# partner: magazin





# Beste Unterstützung

durch das Team der [pma:]





















Interview:
[pma:] legt größten Wert
auf beste Unterstützung

[prima:beraten]
Start für das neue
Kundenportal

Vorteile 2016: Jetzt die richtigen Weichen stellen Erfolgsorientiert:
Maklerunternehmen effektiv
und rentabel führen

# 2017!

# GEMEINSAM DAS BESTE VERDIENS

Jetzt anmelden! www.pma.de/gemeinsam

Seien Sie gespannt auf die [pma:] Jahresauftakttagung!

### Liebe Leserinnen und Leser,

[pma:] bietet eine einzigartige Kombination aus äußerst qualifizierten Mitarbeitern, Technologien und Prozessen für beste Unterstützung. Dienstleistung, Einsatz, Mitarbeit, Förderung, Hilfestellung, Support... dies sind nur einige Synonyme für das Wort Unterstützung. In der Praxis sind das verlässliche Fachwissen der Support-Mitarbeiter, ihre Erfahrungen sowie modernste Technologien wichtige Bestandteile unseres Supports. Im Interview mit Claudia Willeke, Teamleiterin KV, werfen wir einen Blick auf die tägliche Arbeit der Support-Teams.

Der Startschuss ist gefallen: Durch die Bereitstellung des [prima:beraten] Kundenportals ebnen wir allen [pma:]-Partnern den Weg in eine zeitgemäße Beratung. [prima:beraten] ist die smarte Onlinelösung aus digitalem Versicherungsordner, Finanzanalyse und Vergleichsrechner. Es besteht kein Zweifel daran, dass der Bedarf an qualifizierter Beratung weiterhin besteht. Je komplexer das Produkt und die Lebenssituation, desto höher ist der persönliche Beratungsbedarf. Nichts desto trotz informieren sich vorab die meisten Kunden online. Und bei weniger beratungsintensiven Themen, werden Versicherungen auch direkt online abgeschlossen. Ob ein Kunde persönlich oder digital beraten wird, entscheidet der Kunde. Der entscheidende Vorteil für Kunden der [pma:]-Partner: mit [prima:beraten] haben sie die Wahl. Geben Sie auch den Startschuss für Ihr eigenes FinTech und schalten Sie Ihre Kunden für [prima:beraten] frei. Wie einfach das geht, erfahren Sie im Schwerpunkt dieser Ausgabe.

Nach der sehr erfolgreichen Jahresauftakttagung im Februar laufen die Vorbereitungen zu unserer Jahresauftaktveranstaltung

2017 bereits auf Hochtouren. Erstmalig waren schon nach vier Wochen alle Ausstellerflächen vergeben. Dies zeigt, wie etabliert [pma:] und die Jahresauftakttagung bei den Produktpartnern innerhalb der Branche sind. Für das in uns gesetzte Vertrauen sagen wir an dieser Stelle Danke.

Melden Sie sich am Besten noch heute an unter www.pma.de/ gemeinsam und notieren Sie sich den 03. Februar 2017 als wichtigen Termin im Kalender.

Mit raschen Schritten bewegen wir uns auf das Ende des Jahres zu. Im letzten Quartal drehen sich die Gedanken um den Jahresabschluss und die Planung für 2017. Oft wird der Druck im Endspurt noch einmal größer und es fällt schwer, auch in dieser anstrengenden Zeit innezuhalten und einmal durchzuatmen. Wir hoffen, dass Sie mit dem Lesen unseres [partner:] Magazins eben diese Möglichkeit wahrnehmen.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen ein erfolgreiches Jahresendgeschäft, Ihnen, unseren Mitarbeitern und auch allen Geschäftsfreunden ein friedvolles Weihnachtsfest, einen fröhlichen Jahreswechsel sowie ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2017.

Beste Grüße

Markus Trogemann

My Btu

Dr. Bernward Maasjost



S. 3 Editorial 4 5 S.6-7 \_ Schwerpunkt: Beste Unterstützung [prima:beraten] - Start für das neue 7 Kundenportal \_ [pma:] S. 8 \_ Schwerpunkt: Beste Unterstützung Beste Unterstützung – Team KA \_ [pma:] 9 S. 10 - 13 \_ Schwerpunkt: Beste Unterstützung Maklerunternehmen erfolgsorientiert, 11 effektiv und rentabel führen \_ pb beratung & training 12 13 S. 14 – 15 \_ Schwerpunkt: Beste Unterstützung 14 [pma:] legt größten Wert auf beste Unterstützung \_ [pma:] 15 S. 16 - 17 Schwerpunkt: Beste Unterstützung Vorteile 2016 - Das Ende naht?! [pma:] 17 S. 18 – 19 Münster entdecken [pma:] 19 **S. 20** \_ Jubilare \_ [pma:] 20 S. 21 \_ Bessere Lösungen für den Mittelstand \_ Barmenia Versicherungen 21 S. 22 \_ EGO Top jetzt mit Zusatzbaustein "gelber Schein" \_ HDI Versicherung AG 22 23 S.24 – 26 Lebenslang sicher: Mit Wiederanlage 24 zur starken Rente \_ Canada Life 25 26 27 S. 28 \_ Durchblick in der betrieblichen Altersvorsorge \_ LV 1871 28 29 30 S. 31 \_ Hohe Leistungen für vollen Einsatz \_ Allianz Leben S. 32 – 33 \_ Absicherung der Dienstunfähigkeit \_ AXA Versicherung 32 33 S. 34 – 35 \_ Endspurt für höhere Zinsen! \_ ALTE LEIPZIGER 34 35 S. 36-37 \_ Mit Hanse Merkur LV-Produkten im Jahresendspurt gewinnen \_ HanseMerkur Versicherungsgruppe 36 37 S. 42 - 43 \_ JOAS NATUR.HOTEL B&B -S. 38 \_ Profitieren Sie von den Vorteilen moderner Das Naturhotel in Südtirol \_ [pma:] Multi-Asset-Fonds \_ Standard Life 39 S. 40 \_ Garantiert lebenslänglich mit der Gothaer ZukunftsVorsorge \_ Gothaer Lebensversicherung AG 41 42 43



# [prima:beraten] – Start für das neue Kundenportal

Ab sofort können [pma:]-Partner das umfangreiche und professionell gestaltetes Kundenportal [prima:beraten] ihren Kunden zur Verfügung stellen.

#### [ 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.

#### 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. [pma:]-Berater erhalten eine E-Mail, dass [prima:beraten] für ihre Kunden zur Verfügung steht. Mit Erhalt der E-Mail kann der Berater nun 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.

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. Gleichzeitig wird dem Kunden einen Link zum VideoClip "[prima:beraten] – Ihr Kundenportal | Servicebereiche" angeboten. Innerhalb von zwei Minuten werden die Services und Vorteile des Kundenportals dargestellt.

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 dem Kennwort. Mit den persönlichen Zugangsdaten und dem Kennwort kann man auf [prima:beraten] die Registrierung abschließen. Neben den Zugangsdaten enthält die E-Mail einen Link zum VideoClip "[prima:beraten] Kunden- und Beratungsportal – Registrierung und Anmeldung". Das Video bietet bei Bedarf eine Hilfestellung für die Registrierung und Anmeldung. Nach erfolgreicher Registrierung kann [prima:beraten] vom Kunden sofort genutzt werden.



[partner:] 4 | 2016

Link zum VideoClip "[prima:beraten] – Ihr Kundenportal | Servicebereiche" an. Inhaltlich wird kurz dargestellt, welche Servicebereiche im Kundenportal enthalten sind:

https://youtu.be/ARGBcfrsJlI

Link zum VideoClip "[prima:beraten] Kunden- und Beratungsportal - Registrierung und Anmeldung". Inhaltlich wird hier die Registrierung und Anmeldung behandelt:

https://youtu.be/hH3Magwd7Fc





#### 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.]

#### Kontakte

Unterstützung für Berater in der StartphaseHilfestellung und Informationen zu Fragen bei der Bereitstellung und Aktivierung des Kundenportals erhalten [pma:]-Partner vom [prima:beraten]-Kompetenzteam.

Hierzu gehören folgende [pma:]-Mitarbeiter:

Bastian Föcking, bfoecking@pma.de, 0251 3845000 -117

Swenja Füchter, sfuechter@pma.de, 0251 3845000 -122

Sascha Hülsmann, shuelsmann@pma.de, 0251 3845000 -104

Katarina Orlovic, korlovic@pma.de, 0251 3845000 -140

Jan Ruhoff, jruhoff@pma.de, 0251 3845000 -151

Emre Seker, eseker@pma.de, 0251 3845000 -113

Klaus Ummen, kummen@pma.de, 0251 3845000 -116



# Beste Unterstützung

...erhalten Sie selbstverständlich auch im Bereich der Kapitalanlagen.

[ Hierbei beschränkt sich das Team Kapitalanlagen bei der Unterstützung nicht auf die Anlage von Kapital in Investmentfonds und Alternative Investmentfonds, die Fonds-Vermögensverwaltung, den Bausparvertrag und die Immobilie als Kapitalanlage. Auch wenn Geld benötigt wird, als Privatdarlehen, für die Baufinanzierung und auch die gewerbliche Finanzierung, bietet das Team Kapitalanlagen der [pma:] die beste Unterstützung.

Für alles dieses bedienen wir uns hervorragender technischer Unterstützung. Es stehen uns drei qualifizierte Finanzierungsplattformen zur Verfügung. Darüber hinaus haben wir Zugriff auf zwei geeignete Plattformen für Alternative Investmentfonds.

Unterstützt werden Sie vor allem auch in der rechtssicheren Investmentfonds-Beratung durch die hervorragende Technik der Depotplattform. (s. a. Artikel im PM 3/2016 – Seite 8)

Sie sind in den erwähnten Gebieten nicht fit oder haben kein Interesse oder es fehlt Ihnen die Lizenz? Dann unterstützen wir Berater und Kunden über unseren Tippgeberangebote, die wir individuell für alle oben genannten Themen anbieten können.

Beispiel Baufinanzierung: Der Kunde äußert Ihnen gegenüber den Wunsch, ein Haus zu kaufen und sucht nun die passende Finanzierung. Sie geben uns die Information und wir setzen uns mit dem Kunden in Verbindung. Es geht hier nur um die Baufinanzierungsberatung. Der Kunde bleibt der Kunde des Beraters. Vorteil: Der Kunde geht nicht zur Bank und hat hier keinen Berührungspunkt, von dieser auch auf andere Produkte beraten zu werden.

Durch unsere langjährige Erfahrung und ein gutes Netzwerk können wir Sie bestens unterstützen. Sollten wir mal nicht wissen, was Sie benötigen, haben wir immer ein offenes Ohr für Ihre Anregungen.

Als Ansprechpartner im Bereich der Kapitalanlagen stehen Ihnen Herr Peter Sommer und Herr Klaus Ummen jederzeit gerne zu Ihrer Unterstützung zur Verfügung. ]

[pma:] Team Kapitalanlagen



# Maklerunternehmen erfolgsorientiert, effektiv und rentabel führen



Als erster Pool bietet [pma:] seit Herbst 2016 eine Reihe eintägiger Praxisworkshops für Partner an. Die Seminare werden von Dozenten der Deutschen Makler Akademie durchgeführt und nur für [pma:]-Partner angeboten. Die Reihe startete im Oktober mit folgendem Workshop: "Unternehmensführung: Maklerunternehmen effektiv, rentabel und erfolgsorientiert führen", (Dozent Peter Brandmann) und mit freundlicher Unterstützung durch HDl. Selbstverständlich bekommen die Teilnehmer Weiterbildungspunkte für die Initiative "gut beraten"..

[ Betrachtet man das zukünftig erfolgreiche Maklerunternehmen, so ist das Thema Unternehmensführung ein wichtiger Bestandteil einer auf die Zukunft gerichteten Unternehmensstrategie. Natürlich steht nach wie vor der Vertrieb im Vordergrund, aber gesetzliche und administrative Regularien sowie auch perspektivisch sinkende Einnahmen aus Provisionen bzw. Courtagen machen auch eine Betrachtung der Unternehmensrentabilität notwendig. Nachstehend Themen, die es einmal zu überlegen gilt. Ist eventuell eine Anwendung im eigenen Maklerbetrieb durchführbar und macht dies unter der individuellen Betrachtung der eigenen Situation überhaupt Sinn?

#### Der Maklerbetrieb im Wandel

Die Unternehmensphasen in der Kurzbetrachtung:

Am Anfang steht zunächst die persönliche Entscheidung, den Weg in die Selbstständigkeit zu wagen und mit den Chancen und Risiken der Unternehmereigenschaft richtig umgehen zu können. Ist diese Grundsatzentscheidung dann einmal getroffen, beginnt das Unternehmertum, d.h. eine eigene Firma zu gründen und nachhaltig zu führen.

Betrachtet man den Zyklus der unternehmerischen Entwicklung, so kann man von 3 definierten Teilabschnitten ausgehen:

Phase 1 – Die Gründung des Unternehmens, der Weg in die Selbstständigkeit

Phase 2 – Die Wachstumsphase, das Unternehmen entwickelt sich

[partner:] 4 | 2016

# Phase 3 – Die Investitionsphase, das Unternehmen wächst – Investitionen sind notwendig

Betrachten wir zunächst Phase 1, das Thema der Unternehmensgründung. Gerade in diesem Zeitabschnitt (kann mit einem zeitlichen Horizont von 3 bis 5 Jahren definiert werden) werden die Grundlagen für einen späteren unternehmerischen Erfolg gelegt. Eine gründliche Planung diverser Parameter wie Investition, Finanzierung, Umsatz und Ertrag, sowie Liquidität um nur die wichtigsten zu nennen, gehören zur Grundvoraussetzung der Gründung eines Maklerbetriebes. Mit Hilfe dieses "Businessplanes" lässt sich der zukünftige unternehmerische Verlauf des Maklerbüros bzw. der Agentur abschätzen und verifizieren. Gerade die Liquiditätsbetrachtung wird oftmals unterschätzt. Dabei sind die Zahlungsströme ein wichtiger Bestandteil des gesamten unternehmerischen Denkens und Handelns.

Auch die richtige Behandlung des Themas Steuervorauszahlung bzw. Bildung von Steuerrücklagen sind gerade in der Anfangsphase von existentieller und nicht zu unterschätzender Bedeutung.

Wir betrachten in der obigen Darstellung momentan nur den betriebswirtschaftlichen Aspekt. Grundvoraussetzung, um einen Maklerbetrieb erfolgreich zu führen, ist vor allem anderen das Thema Verkauf. Aber gerade das zum Teil nicht gesehene, aber enorm wichtige Zusammenspiel zwischen Verkauf und Vertrieb und der notwendigen Unternehmenssteuerung sind die Grundlagen für ein langfristiges Überleben in der Selbstständigkeit.

Phase 2 im Zyklus des unternehmerischen Wandels ist der Zeitraum der Wachstumsphase. Diese schließt direkt an den Gründungszyklus an. Hat das Unternehmen, in diesem Fall unser Maklerbetrieb, den Gründungszeitraum erfolgreich absolviert, dann wird das unternehmerische Handeln zumindest auf eine Konsolidierung der Umsätze und Erträge ausgerichtet sein. Jedoch heißt Stillstand auch dementsprechend kein Wachstum. Erschließung neuer Kundenpotentiale bzw. neuer Märkte werden also entsprechend zu einer Ausweitung der Betriebseinnahmen und bei gleicher Kostenstruktur somit auch zu einer Erhöhung des unternehmerischen Gewinnes führen. Hier stellen sich dann auch die Fragen der steuerlichen Optimierung oder einer eventuellen Neuausrichtung der Rechts- bzw. Gesellschaftsform. Zeitlich ist diese Wachstumsphase nicht ganz klar zu umreisen – sie hängt von den individuellen Gegebenheiten und Vorstellungen des Maklers bzw. Agenturinhabers ab - kann aber durchaus nochmals einen Zeitrahmen von 3 bis 5 Jahren in Anspruch nehmen.

Der 3. Abschnitt im Zeitverlauf eines Maklerbetriebes ist dann als Investitionsphase zu bezeichnen. Unser Unternehmen ist jetzt an einem Punkt angelangt, an dem die entscheidende Frage gestellt wird, ob auf der bisherigen Basis weitergemacht werden soll, oder ob über geplante und finanzierbare Investitionen eine Erweiterung der Selbstständigkeit erreicht werden kann und gewollt ist.

Investitionen können in den verschiedenartigsten Bereichen durchgeführt werden. Als Beispiele seien hier genannt:

- Investitionen in Personal, sprich den Ausbau des notwendigen Innendienstes bzw. Erweiterung des Außendienstes zur Umsatzsteigerung.
- Investitionen in neue Büroräume
- Investitionen in neue, technisch hochwertige Büroausstattung
- Investitionen in Werbung und Marketing
- Investitionen in Umsatz z.B. durch Zukauf eines Bestandes oder eines anderen Maklerunternehmens

Natürlich erhebt diese Aufzählung keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Vorausgehen muss der Investitionsentscheidung in jedem Fall eine sorgfältige Planung. Kosten, Finanzierung und Liquiditätsparameter sind zu berücksichtigen und zu berechnen. Es stellt sich die Frage der Amortisation unter Berücksichtigung von Kosten und Laufzeit.

Betrachtet man letztendlich diese drei Phasen im Wandel der Zeit eines Maklerunternehmens, lässt sich zusammenfassend sagen: Neben den vorrangig vertrieblichen und verkäuferischen Aktivitäten des Maklers bzw. Agenturinhabers muss immer ein Zusam-



menspiel mit dem unternehmerischen Denken und Handeln, speziell auch auf betriebswirtschaftlicher Basis, gefunden werden!

# Die richtige Rechtsformwahl – nicht nur eine Frage der Haftung

In der Regel werden Vermittlerbetriebe in der einfachsten Form eines Gewerbebetriebes gegründet und so auch weiterhin betrieben. Sicherlich ist dies die einfachste Form, ohne große Formalitäten

Derzeit sind rund 46.600 Makler im Vermittlerregister eingetragen. Hiervon sind: ca. 17.600 Makler als GmbHs registriert und somit rund 29.000 Makler ohne eine im Handelsregister eingetragene Rechtsform.

Jedoch sollte sich jeder Makler die Frage stellen, ob er in dieser Konstellation richtig aufgehoben ist. Dies heißt nicht, dass unbedingt ein Wechsel vorgenommen werden sollte, aber der Makler sollte einige Überlegungen anstellen, wie nachfolgend aufgeführt:

- Soll die Privathaftung auf ein Betriebsvermögen beschränkt werden?
- Will ich für meine Familie bzw. meine Nachkommen eine Bestandssicherung erreichen?
- Soll mein Maklerbetrieb später auf einen Nachkommen aus der Familie übergeben werden?
- Will ich meinen Maklerbetrieb bei Erreichen des Rentenalters verkaufen?
- Will ich mich eventuell mit einem anderen Makler zu einem gemeinsamen Maklerunternehmen zusammenschließen?
- Will ich meinen Maklerbetrieb durch Bestands- bzw. Unternehmenskäufe erweitern?

Sollten Sie einige dieser Fragen mit Ja beantworten, dann sollten Sie durchaus Überlegungen über Ihre derzeitige Rechtsform (falls Sie noch Gewerbetreibender bzw. Einzelunternehmer sind) anstellen.

Man unterscheidet hierbei zwei Gruppen von Gesellschaftsformen:

- Personengesellschaften (geprägt von einer "persönlichen Haftung" als Wesensmerkmal)
  - wenn eingetragen in Abteilung A des Handelsregisters Ausnahme GbR
- Kapitalgesellschaften (Haftung bezogen auf das Gesellschaftsvermögen der Juristischen Person)
  - · eingetragen in Abteilung B des Handelsregisters

#### Personengesellschaften

Eintrag im Handelsregister A

- Einzelkaufmann (Gewerbebetrieb)
- (BGB Gesellschaft GdBR)
- offene Handelsgesellschaft oHG
- Kommanditgesellschaft KG
- GmbH & Co.KG

#### Kapitalgesellschaften

Eintrag im Handelsregister B

- GmbH
- UG (haftungsbeschränkt)
- Aktiengesellschaft AG "kleine" AG – Familien AG
- Limited (Ltd.)

Natürlich kann man auch durch die Rechtsform einer Kapitalgesellschaft nicht alle Punkte erreichen. Deshalb gelten hier folgende Merksätze:

- Eine vollständige Haftungsfreistellung, auch durch eine haftungsbeschränkte Rechtsform (z.B. GmbH oder GmbH & Co. KG), ist möglich. In bestimmten Fällen gibt es auch hier eine Durchgriffshaftung in das Privatvermögen.
- Aus diesem Grunde sprechen wir hier von einer "Haftungsoptimierung".
- Grundlage für eine optimale Haftungsbeschränkung sind vorliegende und aktuelle Verträge (Maklervertrag bzw. Maklervollmacht), saubere Beratung und entsprechende lückenlose Dokumentation.

Aus der o.g. Aufstellung haben sich zwei Rechtsformen (grün unterlegt) als zielführend herausgestellt. Dieses sind die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) als Kapitalgesellschaft und die GmbH & Co. KG als Personengesellschaft mit Haftungsbeschränkung durch die als Vollhafter eingebrachte GmbH. Letztendlich sprechen einige Gründe für die Kapitalgesellschaft, die Entscheidung sollte aber wohl überlegt und mit folgenden Beratern besprochen werden:

- Steuerberater zur Analyse der steuerlich optimalen und individuellen Gegebenheiten für den jeweiligen Maklerbetrieb
- Rechtsberater zur Erstellung von rechtssicheren und auf die expliziten Bedürfnisse des Maklerbetriebes abgestellten Verträge
- Abschließend ein Hinweis des Beraters zur Meidung von folgenden Rechtsformen:
  - UG (haftungsbeschränkt). Die Wahl ist zulässig, man sprich auch von der sog. Mini GmbH. Jedoch ist das Erscheinungsbild dieser Rechtsform (Mindestkapitaleinlage 1,-Euro) nicht das eines seriösen und kompetenten Versicherungsmaklers.
  - Zusammenschluss als BGB Gesellschaft. Grundsätzlich nicht für den Betrieb eines Handelsgewerbes geeignet, da Rechtsgrundlage im BGB und nicht im HGB. Außerdem birgt diese "Rechtsform" ein großes Haftungsrisiko.

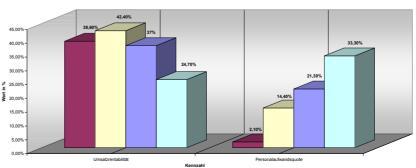
### Wachstum – Innendienstmitarbeiter zur Entlastung des Vertriebes

Vor unternehmerischen Entscheidungen steht die Analyse des eigenen Unternehmens. Wie stehe ich da und vor allem, wie steht mein Unternehmen im Vergleich zur Branche und zu vergleichbaren Maklerbetrieben in meiner Größe. Die Betriebsgröße ist hierbei durch den Umsatz (Provisionseinnahmen – Courtageeinnahmen usw.) definiert.

