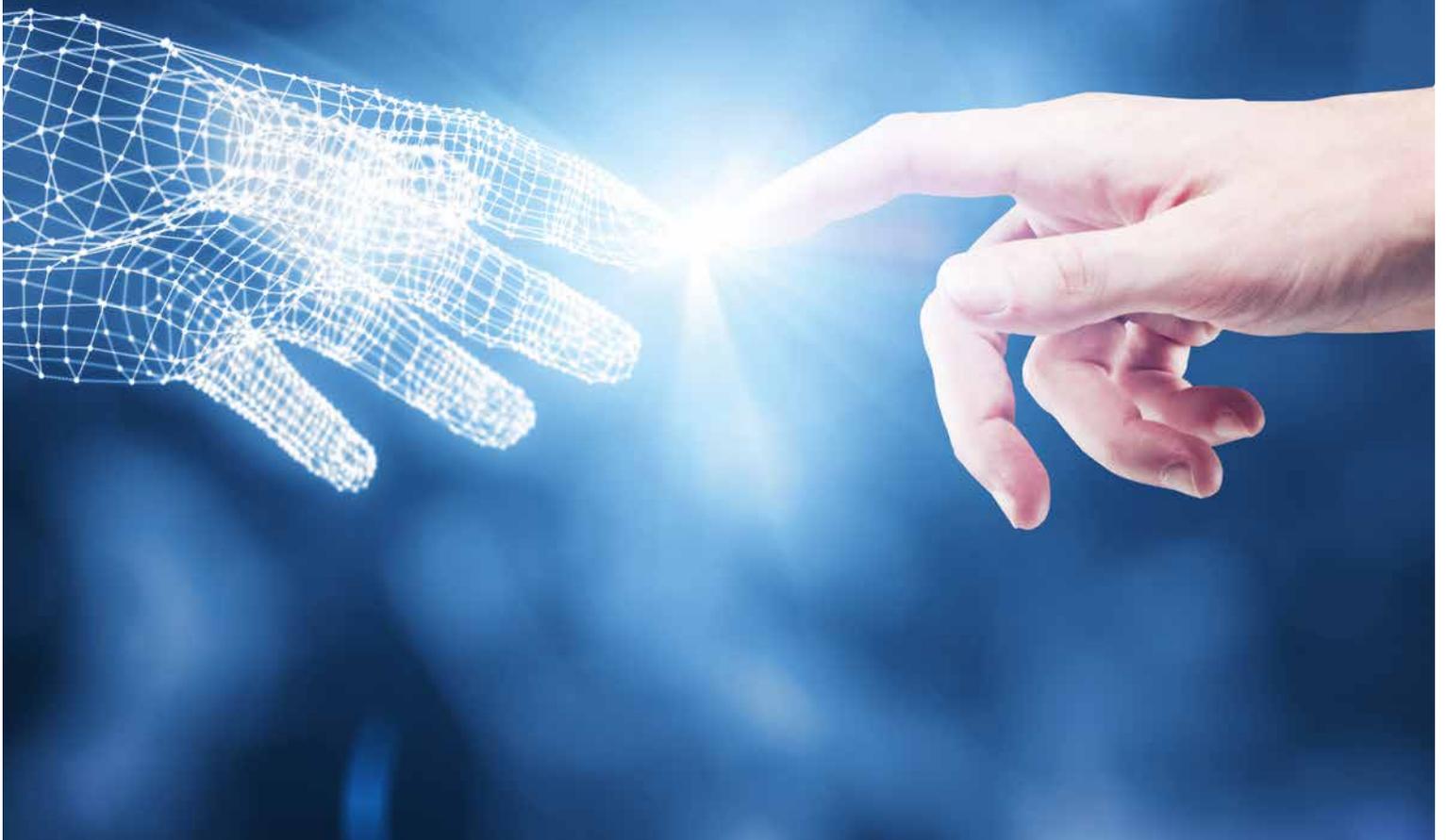


# [partner:] magazin

Schwerpunkt:

## Digitale Beratung?

Können wir auch!



#meinmaklervorort

Bedarfsorientiertes & leistungsstarkes  
Konzept mit der [pma: Maklerkampagne]

[prima: beraten]

Digital durchstarten mit  
modernem Kundenportal

[firma: kompakt]

Gewerbegeschäft schnell und einfach  
powered by HDI und [pma:]

**[firma:kompakt]**  
powered by pma & HDI

Exklusiv für  
[pma:] Partner

Gewerbege­schäft  
schnell und einfach –  
mit [firma:kompakt]  
von HDI.

**HDI**

Mit **[firma:kompakt]** können Sie Ihren Gewer­bekunden aus den Branchensegmen­ten Einzelhandel, Dienstleistungen und Ärzte Versicherungs­lösungen in perfekter Passform bieten. Wie das funk­tioniert? Sie stellen aus

einem Baukasten an Versiche­rungen den Schutz zusam­men, der individuell benö­tigt wird. Und das Beste: Ihre Kunden erhalten nur einen Antrag, eine Rechnung, ein Bedingungs­werk und eine Police. Einfacher geht's nicht!

## Liebe Leserinnen und Leser,

haben Sie auch das Gefühl, dass die Zeit wie im Flug vergeht? Das erste Halbjahr 2017 ist schon fast Geschichte. Apropos Geschichte, die weltweite Cyberattacke Anfang Mai hätte eine Vorlage für einen Science-Fiction-Krimi sein können. Ist aber Realität. 200.000 Firmen, Institutionen und Privatpersonen in mehr als 150 Ländern waren betroffen. Cyberversicherungen schützen mit Abwehr- und Entschädigungsleistungen. Einfach formuliert: eine Haftpflichtversicherung für Computer. Beraten Sie Ihre Kunden rund um das Thema. Noch ist Cyberversicherung ein Nischenprodukt, aber es wird immer aktueller und wichtiger.

In diesem Jahr hat [pma:] erstmalig beim Maklerchampion-Award mitgemacht und belegte als Neueinsteiger Platz 2. Bei dieser Umfrage wurden diejenigen befragt, auf die es ankommt: die Versicherungsmakler! Sie wissen am besten, wie gut der Service eines Unternehmens ist. Daher freuen wir uns umso mehr über diese Auszeichnung. Wir wollen uns nicht auf den Lorbeeren ausruhen. Für uns ist dieser Preis Auszeichnung und Ansporn zugleich. [pma:] möchte in Zukunft in den Bereichen Service und Qualität tonangebend in unserer Branche sein.

Im April wurde [pma:] mit dem Top-Anwender-Award der BiPRO ausgezeichnet. Mit diesem Award verleiht das Düsseldorfer Brancheninstitut Unternehmen eine Auszeichnung für die Umsetzung der Standards in nicht unerheblichem Umfang. Für [pma:] als Qualitätsführer nimmt die administrative und technische Unterstützung der angebotenen Partner eine wesentliche Rolle ein. Das wir nun auch für die umfangreiche und effiziente Nutzung von BiPRO ausgezeichnet werden, ist eine weitere Bestätigung unseres Engagements.

Das Angebot der [pma:] wird durch [firma:kompakt] perfekt abgerundet. Die komplett neue und ebenfalls technologiebasierte

Beratungslogik unterstützt [pma:]-Partner bei der Beratung von Gewerbetreibenden im Bereich des Mittelstands. Im Schwerpunkt haben wir noch einmal die Vorteile von [prima:beraten] sowie [firma:kompakt] für Sie zusammengefasst. Mit diesen beiden Technologien haben Sie ideale Instrumente sowohl für die Beratung von Privatpersonen als auch Gewerbetreibenden. Wie Sie das digitale Angebot in Kombination mit persönlicher Beratung optimal einsetzen können, erfahren Sie auf den Vertriebstagen in der Zeit vom 27. Juni bis 06. Juli.

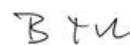
Noch ein Thema beschäftigt [pma:] aktuell stark: die neue Vermittlerrichtlinie IDD. Hier setzen wir uns gemeinsam mit Partnern aus der Branche für eine sinnvolle Überarbeitung des Gesetzentwurfes ein. Mehrere Gespräche wurden bereits mit Bundestagsabgeordneten und dem Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJ) geführt. Im Interesse aller Beteiligten bleiben wir hier weiter im Dialog, schließlich geht es um die Existenz eines ganzen Berufsstandes.

Weil die Zeit wie im Flug vergeht, erlauben Sie uns an dieser Stelle noch einen weiteren Veranstaltungshinweis. Im Rahmen der [pma:maklerakademie] bieten wir Anfang Juli drei Workshops zum Thema „Makler- und Vertriebsrecht – Pflichten, Konsequenzen und Tipps für Makler“ an. Tragen Sie sich die Termine ein oder melden Sie sich am besten direkt an.

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



Markus Trogemann



Dr. Bernward Maasjost



---

## [Schwerpunkt: Digitale Beratung? Können wir auch!]

---

- 06 [prima:beraten] Digital durchstarten mit modernem Kundenportal \_[pma:]
- 08 Gewerbeteschäfte schnell und einfach mit [firma:kompakt] powered by HDI und [pma:] \_HDI Versicherungs AG

---

## [Editorial]

---

- 04 Inhaltsverzeichnis
- 90 Impressum

---

## [Krankenversicherung]

---

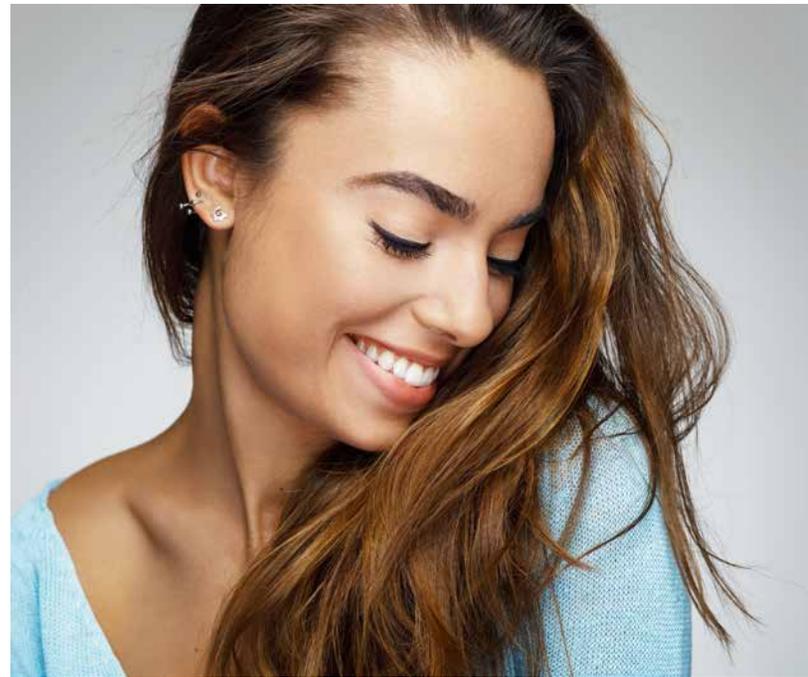
- 10 Bei betrieblicher Krankenversicherung auf den richtigen Partner setzen \_Axa Konzern AG
- 14 Heute schon Zähne gezeigt? Erstklassig versichert mit ZahnPRIVAT \_CONSAL MaklerService GmbH
- 16 Tarifwechsel in der Privaten Krankenversicherung: Keine IT kann die Erfahrung und Kompetenz unabhängiger Makler ersetzen! \_[pma:]
- 18 Die kollektive Krankenversicherung \_Gothaer AG
- 20 Das neue Begutachtungssystem in der Pflegeversicherung – Maklerpflicht zur Beratung \_[pma:]

---

## [Vertrieb]

---

- 24 Die Vertretung des Maklers bei Urlaub oder Krankheit \_Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte
- 32 Sorgerechtsverfügung \_Anwaltskanzlei Arnold



---

## [pma: Kapitalanlagen]

---

- 28 Hohe Qualität in der Investmentfondsberatung \_[pma:]

---

## [Lebensversicherung]

---

- 35 Clevere Kombinationen \_Allianz Leben
- 36 Relaunch: Die Erfolgsstory des Eagle-Star-Krankheits-Schutzbriefs wird fortgesetzt \_ZURICH Versicherung
- 38 Die Opti5Rente der Barmenia mit drei neuen Varianten \_Barmenia Versicherungen
- 41 Jetzt BU-Abschluss-Turbo zuschalten! \_Signal Iduna
- 43 UWP – Flexibel für den Ruhestand vorsorgen \_Canada Life
- 49 ETF-Portfolio Plus: Exklusives ETF-Portfolio für die Altersvorsorge \_Lebensversicherung von 1871
- 53 Innovative Multi-Asset Lösungen \_Standard Life
- 55 Begeisterung ist ansteckend! In diesem Fall für Vertriebsunterstützung \_[pma:]
- 57 Generationenberatung erfordert qualitativ hochwertige Beratung und Produkte \_[pma:]



## [ Sachversicherung ]

- 63** Wissen Sie immer genau, was Ihr Computer gerade macht? \_ERGO
- 67** Neue Privathaftpflichtversicherung der VHV: Drohnenbesitzer werden ausreichend abgesichert \_VHV Versicherungen
- 69** Versicherungsschutz durch alle Phasen eines Oldtimerlebens \_Mannheimer Versicherung AG
- 73** Neues Produktkonzept für gewerbliche Versicherungen \_Alte Leipziger Versicherung AG
- 75** Die Janitos Hausratversicherung \_Janitos Versicherung AG
- 79** Absicherung von Geschäftsführern \_NÜRNBERGER Versicherung
- 81** Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Rechtsanwälte und Steuerberater \_[pma:]

## [ pma: Maklerkampagne ]

- 12** #MEINMAKLERVORORT/Makler-Portal mit Ihrem Profil \_[pma:]
- 22** #MEINMAKLERVORORT/Ihr individualisierter Flyer \_[pma:]
- 30** #MEINMAKLERVORORT/Google AdWords Kampagne \_[pma:]
- 61** #MEINMAKLERVORORT/Unser Werbespot mit individualisiertem Abspann \_[pma:]
- 77** #MEINMAKLERVORORT/Ihre eigene Website \_[pma:]

## [ pma: kolumne ]

- 85** Raus aus dem Büro, rein in die Natur – Lauf- und Fitnesskolumne \_[pma:]

## [ pma: panorama ]

- 89** Geheimtipp für Frischluftliebhaber: Sommer, Sonne, Sonnenplateau! \_HOLZLEITEN BIO-WELLNESS-HOTEL

## [prima:beraten]

# Digital durchstarten mit modernem Kundenportal

Stellen Sie Ihren Kunden das umfangreiche Kundenportal [prima:beraten] zur Verfügung - in nur zwei Schritten!

### [Zwei Schritte zum außergewöhnlichen Kundenportal [prima:beraten]

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

### Die Registrierung im Detail

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

manuell um weitere Kunden ergänzt werden. Eine tägliche Aktualisierung gewährleistet, dass die Änderungen berücksichtigt werden.

Nachdem der Kunde im ELVIS.one für die Nutzung von [prima:beraten] freigeschaltet wurde, bekommt er automatisch im ersten Schritt eine E-Mail, die ihm einen kurzen Überblick liefert, was das [prima:beraten]-Kundenportal ist. Gleichzeitig wird dem Kunden ein Link zum VideoClip „[prima:beraten] - Ihr Kundenportal | Servicebereiche“ angeboten. Innerhalb von zwei Minuten werden die Services und Vorteile des Kundenportals dargestellt.

Im zweiten Schritt erhalten die Kunden 48 Stunden nach Erhalt der ersten Nachricht eine weitere E-Mail mit den persönlichen Zugangsdaten und eine SMS mit dem Kennwort. Mit den persönlichen Zugangsdaten und dem Kennwort kann man auf [prima:beraten] die Registrierung abschließen. Neben den Zugangsdaten enthält die E-Mail einen Link zum VideoClip „[prima:beraten] Kunden- und Beratungsportal - Registrierung und Anmeldung“. Das Video bietet bei Bedarf eine Hilfestellung für die Registrierung und Anmeldung. Nach erfolgreicher Registrierung kann [prima:beraten] vom Kunden sofort genutzt werden.



