

[partner:] magazin



Schwerpunkt:
Beratung mit System

[pma:] Maklerkampagne:
bedarfsorientiertes und
leistungsstarkes Konzept

Generationenberatung
in ganzheitlicher
Betrachtung

Neue Technologien:
Kundenbeziehungen
neu denken

Komplettierung der
ganzheitlichen
Familienabsicherung

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



**RABATT-AKTION: 30 %
NACHLASS* BEI NEUGESCHÄFT BIS
31. MÄRZ 2017.**

LEISTUNGSHIGHLIGHTS.

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

MULTI-GARANTIE.

Vier Absicherungskomponenten

- Marktgarantie
- Vorversicherergarantie
- Individualgarantie
- Hochwertige Leistungserweiterungen

ONLINE-SCHUTZ.

Konkrete Hilfeleistung bei

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

KONTAKT.

Team PHV:

Telefon: 0 6221. 709 1522

E-Mail: versicherung@janitos.de

Weitere Informationen und Anmeldung zu unseren Onlineschulungen unter:

www.janitos.de

* Genaue Informationen finden Sie auf www.janitos.de

Liebe Leserinnen und Leser,

nahtlos konnte die diesjährige Jahresauftaktveranstaltung der [pma:] an den Erfolg des letzten Jahres anknüpfen. Im Vorfeld waren die Ausstellerflächen für die Tagung 2017 bereits innerhalb von vier Wochen ausgebucht. 38 Aussteller präsentierten an ihren Ständen bewährte und neue Produkte. Ergänzend dazu bot [pma:] acht Workshops an. Neuerungen in der IT, die Qualifizierung der Beratungskompetenz sowie die Weiterentwicklung der bestehenden Angebote bildeten den inhaltlichen Schwerpunkt der Workshops. Unter anderem finden Sie in dieser Ausgabe auch ein paar Eindrücke unserer Jahrestagung. An dieser Stelle noch einmal ein herzliches Dankeschön an alle, die zu einer rundum gelungenen Veranstaltung beigetragen haben.

Der Einsatz von vertriebsunterstützenden Technologien ist schon immer ein wichtiger Bestandteil unseres Angebotsspektrums. Mit [prima:beraten] bietet [pma:] ein vollständig digitales Kundenportal, mit dem die Partner bei ihrer Kommunikation und Betreuung ihrer Kunden unterstützt werden.

Ein professionelles Zusammenspiel aus persönlicher Beratung und digitalen Angeboten spielt für Makler heute und in Zukunft eine wesentliche Rolle. Daher investiert [pma:] in die Weiterentwicklung der IT. Eine weitere Neuerung, die auf der Jahresauftakttagung vorgestellt wurde: [firma:kompakt]. Mit [firma:kompakt] bietet [pma:] eine komplett neue und ebenfalls technologiebasierte Beratungslogik für Gewerbetreibende im Bereich des Mittelstands an. Auf den Vertriebstagen in der Zeit vom 25. April bis 04. Mai 2017 erfahren Sie dann mehr über das neue Angebot.

Die wichtigste Ressource bleibt grundsätzlich die Qualität der Berater und der Beratung. Folglich ist die Qualifizierung und Weiterbildung der Kooperationspartner ein weiterer großer Investitionsbereich unseres Hauses. Darum wird [pma:] auch 2017 verschiedene Weiterbildungsveranstaltungen durchführen. Die [pma:maklerakademie] bietet Ende März drei Termine zum Thema „Marketing für den Alltag – Die Basis der Kundenkommunikation“ an.

Für qualifizierte, aber auch zeitgemäße Beratung ist das Angebot der [pma:] an ihre Partner groß. Nun wird dieses im Bereich Marketing erweitert. Um in der Masse der Finanzdienstleister aufzufallen und gefunden zu werden, ist es für Makler heute wichtiger denn je, sich selbst im Markt zu positionieren. Dies ist oft leichter gesagt als getan. Wir aber wollen, dass Sie gefunden werden. Getreu unserem Motto „Das Beste verdienen“ unterstützen wir unsere Partner mit einer groß angelegten Maklerkampagne. Was sich dahinter verbirgt, erfahren Sie im Schwerpunkt.

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



Markus Trogemann



Dr. Bernward Maasjost



[Schwerpunkt: Beratung mit System]

- 06 Generationenberatung in ganzheitlicher Betrachtung
_Deutsche Makler Akademie (DMA)
- 10 MAKLERKAMPANGE_Mein Makler vor Ort _[pma:]
- 12 Kundenbeziehungen neu denken _[pma:]
- 14 Komplettierung der ganzheitlichen Familienabsicherung
_Rechtsanwalt Lutz Arnold LL.M

[Editorial]

- 04 Inhaltsverzeichnis
- 78 Impressum

[Krankenversicherung]

- 16 Axa mit neuem Pflegevorsorge-Tarif _Axa Konzern AG
- 18 Trotz Pflegereform: Private Zusatzversicherung bleibt wichtig _ERGO Maklervertrieb
- 20 Sinnvoller Zusatzschutz _Barmenia Versicherungen
- 22 Attraktive Angebote für Makler und Kunden
_Gothaer Lebensversicherung AG
- 24 Individuelle Pflege & finanzielle Sicherheit
_CONSAL MaklerService GmbH
- 28 Tarife die mitwachsen
_Allianz Private Krankenversicherungs-AG
- 63 Der Patient 4.0 _[pma:]



[Lebensversicherung]

- 30 Grundfähigkeits-Schutzbrief _ZURICH Versicherung
- 32 BEST AGER erwarten Rendite und Flexibilität
_Standard Life
- 34 Modern, transparent und flexibel: die neue Rentenversicherung AL_RENTEFlex _Alte Leipziger
- 36 Berufungsfähigkeit und Altersvorsorge: Immer auf dem neuesten Stand _LV 1871
- 40 Je nach Kundenbedarf: Beratungstools und Arbeitskraftabsicherung von Canada Life _Canada Life
- 44 Die Absicherung der Arbeitskraft in der Beraterpraxis
_NÜRNBERGER Versicherungsgruppe



[Sachversicherung]

- 48 Top-Leistungen in allen Lebenslagen. Garantiert.
_Janitos Versicherung AG
- 50 I'M SOUND® für Musik am Stromkreis.
_Mannheimer Versicherungen
- 52 HDI Cyberversicherung _HDI Versicherungs AG
- 54 Gewerbeversicherung neu gedacht _SIGNAL IDUNA
Vertriebsservice Komposit
- 56 Rauchmelderpflicht ab 01.01.2017 in NRW
_ [pma:] Team Sachversicherung

[pma: Kapitalanlagen]

- 70 Das Beste aus beiden Welten _[pma:]

[pma: intern]

- 62 Jubilare _[pma:]
- 74 Raus aus dem Büro, rein in die Natur – die Lauf- und
Fitnesskolumne _[pma:]
- 76 Team Kapitalanlagen stellt sich vor _[pma:]

[pma: panorama]

- 58 Jahresauftakttagung 2017 _ [pma:]
- 64 BIO HOTEL Mattlihüs. Absolut ungestört.
_BIO HOTEL Mattlihüs
- 68 Meister Thomsens Kapperei _Meister Thomsens Kapperei

Generationenberatung in ganzheitlicher Betrachtung



Der Themenbereich der Generationenberatung ist sehr komplex und erfordert umfangreiches Wissen von Beratern und Vermittlern. Er bietet bei ganzheitlicher Betrachtung aber auch großes Potenzial für eine kundengerechte Beratung. Im Folgenden werden die Segmente beschrieben, die für eine fundierte Beratung beherrscht werden sollten.



[Ausgangslage des Kunden

Meist wird die Generationenberatung mit der Zielgruppe 50+ in Verbindung gebracht – Kunden in der Lebensmitte. Verbunden mit den Beratungsansätzen der Generationen, welche darüber oder darunter liegen. In der Altersklasse eines 50-jährigen Kunden gibt es oftmals noch ein oder mehrere lebenden Elternteile – meist mit eingeschränkter Kompetenz im selbstständigen Leben. Dies bedeutet für unseren Kunden, sich kümmern zu müssen, möglicherweise mit wirtschaftlichen und auf jeden Fall emotionalen

Marktanforderungen

Werfen wir einen Blick in den Finanzmarkt, gibt es für die meisten gewünschten Kundenansätze auch Lösungen. Doch passen diese auch in die Struktur des Kunden? Diese sind in die seiner Persönlichkeit und die der Kapitalanlage zu differenzieren. Zunehmend mehr gesetzliche Anforderungen in der Beratung lassen grüßen. Mindestanforderungen zur Zulassung auf den Finanzmarkt, Begründung und Dokumentation der Beratung. Und Haftungsrisiken für den Finanzdienstleister – ein unüberwindliches Minenfeld

„Meist wird die Generationenberatung mit der Zielgruppe 50+ in Verbindung gebracht, Kunden in der Lebensmitte.“

Auswirkungen auf die eigene Lebensqualität. Damit verbunden fragt sich unser Kunde, wie es wohl für ihn selbst im Alter aussieht. Welche Leistungen hat er aus der staatlichen Absicherung über das Sozialgesetzbuch (SGB) zu erwarten, reicht seine eigene Vorsorge aus, um sich den Lebensabend so wie gewünscht und geplant darstellen zu können – wird er von Altersarmut betroffen sein? In wie weit ist angespartes Vermögen für den Unterhalt der Eltern aufzubrauchen?

Bei Kindern im Haushalt greifen die Eltern meist noch in die eigene Tasche für Ausbildung und Studium. Auch hier treten die Fragen auf, wie ist mein Kind im staatlichen System abgesichert, wie kann effizient Vermögen aufgebaut werden. In wie weit bin ich noch für das Verhalten meiner Kinder haftbar zu machen? Doch an wen kann sich der Kunde mit seinen Fragen wenden, um kompetente Auskünfte zu erhalten? Ämter, Behörden, Verbraucherzentralen, Mitarbeiter der Bank oder private Finanzdienstleister, Juristen oder doch Steuerberater?

Fehlende Kundenentscheidungen, oder welche, die ohne strukturierte Beratung erfolgten, können für Kunden zu weitreichenden wirtschaftlichen Defiziten führen wie etwa bei Verlust der Arbeitskraft ohne wirkliche Einkünfte dazustehen, oder Probleme in der Rentenphase, weil zu hohe Risiken in der Geldanlage vorhanden waren. Gegebenenfalls tritt auch die Frage auf, wie ist mit einer vorhandenen Immobilie umzugehen. Verkaufen oder selbst nutzen so lange es geht?

Eigene medizinische Erfahrungen oder Todesfälle in Familie oder sozialem Umfeld sensibilisieren für Themen wie Kontenvollmachten, Testament und Verfügungen. Auch zu diesen Themen wünschen die Kunden in der Regel zumindest Tipps im Umgang zur Lösung der Angelegenheit.

oder vielschichtiges Geschäftsmodell für die Zukunft in einem enger werdenden Markt?

Die generationsübergreifende Beratung stellt an Vermittler komplexe Anforderungen. Zu allererst gehören dazu Fachkenntnisse von aktuellen Gesetzen und Regelungen wie etwa dem Pflege-Stärkungsgesetz, dem geplanten Sozialpartnermodell in der bAV sowie der IDD-Richtlinie. Zahlreiche weitere Themengebiete sollten ebenfalls zum Repertoire gehören.

Kenntnisse im Finanzmarkt

Der Kunde hätte gerne Berater, welche mit profundem Wissen im Finanzmarkt glänzen. Dazu gehören gute Kenntnisse im Bereich SGB, die als Grundlage in der biometrischen Beratung in den verschiedenen Geschäftsfeldern Alter, Tod und Invalidität dienen. Bedarfslücken ermitteln und bei Investments beraten. Anleger und anlagegerechte Beratung mit den passenden Produktlösungen im Markt. Immobilien, selbstgenutzt oder als Kapitalanlage. In allen Bereichen fordert der Gesetzgeber inzwischen Prüfungen, um am Markt tätig werden zu können. Doch reicht eine einmal abgelegte Prüfung, um dauerhaft fundiert beraten zu können?

(Steuer)Rechtliche Beratung

Der Berater sollte auch in den verschiedenen Segmenten der Finanzberatung zur steuerlichen Optimierung Auskunft geben können. Bei der Generationenberatung kommen zu den genannten Themenfeldern noch weitere Beratungsansätze. Etwa das Thema Erben und Schenken, Vorsorge- und Betreuungsvollmachten so wie Patientenverfügungen. Was bleibt, ist die Frage, wie es mit ▶

dem sich daraus ergebenden Haftungspotenzial für unseren Finanzdienstleister aussieht. Welche Themenfelder darf er beraten und wo beginnt die unerlaubte Rechtsberatung. Der Übergang ist oftmals fließend. In wie weit greifen dann noch Vermögensschadensversicherungen oder wann kann er für eventuell begangene Fehlberatung juristisch belangt werden? Wie kann sich unser Berater am Markt positionieren, um eine kompetente Kundenberatung gewährleisten zu können ohne in die genannten Beratungsfallen zu stolpern?

Menschliche Kenntnisse

Individuen empfinden es in der Regel als sehr angenehm, in ihrer Sprache angesprochen zu werden, also nicht über einen Kamm geschoren zu werden. Trotz Internet und Google, die heute sicher ein Teil der Beratung geworden sind. Für den Berater besteht daher die Notwendigkeit, dass er sich sehr genau überlegen muss, mit welchen Kunden er warum zusammenarbeiten möchte. Eine passende Gesprächsführung ist auch noch notwendig – welcher Typ Kunde sitzt mir gegenüber, welche Bedürfnisse oder gar Ängste hat dieser Kunde, was sind die passenden Nutzen-Argumentationen?

Ganzheitliche Betrachtung

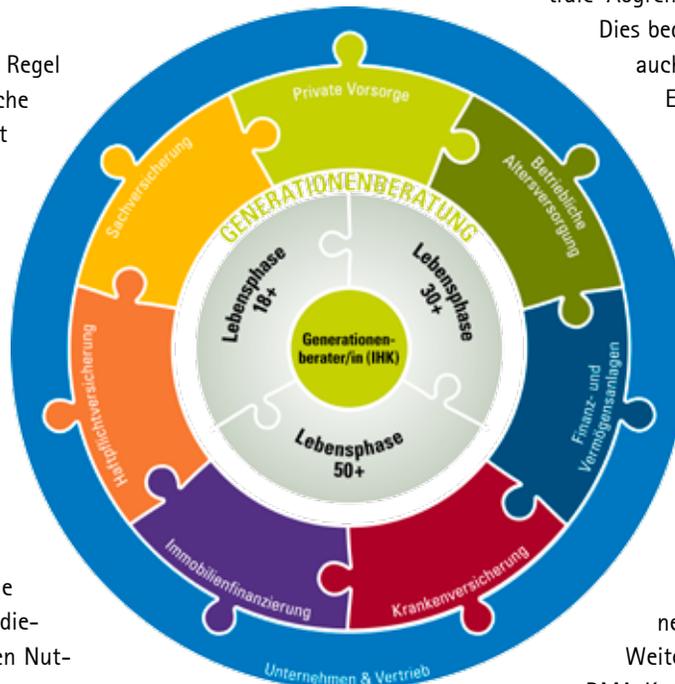
Generationenberatung ist gewissermaßen Finanzdienstleistung mit Lebensberatung. Es gibt in der Kundenberatung grundsätzliche Themen und welche, die in unterschiedlichen Lebensphasen mal präsenter sind oder auch nicht. Grundsätzliches gilt für Vollmachten oder Testamente. Krankenhausaufenthalte und Sterbefälle sind losgelöst vom Alter zu betrachten. Vollmachten können aus Sicht eines 50-jährigen Kunden sinnvoll für dessen Eltern sein, die pflegebedürftig sind, für den Ehepartner eine Entlastung sein, weil er weiß, was zu regeln ist, oder für Eltern volljähriger Kinder den Zugang zu Informationen bezüglich des Gesundheitszustands ihres Kindes darstellen. Je nach Altersklasse und sozialen Aspekten, wie Einkommen oder familiäre Lebenssituation, ergeben sich in der Beratung unterschiedliche Aspekte und Gewichtungen der zu behandelnden Feldern.

Aus- und Weiterbildung

Die vielschichtigen Auswirkungen der einzelnen Bereiche in der Finanzberatung erfordern ein hohes Maß an Aktualität in Wissen und Fertigkeiten des Finanzdienstleisters. Die Investition in Fortbildung ist in der Selbstständigkeit oftmals entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens. Viele Produktgeber bieten Weiterbildung in ihren Bereichen an, allerdings meist auch mit nachvollziehbaren Hintergedanken. Welches Unternehmen investiert schon in Fortbildung von unabhängigen Geschäftspartnern ohne Nutzen daraus ziehen zu wollen. Daraus können sich

für Berater auch Spannungsfelder ergeben, da eine neutrale Abgrenzung oft nicht gewährleistet wird.

Dies bedeutet, dass die fehlende Neutralität auch in das Kundengespräch fließt. Im Extrem kann dies auch zu Haftungsrisiken für Makler führen, die ja bekanntlich die Sachwalter des Kunden sind.



DMA als Garant qualifizierter neutraler Aus- und Fortbildung

Mit der Ausbildung zum Generationenberater (IHK) ist die Deutsche Makler Akademie führend auf dem deutschen Bildungsmarkt. Weit mehr als 400 Teilnehmer haben bereits erfolgreich die Weiterbildung absolviert. Der Erfolg des DMA-Konzeptes liegt darin, dass Experten aus verschiedenen Bereichen der Finanzdienstleistung passgenaues Wissen schulen. Die Kenntnisse zur marktkonformen Generationenberatung in der Finanzdienstleistung stehen dabei im Mittelpunkt. Thematisch nach den unterschiedlichen Bedürfnissen in den Alterssegmenten aufbereitet und ergänzt um Expertenwissen aus den unterschiedlichen Fachbereichen. Abgerundet um die Anforderungen selbstständiger Berater am Markt.]

Kontakt

Deutsche Makler Akademie (DMA)
Ulrike Kilpert
(Trainerin und Produktmanagerin
Private Vorsorge und
Generationenberatung)

www.deutsche-makler-akademie.de



WAS UNS VERBINDET

Sie stecken voller Tatendrang und haben noch Ziele vor Augen? Sie wollen einen Partner, der so kraftvoll ist, wie Sie es sind? Nutzen Sie Ihre Möglichkeiten: mit Canada Life!

Interessiert?
Dann wenden Sie sich
an Ihren vertrieblichen
Ansprechpartner:

Markus Wulfange
Telefon: 0173-54 78 105
markus.wulfange@canadalife.de

[pma: MAKLERKAMPAGNE]

Die [pma: Maklerkampagne] bietet ein bedarfsorientiertes und leistungsstarkes Konzept zur Stärkung Ihrer Person als Makler und Marke. Sie stärken Ihr Image und zeigen Präsenz am Markt als [pma:] Partner.

Wecken Sie das Interesse Ihrer potentiellen Neukunden und teilen Sie ihnen mit, wie wichtig Sie als Experte wirklich sind! Und das Beste: Sie sind ganz in seiner Nähe!



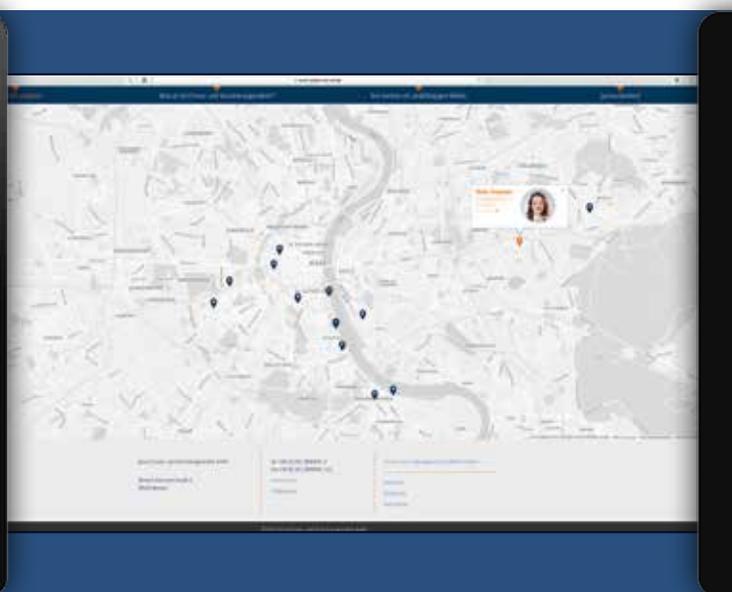
[MAKLER-PORTAL: MEIN-MAKLER-VOR-ORT.DE]

Auf dem Makler-Portal kann der Nutzer durch Angabe seiner PLZ seinen Makler vor Ort finden und kontaktieren. Die emotionale Domain ist leicht zu merken. Sie erhalten Ihre eigene Profilseite auf der Sie sich präsentieren können! Neben den Maklerprofilen bietet das Portal weitere Infos über Ihr Berufsbild und klärt auf!

[GOOGLE ADWORDS]

Mit der [pma: Maklerkampagne] machen Sie sich die weltweit beliebteste Suchmaschine zu Nutze – Stichwort: Google AdWords. Das Werbesystem bietet Anzeigen, dessen Schaltung sich an den Suchergebnissen der Nutzer orientieren. Genau hier greift das Makler-Portal an und bringt Sie in die Köpfe des Verbrauchers!

VARIANTE A: JAHRESBEITRAG PER EINMALZAHLUNG: 999 EURO





Interesse geweckt oder Sie haben Fragen?
Kontaktieren Sie uns!
T. 0251 3845000-140 | korlovic@pma.de

[INDIVIDUALISIERTER FLYER]

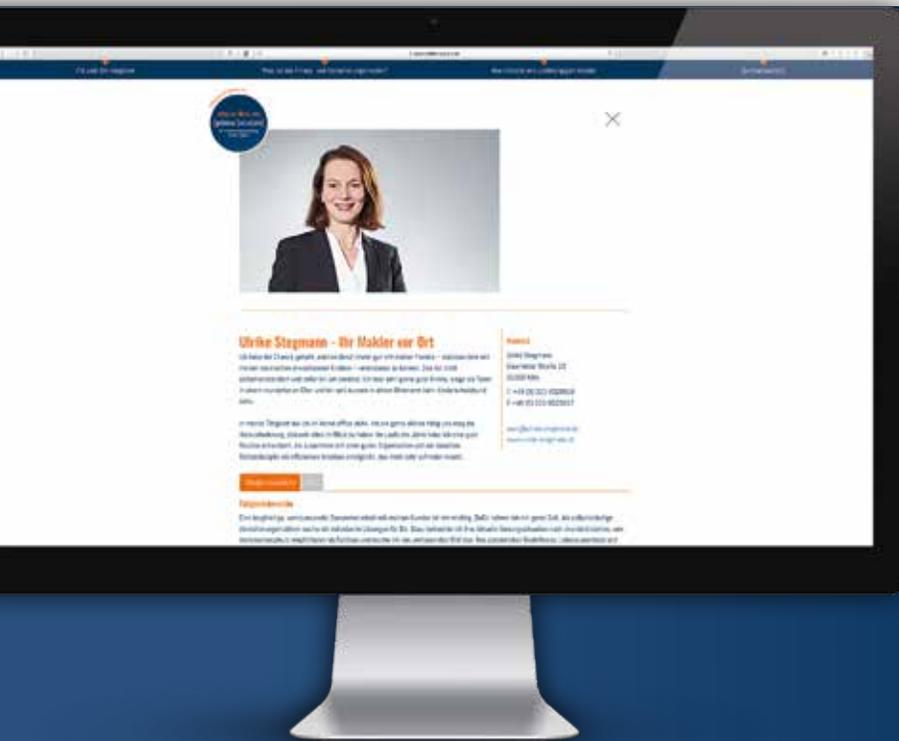
Haben Sie immer auf die Schnelle etwas zum Mitgeben, für neue Vertragspartner, in der Tasche. Der Flyer mit besonderem Format geht nicht in der Menge unter und bietet Ihnen die Möglichkeit sich Ihrem Vertragspartner kurz vorzustellen, sowie ihm eine Produktbeschreibung von [prima:beraten] da zu lassen.