#### Umsatzgrößenklassen - siehe Grafik

- Der Maklerbetrieb bis Umsatz T Euro 100 diese Betriebe werden häufig als Einzelmakler geführt. Mitarbeiter (bis auf geringfügig Beschäftigte) sind die Seltenheit. Man geht davon aus, dass diese Größenordnung (T Euro 80 – T Euro 100) als "Ein Mann Betriebe" noch geführt werden können. Rund 55% der registrierten Makler fallen in diese Größenklasse.
- Der Maklerbetrieb mit Umsatz bis T Euro 250
- Der Maklerbetrieb mit Umsatz bis T Furo 500
- Der Maklerbetrieb mit Umsatz ab T Euro 500

### Branchenvergleichszahlen – Versicherungsmakler eigene Erhebung pb beratung & training



■Umsatz bis T€ 100 □Umsatz T€ 100 - T€ 250 □Umsatz T€ 250 - T€ 500 □Umsatz T€ 500 - T€ 2.500

Betrachten wir die Kennzahl Umsatzrentabilität (vereinfacht ausgedrückt: wie viel % bleiben als Gewinn vor Steuern übrig) so ist zu erkennen, dass die Kategorie 2 Umsatz T Euro 100 – T Euro 250 die nach dieser Untersuchung rentabelste Kategorie ist. In den nächsten Größenordnungen verschlechtert sich die Umsatzrentabilität, was u.a. mit der steigenden Personalaufwandsquote zu erklären ist.

Anhand dieser Kennzahlen kann sich ein Makler nunmehr vergleichen. Und hierzu auch zwei – wenngleich sehr einfache Aussagen: Liegt der eigene Wert im Bereich der Umsatzrentabilität über den Vergleichswerten – Trend ist positiv aber es gibt immer noch etwas zu tun. Liegt der eigene Wert im Bereich der Umsatzrentabilität unter dem oben aufgeführten Vergleichswert, dann ist eine weitere Analyse des eigenen Unternehmens angebracht. Die Kostenstruktur muss untersucht werden – oder als zweite Maßnahme – der Umsatz muss zumindest bei gleichbleibenden Kosten gesteigert werden. Gerade beim Thema Umsatzsteigerung ist dann schnell die Vertriebskapazitätsgrenze eines Einzelmaklers ausgereizt.

Wachstum im Maklerbetrieb durch Umsatzsteigerung bedeutet in der Regel dann die Aufgabe des "Einzelmakler" Status. Es ist die Entscheidung zu treffen:

- Unterstützung im Bereich der Administration Einstellung einer Innendienstkraft
- Ausweitung der Vertriebsaktivitäten Einstellung von Außendienstmitarbeitern im Angestelltenverhältnis oder Ausbau der Vertriebsmannschaft durch selbstständige Vertriebsmitarbeiter.

Als der erste – konsequente – Schritt ist der Zubau eines oder mehrerer Innendienstmitarbeiter/innen zu sehen.

Neben der notwendigen Investitionsplanung – was kostet ein angestellter Mitarbeiter und ist diese finanzielle Belastung tragbar – erfordert ein Zubau, im Bereich Innendienst, auch eine Umplanung der Betriebsabläufe.

Es muss nun untersucht werden, wer was im Maklerbüro macht. (Aufbauorganisation) Beim Einzelmakler ist dies schnell und relativ leicht zu beantworten. Administration und Vertrieb liegen in einer Hand. Wie soll nun aber die zukünftige Struktur aussehen? Und hierbei stellt sich auch die Frage – wie werden die einzelnen Tätigkeiten erledigt (Ablauforganisation)?

Entscheidend für eine klare Strukturierung "wer macht was und wie" ist auch der Qualifizierungsgrad des neuen Mitarbeiters/in. Je höher der Ausbildungsstand ist, desto qualitativ hochwertiger können die Aufgaben dem Mitarbeiter/in zugeordnet werden. Dies ist natürlich auch von der Bezahlung abhängig.

#### Stimmen zum Workshop:

"Top Seminar! Danke!"

"Die konsequente Ausrichtung des Seminars auf die Bedürfnisse der Teilnehmer war exzellent! Besonders die praxisorientierten Hinweise waren sehr hilfreich."

"Toller Workshop, sehr informativ."

"Selten so viele nützliche Infos erhalten!"

"Das war sehr gut! Gilt sowohl für den Referenten wie auch den Inhalt."

"Vielen Dank für das tolle Angebot, an diesem Workshop teilzunehmen. Ich freue mich auf weitere Workshops."

Nach dieser Erhebung der Tätigkeiten und der Arbeitsabläufe ist es wichtig, diese schriftlich zu fixieren und für alle Mitarbeiter verbindlich und verpflichtend zu dokumentieren und dies auch für den Makler/Inhaber selbst. Dies stellt oftmals ein Problem dar. Der Makler selbst, jahrelang an feste Verfahrensstrukturen gewöhnt, muss sich selbst umstellen. Aufgaben müssen delegiert werden, Vertrauen zu den Mitarbeitern aufgebaut werden und das neue System der Büroorganisation gelebt werden.

Ist bereits ein funktionierender Innendienst vorhanden, kann es trotzdem empfehlenswert seine Arbeitsprozesse zu untersuchen und neu zu definieren. Hier ist es hilfreich, in einem kleinen Rahmen, eine Arbeitsablaufuntersuchung durchzuführen. Bewährt hat sich die Methode der sog. "Selbstaufschreibung" über einen Mindestzeitraum von 1 Monat. Hierbei werden (natürlich nicht minutiös) die Tätigkeiten des Tages erfasst und dokumentiert. Die Aufschreibung wird ausgewertet und analysiert – die Prozesse neu definiert. Daraus entstehen schriftliche Arbeitsplatzbeschreibungen für die einzelnen Mitarbeiter. Dies hat auch den Vorteil der "Notfallplanung". Sollte ein Mitarbeiter für einen längeren Zeitraum ausscheiden (z.B. durch Krankheit) oder das Unternehmen verlassen, kann aufgrund dieser Beschreibung, nach einem adäquaten Ersatz gesucht werden. Die Tätigkeiten und Abläufe sind beschrieben und können vom neuen Mitarbeiter umgesetzt werden.

#### Fazit:

Aufgrund der immer stärker werdenden administrativen Belastung ist der Bereich des funktionierenden Innendienstes ein notwendiger Garant für Vertriebswachstum.

Autor: Peter Brandmann (Trainer und Produktmanager Deutsche Makler Akademie)

Inhaber pb beratung & training, Nürnberg

# [pma:] legt größten Wert auf beste Unterstützung

Jeder einzelne Mitarbeiter ist hochqualifiziert und ein engagierter Experte auf seinem Gebiet. Aber wie stellt sich der Support für [pma:]-Partner konkret dar? Ein Interview mit Claudia Willeke, Teamleitung KV, gibt einen Einblick.



[ Partner Magazin: Was erwartet einen [pma:]-Partner, wenn er Sie zur Kundenberatung "mit ins Boot holt"?

C. Willeke: Auf jeden Fall eine qualifizierte und autarke Unterstützung. Die unabhängige Beratung unserer Partner kann nur durch unsere eigene Unabhängigkeit gewahrt werden. Dies gilt für alle Sparten und bildet die solide Basis für unseren Support. Wir können unseren Partnern alle in Frage kommenden Lösungen für seine Kunden anbieten. Zu wissen, dass wir auf eines der umfassendsten Produktangebote zurückgreifen können, ist enorm wichtig für unsere Arbeit.

Partner Magazin: Was macht in Ihrem Team den Support aus?

C. Willeke: Jeden [pma:]-Partner hochmotiviert und individuell so zu unterstützen, dass er mit seiner Beratung bzw. seinem Angebot für seine Kunden und somit auch für sich selbst einen optimalen Erfolg erzielt. Uns ist selbstverständlich bewusst, dass wir am Ende des Tages alle von einer optimierten Team-Arbeit partizipieren, um bestmögliche Erfolge für alle Beteiligten zu erzielen.

Partner Magazin: Beschreiben Sie uns bitte einen typischen Arbeitstag in Ihrem Team.

C. Willeke: Die telefonische Erreichbarkeit hat bei uns höchste Priorität. An guten Tagen klingelt das Telefon alle drei bis fünf Minuten. Wir beantworten Fragen unserer Partner-, aber auch die von Versicherern. Die Themen sind mannigfaltig: es geht um die richtige Einschätzung zur Versicherungspflicht oder Versicherungsfreiheit oder um die korrekte Versicherung aller Mitglieder einer Familie. Aber auch um die Ermittlung von Beihilfesätzen, Informationen zu Erziehungszeiten, Fragen zu Vertragsgestaltung und Beiträgen im Rentenalter, Versicherer-Empfehlungen und Tarifauswahlkriterien. Nicht zu vergessen die Bereiche Gesundheitsprüfungen, speziellen Versicherungsschutz-Konstellationen oder zu berücksichtigende Fristen.

Partner Magazin: Das klingt, als würden die telefonischen Anfragen einen Großteil Ihrer Arbeit ausmachen.

C. Willeke: Ja. Allerdings sind wir auf mehreren Wegen erreichbar. Wir erhalten parallel auch Anfragen per E-Mail. Und seit Erfindung der Smartphones und Tablets diese dann auch rund um die Uhr. Im Team versuchen wir diese noch am selben Tag zu beantworten. Neben Telefon und E-Mail

gibt es natürlich auch noch

das klassische Fax. Hier werden Vorgänge übermittelt, die aus datenschutzrechtlichen Gründen nicht per E-Mail geschickt werden.

Und dann gibt es ja auch die Serviceanfragen direkt im [pma:]-System ELVIS. ONE. Allein in unserem Team sind in diesem Jahr bisher fast 1.500 Anfragen aller Art zu bestehenden

Verträgen eingegangen. Diese werden

für alle Beteiligten sichtbar direkt am Kundenvertrag protokolliert und archiviert.



Partner Magazin: Das sind viele Wege, um die Support-Teams der [pma:] zu erreichen. Um all' diese Fragen auch beantworten zu können, müssen Sie sich sicherlich auch regelmäßig auf dem Laufenden halten?



C. Willeke: Allerdings. Für uns ist es eine Selbstverständlichkeit, unseren Wissensstand täglich zu optimieren, um diesen Support in bester Qualität auch tatsächlich leisten zu können. Hierzu gehören tagesaktuelle Informationen, aber auch Weiterbildung. Das ist quasi unser Tagestrainingsprogramm. Einer aus dem Team ist ständig damit beschäftigt, im Internet verlässlichen Quellen und Informationen zu recherchieren, Onlineangebote und Webinare zu checken oder eine Fortbildung zu absolvieren. Dabei hilft uns auch unser sehr gutes Netzwerk an Ansprechpartnern auf allen Ebenen der gesetzlichen und privaten Versicherer.

Partner Magazin: Das hört sich nach einer Menge Arbeit an – inwieweit spielt Digitalisierung für Sie eine Rolle bei Ihrer Tätigkeit?

C. Willeke: Selbstverständlich ist es für unsere Support-Teams eine Erleichterung, dass uns heute die haptische Post-Weiterleitung zwischen allen Beteiligten von der Technik abgenommen wird. Ein gutes Beispiel dafür, wieviel Erleichterung dies

tatsächlich bringt, ist die erwartete große Reform des Pflegestärkungsgesetzes PSG II: Da tatsächlich jeder Krankenvollversicherte, jeder Versicherte im Tarif Pflege-Bahr und jeder Versicherte im

"Für uns ist es eine Selbstverständlichkeit, unseren Wissensstand täglich zu optimieren, um diesen Support in bester Qualität auch tatsächlich leisten zu können."

Pflegezusatz-Tarif hierzu noch vor dem 31.12.2016 von seinem Versicherer schriftlich über die Änderungen und Erhöhungen informiert wird, spart die papierlose Verarbeitung hier nicht nur Tonnen von Papier und jede Menge Arbeitsstunden, sondern hohe Portokosten für alle Beteiligten. Dennoch findet jeder [pma:]-

Partner alle relevanten Informationen direkt im Info-System sowie direkt am Vertrag.

Partner Magazin: Verändert Digitalisierung Ihre Tätigkeit?

C. Willeke: Wir stellen bereits heute fest, dass die hier im Team geleistete Support-Arbeit von unseren [pma:]- Partnern sogar noch mehr abgefragt wird. Für mich sind die Ursachen relativ schnell gefunden: einige Versicherer und auch andere Anbieter waren beim Thema "Digitalisierung" ein wenig vorschnell. Eine große Anzahl vertrieblich sehr gut ausgebildeter Mitarbeiter wurden, zugunsten von Investition in automatisierte Abläufe, entlassen oder in andere Bereiche versetzt. Geschätzte und vertrieblich gute Ansprechpartner oder Unterstützungsleistungen bei dem einen oder anderen Versicherer fehlen nun schlicht und ergreifend. Folglich ist zu beobachten, dass diese Versicherer aktuell mit sinkendem Neu- und Bestandsgeschäft konfrontiert werden, während die Produktion sowohl bei uns sowie auch bei allen service- und support-orientierten Versicherern durchaus stetig steigt.

**Partner Magazin:** Apropos service-orientiert, gibt es im Bereich KV ein aktuelles Projekt?

C. Willeke: Konkret wird eine Bestandsaktion mit der Allianz KV durchgeführt. Diese hat als erste Gesellschaft zu einem sehr frühen Zeitpunkt Beiträge und Leistungen passend zu den ab 1.1.2017 gültigen 5 Pflegegraden des Pflegestärkungsgesetzes II und dem neuen Begutachtungssystem fertiggestellt. Gegenwärtig wird unsere Arbeit im Team deutlich davon geprägt, dass wir uns zum Ziel gesetzt haben, dass jeder [pma:]-Partner seinen gesamten Kundenbestand – also wirklich alle seine Kunden – zum Pflegestärkungsgesetz II informieren kann. Von dieser Reform ist jeder Bundesbürger betroffen, nicht nur privat versicherte. Wir halten regelmäßig Web-Seminare zu diesem Thema, recherchieren alle Produkte, stellen Informationen zur Verfügung, Präsenta-

tionen, Musterbriefe etc. Mit unserer Unterstützung können [pma:]-Partner Ihre Kunden, deren Angehörige und weitere Interessenten darüber informieren, dass sie mit ihrem [pma:]-Berater den bes-

ten Ansprechpartner zur Pflege-Reform, aber auch zum Erwerb der besten Ergänzungsprodukte haben.

Partner Magazin: Wir wünschen Ihnen und den teilnehmenden [pma:]-Partnern viel Erfolg mit dieser Aktion!

# Vorteile 2016 – Das Ende naht?! Jetzt die richtigen Weichen in der Kundenberatung stellen.

Mit der erneuten Senkung des Rechnungszinses zum 01.01.2017 verändert sich die Produktwelt endgültig.

[ Die Garantiedarstellungen müssen erneut modifiziert werden, dies hat Auswirkungen auf viele Produkte, z.B. auch auf die Fondsquote bei Hybridprodukten. Zudem bedingt die Senkung des Rechnungszinses, neben den Folgen für Kapitalversicherungen (klassisch und hybrid), auch Auswirkungen auf biometrische Absicherungen, z.B. Berufsunfähigkeits-, Risikolebens-, Sterbegeld- und Pflegerentenversicherungen, bei denen die Beiträge der dargestellten Leistungen über den Rechnungszins mit kalkuliert werden.

Für biometrische Risiken bietet die Rechnungszinssenkung das Verkaufsargument. Bei einem Abschluss zu dem alten Rechnungszins sind die Beiträge für die Garantieleistung geringer! Der Kunde zahlt insgesamt weniger. Das Produktangebot insgesamt steht unter großen Veränderungen. Gerade Produkte mit eingeschränkten Garantien, insbesondere Garantien nur zum Laufzeitoder Ansparende gewinnen derzeit die Oberhand. Die Produktlandschaft der Vergangenheit ist Geschichte.

#### Worauf es in den kommenden Wochen ankommt? Mit Kunden ins Gespräch kommen! Gründe gibt es viele...

#### **⇒** Private Altersvorsorge bleibt alternativlos

In den vergangenen Monaten war die Diskussion über das Rentenniveau der gesetzlichen Rentenversicherung erneut Thema. Politische Lösungen sind nicht in Sicht und bieten keine dauerhafte, verlässliche Lösung.

Private Altersvorsorge ist so aktuell wie eh und je. Nur eine lebenslange Rentenzahlung garantiert ein ausreichendes Einkommen. Hier sind Versicherungslösungen weiterhin die erste Wahl. Die lebenslange Verrentung der Kapitalleistung ist der wichtigste Punkt in der Altersvorsorge. Denn was bleibt, wenn das Kapital verbraucht ist, aber noch so viele "Lebenstage" übrig sind? Altersvorsorge ist immer auch die Absicherung der Langlebigkeit! Dies können derzeit nur Rentenversicherungskonzepte bieten. Hier muss Ihr Kunde keine Angst haben, sein Vermögen zu überleben und dann den Angehörigen zur Last zu fallen, die Versichertengemeinschaft sichert ihm sein Einkommen, sein Leben lang. Die Vielzahl der Produktvarianten bietet jedem Kunden das Passende. Die nächsten Wochen bieten die Gelegenheit, die aktuellen Kon-

ditionen dauerhaft zu sichern. Einige Gesellschaften bieten sogar den Vorteil, die aktuellen Rechnungsgrundlagen auf zukünftige Vertragsänderungen, insbesondere Dynamik und Nachversicherungen, anzuwenden (Stichwort: "Garantiezinsretter").

### **→** Warum Berater Kunden mit vorhandenen freien Mitteln ansprechen sollten?

Seit Monaten, genauer seit Jahren, bewegt eine anhaltende Niedrigzinspolitik die Märkte und jeden Kapitalanleger. Diese sind ständig auf der Suche nach den besten und geeignetsten Anlageformen. Für Kunden mit Interesse an einer sicheren Anlageform stellt sich die Beständigkeit der Lebensversicherung mit dauerhafter garantierter Verzinsung als interessante Alternative dar.

#### Einmalanlagen sind immer ein Thema.

Wichtig ist, die Anlagewünsche des Kunden zu erkennen und das richtige Angebot zu unterbreiten. Lebensversicherer bieten Einmalanlageprodukte mit Garantien und Renditechancen aus dem Deckungsstock. Zum Teil lassen sich die Produkte zur Einmalanlage auch mit dem Wunsch nach kurzfristiger Liquidität kombinieren, indem Entnahmeoptionen bestehen etc..

Dem Wunsch nach attraktiven Anlagechancen folgen Produkte zur Einmalanlage mit aktienorientierter Anlage (Index oder Fonds).

Immer mehr in den Vordergrund geraten UWP basierte Produkte der Canada Life. Gerade hier zeigen sich die Vorteile des UWP-Fonds. Neben einer garantierten Verzinsung bieten sich interessante Renditechancen. Konkret heißt dies, mit einer gut gewählten Anlage können auch im kurzfristigen Bereich Anlagerenditen über Tages-, Festgeld- oder Sparbriefniveau erreicht werden.

# → Jahresendgeschäft 2004 –12-Jahresverträge werden jetzt fällig

Viele Kunden haben 2004 zur Sicherung der Steuerfreiheit kurz laufende Verträge abgeschlossen. Aus steuerlichen Gründen wurde in der Regel eine 12-jährige Laufzeit gewählt. Viele dieser Verträge werden daher zum Jahresende fällig! Diese Kunden sollten jetzt zu Wiederanlagegesprächen kontaktiert werden.

#### Wohin mit diesen Geldern?

Die Zeit drängt, denn ist das Geld erst einmal auf dem Konto, werden die Wünsche groß.

Kunden wünschen sich ein neues Auto, neue Möbel oder die tolle Urlaubsreise. Der Bankberater will sich auch einen Anteil sichern und beobachtet aufgrund der Vielzahl der zum Jahresende ablaufenden Verträge die Konten genauer. Nur die frühzeitige Ansprache sichert jedem Berater seinen Anteil. Durchschnittlich kann bei einer Ablaufleistung von 100.000 Euro von 50.000 Euro freier Liquidität zur Wiederanlage ausgegangen werden.

### → Reform der Pflegeversicherung 2017 – nicht vergessen, Vorsorge zur Sicherung potentieller Pflegerisiken einplanen

Die erneute Reform der gesetzlichen Pflegeversicherung macht den steigenden Bedarf deutlich. Das Thema Pflege ist für Kunden präsent. Es stehen ausgezeichnete Produkte, die Kapitalanlage und Absicherung des Pflegerisikos kombinieren, zur Verfügung. (Ideal, Swiss Life, Allianz...)

Noch kann die Pflegerente mit altem Rechnungszins gesichert werden. 2017 bietet sich die Chance, diese in die neuen Pflegeprodukte mit den veränderten Pflegebedingungen umzustellen, und zugleich den alten Rechnungszins zu erhalten. Zu konkreten Regelungen der Gesellschaften und Umsetzungsmöglichkeiten gibt das [pma:] Team LV gerne Hinweise.

### → Die Garantiezinssenkung hat wieder einmal auch Auswirkungen auf die Risikoprämien.

Es werden wieder weniger Überschüsse aus den Rückstellungen erwartet. Die Kalkulation wird daher in etwa um 0,1 % pro Jahr der Vertragslaufzeit ansteigen. Dies entspricht bei einer Laufzeit von 30 Jahren einer Steigerung von etwa 3 %. Daneben steigern Veränderungen in den Erwartungen zur Risikokalkulation die Beiträge. Insbesondere verändertes Verhalten bzgl. Risikofaktoren, wie Rauchen und Freizeitsport, lassen steigende Beiträge oder Risikozuschläge erwarten. Jetzt sollten Berater Kunden die aktuellen Risikobeiträge sichern – zum aktuellen Eintrittsalter!

#### **⇒** Steuer- und Sozialversicherungsvorteile erhalten

Einige Kunden fühlen sich immer noch nicht angesprochen? Dann schafft das Argument des Steuervorteils- und der Sozialversicherungsbeitragsersparnis Interesse.

#### → Mit der Basisrente Steuern sparen

"Steuern sparen" weckt immer Kundeninteresse. Am einfachsten umzusetzen ist es mit der Basisrente. Hier bieten sich 2016 noch Möglichkeiten, bis zu 82% der Beiträge steuermindernd anzusetzen [von 22.767 Euro (Single)/45.534 Euro (verheiratet) Höchstbeitrag, abzgl. Gesamtbeitrag zur GRV].

Zusätzlich können gezielt Kunden mit bestehenden Verträgen auf die Möglichkeiten der Zuzahlungen hingewiesen werden. Insbesondere damit diese sich auch den bestehenden Garantiezins dauerhaft sichern. Hier sind insbesondere Kunden der Generation 50+ angesprochen.

#### → Beitragsersparnisse in der Sozialversicherung erreichen

Neben der reinen Steuerersparnis bieten sich auch noch Chancen zur Sozialversicherungsersparnis. Angesprochen sind Arbeitgeber und Arbeitnehmer gleichermaßen.

Aktuell ist die Umsetzung einer betrieblichen Altersversorgung noch in vielen Bereichen frei vereinbar. Hier bieten sich Chancen für Arbeitgeber. Sollte eine Neuordnung der betrieblichen Altersversorgung noch in dieser Legislaturperiode erfolgen, haben bestehende, bereits umgesetzte betriebliche Altersvorsorge-Regelungen eines Betriebes in der Regel Bestand.

