser Unfallmeldedienst? Und wer kann ihn nutzen?



[Schnellere Hilfe durch einen von der deutschen Versicherungswirtschaft entwickelten Unfallmeldedienst

Der Unfallmeldedienst unterstützt die Autofahrer bei Blechschäden- oder Pannen. Insbesondere jedoch soll der Unfallmeldedienst

bei schweren Unfällen schnellere Hilfe der

Rettungskräfte gewährleisten, denn bei einem schweren Unfall kommt es auf jede Minute an.

Sensoren erkennen einen Unfall und die Schwere der Kollision

Kernstück des Notruf-Systems ist ein Unfallmeldestecker Stecker für die 12-Volt-Buchse („Zigarettenanzünder“) im Auto. Der Stecker besitzt eine Sensortechnik, wodurch im Falle eines Unfalls die Schwere eines Aufpralls erkannt wird. Wenn es zu einem Unfall kommt, sendet der Unfallmeldestecker eine Information an die Unfallmelde-App, die daraufhin einen Notruf absetzt.

Bei Blechschäden oder Pannen kann durch eine manuelle Bedienung des Unfallmeldesteckers eine direkte Verbindung zum ServiceCenter des jeweiligen Versicherers hergestellt werden. Im ServiceCenter wird der Versicherungsnehmer zur weiteren Vorgehensweise beraten (Pannenhilfe-/ Abschleppdienste).

Zurzeit bieten verschiedene Gesellschaften den Unfallmeldedienst als Zusatzbaustein in ihren Produkten an. Allerdings lohnt sich bei der Auswahl des Anbieters ein genauer Blick, da die angebotenen Leistungen und Konditionen abweichen.

Voraussetzung für den Unfallmeldedienst:

- Smartphone inkl. der Notruf-App
- Mobilfunkempfang inkl. Mobile-Daten
- 12-Volt-Steckdose (Zigarettenanzünder) für den Unfallmeldestecker
- Unfallmeldestecker

AXA Versicherung Unfallmeldedienst

- Die AXA Versicherung hat für den Unfallmeldedienst keine Festprämie. Die AXA Versicherung berechnet 10 % der Haftpflichtprämie für den Unfallmeldedienst.

Generali Unfallmeldedienst

- Der Unfallmeldedienst hat einen Kfz-Schutzbrief integriert.
- Festprämie 24,90 Euro

R+V Gruppe AutoNotruf (Condor, Kravag und R+V)

- Der Auto-Notruf hat einen Fahrzeug- und Reiseschutzbrief integriert.
- Festprämie von 39,90 Euro

VHV Telematikbox

- Der Tarif der VHV Versicherung ist darauf ausgelegt, dem Kunden durch den Fahrstil einen Prämienvorteil zu verschaffen und durch den automatischen Unfallmeldedienst Sicherheit zu geben. Der Kunde kann durch den ermittelten Fahrstil bis zu 30 % Nachlass auf den Kfz-Gesamtbeitrag erhalten. Der Unfallmeldestecker kostet zusätzlich 6,99 Euro monatlich.
- Angebot bis 01.01.2017 – Telematik-Box 3 Monate testen 6,99 Euro Ersparnis pro Monat

* Anleitungen zur Installation des Meldesteckers stehen Ihnen im Infosystem zur Verfügung.



Fahrerschutz- / Fahrerunfall

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

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

Zu der Absicherung gehören in der Regel folgende Risiken:

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

Hinweis:

Im Leistungsfall keine Rückstufung in der Kfz-Haftpflicht.

Die Beiträge für die Fahrerschutz-/ Fahrerunfallversicherung hängen von dem jeweiligen Versicherer ab. Aufgrund der unterschiedlichen Leistungen und Deckungssummen variieren die jährlichen Prämien zwischen 20,00 Euro und 50,00 Euro. Auf weitere Fragen zu diesem Thema antwortet Ihnen das Team KfZ gerne.]

So funktioniert der Unfallmeldedienst



UMD

[pma:] Team Sachversicherung, Kfz

In drei Schritten zum Online-Abschluss

Digitalisierung für Vertrieb und Kunden

Beim Online-Abschluss gibt es drei Profiteure: den Kunden, der seinen Vertrag umgehend poliziert bekommt, den Makler bzw. den Mitarbeiter im Vertrieb, der bei seinem Kunden mit Schnelligkeit punkten und seine Prämienansprüche dokumentieren kann und den Versicherer, der Verwaltungskosten dadurch spart, dass alle Daten nur ein einziges Mal eingegeben werden müssen.

[Vertriebsunterstützung per App

Vertriebspartnern der HanseMerkur stehen darüber hinaus auch verschiedene Apps zur Verfügung. Mithilfe dieser Anwendungen können sie Angebote für die Kranken-Vollversicherung, Kranken-Zusatz, Unfall - und Lebensversicherung direkt auf dem Smartphone berechnen. Über die App kann auch ein VVG-konformes Angebot inklusive eines Kurzvorschlages, Blanko-Antrags und der Verbraucherinformationen erstellt werden. Der Interessent erhält die erzeugten Dokumente dann via Mail. Die KV-App beinhaltet alle gängigen KV-Voll und KV-Zusatz-Produkte. Einige sind aber noch nicht eingepflegt und müssen über die Angebotssoftware der Hanse Merkur abgefragt werden.

Wichtig zu wissen: Innerhalb der Apps werden keine Daten gespeichert. Eingegebene Werte stehen nur für den aktuellen Vorschlag zur Verfügung. Angebote, die per Mail aus der Anwendung versendet werden, werden im hinterlegten Mail-Account archiviert. „Einen Testzugang benötigt man nicht“, erläutert Norbert Wagner, Vertriebsleiter bei der HanseMerkur Versicherungsgruppe in Düsseldorf. Die Apps können schnell, sicher und kostenlos im App Store für iPhone und iPad und Android-Systeme heruntergeladen werden.“

Einen guten Überblick über die breite Produktpalette der Hanse Merkur Versicherungsgruppe verschafft das Vertriebsportal:

Wer auf www.hansemerkur-vertriebsportal.de beispielsweise unter „Produkte“ recherchiert, findet in der Rubrik „Reiseversicherungen“ alle für die Beratung und den Online-Abschluss benötigten Informationen: 12 Tarifvarianten der Reiseversicherung mit einem Überblick über die Produkthighlights. Über einen Tastenklick im Online-Antrag ist der Vertrag schnell poliziert. Der Vermittler muss zuvor nur seine persönliche Kennung angeben.

Auf diesem Weg lassen sich genauso schnell auch 13 Produkte der Krankenzusatzversicherung sowie die vom renommierten Rating-Unternehmen Franke und Bornberg mit der Bestnote „FFF“ bewertete Unfallversicherung der HanseMerkur platzieren.

Wer als Makler seine Kunden lieber über seinen eigenen Internet-auftritt zum Abschluss führt, dem bietet die HanseMerkur auch persönliche Online-Links zum Einpflegen für die gewünschten Produkte an.

Die Digitalisierung gewinnt auch in den Beratungsgesprächen der Makler mit ihren Kunden für die Zeit nach Vertragsabschluss an Bedeutung: In der Sparte Krankenversicherung ermöglicht es die HanseMerkur ihren Versicherten, alle Belege – wie Arztrechnungen, Rezepte und Verordnungen – über eine kostenlose Rechnungs-App mit Fotofunktion per iPhone, iPad oder Android-Smartphone elektronisch einzureichen.

In der Reiseversicherung bietet die mobile Internetseite www.hmr.de den Kunden die benutzerfreundliche Information zu allen Leistungen über Endgeräte wie Smartphone und Tablet. Als mittelständischer Versicherer sieht die Hanse Merkur die Ausschöpfung aller Chancen der Digitalisierung als wichtiges Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb.]



Kontakt

HanseMerkur Krankenversicherung

Norbert Wagner (Vertriebsleiter)

Tel.: 0211 30131550

Fax: 040 41199675282

Mobil: 0157 71627987

norbert.wagner@hansemerkur.de

www.hansemerkur.de





DIE DIGITALE WELT WÄCHST, WACHSEN SIE MIT!

Schützen Sie Ihre Kunden passgenau
vor den Risiken der digitalen Welt mit

- Net IT by Hiscox
- Cyber Risk Management by Hiscox
- IT Freelancer by Hiscox
- Online Shops by Hiscox

Alle Infos unter www.hiscox.de/digitale-welt

Roboter als Lösung für die Zukunft?

Intelligente Technik wird ermöglichen, dass Kranke und Pflegebedürftige zu Hause bleiben können

Auch in Krankenhäusern und Pflegeheimen hat IT längst Einzug gehalten, um sowohl Behandlungsabläufe als auch die Kostenseite stetig zu optimieren. So werden Apps zur Abrechnung oder zur Behandlungs- oder Wund-Dokumentation schon lange genutzt. Fast alle Privaten Krankenversicherungsgesellschaften bieten ebenfalls elektronische Wege, über die die Versicherten oder auch die Kostenträger schnell und leicht Belege übermitteln können.

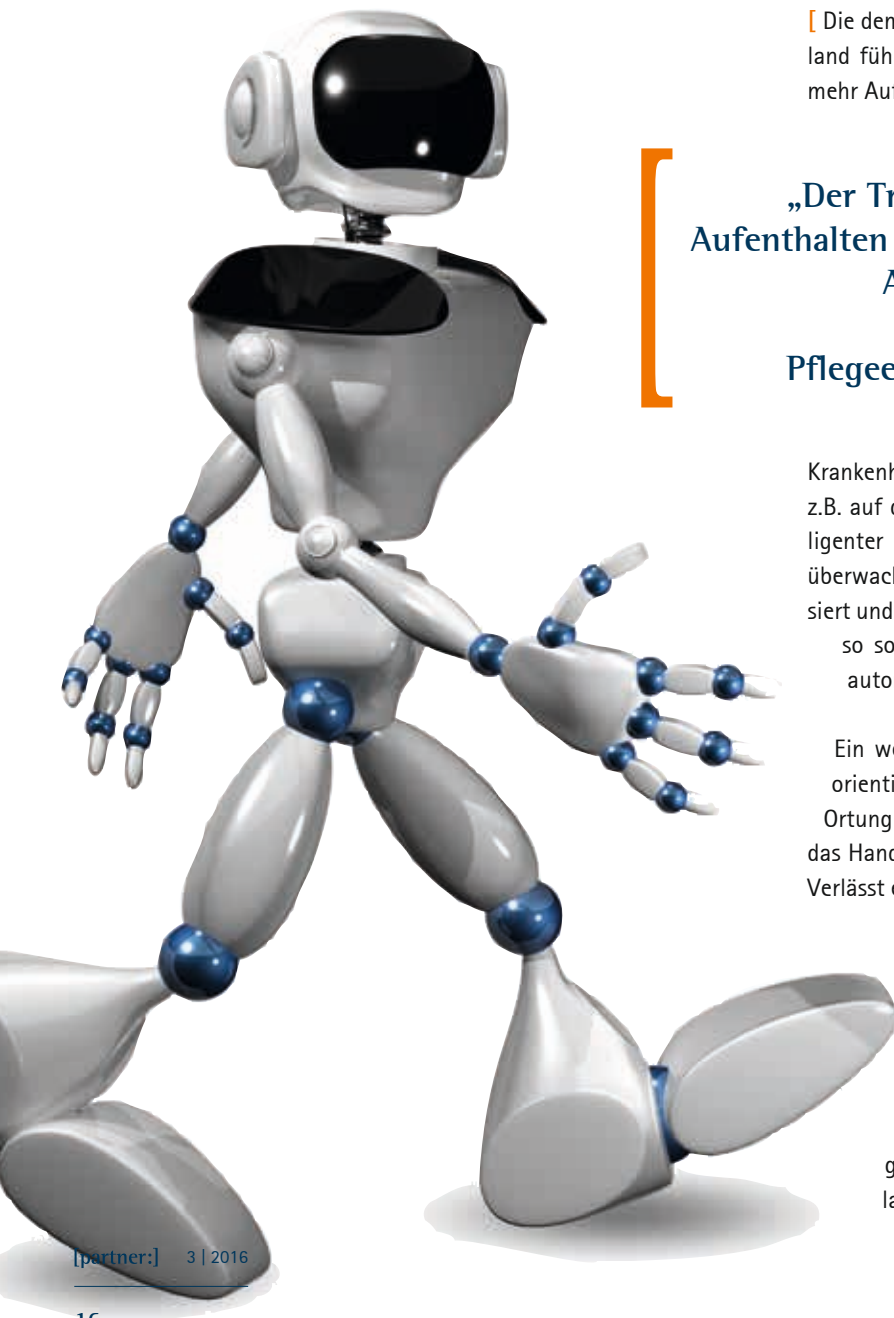
[Die demografische Entwicklung in der Bundesrepublik Deutschland führt zu neuem Denken: Der Trend muss zwangsläufig zu mehr Aufenthalt zu Hause und weniger Aufenthalt in einem

„Der Trend muss zwangsläufig zu mehr Aufenthalt zu Hause und weniger Aufenthalt in einem Krankenhaus oder in einer Pflegeeinrichtung führen.“

Krankenhaus oder in einer Pflegeeinrichtung führen. So wurde z.B. auf der Altenpflege-Leitmesse 2016 in Hannover ein „intelligenter Hausnotruf“ vorgestellt, der alle Räume des Patienten überwacht und die Bewegungen aller erkannten Personen analysiert und registriert. Erkennt diese Box beispielsweise einen Sturz, so soll ein Notruf samt einem Video von der Sturzsequenz automatisch an eine Notrufzentrale übermittelt werden.

Ein weiteres Produkt soll als Notruf-Sender die Position des orientierungslosen dementen Trägers per GPS- bzw. WLAN-Ortung immer genau erfassen und einen Notruf absenden, der das Handy eines Verwandten oder eine Notruf-Zentrale erreicht. Verlässt ein Patient einen als zulässig definierten Bereich, kommt „Geo-fencing“ zum Einsatz. So soll verhindert werden, dass Demenzerkrankte orientierungslos umherirren und zu Schaden kommen.

In den USA gibt es bereits ein Roboter-Modell, dessen Sensor in das Gehirn einer gelähmten Patientin eingepflanzt wurde, Hirnströme ausliest und die gegebenen Befehle ordnungsgemäß ausführt. In Deutschland setzt man aktuell auf Elektroden, die außen ▶





Eine Sorge weniger für Ihre Kunden: Mit der Gothaer Ertragsausfallversicherung.

- ☒ Umfassende Absicherung von Ertragsausfällen
- ☒ Maßgeschneiderter Versicherungsschutz
- ☒ Sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Key-Account-Manager Matthias Schmiedel unter Mobil 0173 1867303 bzw. E-Mail matthias_schmiedel@gothaer.de

Gothaer

am Körper angebracht werden – sie können Muskelströme auslesen, um z.B. Prothesen damit zu steuern. Erprobt wurde bisher bereits ein Roboter, der Patienten Getränke bringt und anzeigt, welcher Patient wieviel getrunken hat – so kann ein Dehydrieren (Austrocknen) bei Patienten verhindert werden, die unbemerkt zu wenig Flüssigkeit zu sich nehmen.

In japanischen Altenheimen werden bereits Roboter als Hilfsmittel zur Unterstützung eingesetzt, um Grundbedürfnisse nach Streicheleinheiten und menschlicher Nähe zu erfüllen. Im Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt erproben Wissenschaftler aktuell, inwieweit ein Roboter selbständig Reinigungsaufgaben planen und ausführen kann. Roboter wie der Prototyp „Rollin' Justin": Er rollt durch die Gegend, wischt Scheiben, kann einen Besen greifen und damit Scherben auffegen.

Eine sinkende Zahl an Pflegekräften muss die steigende Zahl an Senioren betreuen

Dass Roboter und Technik hilfsbedürftige und / oder ältere Menschen unterstützen, ist keine Utopie mehr, sondern gesellschaftliche Notwendigkeit: Im Jahr 2050 werden fast 21,5 Millionen Deutsche älter sein als 67 Jahre, etwa 4,5 Millionen von ihnen werden pflegebedürftig sein. Zudem sinkt die Zahl der jungen Menschen, die sie pflegen könnten bzw. würden. Hierzu würden in den nächsten 15 Jahren ungefähr 450.000 neue Pflegekräfte benötigt werden. Da dies mehr als unwahrscheinlich zu erreichen ist, ist Technik der Weg, diesem Wandel zu begegnen.

Noch werden die Roboter nur im Rahmen von Projekten in der Pflege eingesetzt.]



Roboterrobbe "Paro"

[Sie ist weiß, flauschig und blickt einen mit schwarzen Knopfaugen an: Die Roboterrobbe "Paro" ist auf den ersten Blick ein Kuscheltier zum Liebhaben. Auf den ersten Blick aber nur. Denn das Innere dieses Kuscheltieres wimmelt von Hightech. Dem japanische Erfinder Takanori Shibata ist es gelungen, einen Roboter zu bauen, der wenig Angst einflößend ist. Vermutlich hat er sich gedacht, dass die wenigsten mit einer Babyrobbe ein traumatisches Erlebnis verbinden. Paro ist ein persönlicher Roboter,

der zu therapeutischen Zwecken eingesetzt wird. Ausgestattet mit taktiler Sensorik, nimmt Paro wahr, wenn er gestreichelt wird. Und reagiert darauf mit Bewegung des Kopfes, der Augen und des Schwanzes. Auch erkennt Paro Geräusche und lernt im Laufe der Zeit auf einen individuellen Namen zu reagieren. Auch in Deutschland wird Paro in zahlreichen Pflegeeinrichtungen als Therapiemittel in der Betreuung von Menschen mit Demenz eingesetzt. Er soll zu sozialem Verhalten anregen und Patienten beruhigen. Im Einsatz ist Paro übrigens schon seit 2004.]

[pma:] Team Krankenversicherung

NEU!

DREIFACH EINFACH

Zahnschutz kann so unkompliziert sein.

SMART.
Dent

MEGA.
Dent

GIGA.
Dent

Überraschend einfach & gut.
Die neuen Zahntarife der HALLESCH.

Echt smart, mega leistungsstark und gigantisch günstig. Überzeugen Sie Ihre Kunden mit ebenso einfachen wie flexiblen Zahntarifen: www.hallesche.de/dreifach-einfach

Zurich: Service und Leistung weit über das Finanzielle hinaus

Zurich bietet als einer der wenigen Anbieter im Markt eines der umfangreichsten Existenz- und Arbeitskraftschutz-Portfolios mit Lösungen für nahezu jede Anforderung.

[Neben der Berufsunfähigkeitsversicherung stehen bei Zurich die neuen Produkte Eagle Star Krankheits-Schutzbrief, der gegen 63 Erkrankungen eine finanzielle Soforthilfe bietet, und der Grundfähigkeits-Schutzbrief, der bereits bei Verlust einer Grundfähigkeit oder Pflegebedürftigkeit eine monatliche Rente zahlt, im Fokus.

Um auf die Bedürfnisse der Kunden leistungs- und serviceorientierter eingehen zu können, hat Zurich erst kürzlich das Leistungspaket der „Berufsunfähigkeitsvorsorge“ weiterentwickelt und noch leistungsstärker konzipiert.

Leistungsorientierte Bedingungen

Die Bedingungen wurden um Leistungen bei Arbeitsunfähigkeit und Wiedereingliederung, sowie Überbrückungshilfe nach Einstellung der Krankentagegeldzahlungen des privaten Krankenversicherers erweitert. Denn nicht immer endet eine lang anhaltende Arbeitsunfähigkeit automatisch in der Berufsunfähigkeit. Bei Zurich bekommt der Kunde bereits nach sechs Monaten ununterbrochener Arbeitsunfähigkeit die monatliche Rente, und das rückwirkend.