VARIANTE B: MONATSBEITRAG: 89 EURO

[WERBESPOT MIT INDIVIDUELLEM ABSPANN]

Der Werbespot stellt das Produkt [prima:beraten] "spannend" dar und bringt dessen Vorteile wunderbar heraus. Nutzen Sie ihn – mit individualisierten Abspann – für Ihre Kundengespräche. Der Spot wird über Google AdWords beworben und kann auf Ihrer Website eingebunden werden.

Preise zzgl. Mwst. Laufzeit: 2 Jahre



Kundenbeziehungen neu denken

Welchen Einfluss haben neue Technologien auf die Beratung zur Altersversorgung?

Die Entwicklung neuer Technologien verläuft rasant. Es gibt kaum einen Kunden mehr, der nicht über aktuelle Informationstechnologien verfügt und sich eigenständig am Markt und über den Markt informiert. Wie kann ein Makler diesen informierten Kunden ansprechen, halten und bedarfsgerecht beraten?

[Mit der Informationsvielfalt wachsen auch die Kundenerwartungen und -bedürfnisse. Der einfache Verkauf mit kurzer Erklärung des Produktes reicht nicht mehr aus. Erwartet wird eine Analyse des Bedarfs, komplexe Lösungsvorschläge und flexible Reaktionsmöglichkeiten.

Wo liegen die Chancen für Makler?

Die Entwicklungen der vergangenen Jahre zeigen, eine regelmäßige und zukunftsgerichtete Fortbildung ist unabdingbar. Es genügt nicht mehr, die aktuellen Voraussetzungen und Bedingungen verschiedener Tarife zu kennen.

Die Analyse tatsächlicher Umstände war gestern, der Kunde von morgen möchte emotional angesprochen werden. Die Analyse seiner Einkommens- und Absicherungswerte kann er selbstständig über frei verfügbare Rechner im World Wide Web vornehmen. Dem Kunden von morgen fehlt aber der emotionale Hinweis auf die Bedeutung seiner zahlenbasierten Analyse. Diese kann kein Rechentool vorhalten. Im Fokus steht derzeit die erneute Reform der Pflegeversicherung. Mit der Neuregelung der Pflegestufen geht eine komplette Neuordnung der bisherigen Pflegeabsicherungen einher. Im Folgenden finden Sie Ansätze, dieses Thema mit Kunden nach modernen Maßstäben zu erläutern. Angesprochene Kunden sind in der Regel in der zweiten Lebenshälfte, die Kinder sind aus dem Haus, die Eltern betagt oder hochbetagt und

an der Schwelle zur Pflegebedürftigkeit. Das Interesse und vor allem die Notwendigkeit einer Pflegeabsicherung der Eltern ist in jedem Fall vorhanden. Eine Berechnung möglicher Pflegekosten und möglicher Pflegeabsicherungen ist bereits über einschlägige Rechenportale erfolgt. Diese Klienten mit allen Familiengenerationen, Kindern und Enkelkindern etc. zu versorgen und abzusichern, ist das Ziel.

Die Ansprache erfolgt auf emotionaler Ebene. Den Eltern wird nicht die eigene Pflegebedürftigkeit oder die Regelung des Sterbefalls aufgezeigt. Man spricht über die Abnahme von Sorgen.

Vorsorge treffen möchten Eltern/Großeltern zu

- rechtlichen Fragen
- organisatorischen Fragen
- finanziellen Fragen

Rechtliche Fragen regeln die Bereiche der Vorsorgevollmachten, d.h. wer ist berechtigt, über rechtliche, finanzielle, wirtschaftliche oder medizinische Fragen zu entscheiden? Wer ist befugt, zu entscheiden, in welchem Krankenhaus/Pflegeheim behandelt wird? Wer regelt, wo und wie man wohnt? Einzelzimmer im Pflegeheim oder doch die altersgerechte Wohngemeinschaft? In diesen Fragestellungen bieten Vorsorgevollmachten, Sorge-rechtsvollmachten (für Kinder) und Patientenverfügungen die Möglichkeit, eigene Regelungen und Vorstellungen klar festzuhalten.

Patientenverfügungen regeln die medizinische Behandlung. Wer kann über ärztliche Behandlung oder Nichtbehandlung entscheiden? Welche Behandlungsformen werden gewünscht, welche abgelehnt? Sind Organentnahmen gewünscht/akzeptiert? Wenn ja, welche? Zu welchem Zeitpunkt? In welchem Umfang? Ohne eine eigene entsprechende schriftliche Regelung sind Ärzte verpflichtet, „solange es geht auch zu behandeln“. Wer entscheidet, ob keine medizinischen Apparate mehr angeschlossen oder eine begonnene Behandlung abgebrochen werden soll? Ein Dritter kann nicht über das eigene Leben entscheiden, nicht einmal die engsten Familienangehörigen. Gerade die Sorge um den Umgang mit diesen moralischen Entscheidungen beschäftigt.

Die Notwendigkeit solche Regelungen aufzuzeigen, und Hilfestellung bei der Umsetzung anzubieten, bietet Chancen für die Erschließung neuer Marktfelder für den Berater. Ohne gezielte Fortbildung in diesen Themenfeldern ist dies schwierig.

Organisatorische Fragen betreffen insbesondere die rechtsichere Erstellung, Aufbewahrung und das zeitnahe zur Verfügung stellen der genannten Unterlagen. Eine umfassende Unterstützung bietet hier z.B. die GFVV Gesellschaft für Vorsorgeverfügungen mbH (s. [partner:] Magazin Nr.36 3/2016). Finanzielle Fragen stehen nicht immer im Vordergrund, aber auch hier haben frühzeitige

Neben der reinen Absicherung finanzieller Grundbedürfnisse kann auch die Absicherung evtl. Erbschaftssteuerzahlungen für Vermögende ein Thema sein. Insbesondere bei Vermögen, das die Übertragung von Firmenbesitz enthält, ist eine vorausschauende Regelung möglicher Erbschaftsteuerzahlungen und Auszahlungen von Pflichtteilsansprüchen innerhalb der Erbengemeinschaften zu berücksichtigen, damit ein Erbfall nicht die finanzielle Existenz der Firma gefährdet.

Für die Beratung und Berater der Zukunft führt die Emotionalisierung der Ansprache zu neuen Herausforderungen. Der Berater muss sich von der Technik lösen, gleichzeitig ihren Mehrwert erkennen und nutzen. Dies setzt eine klare Positionierung und Spezialisierung des Beraters voraus. Niemand kann in allen Bereichen die gleichen Kenntnisse und Fähigkeiten vorhalten. Mit eigener Initiative kann das eigene Wissen und die vertriebliche Fähigkeit auf die neuen Anforderungen geschult werden.

Wie kann mit emotionaler Beratung, Ansprache und der Regelung von Sorgen Geld verdient werden?

Vorsorgeprodukte werden zwangsläufig von alleine im Rahmen der Beratung und Betreuung gewünscht und abgeschlossen. Die Regelung der Vorsorgevollmacht impliziert die Auseinandersetzung mit der Pflege und führt zur Erkenntnis, das eine sinnvolle und qualitativ hochwertige Pflege ihren Preis hat, der sich kaum privat finanzieren lässt und eine Vorsorge im Kollektiv sinnvoll ist. Mit dieser Erkenntnis lassen sich mehrere Generationen zugleich sinnvoll absichern. Zugleich reift die Erkenntnis, vorhandene Vermögen attraktiv anzulegen und generationenübergreifend aufzubauen.

Verschiedene Versicherer bieten hier Produkte und Lösungen, die Vermögensübertragung innerhalb der Familien erleichtern, die Vermögen vor dem Verlust durch Pflegekosten schützen oder die Vermögen vor dem Verlust durch Erbschaftsteuer bewahren können.

[pma:] unterstützt seine Partner durch verschiedene Maßnahmen in der Umsetzung qualifizierter Beratung. Einzelheiten werden im Laufe des Jahres vorgestellt. Für Rückfragen und weitere Verkaufunterstützung steht Ihnen das [pma:] Team LV (0251/3845000 – 530) gerne zur Verfügung.]

„Mit der Neuregelung der Pflegestufen geht eine komplette Neuordnung der bisherigen Pflegeabsicherungen einher.“

Planungen und Regelungen Vorteile. Klar geregelte Kostenübernahmen für Pflege und Todesfall verringern die Sorgen um den familiären Zusammenhalt und das friedliche Zusammenleben.

Ist die Frage der Ausgestaltung der eigenen Beerdigungsfeier oder der späteren Grabgestaltung frühzeitig und selbstbestimmt geregelt, nimmt dies Eltern die Sorge, die Kinder mit einer Vielzahl Entscheidungen in einer ohnehin angespannten Situation alleine zu lassen. Eine Sorge weniger. Sterbegeldversicherungen regeln klar die Finanzierung der Beerdigungskosten. Der familiäre Zusammenhalt wird nicht durch Streit und Zwietracht über entstehende Kosten und deren Vorfinanzierung gestört. Gut zu wissen, das keiner der Angehörigen in Vorleistung für die anfallenden Kosten treten muss und man sich über gegenseitige Erstattungen und Anrechnungen einigen muss. Die Absicherung der eigenen Familie im Todesfall durch Risikolebensversicherungen gehört ebenso zum Beratungsfeld.

[pma:] Team Lebensversicherung



Komplettierung der ganzheitlichen Familienabsicherung

Generationenberatung inklusive ganzheitlicher Familienvorsorge

Auf der diesjährigen Jahresauftakttagung der [pma:] in Münster wurden wieder zahlreiche Fachvorträge gehalten. Einer dieser Vorträge befasste sich mit dem Thema „Anregungen zur Kundenakquise durch ganzheitliche Familienvorsorge mit rechtlichen, organisatorischen und finanziellen Bausteinen“.

[Die umfassende Beratung von Familien über die einzelne Generation hinweg, bei denen es auch um Vorsorgeverfügungen (Patientenverfügungen, Vorsorgevollmachten und Sorgerechtsverfügungen) geht, ist weit mehr als nur ein Trendthema. Es ist ein nachhaltiges Geschäftsmodell. In diesem Vortrag wurden Anregungen dazu gegeben, wie gerade Finanz- und Versicherungsmakler in ihrem eigenen beruflichen und privaten Umfeld eine ganzheitliche Familienvorsorge aufbauen können und an was man dabei als Gewerbetreibender denken muss.

Deutlich wurde, dass jeder Finanz- und Versicherungsmakler für sich, für seine Familie aber auch für sein Unternehmen unbedingt

überlegen muss, ob hier bereits rechtliche, organisatorische und finanzielle Vorsorge betrieben wurde.

Mit rechtlicher Notfallvorsorge hat er Fragen zu klären wie:

- Wie hat der Finanz- und Versicherungsvermittler für sich selbst, aber auch für jeden in seiner Familie und für sein Unternehmen geregelt, wer wann mit welchen Befugnissen was entscheiden darf, wenn der Vermittler nicht mehr geschäftsfähig ist?
- Hat der Vermittler auch anders herum von seinen Familienangehörigen, über die er entscheiden möchte (z.B. Eltern, er-

Erfahren Sie von Rechtsanwalt Lutz Arnold persönlich mehr auf den Vertriebstagen!

- 25. April in Berlin
- 26. April in Münster
- 02. Mai in Köln
- 03. Mai in München
- 04. Mai in Würzburg



wachsene Kinder) eine schriftliche Ermächtigung erhalten, dass er überhaupt für diese Personen entscheiden darf?

- Gibt es im engeren Familien- oder Freundeskreis minderjährige Kinder und wer soll für diese das Sorgerecht übernehmen, damit genau das nicht durch das Jugendamt wahrgenommen wird?
- Wie vererbe oder übertrage ich mein Unternehmen bzw. meinen Bestand richtig?

Die organisatorische Vorsorge wurde so beschrieben, dass hier der gesamte Informationsprozess vom Unfall über Ersthelfer und behandelnde Ärzte bis zur Familie funktionieren muss und dass wichtige persönliche und medizinische Daten des Betroffenen, sowie dessen Vorsorgedokumente zeitnah und ohne Mitwirkung des (geschäftsunfähigen) Patienten zur Verfügung stehen. Ärzte und Krankenhäuser sollten nun einmal frühzeitig und ohne Eingreifen Dritter schnell an Notfalldokumente, Kontaktdaten von Angehörigen, medizinische Daten wie Blutgruppe, behandelnder Arzt bzw. Hausarzt, Impfstatus und Allergien bzw. Unverträglichkeiten herankommen. Dazu müssen sie Sicherheit haben, dass diese Dokumente stets aktuell sind. Dazu gab es im Vortrag reichlich Tipps und Anregungen.

Schließlich muss auch die finanzielle Vorsorge gerade für die eigene Familie geplant sein. Denn wovon leben die Angehörigen, wenn der Haupternährer oder sein Betrieb ausfallen? Die finanzielle Absicherung muss in doppelter Hinsicht geklärt werden: zum einen geht es um Einkommensabsicherung, zum anderen um Haftungsvermeidung in der eigenen Familie. Alle Angehörigen ersten Grades haften füreinander – Schlagwort „Eltern haften für Kinder“. Wie lässt es sich sinnvoll in der eigenen Familie vermeiden, dass die Kinder für die Eltern zahlen oder das Erbe der Eltern für deren Pflege im Alter verwendet werden muss?

Rechtsanwalt Lutz Arnold LL.M betonte, wie wichtig es für Finanz- und Versicherungsmakler ist, dieses Thema für sich, seine

Familie und sein Unternehmen zu bedenken und auszuarbeiten. Erst dann kann der nächste Schritt sein, dieses Thema auch seinen Kunden strukturiert näher zu bringen. Wenn man einmal selber für sich alles schon durchdacht und geplant hat, fällt es sicher leichter, seinen Kunden Angebote für ein „ganzheitliches Familienvorsorgeprogramm“ zu unterbreiten und über dieses Thema dann auch wichtige Finanzprodukte im Kundenkreis anzupreisen.

Für umfangreiche Details zur Umsetzung und weiterführende Anregungen war der Vortrag auf der Jahresauftaktveranstaltung zu kurz. Daher wird dieses Thema auf den folgenden Vertriebstagen weitergeführt. Erfahren Sie anhand von praktischen Ansätzen ausführlich, wie Sie als Makler durch die Umsetzung der Notfallplanung und -organisation Ihren Kunden einen echten Mehrwert bieten können. Positionieren Sie sich als ganzheitlicher und qualifizierter Vorsorgespezialist.

Teilnehmer der [pma:]-Vertriebstage erhalten attraktive Sonderkonditionen für den [pma:] Notfall-Vorsorge-Pass.]

Kontakt

Rechtsanwalt Lutz Arnold LL.M

Kanzlei Dresden
Prager Straße 3
Tel.: 0351 42640620
Fax: 0351 42640630

Kanzlei Berlin
Markgrafenstraße 12-14
Tel.: 030 856197880
Fax: 030 856197889

info@anwaltskanzleiarnold.de
www.anwaltskanzlei.de

AXA mit neuem Pflegevorsorge-Tarif

Private Vorsorge für den Pflegefall bleibt auch nach der Pflegereform unverzichtbar. AXA bietet mit der neuen Pflegezusatzversicherung VARIO eine flexible und individuelle Lösung für alle Lebenslagen und finanziellen Möglichkeiten.

[Rund 2,7 Millionen Bundesbürger sind derzeit pflegebedürftig, Tendenz steigend. Die gesetzliche Pflegereform trägt dieser Entwicklung seit dem 1. Januar 2017 Rechnung: Der tatsächliche Pflegebedarf wird besser erfasst und pflegebedürftige Menschen werden früher mit Leistungen versorgt. Dennoch decken die gesetzlichen Leistungen die tatsächlichen Kosten für ambulante und stationäre Pflege nicht vollständig ab. Für diese Versorgungslücke müssen die Betroffenen oder ihre Angehörigen wie bisher selbst aufkommen. Damit Kunden auch im Pflegefall finanziell unabhängig bleiben und ihre Lebensqualität erhalten können, bietet AXA Pflegevorsorge VARIO.

Kunden profitieren davon, dass sie ihre Pflegeabsicherung individuell auf ihre Bedürfnisse zuschneiden können. Sie entscheiden, welche Pflegegrade sie absichern und können flexibel die Höhe

des Pflegegeldes für jeden Grad je nach persönlichem Bedarf festlegen.

Im neuen Tarifangebot sind die Neuerungen der Pflegereform umgesetzt: Der Pflegevorsorgetarif VARIO berücksichtigt den neuen Pflegebedürftigkeitsbegriff, bei dem körperliche und geistige Fähigkeiten nun gesamtheitlich betrachtet werden, und basiert auf den fünf neuen Pflegegraden. Die Kunden entscheiden flexibel, ob sie lediglich den höchsten Pflegegrad 5 oder noch weitere Pflegegrade versichern. Für jeden Pflegegrad können sie je nach ihrem persönlichen Bedarf ein individuelles monatliches Pflegegeld wählen, das AXA ihnen im Leistungsfall auszahlt. Über das ausbezahlte Geld können die Versicherten frei verfügen.





Garantierte Flexibilität: Dynamik über die gesamte Vertragslaufzeit

Der Versicherungsschutz berücksichtigt auch die ständig steigenden Pflegekosten und bleibt während der gesamten Laufzeit flexibel. So erhöht sich das Pflegegeld bei VARIO bis zum 71. Geburtstag alle drei Jahre automatisch um 10%, ohne dass Kunden eine erneute Gesundheitsprüfung durchlaufen müs-

„Der Versicherungsschutz berücksichtigt auch die ständig steigenden Pflegekosten und bleibt während der gesamten Laufzeit flexibel.“

sen. Die Erhöhung erfolgt bis zu einer Höchstgrenze – bis zu 4.500 Euro monatlich in Pflegevorsorge VARIO 5, VARIO 4 und VARIO 3, in VARIO 2 bis zu 2.250 Euro und in VARIO 1 bis zu 1.250 Euro. Sollte zwischenzeitlich der Pflegefall eintreten, profitiert der Kunde weiterhin von der Dynamik-Regelung.

Die Gesundheitsprüfung entfällt auch, wenn Kunden nachträglich das Pflegegeld erhöhen oder weitere Pflegegrade nachversichern möchten. Diese zusätzliche und besondere Form der Nachversicherung um jeweils 500 Euro ist bei verschiedenen Anlässen möglich – beispielsweise mit Beginn des sechsten Versicherungsjahres, bei Abschluss einer Berufsausbildung oder der Geburt eines Kindes. Allerdings darf vor der Höherversicherung noch kein Pflegefall oder Antrag auf Pflege vorliegen. Tritt der Pflegefall ein, sind Kunden ab Pflegegrad 4 von der Beitragszahlung befreit. Dies gilt für alle VARIO-Tarifstufen.

Ein weiterer Vorteil: Das ausgezahlte Geld ist frei verfügbar. Kunden bleiben also auch finanziell flexibel. Außerdem fallen keine zusätzlichen Warte- oder Karenzzeiten an. AXA zahlt das Pflegegeld ab dem 1. des Monats, in dem die Pflegebedürftigkeit eingetreten ist. Wer auch im Alter mobil bleiben möchte, kann die Leistungen nicht nur in Deutschland, sondern auch im europäischen Ausland inklusive der Schweiz in Anspruch nehmen.

Perfekte Ergänzung zur bestehenden Pflegevorsorge von AXA

Im Pflegefall benötigen die Kunden oft noch mehr als nur finanzielle Unterstützung. Die ideale Ergänzung zum VARIO ist daher der Tarif Pflegevorsorge AKUT, der Betroffenen im Ernstfall praktische Soforthilfe rund um die Pflege bietet. Dazu gehören zum Beispiel eine beratende 24-Stunden-Hotline oder Kostenerstattungen für Alltagsunterstützung wie Menüservice oder Fahrdienste. Weitere Hilfe im Alltag erhalten Kunden auch über die AXA Pflegewelt, ein Internetportal mit Wissenswertem zu allen Phasen der Pflege.

Darüber hinaus können Kunden Pflegevorsorge VARIO mit dem staatlich geförderten „Pflege-Bahr“ kombinieren. So können sie sich einerseits die staatliche Förderung und andererseits den flexiblen Versicherungsschutz von Pflegevorsorge VARIO sichern. Schließen sie beide Verträge gleichzeitig ab, entfällt die übliche Wartezeit von fünf Jahren im Pflege-Bahr.

Mit Pflegevorsorge VARIO hat AXA das bestehende Produktportfolio um ein weiteres kundenfreundliches Angebot erweitert.

Mehr Informationen zum Thema Pflege erhalten Sie durch unseren Ansprechpartner oder finden Sie unter www.axa.de]

Kontakt

AXA Konzern AG

Hans-Josef Neurohr (Regionalmanager KV/LV)
Makler- und Partnervertrieb

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

Trotz Pflegereform: Private Zusatzversicherung bleibt wichtig

Gute Nachrichten für die 2,6 Millionen pflegebedürftigen Menschen in Deutschland. Mit dem Pflegestärkungsgesetz II steigen ab 1.1.2017 die Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung. Neu berücksichtigen sie neben körperlichen auch geistige und psychische Beeinträchtigungen.

[500.000 Menschen mehr als heute haben dann Anspruch auf Pflegeleistungen. Das ist gut, kostet aber auch mehr. Private Pflegezusatzversicherungen bleiben aber weiterhin notwendig, um die Kosten der Pflegebedürftigkeit zu decken.

Das Wichtigste in Kürze:

- In der Pflegeversicherung verbessern sich die Leistungen. Das sog. Pflegestärkungsgesetz II tritt in Kraft und auch Menschen mit Demenzerkrankungen haben Anspruch auf Pflege.
- Statt drei Pflegestufen gibt es fünf Pflegegrade. Diese berücksichtigen auch, wie selbständig der Betroffene sein Leben gestalten kann.
- Die Einstufung erfolgt bei Menschen, die schon Leistungen beziehen, automatisch. Niemand wird schlechter gestellt als bisher. Das gilt auch für die private Pflegezusatzversicherung.
- Wer Angehörige pflegt, sollte überprüfen, ob er Rentenansprüche hat. (Mindestens Pflegegrad 2 und 10 Stunden Pflegezeit pro Woche).

Die DKV ist mit großem Abstand Marktführer in der Pflegeversicherung und schneidet immer wieder hervorragend ab bei Produkttests, zuletzt im August beim Wirtschaftsmagazin Focus Money mit den Tarifen KombiMed Förder-Pflege Tarif KFP und dem Pflege-Tagegeld PTG.

Klar ist: Die Pflegepflichtversicherung allein reicht nicht aus. Eine staatlich geförderte Pflegezusatzversicherung ist schon ein Schritt in die richtige Richtung. Doch auch damit sind nicht alle Kosten abgedeckt. Eine private Zusatzversicherung ist unverzichtbar, um auch bei Pflegebedürftigkeit weiterhin selbstbestimmt leben zu können. Denn eine private Vorsorge hilft nicht nur, die finanzielle Last von den Schultern Ihrer Kunden und deren Angehörigen zu nehmen. Sie ermöglicht auch, sich Eigenständigkeit und Mobilität zu bewahren. Durch mehr finanzielle Mittel haben Kunden auch mehr Möglichkeiten, weiterhin selbst bestimmen zu können, was gut für sie ist.

Highlights der DKV-Pflegezusatztarife:

PZU 100

Der DKV Pflege Zuschuss 100 verdoppelt die Leistungen der Pflege-

pflichtversicherung. Das bedeutet konkret: Der Kunde erhält Leistungen aus der Pflegepflichtversicherung und in gleicher Höhe von uns. Dazu reicht der Kunde die Dokumente ein, die zeigen, welche Leistungen er in welcher Höhe von der Pflegepflichtversicherung erhalten hat.

PTG

Bei Pflegebedürftigkeit erhält der Kunde für jeden Pflgetag das vereinbarte Pflgetagegeld – unabhängig von den tatsächlichen Kosten der Pflege. Die Höhe des Tagegeldes legt der Kunde in einem vorgegebenen Rahmen von 5 bis 160 Euro selbst fest. Bei Pflegebedürftigkeit kann der Kunde dann selbst bestimmen, in welchem Umfang er betreut oder gepflegt werden möchte.

KombiMed Pflege Tarif KPEK

Bei Pflegebedürftigkeit stocken wir die Leistungen der Pflegepflichtversicherung entsprechend der festgestellten Pflegestufe auf. Dadurch bietet die Pflegekostenversicherung auch eine wichtige Ergänzung für individuelle Pflegemaßnahmen.