Arbeitgeber nutzen betriebliche Altersversorgung gerne zur Mitarbeiterbindung. Häufig werden die Sozialversicherungsersparnisse als Arbeitgeberzuschüsse an die Arbeitnehmer weitergegeben. Arbeitnehmer können zugleich über den Betrieb Vorteile durch Gruppenkonditionen und den Verzicht auf Gesundheitsfragen generieren. Mit den derzeit gültigen Regelungen lassen sich gute Nachsteuerrenditen für betriebliche Altersvorsorgeprodukte erwirtschaften. Die zu erwartenden deutlich niedrigeren Garantien schmälern auch die Attraktivität einer bAV.

Arbeitnehmer und Arbeitgeber sollten über die Vorteile eines bAV-Abschluss 2016 informiert werden. Auch bAV-Bestandskunden stellen interessante Gesprächspartner in den nächsten Wochen dar. Die Möglichkeiten, bestehende Verträge durch Zuzahlungen an das aktuelle Gehalts- und Förderniveau anzupassen, bietet auf jeden Fall Gesprächsanlässe.

BAV-Kunden erhalten sich den Garantiezins und nutzen die optimalen Beitragssummen für Steuer- und Sozialversicherungsersparnis.

Dies sind ausreichend gute Gründe, um mit Kunden ins Gespräch zu kommen!

Für Rückfragen und weitere Verkaufsunterstützung steht Ihnen das [pma:] Team LV gerne zur Verfügung.]

#### Kontakt

[pma:] Team Lebensversicherung Tel.: 0251 3845000 530











Ob Jahresauftakttagung, Vertriebstage oder Seminare - ein bis mehrmals im Jahr führt der Weg unserer Partner sie nach Münster. Wenn Sie die nächste [pma:]-Veranstaltung mit einem Besuch der schönen Westfalenmetropole Münster verbinden möchten, so haben wir hier ein paar Tipps für Sie für ein Wochenende in Münster. Ganz gleich, ob Sie nur die Stadt erkunden wollen oder sich mit einer Leeze (münstersche Mundart für Fahrrad) auf Tour begeben. Denn Münster hat viel mehr als nur Kirchen und Radfahrer zu bieten.

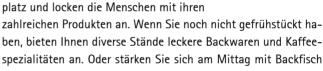


#### Sankt-Paulus-Dom

Starten Sie den Tag mit der Besichtigung des Sankt-Paulus-Doms. Die markante Kathedrale im Herzen der Westfalenmetropole, deren Grundstein im Jahr 1225 gelegt wurde, ist, neben dem historischen Rathaus, eines der Wahrzeichen der Stadt. Samstags finden um 13.30 Uhr öffentliche Themenführungen für Einzelbesucher statt. Große Attraktionen im münsterschen Dom sind die astronomische Uhr. ein Wunderwerk des Spätmittelalters, und

#### Wochenmarkt

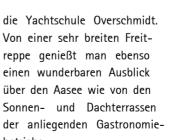
Genießen Sie Frische. Flair und das bunte Treiben auf dem Wochenmarkt rund um den Dom. Hier werden typisch Westfälisches und Köstlichkeiten aus aller Welt angeboten. Die Marktleute sind immer mittwochs und samstags von 7:00 Uhr - 14:30 Uhr auf dem Dom-







Der Aasee ist ein künstlicher See mit viel Grün am Rande der Innenstadt. Hier kann man segeln, Boot fahren, joggen und spazieren gehen. Im Park des Aasees liegen der Allwetterzoo, das Freilichtmuseum Mühlenhof und das Naturkundemuseum mit Planetarium, die alle leicht mit dem Solarschiff "SOLAARIS" erreichbar sind. Ruder- und Tretboote sowie Segelboote vermietet Von einer sehr breiten Freitreppe genießt man ebenso einen wunderbaren Ausblick über den Aasee wie von den Sonnen- und Dachterrassen der anliegenden Gastronomiebetriebe.





#### Prinzipalmarkt und Rathaus

Münsters "gute Stube", wie der Prinzipalmarkt auch genannt wird, begrüßt Sie im Zentrum der historischen Altstadt. Auf dem Prinzipalmarkt treffen Nostalgie und Moderne aufeinander. In malerischer Kulisse von Giebelhäusern und Bogengängen laden zahlreiche Geschäfte und Gastronomie herzlich zum Schlendern, Shoppen und Genießen ein. Und wenn Sie schon auf dem Prinzipalmarkt sind, nehmen Sie sich auch Zeit für einen Besuch des Friedenssaales im gotischen Rathaus von Münster. Der Friedenssaal verdankt übrigens seinen Namen dem Abschluss des Spanisch-Niederländischen Friedens, der hier am 15. Mai 1648 feierlich beschworen wurde.



#### Essen und Trinken

Erleben Sie westfälische Gastlichkeit in einem der zahlreichen Restaurants in Münsters Innenstadt. Von der traditionellen über die moderne bis zur veganen Küche hat Münsters Gastronomie einiges zu bieten. Mit über 800 gastronomischen Einrichtungen ist garantiert für jeden Geschmack etwas dabei. Einen guten Überblick bekommt man unter www.muenster-geht-aus.de

#### Geschichte in Münster

Das Stadtmuseum zeigt die Geschichte der Stadt Münster von den Anfängen bis zur Gegenwart in 33 thematischen Kabinetten. Und das bei freiem Eintritt! www.stadt-muenster.de/museum

Oder begleiten Sie den Nachtwächter beim Nachtwächterrundgang im Laternenschein durch die dunklen Straßen der Altstadt. www.stattreisen-muenster.de

4 | 2016 [partner:]



# Jubilare der [pma:]



# Bessere Lösungen für den Mittelstand.

Das "Kompetenzcenter Firmenkunden" der Barmenia.

# [ Den Wandel akzeptieren und die Chancen gemeinsam nutzen.

Die Märkte und Geschäftsmodelle sind im Umbruch. Der Niedrigzins ist keine "Phase", sondern muss wohl als längerfristige Realität akzeptiert werden – mit signifikanten Effekten auf Tarifwelten und Produktkalkulationen. Die Digitalisierung ist nicht nur eine der großen ökonomischen Herausforderungen, sie ist bereits dabei, die Kommunikations- und Vertriebsprozesse nachhaltig zu verändern. Und auch die immer schärferen regulatorischen Vorgaben bedeuten in Summe: mehr Investitionen. Vor diesen aktuellen Herausforderungen stehen die Versicherer gemeinsam mit ihren Vertriebspartnern. Und aus Sicht der Barmenia werden diese neuen Rahmenbedingungen auch nur gemeinsam gemeistert werden können.

Es ist an der Zeit, die wachsenden Herausforderungen zu akzeptieren und gemeinsam nach Lösungen zu suchen. Mit Blick auf ihre Mitbewerber stellt die Barmenia klar fest: Ein Rückzug aus dem Maklermarkt ist keine Option. Im Gegenteil, nur die aktive und kooperative Suche nach neuen gemeinsamen Erfolgsmodellen, die sich zeitnah umsetzen lassen, macht Sinn. Und dies nicht nur im Segment der Privatkunden, sondern auch im Firmenkunden-Geschäft.

Die Barmenia glaubt an eine große Zukunft der bKV (betriebliche Krankenversicherung), und wird auch im Jahr 2017 interessante Chancenfelder in der bAV (betriebliche Altersvorsorge) identifizieren. Sie wird u.a. mit Adcuri weiterhin beweisen, dass auch in der Sachversicherung attraktive Zukunftschancen für viele Barmenia-Partner liegen.

#### Bessere Lösungen für den Mittelstand.

Die Barmenia steht traditionell für einen exzellenten Kundenservice und eine partnerschaftlich-pragmatische Kooperation mit ihren Vertriebspartnern. Diese Haltung und diese Kompetenzen haben die Barmenia auch in den letzten Jahren – deutlich gegen den allgemeinen Markttrend – erfolgreich wachsen lassen. Schon das Jahr 2015 war in diesem Sinne sehr erfolgreich und verspricht auch für 2016 – dank kompetenter Vertriebspartner – eine gute Entwicklung. Die Barmenia glaubt an die Kraft einer konsequenten Kundenorientierung und den nachhaltigen Erfolg einer professionellen persönlichen Beziehung auf Augenhöhe. Diese Werte

sollen auch weiterhin die zentralen Erfolgsfaktoren im Firmenkunden-Geschäft sein. Und diese besondere Beziehungsqualität verbunden mit einer außergewöhnlichen Leistungsfähigkeit wird unter dem Motto: "Bessere Lösungen für den Mittelstand." nun noch aktiver und noch fokussierter für Vertriebspartner ausgebaut.

Als Mittelständler versteht die Barmenia den Mittelstand. Hier geht es nicht um Tarife und Produkte, sondern um die beste (häufig die einfachste) Lösung eines aktuellen Kundenbedürfnisses.

### Das "Kompetenzcenter Firmenkunden" der Barmenia.

Gemeinsam mit engagierten Partnern werden für mittelständische Unternehmen die individuell passenden Konzepte entwickelt, attraktive Produkte angeboten und sichere sowie einfache Prozesse etabliert. Um diesem hohen Anspruch von Vertriebspartnern und Firmenkunden anhaltend gerecht werden zu können, muss auch die Barmenia neue Wege gehen. Als strategische Konsequenz ist in den letzten Monaten das "Kompetenzcenter Firmenkunden" entstanden – ein neuartiges Service-, Vertriebs- und Innovationscenter für engagierte Firmenkunden-Vertriebe.

Das Kompetenzcenter geht aktuell mit besonderen Leistungsangeboten und einer klar wachstumsorientierten Ausstattung an den Start.

Das außergewöhnliche Angebot aus (Akquisitions-)Beratung, (Lösungs-)Konzeption und persönlicher Begleitung (bis zum Kunden) richtet sich sowohl an bereits erfolgreiche Spezialvertriebe, wie auch an junge, engagierte Unternehmerpersönlichkeiten, die ihre Zukunft im Firmenkunden-Geschäft sehen. Gemeinsam mit diesen Partnern sollen "Bessere Lösungen für den Mittelstand." entwickelt werden – eine stabile gemeinsame Zukunftsperspektive in unruhigen Zeiten.

Das "Kompetenzcenter Firmenkunden" der Barmenia freut sich auf jede Kontaktaufnahme – einfach telefonisch unter der Rufnummer 0202 438–3995.]

Barmenia Versicherungen

# EGO Top jetzt mit Zusatzbaustein "gelber Schein"

Wenn der Kunde wegen Unfalls oder Krankheit seinen Beruf nicht mehr ausüben kann und dadurch unter finanziellen Druck gerät, sind schnelle und unbürokratische Leistungen gefragt. Denn: Je länger die Zwangspause im Job andauert, desto größer wird die Versorgungslücke. HDI hat deshalb für seine vielfach preisgekrönte Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) EGO Top eine Option entwickelt, die wie eine Überbrückungshilfe vom ersten Krankheitstag bis zur Entscheidung über die BU-Rente wirkt: den Zusatzbaustein "Leistungen wegen Krankschreibung".

[ Wolfgang Hanssmann, Vorstand Vertrieb und Marketing bei HDI, erklärt: "Wer plötzlich erkrankt oder aufgrund eines Unfalls seiner Arbeit nicht mehr nachgehen kann, dem hilft HDI künftig noch schneller." Konkret heißt das: Kunden von EGO Top, die den Zusatzbaustein "gelber Schein" gewählt haben, erhalten Leistungen in Höhe ihrer BU-Rente, wenn sie sechs Monate lang ununterbrochen krankgeschrieben sind. HDI erbringt die Leistungen ab dem ersten Tag der Krankschreibung für maximal 24 Monate oder bis eine Berufsunfähigkeitsrente fällig wird. Darüber hinaus wird der Vertrag in dieser Zeit von der Prämienzahlung vollständig freigestellt.

"Wer plötzlich erkrankt oder aufgrund eines Unfalls seiner Arbeit nicht mehr nach gehen kann, dem hilft HDI künftig noch schneller."

#### Schnelle Überbrückungshilfe im Ernstfall

Der Bedarf an Überbrückungsleistungen ist enorm. Für Angestellte gilt: Die Lohnfortzahlung durch den Arbeitgeber wird schon nach sechs Wochen durch das Krankengeld abgelöst, und dies beträgt maximal 90 Prozent des letzten Nettoeinkommens. Ist der Anspruch auf Krankengeld nach längstens 72 Wochen erschöpft, zahlt der Staat nur noch eine dürftige Erwerbsminderungsrente. Für Selbständige ist die Situation oft sogar noch dramatischer, weil das Einkommen ab dem ersten Krankheitstag komplett wegbricht. "Mit dem neuen Leistungsbaustein setzen wir unsere Strategie fort, unseren Kunden ganzheitlichen und lückenlosen Einkommensschutz zu bieten", betont HDI-Vorstand Wolfgang Hanssmann. Die Option rundet das umfangreiche Leistungsspektrum von EGO Top weiter ab. Ein Auszug aus den bereits bekannten Highlights im Überblick:

#### Professionelle Risikoprüfung

- Ausgezeichnete BU-Annahmequote, bescheinigt von Morgen & Morgen
- Antwort auf Voranfragen innerhalb von 48 Stunden
- Möglichkeit einer persönlichen Gesundheitsprüfung vor Ort mit M-Check
- Elektronische Risikopr
  üfung und -einsch
  ätzung in
  Echtzeit via "EQuot" von Morgen & Morgen,
  "vers.diagnose" von Franke und Bornberg und
  "RiVa" von Softfair.

#### Top-Bedingungen

- Erstklassige Bedingungen mit kundenfreundlichen Erläuterungen
- Stetige Top-Bewertungen und Ratings von unabhängigen Experten

#### Attraktives Preis-Leistungsverhältnis

- Umfangreiches Leistungspaket zu einem attraktiven Preis
- Stabile und langfristige Prämienkalkulation

#### Starke Services im Leistungsfall

- Ausgezeichnete BU-Leistungsquote, bescheinigt von Morgen & Morgen
- "Reden statt Schreiben" mit Teleclaiming und Vor-Ort-Kundenservice]

**HDI Versicherung AG** 



# 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

Mannheimer Versicherungen Maklerdirektion Bielefeld Telefon 05 21. 9 67 14 34 mdbielefeld@mannheimer.de



Die Menschen werden immer älter, können ihren Ruhestand länger genießen - und benötigen dafür ausreichend finanzielle Mittel. Kurz vor Rentenbeginn bietet sich hier eine Sofortrente an. Canada Life hält dafür renditeorientierte Lösungen mit und ohne Garantie bereit, mit denen Kunden lebenslang abgesichert sind.

Die aktuelle Situation ist eine Steilvorlage für Makler: Denn 2004, als die Steuerfreiheit für Rentenversicherungen fiel, gab es einen regelrechten Boom beim Neugeschäft. Jetzt laufen die ersten dieser Verträge nach zwölf Jahren aus. Eine gute Chance für Makler, ihren Kunden Unterstützung anzubieten, um vorhandene Gelder optimal einzusetzen und Vorsorge-Lücken erfolgreich zu schließen.

#### Wohin mit dem Geld?

Denn egal, ob angespart, aus einer Erbschaft oder einer fälligen Lebensversicherung, immer steht der Kunde vor der großen Frage: Was macht man heute mit dem Geld, um es gewinnbringend anzulegen? Das Tagesgeldkonto ist nur noch eine Verlegenheitslösung, auf der man es zwischenparkt. Echte Erträge lassen sich dort nicht mehr erwirtschaften. In dieser Situation bietet sich ein umfassender Blick auf die Altersvorsorge an. Ist der Kunde im Alter bereits ausreichend versorgt oder gibt es noch Versorgungslücken? Denn Ruhestandsplanung kann auch kurz vor der Rente noch lohnend sein. Gerade Menschen mit einem hohen Lebensstandard, die Ansprüche an ihr Leben und ihren Lebensabend stellen, müssen entsprechend vorsorgen. Rentenversicherungen bieten hier einen einzigartigen Vorteil: Eine lebenslange Rente, egal, wie alt man wird. Hinzu kommen oft noch Flexibilitätsbausteine, mit denen man auf individuelle Bedürfnisse im Alter eingehen kann, wie etwa Entnahmemöglichkeiten.

#### Wiederanlage mit Sicherheit und Rendite

Als Spezialist für ertragsorientiertes Investment bietet Canada Life für die Wiederanlage flexible und renditeorientierte Lösungen mit und ohne Garantien: Die GARANTIE INVESTMENT RENTE und die GENERATION-Tarife des Versicherers etwa verbinden Renditechancen und Sicherheit. Wenn Kunden auf Garantien verzichten möchten, können sie den Flexiblen Kapitalplan nutzen.

#### GARANTIE INVESTMENT RENTE: Die Chance auf mehr

Die GARANTIE INVESTMENT RENTE ist ideal für Menschen geeignet, die kurz vor dem Renteneintritt stehen. Der Clou: Das Ersparte bleibt auch nach Rentenbeginn am Kapitalmarkt investiert. Versicherte profitieren hier, ohne Risiken eingehen zu müssen: Entwickeln sich die Fonds positiv, kann die monatliche Rente steigen. Diese ist dann wiederum lebenslang garantiert. Spielraum für die eigene Lebensplanung bieten Entnahmen: Diese sind nach dem ersten Versicherungsjahr jederzeit möglich, die Rente wird dann neu berechnet. Ab dem 60. Lebensjahr können Kunden die GARANTIE INVESTEMENT RENTE als Sofortrente abschließen, ab dem 40. Lebensjahr in einer aufgeschobenen Variante. In dieser Zeit machen sich Zuwächse in den hinterlegten Fondsportfolios bezahlt. Sie können für mehr Kapital und eine entsprechend höhere Rente sorgen.

#### Praxisbeispiel: Garantie Investment Rente

	Rentenbasis	Rente
01.04.2009	95.000 Euro	477,97 Euro
01.04.2010	122.031 Euro	533,89 Euro
01.04.2011	124.701 Euro	545,57 Euro
01.04.2012	124.778 Euro	545,90 Euro
01.04.2013	138.214 Euro	604,69 Euro
01.04.2014	150.167 Euro	656,98 Euro
01.04.2015	177.590 Euro	776,96 Euro

Fall: Mann, 60 Jahre, Vertragsschluss 01.04.2009 mit 100.000 Einmalbeitrag, Rentenbeginn am 01.04.2014, garantierte Rente ist seit Vertragsbeginn erheblich gestiegen.

#### **GENERATION:**

#### Bewährtes Garantie-Renditechancen-Modell

Haben Kunden noch mindestens zehn Jahre Zeit bis zur gewünschten Rente, können sie neben laufenden auch Einmalbeiträge in die GENERATION-Tarife investieren. Das Unitised-With-Profits (UWP)-Prinzip dieser Lösungen kombiniert Renditechancen mit zu Rentenbeginn greifenden Garantien. Es eignet sich damit besonders für Anleg er mit hohem Sicherheitsbedürfnis, die trotzdem die Chancen des Kapitalmarktes nutzen wollen. Die Tarife haben sich bewährt: 6,3 Prozent p.a. Plus verzeichnet der hinterlegte UWP-Fonds Ende September seit seiner Auflegung im Januar 2004 (zum 30.08.2016). Eine Wiederanlage ist jetzt noch attraktiver: Die Tarife wurden nun auch bei Einmalbeiträgen mit Treueboni ausgestattet. Kunden können damit künftig noch bessere Ablaufleistungen erhalten.



# "Gerade Menschen mit einem hohen Lebensstandard, die Ansprüche an ihr Leben und ihren Lebensabend stellen, müssen entsprechend vorsorgen."

Mit dem Tarif GENERATION private plus gestalten Versicherte ihre Altersvorsorge in der dritten Schicht nun noch flexibler: Neben dem UWP-Fonds mit seinen Garantiebausteinen stehen Kunden 30 renommierte Einzelfonds oder das Automatische Portfolio-Management (APM) zur Verfügung. Beim APM wählen Kunden je nach ihren Anlagevorlieben eines von drei Risikoportfolios, mit unterschiedlich hohem Aktienanteil. Sowohl die Einzelfonds als auch das APM kann auf Wunsch mit dem UWP-Fonds kombiniert werden. Ein Wechsel der Anlage in den UWP-Fonds ist zudem bis zu 10 Jahre vor Rentenbeginn möglich.

#### Ein Praxisbeispiel: GENERATION-Tarif

Laufzeit 12 Jahre	01.01.2003 - 01.01.2015	
Beitrag	250 Euro monatlich	
Ausgezahltes Guthaben (tatsächliches Anteilguthaben)	50.209,65 Euro	
Geglättetes Anteilguthaben	38.497,71 Euro	
Beitragssumme	36.000 Euro	
Beitragsrendite	5,4 % p.a.	

#### Flexibler Kapitalplan: Frei investieren

Mehr Renditechancen sind ohne Garantien möglich: Der Flexible Kapitalplan ist eine fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalzahlung. Er ist jederzeit nach 5 Jahren Mindestaufschubdauer abrufbar und kombiniert die Vorteile einer Rentenversicherung mit denen eines Investmentfonds. Nach dem ersten Jahr sind Zuzahlungen oder Entnahmen möglich. Kunden können sich für eine Kapitalauszahlung, eine lebenslang garantierte Rente, eine Kombination aus beidem oder eine Teilverrentung entscheiden. Auch hier stehen Kunden 30 interne Fonds und Fondsportfolios zur Auswahl ebenso wie das APM.

#### Steuerliche Vorteile nutzen: Basisrente mit Einmalbeitrag

Auch eine steuerlich geförderte Basisrente können Kunden mit einem Einmalbeitrag abschließen. Dies ist besonders für Selbstständige und Freiberufler oder Arbeitnehmer mit hohem Einkommen interessant. Denn bis zu 82 Prozent der Beiträge können Kunden steuerlich geltend machen – Ehepaare bis 37.336 Euro und Alleinstehende bis 18.668 Euro. Ihnen steht als Basisrenten-Lösung mit Garantien der Tarif GENERATION basic plus aus der

GENERATION-Familie zur Verfügung. In der Basisvariante profitieren Kunden von der Flexibilität, die der GENERATION-Tarif bietet. Optionen wie zusätzliche Hinterbliebenenabsicherung, Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit oder Erwerbsunfähigkeitsabsicherung mit zusätzlicher Hinterbliebenenversorgung können Versicherte bei Vertragsabschluss integrieren. Auch Zuzahlungen sind möglich. Hier haben Kunden ebenfalls die Wahl, ob sie mit Einzelfonds, dem APM oder mit UWP-Fonds sparen wollen. Der Vorteil beim Tarif GENERATION-Tarif: Bis Jahresende erhalten Kunden bei Wahl des UWP-Fonds als Mindestgarantie noch eine Wertentwicklung von 1,5 Prozent p.a.!

Ende des Jahres lohnt es sich auch für Kunden mit bestehenden Verträgen zu prüfen, ob schon alle steuerlichen Vorteile ausgeschöpft sind. Denn Selbstständige haben nun einen Überblick, wie viel sie in diesem Jahr eingenommen haben, Angestellte haben durch Weihnachtsgeld oder Boni ein Finanzpolster. Sind noch Freibeträge vorhanden, ist eine Zuzahlung eine gute Investition ins Alter.