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

<https://youtu.be/ARGBcfrsJlI>



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

<https://youtu.be/hH3Magwd7Fc>



## Viele Funktionen, eine Anwendung

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

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

## Überall und Jederzeit

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

## Kontakte

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

Hierzu gehören folgende [pma:]-Mitarbeiter:

Bastian Föcking, [bfoecking@pma.de](mailto:bfoecking@pma.de),  
0251 3845000 -117

Swenja Füchter, [sfuechter@pma.de](mailto:sfuechter@pma.de),  
0251 3845000 -122

Sascha Hülsmann, [shuelsmann@pma.de](mailto:shuelsmann@pma.de),  
0251 3845000 -104

Katarina Orlovic, [korlovic@pma.de](mailto:korlovic@pma.de),  
0251 3845000 -140

Jan Ruhoff, [jruhoff@pma.de](mailto:jruhoff@pma.de),  
0251 3845000 -151

Emre Seker, [eseker@pma.de](mailto:eseker@pma.de),  
0251 3845000 -113

Klaus Ummen, [kummen@pma.de](mailto:kummen@pma.de),  
0251 3845000 -116

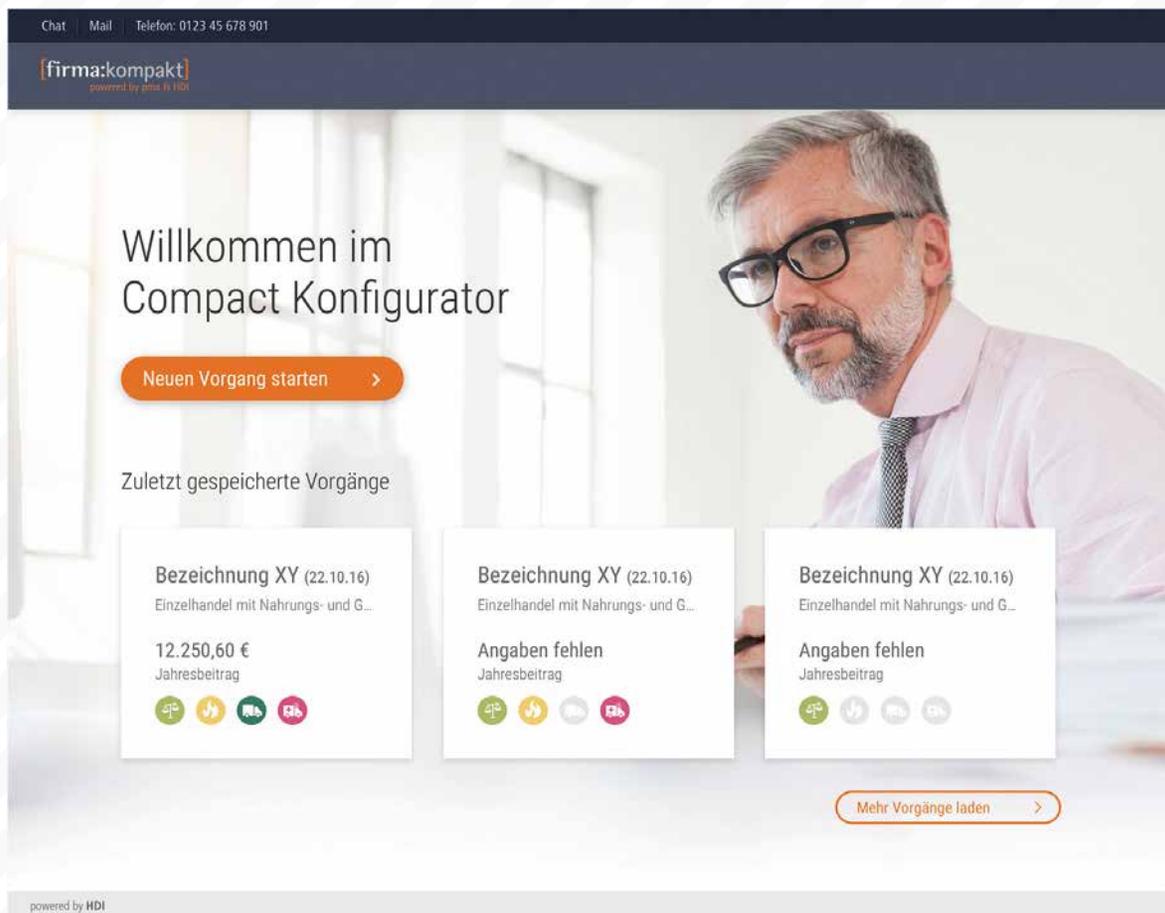
# Gewerbe­geschäft schnell und einfach mit [firma:kompakt] powered by HDI und pma

Intuitive Benutzeroberfläche, geringer Verwaltungsaufwand, passgenauer Versicherungsschutz. Dies sind Schlagworte, die [firma:kompakt] auszeichnen.

[ Berechnen Sie in einer einfachen und optisch ansprechenden Oberfläche den Versicherungsschutz für ausgewählte Branchen des kleingewerblichen Segments. Hierzu gehören Ärzte, Einzelhandel und Dienstleistungen. Die Beratungsoberfläche unterstützt Sie mit branchenspezifisch aufbereiteten Deckungsvorschlägen. Positiver Nebeneffekt: Per Knopfdruck können Sie die Auswirkungen unterschiedlicher Deckungsvarianten auf den

Gesamtbeitrag aufzeigen und sorgen somit für völlige Transparenz.

Bereits bestehende Versicherungen können mit der HDI Umbrella-Deckung einfach angerechnet werden. Ihr Kunde kommt sofort in den Genuss des umfassenden HDI Versicherungsschutzes. Deckungslücken können so einfach geschlossen werden.



## Branchenspezifische Lösungen in perfekter Passform

Hinter [firma:kompakt] verbirgt sich ein vorkonfektioniertes Multiline-Produkt. Aus einem Baukasten an Basis- und optionalen Versicherungen stellen Sie den Versicherungsschutz zusammen, den Ihr Kunde benötigt. Die einzelnen Bausteine ergänzen sich untereinander perfekt. Doppelte Absicherungen sowie Über- oder Unterversicherung sind damit ausgeschlossen. ▶

▶ So stehen Ihren Kunden im Basissortiment eine Sachwerte und Ertragsausfall-, Betriebshaftpflicht-, Unfall und Autoinhaltsversicherung zur Verfügung. Darüber hinaus können Sie bedarfsorientiert folgende optionale Bausteine hinzuwählen: Gebäude-, Kühlgut-, Cyberrisk-, Privathaftpflicht-, Betriebsschließungs- und Elektronikversicherung.



### Immer auf der sicheren Seite:

Durch die vereinbarte „Besserstellungsklausel“ ist Ihr Kunde doppelt geschützt. Sofern im Schadenfall die Regulierung des unmittelbaren Vorvertrages zu einer günstigeren Regelung für den Versicherungsnehmer/Versicherten führen, finden ausschließlich die Regelungen des Vorvertrages Anwendung. Hinzu kommt, dass die Verträge dem GDV Mindeststandard entsprechen. Weichen die zugrunde gelegten Bedingungen von diesem Standard negativ ab, reguliert HDI nach den GDV-Bedingungen. Die kundenfreundlichen Klauseln erhöhen nicht nur die Kundenzufriedenheit sondern reduzieren auch gleichzeitig Ihre Beraterhaftung.

### Die Highlights von [firma:kompakt] im Überblick:

- Onlinerechner mit intuitiver Beratungsoberfläche
- Branchenspezifischer Versicherungsschutz
- Schließen von Deckungslücken mit HDI Umbrella
- Auf der sicheren Seite: Besserstellungsklausel

- GDV-Mindeststandard
- Sofortiger Policenversand

### Und so geht's weiter

Wir starten mit dem Roll-out im Juli 2017. Dann finden Sie den Online-Rechner und alle dazugehörigen Unterlagen im ELVIS.one. An den Vertriebstagen im Juni 2017 können Sie schon vorab alle Möglichkeiten und Vorteile erleben. Freuen Sie sich darauf. ]

### Kontakt

HDI Versicherungs AG  
Roland Seeber

Tel.: 0711 25505205  
roland.seeber@hdi.de



## Bei der betrieblichen Krankenversicherung auf den richtigen Partner setzen

Bei AXA kommt die bKV vom Vertrieb bis zur Leistungsabwicklung aus einer Hand. Die herausragende Expertise wurde kürzlich mit die Bestnote „Exzellent“ durch eine unabhängige Ratingagentur bescheinigt.

„Ich setze auf den richtigen Partner mit Bestnote ‘Exzellent’.

[ Gesundheitsversorgung gewinnt in den Unternehmen zunehmend an Bedeutung. So ist die betriebliche Krankenversicherung (bKV) in vielen Firmen als Personalinstrument angekommen. Die bKV bietet Arbeitgebern die Chance mit dem Trend-Thema Gesundheit bei ihren Mitarbeitern zu punkten. Gerade im Hinblick auf eine ausgeglichene Work-Life-Balance sind ein gesundes Leben sowie eine optimale Gesundheitsversorgung auch für die neue Generation von Arbeitnehmern wichtig. Und der Mehrwert einer bKV ist dabei für alle Beteiligten direkt erlebbar.

Die AXA Krankenversicherung AG hat das Potenzial der bKV für alle Seiten früh erkannt. Seit Jahren unterstützt sie Arbeitgeber mit umfangreicher Expertise bei der Gesundheitsversorgung ihrer Mitarbeiter – unabhängig von der Größe des Unternehmens.

Laut mehrerer Studien werden die Leistungen einer zusätzlichen, arbeitgeberfinanzierten Krankenversicherung von vielen Mitarbeitern als sehr hochwertig geschätzt. Häufig lassen sich nur so die immer größeren Lücken in der gesetzlichen Versicherung schließen. Und der Zugang ist einfach: Es gibt keine Gesundheitsprüfung oder Wartezeit. Die Liste der Vorteile für Unternehmen ist lang. Die Belegschaft gesund erhalten, Krankheitskosten senken, das Image verbessern oder die Produktivität durch gesunde und motivierte Mitarbeiter steigern. In den meisten Fällen können Gruppenverträge bereits ab zehn Mitarbeitern abgeschlossen werden und bieten somit einen schnellen Einstieg in die Welt

der betrieblichen Vorsorge mit Breitenwirkung. AXA bietet zwei verschiedene Optionen: Zum einen können Unternehmen bereits ab zehn Personen für ihre Top-Mitarbeiter ein umfassendes Leistungspaket abschließen. Dieses bietet Privatpatienten-Status im ambulanten und stationären Bereich, auf Wunsch auch bei der Zahnbehandlung. Und als einziger Anbieter im bKV-Markt bietet AXA die Möglichkeit, den GKV-Anteil direkt mit dieser abzurechnen.

Zum anderen können Arbeitgeber für ihre gesamte Belegschaft Leistungen flexibel aus frei kombinierbaren FlexMed-Gesundheitsbausteinen auswählen. Diese ermöglichen beispielsweise die Kostenübernahme für Sehhilfen, Zahnersatz oder stationären Zusatzschutz. Schon ab fünf Euro pro Monat und Mitarbeiter kann ein individuelles Angebot erstellt werden.

Bei unserem Baustein Vorsorge Komfort erhalten Beschäftigte Coupons, die sie dem Arzt vorlegen; die Abrechnung erfolgt direkt zwischen Arzt und AXA. Die Mitarbeiter haben hier den Vorteil, dass sie ihre Vorsorgetermine als Privatpatient wahrnehmen können. Gleichzeitig werden sie jährlich durch die Zusendung neuer Coupons an die Wahrnehmung der Vorsorgeuntersuchungen erinnert. Besonders erwähnenswert sei hier noch, dass AXA auf die sonst übliche Vorgabe von Alter und Intervall bei den Untersuchungen verzichtet. ▶

## Die FlexMed Gesundheitsbausteine

				
<b>AMBULANT</b>	<b>ZAHN</b>	<b>STATIONÄR</b>	<b>AUSLAND</b>	<b>KRANKENGELD</b>
Sehhilfen	Zahnersatz Premium	Stationär Komfort	Auslandsreise	Krankentagegeld
Augenvorsorge	Zahnersatz %	Stationär SU	Reiseimpfung	ab 10 Personen
Heilpraktiker	Zahnersatz GKV+	ab 25 Personen	ab 10 Personen	
Vorsorge S	Zahnbehandlung Premium	▶ 25 Gesundheitsbausteine		
Vorsorge Komfort	Zahnprophylaxe	▶ flexibel kombinierbar		
ab 10 Personen	ab 10 Personen	▶ alle Bausteine inkl. medizinischer Hotline		
		▶ keine Gesundheitsprüfung		
		▶ Alles aus einer Hand: Antrag, Vertrag und Leistung		
				Haupttarife FlexMed
				Kombinationen zu Haupttarifen möglich

► AXA arbeitet seit Jahren mit einer spezialisierten bKV-Einheit. Die Mitarbeiter kümmern sich vom Beratungsprozess über den laufenden Vertrag bis zur Leistungsabwicklung. Darüber hinaus erstellen Key Account Manager passgenaue Konzepte. Sie können bereits beim Kundengespräch vor Ort verbindliche Angebote über eine App erstellen.

Wenn sich Arbeitgeber dann für die Einführung einer bKV für ihre Mitarbeiter entscheiden, dann erwarten sie zu Recht - egal, ob kleine oder große Unternehmen - dass der Verwaltungsaufwand für sie so gering wie möglich ist. Sie wünschen sich, dass die Prozesse einfach und nahezu papierlos ablaufen. Über ein Kunden-Portal lassen sich bequem Mitarbeiter online an- und abmelden, Versicherungsbestätigungen versenden und Versichertenkarten anfordern.

Bei der bKV sollten Unternehmen auf einen finanzstarken Partner setzen, der mit langjähriger Erfahrung, leistungsstarken Tarifen und einer unkomplizierten Abwicklung überzeugt. AXA ist bKV-Anbieter erster Wahl. ]



Dieses bestätigte kürzlich erst das renommierte Institut für Vorsorge- und Finanzplanung (IVFP) mit der Bestnote „Exzellente“.

### Kontakt

AXA Konzern AG – Makler und Partnervertrieb

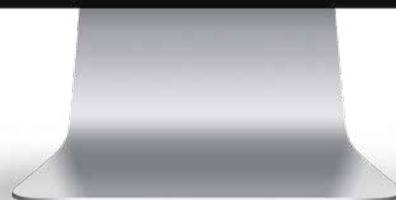
Hans-Josef Neurohr (Regionalmanager KV/LV)

[hans-josef.neurohr@axa.de](mailto:hans-josef.neurohr@axa.de)  
Mobil: 01520 9372933  
[www.axa.de](http://www.axa.de)

# JETZT MITMACHEN & VORTEILE SICHERN!

- S. 12 MAKLER-PORTAL MIT IHREM PROFIL
- S. 22 Ihr individualisierter Flyer
- S. 30 Google AdWords Kampagne
- S. 61 Unser Werbespot mit individualisiertem Abspann
- S. 77 Ihre eigene Website

The screenshot shows a website profile for Ulrike Stegmann. At the top, there's a navigation bar with 'Ihr Ort eingeben' and 'Was ist ein Finanz- und Versicherungsmakler?'. Below that, a circular badge says 'Wieso bin ich (prima-)beraterin?'. A large portrait of Ulrike Stegmann is shown. To the right, there's a 'Kontakt' section with her name, address (Eiserfelder Straße 13, 51109 Köln), phone numbers, and email. Below the portrait, there's a 'Tätigkeitsbereiche' section with a sub-section 'Tätigkeitsbereiche' containing a short bio: 'Ich habe die Chance gehabt, meinen Beruf immer gut mit meiner Familie - insbesondere mit meinen inzwischen erwachsenen Kindern - vereinbaren zu können. Das ist nicht selbstverständlich und dafür bin ich dankbar. Ich lese sehr gerne gute Kinis, singe als Tenor in einem wunderbaren Chor und bin seit kurzem in einem Ehrenamt beim Kinderschutzbund aktiv. In meiner Tätigkeit bin ich im Home-office aktiv. Ich bin gerne alleine tätig und mag die Herausforderung, dadurch alles im Blick zu haben. Im Laufe der Jahre habe ich eine gute Routine entwickelt, die zusammen mit einer guten Organisation und ein bisschen Selbstziplin ein effizientes Arbeiten ermöglicht, das mich sehr zufrieden macht.'



# #MEINMAKLERVORORT



Schauen Sie doch einfach mal auf dem Makler-Portal vorbei und machen sich ein eigenes Bild.

[www.mein-makler-vor-ort.de](http://www.mein-makler-vor-ort.de)



## [ Das Makler-Portal ]

Mithilfe des Makler-Portals können Endverbraucher – Ihre potenziellen Kunden! – durch Angabe der eigenen PLZ ganz unkompliziert und schnell ihren Makler vor Ort – Sie! – finden und über das Makler-Profil direkt in Kontakt treten.

Was er über Sie auf Ihrem eigenen Profil erfahren kann, liegt alleine bei Ihnen – Sie bestimmen die Inhalte!

Neben den Profilen bietet das Portal weitere Informationen über Ihr Berufsbild und klärt darüber auf, dass Sie als unabhängiger Makler viel hilfreicher und vertrauenswürdiger sind als bisher vielleicht gedacht!

Ein Profil reicht Ihnen noch nicht? Kein Problem: Ihre eigene Website ist auch schon so gut wie fertig! Weitere Informationen dazu erhalten Sie auf Seite 76.

### DAS BESTE VERDIENEN

Finden Sie Ihren Finanz- & Versicherungsmakler schnell & unkompliziert direkt vor Ort. Wählen Sie aus den Besten direkt in Ihrer Nähe.

BITTE GEBEN SIE IHRE PLZ ODER EINEN ORT EIN



Wir beraten Sie gerne.

T. 0251 3845000-140

Heute schon Zähne gezeigt?

---

Erstklassig versichert  
mit ZahnPRIVAT

Ausgezeichneter Schutz für die Zähne Ihrer Kunden: Mit der Produktlinie der UKV – Union Krankenversicherung und Bayerischen Beamtenkrankenkasse bringen Sie Ihre Kunden zum Strahlen.

[ Gesunde Zähne stehen für Schönheit, Vitalität und Gesundheit und sind daher eine Menge wert. Wie viel genau, sieht man allerdings oft erst auf der Zahnarztrechnung. Gesetzlich Krankenversicherte müssen hochwertigen Zahnersatz, zum Beispiel Implantate, größtenteils aus eigener Tasche bezahlen. Das kann teuer werden. Damit der Eigenanteil bezahlbar bleibt, empfiehlt sich eine Kranken-Zusatzversicherung.

Das Angebot an Zahn-Zusatztarifen ist riesig – wie soll sich Ihr Kunde da entscheiden? Es gibt vier entscheidende Leistungsmerkmale, auf die Sie und Ihr Kunde unbedingt achten sollten:

1.

Der Tarif enthält keine Material- & Laborkostenliste, denn diese wird zwar regelmäßig überprüft und überarbeitet, kann aber nicht unbedingt mit dem medizinischen Fortschritt mithalten oder die Inflation berücksichtigen.

2.

Implantate ohne Stückzahlbegrenzung und inkl. Knochenaufbaumaßnahmen, denn oftmals wird nur eine bestimmte Anzahl an Implantaten im Ober- sowie Unterkiefer erstattet. Was aber, wenn Ihr Kunde mehr benötigt?

3.

Verblendung ohne Begrenzung im Seitenzahnbereich, denn meistens wird nur eine Verblendung von Zahnersatz im vorderen Bereich erstattet. Was aber, wenn Ihr Kunde ein offenes Lächeln hat?

4.

Leistungsstarke Summenbegrenzungen, denn was nutzt die größte Power, wenn diese in den ersten Jahren nicht voll ausgefahren werden kann?

ZahnPRIVAT erfüllt alle vier Kriterien. Damit erhält Ihr Kunde bestmögliche Zahnbehandlung, Zahnersatz und Prophylaxe, individuell abgestimmt auf seine Bedürfnisse und aktuelle Lebenssituation. Dafür gibt es drei Stufen:

- ZahnPRIVAT Kompakt erstattet 50 Prozent des Rechnungsbetrags,
- ZahnPRIVAT Optimal erstattet 70 Prozent und
- im ZahnPRIVAT Premium sind es sogar 90 Prozent.