KombiMed Pflege Tarif KPET

In unserem Tarif KPET erhält der Kunde entsprechend der festgestellten Pflegestufe ein Pflgetagegeld. Er kann es völlig frei verwenden, unabhängig davon, wer pflegt. Beispielsweise für die Fußpflege oder als „Dankeschön“, wenn jemand Besorgungen erledigt.

KombiMed Förder-Pflege Tarif KFP

Pflege ist teuer. Das hat auch der Gesetzgeber erkannt und fördert die zusätzliche private Absicherung für den Fall der Pflegebedürftigkeit. Die Zulage für diesen speziellen Tarif von jährlich 60 Euro gibt es, wenn die förderfähige private Pflegezusatzversicherung bestimmte Voraussetzungen erfüllt. Kunden brauchen für diesen Tarif keine Gesundheitsfragen zu beantworten. Beträgt der Monatsbeitrag mindestens 15 Euro, werden bei Pflegebedürftigkeit monatliche Leistungen von mindestens 600 Euro im Pflegegrad 5 garantiert.]

ERGO Maklervertrieb




ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



**Klassische Rente oder Fondsrente?
Warum entscheiden, wenn beides
jederzeit möglich ist?**

Mit AL_RENTE^{Flex} mischen die Kunden ihren eigenen Anlagemix.

www.renten-hit-mix.de

Sinnvoller Zusatzschutz

Mehr als 71 Millionen Deutsche sind hierzulande gesetzlich krankenversichert. Damit sind die Menschen im Krankheitsfall grundsätzlich gut abgesichert. Jedoch gibt es in der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) Leistungslücken und -grenzen. Wer einen besseren und umfassenderen Versicherungsschutz wünscht, kann die GKV-Leistungen nach individuellen Bedürfnissen durch ambulante und stationäre Zusatztarife der Privaten Krankenversicherung (PKV) ergänzen.

Ergänzungsversicherungen – sinnvoller Zusatzschutz

Ergänzungsversicherungen schließen diese Leistungslücken im gesetzlichen Grundversicherungsschutz und sichern eine umfassende medizinische Versorgung: im ambulanten und stationären Bereich oder beim Zahnarzt. Darüber hinaus schützen sie mit einer Krankenzusatzversicherung gegen Verdienstaufschlag bei längerer Arbeitsunfähigkeit.

Auf der Beliebtheitsskala ganz oben: die Zahnergänzungsversicherung. Dicht gefolgt von Tarifen, die Leistungen wie Gesundheitschecks, Schutzimpfungen, Zahnprophylaxe oder Hautkrebsvorsorgeuntersuchungen bieten.

Durch eine Zusatzversicherung reduziert sich nicht nur die Zuzahlung für verschiedene Gesundheitsmaßnahmen, sondern der Leistungsumfang wird erweitert – wie beispielsweise die Behandlung durch den Chefarzt im Krankenhaus oder in Form alternativer Therapien durch den Heilpraktiker. Um auch im Urlaub abgesichert zu sein, empfiehlt sich eine Auslandsreise-Krankenversicherung.

Zahnzusatzversicherungen

35 bis 50 Prozent der Kosten müssen gesetzlich Versicherte bei Zahnersatz selbst tragen. Durch eine private Zusatzversicherung können sie ihren Eigenanteil senken. Nach Vorleistung durch die gesetzliche Krankenkasse erstattet die private Krankenversicherung gemäß den tariflichen Bedingungen. Die Kostenübernahme durch die private Zusatzversicherung kann dabei unterschiedlich geregelt sein.

Der Tarif ZGu+ der Barmenia beispielsweise bietet eine leistungsstarke Zusatzversicherung für Zahnersatz, Implantate, Inlays, Zahnprophylaxe und Akupunktur zur Schmerztherapie und das ohne Aufnahmehöchstalter.

Stationäre Zusatzversicherungen

Wer gesetzlich krankenversichert ist, wird in der Regel in Mehrbettzimmern untergebracht und vom diensthabenden Arzt behandelt. Durch eine private stationäre Zusatzversicherung kann man sich

- die freie Auswahl der Klinik,
- die Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer und
- die Behandlung durch den Chefarzt, seinen benannten Stellvertreter oder auch durch einen ausgewählten Spezialisten sichern.

Zudem kann die Versicherung auch ambulante Operationen und die Behandlung durch so genannte Belegärzte enthalten. Hierbei handelt es sich um niedergelassene Ärzte, die im Krankenhaus operieren dürfen und Betten reserviert haben. Solche Leistungen bietet etwa der Tarif TopS der Barmenia.

Ambulante Zusatzversicherungen

Bei den ambulanten Zusatzversicherungen wird zwischen ambulanten Ergänzungstarifen und den Kostenerstattungstarifen unterschieden. Ambulante Ergänzungstarife sind in der Regel in sogenannten Versicherungspaketen enthalten.

Der Tarif AN+ der Barmenia bietet umfassenden Schutz im Bereich der Naturheilverfahren durch Ärzte und Heilpraktiker. Zusätzlich erhalten sind Leistungen für Brillen und Kontaktlinsen und die optimale Absicherung im Ausland.

Alle GKV-Versicherten können bei ihrer Kasse anstelle der üblichen Sachleistungen die Kostenerstattung wählen und sie mit einem privaten Kostenerstattungstarif ergänzen. Dabei können sie entscheiden, für welche Versorgungsbereiche sie Kostenerstattung erhalten: ärztliche/zahnärztliche Behandlung, Arzneimittel, Krankenhausbehandlung.

Gegenüber dem Arzt erlangen die Versicherten den Status eines Privatversicherten. Das bedeutet: Patient und der Arzt schließen einen sogenannten Behandlungsvertrag ab. Der Arzt stellt für die Behandlung eine Rechnung nach der Gebührenordnung für Ärzte aus, die der Patient begleichen muss. Dieser reicht die Rechnung dann bei seiner gesetzlichen Krankenkasse ein, die ihm den Betrag überweist, der für die entsprechende Behandlung von gesetzlich Versicherten veranschlagt wird. Da die gesetzliche Krankenversicherung nie die gesamte Rechnungssumme erstatten wird, bietet sich bei einer Entscheidung für die Kostenerstattung in der GKV der Abschluss eines privaten Kostenerstattungstarifs an – wie der Tarif AK+ der Barmenia. Die private Versicherung überweist nach erfolgter Behandlung im vereinbarten Umfang den Restbetrag oder einen Teil davon.

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

Barmenia Versicherungen

Attraktive Angebote für Makler und Kunden



Digital mit der Gothaer

Die Welt wird immer digitaler. Auch die Versicherungen haben dieses Thema für sich entdeckt und durchforsten ihre Geschäftsprozesse, um diese mit Hilfe digitaler Anwendungen einfacher und schneller zu gestalten. Die Gothaer hat sowohl für Vermittler als auch Endkunden digitale Angebote im Programm.

[Vollständig digitalisierter Antragsprozess

Die Gothaer bietet in den Vergleichs- und Angebotslösungen der Softfair GmbH einen vollständig digitalisierten elektronischen Antragsprozess inklusive der elektronischen Unterschrift an. Das Angebot gilt für alle Krankheitskostenvoll- und Ergänzungsversicherungen (Ausnahme: Pflegeergänzung, diese über Level Nine).

Nach Eingabe aller relevanten Informationen können die Antragsdokumente VVG-konform erstellt, digital unterschrieben und gleich per Knopfdruck elektronisch an die Gothaer verschickt werden. Die Unterschrift des Kunden erfolgt auf einem Smartphone oder Tablet. Benötigt wird hierzu lediglich die App „inSign“ von iS2. Diese ist kostenfrei für Android und iOS erhältlich. Die elektronische Unterschrift bietet dem Makler deutliche Vorteile. Ein einfacher, schneller Antragsprozesses ohne Medienbrüche und ganz ohne Papier – das spart Zeit und Geld. Und schon noch die Umwelt.

Digitale Risikovorfragen mit Gesundheitsprüfung

Die Vertriebspartner können über das Vergleichsprogramm von Softfair mit der Plattform „RiVa“ Risikovorfragen online an die Gothaer senden. Über die Plattform können auch Rückfragen des Versicherers beantwortet oder zusätzliche Dokumente wie Krankenhausberichte oder Atteste ausgetauscht werden. RiVa bleibt dauerhaft kostenfrei. Im Vergleichsrechner steht weiterhin eine elektronische Gesundheitsprüfung zur Verfügung. Wenn der Antrag online eingereicht wird, führt der Vergleichsrechner nach Auswahl der gewünschten Gothaer-Tarife durch die dafür not-

wendige Gesundheitsprüfung mit finalem Votum. Anschließend kann der Antrag elektronisch unterschrieben und inklusive dokumentierter Gesundheitsprüfung online an die Gothaer versendet werden.

Kundenrechnungen per App einreichen

Auch der Kunde ist mit der Gothaer digital unterwegs. Mit der Gothaer RechnungsApp und der Verbreitung sogenannter QR-Codes auf Arztrechnungen wird die papierlose Einreichung von Rechnungen aus der privaten Krankenversicherung möglich. Belege, die keinen QR-Code enthalten, können bequem abfotografiert werden – statt Rechnungen zu kopieren und per Post zu senden.

Die App ist kostenlos und für iOS und Android verfügbar. Aufwändige Verschlüsselungsverfahren sorgen für hohe Datensicherheit bei der Übertragung. Sobald der Leistungsantrag eingegangen ist, erhält der Kunde eine Bestätigung auf sein Smartphone. Die Leistungserstattung bleibt beim Alten: Alle per App eingereichten Rechnungen werden per Brief beantwortet.]

Kontakt

Gothaer Lebensversicherung AG
Thomas Ramscheid (Kay Account Management)

Mobil: 0177 2467564
thomas_ramscheid@gothaer.de

www.gothaer.de



Elektronischer
Antrag möglich!

Gothaer

MehrWerte für Makler.

Alle Sorgen los mit MediPG: Die Pflegelösung für Ihre Kunden.

- Finanzielle Absicherung sowie flexible Anpassungsmöglichkeiten
- Anpassung des Versicherungsschutzes ohne erneute Gesundheitsprüfung
- Soforthilfe bei Unfall und kurzzeitiger Pflegebedürftigkeit
- Keine Wartezeiten

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

Gothaer

Individuelle Pflege & finanzielle Sicherheit

Private Pflege-Zusatzversicherung

Seit Anfang des Jahres ist das Pflegestärkungsgesetz II (PSG II) in Kraft. Einiges verbessert sich für die Betroffenen. Dennoch ist eine private Vorsorge unverzichtbar. Die UKV – Union Krankenversicherung und Bayerische Beamtenkrankenkasse bieten neben einem vielfältigen Tarifangebot auch Argumente, wie Sie das sensible Thema beim Kunden richtig ansprechen.

Auf fremde Hilfe angewiesen sein? Undenkbar, solange wir jung sind und aktiv im Leben stehen. Ein Unfall oder eine schwere Erkrankung können unser Leben jedoch komplett auf den Kopf stellen. Von einer Sekunde auf die andere ist nichts mehr so wie es war. Es kann sich aber auch um einen schleichenden Prozess handeln. Mit zunehmendem Alter wird zuerst die Fahrt zum Supermarkt im nächsten Ort zur Herausforderung. Später ist die hauswirtschaftliche Versorgung und die Körperpflege allein nicht mehr möglich. Egal, ob jung oder alt, unerwartet oder altersbedingt, auf Hilfe angewiesen zu sein ist nie schön.

Eine liebevolle und intensive Pflege hat jeder Mensch verdient. Gleichzeitig ist sie sehr aufwendig und kostspielig und kann schnell das Vermögen Betroffener und Angehöriger schmälern. Ohne eine gute Vorsorge wird der Pflegefall schnell zur Vermögensfalle. Mit der richtigen Absicherung ist es jedoch nicht das Ende eines unabhängigen und selbstbestimmten Lebens.

Notwendigkeit für die private Vorsorge bleibt

Die gesetzliche Pflegeversicherung hat sich der Lebenswirklichkeit angepasst und berücksichtigt Menschen mit sogenannter eingeschränkter Alltagskompetenz stärker. Körperlich, geistig und psychisch bedingte Pflegebedürftigkeit wird ab sofort gleich bewertet. Zudem haben die Pflegegrade die bisherigen Pflegestufen abgelöst. Trotz diesem wichtigen Schritt in die richtige Richtung, reicht auch in Zukunft die staatliche Unterstützung allein nicht aus.

Ob ambulant zu Hause oder stationär im Heim, die gesetzliche Pflegeversicherung deckt auch nach PSG II nur etwa die Hälfte der durchschnittlichen, tatsächlichen Pflegekosten. Die hohen

Aufwände zehren schnell privates Vermögen, inklusive Wohneigentum, auf, das eigentlich den Kindern oder Enkeln vererbt werden sollte. So wird die Pflegebedürftigkeit zur psychischen und physischen Belastungsprobe. Trotz der Notwendigkeit zur privaten Vorsorge, haben lediglich vier Prozent der Pflegeversicherten einen privaten Zusatzschutz. Dies stellt ein beträchtliches Vertriebspotenzial dar. Nur wie sprechen Sie die Zielgruppe richtig und zielgerichtet an?

Kunden ansprechen, aber richtig

Kein Kunde will Produkte. Aber jeder will eine gute Lösung für seinen Wunsch, seine Sorge oder sein Problem. Setzen Sie hier an und Ihre Kunden sind ganz Ohr. Die Grafik zeigt Ihnen, bei wem welche Sales-Story gut ankommt.

Packen Sie Ihren Kunden emotional und nutzen Sie folgende Argumente in Ihrem Verkaufsgespräch:

- Bleiben Sie im Pflegefall unabhängig und selbstbestimmt. Ob es nun eine Pflege-WG oder das Heim wird. Sie entscheiden.
- In Ihren eigenen vier Wänden werden Sie liebevoll betreut. Dort suchen Sie sich selbst aus, wer Sie wie intensiv pflegt.
- Sie bleiben unabhängig und müssen sich keine Sorgen ums Geld machen. Auch Ihre Kinder schützen Sie vor finanziellen Belastungen durch hohe Pflegekosten.
- Sie erhalten bestmöglichen professionellen Rat und Hilfe durch unseren Versicherungspartner.

Ihr Call-to-Action: „Sich um eine würdige und würdevolle Pflege zu kümmern, ist wichtig; je eher, umso besser. Wer in jungen Jahren abschließt, profitiert von geringen Beiträgen und hat meist

noch keine Vorerkrankungen. Denn damit wird es richtig teuer, wenn nicht unmöglich. Wie würden Sie sich heute entscheiden? Es gibt etliche Aufhänger für den Verkauf von Pflegeprodukten. Ob beim Vertrieb einzelner Produkte, im ganzheitlichen Verkaufsgespräch oder im Rahmen von Cross- und Up-Selling. Pflege passt

immer. So kann der Kunde beispielsweise die staatlich geförderte Zusatzversicherung aufstocken oder Sie sprechen im Rahmen einer ganzheitlichen Gesundheitsabsicherung die Wichtigkeit der Pflege-Zusatzversicherung an. Nutzen Sie Ihre Möglichkeiten und das enorme Potenzial.

25 – 34 Jahre

- Sichern Sie Ihre Unabhängigkeit.
- Sorgen Sie dafür, dass Partner, Eltern und Kinder im Pflegefall entlastet werden.
- Profitieren Sie von besonders günstigen Beiträgen und maximaler staatlicher Förderung.
- Es lohnt sich, frühzeitig für den Pflegefall vorzusorgen.

35 – 44 Jahre

- Ein Pflegefall in der Familie führt zu emotionalen und finanziellen Belastungen.
- Sorgen Sie dafür, dass Partner, Eltern und Kinder im Pflegefall entlastet werden.
- Sichern Sie sich und Ihre Angehörigen optionale Pflegeleistungen mit günstigen Beiträgen und staatlicher Förderung.

45 – 64 Jahre

- Ein Pflegefall in der Familie führt zu emotionalen und finanziellen Belastungen. („Vermögensfalle Pflegefall“)
- Der Ruhestand rückt näher.
- Frauen werden doppelt so oft zum Pflegefall wie Männer.
- Sorgen Sie dafür, dass Partner und Kinder im Pflegefall entlastet werden.

Die Produkte

UKV - Union Krankenversicherung und Bayerische Beamtenkrankenkasse bieten mit ihren drei Tarifen ein vielfältiges Tarifangebot in allen Preis- und Leistungsklassen. Mit der „FörderPflege“ (Pflege-Bahr) sichert man sich die staatliche Förderung mit. Deutlich umfassenderen Schutz genießt der Kunde mit den zwei

Tarifen „PflegePRIVAT Premium“ und „PflegePRIVAT Premium Plus“: Neben dem monatlichen Pflegegagegeld leisten die Tarife bei Eintritt des Pflegefalls (ab Pflegegrad 2) eine Einmalzahlung. Damit können die Betroffenen zum Beispiel Haus oder Wohnung pflegegerecht anpassen. ▶

PflegePRIVAT Premium Plus	PflegePRIVAT Premium	FörderPflege
Premium-Schutz für alle, die bestmöglich abgesichert sein wollen.	Für alle, die so lange wie möglich zu Hause gepflegt werden möchten.	Für alle, die die maximale staatliche Förderung nutzen wollen.
Inkl. Einmaleistungen z.B. für Umbauten	Inkl. Einmaleistungen z.B. für Umbauten	Sinnvoller Baustein für die private Pflegevorsorge.
Leistungsanspruch ab dem ersten Tag.	Leistungsanspruch ab dem ersten Tag.	Gute Absicherung für junge Menschen.
		Ohne Gesundheitsprüfung.

Leistungen	PflegePRIVAT Premium	PflegePRIVAT Premium Plus
Leistung ambulant und stationär in % (Pflegegrad 1 – 5)	10/30/60/90/100	amb.: 10/30/60/100/100 stat.: 10/100/100/100/100
Automatische regelmäßige Dynamisierung auch im Pflegefall	Ja	Ja
Einmalleistung im Pflegefall (ab Pflegegrad 2)	60 facher Tagessatz	100 facher Tagessatz
Weltweiter Versicherungsschutz	Ja	Ja
Beitragsfreistellung im Leistungsfall	ab Pflegegrad 3	ab Pflegegrad 3
Leistung auch bei Krankenhausaufenthalt, Kur und Reha	Ja, zeitlich unbegrenzt.	Ja, zeitlich unbegrenzt.
Rückwirkende Leistung bei verspäteter Antragsstellung	Ja	Ja
Individuelle Erhöhungsoption	Nein	Ja

Zwei Beispiele für die Finanzierung des monatlichen Pflegebedarfs (bei einem vereinbarten Pflegetagegeld von 50 Euro)

Beispiel 1

Kosten für ambulanten Pflegedienst zu Hause (geschätzt)	2.200 Euro
Leistungen aus der gesetzlichen Pflegeversicherung	1.298 Euro
Eigenanteil	902 Euro
Beispiel für die Deckung des Eigenanteils durch eine Pflegezusatzversicherung	
Tarif PflegePRIVAT Premium zahlt bei ambulanter Pflege in Pflegegrad 3 60 % des Tagessatzes, also	900 Euro
Den Eigenanteil deckt ein 40-Jähriger für monatlich	40,60 Euro

Beispiel 2

Kosten für die vollstationäre Pflege (geschätzt)	3.275 Euro
Leistungen aus der gesetzlichen Pflegeversicherung (Pflegegrad 4)	1.775 Euro
Eigenanteil	1.500 Euro
Beispiel für die Deckung des Eigenanteils durch eine Pflegezusatzversicherung	
Tarif PflegePRIVAT Premium Plus zahlt bei stationärer Pflege in Pflegegrad 4 100 % des Tagessatzes, also	1.500 Euro
Den Eigenanteil deckt ein 40-Jähriger für monatlich	51,70 Euro

Kontakt

CONSAL MaklerService GmbH
Lars Feddersen (Regionalleiter)

Tel.: 04331 6965202
lars.feddersen@ukv.de
www.ukv.de | www.vkb.de
www.consal-maklerservice.de



Gestalten Sie die Gesundheit wie das Leben ...

... mit einer leistungsstarken Ergänzungs-
versicherung

Besser Barmenia. Besser leben.

Ihre Kunden genießen das Leben in allen Lebenslagen – aktiv und ohne Sorgen um ihre Gesundheit. Denn falls gesundheitlich einmal etwas „dazwischen“ kommt, können sie sich ohne Umwege direkt in die besten Hände begeben. Mit den Ergänzungsversicherungen der Barmenia planen sie schon

jetzt, welche Absicherung genau sie sich wünschen. So schließen Ihre Kunden gezielt die Lücken ihrer gesetzlichen Krankenversicherung.

Informieren Sie sich:

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



DEUTSCHLANDS
KUNDENCHAMPIONS
2016

www.deutschlands-kundenchampions.de

Barmenia
Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach



Marc Lorbeer (APKV-Maklerbetreuer)

Tarife, die mitwachsen

„Online abschließen und flexibel an die Lebensumstände anpassen“

Die Allianz Private Krankenversicherung bietet speziell auch für junge Versicherte die passenden Produkte. Den optimalen Tarif zeigt der Online-Tarifkonfigurator an.

[Laut einer Studie wünschen sich 95 Prozent der Deutschen zwischen 25 und 45 Jahren eine Krankenversicherung, die sich im Lauf der Zeit flexibel auf veränderte Lebensumstände anpassen lässt. Für diesen Wunsch bietet die Allianz Private Krankenversicherung (APKV) die passende Absicherung.

Bereits seit Anfang 2016 können Versicherte nicht mehr nur zwischen zwei, sondern drei Varianten der mehrfach ausgezeichneten Vollversicherungstarife der Allianz wählen:

- AktiMed Best
- AktiMed Plus
- und nun auch neu AktiMed.

Der neue Tarif ist eine Versicherung mit sehr umfangreichen Leistungen in der ambulanten Versorgung und einem besonders guten Zahnschutz. Bei stationären Behandlungen ist das Paket umfassend, aber es verzichtet auf Premium-Leistungen wie etwa die Unterbringung in einem Ein- oder Zweibettzimmer sowie die Chefarzt-Behandlung. Gerade jungen Versicherten sind diese Leistungen häufig nicht so wichtig, da die Wahrscheinlichkeit für einen Klinikaufenthalt in der Regel geringer ist als mit steigendem Alter. Sie wählen lieber einen besonders günstigen Beitrag. Ändert sich diese Sicht, lässt sich per Wechseloption der Tarif jederzeit bis zu dreimal ohne Gesundheitsprüfung aufstocken – beispielsweise wenn man gern mit steigendem Lebensalter noch mehr Komfort möchte.

Welche AktiMed-Variante am besten passt, lässt sich am neuen Online-Tarifkonfigurator der Allianz mit 3 - 5 Klicks schnell und

einfach ausprobieren (allianz-krankenversichert.de): Alter angeben, Haus- oder Facharzt-Präferenz sowie gewünschte Höhe eines möglichen Selbstbehalts anklicken und das Internet-Tool gibt die Höhe des Beitrags an – vorbehaltlich der Gesundheitsprüfung. Ändert man die Einstellung, lässt sich sofort ablesen, wie das den Preis beeinflusst.

Auch Zusatzelemente wie der Sportbaustein oder die Vorsorgekomponente zum Sparen für das Alter lassen sich dazuwählen – die Beitragsanzeige rechnet hinzu oder zieht ab, je nachdem, was man möchte. Der Konfigurator ist unverbindlich, die Allianz erhält keine Daten. Wer sich ein Angebot erstellen lassen will, kann den Button »Angebot anfordern« anklicken.

Alle drei AktiMed-Varianten hat das unabhängige Kölner Rating-Institut Assekurata mit der Note »A+« und somit mit einem »Sehr gut« bewertet.]