#### Ruhestandsplanung: Profi-Tools

Ob private Altersvorsorge oder Basisrente: Ruhestandsplanung ist komplex und braucht daher eine qualifizierte Beratung. Canada Life unterstützt Makler und Kunden daher mit zwei Tools: Mit dem VorsorgePLANER können Makler den konkreten Kundenbedarf für den Ruhestand ermitteln und so mögliche Vorsorge-Lücken aufzeigen. Mit dem zeigen Makler ihren Kunden auf einen Blick, wie sich eine Wiederanlage oder eine Verrentung des angesparten Geldes lohnen kann. Mit nur wenigen Eingaben berechnet er die profitabelsten Möglichkeiten – und das nicht nur für Verträge von Canada Life, sondern auch für Vermögen aus anderen Anlagen.

#### Kontakt

Canada Life

Markus Wulftange

Postfach 1763 | 63237 Neu-Isenburg Tel: 06102 3061900

www.canadalife.de

www.linsretter.de





# INSRETTER

Der

auf neuer Mission



Der Zinsretter steht Ihnen zur Seite.

Das »rechnet« sich: www.zinsretter.de



# Durchblick in der betrieblichen Altersversorgung

Die optimale bAV-Lösung ist nicht einfach zu finden. Sie orientiert sich an den individuellen Wünschen und Zielen des Unternehmens. Sie muss finanzierbar sein und den Arbeitnehmern und Arbeitgebern einen Mehrwert bieten.

Das Handling sollte möglichst unkompliziert sein und die Ressourcen der Personalabteilung schonen. Die LV 1871 als mittelständischer Versicherer und Spezialist im Bereich betriebliche Altersversorgung kennt die Anforderungen kleiner und mittelständischer Unternehmen. Um die Beratung für Makler und Kunden so einfach wie möglich zu gestalten, geben wir Ihnen ein umfangreiches Servicekonzept an die Hand.

#### [ Die Akquise

Eine große Herausforderung liegt darin, die Geschäftsführung eines Unternehmens für das Thema bAV zu begeistern. Obwohl das Thema betriebliche Altersversorgung immer bewusster wahrgenommen wird, machen noch relativ wenige Unternehmen und Mitarbeiter davon Gebrauch. Besonders bei kleinen und mittelständischen Unternehmen besteht großer Nachholbedarf. Das größte Hemmnis für die Umsetzung ist die Angst vor der Komplexität und dem mit der bAV verbundenen Verwaltungsaufwand. Außerdem ist für das Thema keine Zeit, da der Betrieb am Laufen gehalten werden muss.

Unser Tipp: Gehen Sie auf diese potentiellen Kunden zu. Eine Ansprache ist oft einfacher als gedacht. Zum einen hat jeder Arbeitnehmer das Recht auf eine betriebliche Altersversorgung. Zum anderen ist das Bewusstsein, etwas für das Alter tun zu müssen, mittlerweile bei den meisten Arbeitnehmern und bei Arbeitgebern verankert. Das vereinfacht den Einstieg in ein erstes Gespräch.

> Ist erst der Einstieg in das Thema Vorsorge eröffnet und dem Arbeitgeber die Angst vor der Komplexität des Themas genommen, ist der Weg bis zum Abschluss meist nicht mehr weit.

> > Zur Unterstützung bietet die LV 1871 verschiedene Vertriebskonzepte an. Dazu gehören verständliche Unterlagen für Ihre Kundenansprache. Diese sind sowohl für die Geschäftsleitung als auch für den Arbeitnehmer verfügbar. Auf bav.lv1871.de finden Sie eine Vielzahl nützlicher Materialien und

Informationen.

Berlin

Chemnit

München/

Hauptverwaltung

lamburg

Münster

rankfurt

Stuttgart

Karlsruhe

Düssel orf

#### **Beratung und Angebot**

Wenn das Unternehmen die betriebliche Altersversorgung einführen möchte, ist eine intensive Beratung notwendig. Zunächst muss der richtige Durchführungsweg ausgewählt und das für den Kunden passende Produkt gefunden werden. Jeder Kunde hat andere Anforderungen an ein Produkt – ob nur Altersversorgung oder auch biometrische Absicherung, ob klassische Produkte oder fondsgebundene Produkte. Nutzen Sie unsere Fachkompetenz und Erfahrung, um Unternehmen die vielfältigen und komplexen Aspekte einer betrieblichen Altersversorgung zu erläutern. Auch die danach folgende Beratung von Mitarbeitern ist anspruchsvoll und erfordert Zeit und Ressourcen. Lassen Sie sich dabei von Anfang an durch unseren bAV-Spezialisten Herrn Nordhaus unterstützen – gerne auch vor Ort bei Ihren Kunden.

Die LV 1871 unterstützt Sie auch bei der Erstellung von Einzeloder Listenberechnungen. Unser Vertriebsservice bAV erstellt für Sie gerne die benötigten Angebots- und Vergleichsberechnungen.

#### Kontakt

Ihre Ansprechpartner bei Lebensversicherung von 1871 a. G. München

Andreas Nordhaus (bAV-Spezialist)

Mobil: 0160 3652362 andreas.nordhaus@lv1871.de

www.lv1871.de



#### Die rechtliche Beratung

Bei der Beantwortung von arbeits- und steuerrechtlichen Fragestellungen, die im Rahmen der Einführung oder Betreuung einer Versorgung aufkommen, unterstützt Sie die MAGNUS GmbH. Der Kooperationspartner der LV 1871 hat als unabhängige Beratungsgesellschaft die Zulassung zur Rechtsberatung.

Von den Experten der MAGNUS GmbH werden beispielsweise die für den Jahresabschluss benötigten Bilanzwerte zu bestehenden



Pensionszusagen ermittelt. Das weitere Leistungsspektrum der MAGNUS GmbH umfasst darüber hinaus die Ausgestaltung von Versorgungszusagen, arbeits- und steuerrechtlichen Stellungnahmen und versicherungsmathematische Gutachten zu Pensionsverpflichtungen.

Aktuelle Neuigkeiten aus dem Bereich Arbeits- und Steuerrecht, alle angebotenen Leistungen sowie Ihre Ansprechpartner finden Sie auf www.magnus-gmbh.de.

#### Verwaltung der Verträge

Die Vertragsverwaltung muss so einfach wie möglich für gestaltet sein. Der Arbeitgeber soll so wenig Aufwand wie möglich haben. Daher bietet Ihnen unser Kundenservice verschiedene Möglichkeiten zum Austausch von Daten. Auch stehen Ihnen unsere Kundenberater werktäglich von 8:00 bis 18:00 Uhr persönlich zur Verfügung. Ihren persönlichen Ansprechpartner und alle weiteren Kontaktdaten erhalten Sie unter: bav.lv1871.de.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

#### Kontakt

Ihre Ansprechpartner bei Lebensversicherung von 1871 a. G. München

Thomas G. Cockburn (Vertriebsleiter / Filialdirektion Düsseldorf)

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



4 | 2016 [partner:]



#### Wir haben für jeden Kunden die passende Lösung.

Allianz Leben bietet mit vier modernen Vorsorgekonzepten ein viefältiges Angebot für jeden Kundenbedarf. Sie gewähren den Zugang zu attraktiven Kapitalanlagen und ermöglichen die individuelle Gewichtung von Sicherheit und Chance. Unser Portfolio im Überblick:

#### Vorsorgekonzepte mit Komfort

Kapitalanlagemanagement durch Allianz Leben

- Allianz Perspektive
- Allianz KomfortDynamik

#### Vorsorgekonzepte mit Wahlmöglichkeit

Individuelle Gestaltung der Kapitalanlage

- Allianz IndexSelect
- Allianz InvestFlex: NEU jetzt mit StrategieDepots

Profitieren Sie bei allen Vorsorgekonzepten von der Stärke und dem Know-how der Allianz.





## Hohe Leistungen für vollen Einsatz

Ausgerechnet wer hart körperlich arbeitet findet sich in der Berufsunfähigkeitsvorsorge nicht wieder. Die Allianz KörperSchutzPolice bietet eine zielgruppengerechte Alternative mit verbessertem Versicherungsschutz

[ Rund jeder fünfte Arbeitnehmer in Deutschland wird im Laufe seines Arbeitslebens berufsunfähig. Weil die staatliche Erwerbsminderungsrente nur in bestimmten Fällen greift und überdies lediglich eine Grundversorgung bietet, ist ein Berufsunfähigkeitsschutz unentbehrlich. Auch Verbraucherschützer zählen eine BU-Police zu den elementar wichtigen privaten Versicherungen. Im Grunde sollte sie jeder haben, der von seiner Arbeitskraft lebt. Doch gerade für Erwerbstätige, die körperlich hart arbeiten, ist ein umfassender Berufsunfähigkeitsschutz aufgrund ihres in vielen Fällen überdurchschnittlichen Berufsrisikos und ihrer Einkommenssituation oftmals nicht finanzierbar. Wen bereits die ersten ernsthaften Zipperlein plagen, der bekommt so eine Police nur mit Ausschlüssen, zu einem höheren Preis – oder auch

"Eine zielgruppengerechte und günstige Alternative zur klassischen BU-Versicherung ist die Allianz Körper SchutzPolice (KSP)."

gar nicht mehr. Dennoch sollten auch diese Kunden sich um die Absicherung der finanziellen Folgen bei Verlust ihrer Arbeitskraft kümmern. Doch welche Möglichkeiten bleiben den körperlich Tätigen überhaupt? Allianz Leben bietet in diesem Bereich attraktive Produkte an, was durch mehrere unabhängige Rating-Agenturen wie Franke & Bornberg oder das Institut für Vorsorge und Finanzplanung bestätigt wird. Eine zielgruppengerechte und günstige Alternative zur klassischen BU-Versicherung ist die Allianz KörperSchutzPolice (KSP). Wenn die versicherte Person eine körperliche oder geistige Fähigkeit verliert oder diese beeinträchtigt wird, erhält sie eine monatliche Rente. Abgesichert ist zum Beispiel der Bauarbeiter, der sein Werkzeug nicht mehr tragen kann, der Maler, der die Farbrolle nicht mehr über die Schulter heben kann oder auch der Zusteller, der keine Pakete mehr heben kann. Die Allianz KörperSchutzPolice deckt somit die wichtigsten Bedürfnisse von Berufsgruppen ab, die überwiegend körperlich tätig sind. Ab Ende Juli 2016 bietet die Körper-SchutzPolice zudem zahlreiche Neuerungen. Mit dem neuen Tarif



wird auch dann eine Rente gezahlt, wenn der Gebrauch einer Hand, das Greifen und Halten, Heben und Tragen oder auch das Schreiben beeinträchtigt sind. Gleiches gilt neben den bisherigen Fähigkeiten wie Knien und Bücken auch für Einschränkungen beim Stehen und Sitzen. Außerdem wird die KörperSchutzPolice deutlich flexibler: So ist die Kapitalleistung bei schwerer Krankheit in Höhe einer Jahresrente zukünftig optional wählbar und kann sogar in doppelter Höhe abgeschlossen werden. Weiterhin ist es möglich, innerhalb der KSP den Pflegebaustein mitzuversichern. Tritt während der Versicherungsdauer der Pflegefall ein, so wird lebenslang gezahlt. Andernfalls kann der Vertrag ohne erneute Gesundheitsprüfung in einen lebenslangen Pflegeschutz umgewandelt werden.

#### Kontakt

Allianz Leben

Tel: 0221 57313767 leben-koeln@allianz.de

www.allianz.de

# Absicherung der Dienstunfähigkeit – Beamte & Co. sind bei Vertriebspartnern aktuell in aller Munde und versprechen dauerhaftes Potenzial

Sind Sie in der vergangenen Zeit einmal auf die Zielgruppe Öffentlicher Dienst oder Beamte aufmerksam geworden oder wurden konkret von einem Beschäftigten im ÖD angesprochen? Deutschland stellt aktuell so viele Beamte und Beschäftigte im ÖD ein, wie seit Jahrzenten nicht mehr. Die Nachfrage nach zusätzlichen Polizisten, Lehrern oder Erzieherinnen steigt stetig und damit auch das zusätzliche Potenzial an Absicherung.

[ Aber auch im Bestand sind im Durchschnitt 10 - 15 % Ihrer Kunden in diesem Segment tätig. Das Ergebnis überrascht nicht, wirft man einen Blick auf den Gesamtmarkt: Jeder achte Erwerbstätige stellt seine Arbeitskraft zum Beispiel als Lehrer, Polizist, Soldat oder Verwaltungsbeamter in den Dienst der Allgemeinheit. Gemeinsam mit den Familienangehörigen umfasst die Zielgruppe damit rund 12 Millionen Menschen.

#### Beamte haben speziellen Bedarf

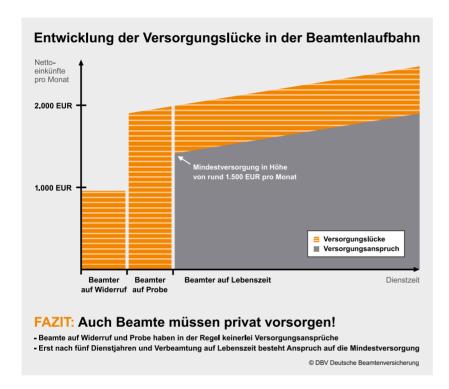
Schon immer unterschied sich die Versorgungssituation von Beamten zu denen der Angestellten oder Arbeiter in der freien Wirtschaft. Weitläufig herrscht immer noch die Meinung, dass Beamte im Alter grundsätzlich "ausgesorgt" hätten. Die Realität ist allerdings häufig eine andere. Durch viele Reformen der vergangenen Jahre wird sich die Versorgungssituation in Zukunft deutlich schlechter darstellen, als viele glauben mögen. Heute muss ein Beamter mindestens 40 Jahre im Öffentlichen Dienst ableisten, um die maximale Versorgung von 71,75% der letzten Bruttobezüge, bzw. der ruhegehaltsfähigen Dienstbezüge zu erhalten. Diese Zahl erreichen viele Beamte allerdings nicht mehr, da durch das hohe Ausbildungsniveau ein Eintritt in den Beruf häufig erst im Alter zwischen Mitte und Ende 20 erfolgt. Hinzu kommen Kindererziehungs- und Elternzeiten- oder Zeiten, in denen der Beruf nur in Teilzeit ausgeübt wird. Alle diese Lebensphasen reduzieren den Anspruch auf Pension im Alter. Und wer früher aufhört, muss einen Versorgungsabschlag von bis zu 14,4% hinnehmen.

Noch akuter wird die Situation, wenn zum Beispiel die Lehrerin oder der Zollbeamte vorzeitig wegen Dienstunfähigkeit entlassen oder in Ruhestand versetzt wird. Gerade in den ersten Dienstjahren besteht ein erhebliches Risiko, ganz ohne Versorgung dazustehen. Beamte auf Widerruf und Probe werden bei Dienstunfähigkeit entlassen und in der gesetzlichen Rentenversicherung nachversichert. Da in der Regel die Wartezeit von 5 Jahren noch nicht erfüllt ist, besteht aber auch hier kein Anspruch auf eine Rente. Lediglich als Beamter auf Probe kann es bei einem Dienstunfall ein Unfallruhegehalt geben. Aber auch der Beamte auf Lebenszeit kann sich nicht entspannt zurücklehnen. Wird er wegen Dienstunfähigkeit in Ruhestand versetzt, so muss er sich in jungen Jahren oft mit einer Mindestversorgung begnügen. Daher ist die private Absicherung, insbesondere gegen das Risiko der Dienstunfähigkeit, unerlässlich.

#### Die Absicherung muss dem Bedarf entsprechen

Für Beamte sollte in allen Fällen einer Dienstunfähigkeitsabsicherung der Vorrang vor einer Berufsunfähigkeitsversicherung gegeben werden. Immer wieder gibt es hypothetische Fallbeispiele, die aussagen, dass eine BU auch dann leistet, wenn der Dienstherr eventuell keine Dienstunfähigkeit feststellt. In diesen Fällen muss man sich immer vor Augen halten, dass eine BU Leistung nur dann erbracht wird, wenn der Leistungsprüfer die BU feststellt. Die Dienstunfähigkeit der DBV Deutsche Beamtenversicherung

"Ein Beamter muss heutzutage 40 Jahre im Öffentlichen Dienst gearbeitet haben um sorgenlos von seiner Rente leben zu können." leistet dann, wenn der Kunde aus medizinischen Gründen wegen Dienstunfähigkeit entlassen oder in den Ruhestand versetzt wird. Eine medizinische Leistungsprüfung wie man diese aus der Berufsunfähigkeitsversicherung kennt, gibt es hier nicht. Und sollte es tatsächlich ein Argument für die BU geben, dann gilt dieses Argument auch für die Berufsunfähigkeits-Versicherung der DBV, denn diese ist immer die Basis einer DU-Versicherung und kann somit natürlich auch in Anspruch genommen werden.



#### Echte und vollständige Dienstunfähigkeit

Dass im Falle der Dienstunfähigkeit die Leistung ohne medizinische BU Prüfung erbracht wird, ist ein wichtiges Auswahlkriterium für die Wahl der DU. Dies wird oft auch als echte DU Klausel bezeichnet. Die DBV hat eine solche Klausel und hilft Ihnen als Vertriebspartner damit in der Argumentation beim Kunden. Als vollständige DU Klausel versteht man die Tatsache, dass sowohl Anwärter als auch Beamte auf Lebenszeit von der DU Klausel berücksichtigt werden. Dies ist leider bei unterschiedlichen Bedingungswerken nicht immer auf den esten Blick ersichtlich, aber auch hier haben Sie mit der DBV den richtigen Partner an Ihrer Seite. Darüber hinaus gibt es im Produkt der DBV viele weitere Spezifika, die speziell auf den Beamten ausgerichtet sind.

#### Vorsprung durch Know-how

Als Spezialversicherer für den Öffentlichen Dienst helfen wir Ihnen dabei, das notwendige Know-how aufzubauen und das Potenzial des Öffentlichen Dienstes gezielt zu heben. So unterstützt

Sie die DBV als Unternehmen der AXA Gruppe unter anderem mit Online-Schulungen und hervorragenden Verkaufsinstrumenten wie dem ÖD-Navigator. Dabei handelt es sich um ein Online-Programm, das die Versorgungssituation des Kunden analysiert und ein passendes Angebot erstellt. Mit wenigen Eingaben können Sie Ihrem Kunden neben dem Angebot auch ein aussagekräftiges Versorgungsgutachten zur Verfügung stellen. Der ÖD-Navigator führt Sie durch die Beratung und berücksichtigt bei der Angebot-

serstellung alle Besonderheiten der Versorgung in den verschiedenen Bundesländern. Ob Sie einen Polizeianwärter in Berlin, einen angehenden Lehrer in Hessen oder einen Finanzbeamten in Bayern absichern möchten, der ÖD-Navigator kennt die jeweils notwendige Absicherung und zeigt nicht nur die Versorgungslücken auf, sondern gibt detailliert Auskunft darüber, wann der Beamte in Ruhestand gehen kann, wie sich die Versorgungszeiten zusammensetzen und in welcher Höhe die Dienstunfähigkeitsrente abgeschlossen werden sollte. Als Ergänzung können Sie grafisch die steuerliche Auswirkung aufzeigen lassen, wenn statt einer selbstständigen DU Versicherung eine Absicherung über eine Basisrente abgeschlossen wird.

Ob es um die Ruhestandsplanung oder um die Absicherung des Nachwuchses geht – es kommt auf leistungsstarke und bedarfsgerechte Lösungen an, die speziell für die Zielgruppe entwickelt wurden. Wer sich neben Top Produktlösungen auch Zugang zum schlummernden Potenzial des Öffentlichen Dienstes verschaffen will, für den

bietet die DBV Know-how und Unterstützung.

#### Links:

www.dbv.de | www.oed-navigator.de www.soldaten-kompass.info | www.polizei-kompass.info www.lehrer-kompass.info

#### Kontakt

**ÖD** Deutsche Beamtenversicherung

Andreas Hanisch (Abteilungsdirektor Vertriebsunterstützung)

Ein Unternehmen der AXA Gruppe



### Endspurt für höhere Zinsen!

Die ALTE LEIPZIGER Leben unterstützt mit neuer »Mission 1,25% «

von Frank Kettnaker, Vorstand Vertrieb/Marketing ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit

Nur noch wenige Wochen, bis die vom Bundesfinanzministerium angekündigte Senkung des Höchstrechnungszinses in Kraft tritt. Ab 01.01.2017 sinkt somit für Ihre Kunden die Garantieverzinsung auf maximal 0,9%.

[ Das alleine ist schon ein wichtiger Grund, die nötige Absicherung im Alter oder für den Fall der Berufsunfähigkeit noch in diesem Jahr zum geltenden Garantiezins von 1,25 % unter Dach und Fach zu bringen. Doch es ist nicht allein die höhere Verzinsung der Sparbeiträge, die einen Abschluss in 2016 attraktiver macht. Bei der ALTE LEIPZIGER sichert sich der Kunde den höheren Zins auch für alle künftigen Erhöhungen, z.B. durch eingeschlossene Dynamiken und Zuzahlungen. Auch die Verrentung der Über-

schüsse vor und nach Rentenbeginn erfolgt zum ursprünglichen, höheren Rechnungszins.

Darüber hinaus kostet Warten Geld: Beim Berufsunfähigkeitsschutz erhöht sich das Eintrittsalter und bei der Rente verkürzt sich die Anspardauer. Deshalb sollten Kunden noch in diesem Jahr die höhere Garantieverzinsung nutzen.

Klassische Rente, Rentenbeginn mit 67 Jahren, 100 Euro Monatsbeitrag					
Geburtsjahr	Abschluss in 2016 Garantierte Rente	Warten bis 2017 <sup>1</sup> Garantierte Rente	Vorteile in %		
1996	180,31 Euro	ca. 149 Euro	ca. 20%		
1986	139,16 Euro	ca. 116 Euro	ca 19%		
1976	99,81 Euro	ca. 84 Euro	ca. 18%		
Für 2015 wurde der Terif DVOS berechnet Für 2017 wurde englan der Terif DVOS mit Deshausgrins 0.0 0/s berechnet					

Für 2016 wurde der Tarif RV25 berechnet. Für 2017 wurde analog der Tarif RV25 mit Rechnungszins 0,9 % berechnet. Der Effekt resultiert aus der Rechnungszinssenkung und dem höheren Eintrittsalter. Das Eintrittsalter erhöht sich bei Abschluss in 2017 um ein Jahr. Das Jahr, in dem die erste Rente ausgezahlt wird, bleibt identisch. Es werden dadurch ein Jahr weniger Beiträge gezahlt.