### ZahnPRIVAT – ideal für junge Leute

Ihr Kunde erhält hervorragende Leistungen zu einem fairen Preis. Besonders attraktiv ist ZahnPRIVAT für jüngere Kunden. Im Alter

zwischen 20 und 29 Jahren kostet die Kompakt-Variante beispielsweise nur 7,88 Euro im Monat, ZahnPRIVAT Optimal 11,66 Euro und ZahnPRIVAT Premium 16,64 Euro.

„Gesunde Zähne stehen für Schönheit, Vitalität und Gesundheit und sind daher eine Menge wert.“

Für Kinder ist eine Zahn-Zusatzversicherung besonders wichtig. Rund die Hälfte leidet unter Zahn- und Kieferfehlstellungen. ZahnPRIVAT Premium leistet auch für kieferorthopädische Behandlungen.

### ZahnPRIVAT – die Highlights auf einen Blick

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

### In Kombination mit weiteren Zusatz-Produkten: der perfekte Rundum-Schutz

ZahnPRIVAT kann ideal mit Zusatz-Produkten, die keine Leistungen für Zahnbehandlungen und/oder Zahnersatz enthalten, kombiniert werden. Zusammen mit NaturPRIVAT für alternative Behandlungen, VorsorgePRIVAT für Vorsorge-Untersuchungen, Seh- und Hörhilfen sowie Schutzimpfungen und KlinikPRIVAT für Krankenhaus-Aufenthalte genießt Ihr Kunde einen umfassenden Gesundheitsschutz. ]

### Kontakt

CONSAL MaklerService GmbH  
Lars Feddersen (Regionalleiter)

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

# Tarifwechsel in der Privaten Krankenversicherung: Keine IT kann die Erfahrung und Kompetenz unabhängiger Makler ersetzen!

Wer mit seiner privaten Krankenversicherung nicht zufrieden ist, hat diverse Möglichkeiten, wen er mit der Beratung und Durchführung seiner Vertrags-Optimierung beauftragt.

[ Internet-Portale sind im Zeitalter der Digitalisierung für IT-affine Menschen sehr attraktiv aufgebaut. Für Kunden entsteht so leicht der Eindruck, auch ohne Fach- und Hintergrund-Wissen gelange man durch wenige Klicks zum besten Lösungsergebnis. Und dies völlig ohne unbeliebte Vertreterbesuche oder Kosten.

Über Werbe-Botschaften wie z.B. „PKV zu teuer“, „PKV für 69,00 Euro“, „Inflation der PKV“ erreichen viele Portale ihre Zielgruppe. Die Botschaft ist klar: Eine optimale Krankenversicherung soll vor allem eines sein – billig.

Hier lauern Fehler und Gefahren, die vielen Kunden nicht bewusst sind, wovon hier nur die wichtigsten aufzuzeigen sind:

- Ein Versichererwechsel kostet den Verlust sämtlicher bisher erworbener Rechte.
- Ein Versichererwechsel oder auch ein vertragserhaltender Wechsel von einem Bisex-kalkulierten Tarif in einen Unisex-kalkulierten Tarif kostet das Zugangsrecht zum günstigen Standardtarif für Rentner, welches bis zum Lebensende nicht mehr zurückerworben werden kann.
- Ein Wechsel von einem Versicherer mit guter Rechnungszins-Kalkulation zu einem Versicherer mit weniger guter Ausstattung kostet ähnlich hohe finanzielle Verluste wie ein Wechsel von guten Rendite-Kapital-Anlagen in schlechte Kapitalanlagen.
- Ein Tarifwechsel, welcher zugunsten Beitragsersparnis wichtige Leistungsbausteine nicht oder zu gering versichert, kann im Krankheitsfall zu finanzieller Verarmung führen.
- Die Auswahl eines ungeeigneten Zielgruppen-Produkt-Anbieters kann zu unlösbaren Problemen in der Ruhestands-Teilzeit führen, bis zur erzwungenen Beendigung des Vertrages.

## BEISPIEL A:

Ein privat versicherter niedergelassener Arzt möchte seine Praxis noch bis zum 70. Lebensjahr weiterführen – dies ist sein beruflicher Plan und Lebensplan. Er erhält automatisch von seinem ärztlichen Versorgungswerk ein vorzeitiges Ruheentgelt ab Erreichen des 60. Lebensjahres ausgezahlt. Er befindet sich zu seinem 60. Geburtstag wegen einer Hüftoperation in stationärer Behandlung. Es ist absehbar, dass er nach ca. 3 Monaten seine Praxistätigkeit zu 100 Prozent wieder aufnehmen wird.

### Vorsicht Falle!

80 Prozent aller PKV-Versicherer beenden den Krankentagegeld-Tarif automatisch zum 60. Geburtstag, weil unser Beispiel-Kunde eine „Rente“ erhält. Nur 20 Prozent haben das passende Produkt und zahlen fortlaufend weiter, so wie es die Berufs- und Lebensplanung des Kunden verlangt. Problem: Einmal im falschen Tarif versichert, gelingt ein Wechsel nur bei völliger Gesundheit!

## BEISPIEL B:

Ein selbständiger Unternehmer hat hohe Investitionskosten und möchte daher bei seiner privaten Krankenversicherung so viel wie möglich „Sparen“. Er wechselt daher seinen Versicherer von PKV A nach PKV B und steigt in einen sehr preisgünstigen Tarif ein. PKV B kalkuliert eine alljährlich um ca. 2-5 Prozent niedrigere Anlage der Rückstellungen zur Nachhaltigkeit der Beiträge im Alter als PKV A.

### Vorsicht Falle!

PKV A wird deutlich beitragsgünstigere und stabilere Beiträge im Alter haben, als PKV B.

# MAKLER VOR IT

## BEISPIEL C:

Ein Berufsanfänger wählt einen Versicherer, welcher Zielgruppen-Tarife zu seinem in den nächsten 10 Jahren erstrebten Karriereziel gar nicht anbietet. Zum Beispiel bieten nicht alle Versicherer alle in einem Versicherten-Leben erforderlich werdenden Tariflösungen überhaupt an. Der Kunde wäre unfreiwillig zum Versichererwechsel und Verlust aller bisherigen Rechte gezwungen, um bedarfsgerechten Versicherungsschutz neu zu erwerben. Und dies nur mit erneuter Gesundheitsprüfung und höherem Eintrittsalter.

### Vorsicht Falle!

Um den passenden Versicherungsschutz für die individuelle persönliche Karriere im Lebensverlauf bei optimalem Versicherungsschutz zu gewährleisten, ist die Auswahl des Versicherers und die Abstimmung auf die persönlichen Pläne des Kunden langfristig mindestens so wichtig wie die Tarifwahl.

## BEISPIEL D:

Ein Kunde wählt eine PKV, welche keinen Tarif zur Beitragsentlastung im Alter anbietet. Er kann keine zusätzliche arbeitgeberzuschuss-geförderte und steuerbegünstigte Maßnahme zur persönlichen Reduktion des Beitrags im Alter durchführen.

Um diese Maßnahmen durchführen zu können, ist er gezwungen, den Versicherer zu wechseln. Mit späterem Eintrittsalter und abhängig von einer neuen Gesundheitsprüfung, trägt er auf jeden Fall hierdurch einen finanziellen Verlust.



## BEISPIEL E:

Ein Kunde wählt im Internet-Portal einen attraktiven Tarif. Für nur 10,00 Euro mehr Monatsbeitrag könnte er im Alternativtarif bis zu 120.000,00 Euro mehr Versicherungsschutz haben. Als er schwer erkrankt, kann er den leistungsstärkeren – nur geringfügig teureren – Tarif lebenslang nicht mehr erwerben, weil die Höherversicherung nur bei gutem Gesundheitszustand möglich gewesen wäre. Er erhält die versicherte Regelleistung, aber die fachärztliche Behandlung durch den notwendigen Spezialisten hat er nicht versichert.

### Vorsicht Falle!

Eine umfangreiche Beratung zu den zu erwartenden Kosten und Basiswissen zu einem erforderlichen Rund-um-Versicherungsschutz für die wichtigsten Lebenslagen ist nicht durch Preis-Leistungs-Listen zu ersetzen.

Das Team Krankenversicherung unterstützt Sie erfahren und kompetent in der Beratung Ihrer Kunden. Sprechen Sie uns an! ]

[pma:] Team Krankenversicherung



## Die kollektive Krankenversicherung

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

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

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

Sogenannte Health-Insurance-Benefits als Zusatzleistungen für die Arbeitnehmer können die Attraktivität des Arbeitgebers enorm steigern. Hierbei können das wachsende Gesundheitsbewusstsein und die Kostenproblematik aufgegriffen werden. Neben den Angeboten der betrieblichen Gesundheitsförderung bieten insbesondere Angebote der kollektiven Krankenversicherung ein markantes Differenzierungsmerkmal – nicht nur für die Firmen,

sondern auch für die Vertriebspartner, die solche Angebote machen können.

Über einen Kollektivvertrag mit einem privaten Krankenversicherer kann – aufgrund besonderer Konditionen – ein privater Zusatzversicherungsschutz ohne individuelle Risikoprüfung für die Mitarbeiter angeboten werden. Die Gothaer Krankenversicherung bietet eine attraktive Produktpalette an, die extra auf die Anforderungen im Kollektivgeschäft zugeschnitten ist. Zudem werden in der kollektiven Krankenversicherung Beitragsnachlässe gewährt. Mit durchschnittlich fünf Prozent im Vergleich zum Einzelgeschäft, manchmal auch erheblich mehr, kann dabei gerechnet werden. Je nach Vertrag gibt es Möglichkeiten, Angebote zu erstellen, die nur im Bereich der Kollektivversicherung realisierbar sind. Diese Exklusivität ist ein besonderer Wettbewerbsvorteil. Kollektivversicherungen bieten im Vergleich zu Individualversicherungen bessere Konditionen. Ob der Arbeitgeber die Kollektivversicherung lediglich anbietet oder sogar eine Bezuschussung ermöglicht, hängt dabei von individuellen Unternehmensinteressen ab. Er schafft jedoch immer einen Mehrwert für seine Mitarbeiter.



# MEHR BIETEN ALS ANDERE

sundheitsmanagements, wie Sportkursen im Unternehmen oder Vorsorgeuntersuchungen. Auch hier bietet die Gothaer über ihre Tochter MediExpert ihren Vertriebspartnern ein umfassendes Angebot, welches sich bei den Unternehmen immer größerer Beliebtheit erfreut.

## Die kollektive Krankenversicherung als Vorteil für alle Beteiligten

Um qualifizierte Mitarbeiter zu akquirieren oder gute Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden, sollten konkrete Maßnahmen aus dem Gesundheitsmanagement zur Mitarbeiterbindung genutzt werden. Ein gutes Gehalt sowie ein angenehmes Arbeitsklima bieten andere Firmen auch. Attraktive Versicherungskonditionen für die Zeit der Unternehmenszugehörigkeit sind dagegen noch nicht weit verbreitet. Bei vergleichsweise geringem finanziellem Aufwand entsteht hier ein hoher wahrgenommener Nutzen. Diese Fürsorge führt zu einer positiven Außendarstellung des Unternehmens. Rankings zum Thema „bester Arbeitgeber“ beziehen Sozialleistungen in ihre Urteile mit ein. Eine positive Außendarstellung unterstützt wiederum die Differenzierung zu Wettbewerbern. Wenig Aufwand – hoher Nutzen: Die Investition in die kollektive Krankenversicherung lohnt sich – für alle Beteiligten. ]

Die Angebote müssen dabei keineswegs auf Ergänzungsversicherungen begrenzt bleiben. Wir bieten unseren Vertriebspartnern neben den ausschließlich für das Kollektivgeschäft entwickelten MediGroup-Produkten auch die Absicherung in der Krankheits-

**Wenig Aufwand – hoher Nutzen:**

**Die Investition in die kollektive Krankenversicherung**

**lohnt sich – für alle Beteiligten.**

kostenvollversicherung oder Restkostentarife im Rahmen von Gruppenversicherungen. Die Produkte Gothaer MediGroup ermöglichen den Zugang zu Firmen und eröffnen die Chance zu weiteren attraktiven Abschlüssen im Bereich der Vollversicherung für den Personenkreis der freiwillig GKV-Versicherten bzw. im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge oder Sachversicherung.

Kollektivversicherungen eignen sich insbesondere auch für die Kombination mit weiteren Angeboten des betrieblichen Ge-

### Kontakt

**Gothaer Lebensversicherung AG**  
Thomas Ramscheid (Key Account Management)

Mobil: 0177 2467564  
thomas\_ramscheid@gothaer.de

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



## Das neue Begutachtungssystem in der Pflegeversicherung – Maklerpflicht zur Beratung

Mit dem zum 1.1.2017 eingeführten Pflegestärkungsgesetz II ergeben sich für sämtliche bundesdeutschen Bürger viele Neuerungen. Und nicht nur speziell für diejenigen, die bereits eine Pflegezusatzversicherung abgeschlossen haben.



**PFLEGE BEGUTACHTUNG**  
Jedes Jahr besuchen und beraten Pflegefachkräfte oder Ärzte des MDK mehr als 1,4 Millionen Pflegebedürftige, die einen Antrag auf Pflegeleistungen gestellt haben. Im persönlichen Gespräch stellen sie fest, wie viel Hilfe jemand benötigt. Der Grad der Pflegebedürftigkeit wird in einem Gutachten beschrieben. Das ist dann die Grundlage für Leistungen der Pflegekasse.

Bild: Quelle: MDK Stand 2017

[ Sicher ist: Die gesetzliche Pflicht-Pflegeversicherung ist auch weiterhin vom Gesetzgeber nur als Teilkasko-Versicherung eingesetzt. Wer im Pflegefall ausreichend versorgt sein möchte, muss mit monatlichen Zuzahlungen aus der eigenen Tasche rechnen – durchschnittlich mit monatlich zusätzlichen 1.800 bis 3.000 Euro.

Dies gelingt am besten durch den Abschluss einer passenden privaten Zusatzversicherung. Individuell zugeschnittene Empfehlungen für Ihre Kunden und seine Angehörigen erhalten Sie jederzeit beim [pma:]-KV-Team.

### Noch lange nicht alle Versicherer haben ein passendes Produkt

Einige Versicherer haben ihre Tarife bereits an das neue gesetzlich vorgeschriebene Begutachtungsverfahren angeglichen. Doch aufgepasst: Nur ein Tarif, welcher im Kleingedruckten garantiert, dass er sich an die jeweils aktuelle Gesetzgebung des SGB XI (Sozialgesetzbuch zur Pflicht-Pflegeversicherung in der BRD) anpasst, ist seit dem 01.01.2017 noch geeignet, alle gesetzlichen Vorgaben zu erfüllen.

### Nicht alle Pflegezusatz-Tarife halten, was sie versprechen

So sind zum Beispiel nur ausschließlich die Privaten Krankenversicherer in ihren Pflege-Tarifen gesetzlich verpflichtet, einen solchen Passus in ihren Produkten zu gewährleisten, während

▶ Produkte, die nach Art der Sachversicherung oder nach Art der Lebensversicherung kalkuliert sind, keine automatische Anpassung an die neue Pflege-Gesetzgebung haben. Und selbst einige – vor allem schon "alte" – Krankenversicherungstarife haben diese Garantie nicht.

Pflegegrad	Beeinträchtigung der Selbstständigkeit oder der Fähigkeiten	Punktwert (siehe nächste Seite)
1	gering	12,5 – 26,9
2	erheblich	27,0 – 47,4
3	schwer	47,5 – 69,9
4	schwerst	70,0 – 89,9
5	schwerst mit besonderen Anforderungen an die pflegerische Versorgung	90,0 – 100,0

Bild: Quelle: MDK Stand 2017

### Der Kunde glaubt, er ist versichert – aber er ist es nicht.

Geldleistungen der sozialen Pflegeversicherung			
Pflegegrad	Pflegegrad pro Monat	Pflegesachleistung pro Monat	Zusätzlicher Entlastungsbetrag pro Monat
1	–	–	125 Euro
2	316 Euro	689 Euro	125 Euro
3	545 Euro	1298 Euro	125 Euro
4	728 Euro	1612 Euro	125 Euro
5	901 Euro	1995 Euro	125 Euro

Bild: Quelle: MDK Stand 2017

Ein Pflegefall ist sicher der „Super-Gau aller vorstellbaren Versicherungsfälle“, wenn der Versicherungsfall schon eingetreten ist, aber der Versicherungsschutz nicht passt. Denn eines ist klar: in diesem Zustand hat niemand mehr die Chance auf eine andere Produktwahl und ist der Situation dennoch hilflos ausgeliefert, gesundheitlich und finanziell.

Pflegezusatzversicherung gleichermaßen wie für die Krankenversicherung auch.

Team KV steht Ihnen mit Tipps und Hilfen gerne zur Verfügung. ]

Prüfen Sie Ihre Versicherten- und Tarif-Bestände und beraten Sie Ihre Kunden aktuell: Alte Tarife sowie Tarife nach Art der Sachversicherung und nach Art der

Lebensversicherung benötigen dringend ein Upgrade in neue Bedingungen. Das Tarifwechselrecht nach Versicherungsvertragsgesetz § 204 VVG gilt im Übrigen nur für Tarife der Krankenversicherung – hier allerdings auch für die

**Individuell zugeschnittene Empfehlungen  
für Ihre Kunden und seine Angehörigen  
erhalten Sie jederzeit beim [pma:]- KV-Team.**

[pma:] Team Krankenversicherung

# #MEINMAKLERVORORT

## JETZT MITMACHEN & VORTEILE SICHERN!

- S. 12 Makler-Portal mit Ihrem Profil
- S. 22 IHR INDIVIDUALISIERTER FLYER**
- S. 30 Google AdWords Kampagne
- S. 61 Unser Werbespot mit individualisiertem Abspann
- S. 77 Ihre eigene Website

## **i** [ Individualisierter Flyer ]

Haben Sie immer auf die Schnelle etwas zum Mitgeben, in der Tasche.

Der Flyer mit besonderem Format geht nicht in der Menge unter und bietet Ihnen die Möglichkeit, sich Ihren Kunden kurz vorzustellen, sowie ihm eine Produktbeschreibung von [prima:beraten] da zu lassen.

Die Außenseite des 8-seitigen Flyers mit Altar- oder auch 3-Bruch-Fensterfalz gehört Ihnen und kann nach einem grundlegenden Schema mit Ihren individuellen Inhalten gefüllt werden. Die Innenseite mit Informationen über das Produkt [prima:beraten] hingegen ist vorgegeben und für alle teilnehmenden Makler gleich.