„Bei Zurich bekommt der Kunde bereits nach sechs Monaten ununterbrochener Arbeitsunfähigkeit die monatliche Rente, und das rückwirkend.“

Service weitergedacht

Im Falle des Falles sind die betroffenen Kunden auf einfache Prozesse, schnelle Bearbeitung und kurze Antwortzeiten angewiesen. Mit einem Service-Code-Verfahren können sich betroffene Zurich-Kunden jederzeit und kurzerhand über den Bearbeitungsstand online unter zurich.de informieren und den

Bearbeitungsstand verfolgen. Damit sind Fortschritte und Verzögerungen bei der Bearbeitung nachvollziehbar.

Volle Unterstützung für die Vertriebspartner

Zurich unterstützt die Vertriebspartner mit dem Online-Rechner „Weblife“ und dem darin integrierten Risikoprüfungssystem „Zurich Risiko Check“. Dieses Tool ermöglicht die Durchführung einer schnellen Gesundheitsprüfung und die anschließende Annahmendeckung direkt beim Kunden. Hinzu kommt das breite und kostenlose Schulungsangebot rund um die Arbeitskraftsicherung und viele weitere Verkaufshilfen.



Interesse geweckt?

Alle Informationen zu den Produkten und den Verkaufshilfen zum Thema Protection finden Sie auf der Internetseite: mach-plus-mit-protection.de]

ZURICH Versicherung



AUFGEBAUTES ZU ERHALTEN.

**HDI Compact – die Branchenlösung
für Ihre Firmenkunden.**

Mit der Branchenlösung HDI Compact wählen Ihre Kunden aus unterschiedlichen Versicherungs-Bausteinen diejenigen aus, die sie wirklich brauchen. Das Ergebnis: Eine Versicherung, die exakt zum Unternehmen Ihres Kunden passt – und genau vor den Risiken schützt, die für ihn relevant sind. Mit nur einem Vertrag.

www.hdi.de/compact

HDI

Das ist Versicherung.

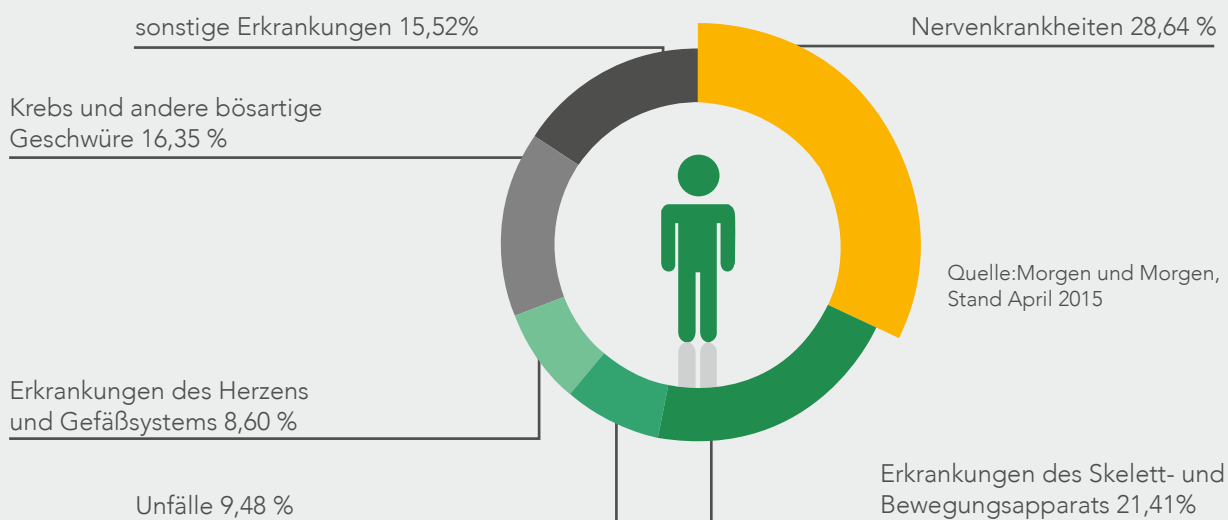


Berufsunfähigkeitslösungen für den Mittelstand von der LV 1871: Passgenaue und flexible Lösungen für Kollektive

Bei der Vorsorge gegen die finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit können auch mittelständische Unternehmen ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unterstützen. Sie stärken damit auch ihre Arbeitgeberattraktivität. Die LV 1871 bietet passgenaue und flexible Lösungen für mittelständische Kollektive.

▮ Jeder vierte Erwerbstätige wird in Deutschland aufgrund gesundheitlicher Probleme berufsunfähig. Das ergeben Berechnungen der Deutschen Rentenversicherung aus dem Jahr 2014. Pro ▸

und die mögliche Berufsunfähigkeitsrente sind dabei abhängig von der Größe des Kollektivs. Es wird zwischen einer fakultativen und einer obligatorischen Absicherung unterschieden.



▸ Jahr sind das etwa 180.000 Menschen. Berufsunfähigkeit kann jeden treffen – egal ob Zimmermann, Hausfrau, Bankkaufmann, Ingenieur oder Unternehmer. Wer berufsunfähig wird, kann sich nicht auf staatliche Leistungen verlassen. Eine staatliche Berufsunfähigkeitsrente erhalten nur Menschen, die vor 1961 geboren wurden. Eine private Berufsunfähigkeitsversicherung zahlt dagegen unabhängig vom Alter bei Berufsunfähigkeit oder Pflegebedürftigkeit.

Passgenaue und flexible Lösungen für Kollektive im Mittelstand

Als mittelständischer Versicherer kennt die LV1871 die Bedürfnisse des Mittelstands besonders gut. Deshalb bietet die LV1871 mittelständischen Unternehmen die Möglichkeit, ihren Arbeitnehmern einen umfassenden Berufsunfähigkeitsschutz mit stark vereinfachter Risikoprüfung zu ermöglichen. Grundlage für das Mittelstandskonzept ist ein Kollektivvertrag, den das Unternehmen mit der LV1871 abschließt. Der Umfang der Risikoprüfung

Fakultative Absicherung für überwiegend arbeitnehmerfinanzierte Lösungen

Ein fakultativer Kollektivvertrag eignet sich für eine arbeitnehmerfinanzierte oder teilweise arbeitgeberfinanzierte Absicherung. Bis zu einem Arbeitgeberzuschuss von 50 Prozent handelt es sich um eine fakultative Absicherung. In diesen Fällen können Arbeitnehmer frei wählen, ob sie den Versicherungsschutz in Anspruch nehmen wollen. Darüber hinaus gelten die Regelungen auch, wenn das Kollektiv nicht anhand objektiver Kriterien abgrenzbar ist. Als objektives Kriterium zählt beispielsweise die Unternehmenszugehörigkeit.

Der Umfang der Risikoprüfung und die maximal versicherbare Berufsunfähigkeitsrente pro Jahr sind abhängig von der Anzahl der versicherten Personen. Je mehr Mitarbeiter sich für einen Berufsunfähigkeitsschutz innerhalb eines Unternehmens entscheiden, desto einfacher fällt die Risikoprüfung aus. ▸

Risikoprüfung/Dienstobliegenheitserklärung (DOE)	Anfangsbestand versicherte Personen mindestens			
	10	20	50	100
DOE 24/10	6.000	12.000	18.000	24.000
DOE Plus	12.000	18.000	24.000	30.000
DOE Plus F	18.000	24.000	30.000	30.000

Je nach Größe des Kollektivs sind die folgenden BU-Jahresrenten möglich: Die Risikoprüfung wird im Rahmen einer Dienstobliegenheitserklärung durchgeführt. Dabei werden eine vorhandene Arbeits- und Berufsunfähigkeit sowie schwere Erkrankungen abgefragt. Zudem müssen die Mitarbeiter im Rahmen einer finanziellen Risikoprüfung das derzeitige Bruttoeinkommen und bereits bestehende Berufsunfähigkeitsabsicherung angeben.

Für den Abschluss eines Kollektivs im Rahmen des Mittelstandskonzepts der LV 1871 muss eine Mindestanzahl von Personen innerhalb eines festgelegten Zeitraums erreicht sein. Die Anfangsbestände für Kollektive von mindestens zehn und 20 Personen sind innerhalb eines halben Jahres ab der Einrichtung des Kollektivvertrags zu erbringen. Für größere Kollektive mit ▶

▶ einem Anfangsbestand von 50 oder 100 Personen ist ein Zeitraum von einem Jahr vorgesehen.

Obligatorische Absicherung für arbeitgeberfinanzierte Lösungen

Ein obligatorischer Kollektivvertrag eignet sich, wenn mindestens 90 Prozent der Belegschaft im Rahmen einer vollständig arbeitgeberfinanzierten Versorgung abgesichert werden sollen. Alternativ kann auch nur ein Teil der Belegschaft versichert werden.

Dann muss es sich jedoch um einen objektiv abgrenzbaren Personenkreis handeln.

Je nach Unternehmensgröße und Anfangsbestand im Kollektiv sind nachfolgend

„Grundlage für das Mittelstandskonzept ist ein Kollektivvertrag, den das Unternehmen mit der LV 1871 abschließt.“

dargestellte BU-Jahresrenten mit einer vereinfachten Risikoprüfung möglich:

Risikoprüfung/Dienstobliegenheitserklärung (DOE)	Anfangsbestand versicherte Personen mindestens			
	10	15	20	50
vDOE	12.000	18.000	24.000	30.000
DOE	18.000	24.000	30.000	30.000
DOE Plus	24.000	30.000	30.000	30.000

Die Risikofragen der vDOE und der DOE 24/10 sind bei Antragstellung vom Arbeitgeber zu beantworten. Die Fragen der DOE plus sind durch den Arbeitnehmer zu beantworten.

Wir hoffen, Ihr Interesse mit den gegebenen Informationen zu erhalten und beantworten sehr gerne Fragen zu den im Artikel vorgestellten Eigenschaften des Mittelstandskonzepts, zeigen Ihnen die hervorragenden Beratertools und stehen Ihnen auch bei der Beratung beim Kunden vor Ort zur Seite.]

Prämienreduktion bei der Golden BU ab 1. Juli 2016 – nähere Infos über die Filialdirektion Düsseldorf, Tel.: 0211 / 86 20 24 10

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





Hand in Hand ist ...

... die Chancen in der KV gemeinsam zu nutzen.

Hand in Hand ist ...

HanseMerkur



Seit Anfang des Jahres haben die meisten Krankenkassen ihren Zusatzbeitrag erhöht. Damit wird die Private Krankenversicherung noch attraktiver – auch für Ihre Kunden. Die HanseMerkur steht Ihnen als verlässlicher Partner zur Seite. Denn maßgeschneiderte Produkte und stabile Beitragssätze gehen bei uns Hand in Hand. Lassen Sie Ihre Kunden von unserer Leistungsstärke profitieren!

Mit Canada Life noch flexibler für Alter und Arbeitskraftverlust vorsorgen

Die Canada Life hat ihr Produktportfolio erweitert: Das Erfolgsmodell für die moderne Altersvorsorge, die GENERATION-Tarife, stattet der Versicherer mit noch mehr Flexibilität aus. Bei der Grundfähigkeitsversicherung stehen Kunden nun zwei Tarife offen.

[Die Kapitalmärkte sind in Bewegung, der Staat zieht sich aus der Vorsorge mehr und mehr zurück: Für den Einzelnen ist es daher heute immens wichtig, eigene Vorsorge zu treffen. Nur wie? Die Zinsen sind im Keller und eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist längst nicht für alle erreichbar.

Canada Life bietet Kunden seit Eintritt auf dem deutschen Markt vor 16 Jahren moderne Lösungen an. Diese haben sich sowohl bei der Altersvorsorge als auch bei der Absicherung der Arbeitskraft bewährt. Der Versicherer erweitert diese Produkte nun und kann den Bedürfnissen der Kunden damit noch besser entgegenkommen.

Moderne Altersvorsorge mit Garantien

Wer sich gute Erträge für seine Rente sichern will, findet in den GENERATION-Tarifen von Canada Life ein erprobtes Model: Der Versicherer war der erste in Deutschland, der renditeorientierte Altersvorsorge mit Garantien verband. Bei den GENERATION-Tarifen nach dem Unitised-With-Profits-(UWP) Prinzip kann das Kapital chancenorientierter angelegt werden – durch Garantien, die zu Rentenbeginn greifen. Der UWP-Fonds investiert aktuell zu 50 Prozent in Aktien. Diese Ertragsorientierung hat sich bewährt: Über sechs Prozent Wertentwicklung p.a. nach Abzug der Fondsverwaltungskosten

erzielte der hinterlegte Fonds seit Auflegung im Januar 2004 bis Ende Mai 2016.

Kunden profitieren bei Wahl des UWP-Fonds von den Chancen der Aktienmärkte und sind zugleich doch durch Garantien abgesichert, wenn die bedingungsgemäßen Voraussetzungen erfüllt sind: Bei guten Fondsergebnissen bekommen sie den Wertzuwachs vollständig ausbezahlt. Bei schlechten Fondsergebnissen fängt sie ein Glättungsverfahren auf. Bis Ende Mai 2016 wurde ein durchschnittlicher geglätteter Wertzuwachs von 2,9 Prozent p.a. erzielt. Die Mindestwertentwicklung hat Canada Life von 1,5 auf ein Prozent jährlich angepasst. Das neue

„Canada Life bietet Kunden seit Eintritt auf dem deutschen Markt vor 16 Jahren moderne Lösungen an.“

Garantie-Niveau erhält auch in Zukunft die für den Aufbau der Altersvorsorge so wertvollen Rendite-Chancen. Zusätzlich hält der Versicherer jetzt zum Rentenbeginn eine Beitragsgarantie bereit.

Erfolgreiches Chance-Risiko-Modell erweitert

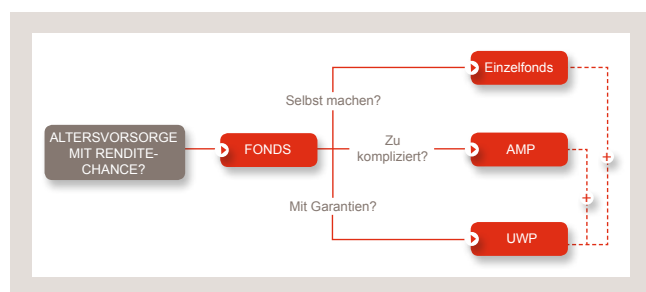
Das Erfolgsmodell der GENERATION-Tarife baut Canada Life nun in allen drei Schichten aus. So gibt der Versicherer Kunden noch mehr Möglichkeiten, eine sichere und planbare Altersvorsorge nach den eigenen Bedürfnissen zu gestalten. Junge Vorsorgesparer können mit einer Starterdynamik bis zu 10 Prozent mit geringeren Beiträgen starten. Diese wachsen dann mit dem Gehalt mit und die Kunden profitieren von einer langen Anlagedauer. Ältere, die bereits über eine größere Anlagesumme verfügen, profitieren von noch höheren Ablaufleistungen bei Einmalbeiträgen durch Treueboni. Kunden können nun auch in allen Schichten eine Berufsunfähigkeitszusatzversicherung abschließen. Dabei profitieren sie von einem garantierten Preis-Leistungs-Verhältnis.



Investment mit Gestaltungsfreiheit: GENERATION private plus

Für die private Altersvorsorge steht nun der Tarif GENERATION private plus zur Verfügung. Kunden profitieren dabei zusätzlich von flexiblen Anlagemöglichkeiten, die maximale Renditechancen zulassen. Neben dem bewährten UWP-Fonds mit seinen Garantien stehen eine ausgewählte Fondspalette mit über 30 Einzelfonds oder das Automatische Portfolio Management (APM)

INVESTMENT FÜR JEDEN BEDARF



zur Verfügung, dabei werden die Beiträge so investiert, wie es dem ermittelten Anlageprofil des Kunden entspricht. Beide sind mit dem UWP-Fonds kombinierbar. Kunden bekommen so eine moderne fondsgebundene Rentenversicherung zum Aufbau ihrer individuellen Altersvorsorge, die mit jeder Lebenssituation mithält. So können sie etwa anfangs ohne Garantie die Chancen auf Rendite maximieren und bis zu zwölf Jahre vor Rentenbeginn die erzielten Erträge mit den Garantien des UWP-Fonds absichern. Zudem können Kunden optional einen Schwere-Krankheiten-Baustein wählen, bei dem 13 schwere Erkrankungen abgesichert sind.

Passgenaue Absicherung der Arbeitskraft

Canada Life punktet nicht nur mit moderner Altersvorsorge, auch alternative Formen der Arbeitskraftabsicherung gehören zum Portfolio des Versicherers. Als Erfinder der Grundfähigkeitsversicherung brachte er diese 2000 auf den deutschen Markt. Sie eignet sich gerade für körperlich Tätige, denn sie sichert 19 geistige und körperliche Grundfähigkeiten mit einer Rente ab: Dazu gehören Sehen, Hände gebrauchen oder auch Konzentration. Oftmals ist der Schutz für körperlich Tätige außerdem erschwinglicher und leichter zu erreichen als eine BU. Zusätzlich zur bisherigen Grundfähigkeitsversicherung bietet Canada Life nun auch einen Premium-Tarif an.

Beide Tarife verfügen über einen voll garantierten Beitrag, der außer bei einer Erhöhung des Versicherungsschutzes nicht teurer werden kann. Kunden erhalten so Planungssicherheit für die gesamte Vertragslaufzeit.

STECKBRIEF	
TARIF: PREMIUM GRUNDFÄHIGKEITSSCHUTZ	
FÜR WEN EIGNET SICH DER TARIF?	- Körperlich Tätige wie Handwerker - Alle, für die eine BU durch ihren Beruf zu teuer ist
WIE ZAHLT MAN DIE BEITRÄGE?	- Monatlich, 1/4jährlich, 1/2jährlich, jährlich - Beitrags- und Leistungshöhe gesamte Laufzeit garantiert
WELCHE LEISTUNG GIBT ES?	- Rente, auf Wunsch lebenslang - Schon ab Verlust einer Grundfähigkeit - Schon ab Plegestufe I
WAS IST GESCHÜTZT?	19 körperliche und geistige Fähigkeiten
OPTIONALE EXTRAS?	- Schwere-Krankheiten-Baustein - Pflege-Baustein
WAS KOSTET'S?	Schreinermeister, 36 Jahre, 2.000 Euro Rente, Endalter 67 Jahre: 89,61 € monatlich
WANN KANN MAN DEN SCHUTZ AUFSTOCKEN?	5 und 10 Jahre nach Vertragsschluss (bis Alter 45) - Zusätzlich z.B. bei Heirat, Nachwuchs
WIE KANN MAN DIE POLICE ABSCHLIESSEN?	- Höchstens 11 Gesundheitsfragen, Renten bis 1.000 Euro nur 7 - Online-Risikoprüfung - Telefoninterview - M-Check durch medizinische Fachkräfte

Premium Grundfähigkeitschutz

Der Premium Grundfähigkeitschutz bietet sich für alle an, die mehr Leistung wollen. Er greift bereits beim Verlust nur einer der 19 versicherten Fähigkeiten. Kunden können auch eine lebenslange Laufzeit vereinbaren. Darüber hinaus stehen ihnen zwei zusätzliche Optionen offen: Mit dem Schwere-Krankheiten-Baustein erhalten Kunden bei zwölf versicherten Erkrankungen einen Einmalbetrag, der in der akuten finanziellen Notsituation weiterhilft. Mit dem optionalen Pflegeschutz sichern sich Kunden doppelt ab. Im Leistungsfall erhalten sie zusätzlich eine Pflegerente. Die Grundfähigkeitsrente läuft zum vereinbarten Vertragsende aus, die Pflegerente wird bei Fortbestehen der Pflegebedürftigkeit lebenslang weitergezahlt.