Tarif FR15, Rentenbeginn 67 Jahren, 100 Euro Monasbeginn, 10 Jahre Rentengarantiezeit, AL Portfolio Zukunft					
Geburtsjahr	Abschluss in 2016 Garantierente	Warten bis 2017 <sup>1</sup> Garantierente	Vorteile in %		
1996	170,39 Euro	ca. 157 Euro	ca. 8%		
1986	139,44 Euro	ca. 128 Euro	ca. 8%		
1976	106,13 Euro	ca. 97 Euro	ca. 9%		

Die Werte der Tarifgeneration 2017 beruhen auf dem aktuellen Stand der Tarifentwicklung. Sie können zurzeit noch nicht endgültig berechnet werden. Der Effekt resultiert aus dem neuen aktuellen Rentenfaktor und dem höheren Alter, mit dem der Vertrag beginnt. Das Alter erhöht sich bei Abschluss in 2017 um ein Jahr. Das Jahr, in dem die erste Rente ausbezahlt wird, bleibt identisch. Es werden dadurch ein Jahr weniger Beiträge gezahlt.

"Bei der ALTE LEIPZIGER sichert sich der Kunde den höheren Zins auch für alle künftigen Erhöhungen, z.B. durch eingeschlossene Dynamiken und Zuzahlungen."

Ein besonderer Vorteil ist die 20%-ige Startdynamik, die die ALTE LEIPZIGER exklusiv für Vertragsabschlüsse in 2016 anbietet (für Schicht 1 und 3). Der Beitrag erhöht sich in den ersten vier Jahren um jeweils 20%, bevor die normalen Dynamikerhöhungen greifen.

### Weiteres Highlight für Abschlüsse in 2016:

Bei der Basisrente mit Berufsunfähigkeitsschutz (klassisch und fondsgebunden) ermöglicht die ALTE LEIPZIGER eine besondere Erhöhung der BU-Rente in den ersten drei Jahren. Die monatliche BU-Rente darf bis zu 1.000 Euro erhöht werden.

Exklusiv für die Zeit bis zum Jahresende bietet unser Aktionsrechner auf www.zinsretter.de Vermittlern die Möglichkeit, mit wenigen Eingaben den Vorteil für einen Abschluss in 2016 auszurechnen und direkt ein Angebot für den Abschluss zu erstellen. Der Rechner steht für die private klassische Rente mit Guthabenschutz (RV25), die Fondsrente mit Beitragsgarantie (FR15), den Berufsunfähigkeitsschutz (BV10) und die Direktversicherung (RV25) zur Verfügung.

#### Ausblick 2017:

Der Garantiezins von 0,9% stellt alle Versicherer vor eine große Herausforderung. Die ALTE LEIPZIGER wird Sie im nächsten Jahr mit tollen neuen Produkten unterstützen. So können Sie auch 2017 erfolgreich durchstarten.



# Mit HanseMerkur LV-Produkten im Jahresendspurt gewinnen

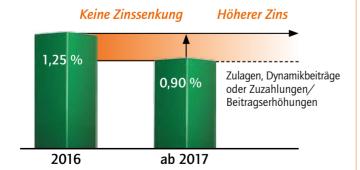
Der Staat senkt den Garantiezins von 1,25% auf 0,90% in 2017 und die private Altersvorsorge wird immer wichtiger. Zwei Sachverhalte, die Ihrem Jahresendgeschäft nochmals richtig Anschub geben.

[ Die gesetzliche Rente reicht schon heute kaum noch für die Deckung des Lebensunterhaltes aus. Somit wundert es nicht, dass immer mehr Rentner auf staatliche Grundsicherung angewiesen sind. Und das voraussichtlich immer länger, da die Lebenserwartung fortlaufend steigt. Genau dies sind die Argumente, weshalb eine Rentenversicherung ein wichtiger Part in der privaten Altersvorsorge ist. Eine echte Alternative in Richtung Altersvorsorge zu einer Rentenversicherung gibt es auch kaum.

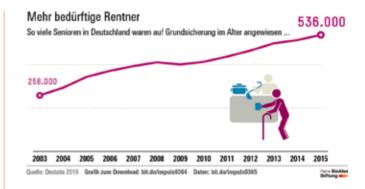
#### Lohnt sich die klassische Beitragsanlage?

Sicherheit in der Beitragsanlage ist für den Deutschen in der Altersvorsorge immer noch extrem wichtig. Der über diese Anlage erworbene Wert ist im Rentenalter auch eine feste Plangröße. Der in diesem Jahr noch gültige Garantiewert ist beim "sicheren" Sparen alternativlos. Welche Sparanlage bietet denn noch 1,25% plus laufende Überschüsse? Beste Argumente für Ihre Kundenberatung noch in diesem Jahr!

#### So funktioniert die ZukunftsGarantie



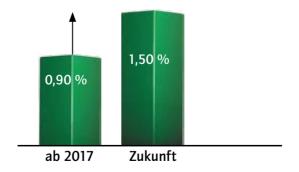
In diesem Beispiel erfolgt lediglich die Veränderung des Rechnungszinses bei sonst gleichbleibenden Rechnungsgrundlagen. Aufgrund der Günstigerprüfung sichern Sie sich den Rechnungszins von 1,25 % für z. B. Zuzahlungen.



### Ihr Beratungsvorteil – die HanseMerkur "ZukunftsGarantie"

Anstelle von kurzfristigen Kunden-Aktionen auf die Rechnungszinsänderungen zur Sicherung des Garantiezinses für die Zukunft bieten die Rentenversicherungen der HanseMerkur seit 2007 fortlaufende Vorteile, bezogen auf eine Günstigerprüfung der Rechnungsgrundlagen, über die HanseMerkur "ZukunftsGarantie".

#### Unabhängig von der Zukunftsgarantie



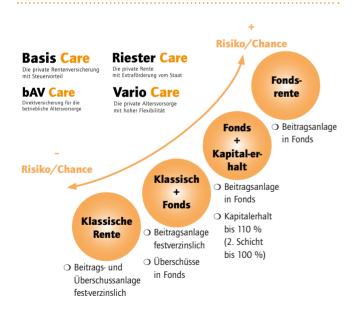
Sollten sich die Rechnungszinsen zukünftig wieder erhöhen, verwenden wir diese bei Erhöhungen und Zuzahlungen.

Das funktioniert so: in diesem Jahr erhalten abgeschlossene Verträge die Zuordnung der aktuellen Rechnungsgrundlagen mit dem Höchstrechnungszins von 1,25%. Erfolgt zum Vertrag in einigen Jahren kundenseitig eine Leistungserhöhung, wird geprüft, ob die dann aktuellen oder doch die bestehenden Rechnungsgrundlagen für eine höhere Ablaufleistung Ihres Kunden günstiger sind.

Und wenn sich das Zinsniveau einmal erholt und der Höchstrechnungszins ansteigt, wird den Leistungserhöhungen zu Hanse Merkur Verträgen – unabhängig von der ZukunftsGarantie – bedingungsgemäß der höhere Höchstrechungszins zugeordnet – und das über die gesamte Vertragsdauer!

#### Leistungsstarke Anlagealternative

Wünscht Ihr Kunde eine kapitalmarktnahe Anlage, bieten die HanseMerkur Invest-Produkte über alle Schichten hinweg attraktive Investitionsmöglichkeiten. 34 Einzel- und 3 aktiv gemanagte Dachfonds bieten für jegliche Anlagementalität die gewünschte Ausrichtung. Eventuell gewünschte Sicherheitsanliegen in der kapitalmarktnahen Anlage können durch Kapitalerhalt oder eine



kurzfristige Entkoppelung des Fondsguthabens vom Kapitalmarkt (Investitionsstopp) bedient werden.

Weiterhin überzeugen die HanseMerkur Produkte durch hohe Flexibilität und niedrige Kosten. In der 3. Schicht können z.B. jederzeit kostenfreie Entnahmen aus dem Fondsguthaben vorgenommen werden. Einmalig kann während der Laufzeit sogar die

Anlagestrategie von fondsgebunden in klassisch oder auch umgekehrt getauscht werden. So können Sie in der Beratung Ihrer Kunden immer flexibel am Ball bleiben!

# Top Tarifleistungen mit staatlicher Förderung perfekt kombiniert

Staatliche Förderungen werden in der Altersvorsorge immer wichtiger. Die HanseMerkur stellt Ihnen hervorragende Produkte zur Verfügung. Verzichten Sie nicht auf Leistungen, wie die in

#### "Beste Argumente für Ihre Kundenberatung noch in diesem Jahr!"

allen HanseMerkur-Rentenprodukten enthaltene Pflegeoption. Diese ist bei Einschluss einer Todesfallleistung im Rentenbezug automatisch kostenfrei integriert. Weitere Verkaufsargumente: die frei vererbbare Todesfallleistung in der Ansparphase und der "BU-Retter", beides in der Basis-Rente. Mit der "Zufriedenheitsgarantie" der Riester-Rente können Sie ebenfalls bei Ihren Kunden punkten. Wenn Sie sich fragen "wie war das noch mal", kommen Sie gerne auf mich zu!

Nutzen Sie die HanseMerkur Top-Tarife und vermitteln Sie Ihren Kunden damit Altersvorfreude!

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

#### Kontakt

HanseMerkur Versicherungsgruppe

Dieter Moll (Vertriebsleiter Organisation Leben)

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

www.hansemerkur.de



# Profitieren Sie von den Vorteilen moderner Multi-Asset-Fonds

Multi-Asset-Fonds erfreuen sich bei Kunden und Beratern unverändert hoher Beliebtheit. Für die Berater liegt der Vorteil auf der Hand – die Entscheidung für Multi-Asset-Produkte spart ihm wertvolle Zeit. Denn die Zusammenstellung und die spätere regelmäßige Überprüfung des Portfolios kosten den Berater viel Zeit – Zeit, die für die Beratung des Kunden fehlt. In vielen Fällen dürfte es daher sinnvoll sein, die Portfoliokonstruktion den Experten der Asset-Manager zu überlassen und sich auf die Beratung der Kunden zu konzentrieren.

[ Gerade im Multi-Asset-Bereich sind in den vergangenen Jahren sehr gute Fonds auf den Markt gekommen, die sich dank breiter Diversifikation und ausgefeiltem Risikomanagement hervorragend für den langfristigen Vermögensaufbau eignen. Denn mit einem breit gestreuten Portfolio ist es möglich – trotz anhaltender Niedrigzinsen und scharfen Marktkorrekturen – eine ansprechende Rendite zu erwirtschaften. Zusätzlich sorgt die Diversifikation dafür, dass die Fonds sind nicht von einer einzigen Asset-Klasse abhängig sind, das Risiken breiter streuen und dadurch auch zu reduzieren.

Standard Life bietet inzwischen eine breite Palette erfolgreicher, vom konzerneigenen Investmenthaus Standard Life Investments gemanagten Multi-Asset-Lösungen an. Im Bereich der Absolute-Return-Funds gehört Standard Life mit dem Global Absolute Return Strategies Fund (GARS), dem defensiveren, auf Anleihen fokussierten Absolute Return Global Bond Strategies (ARGBS) und dem offensiveren Global Focus Strategies (GFS) zu den Marktführern. Standard Life hat aber auch im Bereich der Multi-Asset-Fonds Einiges zu bieten. Seit 2012 sind beispielsweise die MyFolio-Fonds in den Fondspolicen "Maxxellence Invest" und "ParkAllee" verfügbar. Dabei handelt es sich dabei um fünf aktive gemanagte und fünf passive Multi-Asset-Fonds, die sich in der Zusammensetzung ihrer Anlageklassen, den erwarteten Kursschwankungen und dem daraus resultierenden Risiko-Rendite-Profil unterscheiden. Der Kunde kann je nach seiner Risikopräferenz zwischen den Varianten "Defensiv", "Substanz", "Balance", "Chance" und "ChancePlus" wählen, die sich nur innerhalb klar definierter Schwankungsbreiten bewegen dürfen. Während der Laufzeit ist es natürlich möglich, die Asset Allocation kostenfrei zu verändern und je nach Kapitalmarkt und persönlicher Situation in eine offensivere bzw. defensivere Variante zu wechseln.

Seit September 2016 bietet Standard Life eine weitere interessante Multi-Asset-Lösung an, den Enhanced Diversification Multi Asset (EDMA) Fonds. Das Ziel des Fonds ist es, aktienähnliche Renditen bei – im Vergleich zu reinen Aktienanlagen – geringe-

rer Volatilität und damit potentiell geringerem Risiko zu erzielen. Um dieses Ziel zu erreichen, nutzt das Fondsmanagement eine große Bandbreite von weltweiten Anlagen, die mit innovativen Strategien kombiniert werden, bei denen auch aktiv Derivate zum Einsatz kommen. Dadurch kann die Portfoliodiversifizierung optimiert und die Volatilität gesenkt werden. Um die Diversifikation noch einmal zu steigern, investiert der EDMA zudem aktiv in Zinsund Devisenstrategien. Da der EDMA an keinen Referenzindex gebunden ist, kann das Management-Team dort investieren, wo es die besten Renditepotenziale sieht und seine Anlagen so über ein deutlich größeres und vielseitigeres Spektrum von Anlageklassen streuen als andere Multi-Asset-Manager.

Verantwortlich für das Management von GARS, MyFolio und EDMA ist ein 65-köpfiges Team bei Standard Life Investments. Für seine Expertise in diesem Feld hat es bereits eine Reihe von Preisen abgeräumt, etwa bei den "Financial News 2015 Awards for Excellence", wo SLI zum "Multi Asset Manager of the Year" ernannt wurde. Ob Global-Absolute-Return-Strategien oder MyFolio: Die Antwort zu mehr Ertrag und Stabilität liegt bei SLI stets in einer sehr breiten Streuung der Anlagen ("Enhanced Diversification") und einem strikten Risikomanagement. Das Fondsmanagement nutzt die positiven Auswirkungen der Diversifikation, greift auf verschiedenste Renditequellen zu und federt mögliche Risiken jedoch durch die Kombination ausgefeilter Strategien ab, die guasi als Stoßdämpfer für das Portfolio dienen und für eine stabile Performance sorgen. Diese Kombination hat in den vergangenen Jahren zu sehr guten Ergebnissen für Anleger und viel Vertrauen bei den Beratern geführt. Daher wird Standard Life in den kommenden Monaten das Multi-Asset-Angebot weiter ausbauen.

#### Kontakt

Standard Life

Thorsten Will (Senior Sales Consultant)

# Ich gebe alles, weil mein Chef alles für mich gibt.



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

# Unsere betriebliche Krankenversicherung: Mit Sicherheit ein Gewinn!

Unser erstklassiger Gesundheitsschutz für Angestellte. Damit sagen Unternehmen "Danke". Denn Mitarbeiter sind das wichtigste Kapital.

Seien Sie Teil des Erfolgs!

Wir unterstützen Sie gerne bei der Beratung und Betreuung Ihrer Firmenkunden!





# Garantiert lebenslänglich mit der Gothaer ZukunftsVorsorge

Aus Altersvorsorge wird ZukunftsVorsorge: Mit den neuen Produkten GarantieRente und GarantieRente Performance reagiert die Gothaer Lebensversicherung auf die gestiegene Lebenserwartung sowie dem Wunsch der Kunden nach Sicherheit, Flexibilität und Rendite. Die Absicherung der Langlebigkeit und weiterer biometrischer Risiken steht im Fokus. Ein klares Bekenntnis zurück zu den eigenen Wurzeln.

[ Die wesentlichen Pluspunkte dieser neuen Versicherungslösungen sind eine lebenslang garantierte Rente, die enorme Flexibilität in jeder Lebenssituation, ein umfassender Risikoschutz und die transparenten und kundenfreundlichen Versicherungsbedingungen. So kann der Kunde seine Zukunft selbst gestalten und ist lebenslang finanziell abgesichert – denn der persönliche Handlungsspielraum ist groß.

Lebenslange Leistungen mit Sicherheit

Beide neuen Versicherungslösungen wurden gemeinsam entwickelt. Ziel war es, den Vergleich der beiden Lösungen für den Kunden einfach zu gestalten. Einziger Unterschied liegt in der Anlage der Beiträge: Die Gothaer GarantieRente investiert sicherheitsorientiert ausschließlich in den Gothaer Deckungsstock, die GarantieRente Performance kann durch intelligentes Wertpapierinvestment höhere Renditen erzielen. Mit der automatischen jährlichen Renditesicherung ist auch hier ein Sicherungsmechanismus eingebaut. Beide Produkte bieten die Sicherheit einer lebenslangen Rente und garantieren zum Rentenbeginn mindestens die eingezahlten Beiträge in gewünschter Höhe. Zudem kann die Beitragszahlung je nach Lebenssituation flexibel gestaltet werden. Zum Rentenbeginn kann zwischen der Rente, der Kapitalauszahlung oder einer Mischung aus beidem gewählt werden. Volle Flexibilität für den Kunden, ganz gleich, was die Zukunft bringt.

# Damit der sorgenfreien Rente nichts im Weg steht – der Risikoschutz:

Beide Tarife sichern die wichtigsten biometrischen Risiken automatisch ab: Die zugesagte Rente wird garantiert ein Leben lang

gezahlt. Garantierte Mindestrentenfaktoren gibt es von Beginn an. Der Todesfallschutz sichert die Hinterbliebenen vor und nach Rentenbeginn ab. Eine Option auf eine erhöhte Altersrente bei Pflegebedürftigkeit ist automatisch integriert. Bleibt noch der wichtige Berufsunfähigkeits-Schutz. Die eigene Arbeitskraft macht einen entspannten Ruhestand erst möglich. Zusätzlich wählbar sind die BU-Beitragsbefreiung und eine BU-Rente.

"So kann der Kunde seine Zukunft selbst gestalten und ist lebenslang finanziell abgesichert."

#### Kernkompetenz einer Versicherung

Im Grunde wünschen sich die Kunden das gute Gefühl, die Zukunft selbst zu gestalten und lebenslang abgesichert zu sein. Nur Versicherungsunternehmen bieten diese lebenslange Absicherung an und Versicherungslösungen sind nicht nur aus diesem Grund eine sehr gute Wahl für die eigene Vorsorgeplanung.

Ihre Fragen beantwortet Ihnen gerne:

#### Kontakt

Gothaer Lebensversicherung AG Thomas Ramscheid (Key Account Management)

Mobil: 0177 2467564 thomas\_ramscheid@gothaer.de

www.gothaer.de



# Ziehen Sie die Sorgen aus dem Verkehr: Mit der Gothaer ZukunftsVorsorge – garantiert lebenslänglich!

- ☑ Garantierte Mindestrentenfaktoren
- Umfangreicher Risikoschutz
- **☑** Indexbasierter Performance-Baustein

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Key-Account-Manager Thomas Ramscheid unter Telefon 0177 2467564 bzw. E-Mail thomas\_ramscheid@gothaer.de oder unter www.zukunft-vor-sorge.de





Der Sommer ist vorbei, der Winter steht vor der Tür... Im Winter kommt die Natur zur Ruhe, um Kraft für den Frühling zu sammeln. Machen Sie es ihr nach: Denn gerade in der kalten Jahreszeit brauchen wir volle Energiespeicher. Falls Sie noch ein Reiseziel für Ihren Winterurlaub suchen, haben wir hier eine Empfehlung für Sie.

[ Am Ende des Dorfes Vierschach (bei Innichen) im Hochpustertal liegt das JOAS natur.hotel.b&b. Erst im Juni 2016 eröffnet, haben sich Matthias Joas und Christina ihren Traum verwirklicht und ein Hotel nach ihren Wünschen und Bedürfnissen erbaut. Das Thema Nachhaltigkeit stand von Anfang an im Mittelpunkt.

"Das Thema Nachhaltigkeit stand von Anfang an im Mittelpunkt."

Daher ist es nicht verwunderlich, dass das JOAS Naturhotel in Südtirol bautechnisch nach den strengen Richtlinien von KlimaHaus Nature realisiert wurde: baubiologisch hochwertig, umweltschonend, schadstofffrei, gesund. Geplant mit einer regionalen Architektin und gebaut von einheimischen Handwerkern. Das Holz für den Bau des Naturhotels stammt aus eigenen Wäldern und wurde im Ort verarbeitet.

[partner:] 4 | 2016

# natural. individual. traditional. Das ist die Philosophie des JOAS für Ihren Urlaub.

Das JOAS Hotel B&B ist ein Naturhotel

in Südtirol: Es befindet sich inmitten von Wiesen und Wäldern und holt dank großer Fensterfronten die Natur und natürliches Licht nach Innen. Die Natur spürt man auch beim Essen: Viele Marmeladen, Natursäfte, Liköre und Räucherwaren stammen vom Bio-Bauernhof Ranerhof, dem Elternhaus von Christina. Bei allen anderen Produkten wird im Naturhotel



ebenso auf Regionalität sowie Nachhaltigkeit geachtet. Im klei-

nen, familiären und überschaubaren Hotel besteht die Möglich-

keit, auf Ihre individuellen Wünsche einzugehen und sich persönlich um Sie zu kümmern. Individuelle Ferien heißt auch, sich die Unterkunft auszuwählen, die den eigenen Bedürfnissen, Vorstellungen und Wünschen entspricht: Dazu finden Sie im JOAS Hotel B&B Doppelzimmer, Suiten und Apartments verschiedener Größen. Individual bedeutet auch, Südtirol nach eigenem Geschmack zu erleben und das Abendessen in den Restaurants, Pizzerien und Lokalen der Umgebung zu genießen. Die Mitarbeiter im JOAS haben stets einen Tipp für Sie bereit – je nach Ihrem Geschmack und Ihrer Vorstellung.

"Wer nicht gerne auf eigene Faust unterwegs ist, für den werden geführte Ausflüge, Wanderungen oder andere sportliche Aktivitäten angeboten."

Tradition wird im JOAS sehr geschätzt und als Wegbereiter der Moderne gesehen. Aus diesem Grund wurde die Harpfe als Symbol für das Haus und als Inspiration für die Architektur gewählt. Harpfen sind in dieser Region typische Holzkonstruktionen, auf denen früher das Korn bzw. die Getreidegarben zum Trocknen aufgehängt wurden. Eine der wenigen noch erhaltenen Harpfen befindet sich im Familienbesitz und liegt unmittelbar neben dem JOAS Natur-Hotel B&B. Ebenso finden Sie im Haus Altholz sowie eine gemütliche Bauernstube des eigenen alten Bauernhofs, antike Möbel und alte Arbeitsgeräte: auch sie erzählen Ihnen die Geschichte dieser Gegend und der Familie Joas.

#### Winterparadies Drei Zinnen Dolomiten Hochpustertal – Land der Drei Zinnen

Ob schneebedeckte Berggipfel oder geschichtsträchtige Orte: Vor der Hoteltür locken Natur und Kultur. So sind beispielsweise die Städte Innichen, Bruneck, Brixen oder Bozen alle sehr gut mit öffentlichen Verkehrsmitteln oder mit dem eigenen PKW erreichbar. Zahlreiche Museen, Einkaufsmöglichkeiten sowie Gastronomie laden zu Erkundungstouren ein. Drei Zinnen Dolomiten bieten winterliches Vergnügen in allen Facetten: über 200 km Skipisten mit Panoramablick bieten perfekte Pistenverhältnisse. Skating oder Klassik ist auf 200 km verbundenen Loipen die Frage. Als SKI IN – SKI OUT Hotel befindet sich das JOAS direkt an den Skipisten. Und wenn Sie Touren zu Fuß bevorzugen, stehen Ihnen Winterwanderungen, Schneeschuhtouren und Skitouren in den Dolomiten zur Auswahl. Wer nicht gerne auf eigene Faust unterwegs ist, für den werden geführte Ausflüge, Wanderungen oder andere sportliche Aktivitäten angeboten.