Wir beraten  
Sie gerne.

T. 0251 3845000-140

# [ BEISPIEL ]

• Keine zusätzlichen Kosten für Sie – die Betreuungskosten übernimmt die jeweilige Gesellschaft

**Unsere Tätigkeitsbereiche**

**Schwerpunkte:**

- Firmenkundenberatung
- Deckungskonzepte
- Immobilien
- Ganzheitliche Kundenberatung,
- Finanz- und Vorsorgeanalyse inkl. betriebliche Altersvorsorge und privater Krankenversicherung

**Zielgruppen:**

- Immobilienunternehmer
- Unternehmen, Gewerbetreibende
- Arbeitnehmer, Freiberufler

**Eine Auswahl der Produktpartner**


## DAS BESTE VERDIENEN




André Gedig

**Über uns**

**Als unser Mandant ...**

...haben Sie einen Ansprechpartner für alle Versicherungsverträge. Egal bei welcher Gesellschaft Sie Verträge besitzen, wir betreuen auch Ihre bestehenden Verträge – ab sofort und ohne weitere Kosten für Sie!

...brauchen Sie den Versicherungsdschungel nicht alleine nach den besten und günstigsten Angeboten zu durchforsten. Mit Hilfe unserer Marktkenntnisse und den Testergebnissen unabhängiger Ratinggesellschaften und Stiftungen prüfen wir regelmäßig, ob Ihr Versicherungsschutz noch den aktuellen Bedingungen entspricht oder ob Sie an anderer Stelle besser und günstiger aufgehoben sind.

...erhalten Sie Zugang zu speziellen Deckungskonzepten (umfangreiche u. günstige Spezialtarife) einiger Gesellschaften, die Sie als "Standard"-Kunde nicht erhalten würden und ein Versicherungsvertreter oft nicht anbieten kann, z.B. die kostengünstige Mitversicherung von Kanalrohren zu Ihrer Immobilie.

...sind Sie besonders flexibel. Denn wir vermitteln fast ausschließlich auf der Basis von 1-Jahres-Verträgen. So ist ein Wechsel, z.B. bei Unzufriedenheit mit der Gesellschaft, immer auch kurzfristig möglich.

...kostet Sie dieser Service in der Regel nichts! Wir kooperieren mit über 300 Gesellschaften, die uns für die Betreuung ihrer Verträge anstelle des Vertreters entschädigen. Selbstverständlich nur solange Sie mit uns zufrieden sind!

- Betreuung bestehender Verträge
- Regelmäßige Überprüfung – Flexibel mit Ein-Jahresverträgen
- Die Vorteile vieler Gesellschaften – ein Ansprechpartner

**Frischholz & Cie. GmbH**  
**VERSICHERUNGSMAKLER**

Frischholz & Cie. GmbH  
 Kölner Str. 77-79 · 58566 Kierspe  
 Tel. +49 2359 294312  
 info@frischholz-gmbh.de

Weiterer Standort:  
 Bunsenstr. 5 (im GIC) · 51647 Gummersbach  
 Tel. +49 2261 814377

www.frischholz-gmbh.de

Außenseite ▲      Innenenseite ▼



**Unabhängigkeit:  
Das große Plus für Sie!**

Unabhängige Finanz- und Versicherungsmakler setzen sich für Ihre Interessen ein! Ihre Wünsche und Ziele stehen im Mittelpunkt. Ein Makler berät Sie objektiv und nicht mit dem Ziel, Ihnen ein bestimmtes Versicherungsprodukt oder die Kapitalanlage einer bestimmten Gesellschaft zu verkaufen. Als Experte für Vorsorge, Absicherung und Vermögensbildung kennt er sich bestens aus und entwickelt für Sie eine maßgeschneiderte Zukunftslösung mit Produkten, die dazu am besten passen – zu besten Konditionen.

**Ihre Vorteile**

- Umfassende, produktunabhängige Beratung
- Individuelle Analysen
- Ermittlung und Schließung von Versorgungslücken
- Auswahl der besten Produkte zum besten Preis
- Optimaler Versicherungs- und Vorsorgeschutz in jeder Lebensphase
- Laufende Beratung, Betreuung und Vertragsabwicklung
- Digitaler Rund-um-Service auf prima-beraten.de
- Und viele mehr: Informieren Sie sich unter [mein-makler-vor-ort.de](http://mein-makler-vor-ort.de)

Auf Ihren Makler ist immer Verlass. Egal, ob Sie andere Prioritäten setzen, es Veränderungen in der Produktlandschaft gibt oder gesetzliche Neuregelungen greifen. Ihr Makler hält Sie auf dem Laufenden und regelt alles für Sie. Auf Wunsch ein Leben lang.

## [prima:beraten]

Die angenehmste Art der  
Versicherungsverwaltung

Regeln Sie Ihre Vertragsangelegenheiten unabhängig von Zeit und Ort. Unabhängig von einzelnen Anbietern können Sie in unserem Portal mit wenigen Klicks alle Finanz- und Versicherungsverträge verwalten und beispielsweise jeder Zeit Schäden melden, Anfragen zu Ihren Verträgen stellen oder die Zahlungsweise ändern. [prima:beraten] bietet Ihnen mit dem internen Nachrichtensystem zudem die Möglichkeit eines gesicherten Dialogs. Der jeweilige Berater zu Ihren Verträgen ist klar ersichtlich und kann bequem kontaktiert werden.

Mit unserer [prima:beraten]-Finanzanalyse können Sie jederzeit und eigenhändig Kalkulationen zur Absicherung, Vorsorge und Vermögensplanung durchführen. Als

Ergebnis zeigt Ihnen der Finanzfahrplan Wege und Möglichkeiten auf, wie Sie Ihre finanziellen Ziele erreichen bzw. bestehenden Bedarf decken können.

**Für Sie 100% kostenlos!**

**Was macht ein unabhängiger Finanz- und Versicherungsmakler?**

Unabhängige Finanz- und Versicherungsmakler sind hoch qualifizierte Experten auf den Gebieten der Vorsorge, Absicherung und Vermögensbildung. Sie sind an keine Versicherung oder Kapitalanlagegesellschaft gebunden und behalten stets den Überblick über die unzähligen Anbieter, Produkte und Tarife. Dieses gebündelte Knowhow finden Sie nur bei freien, unabhängigen Maklern.

Die Tätigkeit von Finanz- und Versicherungsmaklern unterliegt strengen gesetzlichen Vorgaben und verpflichtet diese, die Interessen ihrer Kunden zu vertreten. Makler sind Problemlöser, die kunden- und bedarfsorientierte Beratungen, Analysen und Gesamtkonzepte anbieten.

- Qualifizierte, individuelle und ganzheitliche Beratung
- Analyse der Gesamtsituation des Kunden
- Konzeption von maßgeschneiderten Lösungen
- Auswahl geeigneter Anbieter
- Beobachtung von Markt und Gesetzgebung
- Erschließung neuer Vorsorgekonzepte

**Sie verdienen das Beste!**

Mit einem unabhängigen Finanz- und Versicherungsmakler genießen Sie optimalen Versicherungsschutz zu den besten Tarifen und Ihre Altersvorsorge sowie Kapitalanlagen stehen auf einer sicheren Basis.





www.prima-beraten.de

## Die Vertretung des Maklers bei Urlaub oder Krankheit

RA Stephan Michaelis LL.M. Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte Hamburg

Es ist leichter gesagt, als (rechtlich einwandfrei) getan. Wenn ein (Einzel-) Makler in den wohl verdienten Urlaub möchte oder plötzlich und unerwartet krank wird, braucht er eine andere Person, welche ihn vertritt. Wie kann jedoch jetzt ein Rechtsverhältnis (Vertrag) mit dieser helfenden Person vereinbart werden? Was passiert, wenn überhaupt nichts schriftlich geregelt wird? Es ist also leider wieder der Jurist, der aus einfachen Dingen komplizierte Vorgänge machen kann:

Eigentlich kann es nur zwei „Arten“ von Vertretungs-Personen geben. Bei der einen „Art“ handelt es sich um den selbstständigen Kollegen. Dieser ist sogar noch so nett, dass er möglicherweise kein Geld für seine Vertretungstätigkeit haben möchte. Die andere „Art“ von vertretungsberechtigten Personen sind die angestellten Arbeitnehmer oder Arbeitnehmerinnen. Klären wir also mit den nachfolgenden rechtlichen Bewertungen einmal, welche Auswirkungen die unterschiedlichen rechtlichen Vertretungsverhältnisse haben.

Hinsichtlich des angestellten Arbeitnehmers /Arbeitnehmerin ist es eigentlich recht einfach. Allerdings gilt es hier zu bedenken, dass seit dem 01.01.2015 ein Mindestlohn in Höhe von 8,50 Euro zu bezahlen ist. Theoretisch könnte ein solches Arbeitsverhältnis auch im Rahmen eines 450,00 Euro Jobs vereinbart werden. Dann darf jedoch auch durch die vereinbarte Stundenzahl der durchschnittliche Stundensatz von 8,50 Euro nicht unterschritten werden. Außerdem muss wohl in arbeitsrechtlicher Hinsicht daran gedacht werden, dass es keine „Arbeit auf Abruf“ gibt. Die vergütungspflichtige Zeit kann also nicht dann erst zu laufen beginnen, wenn ein Kunde gerade anruft. Es sind also Arbeitszeiten zu vereinbaren, die mit dem Mindeststundensatz abzurechnen sind.

Die drei neuralgischen Rechtsbereiche sind bei einem (angestellten) Arbeitnehmer problemlos einzuhalten. Das dürfte zum einen die eigene Vermögensschadenhaftpflichtversicherung sein, zum zweiten die Haftungsproblematik des Vertreters und zum Dritten die datenschutzrechtlichen Bestimmungen.

Bei der Beschäftigung eines Arbeitnehmers oder einer Arbeitnehmerin entstehen hieraus keine Probleme. Der Arbeitnehmer /Arbeitnehmerin darf die Daten der Kunden verwenden, um die berufliche Tätigkeit auszuüben. Der Arbeitgeber haftet selbstverständlich für seine Arbeitnehmer und ist über seine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung entsprechend versichert. Hier bedarf es eigentlich nur der ordnungsgemäßen Anzeige, ob und wie viele Arbeitnehmer beschäftigt werden.

Wenn man einen selbstständigen Berufskollegen als Vertreter bei Urlaub oder Krankheit einsetzen möchte, wird dies schon problematischer. Auf jeden Fall wäre es vorab mit der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung abzustimmen, dass diese Person ebenfalls Versicherungsschutz genießt. Vertraglich dürfte das

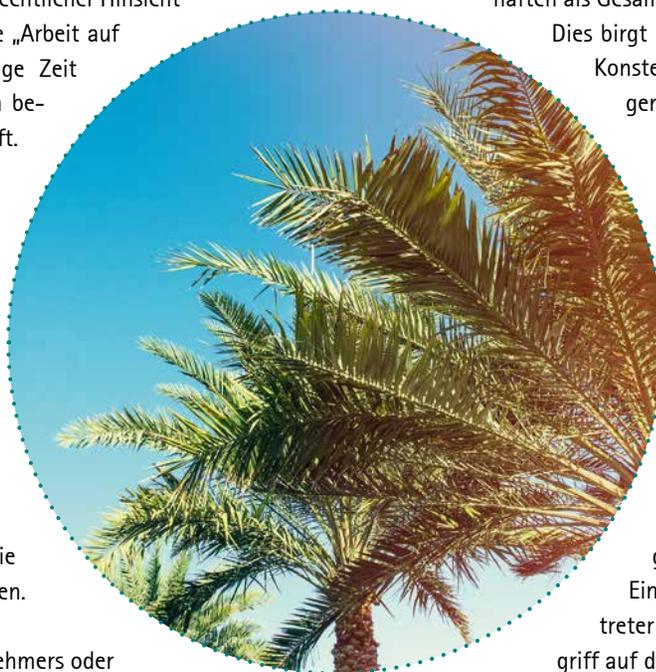
rechtlich regelbar sein, stellt auf jeden Fall in der Praxis schon einmal eine erhebliche Hürde dar.

Umso problematischer ist es dann mit der Haftung des Vertreters. Haftet nun der selbstständig tätige Makler und /oder der Vertretene? Nach meiner persönlichen Einschätzung dürften in diesem Fall beide, also sowohl der Vertretene als auch der Vertreter haften. Der Vertretene ist der rechtliche Vertragspartner des Kunden. Er haftet aus seiner vertraglichen Beziehung der Vertragsbetreuung auch für den Vertreter gemäß § 278 BGB. Das Fehlverhalten des Vertreters wird also dem vertretenen Makler zugerechnet. Da der Vertreter selbst eine Falschberatung vorgenommen hatte, könnte er aus § 63 VVG heraus ebenfalls in die Haftungsverantwortung genommen werden. Da also beide haftungsverantwortlich sind, liegt hier auch eine Gesamtschuld vor. Der falsch beratene Kunde könnte also auswählen, welchen von beiden selbstständigen Maklern er in Anspruch nimmt. Beide haften als Gesamtschuldner für eine Falschberatung. Dies birgt natürlich auch eine problematische Konstellation mit der jeweiligen Vermögensschadenhaftpflichtversicherung.

Zuletzt ist in jedem Fall auch der Datenschutz zu beachten. Unter rechtlichen Gesichtspunkten ist der vertretungswillige Kollege nicht einfach berechtigt, die Daten des vertretenen Maklers einzusehen. Erfolgt der Anruf eines Kunden, so hat der vertretungswillige Makler zunächst einmal eine Einwilligung im Sinne des Bundesdatenschutzgesetzes einzuholen. Erst wenn die Einwilligung als Kunden für den Vertreter vorliegt, darf dieser überhaupt Zugriff auf die hinterlegten Daten haben.

Wenn planmäßig ein Berufskollege den anderen vertreten soll, so bietet es sich natürlich an, eine derartige Vertretungsregelung für Urlaub, Krankheit oder Tod bereits in das Maklermandat von Anfang an konkret aufzunehmen und eine datenschutzrechtliche Einwilligungserklärung für den vertretungswilligen Makler einzuholen. Dann bräuchte im Einzelfall nicht immer erst die datenschutzrechtliche Einwilligungserklärung bei einer Kontaktaufnahme durch den Kunden unterzeichnet werden.

Würde eine datenschutzrechtliche Einwilligungserklärung nicht eingeholt werden, so liegt ein Verstoß gegen das Bundesdatenschutzgesetz vor, welches jedenfalls auch mit einem Bußgeld ▶





geahndet werden kann. Nicht zuletzt stellt sich auch die Frage, ob hier ein Schutzgesetz verletzt ist, welches sogar zu der persönlichen Haftung beider Makler führen könnte. Sowohl des vertretenen Maklers, wie auch für seinen Vertreter. Im Rahmen der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung stellt sich dann die Frage, ob es sich hierbei gar um eine wissentliche Pflichtverletzung handeln könnte, die möglicherweise zum Verlust des Versicherungsschutzes führt? Dies hätte also die persönliche Haftung beider Makler zur Folge, ohne Versicherungsschutz!

#### Fazit:

Sowohl der selbstständige Vertreter, wie auch der angestellte Vertreter, sind mögliche vertragliche Rechtsgestaltungen, um einen Makler z.B. bei Urlaub oder Krankheit zu vertreten. Aus haftungsrechtlichen Gesichtspunkten ist es unerlässlich, eine solche Vertretung gegenüber der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung anzuzeigen und rechtzeitig für Versicherungsschutz zu sorgen.

In beiden Konstellationen hat das Bundesdatenschutzgesetz Beachtung zu finden, so dass der selbstständige Vertreter nur mit einer vorherigen Einwilligung des Kunden die Daten einsehen darf. Einfacher ist es sicherlich, einfach einen angestellten Mitarbeiter / Mitarbeiterin zu beschäftigen und einen Mindestlohn in Höhe von 8,50 Euro pro Stunde zu bezahlen. ]

#### Kontakt

Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte  
Partnerschaftsregister Hamburg PR 251  
Stephan Michaelis LL. M. (Fachanwalt  
für Versicherungsrecht und Handels-  
und Gesellschaftsrecht)

Glockengießerwall 2 | 20095 Hamburg  
Tel.: 0049 4088888777

[michaelis@kanzlei-michaelis.de](mailto:michaelis@kanzlei-michaelis.de)  
[www.kanzlei-michaelis.de](http://www.kanzlei-michaelis.de)





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

**Standard Life**  
The Way Forward

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

[servicebox.standardlife.de/Parkallee](https://servicebox.standardlife.de/Parkallee)



## Hohe Qualität in der Investmentfondsberatung

Die Beratung macht den Unterschied und sie macht den Berater aus.

[Heute kann sich jeder Kunde selber informieren. Jeder kann sich selber Angebote für Versicherungen einholen. Oder sich selber einen Fonds oder ETF kaufen. Aber kann jeder Kunde sich und sein Handeln selber einschätzen? Hat er einen Plan, was wichtig ist? Wofür er sein Geld ausgeben und wofür sparen sollte? Hier benötigen die Kunden Hilfe. Es ist nicht so, dass der Kunde als unmündiger Bürger zu sehen ist, wie es der Gesetzgeber manches Mal hinstellt, aber in einigen Fällen muss man den Kunden auch schützen – gerade vor Ereignissen, die er nicht einschätzen kann. Jede Beratung, die eine hohe Qualität an sich selbst stellt, sollte daher eine ganzheitliche Beratung sein, die den Kunden in den Mittelpunkt stellt und nicht nur auf das Produkt bezogen ist. Zwischen den Wichtigkeiten der einzelnen Versicherungen zu entscheiden, wird für den Kunden problematisch. Gleiches gilt beim Thema Altersvorsorge oder Finanzierung. Die Auswahl ist hier groß. Entscheidungshilfen kann Ihnen und Ihren Kunden die FINOSO-Beratungstechnologie nach der DIN SPEC 77222 bieten. Kommt ein Berater zu dem Ergebnis, dass ein Investmentfonds das richtige Instrument für den Kunden ist, muss er sich fragen, ob er die Beratung machen darf. Stichwort: § 34f GewO!

Gut, wenn er die Erlaubnis nach § 34f GewO hat, dann ist er auch berechtigt, die Beratung durchzuführen. Hierbei hilft die Depotplattform – sie enthält sowohl Produkte, erstellt die vollständige

Beratungsdokumentation nach den gesetzlichen Vorschriften und stellt auch die Anträge zur Verfügung.