Noch einfacher: Die Grundfähigkeitsversicherung

Auch die Basis-Variante der Grundfähigkeitsversicherung hat weitere Vorzüge erhalten: Sie wurde noch günstiger als vorher und ist damit eine gute Option für alle mit kleinerem Budget. Kunden beantworten hier maximal sieben Gesundheitsfragen – egal, wie hoch die abgesicherte Rente sein soll! Sie eignet sich durch den günstigen Preis und die einfache Gesundheitsprüfung für Ältere, Menschen mit Vorerkrankung und Personen mit besonders hohem Absicherungswunsch.]

Canada Life

Früher an später denken – rechtzeitig existenzielle Risiken umfassend absichern

Für die Absicherung der Arbeitskraft ist es nie früh genug

Der Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung ist ein guter Rat. Verbraucherschutzverbände und Versicherungsratgeber halten die Absicherung der Arbeitskraft heutzutage für unerlässlich.

[Eine rechtzeitige Absicherung

- sichert den Gesundheitszustand bevor erste Beschwerden und berufs-/stressbedingte Krankheiten auftreten
- sichert günstige Beiträge durch ein niedriges Eintrittsalter
- sichert durch Optionen Erhöhungsmöglichkeiten ohne erneute Gesundheitsprüfung

Wann starten Kunden mit dieser Absicherung?

Genügt es, seine Arbeitskraft nach Abschluss einer Berufsausbildung abzusichern? Oder ist es sinnvoll, frühzeitig Vorsorge zu treffen?

Vieles spricht grundsätzlich für eine frühestmögliche Absicherung. Eltern sind gerne bereit, ihren Kindern alle Wünsche und Träume zu erfüllen. Sie möchten die Gewissheit haben, ihren Nachwuchs zuverlässig und ausreichend abzusichern. Diese Gewissheit bietet unter anderem eine frühzeitige Absicherung der Schulfähigkeit und der existenziellen Bedeutung der Arbeitskraft.

Es bestehen vielfältige Möglichkeiten, diese existenziellen Risiken abzusichern. Der frühzeitige Abschluss für Kinder und Schüler bietet Vorteile, denn gerade die notwendigen Gesundheitsfragen sind mit höherem Eintrittsalter häufiger ein Problem. Wo ein 8-10 Jähriger in der Regel kaum gesundheitliche Probleme angeben muss, entstehen für 18- 20 jährige häufiger Probleme durch Angaben zu Allergien und Beschwerden im Rücken oder durch Stress-Symptome etc.

Verschiedene Anbieter haben dieses Potential erkannt und bieten gezielt Absicherungen für Kinder und Schüler. Das Spektrum reicht von einer Absicherung bei Unfällen durch eine Unfallrente, über die Absicherung verschiedener Grundfähigkeiten und die Absicherung der Schulfähigkeit, bis zu Optionen auf Erwerbs- oder Berufsunfähigkeitsschutz nach Abschluss der Ausbildung oder sofortigen vollwertigen Berufsunfähigkeitsschutz. Der Leistungsumfang der angebotenen Absicherungen ist vielfältig. Es werden die unterschiedlichsten Leistungsmerkmale und Leistungsauslöser erfasst.

Der Umfang der Leistung reicht von der reinen Option auf einen Vertragsabschluss ohne erneute Gesundheitsfragen bis zur vollständigen Leistung einer umfassenden monatlichen Rente. Diese kann je nach Anbieter für Kinder und Schüler zwischen 500 und 1.500 Euro betragen.

Einen genaueren Überblick bieten verschiedene Vergleiche und Marktüberblicke der Gesellschaften. Zusammenfassend stehen die [pma:] Übersichten zur Absicherung von Kindern/Schülern im Infosystem zur Verfügung. (*PSC Code 3370A*)

Häufig ist der frühzeitige Abschluss eine Frage der Kosten.

Eine preisgünstige Lösung stellen Produkte mit temporärer Leistung oder mit verminderten Anfangsbeiträgen dar. Diese bieten sofort den vollen Leistungsumfang, ermöglichen aber reduzierte Beiträge in den Anfangsjahren.

Alternativen bieten Tarife mit umfangreichen und vielfältigen Erhöhungsoptionen.

Eingeschränkte finanzielle Möglichkeiten lassen sich mit umfangreichen Erhöhungsoptionen ausgleichen.

Sie ermöglichen den günstigen Einstieg in die Absicherung mit einem geringeren Leistungsumfang. Der Versicherungsschutz des Kunden kann aber an einen wachsenden Bedarf angepasst werden.

Der Kunde erhält die Möglichkeit, den Versicherungsschutz in bestimmten Lebensphasen bei bestimmten Anlässen an den im Moment aktuellen Bedarf anzupassen, wenn er Erhöhungsoptionen in Anspruch nimmt.

Der akute Bedarf des Kunden und dessen finanzielle Möglichkeiten entscheiden, mit welchem Leistungsumfang begonnen wird. Die Erhöhungsoptionen können anlassbezogen sein. Manche Tarifangebote sehen auch anlassunabhängige Erhöhungsoptionen ▶

Verständlich

Berufsunfähigkeit: Lösungen für den Mittelstand

- passgenaue Absicherung Ihrer Mitarbeiter im Rahmen eines Kollektivvertrags
- Nachversicherungsgarantien ohne Risikoprüfung
- stark vereinfachte Risikoprüfung bereits bei Kollektiven ab zehn Personen

vor. Diese ermöglichen den Leistungsumfang innerhalb der ersten, z.B. fünf Vertragsjahre jährlich anzupassen, ohne dass ein konkreter Anlass erforderlich ist.

Wichtig für den Kunden und den Makler ist, diese Anlässe zur Vertragsänderung zu kennen und zu erkennen.

Hier unterstützt Sie ein modernes CRM-System, wie z.B. Elvis.one. Der persönliche Kontakt zum Kunden ist hier ausschlaggebend. Zugleich kommt es auf die Übernahme der gewonnenen Informationen in das Datenbanksystem an. Nur die erfassten Daten können auch ausgewertet werden. Gut gepflegte CRM-Daten unterstützen. Optimale CRM-Daten zeigen neben dem Geburtstag des Mandanten die Geburtstage aller Familienmitglieder, inkl. ergänzender Informationen zum jeweiligen beruflichen Status. Dies erleichtert die gezielte Ansprache aller Kunden.

Teilt ein Kunde eine Änderung des Namens nach Heirat oder eine Adressänderung durch einen Umzug mit, bieten sich weitere ideale Gesprächsanlässe. Es folgen die klassischen Fragestellungen nach Umstellung der Privathaftpflicht in eine Familienversicherung oder nach notwendigen Wohngebäudeabsicherungen oder Hausrattarifen.

Makler sollten nie vergessen, ihre Kunden auf mögliche Erhöhungsoptionen anzusprechen!

Aktuelle Tarife zur Arbeitskraftabsicherung oder Risikoabsicherung bieten häufig die Möglichkeit zur Leistungsanpassung bei unterschiedlichen Anlässen

- Abschluss einer Ausbildung
- Beginn/Abschluss eines Studiums
- Heirat
- Geburt eines Kindes
- Erwerb einer Immobilie
- Erstmalige Gründung einer Existenz

Innerhalb sechs Monaten nach dem Ereignis kann häufig der Leistungsumfang durch ein Anpassungsrecht ohne Gesundheitsprüfung ausgeübt werden.

Viele Kunden sind ihrem Berater unendlich dankbar, auf entsprechende Vertragsanpassungen aktiv hingewiesen worden zu sein. Der Status der Versorgung kann dann im Bedarfsfall ohne Probleme angepasst werden. Für den Makler stellt die Annahme einer Erhöhungsoption in der Regel Neugeschäft dar. Das lohnt sich!

Stehen keine Erhöhungsoptionen zur Verfügung und verhindern gesundheitliche Probleme die Anpassung durch Neuverträge, bieten sich Chancen im Rahmen verschiedener Sonderaktionen der Gesellschaften. Einen Überblick bietet hier die Auflistung der

BU-Sonderlösungen über [pma:] in *PSC Code 4584A*. Hier kann über gut gepflegte Kundendaten die gezielte Kundenansprache nach Berufsgruppen für die Sonderlösungen bestimmter Zielgruppen, z.B. Ärzte, Rechtsanwälte, Steuerberater, etc. erfolgen.

CRM-Systeme bieten die Möglichkeit, Kunden aktiv zu selektieren und anzusprechen.

Eine aktive Ansprache lohnt sich in bestimmten Altersgruppen, z.B. Kinder mit erstmaliger Absicherungsmöglichkeit ab 10 Jahren, Schulabgänger oder bei Volljährigkeit. Der eigene Kundenbestand kann gezielt nach Kunden (Kindern) in der Altersklasse 10 jährige Schüler oder 16-jährige Schulabgänger selektiert werden.

Spätestens mit dem 18. Geburtstag bietet sich eine weitere Möglichkeit zur Selektion. Dann ergeben sich Anlässe zur gezielten Ansprache in Bezug auf berufliche Pläne und Wünsche. Zugleich kann aktive Kundenbindung erfolgen. Der neue Kunde benötigt gezielte Beratung bei Gründung eines ersten eigenen Haushalts oder Studienbeginn...

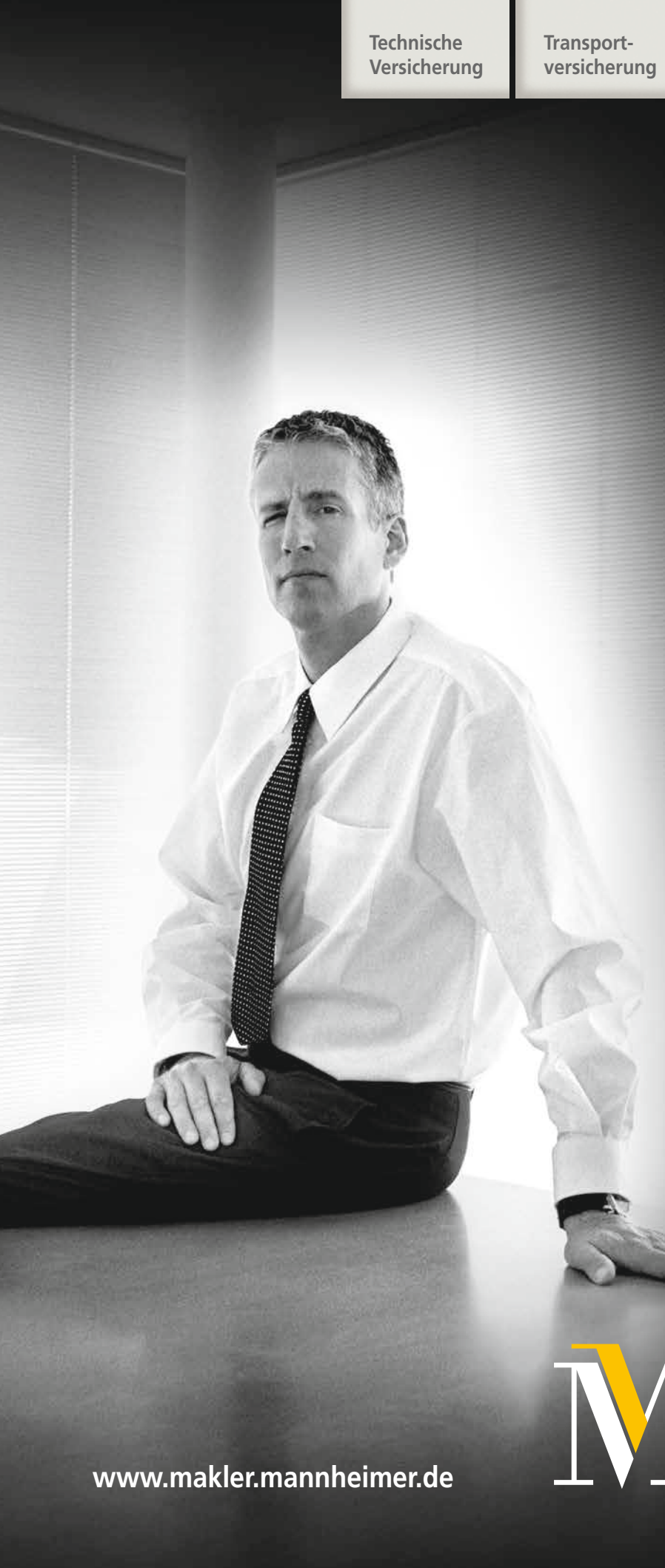
Gesprächsanlässe bieten Cross-Selling-Ansätze!

Teilweise kann auch die Selektion nach dem spätesten Eintrittsalter helfen, mögliche Kunden für einen aktuellen Vertriebsansatz zu finden.

Derzeit kann mit der Barmenia Solo BU eine attraktive Absicherung umgesetzt werden. Diese bietet bei bestimmten Ereignissen für junge Kunden bis zum Alter 35 eine Absicherung der Berufsunfähigkeit. Ereignisse sind z.B. Heirat, Studien-/ Ausbildungsabschluss, Erwerb einer Immobilie oder Gründung einer eigenen Existenz. In diesen Fällen kann bis zu 1.500 Euro BU-Rente monatlich mit vereinfachten Gesundheitsfragen umgesetzt werden. Vorausgesetzt wird, dass dieses Ereignis innerhalb der letzten drei Monate liegt. Eine regelmäßige Analyse der eigenen Kunden und die Ansprache auf deren potentiellen Bedarf und die Umsetzungsmöglichkeiten garantiert dem Kunden seine bestmögliche Absicherung. Mit kontinuierlicher Beratung und Kundennähe unterstützt durch ein leistungsfähiges, gepflegtes CRM-System kann jeder Makler sich zufriedene Kunden und ein gesichertes Einkommen aufbauen.

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

[pma:] Team Lebensversicherung



Wir können Zielgruppen. Sie sagen welche.

SUPRIMA[®]

Ertragsausfall- und Kostenversicherung
für Freiberufler und selbstständig
beratend Tätige

- Betriebsabsicherung bei
Arbeitsunfähigkeit
- Ersatz der fortlaufenden Kosten
- Vertreterkosten
- Ersatz des entgangenen
Betriebsgewinns

10
Jahre

2006–2016

Werner Kuschminder · Jörg Paulus
Veit Radtke · Rainer Nobbe
Beatrix Tessmer · Frank Mischketat
Frank Heuberg · Jörg Döring
Andreas Gießer · Frank Kohrt
Holger Aden

Partner

15
Jahre

2001–2016

Betina Rapp · Jo Wewer
Ulrike Stegmann · Joachim Seeger

Partner

20
Jahre

1996–2016

Sven Milke · Heinz Schmitz
Ingo Schöler · Frank Welzholz
Heinrich Schreurs

Partner

Jubilare der [pma:]

15
Jahre

2001–2016

Claudia Willeke · Ingrid Gausling
Frank Hieronymus

Mitarbeiter

25
Jahre

1991–2016

Michael Menz · Uwe Feudel

Mitarbeiter



Es gibt keine
Garantie. Nur
grenzenlose
Möglichkeiten.

Natürlich heilen – alternative Medizin ist auf dem Vormarsch

Medicus curat, natura sanat: Der Arzt therapiert, die Natur heilt. Immer mehr Menschen vertrauen auf die Kraft alternativer Heilmethoden.



[Seit mehr und mehr Menschen bewusst leben, rücken althergebrachte Heilmethoden stärker in das Bewusstsein der Bevölkerung. Akupunktur, Homöopathie und Osteopathie sind mittlerweile den meisten Deutschen ein Begriff. Längst gelten diese „sanften“ Therapieformen nicht mehr als Scharlatanerie, sondern als sinnvolle Ergänzung zur Schulmedizin. Wer im Biomarkt kauft oder sich vegan ernährt, greift lieber zu sanften Heilmethoden, um seine großen und kleinen Leiden zu heilen. Aber nicht nur „Bioverfechter“ entscheiden sich für Natur und gegen Chemie. Auch für die breite Masse der Bevölkerung wird alternative Medizin immer interessanter. Ohne Risiken und Nebenwirkungen bietet diese eine ganzheitliche Behandlung – und das auch während der Schwangerschaft oder im Kindesalter. Naturheilverfahren sind sanft und verträglich – für die ganze Familie.

Trotzdem nehmen dieses Therapieangebote vergleichsweise wenig Menschen in Anspruch. Grund dafür sind, laut einer Studie des Meinungsforschungsinstitut YouGov* unter gesetzlich Krankenversicherten, die hohen Behandlungskosten. Knapp 60 Prozent der Befragten würden sich häufiger für alternative Heilmethoden entscheiden, könnten sie es sich leisten. Die „sanfte“ Medizin ist somit auf dem Vormarsch. 29 Prozent der Probanden können sich vorstellen, eine Zusatzversicherung für diesen Bereich abzuschließen. Von jenen, die sich bereits mit „sanfter“ Medizin behandeln lassen und sehr zufrieden sind, sind es sogar 40 Prozent. Demgegenüber besitzen nur fünf Prozent eine Zusatzversicherung für diesen Bereich. Das Vertriebspotenzial ist damit enorm.

NaturPRIVAT: Umfangreiche Leistungen für „sanfte Medizin“

Für Patienten, die sich diese zusätzliche Versorgung wünschen, gibt es eine günstige und bequeme Lösung: den privaten Zusatzschutz „NaturPRIVAT“ der UKV – Union Krankenversicherung und BK – Bayerische Beamtenkrankenkasse. Der Tarif übernimmt Leistungen für Naturheilkunde und alternative Behandlungsmethoden durch Ärzte und Heilpraktiker im Rahmen des aktuellen Gebührenverzeichnisses für Heilpraktiker (GebüH) und des Hufe-

landverzeichnisses. Der Patient hat somit die Wahl, wie er sich therapieren lassen möchte.

Dabei liegt der monatliche Beitrag für einen Erwachsenen zwischen 20 und 49 Jahren bei nur 16,93 Euro, Kinder und Jugendliche zahlen sogar nur 6,53 Euro. Zudem hat der Tarif eine vereinfachte Gesundheitsprüfung und erleichtert so den Verkauf. Über das Online-Abschluss-Tool kann der Tarif mit nur wenigen Klicks schnell und unkompliziert abgeschlossen werden. Innerhalb von 24 Stunden erhält der Kunde eine Rückmeldung. Darüber hinaus unterstützt die CONSAL MaklerService GmbH die Makler mit einem kompletten Rundum-Service: vom VVG-konformen Prospektantrag bis hin zum Online-Abschluss. Sollten Fragen offen bleiben, sind die Maklerbetreuer beratend zur Stelle.]

Über die Studie

Das international renommierte Meinungsforschungsinstitut YouGov hat im März/April 2015 eine Studie zu alternativen Heilbehandlungen durchgeführt. Im Auftrag der Krankenversicherer der Sparkassen-Finanzgruppe, UKV – Union Krankenversicherung und Bayerische Beamtenkrankenkasse, wurden insgesamt 2.051 gesetzlich Krankenversicherte in Deutschland ab 18 Jahren über das YouGov Panel repräsentativ befragt.

Kontakt

CONSAL MaklerService GmbH

Lars Feddersen (Maklerbetreuer)

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

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



Ihre Kunden haben die Wahl: Wir versichern ihren Betrieb genau so, **wie sie es wünschen.**

Egal ob Supermarkt, Boutique oder ein anderes Geschäft – mit BetriebsPolice select sichern Ihre Kunden ihren Handelsbetrieb ganz individuell gegen alle Risiken ab und wählen nur Leistungen, die sie auch wirklich benötigen. Setzen Sie auf ein Versicherungspaket, das immer für Ihre Kunden da ist – ganz nach ihren Wünschen.