#### Kontakt

JOAS NATUR.HOTEL.B&B

Helmweg 22 1–39038 Innichen/Vierschach Hochpustertal Südtirol

Tel.: +39 0474 910013 info@joas.it

www.joas.it

# Die Private Krankenversicherung für Akademiker

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



Hervorragende Leistungen



Erstklassige Beitragsstabilität



Konsequente Risikoprüfung



**Exzellente Kennzahlen** 



Sehr hohe Rückerstattungen

## [ 1. Die Bedeutung von Unternehmensqualität und Kennzahlen

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

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

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

# 2. Die Beitragsstabilität – einer der wichtigsten Faktoren für Kunden

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

Mit einer durchschnittlichen Anpassungsrate von gerade einmal 0,3 % in den letzten 5 Jahren und 1,90 % in den letzten 10 Jahren gehört die SIGNAL Krankenversicherung zu den beitragsstabilsten Krankenversicherern am Markt. Basis für die außerordentliche Beitragsstabilität sind neben den o.g. Faktoren zwei weitere Aspekte. Zum einen die ausreichend kalkulierten Beiträge. Zum anderen wurden im Zeitraum 2008 – 2015 rund 1,25 Mrd. Euro an Einmalbeiträgen für unsere Kunden eingesetzt, um notwendige Beitragsanpassungen ganz oder teilweise aus Unternehmensmitteln zu finanzieren.

Die SIGNAL Krankenversicherung gehört zu den beitragsstabilsten Versicherern der letzten Jahre.					
	2012	2013	2014	2015	2016
Deutlich positive Entwicklung der durchschnittlichen Erhöhungen im Bestand:	0,9%	0,1%	- 0,4%	0,9%	0,03%

#### 3. Die Produktlinie "privat" – permanenter medizinischer Fortschritt auf hohem Niveau

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

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

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

#### Produktlinie "Vollversicherung privat"

START

START-PLUS KOMFORT 1
KOMFORT 2
KOMFORT 3

KOMFORT-PLUS KOMFORT-PLUS 1 KOMFORT-PLUS 2 KOMFORT-PLUS 3 EXKLUSIV 0 EXKLUSIV 1 EXKLUSIV 2 EXKLUSIV-PLUS 0
EXKLUSIV-PLUS 1
EXKLUSIV-PLUS 2

#### 4. Das flexible und lebensbegleitende Optionsrecht in der Produktlinie "privat"

Die Produktlinie "privat" enthält in jedem Tarif Optionsrechte nach jeweils 36 oder 72 Monaten Versicherungsdauer. Bis zu einer Dauer von 36 Jahren können unter den gegebenen Voraussetzungen die jeweiligen Optionsrechte ausgeübt werden. So ermöglicht Ihnen die SIGNAL Krankenversicherung Tarif- Umstel-

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



#### 5. Produktlinie "privat" – Die marktführende Rückerstattung

#### a) Erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung

Bereits nach einem leistungsfreien Kalenderjahr erhalten Versicherte in der Produktlinie "privat" 3 Monatsbeiträge zurück. Dies ist bereits heute bis zur Auszahlung in 2019 garantiert. Das SIGNAL IDUNA BRE-Feuerwerk: Für den Zeitraum 2008 – 2015 hat die SIGNAL Krankenversicherung rund 785 Mio. Euro BRE an ihre Kunden ausgezahlt.

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

In den "PLUS-Varianten" erhalten Sie bei Leistungsfreiheit zusätzlich bis zu 900 Euro Gesundheitsbonus. Und im Hochleistungstarif EXKLUSIV-PLUS wird gesundheitsbewusstes Verhalten nochmals mit bis zu 300 Euro "on top" belohnt (Verhaltensbonus). Gesundheits- und Verhaltensbonus sind vertraglich dauerhaft garantierte Leistungsansprüche.

#### c) Der Effektivbeitrag

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

Beitrag effektiv nur knapp 72 Euro

#### Ihr Vorteil aus den hohen Rückerstattungen

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

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

Tarifbeitrag inkl. 10% Vorsorgezuschlag	599,85 Euro	
Arbeitgeberzuschuss 2016	- 299,93 Euro	
Beitragsrückerstattung	- 136,33 Euro *	(1.635,96 Euro jährlich)
Gesundheitsbonus	- 75,00 Euro *	(900,00 Euro jährlich)
Verhaltensbonus	- 16,67 Euro *	(200,00 Euro jährlich; max. 300 Euro mäglich)

= 71,92 Euro

#### Fazit:

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

Wir freuen uns auf Ihr Feedback.

Effektivbeitrag

#### Kontakt

SIGNAL IDUNA

Angebotsservice – Vorabanfragen – Vertriebsunterstützung

Vertriebsservice SIGNAL Kranken:

Tel.: 0231 13539061 west.kranken@signal-iduna.de

maklerportal.signal-iduna.de

[partner:] 4 | 2016

<sup>\*</sup> Diese drei Beträge ergeben die oben genannte Gesamterstattung. Auf den Vorsorgezuschlag wird keine BRE gezahlt.

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



# 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.



### Kann Ihr Kunde es sich leisten, krank zu werden?

Die eigene Praxis ist für viele ein Traum. Für Frau M. ging dieser Traum vor 2 Jahren in Erfüllung: Sie übernahm und finanzierte die Praxis eines Zahnarztes, der in den Ruhestand ging. Schon bald lief die Praxis gut. Sie hatte einen festen Patientenstamm und auch neue Patienten suchten sie als Zahnärztin auf.

[ Ganz schön viel Arbeit! Nach einigen Monaten freute sie sich auf ihren ersten Erholungsurlaub in den Bergen. Doch was, wenn dort etwas passiert? Ein Unfall beim Skifahren führt schnell zu schwerwiegenden Verletzungen, z. B. einem komplizierten Bruch. Dadurch wäre es ihr wohl mehrere Wochen oder gar Monate nicht möglich, Patienten zu behandeln. "Eventuell müsste ich die Praxis für diese Zeit schließen", überlegte Frau M.

Die körperlichen Schmerzen und Beeinträchtigungen wünscht man keinem – wären aber mit Sicherheit verkraftbar. Viel schlimmer wäre für Frau M. die finanzielle Sorge und diejenige um die berufliche Zukunft. "Wie könnten die Praxismiete, die Gehälter meiner beiden Angestellten sowie die Beträge zur Finanzierung der Praxis in dieser Zeit gestemmt werden? All diese Kosten laufen ja unverändert weiter."

So geht es manch einem Selbstständigen, wenn längere Krankheit oder ein Unfall den Lebensplan durchkreuzen. Sie sind die häufigsten Gründe für die vorübergehende – oder in manchen Fällen auch finale – Schließung des Betriebs. Frau M. machte sich vor Ihrem Skiurlaub viele Gedanken. Am meisten sorgte sie sich um die eigene Berufsunfähigkeit und die Schließung der gerade erst aufgebauten Praxis. Dies wäre das abrupte Ende der Selbstständigkeit, das unfreiwillige Ende eines Traums. "Ich habe so viel erreicht, das möchte ich nicht aufgeben. Wenn eine Praxis auf unabsehbare Zeit geschlossen ist, sucht sich mancher Patient eine adäquate Alternative – und verbleibt oft bei dieser. Ohne Patienten brauche ich auch keine Praxis", überlegte Frau M.

Also ging sie auf Nummer sicher und entschied, sich für Zeiten der plötzlichen Arbeitsunfähigkeit abzusichern. Ein Angebot, das genau in solchen Fällen einspringt, ist zum Beispiel SUPRIMA®. Die Marke der Mannheimer Versicherung AG wurde für Ärzte und Zahnärzte, Freiberufler und selbstständig beratend Tätige z. B. aus Heilberufen, Rechts- und Wirtschaftsunternehmen, dem Ingenieurswesen oder der IT konzipiert. SUPRIMA® Versicherte wählen zwischen einer Ertragsausfallversicherung und einer sogenannten Kostenversicherung. Innerhalb der Kostenversicherung be-

stehen weitere Wahlmöglichkeiten (Vollkosten-, Teilkosten- oder Vertreterkostenversicherung). Gerade für Versicherungsnehmer wie Frau M., die eine Praxis übernehmen oder eine Praxis neu gründen, springt die Kostenversicherung im Notfall ein und übernimmt die Finanzierungskosten. Nicht nur

ein Unfall, wie in Frau M.s Vorstellung, sondern auch eine länger andauernde Krankheit oder eine behördlich angeordnete Quarantänemaßnahme aufgrund einer Seuche oder Epidemie der selbstständigen Person kann ein Notfall sein, in dem die Versicherung greift. Der durch den Ausfall entgangene Gewinn ist neben den Kosten durch die Ertragsausfallversicherung abgedeckt.

Wer nach einem Unfall über 72 Stunden im Krankenhaus liegt, muss die Karenzzeit von mindestens 21 Tagen nicht abwarten, sondern erhält die Versicherungsleistung ohne Anrechnung von Karenztagen. Wer sich für eine längere Karenzzeit entscheidet, profitiert von einem günstigeren Beitrag. Umgekehrt gilt, wer die Leistungsdauer (= Haftzeit) der Versicherung über die üblichen 12 Monate hinaus ausweitet, leistet einen höheren Beitrag. Der Versicherungsnehmer kann auch eine Dynamik vereinbaren, um steigende Personalkosten, Mieten und ähnliche Kosten abzudecken.

In diesem Jahr wurden die Bedingungen von SUPRIMA® hinsichtlich der Altersstruktur der Versicherten leicht angepasst. Zum Beispiel wurde die Altersklasse "ab 45 Jahren" eingeführt. Bisher galten lediglich die Altersklassen "ab 40" und "ab 50". Neu ist auch: Mit Blick auf die längere Lebensarbeitszeit enden die Verträge erst mit Ablauf des Versicherungsjahres, in dem der Versicherungsnehmer sein 67. Lebensjahr vollendet hat (bislang galt das vollendete 65. Lebensjahr als Ablaufgrenze).

#### Kontakt

Mannheimer Versicherung AG

Tel.: 0621 457 8000 Augustaanlage 66 | 68165 Mannheim

www.mannheimer.de



- Vor-Ort-Unterstützung durch die bAV-Spezialisten der LV 1871
- Erstellung von individuellen bAV-Konzepten
- spezialisierter bAV-Kundenservice mit persönlichen Ansprechpartnern

## Das Pflegestärkungsgesetz 11

betrifft die Absicherung und Unterversicherung jedes Bundesbürgers per 1.1.2017

Mit der Verabschiedung des Pflegestärkungsgesetzes II (und III) ändert sich für jeden Bürger der Bundesrepublik Deutschland seine Unterstützung im Pflegefall und auch die Leistung seiner Pflegepflichtversicherung.

[ Während bis zum 31.12.2016 in den Pflegestufen 0-III ein "Pflegefall" und die ausgezahlte Leistung der Pflegeversicherung danach bewertet wurde, wie viele Pflegeminuten er hilfebedürftig war, gilt ab dem 1.1.2017 ein Begutachtungssystem, welches hochkomplex die Selbständigkeit des Betroffenen begutachtet und bewertet. Hinzu kommen u.a. kognitive Bereiche, Bewertung von sozialem Umfeld, geistigen und sozialen Kompetenzen, psychischen Einschränkungen u.a. in der Eigensorge und der Ge-

Wer seine Pflege und Unterstützung nicht privat mit Nachbarn, Familie und Freunden rund um die Uhr organisieren kann, muss sie zukaufen und bezahlen – oder rechtzeitig als gesunder Mensch eine Pflegezusatzversicherung abschließen, die diese Kosten und die Organisation der optimalen Versorgung übernimmt.

Die bisherigen Auszahlungssätze der Pflicht-Pflegeversicherung werden auch nach neuen Begutachtungsgrundsätzen nur mini-

mal erhöht. Das heißt, dass

auch weiterhin eine Pflege-

zusatzversicherung wie in bisherigem Umfang dringend

erforderlich ist und bleibt.

Laut Marktführerempfehlung

genügt eine Absicherung von

zusätzlichen 60,00 Euro pro

Tag ab Pflegegrad III, in den

Pflegegraden darunter pro-

zentual weniger, um im Fall

der Pflege 100%igen Schutz

zu haben. Das Team KV emp-

fiehlt, in eine Beratung eine

Zusatzabsicherung von ca.

50,00 Euro pro Pflegegrad

mit einzubeziehen. Und ver-

anschaulichen Sie die Kosten eines Bürgers vor Ort: Kosten

für stationäre oder ambu-

#### Der neue Pflegebedürftigkeitsbegriff im Überblick

Sechs Lebenbereiche ("Module") werden betrachtet und gewichtet.

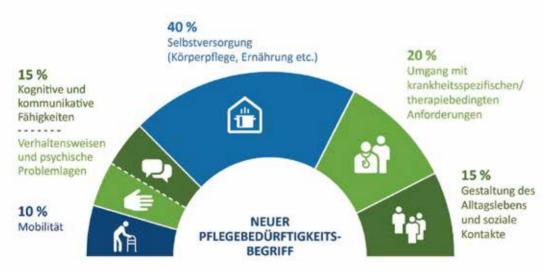


Abb. 1 laut Anlage Quelle: Medizinischer Dienst des Spitzenverbandes Bund der Krankenkassen e.V. (MDS)

lante Pflege können konkret während eines Beratungsgespräches im Internet abgefragt werden. Oder bei einem bekannten Pflegedienst erfragt werden.

staltung des Tages sowie die Förderung sogenannter "niedrigschwelliger" Hilfen – wie z.B. von Ehrenamtlichen, Nachbarn, die den Alltag erleichtern und eine stationäre Aufnahme vermeiden helfen.

Schwerpunkt ist es, Bundesbürger zu mehr Eigenverantwortung und mehr eigenständiger Gestaltung ihrer Situation im Pflegefall anzuhalten, denn das Pflegepflichtversicherungsgesetz SGB XI ist laut Gesetzgeber keine Rundumversicherung, sondern soll die Pflege der Angehörigen, Nachbarn und Ehrenamtlichen nur "ergänzen".

" Schwerpunkt ist es, Bundesbürger zu mehr Eigenverantwortung und mehr eigenständiger Gestaltung ihrer Situation im Pflegefall anzuhalten."

#### Die Bewertunssystematik im Überblick

Die Einzelpunkte der Module und deren Gewichtung führt zur Ermittlung des Pflegegrades

Module und Gewichtung	Schweregrad der Beeinträchtigungen der Selbstständigkeit oder der Fähigkeiten keine   geringe   erhebliche   schwere   schwerste				Summe der Einzelprodukte und der daraus resultierende gewichtete Punktwert des Moduls	
Modul 1 (10 %)	0 1	2 3	4 5	6 9	10 15	Summe der Punkte im Modul 1
	0	2,5	5	7,5	10	Gewichtete Punkte im Modul 1
Modul 2	0 - 1	2 - 5	6 - 10	11 - 16	17 - 33	Summe der Punkte im Modul 2
Modul 3	0	1 - 2	3 - 4	5 - 6	7 - 65	Summe der Punkte im Modul 3
Höchster Wert aus Modul 2 oder 3 (15%)	0	3,75	7,5	11,25	15	Gewichtete Punkte für die Module 2 und 3
Modul 4 (40%)	0 - 2	3 - 7	8 - 18	19 - 36	37 - 54	Summe der Punkte im Modul 4
	0	10	20	30	40	Gewichtete Punkte im Modul 4
Modul 5 (20 %)	0	1	2 - 3	4 - 5	6 - 15	Summe Punkte im Modul 5
	0	5	10	15	20	Gewichtete Punkte im Modul 5
Modul 6 (15%)	0	1 - 3	4 - 6	7 - 11	12 - 18	Summe Punkte im Modul 6
	0	3,75	7,5	11,25	15	Gewichtete Punkte im Modul 6

Dieser Bedarf bleibt auch ab 1.1.2017 bestehen.

Durch die Änderung der Pflegegrade erhalten mehr Personen Leistungen aus der Pflicht-Pflegeversicherung – daher erhöht sich der Beitragssatz für gesetzlich Versicherte um 0,2 %.

Bei privaten Krankenversicherungsanbietern wird dies in den Tarifen PVN und PVB nach aktuellen Informationen beitragsneutral geschehen können. Allerdings erwarten wir 3 bis 5 % Erhöhung zu den Tarifen Pflege-Bahr sowie ca. 3 bis 5 % Erhöhung in den beliebtesten und bekanntesten Pflegezusatztarifen der Krankenversicherungs-Anbieter bei aktuell 2,75 % Rechnungszins und bis zu 4 % garantiertem Zins.

Aus Studien ist bisher bekannt, dass ein großer Teil der bundesdeutschen Bevölkerung nicht weiß, an wen er sich überhaupt mit Fragen zum Thema Pflegeversicherung wenden kann. Die gesetzlichen Krankenkassen bieten keine Zusatzprodukte an und informieren oder werben daher auch nicht dafür. Dabei entwickelt sich die Pflegezusatzversicherung immer dringender zu einer der notwendigsten Risikoabsicherungen. Informieren Sie Ihre Kunden über Ihre und unsere Kompetenz zur aktuellen Reform in der Pflegeversicherung und versorgen Sie sie mit bestem Versicherungsschutz zu besten Konditionen in der Zusatzversicherung! Wir helfen Ihnen gern mit Informationen, Produktwissen, Materialien, Empfehlungen, Risikovorprüfung, Abschluss-Hilfen, Gesamtbestands-Angeboten sowie Unterstützung bei Ihrer Kundenansprache. Wenden Sie sich an Team KV-Support.

[pma:] Team Krankenversicherung

# Die Zahn-Zusatztarife der NÜRNBERGER: Günstiger Schutz für Ihre Kunden

Viele Behandlungen und Vorsorgemaßnahmen beim Zahnarzt haben mittlerweile hohe Kosten für Patienten zur Folge. Besonders deutlich wird das bei den Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) für Zahnersatz. Das kann teuer werden.



[ Immer mehr Patienten verzichten wegen der hohen Zuzahlungen nicht nur auf einen höherwertigen Zahnersatz, sondern auch auf sinnvolle Prophylaxe. Doch das geht auf Kosten der Gesundheit, lässt sich aber mit der Wahl der richtigen Versicherung vermeiden. Mit den Tarifen ZV und ZEP80 bieten Sie Ihren Kunden eine sinnvolle Absicherung, die bezahlbar ist. Mit einem günstigen Preis-Leistungs-Verhältnis, stabilen Beiträgen und einer hohen Kundenzufriedenheit konnte sich die NÜRNBERGER Krankenversicherung erfolgreich am deutschen Markt etablieren.

#### Tarif ZV – Alles, was für den Zahnerhalt wichtig ist

Mit dem leistungsstarken Tarif ZV sichern sich Ihre Kunden spezielle Behandlungsmethoden, wie zum Beispiel: professionelle Zahnreinigung bis zu 100 Euro pro Jahr, medizinisch notwendige Parodontose- und Wurzelbehandlungen bis zu 100% und Knirscherschienen bis zu 80%. Darüber hinaus werden 80% der Kosten bzw. insgesamt bis zu 2.000 Euro für Kieferorthopädie bei Kindern und Jugendlichen übernommen, auch wenn kein Leistungsanspruch gegenüber der GKV besteht.

Diesen Schutz erhalten Ihre Kunden in Kombination mit den Zahnzusatzversicherungen ZR und ZEP80.

#### Tarif ZEP80 - Wenn es um den Zahnersatz geht

Der Tarif ZEP80 (Zahnersatz-Privatpatient) sorgt dafür, dass Ihre Kunden beim Zahnersatz wie Privatversicherte behandelt werden. Somit können Sie einen günstigen Schutz mit zahlreichen Leistungen anbieten. Die NÜRNBERGER zahlt nicht nur Kronen, Brücken und Implantate, sondern auch Inlays und Kunststofffüllungen. ZEP80 übernimmt 80 % der Kosten unter Anrechnung des Festzuschusses. Ein Beispiel: Ein Implantat kostet 2.000 Euro. Nach Abzug des GKV-Zuschusses von 395 Euro bleibt ein Eigenanteil von 1.605 Euro. Hiervon erstattet die NÜRNBERGER 1.205 Euro, sodass Ihr Kunde nur noch 400 Euro selbst bezahlen muss. Für einen 35-jährige Person beträgt der Beitrag für den ZEP80 monatlich 17.67 Euro.

Die Erstattung ist bei den Tarifen ZV und ZEP80 in den ersten 3 Jahren begrenzt. Bei einem Unfall stehen die Leistungen aber sofort in voller Höhe zur Verfügung. In diesem Fall entfallen auch die Wartezeiten von 8 Monaten.

Mit der NÜRNBERGER Krankenversicherung (NKV) haben Vermittler einen starken Partner an ihrer Seite, der sowohl Kunden, als auch Makler überzeugt. Zu diesem Urteil kommt zum Beispiel die Ratingagentur Assekurata. In der Sparte Unternehmensqualität erhielt die NKV bereits zum 14. Mal in Folge das Qualitätsurteil A+ (sehr gut). Und bei der jährlichen Maklerbefragung von ServiceValue in Zusammenarbeit mit dem Versicherungsmagazin hat die NÜRNBERGER u. a. in der Kategorie Krankenversicherung den 2. Platz belegt und gehört damit zu den Makler-Champions 2016. ]

#### Kontakt

NÜRNBERGER Versicherungsgruppe Thomas Potthoff (Subdirektor)

Tel: 0251 509244 thomas.potthoff@nuernberger.de

www.nuernberger.de



# DAS EINKOMMEN IHRER KUNDEN IST ZU WERTVOLL FÜR EXPERIMENTE.

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

INFORMIEREN SIE SICH JETZT UNTER zurich-leben.de



# Betriebliche Krankenversicherung Ein Plus für Arbeitgeber und Arbeitnehmer

Überzeugende Leistungen und Services für Arbeitgeber und Versicherte

Der Arbeitsmarkt in Deutschland verändert sich stark. In vielen Branchen herrscht schon heute ein Arbeitnehmer-Markt.



[ Fach- und Führungskräfte genießen eine privilegierte Position, und das ist ihnen durchaus bewusst. Sie binden sich nicht mehr langfristig an mittelmäßige Jobs und Unternehmen. Sie wissen, dass es für sie ein Leichtes ist, eine neue Herausforderung zu finden. So wandern unzufriedene Arbeitnehmer immer häufiger ab oder fordern mehr für ihren Einsatz. Mehr Gehalt, flexiblere Arbeitszeiten, wertschätzende Führung, attraktive Zusatzleistungen und vieles mehr.

Unternehmen brauchen deshalb Instrumente, um Mitarbeiter zu binden und für Bewerber attraktiv zu sein. Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) ist ein wichtiges Mittel, das Unternehmen für ihren so genannten "War for Talents" benötigen. Mitarbeitern bietet die betriebliche Krankenversicherung nämlich eine attraktive Zusatzleistung zu ihrem Gehalt. Sie genießen eine hochwertige Gesundheitsversorgung als Dankeschön für ihre Arbeitsleistung. Das schafft Loyalität und stärkt das Image des Unternehmens. Für Arbeitgeber bedeutet die hochwertige Absicherung zudem eine schnellere Genesung der Mitarbeiter und höhere Leistungsfähigkeit. Eine Win-Win Situation auf beiden Seiten also.