Ein Berater ohne die Erlaubnis nach § 34f GewO, aber mit der Erlaubnis nach § 34d GewO, hat auch die Möglichkeit, im Rahmen der Fondspolice Fonds zu beraten. Sollte aber die Renditeerwartung über der Risikoabsicherung stehen, ist hier gemäß BGH Rechtsprechung zu beachten, dass auch die Beratung der Fonds nach Kapitalanlagegrundsätzen zu dokumentieren ist. Diese Anforderung wird voraussichtlich mit Einführung der IDD verbindlich. In diesem Fall können wir auch den Beratern mit der Erlaubnis nach § 34d GewO unsere Depotplattform empfehlen und für die Beratungsdokumentation zugänglich machen.

Auf die Vor- und Nachteile einer Anlage in Fonds als Direktinvestment oder in der Police, soll an dieser Stelle nicht eingegangen werden.

### Warum haben sich viele Berater aus dem Markt der Investmentfonds-Beratung zurückgezogen?

Eine Idee, die hinter der Einführung der Finanzanlagenvermittlungsverordnung stand, war die Qualität in der Beratung zu verbessern. Die Beratung sollte nur noch durch „alte Hasen“ und Vermittler, die ihre Kenntnisse durch ihre berufliche Qualifikation

oder eine Sachkundeprüfung nachgewiesen haben, erlaubt sein. Der Nachweis ist die Erlaubnis nach § 34f GewO. Neben der Qualifikation benötigt der Berater zusätzlich eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung. Jedes Jahr muss der Erlaubnisträger einen Prüfbericht abgeben. Dieser kann über [pma:] vom BDO angefordert werden und kostet ab 350 Euro plus MwSt. Einige IHKs haben nun zusätzlich noch eine Gebühr für die Prüfung des Prüfberichts eingeführt. All dies führt dazu, dass immer mehr Berater sich auf Grund der Kosten aus dem Markt zurückziehen. Das bedeutet aber auch, dass viele Kunden nicht mehr betreut bzw. beraten werden. Ein neues Potential für Berater! Eine individuelle Einzelfondsberatung ist über die Depotplattform möglich. Dies ist in den Fällen, in denen der Kunde nur einen „kleinen“ Betrag anlegen möchte, für den Berater aus betriebswirtschaftlichen Gründen teilweise nicht sinnvoll, da auch eine Nachberatung (Kauf/Verkauf) jeweils mit einer erneuten Dokumentation verbunden ist, doch auch hierfür gibt es eine Lösung: die Fonds-Vermögensverwaltung. Nicht nur, dass hier ein professionelles Vermögensmanagement sich täglich nur um die Anlage des anvertrauten Geldes kümmert; ein Nachkauf, ein Verkauf, die Einrichtung eines Sparplans oder eines Auszahlplans bedarf

keiner weiteren Beratung bzw. Beratungsdokumentation. Zu dem werden regelmäßig Vermögensberichte erzeugt, die den ab MIFID II geforderten Mehrwert für den Kunden darstellen. Ab 2018 müssen Berater/Vermittler begründen, warum sie die Bestandsprovision erhalten.

[pma:] empfiehlt seinen Beratern die privat.portfolio-Serie der Portfolio Concept Vermögensmanagement GmbH und das Schweizer Vermögensdepot der Bank zweiplus AG.

Auch in der Fondspolice wird empfohlen, eine Fonds-Vermögensverwaltung zu wählen.

Bei Fragen zu den Fonds-Vermögensverwaltungen von Portfolio Concept und der Bank zweiplus AG wenden Sie sich sehr gerne an das Team Kapitalanlagen. Welcher Lebensversicherer eine Fonds-Vermögensverwaltung anbietet, erfragen Sie gerne im Team Lebensversicherungen. ]

[pma:] Team Kapitalanlagen

**Neuer Online-Rechner:  
Mit 4 Angaben zum Angebot!**

  
**ALTE LEIPZIGER**  
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

# GEWERBE RECHNER

**Sparen Sie sich und Ihrem Kunden Zeit.**

Mit dem neuen Online-Rechner können Sie die Grundabsicherung aus Haftpflicht- und Inhaltsversicherung für Kleinstbetriebe in nur 10 Sekunden berechnen.

# #MEINMAKLERVORORT

## JETZT MITMACHEN & VORTEILE SICHERN!

- S. 12 Makler-Portal mit Ihrem Profil
- S. 22 Ihr individualisierter Flyer
- S. 30 GOOGLE ADWORDS KAMPAGNE**
- S. 61 Werbespot mit individualisiertem Abspann
- S. 77 Ihre eigene Website



## [ GOOGLE ADWORDS ]

Mit der [pma: Maklerkampagne] machen Sie sich die weltweit beliebteste Suchmaschine zu Nutze. Das Werbesystem bietet Text-Anzeigen, dessen Schaltung sich an den Suchanfragen der Nutzer orientiert.

Wie das funktioniert?

[pma:] hat ein breites Spektrum an Anzeigen aufgestellt, welche mittels einer umfangreichen Auswahl von sogenannten "Keywords" auf Suchanfragen anspringen und somit auf das Makler-Portal mit Ihrem Makler-Profil verweisen.

Das Beste: Wir erreichen die Zielgruppe genau zur richtigen Zeit – nämlich dann wenn sie in Sachen Finanzen- & Versicherungen nach Hilfe und Informationen sucht.

Was Sie tun müssen? Einfach nur profitieren!



Wir beraten Sie gerne.

T. 0251 3845000-140

## Die Janitos Hausratversicherung.

Intelligente Risikoabsicherung durch individuelle Tarifierung.



Nicht alle Diebe  
sind so harmlos.

### LEISTUNGSHIGHLIGHTS.

- Diebstahl aus Kfz bis zur Versicherungssumme
- Grobe Fahrlässigkeit auch bei Obliegenheitsverletzungen
- Assistanceleistungen im Notfall
- Elementargefahren auch in ZÜRS-Zone 4
- Schutz beim Online-Banking

### MULTI-GARANTIE.

Vier Absicherungskomponenten

- Marktgarantie
- Vorversicherergarantie
- Individualgarantie
- Hochwertige Leistungserweiterungen

### ONLINE-SCHUTZ.

Konkrete Hilfeleistung bei

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

### KONTAKT.

#### Team Hausrat:

Telefon: 0 6221. 709 1522

E-Mail: [versicherung@janitos.de](mailto:versicherung@janitos.de)

Weitere Informationen und Anmeldung zu unseren Onlineschulungen unter:

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



# SORGERECHTS VERFÜGUNG

„WAS WIRD MIT MEINEN  
KINDERN IM FALL DES  
FALLES?“



Nach Angaben der Deutschen Rentenversicherung werden in Deutschland jährlich rund 1.000 Kinder plötzlich zu Vollwaisen. Das kann durch Unfall, Krankheit oder aus anderen Gründen geschehen. Dennoch haben nur sehr wenige Eltern das Sorgerecht für ihre Kinder rechtlich korrekt geregelt und nur wenige Vermittler weisen ihre Kunden darauf hin.

**[ Für wen macht eine Sorgerechtsverfügung Sinn?**  
Eine Sorgerechtsverfügung macht für alle Sinn, die selber entscheiden wollen, wer sich im Falle des Falles um die eigenen Kinder kümmern soll! Den meisten Sorgeberechtigten ist gar nicht bewusst, dass die Aufgabe der Erziehung in Deutschland gerade nicht ein Mitglied der Familie übernehmen darf, sondern dass das

Jugendamt das machen wird. Die Familie kann dann kaum noch Einfluss auf Aufenthalt und Erziehung nehmen.

### Reicht eine Sorgerechtsverfügung in einem Testament?

Das Sorgerecht sollte nicht (nur) in einem Testament geregelt sein. Eine Sorgerechtsverfügung ist eine Verfügung von Todes wegen. Deshalb kann diese Verfügung - wie das Testament - handschriftlich von der Person verfasst werden, die das aktuelle Sorgerecht inne hat. Aber entgegen den Angaben, die zum Teil im Internet kursieren, macht eine Sorgerechtsverfügung gerade nicht nur für den Todesfall Sinn, sondern gerade auch für die Fälle, in denen der Sorgeberechtigte „nur“ geschäftsunfähig (z.B. Koma) oder auch nur „nicht erreichbar“ ist (z.B. Kinder werden ausgesetzt oder bei längerem Auslandsaufenthalt, wo es dem Sorgeberechtigten zwar vermutlich gut geht, er aber nicht erreichbar ist). In diesen Fällen gilt ja das Testament noch nicht - weil der Verfasser noch lebt. Deshalb bitte eine Sorgerechtsverfügung rein sicherheitshalber separat von einem Testament regeln.

### Macht eine Sorgerechtsverfügung Sinn, wenn es schon einen „Taufpaten“ gibt?

Bedenken sollte man, dass der allseits bekannte „Taufpate“ vor dem Gesetz keine Rechte hat und von allen Entscheidungen um das Kind rechtlich ausgeschlossen bleibt. Einen „Taufpaten“ zu haben ist also „nett“ und zahlt sich möglicherweise bei Geschenken für das Kind aus, aber rechtlich nützt das dem Kind gar nichts. Entscheiden darf nur derjenige, der vom Vormundschaftsgericht das Sorgerecht erhält.

### Was ist inhaltlich in der Sorgerechtsverfügung zu regeln?

Mit der Sorgerechtsverfügung legen Sorgeberechtigte also fest, wer rechtlich befugt sein soll, sich um die Kinder zu kümmern, wenn die Sorgeberechtigte selber wegen Tod, Geschäftsunfähigkeit oder Abwesenheit ausgefallen ist. Letztlich entscheidet zwar das Vormundschaftsgericht, aber dieses darf nur in Ausnahmen von den Vorgaben der Sorgeberechtigten abweichen. Sorgeberechtigte können auch festlegen, wer keinesfalls das Sorgerecht erhalten soll. Das ist wichtig, wenn eine alleinsorgeberechtigte Person verhindern will, dass z.B. der jähzornige „Ex“ oder die unangenehmen Schwiegereltern das Sorgerecht erhalten sollen. Es macht auch Sinn, neben dem „Erziehungsrecht“ die „Vermögenssorge“ zu regeln, also wer die Verwaltung des Erbes des Kindes

bis zu seiner Volljährigkeit übernehmen soll. Dem einzusetzenden Vormund können auch Weisungen zur Vermögensverwaltung gegeben werden.

### Wo sollte eine Sorgerechtsverfügung hinterlegt werden?

Eltern sollten wie bei jedem wichtigen Dokument daran denken, dass diese Dokumente „nachher“, also ohne sie, auch gefunden werden. Man kann eine Sorgerechtsverfügung dem möglichen Vormund zur Aufbewahrung geben oder sie in Form eines Testamentes beim Nachlassgericht hinterlegen, sie von einem Anwalt oder Notar verwalten lassen oder aber sie einer privaten Hinterlegungsstelle, wie unseren Kooperationspartner, der GFVV Gesellschaft für Vorsorgeverfügungen mbH, übergeben, die viel mehr Leistungen als ein Anwalt oder ein Notar erbringen kann, z.B. internationale, mehrsprachige Hotline, 24-Stunden-Erreichbarkeit, medizinische Daten etc.

Für Fragen und Anregungen steht Ihnen auch Herr Eberhard Lenkardt, Geschäftsführer GFVV Gesellschaft für Vorsorgeverfügungen mbH, unter [info@gfvv24.de](mailto:info@gfvv24.de) zur Verfügung. ]



#### Kontakt

Anwaltskanzlei Arnold  
Rechtsanwalt Lutz Arnold LL.M.

Marktgrafenstraße 12 – 14 | 10969 Berlin  
Tel.: 030 85619788-0

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



„Ich habe was gegen niedrige Zinsen:  
die modernen Vorsorgekonzepte  
der Allianz.“



Marcel Schrauth  
Allianz Maklerbetreuer

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

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

**Vorsorgekonzepte mit Komfort**

Kapitalanlagemanagement durch Allianz Leben

- Allianz Perspektive
- Allianz KomfortDynamik

**Vorsorgekonzepte mit Wahlmöglichkeit**

Individuelle Gestaltung der Kapitalanlage

- Allianz IndexSelect
- Allianz InvestFlex: **NEU – jetzt mit StrategieDepots**

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



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

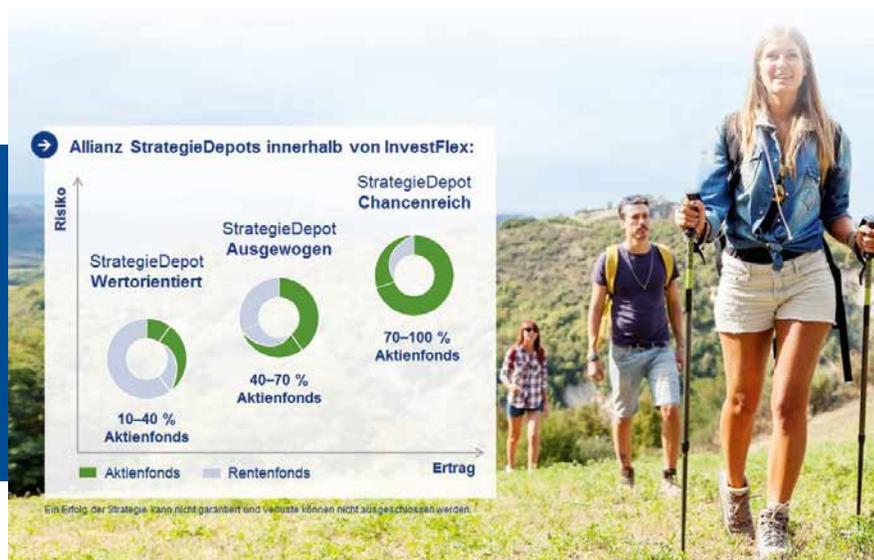


# Clevere Kombinationen

Die neuen StrategieDepots innerhalb des Vorsorgekonzepts InvestFlex setzen auf Expertenwissen: Erfahrene Anlagespezialisten kümmern sich laufend um die Optimierung des Portfolios

[ In Zeiten niedriger Zinsen wünschen aktive Kunden individuelle und flexible Vorsorgelösungen, die gleichzeitig attraktive Renditechancen bieten. Fondsgebundene Produkte können hier eine zeitgemäße Lösung für alle bieten, die ihre Kapitalanlage mitgestalten wollen. Eine langfristig erfolgreiche Ausrichtung der Kapitalanlage setzt für Vermittler aber auch voraus, sich mit ▶

▶ den Kapitalmärkten auseinanderzusetzen und den Kunden laufend zu betreuen. Eine Antwort im Bereich der fondsgebundenen Altersvorsorge bietet Allianz Leben in Zusammenarbeit mit Allianz Global Investors (AllianzGI): InvestFlex kann mit den neu entwickelten Allianz StrategieDepots kombiniert werden.



Das Risiko verteilen – InvestFlex mit den neu entwickelten StrategieDepots kombinieren. Weitere Informationen unter:

<https://www.allianz.de/angebot/investflexmakler/>

Einsetzbar ist diese Kombination in der dritten Schicht und der betrieblichen Altersversorgung und steht in den Varianten »wertorientiert«, »ausgewogen« und »chancenreich« zur Verfügung. Gemanagt werden die StrategieDepots von den Experten der AllianzGI. Und so läuft der Investmentprozess ab: Die Kapitalanlagestrategie wird fortlaufend aus der jeweils aktuellen Markteinschätzung abgeleitet und die Gewichtung der Anlageklassen, Anteil von Aktien- und Rentenfonds, werden festgelegt. Danach werden die einzelnen Segmente (Länder, Branchen etc.) der Anlageklassen analysiert. Denn: Je nach Marktphase sind deren Renditeaussichten unterschiedlich.

Für eine solide Kapitalanlagestrategie müssen die aussichtsreichsten Segmente identifiziert und in Investmentfonds abgebildet werden. Die StrategieDepots bestehen aus Investmentfonds von AllianzGI wie auch aus Fonds von externen Kapitalverwaltungsgesellschaften. Es werden ausschließlich qualitätsgeprüfte Fonds aus dem ganzen Markt eingesetzt. Durch eine

laufende Optimierung von Kapitalanlagestrategie und Portfoliozusammenstellung sind Vermittler und Kunden auch während der Laufzeit auf dem richtigen Weg. Ein weiterer Pluspunkt: Zusätzlich werden Vermittler im Beratungsprozess mit einem Fondsquotenrechner unterstützt, damit können sie ihren Kunden anfängliche Fondsquoten und Renditechancen zeigen je nach Aufschubdauer, Höhe der Beitragsgarantie (0, 60, 80 und 100 Prozent möglich) und der gewählten StrategieDepot-Variante. Darüber hinaus stehen Übersichten zu tagesaktuellen Vertragswerten, Videos, Infografiken und Berichte des Portfoliomanagers zur Verfügung. ]

## Kontakt

Allianz Leben

Tel.: 0221 57313767  
 leben-koeln@allianz.de  
 www.allianz.de

# Relaunch: Die Erfolgsstory des Eagle-Star-Krankheits-Schutzbriefs wird fortgesetzt

Echte Erfolgsgeschichten sind in der Assekuranz rar gesät. Eine davon ist das Eagle-Star-Produkt der Zurich Versicherung. Die Risikolebensversicherung feierte seit ihrer Einführung vor mehr als 10 Jahren große Erfolge. Seit 2006 konnten bereits mehr als 70.000 Policen an zufriedene Kunden vermittelt werden und das Produktportfolio wuchs stetig an. Der Serious-Illness-Absicherung Eagle-Star-Krankheits-Schutzbrief überzeugt mit einem Leistungsumfang und garantierten Beiträgen. Ihm schenken mittlerweile mehr als 6.000 Kunden ihr Vertrauen.

## Ein Plus in den Leistungen – ein Gleich bei den Prämien

Ein Erfolgsrezept: Zurich hält die Eagle-Star-Krankheits-Schutzbriefe durch regelmäßige Produktaufwertungen frisch. Mit dem

jüngsten Relaunch des Krankheitsschutzbriefs und dem erweiterten Krankheitsschutzbrief bietet Zurich den Kunden bezüglich der Versicherungsleistungen ein nochmals umfangreicheres Produkt an ohne dabei an der Prämie zu schrauben.