SIGNAL IDUNA Gruppe
Organisationsdirektion Freie Vertriebe
Stephan Rathsack
Versicherungsbetriebswirt (DVA)
Joseph-Scherer-Straße 3
44139 Dortmund
Telefon 0231 135-3803
Mobil 01522 2605720

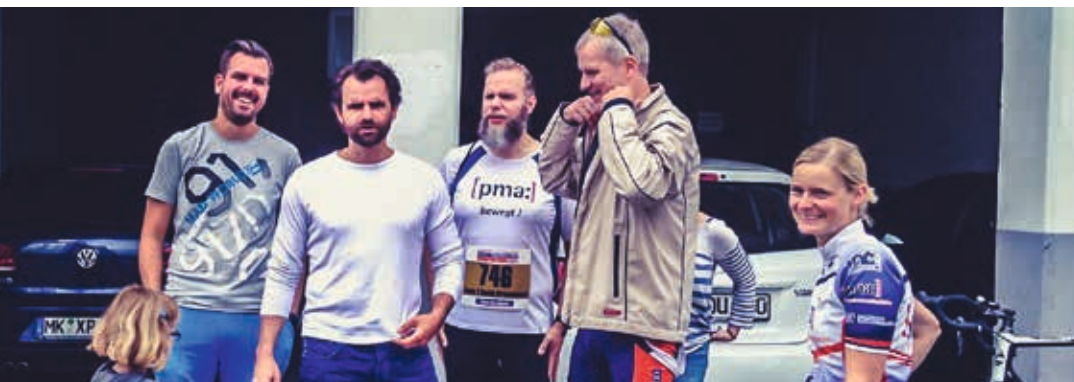
SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen



SPARDA-MÜNSTER CITY TRIATHLON 2016

500 m Schwimmen – 20 km Radfahren – 5 km Laufen





Staffel I (Frank Hellweg, Dr. Bernward Maasjost, Yves Gelhard)

Swim 0:08:21 | Bike 0:35:07 | Run 0:23:42

Gesamtzeit 01:10:04

Platz 20

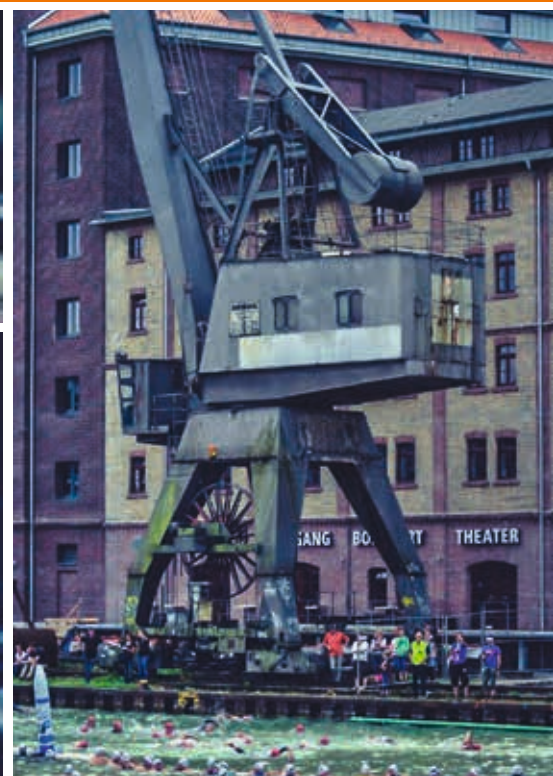


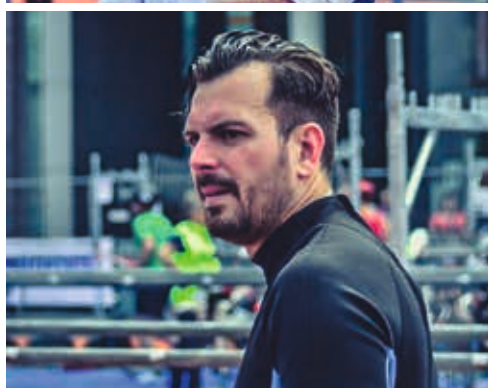
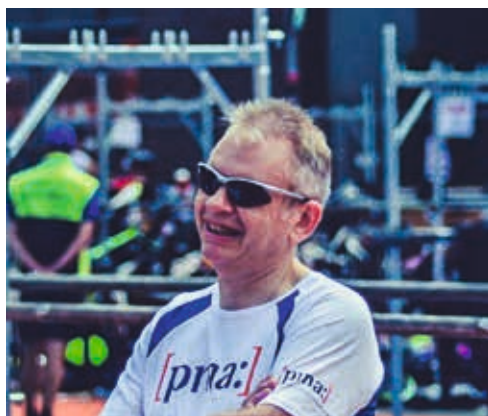
Sparda-Münster City Triathlon 2016



SPARDA-MÜNSTER CITY TRIATHLON 2016

500 m Schwimmen – 20 km Radfahren – 5 km Laufen





Staffel II (Robert Linnemann, Melanie Ruwe, Jörg Rulff)

Swim 0:11:32 | Bike 0:36:12 | Run 0:21:37

Gesamtzeit 01:11:54

Platz 26



Sparda-Münster City Triathlon 2016



Neue Zahntarife: Starke Leistungen clever kombiniert und überzeugend günstig

SMART.Dent, MEGA.Dent & GIGA.Dent: Die HALLESCHER bietet mit ihren drei neuen Zahnpaketen jetzt ein ebenso leistungsstarkes wie einfaches Tarifsysteem für gesetzlich Versicherte.

[Fast jeder geht mindestens einmal im Jahr zum Zahnarzt: oft ein teurer Besuch. Gerade bei Zahnersatz, aber auch Kieferorthopädie, Wurzel- und Parodontosebehandlungen oder Zahnprophylaxe sind hohe Eigenanteile die Regel. Finanztest kommt sogar zu dem Ergebnis, dass die GKV für teuren Zahnersatz oft nicht einmal 20 Prozent der tatsächlich entstandenen Kosten übernimmt, und zwar trotz des befundbezogenen Festzuschusses, der je nach Bonusheft 50 bis 65 Prozent der einfachen Regelversorgung beträgt. Der große und verbleibende Rest ist „Privatvergnügen“ – oder besser ein Fall für eine leistungsstarke Zahn-Zusatzversicherung.

Dreifach einfach: SMART.Dent, MEGA.Dent und GIGA.Dent

Das neue Tarifangebot der HALLESCHER besteht aus drei optimal zusammengestellten Zahnpaketen und bietet so für jeden Bedarf die passende Lösung. Das Paket SMART.Dent schafft mit den Bausteinen Zahnbehandlung (inkl. Kieferorthopädie) und Zahnprophylaxe optimale Voraussetzungen zur Gesunderhaltung der Zähne und ist damit auch für jüngere Kunden besonders interessant. Der leistungsstarke Rundumschutz MEGA.Dent ist um den Baustein Zahnersatz ergänzt. Er deckt die Erstattung für hochwertige Versorgungsformen mit bis zu 90 Prozent ab und schließt auch Implantate und Inlays ein. GIGA.Dent bietet als Premium-Schutz sogar eine Vollabsicherung mit bis zu 100 Prozent Erstattung bei Zahnersatz.

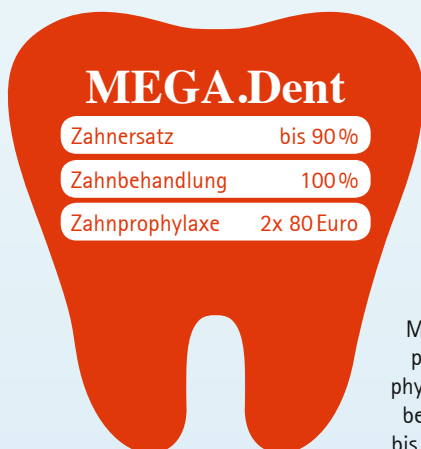
Ein Beispiel zeigt, wie attraktiv die Prämien im Markt liegen: 30-Jährige erhalten SMART.Dent für 10,90 Euro, MEGA.Dent für 18,90 Euro oder GIGA.Dent für 23,90 Euro im Monat. Hohe Zahnarztkosten gehören damit der Vergangenheit an.

Dreifach einfach:

Die neuen Tarife auf einen Blick



Clevere Zahnvorsorge
Top-Leistung für smarte Kunden: Sehr gute Prophylaxe und 100% Absicherung bei Zahnbehandlung.



Leistungsstarker Rundumschutz
Mega-Leistung zu Sparpreisen: Sehr gute Prophylaxe, 100% Absicherung bei Zahnbehandlung und bis zu 90% bei Zahnersatz.



Exklusive Absicherung
Gigantischer Zahnschutz für anspruchsvolle Kunden: Sehr gute Prophylaxe, 100% Absicherung bei Zahnbehandlung und bis zu 100% bei Zahnersatz.

Besondere Extras

Neben den drei Zahnpaketen lassen sich die einzelnen Bausteine für Zahnersatz, Zahnbehandlung und Zahnprophylaxe auch individuell kombinieren. Für den Versicherungsschutz besteht keine Wartezeit, er setzt sofort ein. Bei Zahnersatz können bis zu drei fehlende Zähne mitversichert werden. Implantate umfassen ebenfalls den Knochenaufbau. Bei Zahnersatz und Zahnbehandlung sind auch Akupunktur sowie Narkosen in Form von Analgo- und Lachgassedierung mit bis zu 250 Euro im Jahr enthalten. Bis zum Alter von 18 Jahren werden bis 1.000 Euro für alle kieferorthopädischen Indikationsgruppen (KIG 1-5) zu 100 Prozent erstattet, bei Unfällen sogar ohne Summen- und Altersbegrenzungen. Kinder und Jugendliche bis 17 Jahre erhalten die Zahnpakete als attraktive „Junior-Variante“ ohne Prophylaxe, da diese von der GKV übernommen wird.

Alles Wichtige und weitere Details zu den neuen Zahntarifen kann im Internet unter www.hallesche.de/dreifach-einfach abgerufen werden.

Darüber hinaus bietet die HALLESCHKE einen Online-Abschluss an, der auch ganz einfach in Vermittler-Websites integriert werden kann.]

„Das neue Tarifangebot der HALLESCHKE besteht aus drei optimal zusammengestellten Zahnpaketen und bietet so für jeden Bedarf die passende Lösung.“

Kontakt

HALLESCHKE Krankenversicherung

Andreas Pohl (Accountmanager)

Tel: 0211 60298 -668
andreas.pohl@hallesche.de

www.hallesche.de



Marc Lorbeer (APKV-Maklerbetreuer)

Neu in der Krankenversicherung

Fit und flexibel – welche Tarife passen

Die Allianz Private Krankenversicherung bietet für Sportliche und junge Versicherte zugeschnittene Produkte an. Was sie leisten und wie man mit ein paar Euro sein Training optimieren kann:

[95 Prozent der Deutschen zwischen 25 und 45 Jahre wünschen sich laut einer aktuellen Studie eine Krankenversicherung, die sich im Laufe der Zeit flexibel auf veränderte Lebensumstände anpassen lässt. 96 Prozent sehen zudem einen gesunden Lebensstil als wichtig an – und möchten dabei zum einen unterstützt und zum anderen belohnt werden. Für beide Wünsche bietet die Allianz Private Krankenversicherung (APKV) die passende Absicherung:

Wunsch 1: Flexibilität

Seit Anfang dieses Jahres können Versicherte nicht mehr nur zwischen zwei, sondern drei Varianten der mehrfach ausgezeichneten Vollversicherungstarife der Allianz wählen: „AktiMed Best“, „AktiMed Plus“ und nun auch neu „AktiMed“. Der neue Tarif ist eine Versicherung, mit sehr umfänglichen Leistungen in der ambulanten Versorgung und einem besonders guten Zahnschutz. Bei stationären Behandlungen ist das Paket umfassend, aber es verzichtet auf Premium-Leistungen wie etwa die Unterbringung in einem Ein- oder Zweibettzimmer sowie die Chefarzt-Behandlung. Gerade jungen Versicherten sind diese Leistungen häufig nicht so wichtig, da die Wahrscheinlichkeit für einen Klinikaufenthalt in der Regel geringer ist als mit steigendem Alter. Sie wählen lieber einen besonders günstigen Beitrag. Ändert sich diese Sicht, lässt sich per Wechseloption der Tarif jederzeit bis zu dreimal ohne Gesundheitsprüfung aufstocken – beispielsweise wenn man gerne mit steigendem Lebensalter noch mehr Komfort möchte. Welche Variante am besten passt, lässt sich am Online-Tarifkonfigurator der Allianz mit drei bis fünf Klicks schnell und einfach ausprobieren (allianz-krankenversichert.de).

Für die neue Tarifvariante erhielt die APKV schon die erste Auszeichnung: Das unabhängige Ratinginstitut Assekurata bewertete den Kompakt-Tarif mit der Note „A+“ und somit mit einem „Sehr gut“. Die Tarifvarianten Komfort und Premium bekamen die gleiche Wertung.

Wunsch 2: Ein Angebot für Sportbegeisterte

Ebenfalls neu auf dem Markt ist ein Sportbaustein, der sich zu jedem AktiMed-Tarif hinzuwählen lässt. Er versorgt den Versicherten rund um seinen Sport: beim Training, im Fall einer Verletzung, bei der medizinischen Rehabilitation. Das Produkt bietet Laktat-tests und Belastungs-EKG als unterstützende Untersuchung beim Ausdauertraining. Zudem enthält es besondere Therapien bei Sportunfällen wie etwa Aufbauübungen auf der Vibrationsplatte und erstattet Behandlungen von speziell ausgebildeten Sporttherapeuten.

Einen Bonus gibt es zusätzlich: Wer bestätigt, dass er einen Body-Mass-Index zwischen 18,5 und 25 hat, nicht raucht und pro Woche mindestens 90 Minuten sportlich aktiv ist, erhält sogar 50 Prozent mehr Leistung – ohne einen Cent zusätzlich auszugeben und ohne Daten von Wearables und Apps teilen zu müssen. Der Sportbaustein kostet weniger als zehn Euro im Monat – für Angestellte reduziert sich der Betrag durch den Arbeitgeberzuschuss sogar meist auf die Hälfte. So einfach lässt sich Sport und Training optimieren.]

Kontakt

Allianz Private Krankenversicherungs-AG

Maklervertrieb Nord
Marc Lorbeer (APKV-Maklerbetreuer)

Postfach 100145 | 50441 Köln

Tel.: 0221 9457 -22278
Fax: 0221 9457 -822278
marc.lorbeer@allianz.de

www.allianz.de

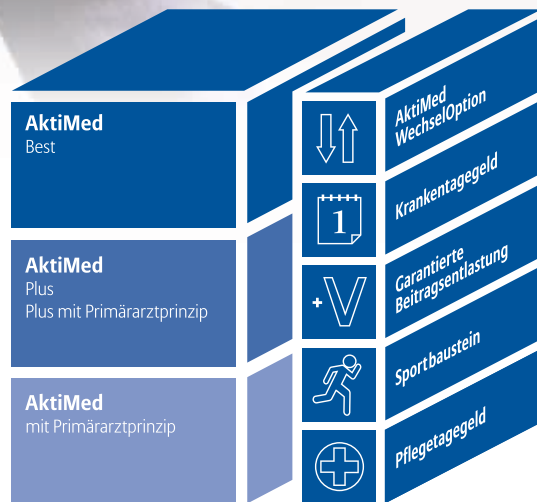
Entdecken Sie jetzt die AktiMed-Tarife der Allianz – für jeden die passende Lösung!



Premiumschutz mit
Höchstleistungen

Leistungsstarker
Komfortschutz

Kompakter
Gesundheitsschutz



Flexibilität in jeder Lebenssituation

Sicherheit im Krankheitsfall

Niedrige Beiträge im Alter

Besonders starker Schutz beim Sport

Optimale Versorgung im Pflegefall



Leistungsstark
und sicher



Einfach



Flexibel

www.makler.allianz.de

Allianz



Mit „MED“ von AXA mehr Leistungen für Brille, Naturheilverfahren und Vorsorge

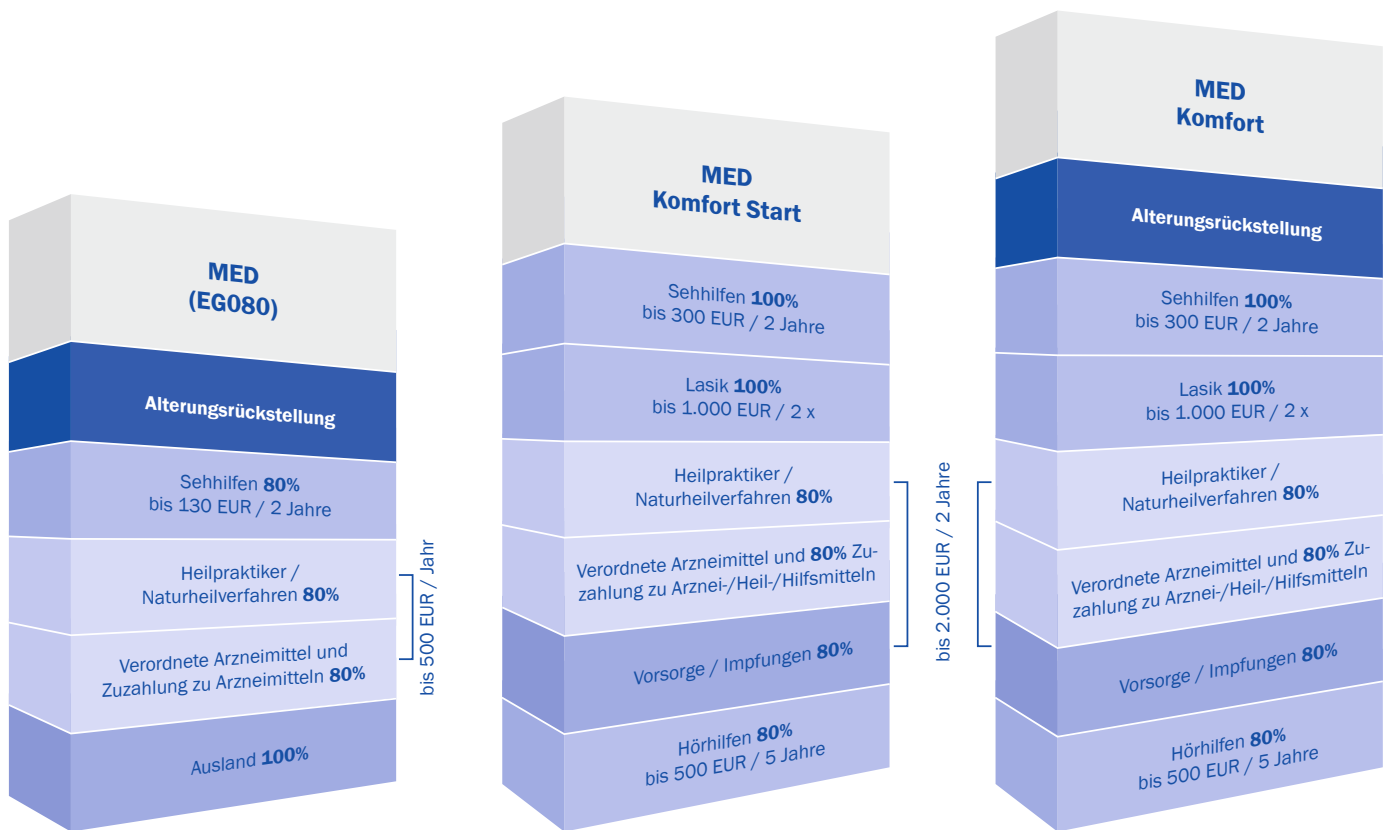
Immer mehr Menschen wollen bei der Gesundheit keine Kompromisse eingehen – und setzen deshalb auf einen ambulanten Ergänzungsschutz. AXA bietet mit „MED“ neue Tarife an, die zum individuellen Bedarf und zur finanziellen Situation des Kunden passen.



[Viele gesetzlich Krankenversicherte kennen die Folgen von Leistungsbegrenzungen im ambulanten Bereich: Die verordnete Brille, Heilpraktikerbehandlung oder eine angeratene Vorsorgeuntersuchung werden von der Krankenkasse nicht oder nur teilweise übernommen. Die Folge sind teils hohe Zuzahlungen, häufig auch für die gesamte Familie. Genau deshalb wollen sich immer mehr Menschen durch einen ambulanten Ergänzungsschutz absichern.