Kontakt

Allianz Private Krankenversicherungs-AG

Maklervertrieb Nord
Marc Lorbeer (APKV-Maklerbetreuer)

Postfach 100145 | 50441 Köln
Tel.: 0221 945 -722278 | Fax: -822278
marc.lorbeer@allianz.de
www.allianz.de

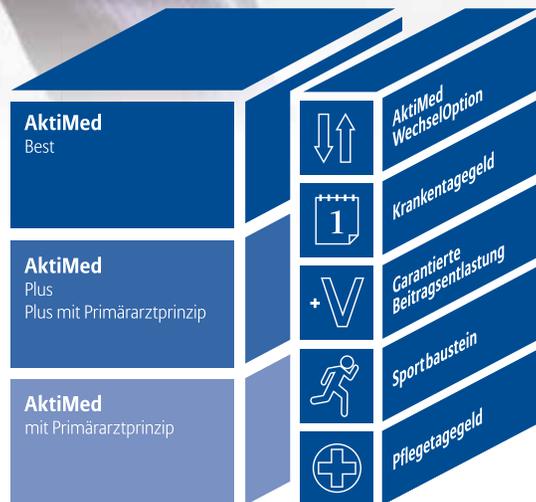


Entdecken Sie jetzt die AktiMed-Tarife der Allianz – für jeden die passende Lösung!

Premiumschatz mit Höchstleistungen

Leistungsstarker Komfortschutz

Kompakter Gesundheitsschutz



Flexibilität in jeder Lebenssituation

Sicherheit im Krankheitsfall

Niedrige Beiträge im Alter

Besonders starker Schutz beim Sport

Optimale Versorgung im Pflegefall



Leistungsstark und sicher



Einfach



Flexibel

www.makler.allianz.de



Allianz

A close-up photograph of a newborn baby's feet, which are wrapped in a soft, white, textured blanket. The baby's toes are visible, and the skin appears delicate and pinkish. The background is softly blurred, showing more of the baby's body and the blanket.

Kinder zu bekommen ist der emotionalste Moment im Leben junger Familien. Das Kind wird in eine Welt geboren, in der es ihm gut gehen soll. Dafür tun Eltern alles.

Grundfähigkeits-Schutzbrief

... von Zurich mit BU-Wechseloption

[Besonders Kinder sind vor Krankheit und Gefahren des täglichen Lebens nicht sicher. Mit Abschluss des neuen Grundfähigkeits-Schutzbriefes von Zurich erwirbt sich das Kind lückenlosen Schutz von den Kinderschuhen bis ins Berufsleben. Eltern und Großeltern können ihre Nachkommen damit bereits ab deren fünften Lebensjahr und nachgewiesener Schuleignung eine Absicherung gegen den Verlust grundlegender körperlicher Fähigkeiten wie Gehen, Sprechen oder den Gebrauch einer Hand und die damit verbundenen finanziellen Folgen ermöglichen. Der Grundfähigkeits-Schutzbrief bietet durch die Zahlung einer monatlichen Rente die sofortige finanzielle Sicherheit für den Fall des Verlustes oder Beeinträchtigung von Grundfähigkeiten.

BU-Wechseloption zum Start ins Berufsleben

Zu Beginn der ersten Ausbildung, des ersten Studiums oder bei Aufnahme der ersten Berufstätigkeit lässt sich der Versicherungsschutz der Grundfähigkeitspolice zudem in eine selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung für die Kinder Ihrer Kunden umwandeln. Eine Umwandlung ist bis zum 25. Lebensjahr möglich – und zwar ohne erneute Gesundheitsprüfung. Andernfalls wird die Grundfähigkeitsversicherung einfach fortgeführt.

Lückenloser Übergang in den BU-Schutz

Wird der Grundfähigkeits-Schutzbrief in die Berufsunfähigkeits-Vorsorge umgewandelt, besteht neben den Leistungen bei Berufsunfähigkeit auch finanzielle Hilfe bei Arbeitsunfähigkeit sowie Unterstützung bei Wiedereingliederung und Überbrückungshilfe bei Einstellung der Krankentagegeldzahlungen des privaten Krankenversicherers. Eine umfangreiche Begleitung und Betreuung Ihres versicherten Kunden im Leistungsfall ist ebenfalls Bestandteil des Versicherungsschutzes.

„Berufsunfähigkeit trifft durchschnittlich jeden vierten Deutschen im Laufe seines Arbeitslebens, daher ist die private Vorsorge außerordentlich wichtig. Je früher der Einstieg, desto günstiger ist die Versicherung. Wenn Eltern oder Großeltern dem Nachwuchs schon heute diesen Schutz sichern, ist das optimal“, erklärt

Karlheinz Gierz, Broker Consultant der Zurich Gruppe und Ansprechpartner für pma.

Leistungsauslöser im Schutzbrief angepasst

Neben der Einführung der BU-Wechseloption wurden zudem die Leistungen im Grundfähigkeits-Schutzbrief überarbeitet. Neu ist, dass bereits bei Verlust der Grundfähigkeit des Gebrauchs einer Hand die monatliche Rente gezahlt wird. Durch die Verbesserung der Leistungsauslöser wird die Absicherung insbesondere für Handwerker noch attraktiver. „Mit der Einführung der BU-Wechseloption und den verbesserten Leistungen ist das Produkt auf dem Markt unschlagbar. Zudem ist Zurich der einzige Anbieter mit einem Prognosezeitraum von nur sechs Monaten. Üblich ist im Markt dagegen eher ein Prognosezeitraum von zwölf Monaten“, betont Karlheinz Gierz.

Verlässlicher Partner bei der Absicherung biometrischer Risiken

Die Zurich Versicherung hat sich bereits seit 1928 auf die Arbeitskraftsicherung spezialisiert und bietet eines der umfangreichsten deutschen und internationalen Biometrie-Produktportfolios für nahezu jede Anforderung Ihrer Kunden.

Interesse geweckt?

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

Kontakt

ZURICH Versicherung
Karlheinz Gierz

Tel.: 0172 6558107
karlheinz.gierz@zurich.de
www.zurich.de

BEST AGER erwarten Rendite und Flexibilität

Der demografische Wandel ist in vollem Gange. Das Durchschnittsalter der deutschen Bevölkerung steigt stetig, die Gruppe der Über-50-Jährigen gewinnt immer mehr an Bedeutung. Allein die Gruppe der 50 bis 59-jährigen Menschen in Deutschland wird bis 2020 rund 13,4 Millionen der knapp 80 Millionen Einwohner des Landes stellen. Zur numerisch starken Präsenz kommt auch eine bedeutende wirtschaftliche Komponente.



[Die Generation „50 plus“ gilt allgemein als Altersgruppe mit relativ großer Kaufkraft und hohem Kapital, das durch jahrzehntelange Arbeit aber auch Erbschaften erworben worden ist. Auch ablaufende Lebensversicherungsverträge spielen eine wichtige Rolle: Auf 80 bis 100 Milliarden summiert sich die Ablaufsumme von Lebensversicherungskunden in Deutschland im Jahr 2016. Ein Grund für diesen gewaltigen Betrag ist das Ende der Steuerfreiheit der Lebensversicherung im Jahr 2004. Viele Kunden hatten damals noch Policen abgeschlossen, die jetzt, nach der Mindestlaufzeit von zwölf Jahren, fällig werden. Ein gewaltiger Betrag und damit natürlich auch erhebliches Potenzial für Makler.

Vorsorgestrategie überprüfen

Unabhängig davon, ob eine Erbschaft ansteht oder eine Lebens-

versicherung zur Auszahlung kommt – es beginnt eine Phase, in der die Kunden ihre bisherige Vorsorgestrategie auf den Prüfstand stellen und gegebenenfalls anpassen sollten.

Viele Kunden haben in der Vergangenheit vor allem auf Sicherheit gesetzt und konservative Anlageformen gewählt, die in heutigen Zeiten kaum noch Rendite abwerfen. Bestes Beispiel dafür sind klassische Lebensversicherungen. Kunden werden feststellen, dass diese Produkte im Vergleich zu dem Abschluss vor zwölf Jahren eine deutlich geringere Garantie und vor allem kaum noch ausreichend hohe Renditen bieten. Der geringe Garantiezins für Neuverträge in der Lebensversicherung, der seit Jahresbeginn 2017 auf magere 0,9 Prozent gesunken ist, schreckt viele Kunden ab. De facto droht ihnen mit einer Lebensversicherung nach Kosten und Inflation sogar ein realer Kaufkraftverlust. Das Geld erneut in eine Lebensversicherung einzuzahlen, kommt daher in den meis-

„Standard Life bietet ein Altersvorsorgekonzept, das speziell auf die Bedürfnisse der Best Ager zugeschnitten ist.“

auf das Wesentliche und liefert dadurch eine günstige, transparente und flexible Lösung. Die Kunden investieren einmalig einen mindestens fünfstelligen Betrag, den sie während der Vertragslaufzeit aufstocken, bei Bedarf aber auch reduzieren können.

Das Produkt ist in zwei Varianten „komfort“ und „aktiv“ verfügbar: Bei der Variante „ParkAllee aktiv“ können sich Kunden ihr Portfolio aus einer Palette 50 hochwertiger Fonds aus unterschiedlichen Asset-Klassen selbst zusammenstellen.

Deutlich häufiger entscheiden sich die Kunden jedoch für die Variante „ParkAllee komfort“. Hier übernimmt Standard Life die Zusammenstellung des Portfolios. Im Fokus stehen gemanagte Multi-Asset-Portfolios und Absolute-Return-Ansätze, die eine breit gestreute Kapitalanlage mit einem konsequenten Risikomanagement verbinden und so eine stabile Rendite für den Kunden erwirtschaften.

Quick Cash-Option sorgt für hohe Flexibilität

Auch dem Wunsch des Kunden nach hoher Flexibilität trägt die „ParkAllee“ von Standard Life Rechnung. Kunden können ihr einmal gezahltes Basiskapital regelmäßig aufstocken, sie können monatlich die Wahl ihrer Zielfonds verändern und den Vertrag auch stornofrei zurückkaufen. Dank der Möglichkeit einer Teilauszahlung können die Kunden problemlos Geld entnehmen – dies kann z. B. interessant sein, wenn Investitionen für ein neues Auto oder Reparaturen am Haus anstehen. Die Quick-Cash-Option sichert dabei schnellen Zugriff auf das Kapital – bereits innerhalb von 48 Stunden können die Kunden über ihr Geld verfügen.]

ten Fällen nicht in Frage. Gesucht sind also Alternativen, die bei überschaubarem Risiko ein ausreichend hohes Renditepotenzial bieten. Dies allein reicht aber nicht: Die Produkte müssen zusätzlich die Möglichkeit bieten, flexibel auf Veränderungen reagieren zu können und jederzeit Zugriff auf das angesparte Kapital zu bekommen. Wie eine solche Lösung aussehen kann, zeigt Standard Life mit der „ParkAllee“.

ParkAllee – ideal für 50plus

Standard Life bietet ein Altersvorsorgekonzept, das speziell auf die Bedürfnisse der Best Ager zugeschnitten ist. Die entsprechende fondsgebundene Rentenversicherung trägt den Namen „ParkAllee“. Die „ParkAllee“ verzichtet auf Optionen, die für die Zielgruppe 50plus nicht mehr interessant sind, konzentriert sich

Kontakt

Standard Life

Thorsten Will (Senior Sales Consultant)

Lyoner Str. 15 | 60528 Frankfurt
 Mobil: 0172 6871493
 Sales Hotline: 0800 2214747
www.standardlife.de



Modern, transparent und flexibel: die neue Rentenversicherung AL_RENTEFlex

Von Dr. Jürgen Bierbaum, Vorstand ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G.

Das aktuelle Niedrigzinsumfeld macht die tägliche Kundenberatung schwierig. Klassische Rente oder Fondsrente? Warum entscheiden, wenn beides jederzeit möglich ist? Mit der neuen Rentenversicherung AL_RENTEFlex sagen Ihre Kunden JA zur Altersvorsorge, legen sich aber nicht für eine Variante fest.

[Von klassisch bis modern – alles ist möglich

Bei AL_RENTEFlex wählen Ihre Kunden den Anlagemix selbst aus. Ob Klassik oder Fonds, beides ist jederzeit möglich. Wem Sicherheit und Garantien beim Aufbau der Altersvorsorge wichtig sind, investiert einen Teil oder die gesamten Beiträge in die klassische Anlage. Wer von den Chancen des Aktienmarktes profitieren möchte, zahlt in Fonds ein. Einmal entschieden heißt aber nicht für immer gebunden. Denn Ihre Kunden können monatlich neu entscheiden, in welche Anlage die Beiträge fließen. Auch Zuzahlungen in „Klassik“ und „Fonds“ sind möglich, genauso wie Umschichtungen von Vermögen aus Fonds in die klassische Anlage.

AL_RENTEFlex: Wie gewünscht, so gespielt

Durch die klassische Anlage erhalten Ihre Kunden Leistungen, mit denen sie zu Rentenbeginn „garantiert“ rechnen können: eine ga-

Kaum am Markt und schon ausgezeichnet

Höchstnote vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung: Bewertet wurden unser Unternehmen ebenso wie die Rendite, Flexibilität und Transparenz von AL_RENTEFlex – fünf Sterne, die überzeugen.

Ton für Ton ausgezeichnete Transparenz

Wir alle kommunizieren jeden Tag. Aber verstehen wir auch, was der andere uns sagen will und umgekehrt? Versicherungsprodukte sind für den Endkunden komplex. Unsere Kunden sollen jedoch wissen und verstehen, welches Produkt sie abschließen und welche Leistungen sie erwarten dürfen. Denn Transparenz schafft Vertrauen und erhöht die Kundenbindung. Deshalb haben wir zum Produktstart die Bedingungen von AL_RENTEFlex (AR15 und AR25) auf ihre Verständlichkeit hin prüfen lassen: Sie erhielten



rantierte monatliche Altersrente beziehungsweise eine garantierte Kapitalzahlung. Auch vor Rentenbeginn haben sie volle Sicherheit, denn das klassische Guthaben kann nicht sinken.

Mehr Chancen entstehen durch Investition der Beiträge in Fonds. Dabei steht Ihren Kunden eine umfangreiche Fondspalette mit ca. 90 Fonds für jeden Anlegertyp zur Verfügung. Es können bis zu 20 Fonds gleichzeitig bespart werden. Ein Fondswechsel ist jederzeit kostenlos möglich. Unsere bewährten Fondsoptionen wie das professionelle Ablaufmanagement und die intelligente Anlagesteuerung (IAS) werden auch für die neue Rentenversicherung AL_RENTEFlex angeboten.

vom Institut für Transparenz (ITA) die Höchstnote „sehr gut“.

Selbst gemischt – perfekt abgestimmt

Bei der neuen AL_RENTEFlex geben Ihre Kunden den Ton an. Doch auf www.renten-hit-mix.de sitzen Sie am Regler: Produzieren Sie Ihren eigenen Song und landen Sie mit uns einen Hit! Lernen Sie die Systematik unserer neuen Rente auf spielerische Weise kennen. Alle wichtigen Infos zum Produkt finden Sie dort selbstverständlich auch.]

ALTE LEIPZIGER

Stärkt Unternehmen und Mitarbeiter: die bKV der DKV.

Unternehmen wissen – Fachkräfte zu binden und neue zu gewinnen, wird immer wichtiger. Ebenso entscheidend ist es, die Gesundheit der Belegschaft zu fördern und zu erhalten. Mit der DKV erreichen Sie gleich beide Ziele. Viele weitere Argumente, die für uns und unsere starken Marken sprechen, finden Sie auf makler.ergo.de

Mit dem Versprechen der ERGO
„Versichern heißt verstehen.“

Berufsunfähigkeit und Altersvorsorge: Immer auf dem neuesten Stand

Die LV 1871 entwickelt ihre Angebotspalette ständig weiter und stattet Produkte mit vielfältigen Leistungsbausteinen aus. Die Prämien und Bedingungen der BU-Tarife hat die LV 1871 bereits 2016 neugestaltet. Auch in diesem Jahr wird das Unternehmen die Produktpalette bei biometrischen und fondsgebundenen Vorsorgelösungen erweitern.

[Neuerungen gibt es 2017 unter anderem bei der Fondspalette. Sie umfasst inzwischen knapp 90 Fonds. Neu in der Fondspalette ist der DWS Top Dividende LD. Das Management des Fonds investiert weltweit in Aktien, vorrangig hochkapitalisierte Werte. Damit bietet der Fonds eine Aktienanlage mit Chancen auf laufenden Ertrag. Auch bei den Assistance-Leistungen in der Sterbegeldversicherung will die LV 1871 mit einem digitalen Nachlassplaner neue Wege gehen.

In den vergangenen Jahren haben sich insbesondere bei biometrischen Produkten, wie der Berufsunfähigkeitsversicherung (BU), Leistungen und Bedingungen qualitativ stetig verbessert. Anbieter, die mit ihren Tarifen stets up to date bleiben, haben bei Kunden und Vermittlern die Nase vorn.

Ab Januar 2017 entfällt beim Golden BU Vorsorgeschutz die Risikoprüfung, stattdessen wird eine dreijährige Wartezeit eingeführt. Die Lösung sichert bis zu zwei Vorsorgeverträge gegen die Folgen einer Berufsunfähigkeit ab. Das gilt für private Krankenversicherungen, Bausparverträge, Rentenversicherungen, Kapitallebensversicherungen oder Sparpläne – unabhängig vom Anbieter.

Gerade bei der BU verfolgt die LV 1871 einen innovativen Produktansatz; zum Beispiel ist das Unternehmen Vorreiter bei der BU-Prämienkalkulation auf Basis individuell angepasster Berufsbilder. Mit den Golden BU Tarifen bietet sie ein breites Angebot für die Absicherung der Arbeitskraft. Außerdem können Kunden auch eine lebenslange BU-Rente versichern.

Damit lässt sich der durch die BU ausgelöste Einkommensverlust in der Rentenphase ausgleichen. Einen solchen Baustein bietet kaum ein anderer Versicherer im deutschen Markt.

Zur Jahresmitte 2016 hatte die LV 1871 die Prämien für die Golden BU Tarife gesenkt. Viele Berufe können seit dem günstiger versichert werden, zum Teil um mehr als 20 Prozent. Besonders günstige Prämien bietet das Unternehmen aus München für technische und naturwissenschaftliche Berufe sowie für junge Zielgruppen. So zahlt zum Beispiel ein Gymnasiast bis zu zwölf Prozent weniger Beitrag als bisher und bei Ingenieuren kann sich die Prämie um bis zu 25 Prozent reduzieren. Ab Januar 2017 können auch Schüler ab zehn Jahren mit einer Golden BU abgesichert werden.

Pflegepaket ergänzt BU

Die LV1871 stellt bei ihren Golden BU Lösungen eine möglichst individuelle Absicherung in den Mittelpunkt und bietet dafür verschiedene Zusatzoptionen. Dazu zählt auch ein Pflegepaket.

Kunden können bereits beim Abschluss einer Golden BU die Weichen stellen für eine lebenslange Pflegeabsicherung – das gilt auch für die neue Golden BU für Schüler. Sollten Kunden während der Versicherungsdauer pflegebedürftig werden, erhalten sie mit dem neuen Pflegebasisschutz die vereinbarte Pflegerente lebenslang zusätzlich zur BU-Rente. Zudem können sie mit der Pflege-Plus-Option noch während der BU-Laufzeit eine An- ▶





Mit praktischem
Drehverschluss

HIER IST IHR

SommerG'efühl。

DIE PERFEKTE WEINSCHORLE IM FLASCHENFORMAT.
AUS DEUTSCHEM WEIN MIT KOHLENSÄURE
VERSETZTEM, SPRITZIGEM TAFELWASSER.

FEINFRUCHTIG UND SPRITZIG.

Jetzt exklusiv bestellen unter:
www.g-spritzter.de

schluss-Pflegereentenversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung bei der LV 1871 vereinbaren.

Je früher die Pflege-Plus-Option zur BU ausgeübt wird, desto günstiger sind die Beiträge für die Pflegeversicherung. Die Pflegerente selbst ist so hoch wie die BU-Rente, beträgt jedoch maximal 2.000 Euro. Die volle Rente erhalten Versicherte, wenn Einschränkungen bei mindestens drei körperlichen Grundfertigkeiten oder eine mittelschwere Demenz festgestellt werden. Das Pflegepaket umfasst auch die Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit. Sollte es dazu kommen, übernimmt die LV 1871 die Beiträge für die Pflegeversicherung.

BU-Option Arbeitsunfähigkeit

Neben der Pflegeoption kann auch eine Absicherung bei Arbeitsunfähigkeit (AU) in die Golden BU Lösungen integriert werden. Wer von seinem Arzt sechs Monate ohne Unterbrechung krankgeschrieben ist, erhält mit dieser Option eine Rente in Höhe der abgeschlossenen BU-Rente. Die Rentenzahlung erfolgt in diesem Fall rückwirkend ab Beginn der Arbeitsunfähigkeit und bei Bedarf bis zu 18 Monate lang. Hier hat die LV1871 im Juli 2016 ebenfalls optimiert: Kunden sind bereits ab einer sechswöchigen durchgängigen Arbeitsunfähigkeit von der Beitragszahlung befreit. **Die Absicherung gegen Arbeitsunfähigkeit gilt ab 2017 auch für Schüler.**

Im Falle einer AU läuft der Golden BU Vertrag unverändert weiter und die Versicherungsbeiträge entfallen. Sollte dann eine BU festgestellt werden, erhalten Versicherte die entsprechende Rente.

„Je früher die Pflege-Plus-Option zur BU ausgeübt wird, desto günstiger sind die Beiträge für die Pflegeversicherung.“

Können sie später wieder arbeiten, lebt die Pflicht zur Beitragszahlung wieder auf. Der Versicherungsschutz bleibt unverändert erhalten. So schützt die Golden BU auch bei Arbeitsunfähigkeit vor finanziellen Engpässen. Schließlich zahlt der Arbeitgeber bei Arbeitsunfähigkeit nur sechs Wochen lang den Lohn des Arbeitnehmers weiter. Das im Anschluss gezahlte Krankengeld der gesetzlichen Krankenkasse fällt geringer aus als das monatliche Gehalt.

Wahl bei Risikoprüfung: individuell oder automatisiert

Seit Juli 2016 haben Geschäftspartner und Kunden auch die Wahl bei der Risikoprüfung. Sie können die Risikofragen automatisiert auf der Onlineplattform www.versdiagnose.de beantworten oder – wie bisher – den persönlichen Service der Risikoprüfer der LV 1871 nutzen. Mit Versdiagnose lässt sich für die meisten Risiken eine verbindliche Risikoeinschätzung online in Echtzeit abgeben. Die Beantwortung der Risikofragen dauert nur 15 bis 20 Minuten. Insbesondere für Vermittler, für die Schnelligkeit bei der Kundenberatung ein wesentlicher Faktor ist, ist das ein hervorragender Service. Durch eine automatisierte und einfache Prüfung auf Versdiagnose kann Versicherten ein möglichst umfassender und günstiger Versicherungsschutz angeboten werden.

Der Fragenkatalog wird bei Angabe von Vorerkrankungen dynamisch durch weitere Fragen ergänzt. Der Vermittler kann dann direkt Versorgungsvorschlag, Protokoll und Antrag erzeugen und ausdrucken. Die Nutzung von Versdiagnose ist kostenlos. Vermittler müssen sich lediglich auf der Plattform anmelden. Wer auf eine persönliche und individuelle Prüfung Wert legt, kann jedoch auch weiterhin die gewohnte Antragsprüfung in engem Austausch mit den Risikoprüfern der LV1871 nutzen.

Weitere Unterstützung für die Beratung in den Produktbereichen BU und Risikoleben erhalten Vermittler mit dem neuen Tool QuickRisk. Unter www.quickrisk.de haben Vermittler die Möglichkeit, für bestimmte Erkrankungen eine eigenständige Risikoeinschätzung vorzunehmen. Auf der Plattform erhalten sie eine Tendenz, die verdeutlicht, ob eine Annahme des Antrags, zu normalen Konditionen, unter erschwerten Bedingungen oder mit Ausschlüssen möglich ist.]

Kontakt

Lebensversicherung von 1871
a.G. München (LV 1871)

Thomas G. Cockburn
(Vertriebsleiter /
Filialdirektion Düsseldorf)

Berliner Allee 47 | 40212 Düsseldorf

Tel.: 0211 8620240
Fax: 089 551678806
Mobil: 0160 90949144

thomas.gordon.cockburn@lv1871.de
www.lv1871.de





Schon immer gut, jetzt noch besser!

Der passende BU-Schutz für jede Berufsgruppe.