So wird mit nun 66 versicherten Erkrankungen ein im Marktvergleich nahezu konkurrenzloser Versicherungsumfang geboten. Eine Erhöhung der pauschalen Teilleistung von 15.000 Euro auf 25.000 Euro, sowie die Erhöhung der kostenlosen Kindermittelversicherungssumme auf 35.000 Euro wurde ebenso vorgenommen. Auch wurde der pauschale Ausschluss gefährlicher Hobbies und Freizeitbeschäftigungen in den Allgemeinen Versicherungsbedingungen entfernt und das Produkt im Todesfall um einen vorläufigen Versicherungsschutz erweitert. Die auf dem Markt einzigartige Prämiengarantie für die gesamte Laufzeit des Vertrages bleibt dem Kunden darüber hinaus erhalten.

Produktgeber des Krankheits-Schutzbriefs ist dabei die in Irland ansässige Zurich Life Assurance plc.. Eine Tochtergesellschaft der Zurich Insurance Group mit langjähriger Erfahrung in der Absicherung von Biometrie-Risiken.

Weitere Informationen erhalten Sie unter [www.mach-plus-mit-protection.de](http://www.mach-plus-mit-protection.de) oder von Ihrem persönlichen Ansprechpartner:

**EIN ERFOLGSREZEPT:  
ZURICH HÄLT DIE EAGLE-STAR-KRANKHEITS-SCHUTZBRIEFE  
DURCH REGELMÄSSIGE PRODUKTAUFWERTUNGEN FRISCH.**

### Kontakt

ZURICH Versicherung  
Karlheinz Gierz

Mobil 0172 6558107  
[karlheinz.gierz@zurich.com](mailto:karlheinz.gierz@zurich.com)  
[www.zurich.com](http://www.zurich.com)

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

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

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



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

  
**ZURICH®**

# Die Opti5Rente der Barmenia mit drei neuen Varianten

Das Angebot auf dem Versicherungsmarkt der funktionellen Invaliditätsversicherung ändert sich stetig und weitet sich immer mehr aus. Mittlerweile gibt es immer mehr Versicherer, die mit den sogenannten Multi-Risk-Renten ihr Angebot, neben einer klassischen BU, für die Arbeitskraftabsicherung abrunden.

[ Wenn man sich anschaut, wieviel Prozent der Kunden ausreichend BU versichert sind, ist die Quote der Unterversicherung erschreckend hoch. Oft verhindert der Gesundheitszustand, die Prämie oder der Beruf, dass eine BU abgeschlossen werden kann.

Für genau diese Fälle hat die Barmenia die Opti5Rente auf den Markt gebracht und jetzt überarbeitet und stark verbessert. Die [partner:] -Redaktion sprach mit Michael Albrecht, Hauptabteilungsleiter Maklervertrieb, über das neue Angebot.

[partner:] Warum ist die Opti5Rente für die Barmenia ein wichtiger Baustein in der Arbeitskraftabsicherung?

**Albrecht:** In der Presse lesen wir immer wieder, dass aus unterschiedlichen Gründen eine ausreichende BU-Absicherung oftmals nicht möglich ist. In vielen Fällen kann der Vermittler dann un-

sere Opti5Rente anbieten, da wir in dieser Produktgattung keine Berufsgruppen kennen. Auch sind viele Krankheitsbilder, die in einer Berufsunfähigkeitsversicherung zu einer Ablehnung führen würden, versicherbar. Und z.B. auch Künstler oder Musiker können die Opti5Rente abschließen; in der klassischen BU hätten sie nie eine Chance gehabt.

Nehmen Sie das Beispiel eines Schreiners. Eine BU kostet ihn oft mehr als 200 Euro im Monat. Mit einer Opti5Rente zahlt er weit weniger als die Hälfte für einen allumfassenden Versicherungsschutz. Somit ist Opti5 eine echte Alternative zur BU.

[partner:] Was beinhaltet denn die Opti5Rente?

**Albrecht:** Die Opti5Rente besteht immer aus fünf Leistungsbausteinen, der Unfall-Rente, der Organ-Rente, der Grundfähig- ▶



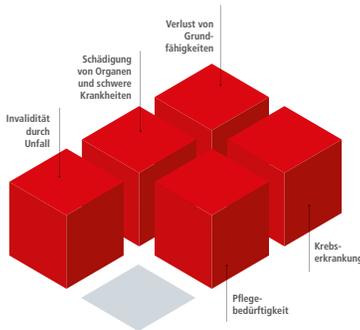
## Gesunde Mitarbeiter – gesundes Unternehmen: Mit der betrieblichen Krankenversicherung.

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

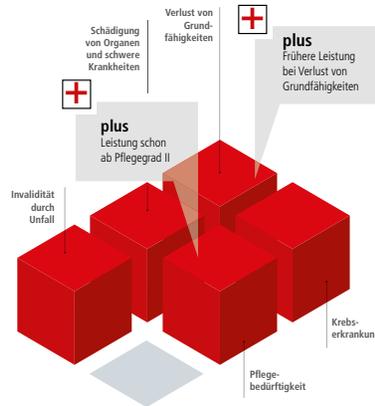
Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Key-Account-Manager Thomas Ramscheid unter  
Telefon **0177 2467564** bzw. E-Mail [thomas\\_ramscheid@gothaer.de](mailto:thomas_ramscheid@gothaer.de)

**Gothaer**

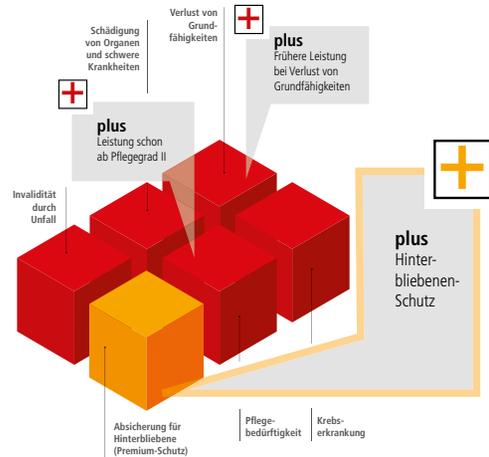
## Opti5Rente



## Opti5Rente Top



## Opti5Rente Premium



keiten-Rente, der Krebs-Rente und der Pflege-Rente. Sind die Bedingungen für einen Baustein erfüllt, dann wird geleistet.

**[partner:]** Wie sieht denn das neue Angebot der Barmenia aus?

**Albrecht:** Seit Februar haben wir drei Produktlinien im Angebot, die Opti5Rente, den Opti5Renten-Top-Schutz und den Opti5Renten-Premium-Schutz.

Alle drei Produktlinien beinhalten den Baustein Organ-Rente, der auch schwere Krankheiten, wie z.B. Polio oder fortgeschrittene Demenz, mitversichert, die ab einem bestimmten Invaliditätsgrad die Opti5Rente auslösen.

In unserer Top- und Premium-Variante wurde im Baustein Grundfähigkeiten-Rente die Leistung stark verbessert. Der Leistungsfall wird hier bereits bei 75 Punkten ausgelöst. Dies entspricht drei Grundfähigkeiten.

Die Pflege-Rente greift ab Pflegegrad 3, in unseren Produktlinien Top und Premium bereits ab Pflegegrad 2.

Zu guter Letzt haben wir noch unseren Hinterbliebenen-Baustein in den Premium-Schutz integriert.

**[partner:]** Und was kosten 1.000 Euro Opti5-Rentenversicherungsschutz?

**Albrecht:** Der Top-Schutz, und hier die Variante lebenslange Rentenbezugsdauer mit 1,5 Prozent Leistungsdynamik, kostet beispielsweise für eine 35jährige Person, egal ob Handwerker oder Büroangestellter, keine 40 Euro brutto im Monat.

**[partner:]** 2 | 2017

**[partner:]** Wodurch unterscheiden Sie sich vom Wettbewerb?

**Albrecht:** Unser wichtigster Wettbewerbsvorteil ist der Verzicht auf das ordentliche Kündigungsrecht. Im Markt üblich ist ein sogenanntes Teilbestandskündigungsrecht. Viele Versicherer nutzen die Möglichkeit, die Verträge unter bestimmten Voraussetzungen zu kündigen. Das ist unserer Meinung nach ein „Unging“ in der Arbeitskraftabsicherung. Deshalb verzichten wir ausdrücklich auf das ordentliche Kündigungsrecht.

Außerdem setzen wir nach wie vor auf konstante Prämien über die Laufzeit. Viele Versicherer arbeiten hier mit Risikoprämien.

**„Unser wichtigster Wettbewerbsvorteil ist der Verzicht auf das ordentliche Kündigungsrecht.“**

D.h., die Prämien steigen jedes Jahr und kosten teilweise im Alter von 55 Jahren über 100 Euro für 1.000 Euro Rente. Dadurch, dass wir mit Alterungsrückstellungen kalkulieren, sind unsere Prämien zwar im Einstieg etwas teurer, im Alter allerdings aber noch bezahlbar.

**[partner:]** Vielen Dank für das Gespräch!

Barmenia Versicherungen

# Jetzt BU-Abschluss-Turbo zuschalten!

„Nur drei  
Gesundheitsfragen!“

Für Ihre Kunden ist es besonders wichtig, einen ausgezeichneten Berufsunfähigkeitsschutz zu haben. Dies ist auf einfache Weise bei der SIGNAL IDUNA möglich: Beim BU-Abschluss wird der „Turbo“ eingeschaltet! Neben der Beantwortung der üblichen allgemeinen Fragen reicht die Beantwortung von nur 3 Gesundheitsfragen aus.

[ Der Aufnahme von Gesundheitsfragen kommt im BU-Abschlussprozess eine besondere Bedeutung zu. Der „Turbo“ beschleunigt den Prozess der Antragsaufnahme, indem die Gesundheitsfragen für bestimmte Kunden auf nur drei Fragen verkürzt werden.

Der „Turbo“ gilt für

- selbstständige BUs
- selbstständige BUs mit Erwerbsunfähigkeitsschutz
- Zusatz-BU-Policen im Rahmen einer Rentenversicherung
- mit maximal 1.000 Euro BU-Monatsrente
- mit möglicher Ausbaugarantie
- Einschluss der Dynamik möglich
- für die Berufsgruppe A++, A+ oder A
- für versicherte Personen bis 40 Jahre

Abschlüsse im Rahmen der „Existenzgründerregelung“ sind vom Prüfungs-Turbo ausgenommen. Die drei Fragen beziehen sich auf längere Krankheitszeiten innerhalb der letzten drei Jahre, auf einige konkrete Erkrankungen sowie auf die Einnahme von Medikamenten innerhalb des letzten Jahres. Mit dem „Turbo“ bringen Sie Ihre Kunden besonders schnell und einfach zur dringend benötigten Absicherung der Arbeitskraft. Während Sie sich selbst als erfolgreichem SIGNAL IDUNA Biometrik-Profi das Leben einfach leichter machen. ]

SIGNAL IDUNA



Einzigartig,  
haftungssicher und  
wettbewerbsstark

Der neue Hausrat-Premium-Schutz der Barmenia

**Besser Barmenia.  
Besser leben.**

Sichern Sie sich als Vermittler und Ihre Kunden umfassend ab:  
Mit der Rund-um-Sorglos-Garantie der Barmenia

- Barmenia-Leistungsgarantie
- Innovationsklausel
- „Nicht-Schlechterstellungs-Garantie“ bei Versichererwechsel

Neue und moderne Zusatzbausteine wie der Wegfall der Mindestwindstärke bei Sturm und der All-Risk-Deckung runden das Angebot ab.

**Informieren Sie sich auf [www.adcURI.de](http://www.adcURI.de) oder sprechen Sie uns an: 0202 438-3030**



**ADCURI.DE**  
DIE VERSICHERUNGSLÖSUNG

**Barmenia**  
Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach

# UWP – Flexibel für den Ruhestand vorsorgen

Mit der Altersvorsorge beginnt man idealerweise schon lange vor der Rente. Damit sich die Altersvorsorge lebensphasenbegleitend gestalten lässt, ist Flexibilität gefragt. Canada Life bietet mit GENERATION private plus eine vielfältig gestaltbare Lösung.

[ 20, 30 oder sogar 40 Jahre – so lange ist es meist noch bis zur Rente, wenn man sich um seine Altersvorsorge kümmert. Dabei weiß man oft nicht, wie sich das Leben entwickeln wird. Daher sind auch bei Altersvorsorgeprodukten hohe Flexibilität und lebensphasenbegleitende Konzepte gefragt, damit sich die Altersvorsorge an die eigenen sich wandelnden Bedürfnisse anpassen lässt.

Kunden sollten hier zudem ein Produkt wählen, mit dem sie renditeorientiert sparen können. Ideal, wenn dieses auf Wunsch noch Garantien bereithält. Canada Life bietet Kunden all dies mit dem

Tarif GENERATION private plus: vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten, Renditechancen und Garantien.

## Renditeorientiert vorsorgen

Der hinterlegte Unitised-With-Profits- (UWP) Fonds investiert zu fast 45 Prozent in Sachwerte. So profitieren Versicherte von deren Renditemöglichkeiten. Der Erfolg des Fonds spricht für sich: 6,4 Prozent durchschnittliche Wertentwicklung p.a. nach Abzug der Kosten erwirtschaftete er seit seiner Auflegung im Januar 2004.

## DIE NASE VORN IM WETTBEWERB

Der UWP-Fonds ist in den GENERATION-Tarifen der Canada Life hinterlegt – eine gute Anlage für die Altersvorsorge. Das spiegelt sich auch im Vergleich mit dem Wettbewerb wider:

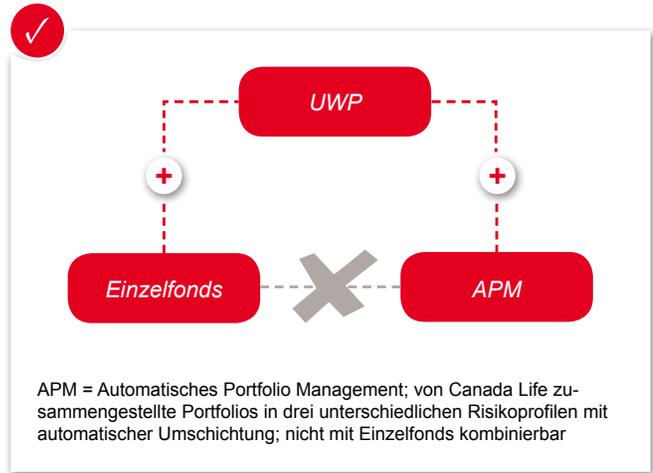
ANBIETER	TARIF	GARANTIERTES KAPITAL	MÖGLICHES KAPITAL
Canada Life	GENERATION private plus	78.799,64 €	217.291,75 €
Nürnberger	Fondsgebundene Rente InvestGarant	69.334,37 €	200.861,00 €
WWK	Premium FondsRenteprotect – 100 %	66.600,00 €	188.522,00 €
Continentale	Rente Garant	66.600,00 €	139.357,21 €
Swiss Life	Maximo – Balance	66.450,00 €	219.667,71 €
Stuttgarter	FlexRente performance-safe S. Fonds mit 80 %-Garantie	53.280,00 €	212.372,00 €

\* Quelle: Auszug aus Softfair. Berechnungsgrundlage: Mann/Frau; Eintrittsalter 30 Jahre, Alter bei Rentenbeginn 67 Jahre, Beitrag 150 €, 5 Jahre Rentengarantiezeit, ohne Dynamik, angenommene Wertentwicklung 6 % p. a., Stand: 09.01.2017

Neben dem UWP-Fonds mit seinen Garantien stehen Ihnen auch Einzelfonds zur Verfügung. Damit können Sie frei wählen, mit welchem Fonds Sie für das Alter vorsorgen möchten. Bis zu 20-mal im Jahr können Kunden Ihre getroffene Fondsauswahl kostenfrei anpassen. Alternativ steht das Automatische Portfolio Management (APM) zur Verfügung. Verfügbar sind die Profile „Dynamisch“, „Ausgewogen“ und „Sicherheitsorientiert“. So erhalten Sie eine Anlage nach Ihrer persönlichen Risikoneigung. Sowohl die Einzelfondsauswahl als auch das APM lassen sich mit dem UWP-Fonds kombinieren. Bis zu 12 Jahre vor Rentenbeginn können Kunden bei laufenden Beiträgen zudem ihr Anteilsguthaben in den UWP-Fonds wechseln. So nutzen Kunden zum Beispiel ohne Garantien anfangs höhere Renditechancen und sichern die erwirtschafteten Gewinne später mit den UWP-Garantien ab.

Auch wer einen Einmalbeitrag anlegen möchte, ist bei GENERATION private plus richtig: Haben Kunden noch mindestens 10 Jahre Zeit bis zum Rentenbeginn, können Sie Ihr Geld renditeorientiert anlegen. Denn Kunden profitieren nun auch bei Einmalbeiträgen von Treueboni. Wie bei laufenden Beiträgen gestalten Kunden Ihre Anlage selber – bis 10 Jahre vor Rentenbeginn ist auch hier auf Wunsch noch ein Wechsel in den UWP-Fonds möglich. Beim

### UWP IN KOMBINATION



UWP-Fonds greifen dann die endfälligen Garantien – mit einer Mindestwertentwicklung von einem Prozent und der Möglichkeit auf mehr!

**Was aus 50.000 € Einmalanlage tatsächlich geworden wäre – ein direkter Vergleich aus der Vergangenheit.**

Einmalanlage 50.000 € Laufzeit 10 Jahre	Einmalanlage mit UWP	Festgeld
	<b>69.863 €</b> + 4,2 % p. a.	56.637 € + 1,3 % p. a.

Berechnung eines GENERATION private-Vertrages. Versicherungsbeginn: 30.04.2006 (Wertentwicklung hinterlegter Fonds „GENERATION UWP-Fonds I“ 4,2 % p. a. seit 10 Jahren). Kosten des Versicherungsvertrages sind bereits berücksichtigt. Wertentwicklung Festgeld 1,3 % p. a. seit 10 Jahren.