AXA bietet „MED“ Tarife an, die den gesetzlichen Krankenschutz im ambulanten Bereich leistungsstark und bedarfsgerecht ergän-

zen – und so mehr Leistungen für Brille, Naturheilverfahren und Vorsorge garantieren. Dabei kann der Kunde zwischen drei Tarifen wählen, je nach individuellem Bedarf und finanzieller Situation: Zusätzlich zu dem bewährten Tarif „MED (EG080)“ bietet AXA mit den zwei neuen Tarifen „MED Komfort“ und „MED Komfort Start“ ab sofort auch Rundum-Absicherungen. Für die beiden neuen Varianten gilt eine sofortige Annahmeentscheidung nach nur einer Gesundheitsfrage.



Für jeden Bedarf das richtige Paket

Der ergänzende Basisschutz: Der Tarif „MED (EG080)“ übernimmt Kosten bei Sehhilfen, Heilpraktiker- und Naturheilverfahren sowie verordneten Arzneimitteln und Zuzahlungen bei weiteren Medikamenten. Zudem umfasst er einen Auslandsreise-Krankenschutz.

Die Rundum-Absicherung: „MED Komfort“ bietet Kunden einen leistungsstarken Rundum-Schutz im ambulanten Bereich. So übernimmt AXA beispielsweise die Kosten für Brillen und Kontaktlinsen bis 300 Euro innerhalb von zwei Jahren sowie zwei Lasik-Operationen zur Sehschärfenkorrektur während der Vertragslaufzeit bis 1.000 Euro. Zuzahlungen zu den Kosten für ambulante Behandlungen durch Heilpraktiker und Ärzte für Naturheilverfahren sind im Tarif ebenfalls enthalten. „MED Komfort“ umfasst zudem Schutzimpfungen und Vorsorgeuntersuchungen, die von gesetzlichen Programmen nicht abgedeckt werden, sowie Leistungen für Hörgeräte. Besonders attraktiv für Familien: Der Tarif bietet vier Monate beitragsfreien Versicherungsschutz für nachversicherte Neugeborene.

Der preisgünstige Einstieg: Damit sich auch Studenten, Auszubildende und junge Familien diese Rundum-Absicherung leisten können, bietet ihnen AXA den Tarif „MED Komfort Start“. Dieser umfasst die gleichen Leistungen wie „MED Komfort“ jedoch zu günstigeren Konditionen, da keine Altersrückstellungen gebildet werden. Somit vereint er Preis und Leistung im optimalen Ver-

hältnis. Ein Wechsel von „MED Komfort Start“ zu „MED Komfort“ ist jederzeit ohne erneute Gesundheitsprüfung möglich.

Kombination mit bewährtem Produktportfolio

Mit einer privaten Krankenzusatzversicherung von AXA können Kunden entsprechend ihrer persönlichen Bedürfnisse mehr für ihre Gesundheit tun. Deshalb ist „MED“ mit weiteren Tarifen von AXA kombinierbar, zum Beispiel mit der Zahnvorsorge „DENT“ oder der stationären Zusatzversicherung „KOMFORT“.

Mehr Informationen über MED von AXA finden Sie unter www.AXA-Makler.de

Kontakt

AXA Konzern AG

Hans-Josef Neurohr
(Maklerbetreuer Krankenversicherung AXA Konzern AG)

Tel.: 02041 66794
Mobil: 01520 9372933
Hans-Josef.Neurohr@axa.de

www.axa.de

Klug ergänzt und viel gewonnen – B-Smart und B-Smart+

Entspannt ins dichte Netz des deutschen Gesundheitssystems zurücklehnen – klappt leider nicht immer. Oft entspricht der gesetzliche Krankenversicherungsschutz nicht den individuellen Ansprüchen. Er beinhaltet zwar viele Behandlungen, bietet im Prinzip aber nur einen Grundschutz und hat somit seine Grenzen:

[Eigenbeteiligungen und Zuzahlungen sind leider nicht immer zu vermeiden und belasten den privaten Geldbeutel teils mit enormen Beträgen. Deshalb vertrauen viele Millionen GKV-Versicherte auf eine private Ergänzung ihres gesetzlichen Schutzes und schließen damit ihre Versorgungslücken. Die Barmenia kombiniert viele attraktive Leistungen zu einem günstigen Preis und macht Kunden noch zufriedener: Das Angebot nennt sich B-Smart und B-Smart+.

Umfassende medizinische Versorgung – gut kombiniert

Die Kombination von klassischen Leistungsbestandteilen und innovativen Tarifelementen lassen die B-Smart-Tarife zu etwas ganz Besonderem werden. Kundenfreundliche Rahmenbedingungen, wie z. B. sofortiger Versicherungsschutz ohne Wartezeiten, eine monatliche Kündigungsfrist (Mindesttarifdauer von nur einem Jahr) sowie transparente Tarifbedingungen in verständlicher Sprache runden das Paket ab. Dabei sind die Tarife so konzipiert, dass sich die bewährten Ergänzungstarife optimal mit dem neuen Angebot verbinden lassen. Dies ist vor allem für Kunden gedacht, die sich eine noch umfanglichere und weiter gehende Absicherung wünschen.

Besondere Aufmerksamkeit gilt den Kindern

Die neuen Tarife sollen ein Leben lang begleiten – von der frühkindlichen Förderung bis zum Hörgerät im Alter. So sind für Kinder besondere Leistungen wie „Kinderkrankengeld“, Rooming-In sowie eine Soforthilfe bei schweren Erkrankungen (hier ab einem Grad der Behinderung von 50) inbegriffen. Und das bei Beiträgen, die sich sehen lassen können.

Ein Beispiel: Kind (6 Jahre) für 6,81 Euro und Erwachsene (33 Jahre) für 14,88 Euro.



Das umfangreichere Angebot des B-Smart+ enthält sogar weitere Leistungen, z. B. für Kieferorthopädie bei Kindern sowie für Zahnersatz, Inlays oder Zahnprophylaxe. Und das preislich fair: Das Kind (6 Jahre) zahlt 17,82 Euro, der Erwachsene (33 Jahre) 26,11 Euro.

Also, mit einer privaten Krankenzusatzversicherung der Barmenia können die Lücken im gesetzlichen Grundversicherungsschutz gezielt geschlossen werden. Sie bietet einen attraktiven Rundum-Schutz für die ganze Familie zu einem günstigen und fairen Preis.

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

Auskunft erteilt auch der Vertriebsservice der Barmenia Versicherungen, montags bis freitags von 8:00 bis 20:00 Uhr unter:

Kontakt

Barmenia Versicherungen

Tel.: 0202 4383030

Fax: 0202 438033030

vertriebsservice@barmenia.de

www.barmenia.de

Wer
schreibt,
ist
besser!

Handschrift **stärkt die Reichweite**

Briefe mit einer handgeschriebenen Anschrift und Anrede erzielen eine Öffnungsrate von 99 Prozent.

Es gibt kein Marketinginstrument mit einer besseren Erfolgsquote.

Handschrift **unterstreicht die Seriosität**

Handgeschriebenes ist von besonderem Wert und zeugt von Verbindlichkeit

– dieser Meinung sind 89 Prozent der Menschen. Wer von Hand schreibt, stiftet Vertrauen.

Handschrift **schafft Kundenbindung**

Im Zeitalter der E-Mail-Flut nehmen 92 Prozent der Menschen Handschrift als Ausdruck der persönlichen Wertschätzung wahr. Ein emotionales Erlebnis von dauerhafter Wirkung.

Handschrift **ist jung und modern**

Von Hand geschriebene Worte sind Ausdruck eines kreativen, inspirierenden Lifestyles sagen 93 Prozent der unter 35-Jährigen. Handschrift und die Generation Smartphone – eine junge und moderne Liebesbeziehung.

Nutzen Sie die Kraft der Handschrift für Ihr Unternehmen.

**Werden Sie offizieller Unterstützer der gemeinnützigen Initiative Schreiben e.V.
für nur 240€ im Jahr.**

Kontakt: 07121 9943033, Mail: info@initiative-schreiben.de

Handschrift bist Du!
INITIATIVE SCHREIBEN e.V.

Eine neue Zeitrechnung in der Gewerbeversicherung hat begonnen

Mit ihrer neuen Betriebs-Police select zeigt die SIGNAL IDUNA, was in der Gewerbeversicherung heute möglich ist. Das Konzept überzeugt nicht nur durch branchenspezifischen, flexiblen Rundumschutz, sondern auch durch den unkomplizierten Abschlussprozess.



[Die Zahlen sprechen eine deutliche Sprache: Vor wenigen Jahren noch sahen kaum zwei Drittel der Vermittler in Gewerbesachversicherungen ein wichtiges Standbein; mittlerweile ist die Quote auf über 90 Prozent gestiegen. Angesichts von über 3,6 Millionen kleinen und mittleren Unternehmen – und damit potenziellen Gewerbekunden – in Deutschland ist dieser Bedeutungszuwachs nicht verwunderlich. Eine Hürde vor dem Eintritt in das Gewerbe-geschäft stellt für viele Vermittler jedoch dessen Komplexität dar. Schließlich ist kein Unternehmen wie das andere, folglich hängen Deckungsumfang und Risikobewertung beim Gros der Tarife am Markt von sehr vielen verschiedenen Faktoren ab.

Auch für den Maklermarkt in Deutschland gilt: Der Anteil und die Bedeutung der Gewerbesachversicherungen hat signifikante Steigerungsraten. Und so erwarten fast alle Versicherungsmakler für diesen Versicherungsbereich weiter deutlich steigende Nachfrage und somit Möglichkeiten zur Umgewichtung der eigenen Tätigkeit.

Der Mittelstand ist hierzulande das Fundament für wirtschaftliches Wachstum. Betriebe des Handwerks und Bauhandwerks, des Handels, der Gastronomie oder der Dienstleistungsbranche, um hier nur einige zu nennen, sorgen für Arbeitsplätze und technischen Fortschritt. Gleichzeitig stellen diese Unternehmungen

natürlich auch das Auskommen sicher für ihre Inhaber. Umso wichtiger ist es also, seinen Betrieb richtig abzusichern. Doch so vielfältig die Branchen, so vielfältig ihr Absicherungsbedarf. Dem hat die SIGNAL IDUNA mit ihrer BetriebsPolice select Rechnung getragen.

In vielen Gesprächen mit Versicherungsmaklern zeigt sich, dass aufgrund der Komplexität der Gewerblichen Sachversicherung, der sehr speziellen Anforderungen an die Risiko- und Bedarfsanalyse, an die branchen- und firmenspezifischen Erfordernisse oftmals trotz der Sicht auf die Chancen eine große Hemmschwelle besteht, sich in diesem Feld zu engagieren. Dabei stellt sich dann meist heraus, dass gerade die technischen Möglichkeiten wie spezielle Beratungs-, Analyse- und Backofficetools kaum bekannt sind. Um sich diesen Herausforderungen zu stellen, ist es für die Versicherungsmakler unverzichtbar, sich auf die Anforderungen bestimmter Zielgruppen zu spezialisieren. Hierbei können Versicherer als Produktgeber mit ausgewiesener eigener Expertise in einer Zielgruppe, wie z.B. dem Handwerk, einen großen Mehrwert liefern.

Dank dem neuen branchenspezifischen Deckungskonzept der SIGNAL IDUNA lässt sich für die meisten mittelständischen Unternehmen schnell und unkompliziert der passgenaue Schutz zu- ▶

► zusammenstellen – ohne dass individuelle Wünsche und Erfordernisse unter die Räder kommen. So erhalten Ihre Gewerbekunden exakt die Absicherung, die sie benötigen, während Sie als Vermittler mit überschaubarem Aufwand Ihr Standing und Ihre Abschlusszahlen nachhaltig ausbauen können.

ändert reduziertem Beitrag. Überdies erhalten Neukunden in den ersten beiden Jahren einen 15-prozentigen Beitragsnachlass.

Dieses exzellente Gewerbepaket ist ab sofort für ausgewählte Branchen wie Bau, Kfz und Handwerk über Handel und Hotel & Gaststätten bis hin zu Pflege und Neue Medien erhältlich.

„Dank dem neuen branchenspezifischen Deckungskonzept der SIGNAL IDUNA lässt sich [...] schnell und unkompliziert der passgenaue Schutz zusammenstellen – ohne dass individuelle Wünsche und Erfordernisse unter die Räder kommen.“

Das Fundament der BetriebsPolice select bildet die Betriebs-Haftpflichtversicherung, für die die drei Varianten Exklusiv, Optimal und Kompakt zur Auswahl stehen. Dem Kunden bleibt es dabei unbenommen, einzelne Deckungspositionen nach Bedarf zu erhöhen, um den Schutzzumfang zu individualisieren. Die Tarifierung erfolgt in den meisten Fällen anhand des Umsatzes, was eine schlanke Policierung zur Folge hat. Umwelt- und Internethaftpflicht sind (unter anderem) automatisch inklusive.



Für ihre Vertriebspartner richtet die SIGNAL IDUNA im Frühjahr 2016 eine Reihe von Makler-Infoveranstaltungen aus. Da diese in der Nähe der Maklerdirektionen vor Ort stattfinden, ist der Weg nicht weit, wo auch immer Sie wohnen. Nutzen Sie die Chance und lernen Sie auf einer der rund 30 Veranstaltungen die neuen Gewerbeprodukte und Produkterweiterungen sowie wertvolle Vertriebsansätze kennen. Die genauen Termine können im Maklerportal nachgeschaut werden.]

Weiterhin umfasst die BetriebsPolice select je nach Branche und Kundenwünschen Sachversicherungen (Geschäftsinhalt, Betriebsunterbrechung/-schließung, Tiefkühlgut, Glas/Werbeanlagen) sowie technische (Elektronik und Maschinen) und Transportversicherungen (Ausstellung, Dauer-Ausstellung, Musterkollektion, Reisegepäck). Wie kundenfreundlich die einzelnen Deckungen gestaltet sind, illustriert die Inhaltsversicherung: Hier gilt die „Goldene Regel“, derzufolge auch bei älteren Maschinen nicht der Zeitwert, sondern der Neuwert ersetzt wird.

Neben dem flexiblen Schutzzumfang punktet die BetriebsPolice select auch mit der optionalen dynamischen Selbstbeteiligung in Höhe von 250, 500 oder 1.000 Euro. Nach drei schadenfreien Jahren wird er halbiert, nach weiteren drei noch einmal, so dass er dann bei 25 Prozent der Ursprungssumme liegt – bei unver-

Kontakt

SIGNAL IDUNA Gruppe
Organisationsdirektion Freie Betriebe

**Stephan Rath sack (Versicherungsbetriebswirt (DVA),
Marktmanager Freie Vertriebe vf-69670)**

Joseph-Scherer-Str. 3 | 44139 Dortmund

**Angebotswünsche und Anfragen für [pma:]-Partner
Komposit Team:
Tel.: 0231 1359336
si-vp.komposit@signal-iduna.de**

www.signal-iduna.de

Absicherung von Unternehmen – ganz leicht mit nur einer Police

Deutschlandweit gibt es rund 3,3 Millionen Selbstständige unterschiedlichster Ausprägung. 1,6 Millionen Firmen davon sind kleine und mittelständische Unternehmen.



Überzeugender Entschädigungsumfang

Die Höchstentschädigung je Versicherungsfall für diesen Versicherungsort setzt sich aus den Inhaltswerten je Betriebsstelle plus zehn Prozent Vorsorgebetrag zusammen. Sie steht sowohl für Sachsubstanzschäden als auch für Kosten, also doppelt, zur Verfügung. Dabei bilden die Summe der Inhaltswerte einschließlich der Vorsorge aller Betriebsstellen die Höchstentschädigung für Ertragsausfallschäden. Diese kann optional bis 2,5 Millionen Euro erhöht werden. Beiträge von bestehenden Versicherungen werden in der Übergangszeit angerechnet (Differenzdeckung).

Günstiger Beitrag

Der Beitrag berechnet sich nach der jährlichen Umsatzsumme ohne Umsatzsteuer, den vorhandenen Inhaltswerten, der Lohn- und Gehaltssumme und dem erwirtschafteten Rohertrag (nur bei Erhöhung der Höchstentschädigung). Dabei reduziert sich der Beitrag, wenn die Selbstbeteiligung auf 500 Euro erhöht wird.

[Mit der Gothaer Multirisk-Police steht Maklern im Firmenkundenbereich eine hervorragende Alternative zur konventionellen Absicherung der Sach- und Haftungsrisiken ihrer Kunden über Einzelprodukte zur Verfügung. Denn mit nur einem Vertrag und einer Unterschrift werden Unternehmern gegen fast alle relevanten Risiken abgesichert. Dadurch sparen Makler und Kunden Zeit und Geld. Außerdem ist diese Lösung so flexibel, dass sie sich an den betrieblichen Bedarf anpassen lässt.

Einfache Handhabung

Bei der Kombination von Einzelversicherungen kann es zu gefährlichen Versicherungslücken oder zu teuren Überschneidungen kommen. Mit der Gothaer MultiRisk Police ist der Makler auf der sicheren Seite, denn hiermit kann das nicht passieren. Zudem sind keine unterschiedlichen Meldepflichten oder Fälligkeiten mehr zu beachten. Ein Antrag, eine Police und eine Unterschrift: Einfacher geht es nicht.

Die Gothaer MultiRisk Police wird für Selbstständige mit einem Jahresumsatz von bis zu 5.000.000 Euro (ohne Umsatzsteuer) und einem Inhaltswert von nicht mehr als 2.500.000 Euro je Betriebsstelle angeboten.

Umfassender Versicherungsschutz

Die Gothaer Multirisk Police umfasst Sachwerte, Ertragsausfall und Haftpflicht in nur einer einzigen Police. Sie schließt automatisch bis insgesamt 500.000 Euro (bei Einzeldeckung mit entsprechender Sicherungsvereinbarung) bis zur nächsten Hauptfälligkeit in den Versicherungsschutz ein. Es ist sowohl eine Erhöhung der Haftpflicht-Deckungssumme auf fünf Millionen Euro als auch die Absicherung von Sachschäden durch unbenannte Gefahren möglich.]

Einen kurzen Einblick gibt dieser Film:

http://www.makler.gothaer.de/de/zg/aktuell/medien_infocenter/business_tv/Filmseite_GMP.jsp

Kontakt

Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Matthias Schmiedel
(Autor Key Account Manager)

matthias_schmiedel@gothaer.de



**RISIKO-
ABSICHERUNG
AUS EINER HAND:
FÜR JEDEN DIE
PASSENDE LÖSUNG**

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

**DA BIN ICH
VERSICHERT**



Canada Life™

Die digitale Welt wächst – wachsen Sie mit!

Software-Programmierer, Hardware-Produzenten und -Händler, Rechenzentren, Internet-Provider und Beratungsfirmen – die IT- und Telekommunikations-Branche ist die innovativste im deutschsprachigen Raum und wächst seit 2009 kontinuierlich. 2015 erwirtschaftete die Branche in Deutschland erstmals 155,5 Mrd. Euro*.

[Sie ist verantwortlich für Durchbrüche in der Datentechnik, Robotik und virtuellen Realität (Stichwort: Smart Home oder Automatisiertes Fahren) und sorgt für die Entwicklung immer neuer Technologien – vor allem digitaler. Im Zuge dieser Entwicklungen entstehen neue Geschäftsfelder und damit neue Berufsbilder. Beispiele dafür sind SEO Manager, Mobile Developer oder Data Strategist.