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

NÜRNBERGER
Lebensversicherung AG

Bezirksdirektion Münster
Thomas Potthoff
Ludgeristraße 54
48143 Münster
Mobil 0151 53841215
Thomas.Potthoff@nuernberger.de

NÜRNBERGER
VERSICHERUNGSGRUPPE



Je nach Kundenbedarf: Beratungstools und Arbeitskraftabsicherung von Canada Life

Ursachen gibt es viele, jeden Vierten trifft es – Berufsunfähigkeit. Für bestmöglichen Schutz braucht es eine individuelle und fachlich kompetente Beratung. Canada Life unterstützt hier und hält innovative Produkte für jeden Bedarf bereit.

[Die Absicherung der eigenen Arbeitskraft ist essentiell. Denn verliert man seine Arbeitskraft, zum Beispiel durch Krankheit oder Unfall, muss man nicht nur mit erheblichen Beeinträchtigungen im Alltag rechnen. Auch die finanziellen Einbußen können dramatisch sein: Die Unterstützung durch den Staat fällt gering aus und kann den Einkommensausfall nicht auffangen. Vielen Kunden ist dies jedoch gar nicht bewusst. Dass man selbst betroffen sein könnte, verdrängen Viele. Ein leichtsinniges „Mir passiert schon nichts“ oder „Ich bin doch im Büro, was soll schon passieren“, werden gerne angeführt. Doch statistisch gesehen trifft es jeden Vierten vor Erreichen des Rentenalters.

Eine eigentlich erfreuliche Nachricht macht das Problem deutlich: Nach dem ersten Bericht zum Krebsgeschehen (2016) vom Robert-Koch-Institut (RKI) und dem Bundesgesundheitsministerium steigt die Zahl derer, die Krebs überleben oder mit der Er-

einen Kunden auch die ganz falsche Wahl oder zu teuer sein. Hier ist die Fachkompetenz der Versicherungsvermittler gefragt. Sie können Kunden nicht nur auf eine fehlende Absicherung aufmerksam machen, sondern auch einen bedarfsgerechten Schutz ermitteln. Dieser sollte sowohl die Absicherungsbedürfnisse als auch die finanziellen Möglichkeiten berücksichtigen.

Unterstützung können sich Vermittler dabei mit dem Vorsorge-PLANER holen: Die Software, die zusammen mit dem Institut für Vorsorge und Finanzplanung entwickelt wurde, orientiert sich konsequent am Kundenbedarf. Mit ihrer Hilfe ermittelt der Vermittler zuerst, welchen individuellen Risiken der Kunde ausgesetzt ist. Im Anschluss können die vorhandenen Absicherungen eingegeben werden. Hat der Kunde noch Absicherungslücken, kann der Vermittler ihm dies anhand des Planers graphisch aufzeigen. Erst danach geht es um die bestmögliche Lösung.

„Die Kunden von heute wünschen sich eine Absicherung, die passgenau auf sie ausgerichtet ist.“

krankung leben. Allein in Deutschland gibt es rund vier Millionen Menschen, die in ihrem Leben schon einmal an Krebs erkrankt sind. Doch das Armutrisiko von an Krebs Erkrankten ist hoch. Denn eine Krebserkrankung kann kurzfristig tiefe Löcher in die privaten Finanzen reißen, aber auch längerfristig zur Berufsunfähigkeit führen – dann bricht das eigene Einkommen weg. Auch Stress fordert seinen Tribut. Durch den schnelllebigen Alltag mit erhöhtem Stresspegel nehmen psychische Probleme zu. Dies sind nur zwei Beispiele dafür, dass es jeden treffen kann, vollkommen unabhängig vom Beruf.

Bedarfsgerecht absichern mit dem VorsorgePLANER

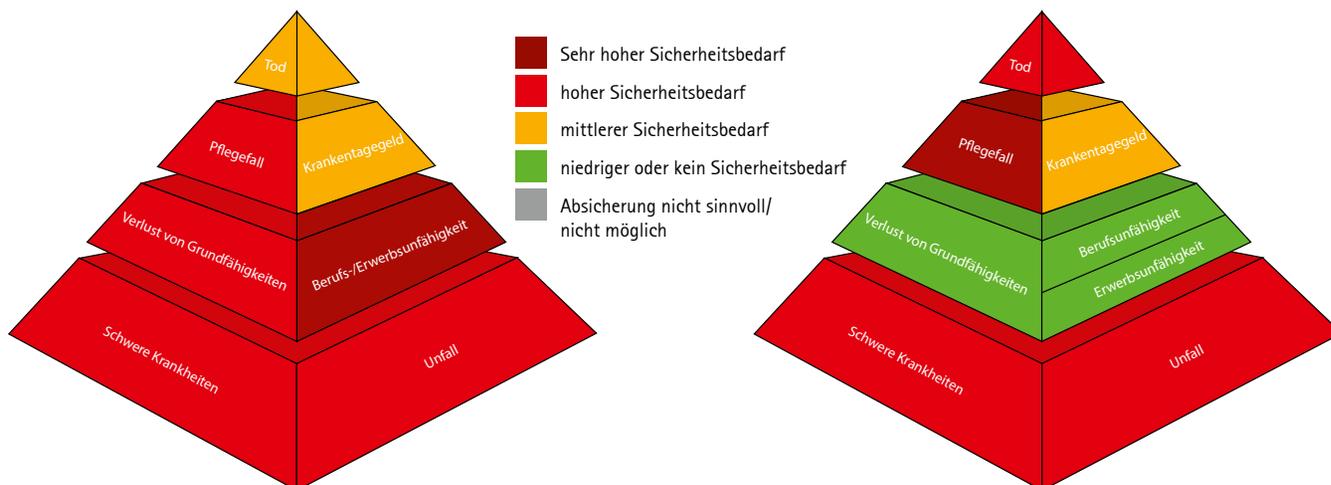
Die Kunden von heute wünschen sich eine Absicherung, die passgenau auf sie ausgerichtet ist. Denn einfach mal mit einem Standardprodukt absichern, reicht nicht aus und kann für manch

Biometriechner

Der passende Risikoschutz lässt sich mit dem Biometrie-Rechner finden. Dabei spielen vielfältige Faktoren eine Rolle: Ist der Kunde Alleinverdiener? Muss er eine Familie versorgen? Wird eine Immobilie abbezahlt oder ist er selbstständig? Welchen finanziellen Bedarf hat er im Ernstfall: Hilft ihm eine Rente oder ein Einmalbeitrag weiter?

Der Rechner erfasst solche Details und stellt den individuellen Bedarf in einer Absicherungs-Pyramide dar. Offene Risiken werden in dieser rot markiert, abgesicherte Risiken in grün. Für die roten Risiken kann der Vermittler anschließend die geeignete Absicherungsform wählen, außerdem kann er die Höhe des Bedarfs konkret benennen. Bei knappen Budgets können Beitrags- oder Rentenoptimierer helfen, Beitrag und Rentenhöhe aufeinander abzustimmen.

VorsorgePLANER: Risiken erkennen, passenden Schutz aufzeigen



Links: Die dunkelroten Felder im Biometrie-Rechner des VorsorgePLANERS zeigen, welche Risiken der Kunde dringend absichern sollte.

Rechts: Nach der Umsetzung springen die Felder auf Grün.

Ein weiterer Vorteil des VorsorgePLANERS ist, dass Vermittler mit ihm Canada Life-Angebote und anschließend vorausgefüllte Anträge generieren können: Nach der Angebotsberechnung werden die Daten dann direkt in den Antrag übernommen. Das beschleunigt den Antragsprozess.

beeinflusst auch die BU-Prämien: Für Neukunden wird es zum Teil deutlich teurer.

Doch es kann auch Kunden treffen, die bereits einen Vertrag besitzen. Dies liegt an der Preisgestaltung konventioneller BUs: Neben einem Brutto- gibt es noch den günstigeren Netto-Beitrag, den die Kunden zahlen. Dieser wird durch Überschüsse reduziert, die durch die niedrigen Zinsen immer geringer ausfallen. Die Folge: Die Prämie kann in Richtung Brutto-Beitrag ansteigen. Vor diesem Szenario haben bereits Experten von Franke & Bornberg sowie Assekurata gewarnt.

APP: Mobil und schnell Bedarf ermitteln

Mit dem Berufsunfähigkeitsrechner in der VorsorgeAPP können Vermittler Kunden das Thema Absicherungslücken schnell und plastisch vermitteln. So kann dem potenziellen Kunden auch unterwegs mit nur drei Einstellungen ganz einfach aufgezeigt werden, wie gering seine Versorgung im Ernstfall ohne Absicherung ist und welchen Beitrag er für eine Absicherung zahlen müsste. So hat der Kunde gleich konkrete Zahlen vor Augen und das Problem wird fassbarer. Auch hier ist die Fachkompetenz der Versicherungsvermittler gefragt, einen bedarfsgerechten Schutz zu ermitteln.



Beim Berufsunfähigkeitsschutz von Canada Life hingegen gibt es keine Brutto-Netto-Spanne. Stattdessen sind Beitrag und Leistung voll garantiert – und das das gesamte Berufsleben lang. Kunden profitieren bei Canada Life zudem von umfassenden Nachversicherungsgarantien und Top-Konditionen: So verzichtet Canada Life auf die abstrakte Verweisung und leistet auch bei Erreichen von Pflegegrad 2 der gesetzlichen Pflegeversicherung.

BU mit garantiertem Beitrag

Als Königsweg bei der Arbeitskraftabsicherung gilt die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU). Doch das aktuelle Niedrigzinsumfeld spielt nicht nur für die Altersvorsorge eine Rolle, sondern

Wer durch neu erworbene Fähigkeiten wieder im Berufsleben Fuß fasst, erhält eine Wiedereingliederungshilfe. Selbstständige können als Umorganisationshilfe für ihren Betrieb eine Kapitaleistung erhalten. Bei Betrieben mit weniger als 5 Mitarbeitern wird auf Prüfung der Umorganisationsmöglichkeit verzichtet. ▶

Abgesicherte Fähigkeiten im Premium Grundfähigkeitsschutz



Grundfähigkeiten absichern

Doch nicht für jeden ist die BU die ideale Lösung. Für körperlich Tätige kann sie unter Umständen zu teuer sein. Gerade für sie bietet sich eine Grundfähigkeitsversicherung als Alternative an. Hier werden wesentliche Alltagsfähigkeiten wie Hände gebrauchen, Auto fahren, Laufen oder auch Sehen und Hören abgesichert – unerlässlich gerade in handwerklichen Berufen.

Canada Life bietet zwei Varianten an, bei beiden profitieren Kunden wie bei der BU vom garantierten Beitrag, der über die gesamte Vertragslaufzeit gleich bleibt. Im Gegensatz zur BU erhält der Kunde die Rente auch, wenn er weiterhin arbeiten kann.

Der Premium Grundfähigkeitsschutz leistet bereits beim Verlust einer Grundfähigkeit und hält zusätzliche Extras bereit. So können Kunden etwa einen Schwere-Krankheiten-Baustein oder alternativ auch zusätzlich eine Pflegerente vereinbaren.

Mit der Grundfähigkeitsversicherung können sich Ältere, Kunden mit einem geringen Budget oder mit einem besonders hohen Absicherungswunsch günstig versichern. Außerdem müssen sie nur sieben Gesundheitsfragen beantworten – unabhängig von der vereinbarten Leistung.

Krankheit im Fokus

Möchte sich der Kunde für den Fall einer schweren Krankheit absichern oder benötigt er im Ernstfall einen hohen Einmalbetrag statt einer Rente, bietet sich die Schwere Krankheiten Vorsorge als Lösung an. Damit erhalten Kunden im Leistungsfall nach Diagnose einer der 46 versicherten Krankheiten wie Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall eine Einmalzahlung als schnelle Hilfe – und das sogar steuerfrei! Das Geld können Kunden ganz individuell einsetzen: Sie können den bisherigen Lebensstandard aufrechterhalten, die Versorgung der Familie sichern, sich spezielle oder alternative Behandlungsmethoden, Ärzte oder Medikamente leisten, die Tilgung ihres Eigenheims weiter bezahlen, oder Haus, Wohnung oder Auto umbauen, wenn es erforderlich sein sollte. Auch die Schwere Krankheiten Vorsorge leistet selbst dann, wenn Kunden sich nach überstandener Krankheit entscheiden, wieder zu arbeiten.

Die Schwere Krankheiten Vorsorge eignet sich auch als Keyperson-Absicherung für Manager und Mitarbeiter in wichtigen Positionen. Die Beiträge für die Keyperson-Absicherung sind für den Arbeitgeber in der Regel als Betriebsausgaben absetzbar. Auf Selbstständige können im Falle einer Krankheit hohe Kosten für die Fortführung des Betriebs zu-

kommen, die eigene Arbeitskraft fällt aus, eventuell müssen sogar Aufträge abgesagt werden. Mit dem Einmalbetrag können sie diese finanziellen Risiken absichern – und auf Wunsch den Betrag auch nutzen, um nach der Genesung erst einmal selber kürzer zu treten.]

Kontakt

Canada Life

Markus Wulfange

Postfach 1763 | 63237 Neu-Isenburg
Tel: 06102 3061900
www.canadalife.de

Technische
Versicherung

Transport-
versicherung

Haftpflicht-
versicherung

Sach-
versicherung

Garantie-
versicherung



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

I'M SOUND[®]

Versicherungsschutz
für Musik am Stromkreis.

- Allgefahren-Deckung für
Berufs- und Hobbymusiker,
Bands, DJs und Sammler.
- Taxe für Vintage-Instrumente.

www.makler.mannheimer.de



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

Die Absicherung der Arbeitskraft in der Beraterpraxis

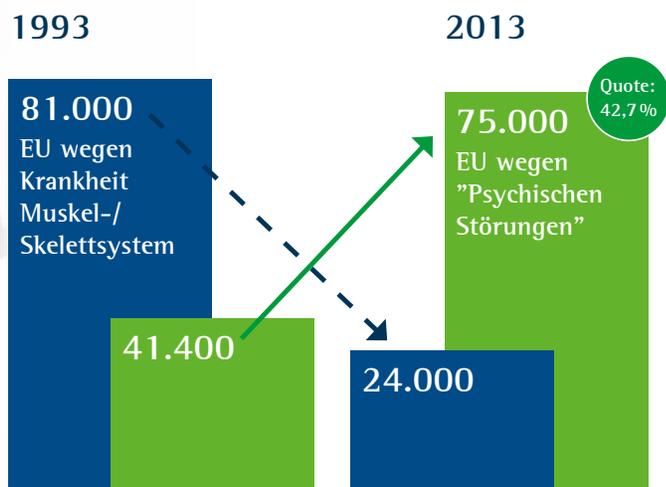
Anfang Januar teilte der Chef der Bundesagentur für Arbeit Frank-Jürgen Weise im Rahmen seiner monatlichen Pressekonferenz einige erstaunliche Zahlen für das abgelaufene Jahr 2016 mit. So verkündete er, dass sich die positive Erholung am Arbeitsmarkt auch im vergangenen Jahr fortgesetzt hatte. Besonders interessant ist dabei aber nicht nur die Entwicklung der Arbeitslosenquoten, sondern zudem die Anzahl der Erwerbstätigen.

[Hier reihen sich mittlerweile mehrere Rekordjahre aneinander. Der letzte Rekord ist ganz frisch: Ende 2016 gingen in Deutschland erstmals fast 43,5 Mio. Menschen einer Beschäftigung nach. Während die Anzahl der Beschäftigten seit fast einem Jahrzehnt stetig zunimmt, stagniert die Anzahl an abgeschlossenen Berufsunfähigkeits-Versicherungen (BU) seit vielen Jahren bei rund 16 Mio. Verträgen. Diese Entwicklung verwundert, da der Verlust der Arbeitskraft für die meisten Menschen doch eines der zentralen Risiken für ein selbstbestimmtes Leben ist. Ohne die Möglichkeit, den Lebensunterhalt bestreiten zu können, droht der soziale Abstieg für den Beschäftigten und dessen Familie.

Risikobewusstsein fehlt häufig

Fragt man potenzielle Kunden, warum sie auf eine Absicherung gegen den Verlust der Arbeitskraft verzichten, erhält man regelmäßig die gleiche Antwort: Die Gefahr, die Arbeitskraft zu verlieren, wird als eher gering eingestuft. Viele verbinden dieses Risiko vor allem mit klassischen Berufskrankheiten wie z. B. einem Bandscheibenvorfall oder einer Querschnittslähmung in Folge eines Arbeitsunfalls. Da „Schreibtischtäter“ davon seltener betroffen sind oder auch trotz eines solchen Vorfalls häufig ihrem Beruf noch nachgehen können, halten sie einen Schutz für unnötig.

Diese Einschätzung mag in der Vergangenheit gut gepasst haben. Das Berufsumfeld hat sich in den letzten Jahren aber rasant gewandelt. Heute ist die Psyche der häufigste Grund, warum Beschäftigte ihrer Tätigkeit nicht mehr nachgehen können. In der gesetzlichen Erwerbsminderungsrente ist mittlerweile fast jeder zweite Leistungsfall unter dem Überbegriff „psychische Störungen“ zu finden. Die klassischen Erkrankungen des Muskel- und Skelettsystems sind dagegen nicht nur hinsichtlich ihrer Bedeutung, sondern auch absolut in den letzten 20 Jahren um mehr als 70 Prozent zurückgegangen:



Quelle: GDV: Berufsunfähigkeit im Wandel

Ausschlaggebend für die Entscheidung, ob ein Kunde Versicherungsschutz benötigt, ist die Antwort auf diese Frage: Ob und in welcher Weise ist der Kunde in solch einem Fall noch in der Lage, seine Verpflichtungen zu erfüllen und den eigenen Lebensstandard aufrecht zu erhalten? Dies lässt sich beispielsweise im Rahmen der Prüfung von Versorgungslücken sehr gut darstellen. Hier bieten viele Versicherungsgesellschaften, wie auch die NÜRNBERGER, technische Unterstützung für die systematische Beratung der Arbeitskraftabsicherung.

Finanzielle Engpässe fordern individuelle Lösungen

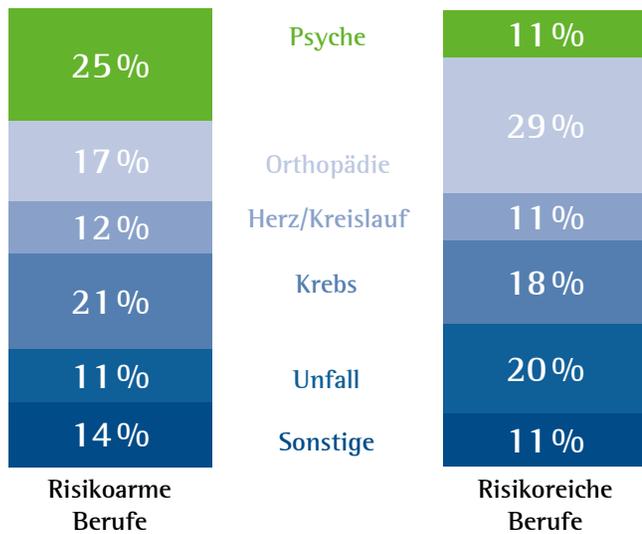
Bei dieser Prüfung wird man in der Regel zum Ergebnis kommen, dass eine Absicherung der Arbeitskraft sinnvoll ist, um Versorgungslücken zu schließen. Diese Erkenntnis hat sich zwischenzeitlich auch bei den Verbraucherschutzorganisationen durchgesetzt. Allerdings müssen sich die Kunden diese Absicherung auch leisten können. Hierzu sind am Markt verschiedene Produkte zu finden, die in unterschiedlichem Umfang Schutz bieten. Ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal ist die Frage, in welchem Umfang die Arbeitskraft verloren gegangen sein muss, damit die Versicherung leistet.

Viele Beratungen zielen zunächst auf den Abschluss einer Berufsunfähigkeits-Versicherung ab. Diese bietet für eine Vielzahl von Kunden den umfangreichsten Versicherungsschutz. Sie ist aber meist auch die teuerste Lösung. Sehr viele Menschen können sie sich nicht leisten. Viele Kunden entscheiden sich in dieser Situation dann dafür, komplett auf den Versicherungsschutz zu verzichten. Oder sie wollen nur einen Teil der Versorgungslücke schließen.

Alternativ kann man sich mit den wahrscheinlichsten Leistungsauslösern in einem Beruf auseinandersetzen. Wie nachfolgend grafisch dargestellt, sind psychische Erkrankungen mit großem Abstand der häufigste Grund für den Verlust der Arbeitskraft. Sie sind deshalb auch ein wesentlicher Kostentreiber bei der Berufsunfähigkeits-Versicherung.

Bei körperlich tätigen Arbeitnehmern ist die Psyche aber weitaus seltener ein Problem. Bei ihnen entfällt nur rund jeder 10. Leistungsfall auf die Psyche. Wer sich die komplette Absicherung nicht leisten kann, sollte stattdessen über eine Teildeckung hinsichtlich der versicherten Risiken nachdenken.

Hier bietet der Markt mit sogenannten Grundfähigkeits-Versicherungen sinnvolle Alternativen. Bei diesen Produkten wird eine Leistung fällig, wenn eine bestimmte Grundfähigkeit (beispielsweise das Gehen oder das Gedächtnis) verloren gegangen ist. ▶



Quelle: Munich Re, Daktylos – Leben im Dialog 2015

In der Praxis kann also beispielsweise ein Schreiner, für den eine klassische BU unbezahlbar ist, für die aus seiner Sicht bedeutendsten Fälle abgesichert werden. Aus Kundensicht ist es nämlich besser, die benötigte Versorgungshöhe für die individuell wichtigsten Risiken abzuschließen, anstatt für alle möglichen Leistungsfälle nur schlecht vorgesorgt zu haben.

Grundfähigkeits-Versicherungen können häufig um weitere Leistungsbausteine, beispielsweise gegen eine schwere Erkrankung, kombiniert werden. Man spricht dann von einer Multi-Risk-Versicherung.

Beratung mit System

Die Absicherung der Arbeitskraft zählt seit jeher zu den Kernkompetenzen der Lebensversicherer. Neben dem Angebot einer BU sollten Berater immer alternative Absicherungsprodukte im Blick behalten. Soweit Kunden den nötigen Beitrag für eine BU nicht finanzieren können oder aufgrund einer Vorerkrankung die Gesundheitsprüfung nicht bestehen, kann eine Deckung zumindest der wichtigsten Risiken sinnvoll sein. Bei bestimmten Vorerkrankungen oder sehr risikoreichen Berufen kann dies die einzige sinnvolle Alternative sein, um überhaupt Versicherungsschutz zu erhalten.

Soll der finanzielle Aufwand für den Kunden weiter reduziert werden, kann auch die Ausnutzung der staatlichen Förderung in der Basis-Rente oder der betrieblichen Altersversorgung ein Weg sein, möglichst viele Menschen im Ernstfall gut abzuschließen. Für Berater ergeben sich dadurch vielfältige Beratungsansätze, um individuelle Lösungen für ihre Kunden zu entwickeln. Die NÜRNBERGER Lebensversicherung gehört mit einem Bestand von über 1,1 Mio. Verträgen zu den 3 größten BU-Versicherern in Deutschland. Zum 1. Januar 2017 hat sie ihre Berufsunfähigkeits-Versicherung grundlegend überarbeitet. Wesentliche Inhalte sind dabei 10 Leistungsverbesserungen und die Umstellung der Risikoeinstufung auf ein einfach anzuwendendes Scoringverfahren. Bewährte Vorteile wie die Risikoprüfung am Point-of-Sale, M-Check und der kundenfreundliche Leistungsservice runden das Angebot dabei ab und bieten Beratern wie Kunden vielfältige Lösungsmöglichkeiten zur Absicherung der Arbeitskraft.]

Möglichkeiten zur Absicherung gegen den Verlust der Arbeitskraft

Erwerbsunfähigkeit	Berufsunfähigkeit	Grundfähigkeits- bzw. Multi-Risk-Versicherung
Versichert ist der Verlust der Fähigkeit für eine bestimmte Stundenzahl pro Tag irgendeiner Erwerbstätigkeit nachzugehen.	Versichert ist der Verlust von mehr als 50 Prozent der Fähigkeiten, die nötig sind, um den eigenen (oder einen vergleichbaren) Beruf ausführen zu können.	Versichert ist der Verlust einer bestimmten Grundfähigkeit. Bei Multi-Risk sind noch zusätzliche Risiken (z.B. Krankheit) mitversichert.
<p>Umfang der gesetzlichen Erwerbsminderungsrente ist gestaffelt nach der Anzahl der Arbeitsstunden, die in irgendeinem Beruf geleistet werden könnten:</p> <p>Täglich:</p> <ul style="list-style-type: none"> · mehr als 6 h = Keine Erwerbsminderung · 3 bis 6 h = Halbe Erwerbsminderung · unter 3 h = Voll Erwerbsminderung 		

Kontakt

NÜRNBERGER Versicherungsgruppe
Thomas Potthoff (Subdirektor)

Mobil: 0151 53841215
thomas.potthoff@nuernberger.de

www.nuernberger.de



The HDI logo consists of the letters 'HDI' in a bold, green, sans-serif font. A small red square is positioned to the left of the letter 'D', partially overlapping it.