### Die Garantien von UWP – auch 2017 wieder 2,1 Prozent

Durch die endfälligen Garantien des UWP-Fonds müssen Kunden keine Angst haben, dass Sie Ihr Ersparnis bei Kurseinbrüchen zu Rentenbeginn aufs Spiel setzen. Denn laufen die Börsen gut und sind die bedingungsgemäßen Garantievoraussetzungen erfüllt,

erhalten Kunden den höheren tatsächlichen Wert ihrer Anteile am UWP-Fonds ausgezahlt. Anderenfalls fängt Sie der jährlich deklarierte geglättete Wertzuwachs auf. 2017 beträgt dieser erneut 2,1 Prozent und blieb damit die letzten sechs Jahre stabil. Mindestens beträgt er zu Rentenbeginn jedoch ein Prozent. ▶

## ZUM RENTENBEGINN WIRD DER HÖCHSTE WERT AUSBEZAHLT\*



\* bei Erfüllung der Garantievoraussetzungen  
Bei den Produkten GENERATION private plus und GENERATION basic plus müssen als zusätzliche Garantievoraussetzung für mindestens 80 % der vergangenen Beitragszahlungsdauer die jeweils vereinbarten Beiträge gezahlt worden sein.

Durch die endfälligen Garantien des UWP-Fonds

müssen Kunden keine Angst haben,

dass sie ihr Ersparnis bei Kurseinbrüchen zu

Rentenbeginn aufs Spiel setzen.

### Abgesichert auch im Ernstfall: BUZ und Schwere-Krankheiten-Baustein

Neben der finanziellen Absicherung des Alters lässt sich mit GENERATION private plus auch die Arbeitskraft absichern: So stehen Kunden eine Berufsunfähigkeitszusatzversicherung zur Verfügung. Interessant gerade für junge Kunden: Durch den „pay-as-you-go-Beitrag“ können sie in jungen Jahren den Sparanteil für ihre Altersvorsorge maximieren und dennoch fi-

nanziellen Schutz bei Berufsunfähigkeit genießen. Denn da die Gefahr einer Berufsunfähigkeit mit zunehmendem Alter steigt, sind die Beiträge für eine Risikoversorge in jungen Jahren deutlich geringer. Bei diesem Tarif gehen alle Beiträge zunächst in den/die ausgewählten Fonds für die Altersvorsorge. Dann werden nur die Risikokosten aus dem Fondsguthaben entnommen, die zur Deckung des Risikos tatsächlich notwendig sind. Am Anfang eines Vertrags ist das für junge Kunden relativ wenig. Dadurch wird anfänglich mehr in die Altersvorsorge investiert als bei einer klassischen Kalkulation. Wie beim Berufsunfähigkeitsschutz von Canada Life ist auch hier das Preis-Leistungs-Verhältnis garantiert. ▶



# Da steckt viel Herzblut drin.

Die NÜRNBERGER schützt,  
was Unternehmen wichtig ist.

**Einfach und passend.**

**NÜRNBERGER**  
Allgemeine Versicherungs-AG

Ostendstraße 100  
90334 Nürnberg  
Telefon 0911 531-5  
[www.nuernberger.de](http://www.nuernberger.de)

**NÜRNBERGER**  
VERSICHERUNGSGRUPPE





## BEITRAGSVERLAUF

Beitragshöhe



Alternativ steht Kunden für die Risikoabsicherung auch ein Schwere-Krankheiten-Baustein zur Verfügung: Bei 13 schweren

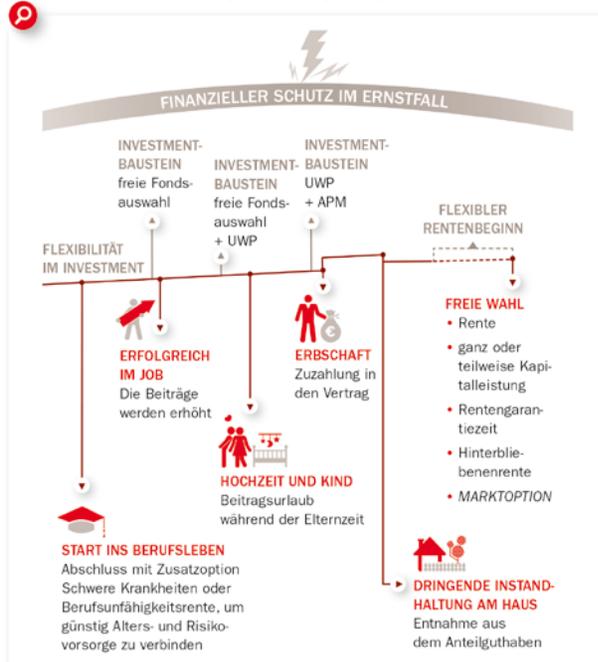
Krankheiten bietet der Tarif dann in Form einer Kapitalleistung eine finanzielle Soforthilfe im Leistungsfall.

### Flexibilität in Fokus

Nicht nur bei der Wahl der Anlage und der Absicherung der Arbeitskraft bietet der Tarif Kunden Gestaltungsfreiraum: Zuzahlungen und Entnahmen sind ebenso möglich wie eine Erhöhung der Beiträge oder Beitragsurlaub zum Beispiel während der Elternzeit. Zudem kann der Rentenbeginn hinausgeschoben werden – so kann das Geld weiter arbeiten und Kunden haben die Chance auf eine höhere Rente, wenn sie sie brauchen.

Auch die Ausgestaltung der späteren Rente oder Kapitalleistung lässt sich an die Bedürfnisse zu Rentenbeginn anpassen. Weitere Flexibilität bietet Canada Life Kunden zudem mit der MARKTOPTION. Dabei unterbreitet der Versicherer Kunden auf Wunsch zum Rentenbeginn alternativ Angebote anderer Versicherer. Kunden können sich dann für das für sie passendste Angebot entscheiden. Mit GENERATION private plus erhalten Kunden bei Canada Life eine renditeorientierte Altersvorsorge mit Garantiemöglichkeit für ihren ganz individuellen Bedarf. ]

### FLEXIBEL WIE DAS LEBEN SELBST



**Preis-Leistungs-Verhältnis**

**garantiert!**

#### Kontakt

Canada Life  
Markus Wulfstange

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

Technische  
Versicherung

Transport-  
versicherung

Haftpflicht-  
versicherung

Sach-  
versicherung

Garantie-  
versicherung



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

**BELMOT®**

Für Oldtimerbesitzer.

- Allgefahren-Versicherung:  
Schutz auch bei  
Motor- und Getriebeschäden
- Versicherung zum  
Wiederbeschaffungswert möglich
- 20 % Vorsorgeversicherung  
bei Wertsteigerung
- Sammlungskonzepte schon  
ab zwei Oldtimern

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



[www.facebook.com/mannheimer.belmot](http://www.facebook.com/mannheimer.belmot)

BELMOT  
RALLYE

Die APP für unterwegs.

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



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



## ETF-Portfolio Plus: Exklusives ETF-Portfolio für die Altersvorsorge

Die LV 1871 erweitert ihr Angebot für fondsaffine Kunden. Mit dem ETF-Portfolio Plus bringt die LV 1871 eine neue exklusive Fondslösung auf den Markt. Kunden und Vermittler können die transparenten und kostengünstigen Portfolios für die Altersvorsorge nutzen.

Der Markt der Fondspolizen ist häufig unübersichtlich und vielfältig. Jederzeit den Überblick zu behalten, ist weder für Kunden noch für Vermittler einfach. Die LV 1871 versucht deshalb, den Zugang zum Thema zu erleichtern. Denn Kunden, die sich für Fondspolizen entscheiden, haben zum einen die Chance auf eine höhere Rendite und profitieren gleichzeitig von den Sicherheitsoptionen einer Versicherung. Deshalb hat die LV 1871 ihr Fondsangebot in den vergangenen Jahren kontinuierlich ausgebaut.

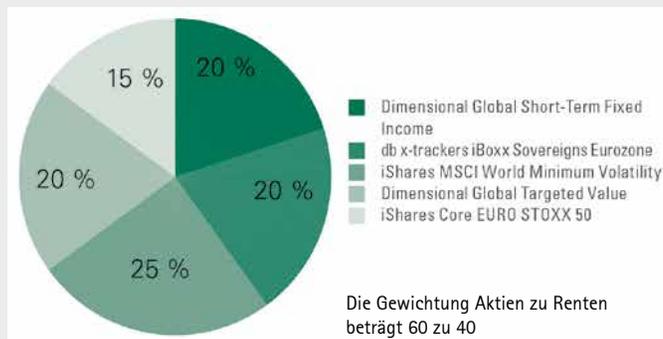
**Transparent und kostengünstig**

Neu zum Angebot hinzugekommen sind exklusive Lösungen wie ▶

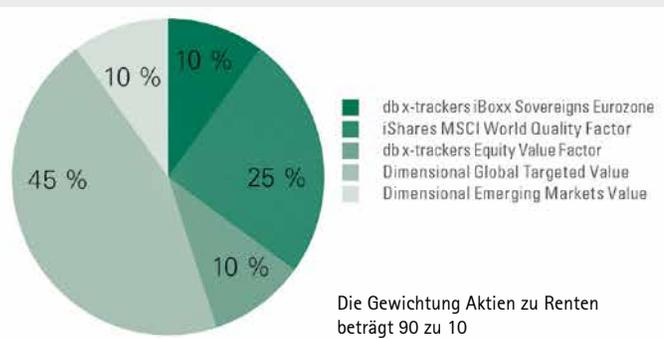
zum Beispiel das ETF-Portfolio Plus. Die Exklusivlösung der LV 1871 bietet zwei Anlagestrategien auf Basis von passiven, kostengünstigen Exchange Traded Fonds (ETF): ausgewogen und dynamisch.

Hinter dem ausgewogenen ETF-Portfolio Plus steht eine Anlagestrategie mit einer festgelegten Gewichtung von 60 Prozent Aktien und 40 Prozent Anleihen. Damit entspricht das Portfolio der Risikoklasse 3; die dynamische Variante des ETF-Portfolios der Risikoklasse 4. Die Gewichtung der Anlageklassen gestaltet sich dabei wie folgt: 90 Prozent Aktien und zehn Prozent Anleihen.

**ETF-Portfolio Plus Ausgewogen**



**ETF-Portfolio Plus Dynamisch**



Bei ETFs handelt es sich um spezielle Investmentfonds. Sie bilden die Wertentwicklung eines zu Grunde liegenden Index möglichst exakt ab. Dementsprechend können sie als sehr transparentes Anlagevehikel angesehen werden und kommen wegen des Verzichts auf ein kostenintensives Research und eine aktive

Managementdienstleistung mit einer sehr niedrigen Gebührenbelastung aus. Das macht ETF-Portfolios zu einem wichtigen Bestandteil für die Altersvorsorge – insbesondere dann, wenn sie mit den Sicherheits- und Flexibilitätsvorteilen einer Rentenversicherung verknüpft werden.

**Chancenreiche Anlage kombiniert mit Vorteilen einer Versicherung**

Zu diesen Vorteilen gehören zum Beispiel das Anlauf- und Ablaufmanagement und ein individuell wählbares Garantieniveau. Das einmal gewählte Chance-Risiko-Profil bleibt mit dem automatischen Ausgleichsmanagement (Rebalancing) über die gesamte Vertragslaufzeit erhalten. Mit der Lock-in-Funktion lässt sich das erreichte Fondsvermögen verbindlich gegen künftige Risiken absichern.

flexiblen Auszahlungsoptionen 4flex die Rentenauszahlungsphase ganz individuell gestalten. Sie wählen zwischen Kapitalauszahlung oder klassischer Rente, Pflege-Option für doppelte Rente im Pflegefall oder extra-Renten-Option; dann zahlt die LV 1871 im Krankheitsfall x-mal mehr Rente; bei einer verkürzten statistischen Lebenserwartung aufgrund einer schweren Erkrankung.

**ETF-Portfolio Plus exklusiv für Kunden der LV 1871**

Die beiden exklusiven Fondslösungen ETF-Portfolio Plus sind in allen fondsgebundenen Tarifen der LV 1871 verfügbar. Sie eignen sich sowohl für die private und staatlich geförderte Altersvor-

# Bringen Sie Ihre Kunden zum Strahlen!



**Franke | Bornberg**  
Zahnersatz  
**hervorragend FFF**  
Private Krankenzusatzversicherung  
Bayerische Beamtenkrankenkasse AG  
ZahnPRIVAT Premium  
Produkt: 01/2017 Rating: 01/2017

**Franke | Bornberg**  
Zahnersatz  
**hervorragend FFF**  
Private Krankenzusatzversicherung  
Union Krankenversicherung AG  
ZahnPRIVAT Premium  
Produkt: 01/2017 Rating: 01/2017

**Sofortiger Schutz –  
keine Wartezeit**

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



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

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

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



Bayerische Beamtenkrankenkasse AG  
Union Krankenversicherung AG

**CONSAL**  
MaklerService GmbH

sorge als auch für die betriebliche Altersversorgung. Ein weiterer Vorteil für Kunden der LV1871: Mit der BUZ 3.000 Beitragsbefreiung lassen sich Vorsorgeverträge ganz einfach vor den Folgen einer Berufsunfähigkeit schützen. Bei einer Berufsunfähigkeit übernimmt die LV1871 nach einer Wartezeit von drei Jahren die Beiträge für die Altersvorsorge. Bis zu einem Jahresbeitrag von 3.000 Euro für den Vorsorgevertrag und die Beitragsbefreiung entfallen unbequeme Risikofragen.

Alle Informationen zu den neuen ETF-Portfolio Plus finden Vermittler auf der Investmentplattform [www.meinepolice.com](http://www.meinepolice.com). Dort werden auch quartalsweise verfügbare Marktcommentare veröffentlicht.

### Portfolio auf Basis wissenschaftlicher Erkenntnisse

Die Basis des ETF-Portfolio Plus bilden passive, kostengünstige Investmentfonds. In beiden Varianten erfolgt die Anlage in maximal fünf ETF-Fonds mit weitestgehend passiven Anlagestrategien aus der aktuellen Fondsauswahl der LV1871. Einmal im Jahr stellt das Ausgleichsmanagement die Ausgangsallokation des Portfolios automatisch wieder her und sorgt so dafür, dass die Risikoklasse der Portfolios über die gesamte Laufzeit gleich bleibt. Wenn erforderlich, werden Portfolioanpassungen durchgeführt.

Anlageziel des ETF-Portfolio Plus ist die Teilnahme an der Wertentwicklung der globalen Aktien- und Rentenmärkte. Durch die Übergewichtung bestimmter Kapitalmarktsegmente, deren Attraktivität wissenschaftlich belegt ist (sogenannte Faktormodelle), sollen zusätzliche Renditechancen realisiert werden. Damit können Kunden von den Entwicklungen unterschiedlichster Marktsegmente profitieren.

Der Aufbau der Portfolios basiert auf wissenschaftlichen Erkenntnissen und fokussiert auf spezielle Faktoren wie Value, Size, Quality und Low Volatility. Kenneth French und der Nobelpreisträger Eugene Fama konnten in ihren Studien den positiven Effekt beispielsweise der Faktoren Value und Size nachweisen. Der Faktor Value beschreibt auf Basis von wirtschaftlichen Kennzahlen (fundamental) unterbewertete Aktien mit einem im Vergleich zum ihrem Marktwert hohen Buchwert, hohen Erträgen oder einer hohen Dividendenrendite. Der Faktor Size berücksichtigt vor allem kleinere Unternehmen mit niedriger Marktkapitalisierung. Das Ergebnis der Betrachtung: Es konnten damit langfristig höhere Erträge generiert werden als die Gesamtheit der Aktien eines Aktienmarkts erzielt hat.

### Konzept mit Experten entwickelt

Entwickelt wurde das Konzept für die ETF-Portfolio Plus der LV1871 zusammen mit Dr. Andreas Beck, dem Gründer und Vorstandssprecher des renommierten Instituts für Vermögensaufbau (IVA) AG. Andreas Beck ist zugleich Mitglied im Bundessenat des Bundesverbands für Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft. Er leitet den Beirat der financial risk fitness GmbH und ist Mitglied des Kuratoriums des gemeinnützigen Instituts für Wirtschaftsgestaltung. Er blickt auf langjährige Erfahrung bei der Bewertung von institutionellen Portfolios und Kapitalmarktfragen zurück. Das IVA ist eine bankenunabhängige Gesellschaft, die mit Hilfe wissenschaftlich gestützter Methoden den Vermögensaufbau von Privatanlegern fördert. Das Institut erstellt Analysen und Studien, deren Ergebnisse Privatanlegern beim Auffinden qualitativ hochwertiger Anbieter für den langfristigen Vermögensaufbau helfen sollen.

### LV 1871 Fondspalette mit rund 100 Fonds

ETF-Fonds erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Grund für diese Beliebtheit sind auch die geringen Kosten im Vergleich zu aktiv gemanagten Fonds. Dem Trend folgend hat die LV1871 ihre Fondspalette um vermögensverwaltende Fonds und kostengünstige ETF erweitert. Zu den fünf neuen Fonds gehört auch der iShares MSCI World Quality Factor. Neu sind außerdem renommierte Fonds wie der Invesco Balanced-Risk Allocation oder der Flossbach von Storch Multi Asset Growth. Die Fonds sind für alle fondsgebundenen Vorsorgelösungen der LV1871 verfügbar. Damit steigt die Zahl der Fonds, aus denen Kunden und Geschäftspartner wählen können, auf fast 100. Auf [meinepolice.com](http://meinepolice.com) können Kunden und Vermittler auf umfangreiches Datenmaterial und Werkzeuge zum Portfolioaufbau zurückgreifen und sich über die fondsgebundenen Produkte der LV1871 informieren. ]

#### Kontakt

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

Thomas G. Cockburn  
(Vertriebsleiter / Filialdirektion  
Düsseldorf)

Berliner Allee 47 | 40212 Düsseldorf  
Tel.: 0211 8620240  
Mobil: 0160 90949144  
[thomas.gordon.cockburn@lv1871.de](mailto:thomas.gordon.cockburn@lv1871.de)

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



Innovative  
Multi-Asset  
Lösungen

# Risikoadjustierte Lösungen

Standard Life hat sich in den vergangenen Jahren mit innovativen Multi-Asset-Lösungen einen Namen gemacht. Nun bringt das schottische Unternehmen die dritte Generation seiner erfolgreichen, risikoadjustierten MyFolio-Familie nach Deutschland.