Digital schafft Chancen, aber auch zahlreiche Risiken

In erster Linie bringt die Digitalisierung Chancen für alle Marktteilnehmer. Nahezu alles ist möglich. Unternehmen entwickeln neue Geschäftsmodelle, integrieren weitere Geschäftsfelder, expandieren international oder gehen Kooperationen ein. Die Grenzen zwischen alter und neuer, virtueller Welt verschwimmen zunehmend. Damit müssen auch alte Risiken neu definiert und bewertet und neue identifiziert werden.

Beispiele für Risiken in der digitalen Welt:

- **Haftung:** Sie verändert sich mit der Weiterentwicklung eines Unternehmens. Wer z.B. sein ursprünglich nationales Geschäftsmodell international neu ausrichtet oder den Schritt in den Online-Verkauf wagt, muss mit einem anderen Umfang und einer anderen Art der Haftung rechnen. Grundlage sind andere Gesetze oder Vorschriften, die sich übrigens ebenso rasant weiter entwickeln wie die Branche selbst.
- **Daten:** Das Risiko, Daten zu verlieren durch technisches Versagen oder Hardware-Diebstahl sowie durch unbeabsichtigte Weitergabe, lauert überall dort, wo Kunden- und Geschäftsprozesse digitalisiert sind.
- **Kriminalität:** Internet-Kriminalität und Daten-Missbrauch sind unerfreuliche Begleiterscheinungen der Digitalisierung. Leider haben es Hacker schon lange nicht mehr nur auf Betriebssysteme und Kundendaten von Großunternehmen abgesehen. Auch Firmen, die über Online-Bezahlsysteme abrechnen (z. B. Gaststätten), sind schon ins Visier von Cyber-Kriminellen geraten. Diese nutzen Sicherheitslücken in der Software oder dringen über Phishing-Aktionen in das System ein und entwenden sensible Daten, um diese weiter zu verkaufen und/oder das Unternehmen zu erpressen. Ein aktuelles Beispiel da-

Über Hiscox

Seit über 20 Jahren versichert Hiscox in Deutschland Unternehmen aus der IT-, Telekommunikations- und Medienbranche. Die Versicherungsexperten im Unternehmen kennen die Risiken dieser digitalen Branchen und haben die Versicherungsprodukte immer wieder angepasst. Meilensteine:

- Modulare, maßgeschneiderte Versicherungslösungen
- Allgefahren-Bedingungen
- Nicht nur Haftung, sondern auch Abwehr von Ansprüchen

1998, als das Internet noch in den Kinderschuhen steckte, brachte Hiscox die erste Cyber-Versicherung in der britischen Heimat auf den Markt. Mit einem stark weiter entwickelten Cyber-Produkt ging das Unternehmen 2011 auf den deutschen Markt und übernahm damit die Vorreiterrolle in der Branche. Bis heute hält Hiscox die Marktführerschaft in Bezug auf die Anzahl der Abschlüsse: die Kunden sind Unternehmen ganz unterschiedlicher Größe, von Freelancern bis zu multinationalen Unternehmen.



für ist der Diebstahl von Patientendaten eines Krankenhauses.

Rundum-Schutz für Unternehmen der digitalen Welt – inklusive Elektronikversicherung und Betriebsunterbrechung

Jeder Unternehmer sollte heute, angepasst an die individuelle Gefahrenlage, idealerweise eine Berufshaftpflicht- und Betriebshaftpflichtversicherung sowie einen Schutz vor Cyber- und Datenrisiken, der Elektronik und des Büroinhalts oder Warenlagers zur Absicherung seines Geschäfts besitzen. Beinahe jedes Unternehmen der digitalen Welt unterhält auch Büroräume, die es zu ver-



sichern gilt. Seit letztem Jahr bietet Hiscox eine Inhaltsversicherung für Büros auf All-Risk-Basis, die dem Kunden umfassenden Versicherungsschutz bei nur wenigen Ausschlüssen bietet.

Die Highlights im Überblick:

- eine Allgefahrendeckung (mit wenigen Ausschlüssen) mit SB, Höhe optional (250,- Euro, 500,- Euro, 1000,- Euro)
- ein genereller Unterversicherungsverzicht (auch in der BU)
- eine inkludierte Elementarschadendeckung
- einen optionaler Glasbruch-Baustein
- eine generelle Beweislastumkehr im Schadenfall
- eine Reduzierung der Maklerhaftung auf ein Minimum durch den weitreichenden Versicherungsumfang.

„Es ist wichtig, den Bedarf des Kunden genau zu analysieren und den Versicherungsschutz individuell anzupassen und zu erweitern, sofern dies nötig ist. Damit heben wir uns deutlich vom Markt ab.“

Martin Spielmans, Underwriter für gewerbliche Sachversicherungen in der Hiscox Niederlassung Köln

Sehr einfach gehaltene Antragsmodelle garantieren dem Kooperationspartner, dass er schnell und zuverlässig den Versicherungsschutz für seinen Kunden erhält.]

Wie können Sie vom Wachstum der digitalen Welt profitieren? Unterstützen Sie Ihre Kunden mit den innovativen Versicherungslösungen von Hiscox!

- **NET IT by Hiscox** – neu aufgelegt für IT- und Telekommunikationsunternehmen
- **Cyber Risk by Hiscox** – schützt Freelancer, KMUs und große Unternehmen vor Gefahren der digitalen Welt
- **IT Freelancer by Hiscox** – maßgeschneidert für IT-Freelancer und Selbstständige bis 250.000 Euro Jahresumsatz
- **Online Shops by Hiscox** – entwickelt für Online-shop-Betreiber
- **Sach by Hiscox** – All-Risk Schutz inkl. Elektronikversicherung für Büros

Kontakt

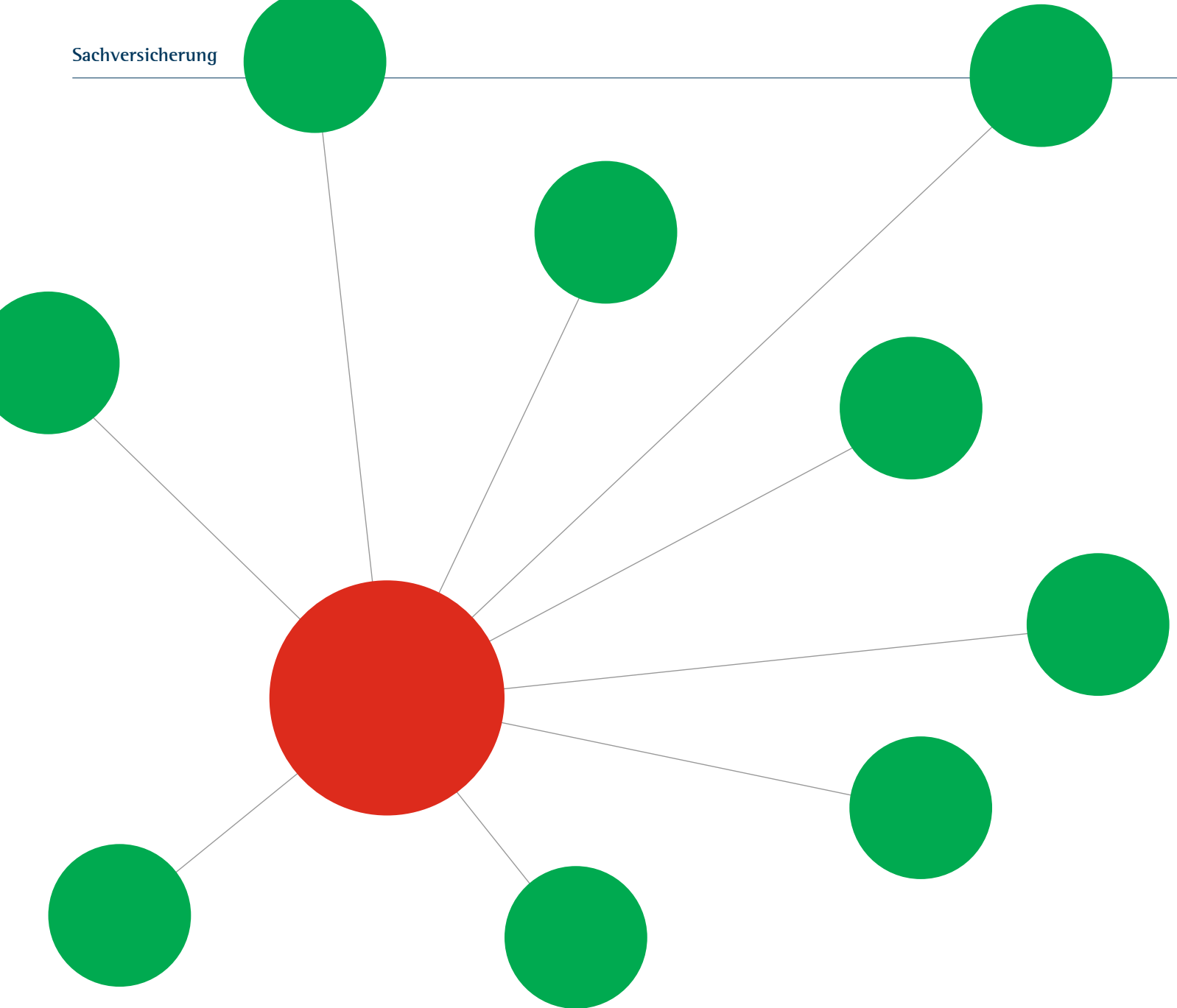
Hiscox Europe Underwriting Limited

Martin Spielmans (Underwriter für gewerbliche Sachversicherungen Köln)

Im Mediapark 8 | 50670 Köln
Tel.: 0221 65068 800
martin.spielmans@hiscox.de

www.hiscox.de





Umfassend und transparent – Versicherung per Verbundpolice: HDI Compact

Feuerversicherung, Betriebshaftpflicht, Rechtsschutzversicherung – auch kleinere Unternehmen schlagen sich oft mit einer Vielzahl verschiedener Versicherungen herum. Für den Unternehmer bedeutet das, dass er genau im Blick haben muss, welchen Schutz welche Versicherung bietet, welche Rechnung wann fällig wird und welche Policen immer wieder angepasst werden müssen.

[Das ist wenig übersichtlich. Häufig sind deshalb einzelne Risiken über mehrere Versicherungen abgedeckt. Resultat ist nicht ein besserer Schutz, sondern nur höhere Kosten. Ein echtes Pro-

blem nicht aufeinander abgestimmter Einzelversicherungen sind jedoch Deckungslücken. Denn bei einem Schaden können die für das Unternehmen richtig teuer werden.

Eine Lösung bieten hier Verbundpolicen. Sie fassen verschiedene Versicherungen zu einer einzigen Police zusammen. Und da alles aus einer Hand kommt, sind die einzelnen Komponenten optimal aufeinander abgestimmt: Weder überschneiden sich die Deckungen noch tun sich Lücken auf.

Das heißt jedoch nicht, dass sich Ihr Kunde mit Standardlösungen zufrieden geben muss. Wichtig ist, dass das Produkt auf die Branche zugeschnitten und modular aufgebaut ist. Denn zum einen müssen branchenspezifische Risiken bereits in den Grundleistungen des Versicherungsschutzes integriert sein. Und zum anderen werden bestimmte Bausteine nicht von jedem Unternehmen benötigt. In diesem Zusammenhang ist es deshalb wichtig, dass solche Deckungen unkompliziert hinzugewählt und in den verbundenen Versicherungsschutz integriert werden können.

Das Ergebnis ist eine Police, die das Unternehmen risikogenau und rundum absichert, aber dennoch keinen überflüssigen und teuren Ballast an Bord hat. Trotzdem muss der Vermittler und Firmeninhaber nur einen Vertrag im Auge behalten. Mit Compact, der Verbund-Police für KMU, geht die HDI Versicherung sogar noch einen Schritt weiter: Die Prämienberechnung erfolgt ausschließlich auf Grundlage des Jahresumsatzes. Damit wächst die Versicherung automatisch mit dem Unternehmen mit – oder sie reduziert sich automatisch, wenn das Geschäft mal etwas holperiger läuft.

Die Compact Bausteine

Bedarfsgerecht und individuell lassen sich die Compact-Bausteine zu genau der Police kombinieren, die das Unternehmen benötigt. Unternehmen einer Vielzahl von Branchen lassen sich so passgenau und übersichtlich absichern. Denn die Grundbausteine können individuell durch Zusatzbausteine erweitert und die Deckungen so an den individuellen Bedarf des Unternehmens angepasst werden.

Für alle Branchen unabdingbar sind der Grundbaustein „Haftpflicht“, über den gesetzliche Haftpflichtansprüche Dritter gegen den Versicherungsnehmer und seine Mitarbeiter versichert sind, und der Grundbaustein „Sachwerte/Erträge“. Darüber hinaus lassen sich die betrieblichen Risiken über die Grundbausteine „Warentransport“, „Rechtsschutz“, „Unfall“, und „Montage“, die jeweils durch Zusatzbausteine erweiterbar sind, umfassend abdecken. Und schließlich bietet der Grundbaustein „Vertrauensschaden“ Versicherungsschutz bei Schäden, die durch unmittelbare

und rechtswidrige Eingriffe in die elektronische Datenverarbeitung verursacht werden.

Speziell für Bauhauptgewerbe und Bauträger hat HDI außerdem den Grundbaustein „Baugeräte“ entwickelt. Und für Spediteure, Frachtführer und Hakenlastunternehmen steht der Grundbaustein „Verkehrshaftung“ zur Verfügung.

Allgefahrendeckung und Umbrella – überzeugend für Sie und Ihre Kunden

Besonderes Augenmerk richten Sie als Makler auf das Thema Beraterhaftung. Mit Compact sind Sie auch in diesem Punkt auf der sicheren Seite und können Ihr Haftungsrisiko wirksam reduzieren. Denn mit der auf die jeweilige Branche zugeschnittenen Lösung sind die versicherbaren Gefahren des Unternehmens über die Verbundpolice in der Regel umfassend abgesichert. Ein Highlight ist auch unter diesem Aspekt die Allgefahrendeckung für den Baustein „Sachwerte/Erträge“. Denn sie schließt möglichst viel in den Versicherungsschutz ein und was nicht versichert gilt, findet sich „schwarz auf weiß“ aufgelistet. Insbesondere wer als Unterne-

mer besseres zu tun hat, als sich ein Detail mit einzelnen Vertragsklauseln zu beschäftigen, hat hier die richtige Lösung.

Und schließlich: Umfassenden Versicherungsschutz auf die lange Bank schieben

muss mit Compact niemand. Denn Lücken zwischen Compact und ihrem bestehenden Versicherungsschutz können mit der Umbrella-Deckung nahtlos geschlossen werden. Damit hat das Unternehmen ab Vertragsschluss den passenden Versicherungsschutz, auch wenn noch ein alter Versicherungsvertrag besteht. Auch temporäre Deckungslücken werden so vermieden. Und die Prämie der bestehenden Verträge wird auf die Compact-Prämie angerechnet.

Die individuell kombinierbaren Deckungen von Compact bieten damit Sicherheits-Bausteine, die überzeugen. Sie bieten umfassende Deckung ohne die Gefahr einer Über- und Unterversicherung und mit einer Police ist zudem eine transparente Verwaltung gegeben. Zudem kann sich Ihr Kunde im Schadenfall auf die Kompetenz und Erfahrung der HDI Experten verlassen.]

„Eine Lösung bieten hier Verbundpolicen. Sie fassen verschiedene Versicherungen zu einer einzigen Police zusammen.“

Kontakt

HDI Versicherung AG
Angebots- und Beratungsservice

angebot@hdi.de

Ganzheitliche Familienabsicherung

durch rechtliche, organisatorische und finanzielle Notfallvorsorge

Die umfassende Beratung von Familien über die einzelne Generation hinweg, bei denen es auch um Vorsorgeverfügungen (Patientenverfügungen, Vorsorgevollmachten und Sorgerechtsverfügungen) geht, ist weit mehr als nur ein Trendthema. Es ist ein nachhaltiges Geschäftsmodell.



[Da sich der Makler hierbei oft auf einem schmalen Grat zwischen Finanzberatung und unerlaubter Rechtsberatung nach dem Rechtsdienstleistungsgesetz bewegt, sollte sich jeder Makler, der hiermit aktiv wird, einen sicheren Anbieter zum Thema „rechtliche und organisatorische Notfallvorsorge“ suchen.

Es gibt inzwischen aber viele Anbieter und die strukturellen Unterschiede der Anbieter sind dabei oft nicht einfach vom Makler zu erkennen. Makler sollten sich bei jedem Punkt fragen, ob ihr derzeitiger Partner auch die erforderliche Sicherheit für den Makler bietet und alle hier genannten Leistungen auch anbieten kann.

Keine unerlaubte Rechtsberatung, wenn ...

Auf der sicheren Seite befindet sich der Makler dann, wenn ihm der Anbieter schriftlich bestätigt, dass die Dokumente wie Verfügungen und Vollmachten, die der rechtlichen Notfallvorsorge zuzuordnen sind, von einem Rechtsanwalt auf dessen Geschäftspapieren erstellt werden und die Bezahlung der Erstellung dieser Dokumente direkt an diesen Rechtsanwalt erfolgt. Hierdurch entsteht ein Vertragsverhältnis zwischen Rechtsanwalt und Kunde und der Anbieter ist dann „nur“ für die organisatorische Notfallvorsorge zuständig. Dieses Modell bringt sowohl Sicherheit für den Makler (keine Haftung, keine unerlaubte Rechtsberatung) als auch für den Kun-

den (anwaltliche Dokumente werden nun einmal von Ärzten und Banken viel eher anerkannt als Dokumente ohne solchen Briefkopf).

Auf dieser Basis kann der Finanzberater auf professionelle Weise

1. rechtliche,
2. organisatorische und
3. finanzielle

Vorsorgeleistungen anbieten.

Bedeutung rechtlicher Notfallorganisation

Die rechtliche Notfallvorsorge wird durch aktuelle und rechtswirksame Vorsorgedokumente dargestellt.

Schon heute stehen ca. 1,4 Millionen Menschen in Deutschland unter rechtlicher Betreuung. Sehr häufig betreuen hier nicht Angehörige, sondern vom Betreuungsgericht eingesetzte und dann staatlicher Kontrolle unterliegende Betreuer. Für die Angehörigen bleibt da mitunter nur Ohnmacht. Sie können dann nicht mitentscheiden. Selbst wenn das Gericht einen Angehörigen als Betreuer einsetzt, müssen diese dann alle Entscheidungen mit dem Gericht abstimmen, sie werden kontrolliert und können sogar abgesetzt werden. Diese staatliche Betreuung bzw. Kontrolle der eigenen Angehörigen hätte man durch rechtswirksame Vorsorgedokumente verhindern können.

Bedeutung organisatorischer Notfallorganisation

Die organisatorische Vorsorge besteht darin, dass der gesamte Informationsprozess vom Unfall über Ersthelfer und behandelnde Ärzte bis zur Familie funktioniert und dass wichtige medizinische und persönliche Daten des Betroffenen, sowie dessen Vorsorgedokumente zeitnah und ohne sein eigenes Zutun, zur Verfügung stehen. Genau hier setzt die GFVV Gesellschaft für Vorsorgeverfügungen mbH (GFVV) an.

Denn was nutzt die beste Vorsorgevollmacht oder Patientenverfügung, die die Anordnung einer gerichtlichen Betreuung verhindern sollten, wenn:

- deren Existenz Ärzten im Krankenhaus nicht bekannt ist,
- diese z.B. den behandelnden Ärzten im Notfall nicht sofort zur Verfügung stehen,
- diese nicht aktuell oder sogar bereits überholt und damit rechtlich nichtig sind.