Betriebshaftpflicht-Versicherung

Wenn in der digitalen Welt reale Sicherheit wichtig ist.

Kleine und mittelständische Unternehmen sind immer häufiger das Ziel von Angriffen aus dem Internet. Eine Cyberattacke kann sehr teuer werden – ganz gleich, ob der Schaden versehentlich durch Mitarbeiter oder durch kriminelle Energie entsteht. Vor den finanziellen Folgen können sich Ihre Kunden schützen: mit der Zusatzdeckung HDI Cyberrisk.

HDI hilft.



Top-Leistungen
in allen Lebenslagen.
Garantiert.

Die Janitos Privathaftpflichtversicherung.

Mit ihrer Privathaftpflichtversicherung bietet die Janitos Versicherung individuellen, risikogerechten Versicherungsschutz zu fairen Preisen. Und bis zum 31. März 2017 erhalten Kunden im Rahmen der PHV-Rabattaktion einen Nachlass von 30 Prozent im Neugeschäft.

Janitos PHV-Rabattaktion.

[Bis zum 31. März 2017 können Sie Ihren Kunden für die Produktlinie Best Selection im Neugeschäft einen Nachlass von 30 Prozent bieten. Im zweiten Versicherungsjahr sind es noch 15 Prozent Rabatt. Ab dem dritten Versicherungsjahr greift der Normaltarif. Bei einer Vorschadenfreiheit von fünf Jahren erhalten Kunden zusätzlich 25 Prozent Vorausrabbatt.

Highlights der Produktlinie Best Selection.

Schlüsselverlust

Hier sind in der Produktlinie Best Selection der private Schlüsselverlust für gemietete Räumlichkeiten, Möbel und Tresore sowie der berufliche Schlüsselverlust für Räumlichkeiten bis zu einem Sublimit von 200.000 Euro abgesichert. Schließt der Kunde zusätzlich die Multi-Garantie ab, fällt das Sublimit weg.

Landfahrzeuge

Mitversichert sind hierbei Schäden durch das Beladen- und Entladen eines eigenen und fremden PKW oder Anhänger gegenüber Dritten. Dieser Punkt ist für Kunden in zweierlei Hinsicht von Vorteil: Janitos übernimmt den entstandenen Schaden und es muss nicht die Kraftfahrzeugversicherung dafür aufkommen, wodurch es keine Erhöhung der SFR-Klasse gibt.

Schäden ohne Haftungsgrundlage

Janitos leistet auch in Fällen, die normalerweise in der PHV ausgeschlossen sind.

Hierzu zählen unter anderem Personenschäden durch nicht deliktfähige Kinder.

Diese sind in Best Selection bis zur Versicherungssumme abgesichert. Andere sonstige Schäden ohne Haftungsgrundlage

sind bis zu 1.000 Euro mit einer Selbstbeteiligung von 100 Euro mitversichert. Ein möglicher

Schadenfall wäre hier, dass ein Brillenträger seine Brille auf einem Stuhl liegen lässt und der Versicherungsnehmer setzt sich darauf. Hier hätte der Geschädigte den Schaden selbst verschuldet, da er davon ausgehen muss, dass sich jemand auf den Stuhl setzt. Trotzdem übernimmt die Janitos Versicherung auf Wunsch des Kunden solche Fälle.



Prämienbeispiele

Ein Single, 37 Jahre alt, bezahlt für die Produktlinie Best Selection mit einer Versicherungssumme von 20 Millionen, ohne Selbstbeteiligung inklusive Multi-Garantie, jährlich 53,59 Euro. Hier ist der Vorausrabbatt bei Schadenfreiheit eingerechnet, ebenso wie die 30 Prozent Nachlass für das Neugeschäft. Für die gleichen Leistungen kostet der Partnertarif 60,11 Euro im Jahr und der Familientarif 101,47 Euro.

Die Janitos Garantie-Welt

Mit den Komponenten Neutarif-Garantie und Multi-Garantie können Sie Ihren Kunden zusätzliche Vorteile bieten und den Tarif immer auf dem neusten Stand halten. Mit der Neutarif-Garantie werden Schadenfälle immer nach den aktuellsten Leistungen reguliert, unabhängig von der abgeschlossenen Tarifgeneration. Die Multi-Garantie umfasst die Marktgarantie, die Vorversichererгарantie, die Individualgarantie und hochwertige Leistungserweiterungen.

Online-Schutz: Optional in allen Produktlinien

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

Beratung und Beantragung

Die Beantragung erfolgt am einfachsten über das Janitos Maklerportal, den Offline-Tarifrechner oder den Online-Tarifrechner. Alle drei Möglichkeiten finden Sie auf unserer Webseite www.janitos.de.

Haben Sie Fragen zu unseren Produkten? Dann wenden Sie sich gerne direkt an unser Experten-Team oder besuchen Sie uns auf unserer Webseite.]

Kontakt

Janitos Versicherung AG
Team Privathaftpflichtversicherung

Tel.: 06221 7091522
versicherung@janitos.de
www.janitos.de

I'M SOUND[®]

für Musik am Stromkreis.



Eine Marke, drei Produkte

Die jüngste Marke der Mannheimer Versicherung AG heißt I'M SOUND® und versichert Berufs- und Hobbymusiker, Bands, DJs, Produzenten und Sammler – Musiker am Stromkreis. Damit spricht die "Mannheimer" eine neue Zielgruppe an. Bislang konzentrierte sich der Versicherer mit der Marke SINFONIMA® auf Musiker mit klassischen Instrumenten.

[I'M SOUND® gliedert sich in drei Produkte:

- Sound-Equipment-Versicherung
- Berufs-Haftpflichtversicherung
- Veranstalter-Haftpflichtversicherung

Die Sound-Equipment-Versicherung wurde als Allgefahren-Deckung konzipiert. Damit versichert I'M SOUND® das persönliche Equipment oder auch das der gesamten Band samt Zubehör sowie Recording- und Live-Technik gegen alle Gefahren, die nicht explizit in den Bedingungen ausgeschlossen werden. Gefahren wie Beschädigung, Zerstörung oder Verlust sind überall, ob zuhause, beim Transport oder beim Gig gedeckt – rund um die Uhr.

I'M SOUND® schließt auch Schäden durch Kurzschluss und Überspannung sowie Fehlbedienung nicht vom Versicherungsschutz aus. Ohne Extra-Beitrag ist der Proberaum mitversicherbar, ebenso wie Foto-/Film-Equipment, Tablets und Laptops. Hierbei wird allerdings im Schadenfall ein Selbstbehalt von 300 Euro erhoben.

Auch an Vintage-Instrumente wurde gedacht: Diese wertvollen Schätze können zum aktuellen Marktwert versichert werden. Ein neues, zusätzliches Instrument ist je nach Gesamtversicherungssumme automatisch vier Wochen mit abgesichert, auch wenn es noch nicht gemeldet wurde.

Die Berufs-Haftpflichtversicherung sichert mit der integrierten Privathaftpflichtversicherung gegen Schadenersatzansprüche Dritter im Rahmen der Berufsausübung und im Privatbereich ab. Auch bei vorübergehendem Auslandsaufenthalt besteht (nach Vereinbarung weltweit) Versicherungsschutz. Selbstverständlich sind der Unterricht zuhause oder im Proberaum und die Produktion von Musikvideos ebenfalls versichert.

Musiker sind nicht auf ihre Rolle als Musiker beschränkt. Die Veranstalterhaftpflicht schützt sie in ihrer Funktion als Veranstalter und zwar an bis zu sieben Tagen, plus jeweils drei Tage Vor- und Nacharbeiten, in Absprache länger. Es gilt eine pauschale Ver-

sicherungssumme für Personen-, Sach- und Vermögensschäden in Höhe von 3 Mio. Euro. Mietsachschäden an Räumen/Gebäuden durch Leitungs- und Abwasser oder Brand und Explosion sind ebenfalls mitabgedeckt. Der Versicherungsschutz gilt auch für Open-Air Veranstaltungen.

„Authentisch und bedarfsgerecht“: Das waren bei der Schaffung der Marke wichtige Grundpfeiler. Deshalb kamen Mannheimer Musiker zu Wort, bevor I'M SOUND® ins Leben gerufen wurde: Die Produktgestalter erfragten konkret, worin Versicherungsbedarf besteht und was sie sich von einer Musikversicherung wünschen. Die Antworten flossen in die Bedingungen ein.

Auch für die Auswahl der Kampagnenmotive wurden echte Musiker mit tatsächlichen Schadenerfahrungen ausgewählt: Laura Carbone und Michael "Kosho" Koschorreck. Beide Künstler sind weit über die regionalen Grenzen Mannheims hinaus bekannt, demnach nicht nur Models sondern authentische Testimonials. Im Erst-Gespräch mit Markenmanagerin Janina Klages überprüften sie Produkt und Marke kritisch und bewerteten beide abschließend für sehr gut und notwendig. „Weil bei allen Unsicherheiten im von Überraschungen geprägten Musiker-Metier ein paar fundamentale Sicherungen im Kasten zu wissen“ dann eben doch nichts Schlechtes ist, so Kosho. Laura Carbone ergänzt: „Da ich in Zukunft plane, sehr viel international unterwegs zu sein, ist es ein gutes Gefühl zu wissen, dass unser Equipment gut versichert ist. Da ist man schon viel entspannter.“]

Weitere Informationen, sowie Info-Trailer unter:

www.sicher-laut-leben.de

www.facebook.com/mannheimer.imsound

Kontakt

Mannheimer Versicherungen

Augustaanlage 66 | 68165 Mannheim

Tel: 0621 4578000

www.mannheimer.de

Es besteht Handlungsbedarf: Fast jedes zweite Unternehmen ist von Cyber-Kriminalität betroffen. Schnell Mails checken auf dem Smartphone, später noch die Flugbuchung über das Tablet erledigen und abends per Videotelefonat mit den Freunden im Ausland ein paar Neuigkeiten austauschen – nicht nur das private Leben ist zunehmend durch digitale Vernetzung geprägt. Wer sich mit seiner privaten Datensicherheit auseinandersetzt, kann den digitalen Komfort meist bedenkenlos nutzen.

- Im Business hingegen gelten andere Regeln.

HDI Cyber- versicherung

[E-Crime-Vorfälle: Kleine und mittlere Unternehmen sind besonders gefährdet

Firmen sind einer größeren Gefahr ausgesetzt: Schon eine kleine Unachtsamkeit im Datenaustausch oder ein krimineller Angriff aus dem Netz kann die Existenz ernsthaft gefährden. Betroffen sind bei Weitem nicht ausschließlich Großunternehmen, sondern mittlerweile alle – auch Kleinunternehmen und kleinere Mittelständler.

E-Crime-Studie

Wie groß das Risiko gerade bei kleinen und mittleren Unternehmen ist, zeigt die aktuelle E-Crime-Studie der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG. Allein in den letzten zwei Jahren erhöhte sich die Anzahl der E-Crime-Fälle bei deutschen Unternehmen um 50 Prozent: Während in 2013 rund 27 Prozent von solchen Vorfällen berichteten, mussten sich in 2015 bereits 40 Prozent der Unternehmen mit Fällen von Cyber-Kriminalität auseinandersetzen. Hierbei liegt die durchschnittliche Schadenshöhe beim Ausspähen oder Abfangen von Daten bei 250.000 Euro je Fall. Auf mehr als das Doppelte – im Durchschnitt 600.000 Euro – steigt die durchschnittliche Schadenshöhe sogar, wenn Geschäfts- oder Betriebsgeheimnisse verletzt werden. Digitale Gefahren drohen nicht nur durch organisierte Angriffe von außen – auch Mitarbeiter verursachen aus Absicht oder aus Versehen IT-Sicherheitsvorfälle.

Schadenbeispiel – Fehler beim E-Mailing

Digitales Marketing ist unkompliziert und schnell – aber auch irreversibel, wenn sich Fehler einschleichen: Ein Mitarbeiter hat aus Versehen ein internes Dokument mit sensiblen Kundendaten an den gesamten E-Mail-Verteiler geschickt. Alle Empfänger sehen die Bestellhistorie und die Bankdaten des Kunden. Ein Schaden, der nicht nur peinlich ist, sondern auch erhebliche Kosten verursacht – vom Aufwand der erforderlichen Meldung bei der Datenschutzbehörde bis hin zum Ersatzanspruch des geschädigten Kunden.

IT-Sicherheitsmaßnahmen bieten keinen Rundumschutz

Trotz der notwendigen bestehenden technischen und organisatorischen IT-Sicherheitsmaßnahmen ist ein vollumfänglicher Schutz gegen die Vielfalt von Cyber Risiken nicht möglich. Das bedeutet: Unternehmen müssen sich den neuen Herausforderungen, die sich aus Cyber Risiken ergeben, stellen und sich wappnen.

Cyberversicherung fängt Risiken auf

Mit der Zusatzdeckung „HDI Cyberrisk“ können Kleinunternehmen und kleinere Mittelständler bis 5 Mio. Euro Umsatz – bzw. 20 Mio. Euro bei Handelsunternehmen – dieses wachsende Risiko reduzieren. Die Deckung lässt sich sowohl mit dem Einzelspartenprodukt als auch mit der Verbundpolice „Compact“ kombinieren. Sie umfasst bis zu einer Deckungssumme von 750.000 Euro die Absicherung von sogenannten Fremdschäden – Schäden, für die das Unternehmen von Kunden oder Dritten haftbar gemacht wird. Darüber hinaus sind bis zu einer Höhe von 250.000 Euro auch Eigenschäden abgesichert, also diejenigen, die das Unternehmen als Opfer von Computer-Kriminalität erleidet.

Schadenbeispiel – Manipulation eines Lesegeräts

Trinkgeld gibt man oft in bar, die Rechnung hingegen wird häufig mit der Kreditkarte beglichen. Auf diese Weise verarbeitet ein Restaurant in wenigen Tagen viele hundert Kreditkartendaten. Als Kriminelle den Kartenleser manipulierten, konnten sie die Daten abgreifen und missbrauchen. Schadensersatz, Kreditkartenüberwachung, Imageverlust: Ein enormer Schaden ist entstanden, der auch bei gut laufendem Geschäftsbetrieb nicht wieder hereinzuholen ist.

Leistungen der HDI Cyberversicherung

Die Cyberrisk-Deckung umfasst Schäden, die aus einer Informationssicherheitsverletzung entstehen. Hierzu zählen sowohl Datenschutzverletzungen und Datenvertraulichkeitsverletzungen als auch Netzwerksicherheitsverletzungen. Letztere entstehen beispielsweise, wenn Schadprogramme mittels Viren und Trojaner übermittelt und somit Software oder Daten Dritter gelöscht oder verändert werden. Existenziell bedeutsam ist auch der Versicherungsschutz für Eigenschäden des Unternehmens. Bis zu einer Versicherungssumme von 250.000 Euro leistet HDI beispielsweise auch bei einer Betriebsunterbrechung.

Alle weiteren umfangreichen Leistungsmerkmale finden Sie auf unserer Internetseite www.hdi.de/cyberrisk.]

Kontakt

HDI Versicherungs AG
Angebots- und Beratungsservice

Tel: 0221 14463074
angebot@hdi.de
www.hdi.de | www.hdi.de/cyberrisk

Gewerbeversicherung neu gedacht

Branchenspezifischen, flexiblen Rund-um-Schutz und einen schlanken Abschlussprozess bietet die innovative BetriebsPolice select der SIGNAL IDUNA

[Über dreieinhalb Millionen kleine und mittlere Unternehmen gibt es hierzulande. Sie bilden das viel beschworene „Rückgrat der deutschen Wirtschaft“. Und sie alle benötigen passenden Versicherungsschutz, der vielerorts nach wie vor sehr lückenhaft ist. Das hat sich mittlerweile auch unter Maklern herumgesprochen: Mehr als 90 Prozent von ihnen sehen in Gewerbesachversicherungen zumindest zukünftig eine zentrale geschäftliche Säule. Dies ist eine anspruchsvolle Aufgabe, denn die Risikobewertung erfordert unter anderem fundierte Branchenkenntnisse. Besser, man hat den richtigen Produktpartner zur Hand.

Als solcher empfiehlt sich die SIGNAL IDUNA nach der Einführung ihrer BetriebsPolice select mehr denn je. Schon zuvor genoss der Versicherer einen hervorragenden Ruf als Spezialist für das Handwerk. Mit der BetriebsPolice select jedoch hat er eine neue Zeitrechnung in der Gewerbeversicherung eingeläutet. Das innovative Konzept fußt auf branchenspezifischen Lösungen, die es ermöglichen, die meisten mittelständischen Unternehmen unkompliziert und doch maßgeschneidert abzusichern. Dank der flexiblen Gestaltung der BetriebsPolice select können individuelle Ansprüche und Wünsche problemlos integriert werden. Der schnelle Abschlussprozess schont das Zeitbudget von Gewerbetunden und Maklern, die sich so mit überschaubarem Aufwand einen potenziell großen neuen Kundenkreis erschließen können. Und der liegt direkt vor der Haustür, denn Gewerbetreibende gibt es überall.

Wichtige Komponente: Betriebshaftpflicht

Die Betriebs-Haftpflichtversicherung ist hier eine wichtige Komponente der BetriebsPolice select, insbesondere für das Bauhandwerk. Einzelne Deckungspositionen lassen sich ganz nach den jeweiligen Erfordernissen und Schwerpunkten erhöhen. In aller Regel erfolgt die Tarifierung in Abhängigkeit vom Umsatz, was die Beratung deutlich vereinfacht. Automatisch eingeschlossen sind unter anderem Umwelt- und Internethaftpflicht. Zu den weiteren Schutzbausteinen gehören je nach Branche und Unternehmenseigenschaften Sachversicherungen (Geschäftsinhalt, Betriebsunterbrechung /-schließung, Tiefkühlgut, Glas / Werbeanlagen), Technische Versicherungen (Elektronik und Maschinen) und



Transportversicherungen (Autoinhaltsversicherung, Ausstellung, Dauer-Ausstellung, Musterkollektion und Reisegepäck).

Die Bedingungswerke lassen keine Wünsche offen: So gilt etwa in der Inhaltsversicherung die „Goldene Regel“ – auch bei älteren Maschinen wird also nicht der Zeitwert, sondern der Neuwert ersetzt. Die BetriebsPolice select ist für verschiedenste Branchen verfügbar, darunter Baubetriebe, Kfz, Handwerk, Handel, Hotel und Gaststätten. Nie war es so einfach, unter den Gewerbetreibenden neue, zufriedene Kunden zu gewinnen.]

Kontakt

SIGNAL IDUNA Vertriebservice Komposit für [pma:] Partner:

Telefon: 0231 135 39066
west.sachgewerbe@signal-iduna.de
maklerportal.signal-iduna.de

Produktsteckbrief SIGNAL IDUNA BetriebsPolice select

Das Gewerbeportal der SIGNAL IDUNA lässt sich auf jeden
Betriebstyp maßgenau zuschneiden.

ZIELGRUPPEN



Handwerk



Handel



Hotel- &
Gaststätten-
gewerbe



Heil & Pflege



Dienstleister



Hersteller



Kfz



neue Medien



Bau

BAUSTEINE

- Haftpflichtversicherungen
- Sachversicherungen
- Technische Versicherungen
- Transportversicherungen

VARIANTEN BETRIEBSHAFTPFLICHT

- Haftpflichtversicherungen
- Sachversicherungen
- Technische Versicherungen
- Transportversicherungen

BESONDERHEITEN



Dynamische Selbstbeteiligung

- Beträge von 250 Euro, 500 Euro oder 1.000 Euro wählbar
- **Bonusstufe 1:**
Nach 3 Jahren ohne Schaden halbiert sich der Eigenanteil
- **Bonusstufe 2:**
Nach weiteren 3 Jahren reduziert er sich um weitere 50%

Erweiterte Neuwertdeckung

- Solange die Betriebseinrichtung ständig den Bestimmungen entsprechend genutzt und ordnungsgemäß gewartet wurde, ersetzt SIGNAL IDUNA den Neuwert

HIGHLIGHTS



Inhaltsversicherung

- Neu hinzukommende Betriebsgrundstücke bis 20% der Versicherungssumme, max. 3 Monate
- Vorsorgeversicherung für Neuanschaffungen bis 30% der Versicherungssumme, max. 300.000 Euro

Betriebs-Haftpflichtversicherung (speziell für Handwerksbetriebe)

- Sonstige Tätigkeitsschäden inkl. Werkstattschäden sind in der Optimal- und Exklusivdeckung eingeschlossen
- Erweiterte Produkt-Haftpflicht für Handel mit Erzeugnissen Dritter: Produktvermögensschäden 250.000 Euro inkl. Herstellung (Exklusivdeckung)
- Energieberatung 250.000 Euro (Exklusivdeckung)

WEITERE INFOS:

maklerportal.signal-iduna.de / Service /
Material-Center / Suche: BetriebsPolice



Rauchmelderpflicht

ab 01.01.2017 in NRW

Ab dem 01.01.2017 ist in NRW die Übergangsfrist für die Einbaupflicht von Rauchmeldern in bestehenden Wohnungen abgelaufen.

[Für Neubauten und Umbauten bestand die Einbaupflicht bereits seit dem 01.04.2013.

Somit muss in allen Schlafräumen, Kinderzimmern und Fluren, über die Rettungswege von Aufenthaltsräumen führen, mindestens je ein Rauchmelder eingebaut sein. Verantwortlich für

den Einbau ist jeweils der Eigentümer der Wohnung/Immobilie. Verantwortlich für die Betriebsbereitschaft der Rauchmelder ist jeweils der Besitzer oder Mieter.

Diese Grundlagen für NRW sind in der Landesbauordnung §49 Abs. 7 verankert.

Regelungen der Länder zur Ausrüstung von Wohnungen mit Rauchwarnmeldern



Bundesland	Neu- und Umbau	Nachrüstung Bestand bis	Verantwortlich für den Einbau **	Verantwortlich für die Betriebsbereitschaft
Baden-Württemberg	✓	31.12.2014	Eigentümer	Bewohner
Bayern	✓	31.12.2017	Eigentümer	Bewohner
Berlin	✓	31.12.2020	Eigentümer*	Bewohner
Brandenburg	✓	31.12.2020	Eigentümer*	Eigentümer*
Bremen	✓	31.12.2015	Eigentümer	Bewohner
Hamburg	✓	31.12.2010	Eigentümer*	Eigentümer*
Hessen	✓	31.12.2014	Eigentümer	Bewohner
Mecklenburg-Vorp.	✓	31.12.2009	Eigentümer*	Eigentümer*
Niedersachsen	✓	31.12.2015	Eigentümer	Bewohner
Nordrhein-Westf.	✓	31.12.2016	Eigentümer	Bewohner
Rheinland-Pfalz	✓	12.07.2012	Eigentümer*	Eigentümer*
Saarland	✓	31.12.2016	Eigentümer	Eigentümer*
Sachsen	✓		Eigentümer	Bewohner
Sachsen-Anhalt	✓	31.12.2015	Eigentümer*	Eigentümer*
Schleswig Holstein	✓	31.12.2010	Eigentümer	Bewohner
Thüringen	✓	31.12.2018	Eigentümer*	Eigentümer*

Stand: Juli 2016 - Alle Angaben ohne Gewähr
© www.rauchmelderpflicht.eu

*) geht aus der Landesbauordnung nicht eindeutig hervor

**) Bei Neubauten und umfangreichen Umbauten ist für den Einbau der Bauherr verantwortlich.

Wie sieht es mit dem Versicherungsschutz in der Sachversicherung (Wohngebäude/Hausrat) aus, wenn Rauchmelder nicht vorhanden oder defekt sind?