Die UKV – Union Krankenversicherung ist in Sachen bKV genau der der richtige Partner. Sie bietet interessierten Unternehmen vier Tarifvariationen Start, Basis, Komfort und Premium zur Auswahl. Die Arbeitgeber können somit frei wählen in welchem Leistungsumfang und zu welchem Beitrag sie ihren Mitarbeitern private Krankenzusatzleistungen zur Verfügung stellen möchten. Eine Risikoprüfung und der Ausschluss laufender Erkrankungen entfallen.

Darüber hinaus können Angehörige wie Ehegatten oder Kinder im gleichen Versicherungsumfang mitversichert werden. Angestellten ist es zudem jederzeit möglich, den Leistungsumfang ihrer privaten Zusatzversicherung auf eigene Kosten, aber mit Risikoprüfung aufzustocken. In allen vier Tarifvarianten erhalten Versicherte Leistungen für Zahnersatz, Sehhilfen und Krankheit im Ausland. In den Varianten Komfort und Premium können Versicherte zusätzlich auf alternative Heilmethode zurückgreifen. Zudem sind Leistungen wie freie Klinik- und Arztwahl sowie Einoder Zweibettzimmer mitversichert. Der Premium Tarif erstattet sogar Aufwendungen für ambulante Heilbehandlungen.

Neben einem ausgezeichneten Versicherungsumfang bietet die UKV Arbeitgebern und deren Mitarbeitern einen Rundum-Sorglos-Service. So können Arbeitgeber ihre Angestellten beispielsweise ganz einfach über ein Portal zum Gruppenvertrag an- oder abmelden. Die Versicherten selbst reichen Ihre Belege über die Rundum Gesund-App ein. Das spart Zeit und der Aufwand für Arbeitgeber und Arbeitnehmer ist minimal. Auch für Versicherungsmakler hat das Geschäft mit der betrieblichen Krankenversicherung viele Vorteile. Ein dauerhaftes Einkommen in einem stabilen und stark wachsenden Markt ist nur ein Plus. Als dauerhafter Ansprechpartner für Unternehmen und deren Mitarbeiter sind Makler die Experten für Versicherungsfragen. Cross- und Up-Selling-Potenzial inbegriffen.

#### Kontakt

CONSAL MaklerService GmbH Lars Feddersen (Maklerbetreuer)

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

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



# Erleichterung im Dokumentationsprozess dank digitalem Beratungsnavigator.

"Hab ich jetzt auch wirklich an alles gedacht?" – viele Vermittler von Finanz- und Versicherungslösungen werden sich diese Frage im Laufe des Beratungsgesprächs und im Hinblick auf ihre gesetzliche Dokumentationspflicht gestellt haben.

Einer gewissenhaft dokumentierten Bedarfsanalyse kommt daher besonders beim Thema Arbeitskraft- oder Existenzschutzabsicherung eine besondere Bedeutung hinzu. Eine Fehlberatung kann sowohl für den Kunden als auch den Vermittler schnell zu einem großen finanziellen- und existenziellen Risiko werden und kann teuer werden. Es kann zum Haftungsfall für den Berater kommen. Zur Vermeidung dieses Szenarios ist es der angesehenen Berliner Kanzlei Wirth- Rechtsanwälte mithilfe der Zurich Versicherung gelungen einen neutralen, rechtssicheren Beratungsprozess zu gestalten, welcher nun auch digitalisiert angeboten wird. Im Zuge der Digitalisierung des Beratungsprozesses bietet dieser gewonnene Effizienzvorteil in den Verwaltungs- und Verkaufsprozessen einen echten Mehrwert für die Vermittler. Die digitale Darstellung des Beratungsverfahrens gewährt einerseits dem Kunden einen offenen und transparenten Zugang zu den Lösungsvorschlägen des Vermittlers und sichert diesem gleichzeitig verbindlich zu, alle rechtlichen Rahmenbedingungen einzuhalten.



#### Beratung einfach sicher

In einer kurzen Abfolge können Kundenbedarfsanalyse, Produktempfehlung, Produktentscheidung und Dokumentation somit kohärent erstellt werden. Gleichzeitig wird das Verfahren mit der Unterschrift des Kunden und der Testierung durch die Kanzlei urkundlich abgesegnet. "In Beratungsgesprächen stehen Ver-

mittler tagtäglich vor der Frage: Welches Produkt zur Arbeitskraftsicherung eignet sich für welchen Kunden? Oft war in der Vergangenheit bei diesen Produkten eine Empfehlung auch nach vielen Jahren noch rechtlich angreifbar, weil vielleicht bestimmte, eigentlich passende Produkte gar nicht in Betracht gezogen wurden", sagt Norman Wirth von Wirth – Rechtsanwälte. Korrekt angewandt kann der Navigator daher als Grundlage für eine rechtskonforme Produktempfehlung angesehen werden und solche Unsicherheiten künftig beseitigen. Der digitale Beratungsnavigator steht sowohl für die Produkte der Arbeitskraft- oder Existenzschutzabsicherung, als auch für Pflege- Unfall- oder Krankentagegeldversicherungen zur Verfügung.

"Der digitale Beratungsnavigator steht sowohl für die Produkte der Arbeitskraft- oder Existenzschutzabsicherung, als auch für Pflege-Unfall- oder Krankentagegeldversicherungen zur Verfügung."

#### Interesse geweckt?

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

#### Kontakt

ZURICH Versicherung Karlheinz Gierz

Tel: 0172 6558107 karlheinz.gierz@zurich.com

www.zurich.de



Sichern Sie Ihre Kunden ab – mit unseren **passgenauen Lösungen** für ihren Betrieb.

Egal ob Tischler, Bäcker, Fleischer oder ein anderes Handwerk – mit BetriebsPolice select sichern Ihre Kunden ihren Handwerksbetrieb 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









## Staffel Marathon 2016

[pma:] war am 11.09.2016 beim Staffel Marathon in Münster dabei.









An den Start gegangen sind:

Yves Gelhard · Frank Hellweg · Stephan Hinzen · Sasa Krec · Robert Linnemann · Jessica Lischo Katarina Orlovic  $\cdot$  Dieter Paus  $\cdot$  Jan Ruhoff  $\cdot$  Jörg Rulff  $\cdot$  Jürgen Thiessen  $\cdot$  Thomas Wendt













In dieser Ausgabe möchten wir Ihnen einen kleinen Überblick verschaffen, welche Absicherungsmöglichkeiten wir für Gewerbeversicherung in der Baubranche (Bauhandwerker/Baunebengewerbe) empfehlen. Diese Empfehlung ist nicht abschließend. Weitere Informationen finden Sie auch im infosystem der [pma:] unter den genannten PSC-Codes.

#### Thema der Ausgabe:

# Gewerbliche Sachversicherungen für Bauhandwerker

#### [ 1. Betriebshaftpflichtversicherung (Betriebs-HV)

Das A und O eines Betriebes sollte die Betriebs-HV sein. Diese schützt Ihren Kunden vor unberechtigten Ansprüchen (Schadenabwehr – passiver Rechtsschutz) oder zahlt bei berechtigen Ansprüchen. Wir empfehlen eine Deckungssumme von 5 Mio. Euro für Sach- und Personenschäden.

Das Angebot an Tarifen bei den Gesellschaften ist sehr umfangreich. Wir haben Ihnen beispielhaft eine Aufzählung an Deckungspositionen aufgeführt, die unserer Meinung nach in einer guten Betriebshaftpflichtversicherung enthalten sein sollte. Diese Empfehlung soll lediglich als Richtlinie bei der Wahl des "richtigen" Tarifes helfen:

- Mängelbeseitigungsnebenkosten (Beispiel: bei einer von Installateur verlegten Wasserleitung sind die Muffen nicht korrekt angezogen worden. Daraufhin tritt Wasser an den schadhaften Stellen aus. Um diesen Schaden zu beseitigen, muss die Wand aufgestemmt werden. Diese Kosten werden übernommen, jedoch nicht die Behebung der Schadenursache.)
- Nachbesserungsbegleitschäden (Beispiel: Versorgungsleitungen, die auf der Geschossdecke liegen, wurden nicht korrekt isoliert. Um diesen Mangel zu beseitigen, muss der Boden und der Estrich aufgebrochen werden. Die Kosten zur Behebung des Schadens werden übernommen, nicht jedoch die Kosten der Isolierung)
- Tätigkeitsschäden: hier sollten die Versicherungssummen verglichen werden.
- Be- und Entladeschäden
- Leitungsschäden
- Schäden an geliehenen und gemieteten Arbeitsmaschinen
- Die erweiterte Produkthaftpflichtversicherung für den Handel mit Material oder Erzeugnissen.

Erfragen Sie bei der Risikoanalyse, ob der Betrieb des VN spezielle Arbeiten durchführt. Je nach Spezialisierung könnten wichtige Deckungsbausteine notwendig sein. Zum Beispiel bei Asbestarbeiten.

Angebote erhalten Sie über den Risikofragebogen im Infosystem (PSC-Code 7357A). Alternativ stehen Ihnen die Rechner der Gesellschaften (Online-Rechner/selbstrechnende Anträge) zur Verfügung (PSC-Code 6572A).

#### 2. Inhaltsversicherung

Die Versicherungssumme sollte wie folgt gebildet werden:

- Betriebseinrichtung (wie Maschinen, Arbeitsgeräte, Arbeitsplätze der Mitarbeiter, Werkzeuge, ...),
- kaufmännische Betriebseinrichtung (Inventar des Büros inkl. technischer Ausstattung, wie Computer etc.)
- Waren/Vorräte/Material



Es gibt einige Punkte, die in einer Inhaltsversicherung für Bauhandwerker enthalten sein sollten, und auf die zu achten ist. Wenn Ihr Kunde beispielsweise Sachen (Werkzeuge etc.) in Containern oder Bauwagen auf Baustellen lagert, sollte dies in der Inhaltsversicherung versichert sein. Werden Werkzeuge entwendet, hat Ihr Kunde hier Versicherungsschutz.

Hat Ihr Kunde ein Objekt gemietet und Antennen oder Markisen angebracht (außen am Gebäude angebrachte Sachen), sollten diese auch in der Inhaltsversicherung abgesichert werden, da er die Gefahr hierfür trägt.

Angebote erhalten Sie über den Risikofragebogen im Infosystem (PSC-Code 7357A). Alternativ stehen Ihnen die Rechner der Gesellschaften (Online-Rechner/selbstrechnende Anträge) zur Verfügung (PSC-Code 6572A).

# 3. Werkverkehrsdeckung (Autoinhalt)

Hat Ihr Kunde eingelagerte Werkzeuge in seinem Fahrzeug, wäre diese Deckung als Ergänzung zur Inhaltsversicherung sehr sinnvoll. Hier gibt es unterschiedliche Tarife. Achten Sie auf folgende Klauseln:

Domizilklausel (viele Gesellen nehmen die Firmenfahrzeuge mit nach Hause, um am nächsten Morgen direkt zum Kunden fahren zu können, daher ist es sinnvoll auf diesen Einschluss zu achten)
Streichung der Nachzeitklausel (normalerweise sind Fahrzeuge, die zwischen 22 Uhr und 6 Uhr "verlassen" werden, gesondert zu sichern; verschlossene Garage: bei dieser Klausel entfällt diese

Teilweise können Sie auch auf Antrag das Baustellenrisiko (s. Inhaltsversicherung) in der Werkverkehrsdeckung absichern. Bitte beachten Sie in beiden Absicherungsmöglichkeiten die Mindestsicherungen.

Angebote erhalten Sie über den Risikofragebogen im Infosystem (PSC-Code 7357A). Außerdem stehen Ihnen die Tarifunterlagen der von uns empfohlenen Gesellschaften unter dem PSC-Code 6463A zu Verfügung.

#### 4. Maschinenversicherung

Arbeitsmaschinen wie Bagger oder Betonpumpen sind ständig in Gebrauch und daher sehr anfällig für Defekte. Hier könnte die Absicherung über die Maschinenversicherung helfen. Die Maschinenversicherung ist wie die Elektronikversicherung eine Allgefahrendeckung. In der Maschinenversicherung gibt es verschiedene Deckungsmodelle:

- a) Volle Deckung inkl. innere Betriebsschäden
- b) Volle Deckung ohne Betriebsschäden (Kasko)
- c) Teiledeckung

Beachten Sie weitere Leistungseinschlüsse wie zum Beispiel:

- Vermietung/Verleih
- Unterschlagung
- Mehrkostendeckung

Die Tarifunterlagen der von uns empfohlenen Gesellschaften stehen Ihnen unter dem *PSC-Code 6458A* zur Verfügung.

#### 5. Rechtsschutz

Die Rechtsschutzversicherung dient dazu, Interessen Ihres Versicherungsnehmers gerichtlich durchzusetzen.

Folgende Leistungsarten sind beispielhaft über den Firmenrechtsschutz versichert:

- Schadensersatz-RS
- Arbeits-RS
- RS im Vertrags- und Sachenrecht
- Steuer-RS vor deutschen Gerichten
- Sozial-RS vor deutschen Gerichten

In der gewerblichen Rechtsschutzversicherung haben Sie die Möglichkeit, den Versicherungsschutz individuell zu gestalten. Folgende Bausteine können vereinbart werden:

- Arbeitgeber-RS
- Immobilien-RS für gemietete Räume/Eigentum
- Verkehrs-RS für die auf den VN zugelassenen Fahrzeuge und
- Spezial-Strafrechtsschutz.

Zusätzlich zum Firmenrechtsschutz können Sie auf individuelle Anfrage den Firmenvertragsrechtsschutz anbieten.

Hierüber werden Forderungen des VN gerichtlich geltend gemacht. Zum Beispiel:

Sicherung)



- Der Auftraggeber verlangt Nachbesserung.
- Der Auftraggeber möchte den Preis mindern.
- Der Auftraggeber wünscht eine Rückabwicklung des gesamten Auftrages.
- Der Auftraggeber verlangt Schadenersatz und möchte eine andere teurere Firma beauftragen.

Alternativ hierzu kann auch der Inkassorechtsschutz angeboten werden. Dieser unterstützt Ihren Kunden bei unstrittigen Rechnungen.

In der gewerblichen Rechtsschutzversicherung haben Sie vielfältige Tarifierungsmöglichkeiten. Daher sollte der gewünschte Versicherungsschutz über unseren Risikofragebogen aufgenommen werden (PSC-Code 7357A). Die Tarifunterlagen der von uns empfohlenen Gesellschaften stehen Ihnen unter dem PSC-Code 6555A/6616A zur Verfügung.

#### 6. Kredit-/Kautionsversicherung

Um Ihren Kunden vollumfänglich zu beraten, gehört sicher auch die Beratung hinsichtlich einer Bürgschaftsversicherung (Aval-Versicherung). Die Bürgschaftsversicherung leistet bei:

- Ausführungsbürgschaften
- Mängelansprüchebürgschaften (bzw. Gewährleistungsbürgschaften)
- Vertragserfüllungsbürgschaften
- Vorauszahlungsbürgschaften
- Bietungsbürgschaften
- Bauhandwerkersicherungsbürgschaften gemäß § 648a BGB

Am häufigsten werden die ersten drei Bürgschaften benötigt. Wo ist der Vorteil?

Keine Anrechnung des Bürgschaftsvolumens auf die Kreditlinie bei der Hausbank – dadurch erhalten die Unternehmen Liquidität und Flexibilität und keine zusätzlichen Kosten bei der Ablösung bestehender Bürgschaften.

Die Tarifunterlagen der von uns empfohlenen Gesellschaften stehen Ihnen unter dem *PSC-Code 6002A* zur Verfügung. ]

[pma:] Team Sach Gewerbe

# Makler-Betreuer-Tag

Seit 2005 veranstaltet [pma:] den sogenannten "Tag der Geschäftsfreunde" – unser kleines Dankeschön an die Maklerbetreuer für die erfolgreiche und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Ob Kochkurs, Klettergarten oder Wildpferdebahn – die Palette der bisherigen Veranstaltungen ist bunt und breit gefächert. Umso mehr hat es uns gefreut, dass wir ein einzigartiges und brandneues

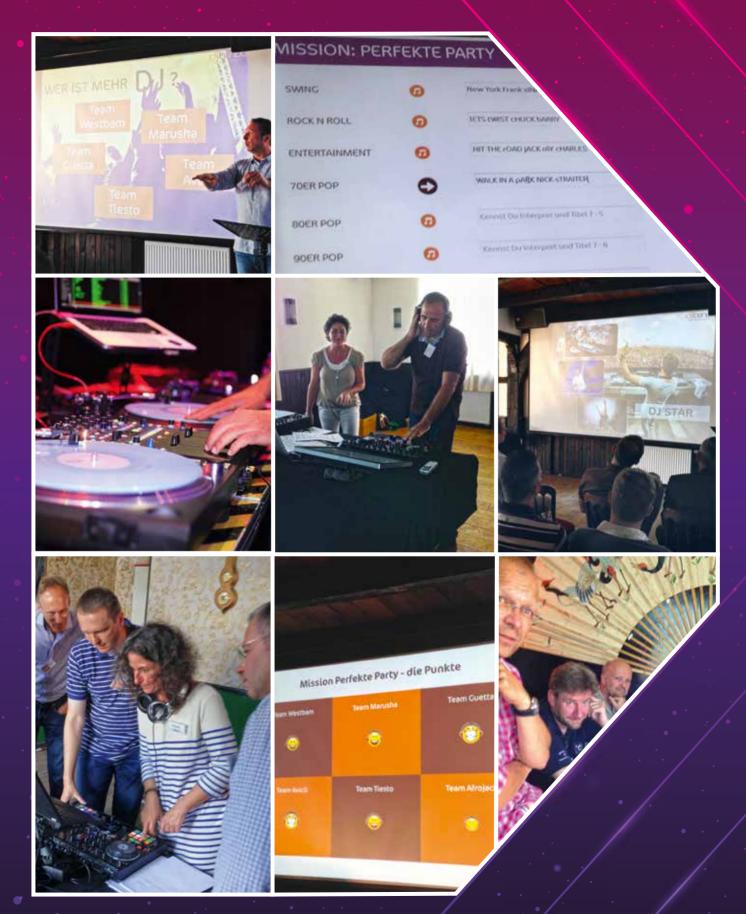
Programm für das diesjährige Treffen organisieren konnten: Party mal ganz anders mit der dj-bande aus Münster. Im Mittelpunkt stand ein sehr kreatives Musik-Quiz. Natürlich als spielerische Variante für die Teilnehmer, die keine DJs werden wollen, aber damit den DJ in sich entdecken können. In fünf Teams aufgeteilt, hieß die Mission "Perfekte Party" und wurde praktisch und theoretisch umgesetzt – angeleitet und begleitet durch DJ-Profis der dj-bande. Am Ende wurde mit Hilfe einer DJ-Jury das Gewinnerteam ermittelt.















Urlaub im Ohr – Wie wäre es mal mit Reiseliteratur fürs Ohr? Mit den Hörbüchern vom Berliner Audioverlag geophon werden Sie weltweit auf eine akustische Reise mitgenommen. Genießen Sie Klänge, Musik und Interviews aus Orten nah und fern. Lauschen Sie den Wellen auf Hawaii, tauchen Sie ein in die schillernde Unterwasserwelt der Karibik oder begeben Sie sich auf einen Spaziergang durch New York, Lissabon oder München. Im Booklet sind praktische Tipps und Adressen für eigene Erkundungen zusammengestellt sowie Internetverweise und weiterführende Literaturtipps. Lassen Sie sich aus dem Alltag entführen oder sammeln Sie Ideen für Ihr nächstes Reiseziel. Preis: ca. 10 Euro









Natürlich ist Kaffeemahlen heute elektrisch schnell und einfach. Aber schöner ist es mit der klassischen Kaffeemühle von Tre Spade. Und mit dem Schwungrad geht es auch schnell und einfach.Im Retrodesign ein Hingucker in jeder Küche.

Preis: ca. 299 Euro

#### Mythos als Modell. Der Silberpfeil von Schuco.

Schuco baute 1936 das erste Modellauto, das mit technischer Präzision und bemerkenswerter Ausstattung verblüffte. In der Folge entwickelte man für die Modelle allerlei mechanische Finessen wie mechanische Schaltgetriebe und funktionsfähige Handbremsen. Der Mercedes Silberpfeil ist nicht nur ein Mythos des Rennsports, sondern auch als Schuco-Modell ein echter Klassiker. Er ist mit einer Lenkradsteuerung, einem Differential und einem extrem starken Federwerk ausgestattet. Angetrieben wird er durch einen Federzug mit Schlüssel und zusätzlich über eine Schwingachse, die durch ein Reibrad das Werk aufzieht. Das Modell wird als Bausatz (das Federwerk ist bereits montiert) in einer Verpackung geliefert, wie sie auch in den 1930er Jahren auf den Markt kam. Gesehen bei manufactum, Preis: 72,00 Euro



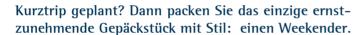




#### Flink aufgebaut, flink unterwegs.

Wie wäre es mit einem gemeinsamen kleinen Bauprojekt für Klein und Groß unterm Tannenbaum? Mit den Rutschauto-Bausätzen von phim entdecken und erleben Kinder gemeinsam mit Erwachsenen das Bauen, Basteln und Spielen neu. Eine schöne Alternative aus Holz zu den modernen Modellen aus Plastik. Preis: ca. 250 Euro







Reisetasche von Holzrichter Berlin, Preis: ab 299 Euro







Reisetasche Toscana von Picard,
Preis: ca. 479 Euro



Trotz Filz- und Kugelschreiber oder anderer Neuentwicklungen gilt nach wie vor der Füllfederhalter als Inbegriff der Schreibkultur. Schöne Modelle gibt es viele. Unter anderem von Kaweco. Einer der ältesten Kaweco Serien ist der LILIPUT. Bereits 1908 faszinierte die einfache Machart dieser Schreibgeräte, die bis heute nur aus drei Gehäuse-Teilen besteht: Kappe, Schaft und Mundstück.

Preis: ab 49 Euro



Fotos halten Augenblicke fest. Mit einer Sofortbildkamera halten Sie Ihre Bilder auch sofort in der Hand. Im angesagten Retrodesign mit der instax mini 90 NEO Classic von Fujifilm ein Spaß auf jeder (Weihnachts-) Feier. Und wer es lieber bunt mag, hat mit der instax mini 8 viele farbenreiche Varianten. Die NEO Classic gibt es ab 120 Euro, die instax mini 8 ab 65 Euro.







# Über den Wolken muss die Freiheit wohl grenzenlos sein...

Auch im Herbst 2016 haben wir wieder ein Kapitalanlageseminar durchgeführt. Im letzten Jahr waren wir in Hamburg im Bankhaus Warburg und mit Buss im Hafen. Dieses Mal ging es Richtung Süden. Die Veranstaltung fand in der Villa Mumm statt. Die Villa Mumm ist Sitz der Kapitalanlagegesellschaft Fidelity International (in Deutschland) und deren Tochter der FIL Fondsbank GmbH (FFB) in Kronberg im Taunus.