Oft kommt es in solchen Fällen dann doch zur Anordnung einer gerichtlichen Betreuung, obwohl Vorsorgedokumente existierten und die Angehörigen können nicht mehr eingreifen, obwohl genau das doch mit den Dokumenten beabsichtigt war. Selbst wenn die Patientenverfügung und die Vorsorgevollmacht rechtswirksam sind und sie in das Krankenhaus gelangen, ist dann auch gewährleistet, dass der behandelnde Arzt, auch ohne eigenes Zutun des Betroffenen, an lebenswichtige medizinische Daten von ihm bzw. seinen verunfallten Kindern gelangt, wie z.B. die Blutgruppe oder welche Medikamente momentan genommen werden oder wogegen man allergisch reagiert?

Bedeutung finanzieller Notfallorganisation

Die finanzielle Vorsorge sollte die Absicherung des jeweiligen Betroffenen, aber auch die eines jeden Mitgliedes seiner Familie und sogar ggf. seines Unternehmens sicherstellen.

Die finanzielle Absicherung darf also nicht nur auf die Person des Kunden ausgerichtet werden, sondern es ist auch zu klären, wie denn möglicherweise die verwaisten Kinder bis zur Volljährigkeit staatlicher Alimentation entgehen oder wie man für die eigenen Kinder das Erbe auch im Pflegefall erhalten kann. Wer solche Punkte nicht absichert (hier z.B. durch eine Pflegeversicherung), dessen Vermögen wird nicht selten durch die Pflege aufgebraucht und fehlt dann den Kindern.

Ganzheitliche Systemlösung durch GFVV

Die GFVV ist Spezialist für Notfallvorsorge und Notfallorganisation und das schon seit Februar 2008. Sie ist bundesweit tätig und arbeitet mit ca. 2.000 aktiven Finanzberatern und Vertrieben zusammen. ▶

Die GFVV bietet mit ihrem NotfallVorsorgePASS weltweite Notfall-Service-Leistungen und eine Notfallorganisation, die rechtliche, organisatorische und finanzielle Vorsorge ganzheitlich über den Finanzberater ermöglicht.



**Kunden wollen beim Thema Gesundheit
keine Kompromisse eingehen.**

GESUND-

HEIT

**Mit MED von AXA mehr Leistungen für Brille,
Naturheilverfahren und Vorsorge.**

Immer mehr Menschen, die Wert auf ihre Gesundheit legen, wollen sich durch bedarfsgerechten ambulanten Zusatzschutz absichern. Besonders wichtig sind ihnen dabei Leistungen für die Brille, Heilpraktiker-Behandlungen, Vorsorgeuntersuchungen und ein niedriger Preis. Die optimale Lösung: MED von AXA, die ambulante Zusatzversicherung für alle gesetzlich Versicherten. Mit MED stehen Ihren Kunden drei Tarife zur Wahl, für jeden Bedarf das richtige Paket. MED Komfort Start, zum Beispiel, vereint Preis und Leistung in perfektem Verhältnis und bietet die sofortige Annahme nach nur einer Gesundheitsfrage. Davon profitieren Sie und Ihr Kunde. Am besten, Sie überzeugen sich selbst von den vielen Vorteilen.



Mehr Informationen zu
MED von AXA finden Sie unter
www.AXA-Makler.de

Maßstäbe / neu definiert



► Rechtliche Vorsorge

Ein Schwerpunkt der GFV-Notfallorganisation ist, dass es die GFV ermöglicht, Vorsorgedokumente (Patientenverfügung, Vorsorgevollmacht, Sorgerechtsverfügung, Testament, Sterbeverfügung, Organverfügung etc.) ausschließlich direkt von einer professionellen Rechtsanwaltskanzlei auf deren Briefpapier erstellen zu lassen und der Kunde hier ein direktes Vertragsverhältnis mit der Kanzlei begründet. Dadurch erhält der Mandant echte Anwaltsdokumente auf Anwaltsbriefpapier. Die Wirkung und Akzeptanz solcher Dokumente ist gegenüber Ärzten, Banken und Behörden um ein Vielfaches höher als wenn man „nur“ über Dokumente auf normalem Briefpapier z.B. einer GmbH oder AG verfügt.

Organisatorische Vorsorge

Durch den NotfallVorsorgePASS und die damit verbundenen Leistungen stellt die GFV alle wichtigen Notfallinformationen (rechtliche, persönliche UND medizinische Daten) rund um die Uhr weltweit für Retter, Ersthelfer und Ärzte etc. zur Verfügung – das alleine kann schon Leben retten!

So – und nur so – ist sichergestellt, dass behandelnde Ärzte bei Bewusstlosen oder Geschäftsunfähigen auch an lebenswichtige medizinische Daten des Betroffenen gelangen! Wie sonst erfahren fremde Ärzte im zeitkritischen Notfall z.B.:

- welche Blutgruppe das bewusstlose Unfallopfer hat?
- welche Medikamente der geschäftsunfähige Patient braucht oder gegen welche Medikamente oder Substanzen er allergisch reagiert?
- ob der Patient Vollschutz gegen Tetanus, Polio oder Diphtherie hat?

Kernleistungen der GFVV

In den Notfallserviceleistungen der GFV sind u.a. enthalten:

- NotfallVorsorgePASS
- Internationale 24-Stunden mediCALL-Notfallhotline (in 38 Landesprachen)
- GPS-Notfallortung über das Handy
- DokumentenSAFE, wichtige online gespeicherte Dokumente sind immer und überall verfügbar
- ImpfBOXX, damit wichtige Impfdaten immer zur Hand sind und kein Termin verpasst wird
- VertragsBOXX, schafft Übersicht zu Vertragslaufzeiten für alle Verträge des Kunden
- Datenbank mit 470.000 ärztlichen Stellen.

Ebenso bietet die GFV folgende Assistance-Leistungen für Vorsorgedokumente:

- Registrierung, Archivierung und sichere Verwahrung von Vorsorgedokumenten

- Aktive Rechtsüberwachung durch eine beauftragte Rechtsanwaltskanzlei
- Anwaltlicher Änderungsservice für Dokumente, die bei der GFV hinterlegt sind
- Kostenlose anwaltliche Ersthilfe für über die GFV vermittelte Vorsorgedokumente
- Automatischer Informationsdienst bei Änderungen der Gesetzeslage
- Jährliches Aktualisierungs- und Serviceupdate
- Registrierung der Dokumente im Zentralregister der Bundesnotarkammer

Finanzielle Vorsorge

Schließlich weist die GFV auf die Notwendigkeit finanzieller Vorsorge zu den Themen Pflege und Bestattung hin. Sie bietet ihren Kooperationspartnern Hilfen dafür, dass diese ihre Kunden professioneller dazu informieren können. So stellt die GFV ihren Kooperationspartnern auf deren Wunsch hin spezielle Webseiten zur Verfügung. Mit deren Hilfe kann der Kunde sich dann auf der Webseite des jeweiligen Finanzberaters selber online über Notfallvorsorge und dafür geeignete Finanzprodukte informieren und diese Finanzprodukte auch gleich online abschließen.

Das hierzu sinnvolle Kundengewinnungs- und Bindungstool, das OKIS24, ist auf der Webseite www.gfvv24direkt.de dargestellt.

Ganzheitliche Familienvorsorge mit der GFVV

Nur mit diesen drei Säulen von rechtlichen, organisatorischen und finanziellen Leistungen ist eine zukunftsorientierte, ganzheitliche Familienberatung zum Thema „Notfallvorsorge“ möglich. Eine solche Systemlösung muss ausdrücklich auch eine internationale Notfallhotline enthalten, dazu weltweit abrufbare Online-Dokumente und auf jeden Fall auch medizinische Vorsorge enthalten.

Mit der GFV können Finanzberater ihren Kunden diese echten Mehrwerte bieten. Sie positionieren sich als ganzheitliche und qualifizierte Vorsorgespezialisten der „Extraklasse“. Die Empfehlungsrate kann deutlich steigen. Über die darüber gewonnen Neukunden kann vor allem Neugeschäft mit den Schwerpunkten „Pflegeversicherung“ und „Sterbegeldversicherung“ sowie ein viel größerer Kundenempfehlungskreislauf erreicht werden.]

Kontakt

Eberhard Lenkardt
(Geschäftsführer der GFV mbH)

Telefon: 03741 719420
info@gfvv24.de
www.gfvv24direkt.de

Sach-
versicherung

Transport-
versicherung

Haftpflicht-
versicherung

Technische
Versicherung

Garantie-
versicherung



Wir können Zielgruppen. Sie sagen welche.

Versicherungsschutz für stationäre und mobile Maschinen.

- Allgefahren-Deckung
- Gleichbleibender Beitrag –
kein Wert 3/71
- Unterversicherungsverzicht
- Zusatzgeräte, Reserveteile sowie
Daten bis insgesamt 5.000 Euro
mitversichert

www.makler.mannheimer.de



**Mannheimer Versicherungen
Maklerdirektion Bielefeld**

Telefon 05 21. 9 6714 34

mdbielefeld@mannheimer.de



Telefonakquisition

Abwimmelquote durch emotionale Ansprache senken

Große Akquisitionsoffensive: Sie wollen wachsen, größer werden, noch mehr Kunden Nutzen mithilfe ihrer Finanz- und Versicherungsprodukte bieten. Sie kaufen Adressen hinzu. Also ran ans Telefon, Termine vereinbaren ...

[Dann die Enttäuschung: Die Abwimmelquote ist beschämend hoch. Ein Rechenbeispiel: Um zehn Verträge abzuschließen, muss der Finanz- und Versicherungsmakler 800 Adressen qualifizieren, mithin 800 Anrufe zur Terminvereinbarung tätigen, 90 Erstgespräche führen, 50 Angebote erstellen, 35 Nachfassgespräche führen. Abgesehen von diesen erschlagenden Zahlen bedeutet dies Hunderte von „Kunden-Neins“ und eine hohe Abwimmelquote. Kein Wunder, dass viele Makler das mühsame Neukundengeschäft per Telefon scheuen. Mit fatalen Folgen – denn die überragende Bedeutung der Akquisition ist unstrittig: Ohne Neukundengewinnung blutet der Kundenstamm langsam aber sicher aus. Wie lässt sich die Abwimmelquote senken?

Systematische Neukundenansprache

Neue Kunden lassen sich schneller überzeugen, wenn die Ansprache auf der Basis eines systematischen Prozesses erfolgt. Bewährt hat sich dieser Ablauf: Zielgruppendefinition/Qualifizierung der Interessenten – Erstkontakt am Telefon mit Terminvereinbarung – Folgegespräche/Treffen – Angebote/Konzepte – Präsentation/Verhandlungen – Abschluss/Vertrag. Entscheidend ist der Erstkontakt am Telefon, möglichst auf der Basis einer Zielgruppendefinition und Qualifizierung der Interessenten: Wer sich so vorbereitet, dass er den Interessenten einschätzen kann, ist in der Lage eine kundentypspezifische Ansprache zu wählen, die den Gesprächspartner veranlasst nicht aufzulegen und den Makler nicht abzuwimmeln, sondern sich das anzuhören, was er zu sagen hat.

Präzise Recherche vor dem Ersttelefonat

Keine leichte Aufgabe, denn Sie kennen den Interessenten in der

Regel nicht. Eine dezidierte Vorbereitung hilft weiter. In heutiger Zeit bieten das Internet und die sozialen Medien zahlreiche Optionen, einen Menschen einzuschätzen. Das kostet Zeit, erhöht jedoch die Wahrscheinlichkeit, dass Sie den Interessenten gleich in den ersten Sekunden des Anrufs da abholen, wo er steht. Oft lässt die Position des angerufenen Gesprächspartners Rückschlüsse zu. Aber Achtung: Sie sollten diese Rückschlüsse durch weitere Recherchen überprüfen. Wenn Sie etwa einen Mitarbeiter aus der Werbe- und Marketingabteilung anrufen, werden Sie wohl einen eher kommunikativen Menschen an der Strippe haben und im Small Talk Gemeinsamkeiten entdecken, die es Ihnen erleichtern, ein lockeres Gespräch in Gang zu setzen.

Die Vorbereitung im B2B-Bereich gestaltet sich dabei meistens leichter als im B2C-Bereich: Wenn Sie beim Geschäftskundenkontakt den Chef der Produktionsabteilung anrufen, können Sie davon ausgehen, gleich mit einem Controllertyp zu telefonieren – der Produktionsleiter wird sich über Ihre exakte und zahlenorientierte Argumentation freuen. Oder: Sie wissen aufgrund eines Presseberichts, dass der Interessent als Entscheider gerne schnell zum Punkt kommt. Entsprechend steigen Sie in das Gespräch ein: „Herr Entscheider, Ihre Zeit ist Geld und darum knapp, darf ich direkt zu meinem Anliegen kommen?“ Dieser Einstieg erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass Sie nicht abgewimmelt werden.

Die ersten Sekunden sind entscheidend

Was passiert eigentlich in den ersten Sekunden eines Telefonats? Die Hirnforschung belegt: Wie beim berühmt-berüchtigten „ersten Eindruck per Blickkontakt“ trifft der Angerufene sehr rasch die Entscheidung, ob ihm der Anrufer sympathisch ist oder nicht. ▶

► Der Grund: Die Bewertung geschieht unbewusst, also bevor das bewusst-rationale Denken einsetzt. Es kommt mithin darauf an, diese ersten Sekunden so zu gestalten, dass Sie den Interessenten im „Wohlfühlkanal“ halten. Darum ist es so wichtig, das Emotionssystem anzusprechen, das der Interessent bevorzugt.

Der Hintergrund: Die Hirnforschung belegt, dass menschliches Verhalten maßgeblich von Emotionen gesteuert wird. Wir treffen 80 Prozent unserer Entscheidungen unbewusst, auch Kaufentscheidungen. Bestätigt wird dies von der Alltagserfahrung – der Unternehmer und „Autoverleiher“ Erich Sixt sagt im Juni 2016 in einem Spiegel-Interview: Menschen handeln „nur zu einem geringen Maß rational, wir werden getrieben von unseren Emotionen“. Das heißt: Im Idealfall sprechen Sie aufgrund Ihrer Vorbereitung direkt das Emotionssystem des Interessenten an und schwingen sich auch sprachlich mit ihm auf einer Wellenlänge ein:

- Beim dominanten Entscheider-Typ sprechen Sie „von unseren leistungsstarken Möglichkeiten bei der Finanzplanung“, die Sie dann genau analysieren und mit nüchternen Fakten untermauern. Kommen Sie schnell auf den Punkt, der Kundentyp wünscht keinen langen Beziehungsaufbau.
- Beim innovativen Entdecker-Kunden, der sich gerne inspirieren lässt, nutzen Sie die Formulierung „von unseren fantastischen Anlagemöglichkeiten“ – dabei arbeiten Sie mit Analogien, Metaphern und Beispielen. Vermeiden Sie ausschweifende und langweilige Erklärungen.
- Beim sicherheitsorientierten Bewahrer-Typ reden Sie von „unseren absolut bewährten Möglichkeiten beider Finanzplanung“ – sprechen Sie ruhig und tragen Sie Ihre Argumente strukturiert vor. Belegen Sie Ihre Aussagen, geben Sie Garantien, liefern Sie Hintergrundinfos.
- Beim beziehungsorientierten Unterstützer-Kunden sprechen Sie von „unseren sehr persönlichen Möglichkeiten“ und stellen sprachlich, wo immer möglich, einen persönlichen Bezug zu dem Interessenten her. Stärken Sie die persönliche Beziehung, zeigen Sie Empathie.

Unlustgefühle vermeiden

Bei der emotionalen Ansprache am Telefon ist es wichtig, auf Interessentenseite positive Emotionen zu maximieren und die Lust- und Belohnungsimpulse zu steigern. Zudem sollten Sie negative Emotionen minimieren, um Unlustgefühle zu vermeiden. Beachten Sie dabei auch stets die Bestimmungen zur Bekämpfung unerlaubter Telefonwerbung.

Negative Emotionen entstehen etwa, wenn Sie als enthusiastisch-extrovertierter Makler auf einen in sich gekehrten Be-

wahrerkunden treffen und diesen erbarmungslos „zutexten“. Diesen Interessenten werden Sie wohl niemals zu einem Kunden entwickeln. Es droht die Gefahr, dass Sie am Emotionssystem des angerufenen Interessenten konsequent vorbeireden und Frustgefühle auslösen. Darum sollten Sie auch sich selbst einschätzen und analysieren, zu welchem Typus Sie gehören. Ein Schnelltest,

„Sie senken die Abwimmelquote am Telefon deutlich, indem Sie den Kunden so präzise wie möglich einschätzen.“

mit dem Sie Ihr bevorzugtes Emotionssystem feststellen können, finden Sie unter www.intem.de/schnelltest.

Negative Emotionen auf Interessentenseite verhindern Sie überdies, indem Sie Ihre Stimme trainieren: Der Ton macht die Musik, Stimme erzeugt Stimmung, am Stimmklang lässt sich die mentale Einstellung „erhören“ – so wird direkt zu Gesprächsbeginn Sympathie oder Antipathie erzeugt. Die gute Nachricht: Die emotionalen Auswirkungen der Stimme lassen sich trainieren. Eine neutrale positive Stimmlage ist am besten geeignet, Frustgefühle zu verhindern.

Fazit: Sie senken die Abwimmelquote am Telefon deutlich, indem Sie den Kunden so präzise wie möglich einschätzen und eine typbezogene emotionale Ansprache wählen.

Der Autor

Helmut Seßler, MBA, ist seit über 25 Jahren erfolgreich als Verkaufstrainer und Verkaufstrainer-Ausbilder tätig. Er ist Experte für emotionales Verkaufen und Führen sowie Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der INtem®-Gruppe. Sein Buch „Limbic® Sales. Spitzenverkäufe durch Emotionen“ ist bei Haufe erschienen.]

Kontakt

INtem® Trainergruppe
Seßler & Partner GmbH
Helmut Seßler (geschäftsführender
Gesellschafter der INtem® Gruppe)

Tel.: 0621 438760
Fax: 0621 4387610
h.sessler@intem.de

www.intem.de





Da ist viel
für Sie drin!

Kompakttarife B-Smart und B-Smart+

**Besser Barmenia.
Besser leben.**

Die B-Smart-Tarife sichern Ihren Kunden einen lebensbegleitenden Rundum-Schutz als ideale Ergänzung zu den Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung. Für sie selbst, ihre Kinder oder die ganze Familie.

Vom Kinder-Krankengeld bis zum Hörgerät im Alter bieten die Tarife B-Smart und B-Smart+ attraktive Leistungen zum fairen Preis.

Zum Beispiel beim Zahnarzt und Kieferorthopäden, bei Naturheilverfahren, im Krankenhaus, bei Auslandsreisen oder schweren Erkrankungen – kompakt, günstig, smart!

Informieren Sie sich jetzt:

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



Barmenia
Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach

Initiative Schreiben

Stefanie Hanfstingl-Kariger im Interview

Stefanie Hanfstingl erklärt im Interview, wie die Idee zur INITIATIVE SCHREIBEN entstanden ist, was die Handschrift Menschen heute alles gibt und warum sie als Handschrift-Fan Freunde und Kollegen verblüfft.

[Frau Hanfstingl-Kariger, Sie sind Vorsitzende der INITIATIVE SCHREIBEN. Wie ist die Idee entstanden, eine Plattform für die Förderung der Handschrift zu gründen?

Stefanie Hanfstingl-Kariger: Eine überwältigende Mehrheit der Menschen empfindet für die Handschrift tiefe Wertschätzung. Dies hat das Reutlinger PRAGMA INSTITUT in einer Studie zur Handschrift herausgefunden, die wir von der Arbeitsgemeinschaft der Verleger und Hersteller von Glückwunschkarten in Auftrag gegeben haben. Die Ergebnisse waren derart eindeutig und ermutigend, dass wir gesagt haben: Wir, die wir beruflich mit der Handschrift zu tun haben, müssen uns hier engagieren. Es ist unsere gesellschaftliche Verpflichtung und



Mission, den Menschen die Freude an der Handschrift zurückzugeben.

Was kann die Handschrift den Menschen in unserer Zeit geben?