Grundsätzlich sagen die Bedingungswerke:

"[...] Verletzt der Versicherungsnehmer eine Obliegenheit, so ist der Versicherer von der Verpflichtung der Leistung frei. Bei grob fahrlässiger Verletzung der Obliegenheit ist der Versicherer berechtigt, seine Leistung in dem Verhältnis zu kürzen, das der Schwere des Verschuldens des Versicherungsnehmers entspricht."

Aufgrund der Bedingungen wäre der Versicherer im Schadenfall also leistungsfrei oder könnte Leistungen kürzen, falls kein Rauchmelder vorhanden oder defekt ist.

ABER:

Der GDV hat folgende Meinung zu diesem Thema:

Risikiert ein Mieter/Eigentümer durch die fehlende bzw. unsachgemäße Verwendung von Rauchmeldern seinen Versicherungsschutz?

Rauchmelder sollen Leben retten, der Schutz vor Sachschäden ist dabei zweitrangig. Grundsätzlich muss der Versicherungsnehmer einer Hausrat- oder Gebäudeversicherung alle bestehenden gesetzlichen und behördlichen Sicherheitsregelungen beachten. Hierzu kann auch die Rauchmelderpflicht (Installation, Wartung und Betrieb) gehören.

Praktisch gibt es keine Auswirkungen auf den Versicherungsschutz, weil der fehlende oder unsachgemäß betriebene Rauchmelder für den Schaden bzw. die Schadenhöhe ursächlich sein müsste. Ein

solcher Zusammenhang kann in der Regel nicht hergestellt werden. Das zeigen auch die bisherigen Schadenerfahrungen: Fälle, in denen ein fehlender oder unsachgemäß betriebener Rauchmelder negativen Einfluss auf die Entschädigung eines versicherten Sachschadens hatte, sind uns nicht bekannt.

Wir haben diverse Gesellschaften mit der GDV-Darstellung konfrontiert und um Stellungnahme gebeten, wie die jeweilige Gesellschaft das „Problem“ in der Praxis umsetzt.

Resultat:

Fast alle Gesellschaften (über 90 Prozent) verzichten mit gleicher Begründung auf Kürzungen oder Leistungsfreiheit.

Die restlichen Gesellschaften unterstützen ebenfalls die Meinung, werden aber im Einzelfall prüfen.

Wichtig ist allerdings zu beachten, dass es in der Wohngebäude bzw. Hausratversicherung lediglich um Sachwerte geht und nicht um Personenschäden.

Was passiert also, wenn es aufgrund fehlender Rauchmelder zu einem Personenschaden kommt?

Wir vertreten eine klare Meinung:

Rauchmelder können Leben retten! Also empfehlen wir jedem die Anbringung von Rauchmeldern.]

[pma:] Team Sachversicherung



[pma:] Jahresauftakttagung 2017

[pma:] bedankt sich bei: ALLCURA · Allianz · Alte Leipziger · ARAG · AXA bank zweiplus · Barmenia · BGV · BHW · Canada Life · Condor · Consal Continentale · DADirekt · ERGO · Europa · GFVV · Gothaer · Hallesche Hanse Merkur · HDI · helvetia · Janitos · KRAVAG · LV 1871 · Mannheimer Mannheimer · Nürnberger · Portfolio Concept · R+V · Signal Iduna Standard Life · Swiss Life · Techniker Krankenkasse · VHV · Volkswohl Bund WWK · Zurich



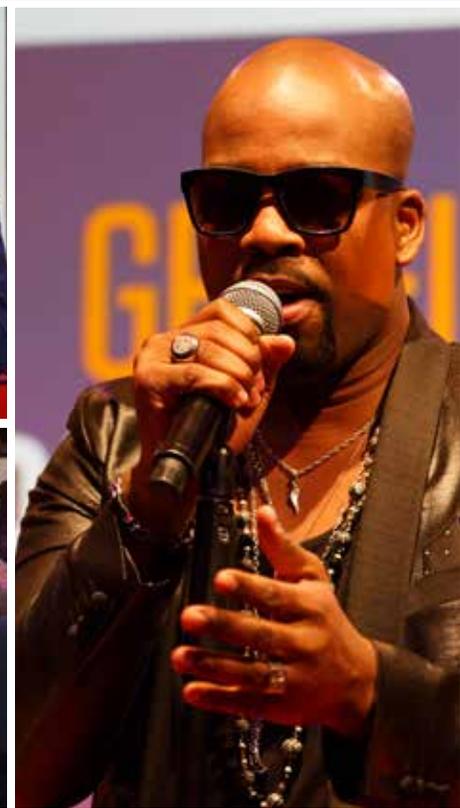


Jahresauftakttagung 2017



[pma:] Jahresauftakttagung 2017





Jahresauftakttagung 2017



15 JAHRE
[pma:] PARTNER
Georg Letsch

10 JAHRE
[pma:] PARTNER
Günter Baerhausen

20 JAHRE
[pma:] PARTNER
Marion Hillebrand-Raves

10 JAHRE
[pma:] PARTNER
Christian Ewald

25 JAHRE
[pma:] PARTNER
Werner Gnad

25 JAHRE
[pma:] MITARBEITERIN
Katrin Glaubitz

[pma:jubilare]

Der Patient 4.0

Nicht nur die Versicherungsbranche digitalisiert ihre Abläufe zunehmend, auch die Einrichtungen unseres Gesundheitswesens organisieren die Kranken- und Altenpflege zunehmend technologiebasiert.

[Denn einer stetig ansteigenden Anzahl von zu pflegenden Patienten als Folge der demografischen Entwicklung in der Bundesrepublik steht eine stetig abnehmende Zahl von Pflegekräften in Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen zur Verfügung.

Am sogenannten „point of care“ werden über unterschiedlichste Systeme gesundheits- bzw. behandlungsrelevante Daten gleichzeitig und ohne wesentlichen Mehraufwand zur Abrechnung,

„Technik soll zur Kostendämpfung beitragen.“

Qualitätsanalyse, zur Kommunikation zwischen und mit Behandlern, Gesundheits- und Pflegekassen genutzt und ausgewertet. Technik soll zur Kostendämpfung beitragen.

„Patienten-Controlling“ als Idee zur ambulanten Pflege kranker oder pflegebedürftiger Menschen bei sich zu Hause

Der größte Wunsch nahezu aller deutschen Bundesbürger ist es, auch im Krankheits- und Pflegefall, wenn möglich, in den eigenen vier Wänden zu bleiben.

Technische Helfer gibt es hier bereits jede Menge:

- Wer beispielsweise als Diabetiker nicht mehr genug Sehkraft besitzt, um den Insulinspiegel im Griff zu haben, erhält eine Insulin-Pumpe mit Mess-Sensoren, die diesen perfekt reguliert.
- Matten vor dem Bett messen die Flüssigkeitsaufnahme am Gewicht und können so helfen, den Flüssigkeitshaushalt im Griff zu behalten.
- Sichere Haushaltsgeräte haben längst Einzug in den Alltag gefunden: automatisch abschaltbare Bügeleisen oder Herdplatten zum Beispiel, Rauch-, Gas-, oder Wasser-Sensoren piepen oder hupen und aktivieren Notrufzentralen.
- Beleuchtete Lichtschalter, Nachtlichter mit Bewegungsmelder, Haus-Notruf-Anlagen geben Sicherheit und Orientierung.

- Auch Medikamentenspender gibt es bereits mit Erinnerung an termingerechte Einnahme sowie direktem Callcenter-Kontakt zu einer Servicezentrale.
- Sensoren erfassen und melden ungewöhnliche Bewegungsmuster – am Kühlschrank, der Wohnungstür oder bei Schlafgewohnheiten und sollen die optimale Sicherheit von Kranken und Pflegebedürftigen gewährleisten, sobald sie aus den stationären Einrichtungen nach Hause entlassen wurden.

Telecare macht's möglich

Vor allem in strukturschwachen Gebieten soll Technologie Kommunikation und Video bei Pflegebedürftigen auch aus der Ferne ermöglichen. Hier werden Vitaldaten übermittelt, im Anschluss an deren Auswertung beraten und leiten Fachkräfte dann Patienten und ihre Angehörigen an, was zu tun ist. Die sprechende Medizin als Interaktions- und Beziehungsarbeit im zwischenmenschlichen Bereich ist bei Telecare-Insidern zugunsten der Kostendämpfung und der Vorteile frühzeitiger Intervention im Notfall zu vernachlässigen.

Wachstumsmärkte finden sich hingegen bei der Entwicklung neuer Dienstleistungen zum Beispiel bei der Beratung (und Verkauf) der Telecare-Systeme an alte bis sehr alte Patienten und deren Angehörige zum Umgang mit diesen Systemen sowie bei Support-Leistungen zur Behebung von Schnittstellen-Problemen aller Art.

Persönliche, aufmerksame, vertrauensvolle Pflege ist bereits jetzt Anfang 2017 zum hohen Gut geworden. Wer sie mit Freunden, Nachbarn und Angehörigen nicht sicherstellen kann, muss sie finanzieren können. Mit einer guten Pflegezusatzversicherung ist dies jederzeit gewährleistet. Daher ist es für jeden Bundesbürger so wichtig, für sich selbst und seine Angehörigen rechtzeitig eine passende Pflegezusatzversicherung abzuschließen. Denn auch die Pflicht-Pflegeversicherung 2017 ist nur eine Teilkasko-Versicherung. Tipps, Produktempfehlungen und wichtige Infos erhalten Sie jederzeit im Team KV.]

[pma:] Team Krankenversicherung

BIO HOTEL Mattlihüs. Absolut ungestört.



Wo die Sonne am längsten scheint, die Luft am klarsten ist und ohne Allergene, wo kein Wohnhaus mehr höher liegt und Wiesen und Wälder direkt vor der Tür beginnen – da steht das Mattlihüs. Dieses Viersterne BIO HOTEL ist das erste in Deutschland mit Zimmern und Suiten in Holz100-Bauweise: Mondgeschlagenes Holz, das ausschließlich über mechanische Verbindungen ohne Leim und Chemie zusammengehalten wird. Das bedeutet maximale Wohlfühlatmosphäre für Allergiker und empfindliche Menschen.



MATTLIHÜS

[Oberjoch zählt zu den höchst gelegenen Dörfern Deutschlands (1.136 m). Der perfekte Ort für ein BIO HOTEL, das sich ein Leben im Einklang mit der Natur und Wohnen in gesunder Baubiologie nach der Harmonielehre des Feng Shui als Ziel gesetzt hat. Die Natur in die Zimmer holen – das war das zentrale Anliegen von Hotelchef Alexander Geißler beim Umbau des Familienbetriebes, der inmitten einer extensiv bewirtschafteten Allgäuer Bergwiese liegt, auf denen die Urgroßeltern des Hoteliers noch als Bergbauern gearbeitet ha-

gibt ein Gefühl von loftartigem Luxus inmitten der Allgäuer Alpen.



Der Kraftplatz im Allgäu!

Die Alpen sind ohnehin das „erweiterte Wohnzimmer“ für die Gäste im MattliHüs. Die geführten Almkrauter-Wanderungen mit Hotelchefin Melita Geißler, die ausgebildete Allgäuer Wildkrauterführerin ist, beginnen direkt vor der eigenen Terrasse. Wen es höher hinauf zieht, kann sich die umliegenden Gipfel bei ausgedehnten Wanderungen er-



ben. Im Stammhaus entstanden deshalb nach Holz und Erde riechende neue Zimmer mit Lehmputz, Holzböden, Naturstein und Zirbenholzmöbeln. All das sorgt für ein optimales Schlafklima: Warm, aber nicht trocken – denn Lehm reguliert die Luftfeuchtigkeit und ist atmungsaktiv. Der wohlthuende Duft des Zirbenholzes sorgt für einen ausgeglichenen Schlaf und ist dafür bekannt, den Herzschlag in einen Ruhemodus zu bringen.

Der neue Seitenflügel des MattliHüs wurde 2011 in Holz100-Bauweise angebaut: Ganz aus Holz errichtet können dort die Gäste in sechs geräumigen Doppelzimmern und sechs zweistöckigen Suiten den Blick auf die Allgäuer Bergwelt genießen. Die prominent platzierte, ovale Badewanne in den Suiten



schließen. Die Höhe und das gesunde Klima garantieren ganzjährig beste Luftqualität, insbesondere für Allergiker. Und im Winter kommen alle Schneebegeisterten voll auf ihre Kosten. Das MattliHüs liegt mitten auf der Piste des Skigebietes Oberjoch, so dass die Gäste und ihr Gepäck mit dem Schneemobil vom Parkplatz zum Hotel transportiert werden.

Ganz mit den Bergen verbunden ist man auch im 300 m² großen Wellnessbereich. Von den Ruheliegen hat man freien Blick auf die Allgäuer Bergwelt. Der Vitalbereich ist nach Feng Shui ausgerichtet. Ein besonderes Highlight sind die selbstgemachten Packungen, Bäder und Masken aus heimischen Milchprodukten und Bergwiesenkräutern aus dem hoteleigenen Garten. ▶



Feng Shui, Quark und Mondholz

Das Thema Nachhaltigkeit stand für Alexander Geißler im Mittelpunkt bei der Metamorphose des Gasthauses seiner Großeltern zum heutigen BIO HOTEL – und die Gestaltung eines harmonischen Energieflusses nach den Regeln von Feng Shui.

„Uns war wichtig, auf dem Fundament traditioneller Werte an- und umzubauen“, so der Hotelier. „Ich betreibe das Hotel in der dritten Generation. Da wollte ich nicht alles niederreißen, sondern an die Heimat- und Naturverbundenheit am Ort anknüpfen und diese mit der Moderne verbinden.“

Als Alexander Geißler in einer unternehmerischen und persönlichen Krisensituation steckte, entdeckte er Feng Shui für sich. Nach einigen Feng Shui Maßnahmen an seinem Haus merkte er, dass Blockaden sich lösten und Themen, die ihn seit langem beschäftigten, in Bewegung kamen. „Feng Shui ist der Weg zur Leichtigkeit“, erklärt der Hotelier. Inzwischen ist er selbst Feng Shui Berater und gibt sein Wissen gerne an Gäste weiter. Wer asiatische Deko und Schriftzeichen erwartet, sucht diese aber vergebens im MattliHüs. Ein moderner, purer Holzlook, klare Linien, natürliche Materialien und warme Farbtöne bestimmen das Bild. „Ich bevorzuge Feng Shui Maßnahmen, die als solche gar nicht zu erkennen sind“, erklärt Geißler. So diene z.B. der Regenwasser-Brunnen, der Gäste vor dem Hoteleingang mit munterem Plätschern begrüßt, dazu, die gute Energie in das Haus zu ziehen.

Beim Um- und Neubau des MattliHüs kam konsequent keine Chemie zum Einsatz. Alle Holzverbin-

dungen sind mechanisch gelöst: über daumendicke Holzdübel. Diese werden in staubtrockenem Zustand durch die zu verbindenden Elemente gepresst und dann mit einem lebensmittelechten Gemisch aus Quark (Topfen), Kalk, Speisesoda und Wasser befeuchtet. Dabei quellen die Holzdübel wieder auf und schaffen eine unlösbare Verbindung für das umgebende Holz!

Das verwendete Holz ist ausschließlich bei abnehmendem Mond geschlagen. Dann sind die Bäume in ihrer Saftruhe, und das macht Mondholz besonders resistent gegen Pilze und Insekten. Sogar in Sachen Brandschutz hält diese Holzbauweise allen Bestimmungen stand.

Von Elektrosmog und Erdstrahlen sollen die Gäste verschont bleiben – deshalb sind die Schlafplätze in jedem Raum bewusst ausgewählt und strahlungsarm gestaltet. WLAN ist ganz aus den Zimmern verbannt – die Gäste können aber per Kabel im Internet surfen oder im Bereich der Hotellobby das WLAN benutzen.]



Kontakt

BIO HOTEL MattliHüs | Familie Geißler
Iselerstraße 28 | 87541 Bad Hindelang/Oberjoch

Tel. +49 8324 980 289
info@mattlihues.de
www.mattlihues.de



**NUR 30% DER
DEUTSCHEN HABEN EINEN
BU-SCHUTZ. DIE ANDEREN
SUCHEN EINEN MAKLER.**

Weil Fähigkeiten wie Gehen, Hören oder Sehen unbezahlbar sind, gibt es nun eine passende Alternative zur BU: den Zurich Grundfähigkeits-Schutzbrief. Er bietet Ihren Kunden finanzielle Absicherung beim Verlust einer Fähigkeit durch Unfall oder Krankheit – und Ihnen eine attraktive Möglichkeit für Neuabschlüsse.

**MEHR INFOS UND
SUPPORT FÜR IHRE
BERATUNGSGESPRÄCHE:
www.mach-plus-mit-protection.de**

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


ZURICH®



Meister Thomsens Kapperei

In beinahe jeder großen Stadt gibt es mittlerweile mindestens einen: Barbershops sind der neue Trend. Wir haben in Münster bei „Meister Thomsens Kapperei“ vorbeigeschaut und gefragt, warum der Bart wieder da ist.

[Anfang des 20. Jahrhunderts revolutionierte King Camp Gillette den Rasiermarkt. Musste ein Mann bis dato zum Barbier gehen, um sich sein Barthaar entfernen zu lassen, war es ihm nun möglich, sich problemlos selbst Zuhause zu rasieren. Der Anfang vom Ende einer Handwerksära in unseren Regionen – der klassische Herrenfriseur verschwand zunehmend von der Bildfläche. Zwar erlebten die Barbershops in den 50er und 70er Jahren ein Revival durch die Rockabilly bzw. Hiphop-Szene, aber in Deutschland ist der Bart erst seit einigen Jahren Accessoire sowie modische Aussage.

100 Jahre später ist die Zahl der Bartträger mittlerweile so groß, dass der Friseurbranche in Deutschland eine kleine Erfolgsstory beschert wird. Dazu tragen Teile des Handwerks bei, die fast in Vergessenheit geraten sind. In den Barbershops wird traditionell mit Schaum und einem Rasiermesser gearbeitet. Nassrasur mit heißen Tüchern,



die die Poren vorab öffnen und die Rasur schonender für die Haut machen sollen, lernen junge Friseure gewöhnlich nicht mehr. In der Meisterprüfung fehlt das fachmännische Rasieren mit der Klinge.

Mehr als die Hälfte der Deutschen findet Männer mit Bart sehr attraktiv, 45 Prozent der deutschen Männer tragen einen Bart. Bei den jungen Männern sind es sogar 62 Prozent. Mit Abstand am beliebtesten: der Drei-Tage-Bart. Eine Umfrage des Meinungsforschungsinstituts YouGov ergab: 42 Prozent aller Bartträger haben sich für diese Variante entschieden.

Das Revival des traditionellen Berufsstandes Barbier ist nicht nur eine logische Begleiterscheinung zum allgemeinen Bart-Trend, sondern auch eine sinnvolle Ergänzung des männlichen Wellness-Angebotes. Hat das Thema Metrosexualität Männer eher in eine kosmetische Ecke gedrängt, darf es auf den Wangen der Männer wieder ausgiebig sprießen. Hierfür werden Profis gebraucht, die den liebevoll gezüchteten Bart hegen und pflegen. Die Rasur dient längst nicht mehr bloßer Hygiene, sondern ist gleichzeitig Pflege der Persönlichkeit.

Prominente Bartträger wie Jürgen Klopp, Steffen Hensler oder George Clooney begünstigen sicherlich den Trend. „Der Bart ist das einfachste Mittel für eine Typveränderung“, weiß Thomsen. „Ein Bart wächst schnell, kostenlos und fällt in jedem Fall auf.“ Gibt es den typischen Bartträger? „Nein, den gibt es nicht“, so Thomsen, „In der Szene verbinden sich unterschiedliche Kulturen und Stile.“ Den typischen Bartträger darf man sich also nicht nur mit derben Boots und Holzfällerhemd vorstellen. Thomsen selber ist auch nicht der typische Friseur. Nach etlichen Jahren des Studierens und Musizierens hing er seine akademische Laufbahn an den Nagel und entschied sich, einen ganz neuen Berufsweg zu beschreiten. Nach seiner Friseurausbildung in Münster brach er seine Zelte ab und zog nach Hamburg, um sich dort in verschiedenen Salons die Sporen zu verdienen. 2011 wurde Thomsen Friseurmeister und machte sich einige Jahre später selbstständig. Meister Thomsens Kapperei ist ein der Barbershop-Kultur der 50er Jahre angelehnter Friseursalon für Sie und Ihn. Hier steht das Gesamtkonzept im Vordergrund. Gutes Ambiente, Musikecke und eine gehörige Portion Fachwissen gehören hier zum täglichen Geschäft. Auch wenn die Kapperei auf Herrenschnitte, Bartpflege und Rasuren ausgerichtet ist, sind bei Meister Thomsen Frauen herzlich willkommen.]



Barbershop/Friseur

Du bist gestresst? Brauchst Entspannung und willst in einer gemütlichen Wohnzimmeratmosphäre abschalten? Dann komm zu uns. Der passende Ort für alle Pomadeliebhaber, Rockabilies und Bellas, Holzfäller und Models. Ob Skater, Popper oder Beamter, hier ist jede(r) WILLKOMMEN!
Wir kümmern uns um Dich und Deine Haare.

Darüber hinaus besitzt Du nun eine Eintrittskarte in die Welt der Barbershops. Nutze sie und komm' uns besuchen. Wir freuen, uns Dich als Gast verwöhnen zu dürfen.

WO?

Hafenstraße 17 | 48153 Münster

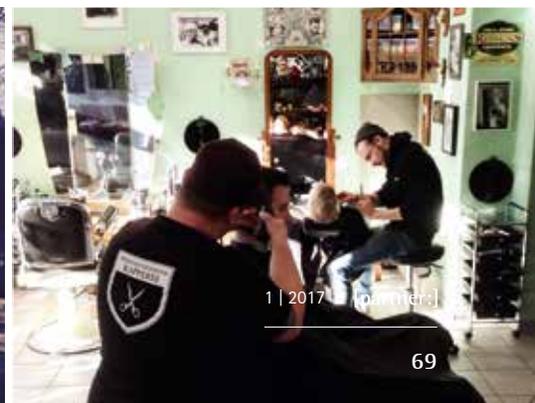
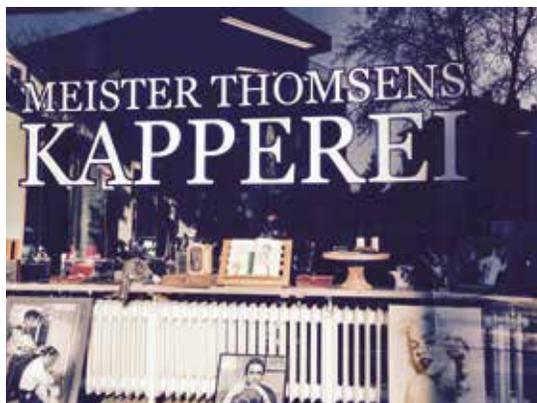
WANN?

Dienstag - Freitag 09h - 19h | Samstag 10h - 15h

WIE?

Vorbeikommen und Zeit mitbringen.

Oder Termin vereinbaren unter 0251 39636008



Das Beste aus beiden Welten

Mit dem Schweizer Vermögensdepot erfolgreich ins neue Jahr starten

Sparen, Geldanlage und der Aufbau von Altersvorsorge sind in den letzten Jahren immer schwieriger geworden. Kunden verlangen nach Produkten mit hoher Sicherheit, angemessener Rendite sowie Flexibilität. Sie als Makler erwarten faire Courtagen, kürzest mögliche Stornohaftung und laufende Einnahmen für laufende Betreuung.

[„Das LVRG in seinen Ausprägungen gefährdet für uns Makler unser kaufmännisches Grundgerüst. Storno-Risiken und Storno-Haftungszeiten werden verlängert, Courtagen werden gekappt und/oder gedeckelt“, betont Frank Mischketat, [pma:]-Partner aus Lollar anlässlich des am 19. Januar 2017 stattgefundenen Workshops mit der bank zweiplus/Zürich. Die grassierende und wohl noch länger anhaltende Niedrigzinsphase zerstört die Rendite-Träume der Kunden, Garantieprodukte stecken schon lange in der Falle.

„Wir wollen heute mal schauen, was es mit dem Schweizer Vermögensdepot (SVD) für interessante und attraktive Auswege für uns und unsere Kunden gibt, um diesem Dilemma zu entkommen“, begrüßte Dr. Bernward Maasjost die geladenen und im Vorfeld ausgewählten Teilnehmer in der [pma:]-Zentrale.