[ Peter Sommer und ich durften hier um 9:30 Uhr neben siebzehn Beratern der [pma:] und zwei Interessenten, auch fünf Referenten begrüßen, die sehr spannende Themen präsentierten. Auf der Agenda standen folgende Vorträge:

Tobias Kraus von Fidelity gab einen Rückblick und einen

> Marktausblick zu Renten-Aktienmärken und und bezog hier auch den Brexit mit ein, der nicht die zuvor erwarteten Auswirkungen hatte. Sehr interessant war hier der "Global Risk Appetite Index", der verdeutlichte, dass nach jeder Panik auch eine

Euphorie folgt. Frei nach dem Motto "jeden Morgen geht die Son-

ne" auf. Daher haben sich die Börsen immer wieder von Rückschlägen erholt. Ein Thema im Vortrag waren auch die Niedrigzinsen. So hat eine 10-jährige Deutsche Bundesanleihe heute eine negative Rendite. Erst bei einer 20-jährigen Bundesanleihe erhalten Sie 0,3% Zinsen. Wie und wo lege ich mein Geld sicher an? Hier gibt es keine einfache Antwort. Es hängt ab von der Risikoneigung, von der Laufzeit und der Rendite, die erzielt werden soll. Unser Tipp sind hier unter anderem Fonds-Vermögensverwaltungen zur Vermögensbildung und zum Vermögenserhalt. Wo wir auch gleich beim nächsten Thema und beim nächsten Referenten sind.

Alexander Stütz von der Portfolio Concept Vermögensmanagement GmbH präsentierte die privat.portfolio-Serie. Hierbei handelt es sich um eine Fonds-Vermögensverwaltung, die es in fünf Varianten gibt (Sicherheit, Ertrag, Balance, Wachstum, Dynamik).

Die Portfolios unterscheiden sich in der Höhe der Aktienquote und der Zielrendite. Welches Portfolio für den Anleger das richtige ist, hängt von Anlageziel und Anlagehorizont ab.



#### Die Portfolios der privat.portfolio Serie

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

Zeirendite": Euribor steht für den durchschnittlichen Zinssatz, zu dem sich europäische Banken untereinander für jeweis 3 Monate Geid leihen.

Zur Angebotserweiterung und Risikostreuung ("nicht alle Eier in einen Korb") können auch Sachwerte eine mögliche Anlageform sein, unter anderem als Alternativer Investmentfonds (AIF). Hierzu waren mit Michaela Steffen von der Hannover Leasing Investment GmbH (HL) und Benjamin Kaiser von der Wealth Management Capital Holding GmbH (WealthCap) zwei Referenten renommierter Emissionshäusern vor Ort. Frau Steffen referierte zum aktuellen Angebot. Hierbei handelt es

sich um einen Airbus A380 Leasingnehmer ist die Fluggesellschaft Emirates mit Sitz in Dubai. Herr Kaiser hielt einen Vortrag zunächst über den aktuellen Portfoliofonds von WealthCap. Hier kann der Anleger gleichzeitig in Immobilien, Private Equity und Energie bzw. Infrastrktur investieren. Ein weiterer Bestandteil der Präsentation war



die Anlagemöglichkeit in ein Bürogebäude im Silicon Valley. Der Mieter ist hier Netflix.

Als Schlussreferenten hatten wir Stefan Heinze. Herr Heinze zeigte uns die Möglichkeiten, in Solaranlagen zu investieren. Vielleicht sind Ihnen schon einmal die Solarparks an Autobahnen und

Bahntrassen aufgefallen. Diese Panels gehören zu einem großen Teil Privatpersonen, die sich entschlossen haben, anstatt in eine Eigentumswohnung als Kapitalanlage, hier als Stromproduzenten ihre "Miete" zu verdienen.

Um 14:00 Uhr war die Veranstaltung an dieser Stelle beendet.



#### "Flug auf Höhe 0"

Nach soviel geballten Informationen in Teil 1 kam die Pause in Form der Autofahrt zum Flughafen sehr gelegen.

Hannover Leasing hatte uns eine Flughafenführung für den Frankfurter Flughafen gebucht. Wenn man, wie ich, nur Flughäfen wie den in Dortmund und Münster/Osnabrück kennt, ist man überwältigt und beeindruckt von der Größe und dem Betrieb, der hier herrscht. Im Minutentakt gehen hier Flieger nach New York, Fuerteventura, Shanghai-Pudong und den Rest der Welt raus und genauso schnell landen andere aus Riad, Bangkonk-Sa-



varnabhumi , Dubai und weiteren Orten. Möglich machen das die vier Start- bzw. Landebahnen, die auch lang genug sind für die ganz großen "Flieger", wie die Boeing 747 und den Airbus 380. Sie lassen selbst den Bus, mit dem wir unterwegs waren, sehr klein erscheinen. Unter dem Heck stehend, bekommt man erst einen Eindruck, wie riesig diese Flugzeuge in Wirklichkeit sind. Nach unserer 105-minütigen Feuerwehr-Tour, bei der wir auch eine Feuerwache inspizieren durften, beendeten wir um 17:00 Uhr den Tag und begaben uns mit Bahn und Auto zurück nach Hause. Die Teilnehmer und wir hatten einen interessanten Tag. Vielleicht sind Sie das nächste Mal mit dabei?



[pma:] Klaus Ummen

# Erfolgreich zwischen Fradition und Innovation

KAWECO gehört zu den ältesten Marken der Branche. Seit über 130 Jahren sind KAWECO Schreibgeräte fester Bestandteil der High-Class-Sortimente.

[ 1883 in Heidelberg gegründet, produziert Kaweco bis heute eine große Auswahl an erlesenen Stiften und legt besonderen Wert auf klassisches Design und hochwertige Verarbeitung.

Beharrlich setzt KAWECO auf den schmalen Grat zwischen Tradition und Innovation und sichert sich damit seit 1883 die Gunst derjenigen, die ihre Werte und Wertschätzung auf dem Papier ausdrücken möchten.

Mitte der 1930er Jahre wurde das
Modell Sport entwickelt ein kleiner
Füllfederhalter, der bis heute erfolgreich im Programm ist. Geschlossen
ist der Füllhalter mit 10,5 cm Länge
überaus kompakt, mit aufgestecktem
Verschluss liegt er gut in der Hand – der ideale Reisefüllhalter also. Bereits Sepp Herberger wusste diese Eigenschaften zu schätzen.
Der damalige Trainer der deutschen Fußballnationalmannschaft brachte seine siegreichen Taktiken mit dem Kaweco Sport auf das Papier, die 1954
die Mannschaft zum Weltmeistertitel führten.

Kawecos Produktpalette wird perfekt durch die Schlüsselwörter "Tradition" und "Innovation" beschrieben. Die Sport Schreibgeräte sind berühmt für ihr außergewöhnliches, traditionelles oktogonales Design, welches mit modernen Materialien und Farben kombiniert wird. Nicht umsonst spricht der Kenner vom unverwechselbaren Achtkantformat. Die markante

unverwechselbaren Achtkantformat. Die markante Formgebung steht für individuelle Freiheit und maximale Präzision in Design und Umsetzung.

Der Wiedererkennungswert ist sehr hoch, so können Sie einen Kaweco Sport erkennen selbst ohne Kaweco Logo, genau wie Sie auch immer einen Porsche 911 ohne sein typisches Logo erkennen werden. Übri-

gens lieben viele Versicherungen die Kaweco Sport Serie als Werbeträger.

Durch das außergewöhnliche Design werden alle Kaweco Serien einzigartig und unvergesslich. Heute sind Kaweco Schreibgeräte in über 40 Ländern erhältlich. In Deutschland gibt es Kaweco in mehr als 100 Städten bei über 200 Fachhändlern.

www.kaweco-pen.com



## Besser Barmenia. Besser leben.

Machen Sie den Kostenschnitt: Mit den neuen Barmenia Beitragsentlastungskomponenten sichern Sie sich für Ihre private Krankenversicherung eine **garantierte Beitragsreduzierung im Alter** – Monat für Monat, lebenslang. Entscheiden Sie selbst in welchem Umfang sich Ihr Beitrag ab Ihrem 67. Lebensjahr reduzieren soll. Ob mit laufendem Beitrag (Tarif BE)

oder – **steuerlich besonders attraktiv** – mit einer Einmalzahlung (Tarif BE-E).

Informieren Sie sich jetzt:

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







Zwei Klassiker, die in der Weihnachtszeit nicht fehlen dürfen: Zimtsterne...

[partner:] 4 | 2016



In der Weihnachtsbäckerei gibt es manche Leckerei.
Zwischen Mehl und Milch macht so mancher Knilch eine riesengroße Kleckerei.
In der Weihnachtsbäckerei, in der Weihnachtsbäckerei.





- 6 Eiweiß
- 500 g Puderzucker
- 500 g ungeschälte, gemahlene Mandeln
- 3 TL Zimt

#### Außerdem:

- etwa 200 g gemahlene Mandeln zum Bestreuen der Arbeitsfläche
- Backpapier
- Zubereitungszeit: 120 Minuten
- Kühlzeit: über Nacht
- Backzeit: etwa 8 Minuten



#### **Zubereitung:**

Eiweiß steif schlagen, Puderzucker teelöffelweise zufügen und weiter schlagen. Eine Tasse von dem steifgeschlagenen Eiweiß abnehmen und für den Zuckerguss beiseite stellen. 300 g gemahlene Mandeln und den Zimt unter den restlichen Eischnee rühren. Der Teig sollte so fest sein, dass er sich ausrollen lässt. Eventuell etwas mehr Mandeln dazugeben.

Die restlichen Mandeln auf die Arbeitsfläche streuen. Den Teig auf die Mandeln geben und mit leicht bemehlten Händen flach drücken. Das Nudelholz ebenfalls mit etwas Mehl einreiben und den Teig ca. 1 cm dick ausrollen. Zimtsterne ausstechen. Die Zimtsterne mit einem Messer auf ein mit Backpapier belegtes Backblech legen. Mit dem restlichen Eischnee Bestreichen.

Die Zimtsterne im vorgeheizten Ofen bei 160° auf der mittleren Schiene ca. 8 Minuten backen.







- 4 Äpfel (mittelgroß, rot, z.B. Boskoop)
- 40 Gramm Mandeln (gehackt)
- 60 Gramm Marzipan (Rohmasse)
- 20 Gramm Butter
- 4 EL Zucker
- 1 Päckchen Vanillezucker
- 1/2 TL Zimt
- 150 ml Orangensaft
- 1 EL Zitronensaft





#### **Zubereitung:**

Die Äpfel gut abwaschen, den oberen Teil des Apfels, einen "Deckel", abschneiden. Mit einem Apfelausstecher das Kerngehäuse ausstechen. Mandeln, Marzipan, Zucker, Zimt, Butter und Vanillezucker zu einer Masse verkneten. Die Äpfel in eine kleine, ofenfeste Form setzen und die Äpfel mit der Marzipan-Buttermasse füllen. 150 ml Orangensaft, 1 EL Zitronensaft und 1 EL Zucker aufkochen, über die Äpfel in die Form gießen. Im heißen Ofen bei 200 Grad (Umluft 180 Grad) in der Ofenmitte 35 Minuten backen. Nach 25 Minuten die Deckel aufsetzen und mitbacken.

Dazu passt Vanille-Eis.













# [ Thema dieser Ausgabe: Runter von der Straße, rein in das Gelände - Trailrunning!

Wenn die ersten Blätter fallen, die Laufsaison mit ihren Wettkämpfen so langsam zu Ende geht, stellt sich durchaus die Frage: wie erlange ich die Motivation weiter zu trainieren? Irgendwie möchte man die Form, die man sich mühsam antrainiert hat, nicht unbedingt wieder hergeben.

Mit Weihnachtsmärkten und Weihnachtsfeiern locken die Sünden, die es zu kompensieren gilt. Schnell sieht man sich im nächsten Frühjahr vor der großen Aufgabe stehen, sich erneut eine Form für den Wettkampf bzw. die Strandfigur anzutrainieren. Das wird im Laufe der Jahre leider auch nicht einfacher...



# Neue Motivation für das Training – alte Pfade verlassen!

Im eigenen Training schleichen sich meist Rituale ein, was dazu führt, dass das Training durchaus langweilig werden kann. Man läuft zur gleichen Tageszeit, die gleiche Runde in der gleichen Richtung. Daher ist es wichtig, auch mal Neues auszuprobieren. Trailrunning beginnt, wo markierte Wege enden. Der Reiz liegt unter anderem in der Entdeckung neuer Strecken. Oder in den Herausforderungen durch verschiedene Untergründe auf Schotter-, Wald- und Wiesenwegen. Für mich persönlich ein großer Vorteil, weil sich langfristig verschiedene Strecken abwechslungsreich kombinieren lassen und insgesamt die Orientierung in der Natur besser wird.

#### Voraussetzungen für das Training im Gelände

Längere Läufe vorab in der Ebene stellen in der Vorbereitungsphase den Organismus besser auf die stärkere Beanspruchung im Gelände ein. Als weitere Vorbereitung bieten sich Übungen aus dem Lauf- ABC wie Skippings, Anfersen oder Hopserlauf an. Dadurch wird eine verbesserte Koordination und eine Stabilität der Muskeln, Bänder und Sehnen erzielt. Ebenso sind Läufe in tieferem Sand oder über Rasen effektiv, um den Bewegungsapparat auf die vielfältigen Bewegungen einzustellen.

Vor den jeweiligen speziellen Trainingsbelastungen empfiehlt sich ein lockeres 15minütiges Einlaufen, um sich an den weichen ▶

4 | 2016 [partner:]

Waldboden oder Sandboden zu gewöhnen. Gleichzeitig dient dieses auch der Vorbeugung von Verletzungen (warm-up Phase). Nach intensiver Belastung ist es immer aut, den Organismus durch ein lockeres Auslaufen wieder behutsam "runterzufahren" (cool-down Phase).

#### Positive Effekte des Trailrunnings

Grober Untergrund und Hindernisse trainieren die körperliche Ausdauer und Kraft des Läufers, aber auch die Koordinationsund Konzentrationsfähigkeit. Da der gesamte Körper stabilisiert werden muss, werden mehr Muskelgruppen als beim Laufen auf der Straße beansprucht. Ebenso wird der Ermüdungswiderstand beim Trailrunning stärker trainiert als in der Ebene, weil das Laufen insgesamt anstrengender ist und einen höheren Trainingseffekt mit sich bringen kann. Weiterer positiver Effekt: der Kalorienverbrauch steigt.

Durch Hügelläufe im Gelände lässt sich beispielsweise die Beinkraft explizit trainieren. Hier bieten sich mehrfache Wiederholungen in kleineren Runden von z.B. 400m an, wobei der Schwerpunkt auf die effektive Arm- und Beinarbeit an der Steigung gelegt werden sollte. Ein qualifizierter Lauftrainer legt ein besonderes Augenmerk auf die korrekte Ausführung der Bewegungen. Seit Jahren biete ich im Herbst/Winter Cross- und Trailrunning-Kurse an. Weitere Informationen finden Sie unter www. effactiverunning.de

#### Vorsicht und Augen auf!

Natürlich birgt das Training im Gelände neben vielen positiven Effekten durchaus auch ein Risiko für Verletzungen. Aber mit einer guten Vorbereitung und einer konzentrierten Trainingsdurchführung lässt sich das Verletzungsrisiko gering halten.



Zwei unabdingbare Technikvoraussetzungen, um Wurzeln, Steinen, Ästen besser ausweichen zu können, sind z.B. kürzere Schritte und höher angezogene Beine beim Laufen. Mit zunehmendem Training werden Muskeln, Bänder und Sehnen widerstandsfähiger, was gleichzeitig auch den Gefahren von Verletzungen entgegen-

wirkt.

zunehmender Trainingsdauer wird man feststellen, dass die

Konzentration langsam schwächer wird und auch die Kraft, die Beine anzuheben, nachlässt. Spätestens an diesem Punkt sollte man das Tempo herausnehmen, da die Anforderungen hoch sind, weil jeder Bodenkontakt der Füße anders ist. Ich empfehle ein vorausschauendes Laufen, immer ein paar Meter im Voraus, um eventuellen. Schwierigkeiten mit der richtigen Reaktion zu begegnen.

#### Trainingsempfehlung - Fartlek- Training

Meine favorisierte Trainingsmethode ist das sogenannte Fartlek-Training, was aus dem Schwedischen stammt und soviel wie "Spiel (Lek) mit der Geschwindigkeit (Fart)" bedeutet. Im Gelände lässt sich das Training wie folgt gestalten: die Anstiege schnell hoch laufen und bergab locker und langsamer. So findet eine Art Intervalltraining mit Tempowechseln im Gelände statt. Das ist sehr abwechslungsreich, effektiv und intensiv und macht viel Spaß. Als Variante lässt sich auch ein Intervalltraining unabhängig vom Geländeprofil durchführen: z.B. 10 x 4 Minuten schnell Laufen und dazwischen 2 Minuten locker Traben.

#### **Fazit**

Die Trainingsform des Trailrunnings sollte in jeden Läuferalltag integriert werden. Nach einer Vorbereitungsphase bringt das Laufen im Gelände sehr viele positive Trainingseffekte und zusätzlich ganzjährig Natur- und Landschaftserlebnisse mit sich.

"In diesem Sinne: keep on running und immer schön die Füße hochheben (und nicht -legen ©)."

#### Tipps für das Equipment:

#### Sicher über Stock und Stein

Traillaufschuhe Salomon XA
PRO 3D ULTRA 2 GTX
– ein toller Laufschuh
abseits der befestigten
Wege. UVP 150 Euro







Neues entdecken Ein besonderer Reiz des Trailrunnings liegt in der Entdeckung neuer Strecken.

Augen auf! Unbekannte Pfade erfordern hohe Konzentration, viele Hindernisse müssen genommen werden.

Gute Vorbereitung! Wer unvorbereitet über Stock und Stein springt, läuft Gefahr, sich zu verletzen. Prellungen und Bänderrisse sind keine Seltenheit.

Gutes Schuhwerk Gute Trailschuhe sind das A und O. Diese sind für die speziellen Anforderungen des Trailrunnings im Gelände konzipiert. Im besten Fall sind sie rutschfest und halten die Füße auch bei schlechtem Wetter warm und trocken.

Langsam! Schnelligkeit spielt beim Trailrunning eine untergeordnete Rolle. Das Lauftempo muss an die Gegebenheiten angepasst werden. Für zehn Kilometer im Gelände benötigt man mehr Zeit, als für eine flache Strecke ohne Hindernisse.



#### 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 41 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





#### [partner:] portraitiert Partner

# Liebe [pma:]-Partnerinnen und -Partner,

einige von Ihnen haben unsere Rubrik [partner:] portraitiert Partner mit tollen außerberuflichen Inhalten versorgt. Wenn auch Sie ein spannendes Hobby haben oder z.B. ein Ehrenamt ausfüllen oder ein bewegendes Erlebnis aus erster Hand schildern können, melden Sie sich einfach bei uns. Dann bringen wir Ihre Story zu Papier.

Ansprechpartnerin: Katarina Orlovic

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

#### Herausgeber

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH Wilhelm-Schickard-Straße 2, 48149 Münster

Tel. 0251 3845000-0 | Fax-111

E-Mail: info@pma.de Internet: www.pma.de

#### Geschäftsführer

Dr. Bernward Maasjost, Markus Trogemann

Redaktion und Anzeigenleitung Katarina Orlovic [korlovic@pma.de]

#### Adresse der Redaktion und Anzeigenleitung

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

#### Art-Direction, Layout, Grafik, Druck

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



#### Bildnachweise

Fotos: fotolia.com: Robert Kneschke, Michael Tewes; colourbox.com: Hans Prinsen, PetraD, Pressmaster, Christian Fischer; stadt-muenster.de: Presseamt Münster / Andreas Lechtape, Angelika Klauser, Britta Roski, MünsterView, Tilman Roßmöller; ledlenser.com: Ledlenser; JOAS; [pma:]

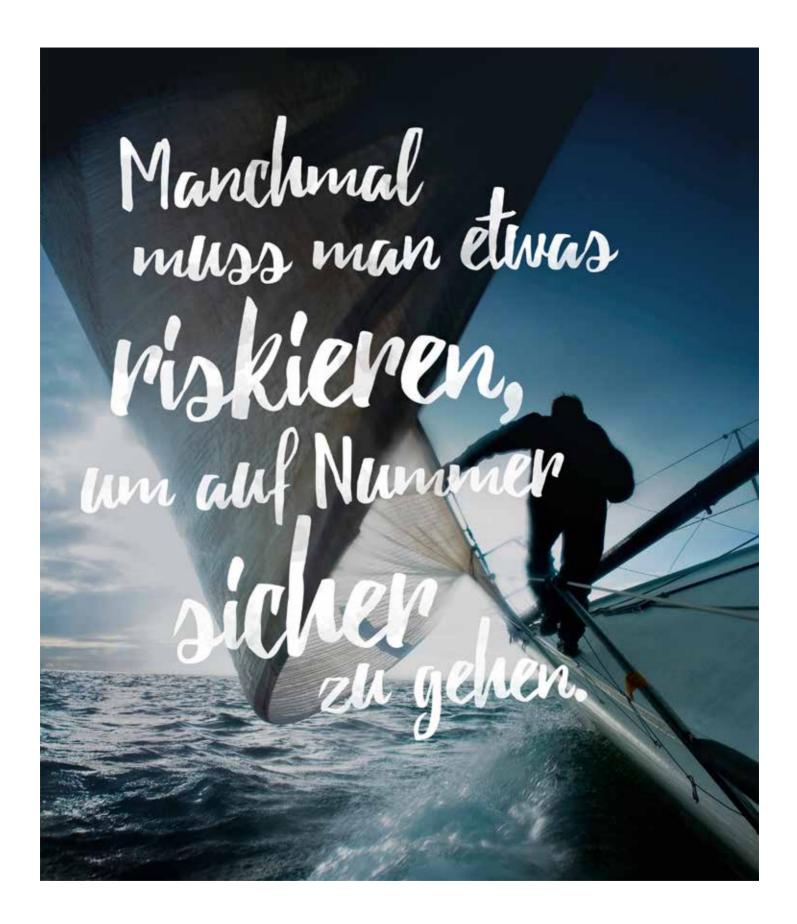
#### Erscheinungsweise

Vierteljährlich: Februar (1), Mai (2), August (3),

November (4) Auflage: 1.000

Den Artikeln, Tabellen und Grafiken in der [partner:] liegen Informationen zu Grunde, die in der Regel dynamisch sind. Weder Herausgeber, Redaktion noch Autoren können Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts übernehmen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

[partner:] 04.11.2016.1T





Wer Chancen nutzen möchte, sollte Altbewährtes kritisch betrachten. Denn Geldanlagen, die Ihre Kunden früher als sicher eingestuft haben, erbringen heute kaum Rendite. Entdecken Sie daher ParkAllee komfort und ParkAllee aktiv, die attraktiven Fondspolicen von Standard Life für jeden Anlegertyp.



# Wir versichern Ihnen: Gute Werbung.

www.werbeagentur.ms