Stefanie Hanfstingl-Kariger: Sicher kennen Sie das Gefühl: Wenn ich von Hand schreibe, bin ich ganz bei mir. Die Handschrift drückt Aufmerksamkeit aus für die eigenen Gedanken, die eigene Individualität. Handschrift – das ist aber zugleich Wertschätzung und menschliche Nähe. Wenn wir einen von Hand geschriebenen Brief oder eine Karte erhalten, dann empfinden wir Glück. Denn der Absender hat nicht zwischen Tür und Angel eine SMS für uns getippt. Er hat sich Zeit genommen für uns – also müssen wir ihm wichtig sein.

„Die Handschrift drückt Aufmerksamkeit aus für die eigenen Gedanken, die eigene Individualität.“

Was wollen Sie mit der INITIATIVE SCHREIBEN erreichen?

Stefanie Hanfstingl-Kariger: Wir wollen der Öffentlichkeit ins Bewusstsein rufen, wie wichtig die Handschrift für unsere Gesellschaft ist. Und wir wollen den Menschen mit unseren Aktionen Lust machen auf das Schreiben. Manche Menschen besitzen eine schöne Handschrift, andere haben ziemliche Hemmungen.

Wie überzeugen Sie die Skeptiker, selbst zum Füller, Kugelschreiber oder Bleistift zu greifen?

Stefanie Hanfstingl-Kariger (lacht): In der Tat, vor allem bei Männern gibt es gelegentlich eine tief sitzende Angst vor der sprichwörtlichen Sauklaue. Doch heutzutage braucht sich niemand seiner Handschrift zu schämen. Wir sind eine offene, bunte Gesellschaft, bei uns darf grundsätzlich jeder so schreiben, wie er kann und mag. Darüber hinaus verändert sich die eigene Schrift, je mehr ich mir Zeit fürs Schreiben nehme. Vielleicht liegt mir einfach der Füller oder Bleistift besser in der Hand als der Kugelschreiber. Vielleicht brauche ich auch ein besonderes Papier oder eine besondere Unterlage. Und es muss natürlich die Atmosphäre stimmen: Handschrift braucht manchmal einfach Ruhe und Konzentration – dann lässt sie die Kreativität in mir nur so sprühen.

Setzen Sie auch auf Unterstützung durch die Politik?

Stefanie Hanfstingl-Kariger: Natürlich! Wichtige Ansprechpartner sind für uns insbesondere die Kultusminister. Denn wir sind der Meinung, dass in unserer Bildungspolitik die Handschrift wieder eine tragende Rolle einnehmen muss. Wir haben erlebt, dass Computer und Laptops in den Schulen Einzug hielten, jetzt folgen die Tablets und Smartphones. So wichtig die Auseinandersetzung unserer Kinder und Jugendlichen mit der neuen Technik auch ist, so gefährlich ist ein allzu blinder Einsatz der Geräte. Viele Schüler denken heute in Stichworten und Listen statt in Textzusammenhängen. Ihnen gehen wichtige Fähigkeiten verloren, die sie im späteren Leben dringend brauchen. Das dürfen wir nicht zulassen. Die Handschrift fördert nicht nur das Schreibvermögen. Sie ist ein ideales Mittel, das Zusammenspiel der linken und rechten Gehirnhälfte und die Feinmotorik zu trainieren. Junge Menschen sind es allerdings gewohnt, auf Touchscreens zu tippen.



„Handschrift – das ist zugleich Wertschätzung und menschliche Nähe.“

Hat handschriftliches Schreiben überhaupt eine Zukunft?

Stefanie Hanfstingl-Kariger: Da habe ich für Sie eine gute Nachricht parat: Das PRAGMA INSTITUT hat herausgefunden, dass für die jungen Menschen die Handschrift ganz und gar nichts Antiquiertes ist. Auch sie wissen die Handschrift als Ausdruck von Individualität und persönlicher Nähe sehr zu schätzen. Jetzt liegt es an uns, aus dieser Wertschätzung eine nachhaltige Begeisterung zu machen.

Welche Pläne gibt es für die Zukunft, was dürfen wir von der Initiative Handschrift erwarten?

Stefanie Hanfstingl-Kariger: Sie dürfen von uns erwarten, dass wir uns engagiert einmischen. Wir halten das Thema Handschrift in der Öffentlichkeit präsent, versprochen. Zugleich wollen wir mit unseren Aktionen Lust auf das Schreiben von Hand machen – an Schulen genauso wie in den Medien oder auf Events. Die Handschrift ist ein Geschenk für jeden – das wollen wir bewusst machen.

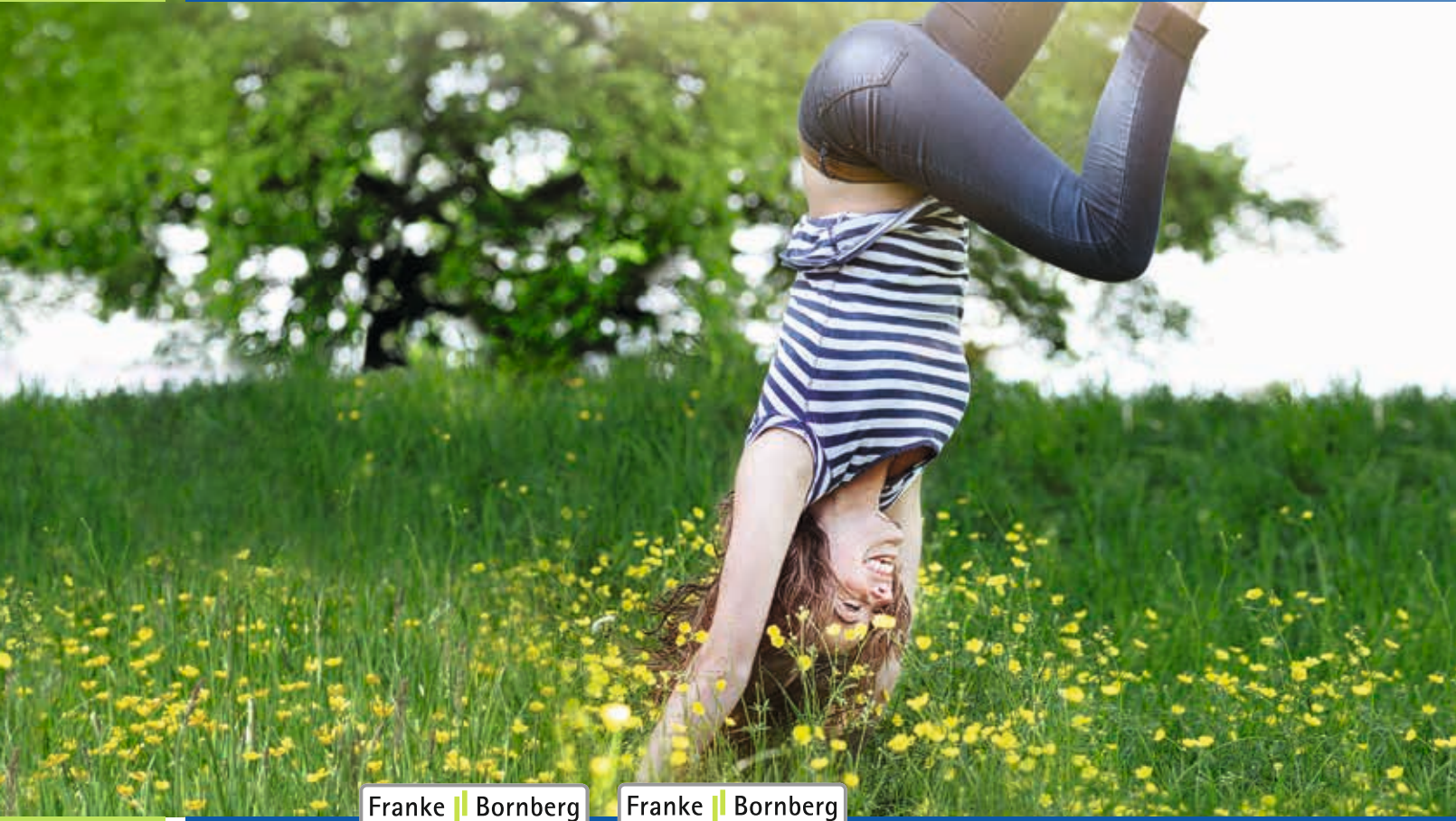
Was bedeutet handschriftliches Schreiben für Sie persönlich?

Stefanie Hanfstingl-Kariger: Ich bin eine begeisterte Vielschreiberin – am liebsten mit Füller oder Bleistift. Ob zu Hause oder im Büro, ohne Handschrift geht's bei mir nie. Bei manchen Kollegen und Freunden ruft es gelegentlich Erstaunen vor, wenn ich mein Notizbuch oder meinen Block zücke. Doch

das schlägt rasch in Freude um – denn wer von Hand mitschreibt, zeigt seinem Gegenüber: Ich schenke Dir Aufmerksamkeit, Du bist mir wichtig.]

www.initiative-schreiben.de

Für die natürliche Gesundheit Ihrer Kunden: NaturPRIVAT



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



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

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

* Im Rahmen des GebÜH und des Hufelandverzeichnis (ohne Psychotherapie).

Highlights:

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



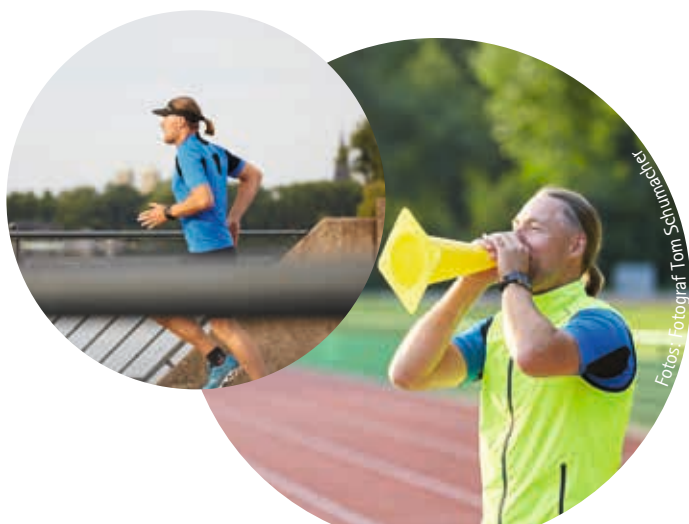
Bayerische Beamtenkrankenkasse AG
Union Krankenversicherung AG

CONSAL
MaklerService GmbH

Raus aus dem Büro, rein in die Natur – die Lauf- und Fitnesskolumne

[Warum eigentlich laufen?]

Der tschechische Läufer Emil Zatopek prägte den Satz „Fisch schwimmt, Vogel fliegt, Mensch läuft“. Für ihn ist das Laufen wohl die menschliche Grundfortbewegung.



Was hält uns aber vom Laufen ab? Ist es die Erinnerung an die Runden auf der 400m- Bahn im Sportunterricht in der Schulzeit? Der Stress im Alltag? Die Angst, es nicht zu schaffen oder alleine im Dunkeln laufen zu müssen? Warum laufen dagegen so viele Menschen seit Jahren mit steigender Anzahl bei Volks- und Marathonsläufen mit?

Aller Anfang ist schwer!

Im Büroalltag, Meetings, Geschäftsessen, bei langen Anreisen etc. müssen Sie viel Zeit sitzend verbringen. Was macht das mit Ihrem Körper? Was treibt Sie um? Wenn Sie Mitarbeiter oder Kollegen kennen, die Sport treiben, die den Alltag lockerer meistern, werden Sie da nicht neidisch und wollen auch Sport treiben?

Wie wird Stress kompensiert? Durch Nikotin, Schokolade, Burger, Chips oder Alkohol? Die Überwindung des inneren Schweine- ➤

hundes ist das eigentliche Problem. Tun Sie etwas für Ihren Körper und für sich!

No excuses!

Es gibt noch mehr Gründe, doch mit dem Laufen zu beginnen. Nichts ist einfacher, als damit zu starten: kein Knebelvertrag im Fitnessstudio, man kann zu jeder Tageszeit trainieren, ist nicht von Öffnungszeiten abhängig, man kann überall laufen. Laufschuhe können überall hin mitgenommen werden.

Man läuft an der frischen Luft, bekommt den Kopf frei und gute Gedanken, kann die nächsten Herausforderungen des Jobs bzw. Alltags planen und hat spätestens nach dem Duschen ein super Körpergefühl.

Nicht zu vergessen die körpereigenen Drogen, die Endorphine, die uns dann immer wieder veranlassen, das Training durchzuführen. Die Umgebung wird beim Laufen ganz neu wahrgenommen, die Natur, die Jahreszeiten, die Mitmenschen und es wird normal, auch bei Regen die Laufschuhe anzuziehen, was man vorher vielleicht nie gemacht hätte.

Warum auf andere gucken, die Sport treiben? Der eigene Antrieb, das eigene Selbstbewusstsein kann durch Sport gestärkt werden. Der richtige Einstieg ist in allen Fällen wichtig.

Richtiger Einstieg

Wenn ich zu schnell starte, zu viel auf einmal will, bin ich vielleicht schnell frustriert, weil nach spätestens 10 Minuten die Luft raus ist. Oder Überlastungen im Bewegungsapparat dazu führen, pausieren zu müssen.

Ein lockerer Einstieg mit genügend Gehpausen wäre hier vielleicht sinnvoll. Wenn man der Meinung ist, es nicht alleine zu schaffen, gibt es Möglichkeiten in Vereinen, Lauftreffs oder auch mit qualifizierten Trainern zu trainieren.

Das kann zum Erlernen einer effektiven Lauftechnik gerade im Beginner-Stadium sehr hilfreich sein. Durch

konstruktive Begleitung des beginnenden Laufens sollte es in ca. 8 Wochen Training möglich sein, 30 Minuten am Stück laufen zu können. Vorsicht übrigens bei Trainingsplänen aus dem Internet. Jeder Mensch ist individuell und es werden nicht alle Parameter beachtet. Überlastung und Frustration können schnell dazu führen, das Projekt „Laufen“ wieder zu beenden.

„Wenn ich zu schnell starte, zu viel auf einmal will, bin ich vielleicht schnell frustriert, weil nach spätestens 10 Minuten die Luft raus ist. Ein lockerer Einstieg mit genügend Gehpausen wäre hier vielleicht sinnvoll.“



Fotograf Tom Schumacher

Wichtig: vor Beginn des Laufens sollte ein ärztlicher Check durchgeführt werden. Wenn man grünes Licht bekommt, steht dem Vorhaben „Laufen“ nicht im Weg!

Hoher Kalorienverbrauch – ein Vorteil gegenüber anderen Sportarten

Der Aspekt des hohen Kalorienverbrauchs beim Laufen ist im Vergleich zu anderen Sportarten ein wesentlicher Punkt. Für den gleichen Grundumsatz an Kalorien müsste man sehr viel länger Radfahren oder Schwimmen.



Das Laufen hat hier den Vorteil, dass das körpereigene Gewicht mit jedem Schritt aktiv mit im Spiel ist, jedes Gramm des Körpers beim Aufprall abgefangen wird und den Impuls des Untergrundes (actio-reactio-Effekt) wieder mitnehmen muss.

Anpassungserscheinungen des Körpers durch Ausdauertraining

Durch die Anpassungserscheinungen, die der Körper durch Ausdauertraining erfährt, werden Sie im Alltag viel leistungsfähiger. Eine Verbesserung des Herz- Kreislauf- Systems mündet z.B. in einen niedrigeren Puls. Nach mehrwöchigem Ausdauertraining ist es möglich, bei gleicher Trainingsintensität mit einem niedrigeren Puls zu trainieren. Weitere Verbesserungen finden sich z.B. im Bereich der Muskulatur, aber auch bei der Atmung. Durch ein tieferes Atmen und der damit einhergehenden Vergrößerung des Atemminutenvolumens, zeigt sich z.B. eine verbesserte Leistungsfähigkeit beim Treppensteigen. Die Kurzatmigkeit, die vorher vielleicht vorhanden war, wird mit langfristig durchgeführtem Ausdauertraining verschwinden.

Welches Equipment?

Die Investition in gute Laufschuhe sind das „A und O“, bevor man in das Lauftraining einsteigt. Hier unterscheidet sich die Beratung in Fachleute und „Experten“! Wenn man sich in einem Sportgeschäft nicht richtig beraten fühlt, lieber noch einmal eine andere Beratung in Anspruch nehmen. Man muss sich in dem Schuh wohlfühlen. Am Besten nachmittags oder abends Laufschuhe ausprobieren, da die Füße etwas breiter und länger als morgens sind!

Aktuelles Projekt

Seit Februar 2016 trainiere ich eine Gruppe der [pma:], die sich auf die Staffel des Münster-Marathons am 11. September 2016 vorbereitet. Hier sieht man nach ein paar Wochen gemeinsamen Trainings gute Fortschritte. Das Miteinander und die Koopera-

tion verschiedener Büroabteilungen, die Akzeptanz der sportlichen Leistung der anderen Mitläufer, der Umgang außerhalb des Büros führen zu einem angenehmeren Betriebsklima. Vor allem, wenn ein Geschäftsführer direkt daran teilnimmt. ☺

Torsten Voigt | Sportwissenschaftler und Lauftrainer

Seit 1990 lebe und trainiere ich in der lebenswertesten Stadt der Welt. Durch mein Studium der Sportwissenschaften mit dem Schwerpunkt Trainingslehre und Ausdauersport in Münster, meinem eigenen Sporttreiben in den Bereichen Triathlon und Marathon, sowie mehrjähriger Tätigkeit in der Sportartikelbranche (Laufsport/ Triathlon), als Lauf- und Schwimmtrainer und als Reiseleiter und Trainer für Marathonläufer in London, New York und Honolulu, kann ich auf ein breites Spektrum zurückgreifen.

Neben kürzeren Wettkämpfen im Triathlon und Laufsport konnte ich seit 1989 bereits bei zwei IRONMAN-Distanzen und bei 40 Marathonläufen finishen.]

Mein Motto: Runter vom Sofa, rein in die Laufschuhe!

Bei Fragen zu Inhalten kontaktieren Sie mich doch bitte. Weitere Infos zu meinen Lauf- und Fitnessangeboten finden Sie auf meiner Internetseite.

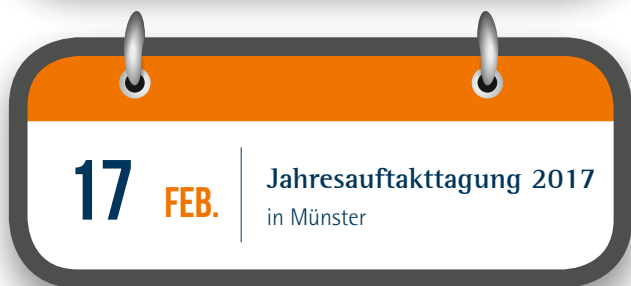
Kontakt

Torsten Voigt
(Sportwissenschaftler und Lauftrainer)

info@effactiverunning.de
www.effactiverunning.de

effactiverunning

URBAN JUNGLE
BOOTCAMP MÜNSTER

**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[®]
klimateutral

Druck | ID: 11834-1607-1001

[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

Bildnachweise

Fotos: Ina Hellweg, Katarina Orlovic, Sportograf, Dirima, Tom Schumacher; fotolia.com: Vuktopua; colourbox.de (16, 20, 22, 34, 50, 56, 61, 64, 65, U2)

Erscheinungsweise

Vierteljährlich: Februar (1), Mai (2), August (3),
 November (4)
 Auflage: 750

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:] 29.07.2016.1T

DAS EINKOMMEN IHRER KUNDEN IST ZU WERTVOLL FÜR EXPERIMENTE.

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

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

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


ZURICH®



Manchmal
muss man etwas
riskieren,
um auf Nummer
sicher
zu gehen.