In lockerer Runde mit anschließendem Abendessen gastierte Dr. Henning Hermann, Senior Consultant der bank zweiplus in Münster. Die Teilnehmer bekamen einen Einblick in die vier Strategien des SVD, die sich alle in einem Depot kombinieren lassen. Strategiewechsel sowie Entnahmen sind dabei jederzeit und kostenfrei möglich.

So wird Flexibilität gelebt und gepflegt, da der Kunde je nach Neigung und Zielvorstellung die verschiedenen Strategien gleichzeitig prozentual nutzen kann. Größere Beträge können bei risikoscheuen Anlegern so in die sicherheitsorientierte Strategie S oder gar ins Airbag-Konzept (85 Prozent Höchststandsicherung) investiert werden. Letzteres hatte sich gerade 2015 und zu Beginn 2016 bewährt, als die Märkte stark nachgaben. Findige Anleger nutzten diese Phase, schichteten nach erfolgter Sicherung in die durch den Kursrutsch gebeutelten aktienlastigen Strategien um und durften sich dort über günstige Einstiegskurse freuen. Für generell risikobereite Investoren oder auch Sparplankunden bietet sich dagegen die trendorientierte Strategie F mit i.d.R. voller Aktienpartizipation an: „Schließlich ist Ihr Kunde ja in der



Ansparphase nicht zum Sprint sondern zum Marathon angetreten und besitzt die nötige Zeit, Schwankungen auszusitzen bzw. diese mittels Cost-Average-Effekt für sich zu nutzen“, betonte Dr. Henning Herman. Mit knapp 11 Prozent p.a. in den letzten fünf Jahren spricht die Strategie F eine klare Sprache (s. auch Überblick der Strategien).

Apropos Sparplan: Auf diesen wurde ein besonderes Augenmerk gerichtet, weil die bank zweiplus mit ihrem Konzept eine beachtenswerte Alternative zum LV-Geschäft auf die Beine gestellt hat. Wo durch das LVRG die Courtagen gedeckelt und die Stornohaftungszeiten verlängert werden, bietet das SVD dem Makler unter dem Motto „Das Beste aus beiden Welte“ eine stornofreie Ab- ▶



Mit der Liebe zum Detail: Wir versichern jeden Betrieb mit **passgenauen Lösungen.**

Mit BetriebsPolice select sichern Ihre Kunden ihren Betrieb ganz individuell gegen alle Risiken Ihres Tätigkeitsfeldes ab. So wählen Sie ganz flexibel nur Versicherungsleistungen, die für Ihre Kunden in Frage kommen und die wirklich benötigt werden. Setzen Sie auf ein Versicherungspaket, das immer für Ihre Kunden da ist – ganz nach ihren Wünschen.

<https://maklerportal.signal-iduna.de>

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

	5 Jahre p.a.	3 Jahre p.a.	laufendes Jahr per 30.12.2016
Strategie S (sicherheitsorientiert)	5,2% p.a.	4,2% p.a.	2,2% p.a.
Strategie W (mit Airbag)	5,0% p.a.	3,4% p.a.	0,4% p.a.
Strategie F (trendorientiert)	10,7% p.a.	7,8% p.a.	1,8% p.a.

Strategie F pro Kalenderjahr						
2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
39,3%	20,3%	-10,3%	11,4%	19,3%	14,8%	7,3%

Werte der Vergangenheit sind keine Garantie oder Prognose für die zukünftige Wertentwicklung und dienen lediglich der Information. Das Dokument stellt weder eine Anlageberatung noch eine Empfehlung noch einen Emissionsprospekt dar, sondern dient einzig zu Informationszwecken. Alle Angaben ohne Gewähr. Die FIL Fondsbank GmbH ist das zuzuführende Kreditinstitut. In dieser Eigenschaft nimmt sie die Depotöffnungsunterlagen und sonstige Unterlagen von den unabhängigen Vermittlern entgegen, prüft diese auf Vollständigkeit und Plausibilität und erfasst Daten des Kunden für die bank zweiplus ag und übermittelt diese als Bote. Eine Prüfung der Eignung oder Angemessenheit der Anlage durch die FIL Fondsbank GmbH erfolgt nicht. Die Anbahnung von Geschäften erfolgt ausschließlich über die von der FIL Fondsbank GmbH und der bank zweiplus ag unabhängigen Vermittler. FIL Fondsbank GmbH, Postfach 11 06 63, DE-60041 Frankfurt am Main, T +49 (0)69 77060200, F +49 (0)69 77060555.

schluss- und dauerhafte Bestandscourtage. Um es auf den Punkt zu bringen: „Für Sie als Makler hat sich in den letzten Jahren im Zuge der Finanzkrise ja vieles geändert und nun setzt Ihnen auch noch das LVRG kräftig zu.“, so Dr. Henning Hermann im Workshop. „Da wollen wir mit dem SVD eine rundum gesundes Gegenmodell bieten, so dass Sie Ihre Arbeit weiterhin auf einem sicheren Fundament fortführen können.“ Bei der Bank erwartet den Makler daher eine stornofreie Abschlusscourtage bei gleichzeitig lukrativen Bestandszahlungen. Will sagen, es wird nicht die AP gekürzt, um die BP flott zu machen, wie es ja manche Versicherer im Zuge des LVRG machen. Nein, es gab und gibt hier stets zwei Vergütungsarten:

„Für mich ist das ein idealer Produktmix“, hebt Mischketat hervor. „Ich erhalte eine kaufmännisch saubere AP und partizipiere zugleich am NAV solange das Depot besteht.“ So wird das Gute der LV (attraktive AP) und das Besondere der Investmentindustrie (dauerhafte BP) im Produkt vereint. Zudem bietet es dem Kunden komplette Flexibilität bei Laufzeit und Einzahlungen. Der Kunde wählt sich ein Vermögensziel und ist frei bei der Besparung und beim Einzahlungszeitpunkt. Ob dauerhaft durch einen individuellen Sparbeitrag oder punktuell durch separate Zuzahlungen – es herrscht die freie Wahl und gibt keine Restriktionen.

Ähnlich flexibel gestaltet sich die System-Einmalanlage im SVD: „Wer kennt schon den richtigen Zeitpunkt für ein Anlage? Und nichts ist ärgerlicher, als ein Investment zum falschen Zeitpunkt. Fragen Sie mal den Anleger, der den Nikkei bei 42.000 Punkten gekauft hat“, betont Henning Hermann. Aus diesem Grunde kann

der Kunde im SVD sein Geld erst einmal in die Strategie G oder S legen und dann über 12, 24 oder 36 Monate sein Geld monatlich zu gleichen Anteilen in die gewählte Zielstrategie(n) umschichten. Auf diese Weise lässt sich auch in der Einmalanlage der Cost-Average-Effekt nutzen. Abgerundet wird die Schweizer Anlage, mit der der Kunde sich zugleich frei von den Restriktionen der EU-Politik macht, durch einen gemanagten Entnahmeplan.

Nach der geballten und diskussionsreichen Infotour ging es dann in das Restaurant Bakenhof, wo die Runde den Abend ausklingen ließ. Wer jetzt ebenfalls Appetit bekommen hat, der kann die bank zweiplus auf einem unserer anstehenden Workshops (Einladung folgt) kennenlernen. Zudem steht Herr Dr. Hermann telefonisch zur Verfügung und besucht Sie auch gerne vor Ort.]



[pma:] Team Kapitalanlagen | Peter Sommer



Schweizer Vermögensdepot

Das Finanzkonzept aus der Schweiz

Das Schweizer Vermögensdepot für den gezielten Vermögensaufbau Ihrer Kunden bietet eine fondsbasierte Vermögensverwaltung auf hohem Niveau und dies schon ab 2 500 Euro.

Die wesentlichen Vorteile:

- 100 % Auszahlung ohne Stornoreserve-Einbehalt
- Stornohaftungszeit nur 42 Tage
- Stetige Bestandsprovision auch bei Beitragsfreistellung und in der Entnahmephase
- Konkurrenzschutz durch erhöhten Eröffnungsbeitrag

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Dr. Henning Hermann,
M +49 151 23012592, buero@henningherman.de

Wichtiger Hinweis: Diese Anzeige dient nur zur Information. Sie stellt weder ein Angebot noch eine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf dar und ersetzt nicht die Beratung und Risikoaufklärung.

bank zweiplus 
Ihr Schweizer Bankpartner.

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

[Einstieg in das neue Jahr oder: wie werde ich die überflüssigen Pfunde los?

Der Jahreswechsel und die Gelage der letzten Wochen im Jahr sind überstanden. Für viele nicht ohne sichtliche Auswirkungen. Dauerbrenner in den Top10 der guten Vorsätze sind daher Abnehmen und mehr Sport treiben. Erst recht, wenn für den Sommer ein Strandurlaub geplant ist. Was nun?

Lasse ich mich über einen mehrmonatigen Vertrag an ein Fitnessstudio binden oder packe ich es richtig an? Nicht, dass wir uns falsch verstehen. Es gibt natürlich auch Studios, die ihre Aufgabe sehr gut machen und eine längerfristige Begleitung während des Trainings wahren. Aber das alleine ist es nicht.

Warum abnehmen schwerfällt

Vielleicht kennen Sie das: weil sich auf der Waage nach vier bis sechs Wochen Training nichts tut, gibt man frustriert auf. Warum ist das so? Solange ich nur auf Anweisung Handlungen durchführe und es nicht im Kopf „Klick“ macht, bringt das alles nur sehr wenig. Wenn zusätzlich die Ernährungsgewohnheiten nicht mit angepasst werden, ist es schwer, nur durch Training die Figur in Form zu bringen. Aber auch Diäten bringen nur bedingt etwas. Entzieht man dem Körper abrupt Nahrung, fährt er den Stoffwechsel herunter. Wird dann nach der Diät wieder „normal“ gegessen, nimmt man sogar schneller zu.

Was wirklich hilft: Eine dauerhafte Ernährungsumstellung und mehr Bewegung

Die Initiative „5 am Tag“ der Deutschen Gesellschaft für Ernährung (DGE) kann Sie bei Ihrem Vorhaben abzunehmen unterstützen. Und ist vielleicht leichter einzuhalten. „5 am Tag“ bedeutet fünf Portionen Obst und Gemüse über den Tag verteilt zu essen. „5 am Tag“ bedeutet aber nicht, dass Sie ab sofort nur noch Obst und Gemüse essen dürfen. Dabei ist alles erlaubt und Sie müssen auf nichts verzichten. Wählen Sie zwischen frisch geerntetem oder tiefgefrorenem Obst und Gemüse, Obst- und Gemüse-

„5 am Tag“

konserven, Trockenfrüchten und Nüssen, Frucht- und Gemüsesäften oder Smoothies. Wenn man statt des Wurst- oder Käsebrots einen rohen Kohlrabi oder eine Möhre isst, geht es mit frischer Kraft im Job weiter. Wenn Sie weitere Anregungen zu einer ausgewogenen Ernährung mit „5 am Tag“ suchen, finden Sie unter www.5amtag.de viele nützliche Tipps.

Raus aus der Komfortzone und revolutionieren Sie Ihren Alltag

Durch mehr Bewegung im Alltag können Sie Ihren Stoffwechsel ankurbeln und zusätzliche Kalorien verbrauchen. Lassen Sie öfter mal das Auto stehen und legen Sie Wege zu Fuß oder mit dem Fahrrad zurück. Machen Sie einen Spaziergang in der Mittagspause und nehmen Sie die Treppe statt den Fahrstuhl. Viele Kleinigkeiten des Alltags lassen sich so erledigen.

Trainingsempfehlung

- ärztlicher Check vorab
- vernünftige Laufschuhe
- locker starten, nicht unter Druck setzen
- Gleichgesinnte suchen,
- Lauftempo so wählen, dass man sich immer unterhalten könnte (sonst läuft man zu schnell)
- gezielt Pausen einplanen, nach und nach die Dauer der Belastung verlängern, das lockere Tempo beibehalten.

Trainingsunterstützung

Sportvereine und andere Anbieter bieten meist in Zusammenarbeit mit den gesetzlichen Krankenkassen zertifizierte Laufkurse für Beginner an. Diese werden von den Krankenkassen bis zu 80 Prozent der Kursgebühren im Rahmen der Primärprävention bezuschusst (Angebot z.B. unter www.effactiverunning.de).

Über einen Zeitraum von 10 Wochen wird zusammen trainiert und es werden Grundlagen für das eigene Training gelegt.

Fazit

Es gibt immer Gleichgesinnte, die auch trainieren wollen, man muss sich nur gegenseitig mobilisieren und ansprechen und es anpacken.

Falls es in Eigeninitiative nicht funktioniert: Angebote von Laufkursen gibt es überall und wenn die Trainer ihren Job ernst nehmen, die richtige Technik vermitteln und Motivation wecken, dann sind die ersten Erfolge schnell erreicht. Es gibt dann auch bei schlechtem Wetter keine Ausreden, weil die anderen Mitläufer warten. Also: Raus aus der Komfortzone und das Training beginnen!



Fotograf Tom Schumacher

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!

Kontakt

Torsten Voigt
(Sportwissenschaftler und Lauftrainer)

info@effactiverunning.de
www.effactiverunning.de

effactiverunning

URBAN JUNGLE
BOOTCAMP MÜNSTER

Team Kapitalanlagen stellt sich vor



Klaus Ummen
47 Jahre, verheiratet,
2 Kinder (8+5 Jahre), Bank-
kaufmann und Fachberater für
Finanzdienstleistungen

Was gefällt Ihnen besonders Ihrem Job?

Ich bin handwerklich ungeschickt und daher froh, einen kaufmännischen Beruf erlernt zu haben. Hier macht mir die Kommunikation mit unseren Partnern und den Gesellschaften viel Spaß. Wenn ich dann helfen konnte und hier auch noch eine positive Rückmeldung erhalte, freut mich das sehr.

[Was machen Sie bei [pma:]?]

Bei der [pma:] verantworte ich den Bereich der Kapitalanlagen. Hierbei kümmere ich mich zusammen mit meinem Kollegen Peter Sommer um alle Anfragen zum Investmentgeschäft, Finanzierungen, Bausparen etc. Des Weiteren bearbeiten wir den Posteingang in diesem Bereich; insbesondere die Antragsabwicklung, aber auch den elektronischen Posteingang in Form von E-Mails, Faxen und Serviceanfragen.

Wir bieten unseren Beratern – im Rahmen eines sogenannten Tippgebermodells – Hilfe bei der Beratung ihrer Kunden an. Ebenfalls kümmern wir uns darum, dass unsere Berater auch technisch auf dem neuesten Stand sind und bieten mit der Depotplattform hier einen wesentlichen Rahmen. Auch im Bereich der AIF haben wir zwei Plattformen mit efonds und Brenneisen. Zudem bieten Prohyp und Starpool verlässliche Ergebnisse bei der Angebotserstellung von Finanzierungsangeboten für Immobilien aber auch Privatkredite.

Fazit:

„Wir versuchen online und offline innovativ zu sein und zu bleiben.“

Zum Tagesgeschäft gehört auch die Administration, die ich aber auch gerne erledige und versuche immer wieder zu verbessern. Außerdem ist jeder Tag mit anderen Aufgaben gesät. So wird es nicht langweilig.

Wann und wie kamen Sie zu [pma:]?

1998 wohnte ich noch in Ahlhorn und arbeitete bei der Volksbank, als ich meine heutige Frau, die in Münster lebte, kennenlernte. Durch eine Freundin kam 1999 der Kontakt zur [pma:] zustande. Mein Interesse war groß, da ich gerne nach Münster wollte und mir nach einem zweitägigen Probearbeiten die Arbeit bei der [pma:] gefiel. Am 1. April 2000 hatte ich dann meinen ersten Arbeitstag bei der pma. Von 2007 bis 2011 war ich dann bei Dr. Maasjost & Kollegen AG unter Vertrag. Seit der Übernahme der [pma:] durch die Dr. Maasjost & Kollegen AG in 2011 bin ich wieder für die [pma:] tätig. Und habe vor zu bleiben.

Welche Interessen haben Sie außerhalb des Jobs?

In erster Linie liebe ich mein Familienleben. Ein „weiteres“ Hobby ist Fußballgucken. Hier bin ich „lebenslang Grün-Weiß“ (Werder Bremen) und auch Preußen-Münster-Fan.



Da ich ansonsten keinen Sport treibe, ist der Weg zur und von der Arbeit mit dem Fahrrad ein schöner Ausgleich.]

„Der Kontakt und die fachliche Unterstützung unserer Partner macht sehr viel Spaß.“



Peter Sommer
50 Jahre, in einer Beziehung, keine Kinder, Bankfachwirt und Immobilien Anlageberater (IHK)

zung unserer Partner macht sehr viel Spaß und auch die Beratung der Endkunden, die maßgeschneiderte Problemlösung für sie zu finden, ist eine Herausforderung, der ich mich sehr gerne stelle. Durch die sich ständig verändernden Märkte und neuerdings auch ständig neuen Regulierungen durch den Gesetzgeber kommt kaum Routine auf. Wie der Kollege Ummen schon sagte, es wird nie langweilig.

[Was machen Sie bei [pma:]?]

Ich bilde zusammen mit meinem Kollegen Klaus Ummen das Team Kapitalanlagen. Neben dem Support der Partner in den Bereichen Investmentfonds, offene und geschlossene AIF, Vermögensanlagen, Finanzierungen, Bausparen etc. kümmere ich mich um die gesamte Abwicklung des Geschäfts. Außerdem bin ich für den Bereich Kapitalanlageimmobilien verantwortlich und Spezialist im Netzwerk der [dieberater²]. Im Rahmen unserer Tippgebermodelle führe ich die Beratung der Kunden unserer Partner in den Berei-

chen Vermögensverwaltung, Immobiliarkreditvermittlung und der Kapitalanlageimmobilien durch. Last but not least koordiniere ich für die gesamte Unternehmensgruppe den Bereich Geldwäscheprävention.

Was gefällt Ihnen an Ihrem Job?

Wie man oben lesen kann, ist mein Job äußerst vielfältig und abwechslungsreich. Der Kontakt und die fachliche Unterstüt-

Wann und wie kamen Sie zur [pma:]?

Nach meiner Ausbildung zum Bankkaufmann bei der damaligen Stadtparkasse Münster habe ich in der Kreditabteilung als Kreditassistent gearbeitet und bekam so den ersten Kontakt, da die [pma:] an die Sparkasse Finanzierungen vermittelt hat. Als dann noch eine Freundin bei der [pma:] ihre Ausbildung antrat und ich ihr auftrag, mal zu Fragen, ob bei [pma:] nicht noch Verwendung für einen jungen, dynamischen Bankkaufmann wäre, ergab sich sehr schnell ein Kennenlerngespräch mit dem damaligen Geschäftsführer Werner Raves, welches dann in meiner Anstellung ab 01.07.1992 mündete.

Ebenso wie mein Kollege war ich von 2007 bis 2011 bei der Dr. Maasjost & Kollegen AG. Zusätzlich wurde ich von Herrn Dr. Maasjost ab 2007 zur Value Experts Vermögensverwaltungs AG, einen unabhängigen Vermögensverwalter nach § 32 KWG, entsandt. Dort war ich zunächst als Prokurist und zuletzt als Vorstand für den Bereich Marktfolge verantwortlich. Seit 01.01.2015 bin ich aber nun wieder zu 100% für die [pma:] tätig und das mit viel Spaß an der Arbeit.

Welche Interessen haben Sie außerhalb des Jobs?

Hier schließe ich mich meinem Kollegen an, was das Interesse an Fußball angeht. Des weiteren habe ich einen großen Freundes- und Familienkreis, den ich gerne pflege.]



[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

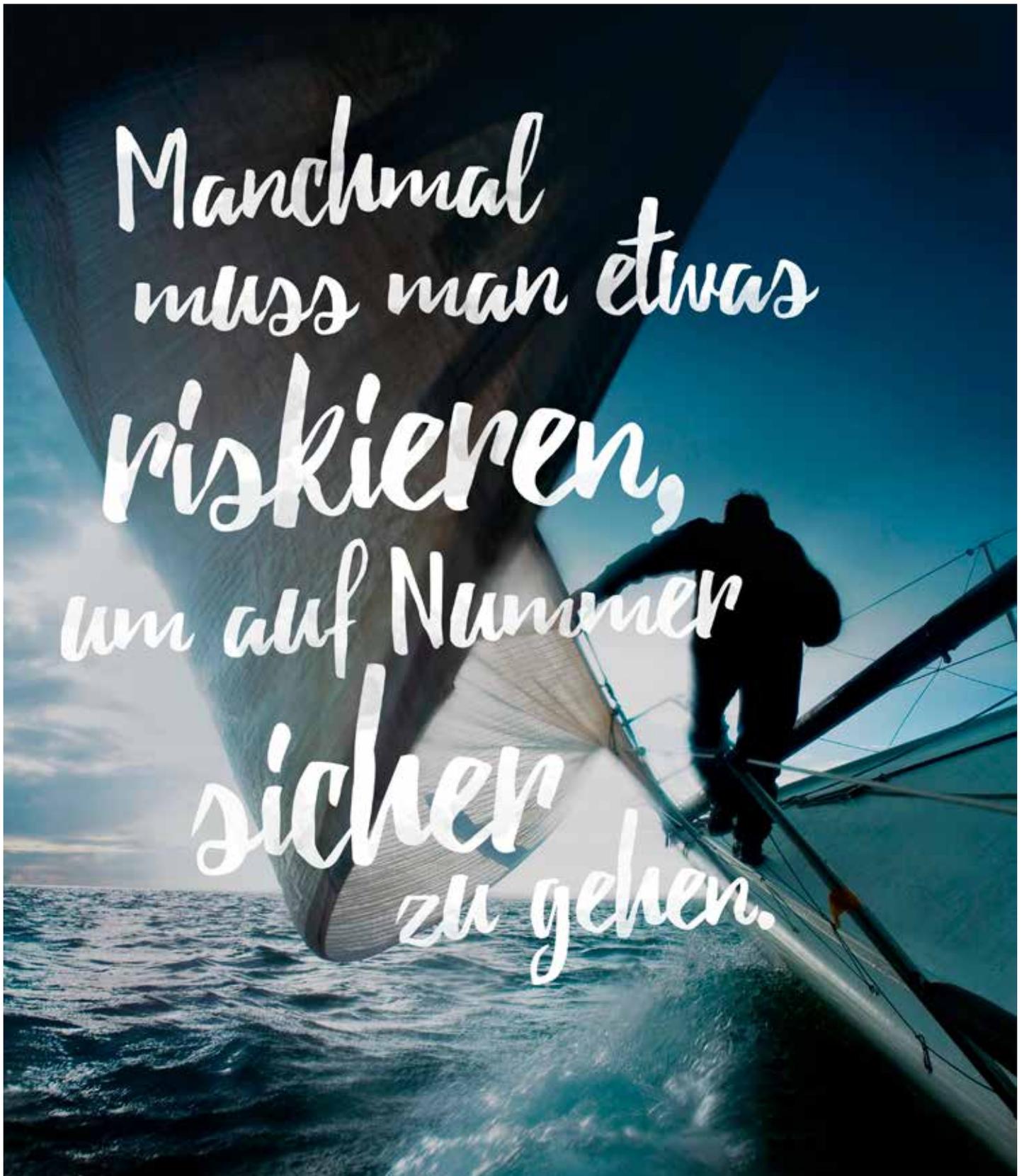
Fotos: fotolia.com: irontrybex, lucky1984, Syda Productions, WavebreakmediaMicro, zinkeyvych; colourbox.com: JuNiArt; MÜNSTER4LIFE; Tom Schumacher; Dario Ronge Fotografie; Katarina Orlovic; Carsten Bender

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:] 22.02.2017.1T



Unterstützung

**Golden BU Vorsorgeschutz: 100 Prozent BU-Schutz
ohne Gesundheitsfragen**

Mit dem Golden BU Vorsorgeschutz können Vorsorgeverträge wie Bausparverträge, (Fonds-)Sparpläne, Renten- und Kapitalversicherungen aber auch private Krankenversicherungsbeiträge gegen Berufsunfähigkeit abgesichert werden.

- 100 Prozent BU-Schutz ohne Gesundheitsfragen
- lediglich drei Jahre Wartezeit
- einfache Beitragsermittlung