[ Die MyFolio Multi Manager Fonds verbinden eine hohe Diversifikation mit einer konsequenten Risikokontrolle und investieren nicht nur in die Produkte der hauseigenen Gesellschaft Standard Life Investments (SLI), sondern auch in sorgfältig ausgesuchte Fonds anderer renommierter Investmentgesellschaften. Schon seit 2010 bietet Standard Life in Großbritannien seine MyFolio-Palette an. Mehr als elf Milliarden Euro haben Anleger im Vereinigten Königreich seitdem in die MyFolios investiert, die sich bei Maklern und Endkunden großer Beliebtheit erfreuen. Was beide Gruppen schätzen, sind der hohe Grad an Diversifikation und die Berücksichtigung der individuellen Risikoneigung der Kunden. Sie können sicher sein, in ein Portfolio zu investieren, das zu ihrer individuellen Risikoneigung passt und in diesem Rahmen planbare Ergebnisse liefert.

In Deutschland sind die gemanagten MyFolio-Fonds seit knapp fünf Jahren erhältlich: Im Mai 2012 hatte der britische Lebensversicherer drei von Standard Life Investments aktiv gemanagte Fonds in den Risikoklassen „Defensiv“, „Balance“ und „Chance“ in seinen Fondspolizen vorgestellt, die im Mai 2015 mit zwei weiteren Varianten komplettiert wurden. Im Herbst 2015 kam eine weitere Multi-Asset-Fonds-Familie hinzu, die MyFolio Passiv focussed Fonds, die überwiegend in Indextrackerfonds investieren. Nun bringt Standard Life also die dritte Generation der erfolgreichen MyFolio-Familie an den Start: Die fünf neuen Multi-Asset-Fonds unter dem Namen „MyFolio Multi Manager Fonds“ investieren in eine breite Palette von Investmentfonds führender Vermögensverwalter aus aller Welt. Sie decken unterschiedliche Anlageklassen ab – von Staats- und Unternehmensanleihen aus Industrienationen über Aktien aus spezifischen Regionen bis zu Schwellenländeranleihen und Absolute-Return-Produkten.

Die Multi-Manager-Fonds werden in fünf verschiedenen Risiko/Renditeprofilen mit unterschiedlich hoher Volatilität offeriert und kommen sowohl als Zielfonds in beiden Fondspolizen Maxxellence Invest und ParkAllee zum Einsatz als auch als eigenständige SICAV-Fonds. Die fünf Multi-Asset-Fonds setzen sich jeweils aus rund 40 Zielfonds zusammen, welche das Fondsselektions-Team von SLI aus über 9.000 weltweit verfügbaren Investmentfonds auswählt.

## Mehr als 11 Milliarden Euro verwaltet

Der Aufbau jedes Fonds erfolgt in vier Stufen – von der strategischen und der folgenden taktischen Asset Allokation über die Auswahl der Zielfonds und Konstruktion des Fonds bis zur regelmäßigen Prüfung und gegebenenfalls Neugewichtung. Die SLI-Experten wählen ihre Zielfonds aus unterschiedlichsten Anlageregionen und bis zu 18 verschiedenen Anlageklassen aus. Verantwortlich für die strategische Marschrichtung der Multi-Manager-Familie ist das 65 Kopf starke Multi-Asset-Investing-Team von SLI. Auswahl und Management der Fonds liegen beim zwölfköpfigen Fondsselektions-Team. Allein die Größe der beiden Teams zeigt, welche große Bedeutung das Thema „Multi-Asset“ bei Standard Life hat. SLI verwaltet mehr als 75 Milliarden Euro in Multi-Asset-Lösungen, mit 11,2 Milliarden Euro Anlagesumme ist die MyFolio-Familie eine der beliebtesten Anlageformen bei Anlegern und Beratern in Großbritannien.

Sicherlich ist die gute Performance ein wichtiger Grund für die Beliebtheit des Konzeptes: In der historischen Rückberechnung hätten die fünf MyFolio Multi Manager Fonds von September 2010 bis September 2016 eine jährliche Rendite zwischen 4,5 und 8,7 Prozent erreicht. Die MyFolio-Fonds, die Standard Life in den Fondspolizen anbietet, können auf einen ähnlichen Track Record zurückblicken. Die Variante MyFolio SLI managed defensiv erreichte seit Auflage eine jährliche Performance von 4,57 Prozent, MyFolio SLI managed balance eine Performance von 6,38 Prozent p. a. und die chancenorientierte Variante MyFolio SLI managed chance eine Jahres-Performance von 7,35 Prozent.

Doch es gibt weitere Punkte, die aus Sicht von Maklern für ein solches Konzept sprechen. Zum einen offerieren ihnen die MyFolio Multi Manager Fonds eine günstige Outsourcing-Lösung, dank der sie sich ganz auf ihre Kundenbeziehungen konzentrieren können. Zum anderen entsprechen die Fonds den regulatorischen Anforderungen, die künftig an Berater gestellt werden. Last, but not least ist der Prozess der Portfolioauswahl auf Grundlage des Risikoprofils jedes Kunden recht einfach. ]

### Kontakt

Standard Life  
Thorsten Will (Senior Sales Consultant)

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

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



# Begeisterung ist ansteckend! In diesem Fall für Vertriebsunterstützung.

Lassen Sie sich von der Begeisterung des Maklerkollegen und [pma:]-Partners Thomas Siepen für das Standard Life – Vermittlerportal anstecken.

**Einfach effizienter arbeiten – mit Standard Life? Hält dieser Werbespruch was er verspricht? [pma:]-Team LV meint ja! Und erhielt begeisterte Rückmeldung von Thomas Siepen, der das Standard Life Vermittler- bzw. Kundenportal für sich und seine Kunden nutzt.**

[ Die versprochenen Vorteile des Portals:

- Einblick in Vertragsdetails – eine tagesaktuelle Bestandssicht liefert alle Vertragsinformationen, inkl. Transaktionen, Vertragshistorie und Vertragsänderungen, Anzeige von Drittrechten und Bezugsrechten
- Mobile Vertragsauskunft – ein Kundenzugang auf gängigen Smartphones, der Informationen zum Vertragsstand gibt, einfach und unkompliziert und ganz ohne App-Installation

Darüber hinaus bietet das Vermittlerportal dem Berater umfangreiche Unterstützung in der Bestandspflege.

**Nichts ist schöner und attraktiver im Vertrieb, als mit zufriedenen Kunden zu sprechen.**

Im Rahmen der Bestandsübersicht werden im Portal tagesaktuelle Vertragswerte und zugehörige Renditewerte angezeigt, die „mal eben“ im Gespräch mit dem Kunden erwähnt werden können oder gezielt zur Grundlage weiterer Vertriebsgespräche genutzt werden können. Die Vertragswerte umfassen neben den Vertragsgrunddaten die tagesaktuellen Vertragsstände aber zugleich auch eine Historie zu Vertragsveränderungen wie, Dynamikannahme oder -ablehnung und den Verlauf der Vertragsentwicklung.

Daneben bietet eine Liste anstehender Dynamiken einen kurzen Einstieg in weitere erfolgreiche Kundengespräche, deren Grundlage der tagesaktuelle Vertragswert und die positive Vertragsentwicklung sein kann.

So lassen sich – ganz nebenbei – in einem kurzen Telefonat die Weichen für eine Dynamik-Annahme stellen. Interessant für den Kunden – und den Berater, der damit seine laufenden Einnahmen aus dem Vertrag verbessert. Im wahrsten Sinne des Wortes „Bestandspflege“!

Auch anstehende Abläufe lassen sich im Portal anzeigen, sodass mit wenigen „Klicks“ die relevanten Informationen zum ablaufenden Vertrag zur Verfügung stehen und sich in Neugeschäft verwandeln können.

Besonders attraktiv ist die tagesaktuelle Verfügbarkeit der Vertragswerte für Kunden und Berater mit vermögensorientierten Standard Life Produkten wie der Parkallee.

Für die Nutzung des Portals ist eine einmalige Registrierung erforderlich – wenden Sie sich hier an das [pma:]-Team LV.

Für konkrete Fragen zur Nutzung des Portals stehen auch die (regionalen) Ansprechpartner der Standard Life gerne zur Verfügung. ]

[pma:] Team Lebensversicherung

## Dynamik

[CSV erstellen](#) [PDF erstellen](#)

In den nächsten 6 Monaten fällige Dynamisierungen. Mit dieser Übersicht können Sie sich einen ersten Überblick verschaffen. Für weitere Details rufen Sie einfach die Vertragsdetails über die Versicherungsscheinnummer auf. Ergänzend erhalten Sie wie gewohnt Ihre Dynamiklisten mit weiteren Informationen.

Vers.-Nr. <sup>+</sup>	Produktname	Versicherungsnehmer <sup>+</sup>	Versicherungsbeginn <sup>+</sup>	Dynamiksatz	Jahresbeitrag (alt)	Widerrufe in Folge	Vermittlernummer <sup>+</sup>
▶ 32290819	Freelax	Rot, Rosa, 20.12.1980	01.07.2012	3 %	2.251,01 €	0	627705
▶ 32290903	Maxxellence	Furt, Frank, 16.10.1989	01.11.2011	3 %	13.911,12 €	0	627705
▶ 32291202	Swing	Britten, Grett, 18.12.1962	01.07.2011	5 %	6.789,76 €	0	627705
▶ 32291331	Freelax RDV	Black Vinyl Records	01.11.2012	3 %	6.753,00 €	0	627705

## Vertrag 32290979

[PDF erstellen](#)

[Vertragsdaten](#) [Vertragswerte](#) [Historie](#) [Vertragsverlauf](#)

### Vertragswerte

Sie sorgen langfristig und diszipliniert vor. Unsere Investmentexperten unterstützen Sie, damit Sie sich bequem zurücklehnen können.

Die durchschnittliche, jährliche Rendite auf die investierten Beiträge (gezahlte Beiträge minus Abschluss- und Verwaltungskosten) für den Zeitraum 01.02.2013 bis 02.05.2017 beträgt 6,33 % p.a.

Zum 02.05.2017 beträgt der Rückkaufswert Ihrer 15.604,12 Euro  
Vorsorge:

Bei der Berechnung des Rückkaufswerts haben wir das Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH) vom 26. Juni 2013 (IV ZR 39/10) berücksichtigt.

Dieser Wert zeigt Ihnen nur einen Zwischenstand und ist für die Zukunft nicht garantiert. Wenn der Vertrag endet, werden von dem dann vorhandenen Vertragswert gegebenenfalls noch Steuern abgezogen.

Entscheidend ist die Leistung bei Ablauf.

#### Garantierte Leistungen zum Rentenbeginndatum

Garantierte Jahresrente 7.437,12 Euro

Alternativ: garantierte Kapitalabfindung 217.847,00 Euro

### Beispielhafte Leistung im Erlebensfall zum Rentenbeginn- Fälligkeit der Kapitalabfindung

	2,475 % p.a.	4,475 % p.a.	6,475 % p.a.	8,475 % p.a.
Wertzuwachs der Kapitalanlage bis zum Rentenbeginn vor Abzug der Kapitalanlagekosten (Bruttorendite)				
Wertzuwachs der Kapitalanlage bis zum Rentenbeginn nach Abzug der Kapitalanlagekosten (Nettorendite)	2 % p.a.	4 % p.a.	6 % p.a.	8 % p.a.
<b>illustrierte Kapitalabfindung</b>				
illustrierte Kapitalabfindung	€ 255.117	€ 350.047	€ 488.083	€ 689.831
<b>illustrierte Jahresrente</b>				
angenommener Wertzuwachs für die Rentenphase	0 % p.a.	€ 7.437	€ 8.724	€ 12.188
	1,25 % p.a.	€ 8.172	€ 11.208	€ 15.636
			€ 12.188	€ 17.196
			€ 15.636	€ 22.092

### Vertragsoptionen 32290979

▶ [Mitteilung zum Vertrag 32290979](#)

▶ [Ihr Postfach](#)

▶ [Offene Beiträge prüfen](#)

▶ [Beitragsbestätigung \(PDF\)](#)

### Ihr Kontakt zu uns



Sie haben Fragen? Rufen Sie uns einfach an. Montag bis Donnerstag von 8:30 bis 18:00 Uhr, Freitag von 8:30 bis 17:00 Uhr sind unsere Mitarbeiter am Service-Telefon für Sie da.

**0800 2214747**

IT Helpdesk Deutschland

▶ [Weitere Kontaktmöglichkeiten](#)

### Es betreut Sie

Maklergeschäft Rumbad  
Rudolf-Breitscheid-Straße 5  
08280 Aue  
Deutschland  
E-Mail: maklergeschaeft-rumbad@corar.de  
Telefon Geschäftlich: 03771 61932

# GENERATIONEN BERATUNG



# erfordert qualitativ hochwertige Beratung und Produkte

[ Haben Sie den Anspruch, Ihre Kunden ganzheitlich zu beraten? Ihre Kunden – und die gesamte Kundenfamilie? Eltern, Großeltern und Kinder? Dann spielt in der Beratung irgendwann die Frage der Vermögensübertragung eine nicht unerhebliche Rolle.

Die Eltern sind in der Lebensmitte und fragen sich, wie sie ihr Vermögen aufbauen sollen. Die Großeltern gehen auf ein stattliches Alter zu und möchten ihr geschaffenes Vermögen gut angelegt wissen und an die nächste Generation steueroptimiert weitergeben. Die Kinder stehen am Anfang ihrer Karriere und möchten sich um all diese Fragen keine Gedanken machen – es gibt so viel Wichtigeres!

Aufgrund einer gewachsenen Kundenbeziehung werden Sie von Ihren Kunden um Unterstützung gebeten. Generationenberatung und generationenübergreifende Beratung ist ein wachsender Markt! Dies haben auch die Anbieter versicherungstechnischer Lösungen erkannt und hier ihre Angebotspalette angepasst. Gefragt sind lebenslange Lösungen. Im Folgenden stellt das [pma:] Team LV Ihnen ausgewählte Produktlösungen kurz vor. ▶

## Allianz – Vermögenspolice

Die Allianz Vermögenspolice ist eine Versicherungslösung in Form einer Risikolebensversicherung mit Kapitalzahlung bei Tod. In der Anlage kann der Kunde wählen zwischen der klassischen Form, fondsgebundener oder indexgebundener Anlage. Sie ist geeignet zur einkommensteuerfreien Übertragung und Vererbung von Vermögen.

**Der Vorteil:** Mit der Allianz steht hinter der Anlage einer der größten Kapitalanleger aller deutschen Lebensversicherer mit ausgewiesener Expertise.

In der fondsgebundenen Anlage kann der Anleger entscheiden, ob er aktiv seine Kapitalmarktchancen nutzen will und individuell seine Fonds Auswahl trifft oder ob er gemanagte Varianten nutzt. Die Todesfallleistung unterliegt der Erbschaftsteuer, nicht der Kapitalertragssteuer. Im Rahmen der Erbschaftsteuerfreibeträge oder durch Ausschöpfen der Schenkungssteuerfreibeträge lässt sich damit Vermögen steuergünstig übertragen. Durch Entnahme- und Zuzahlungsmöglichkeiten bietet sich für den Kunden zugleich eine große Flexibilität.

Die Vermögenspolice stellt damit eine rentable steuergünstige Gestaltung zur Vermögensübertragung dar. Da es sich um eine Leistung aus dem Vertrag handelt, steht diese auch außerhalb des sonstigen Nachlass. Für den Kunden bieten sich jederzeitige Verfügungsänderung durch Bezugsrechtsänderungen oder VN-Wechsel zu Lebzeiten an.

Zu Vertragsbeginn kann bereits über die Verteilung der Versicherungsnehmereigenschaft auf zwei VN (z.B. Großeltern / Enkel) eine steueroptimierte Schenkung erfolgen, mit gegenseitigem „Veto-Recht“ bzgl. Vertragsverfügungen.

**Mit anderen Worten: eine individuell gestaltbare Lösung für planende Vermögensberatung – gegen Einmalbeitrag oder laufende Zahlung.**

## Standard Life – Parkallee

Mit der Standard Life Parkallee steht ein weiteres Produkt zur planenden Vermögensübertragung zur Verfügung – eine Rentenversicherung mit Kapitalwahlrecht. Die Investmentkompetenz wird durch Standard Life Investments, einen der erfolgreichsten Multi-Asset Anbieter weltweit mit erfahrener Managementteam und Know-how gewährleistet.

Dem Kunden stehen für das Einmalbeitragsprodukt verschiedene Anlagekonzepte zur Verfügung. Parkallee aktiv – das Investment

kann selbst ausgewählt und bewegt werden. Parkallee komfort – wenn der Kunde sich „um nichts kümmern will“. Somit kann gewinnbringend und flexibel Vermögen angelegt werden.

Die Kapitalauszahlung erfolgt bei Rentenauszahlung steuerlich vorteilhaft durch die Ertragsanteilbesteuerung (abhängig vom Lebensalter bei Rentenbeginn – und dann dauerhaft in unveränderter Höhe). Statt Rentenzahlung kann eine Kapitalauszahlung erfolgen. Diese sind steuerbegünstigt durch 25 Prozent Abgeltungssteuer (+ Solidaritätszuschlag und evtl. Kirchensteuer). Versteuert wird nur die Differenz zwischen der Kapitalauszahlung und der eingezahlten Beiträge. Bei einer Laufzeit von > 12 Jahren und Vollendung des 62. Lebensjahres ist sogar nur die Hälfte steuerpflichtig.

Zusätzlich sind jederzeit Teilzahlungen und Zuzahlungen möglich. Teilzahlungen als „Quick-Cash“ erfolgen innerhalb von zwei Werktagen! Damit stehen kurzfristig einmal jährlich bis zu 25.000 Euro aus dem Vermögen zur Verfügung (max. 50 Prozent des vorhandenen Rückkaufwert) – insgesamt bis zu 5-mal pro Vertrag.

**Ein Highlight:** Die Vertragswerte und Vertragsdaten der Parkallee sind im Rahmen des Kunden- und Vermittlerportals der Standard Life tagesaktuell abrufbar – mehr Transparenz und Service geht nicht! (s. Artikel S. 60-61)

## Helvetia – Fondspolice CleVesto Allcase

Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG unterstützt in der Vermögensübertragung mit den Helvetia Fondspolice CleVesto Allcase, Balance und Select.

**Verschiedene Ziele der Vertragsgestaltungen stehen im Vordergrund:**

- die Verminderung der Erbschaftsteuer durch Verrentung der Todesfallleistung um bis zu 70 Prozent
- die einkommensteuerfreie Auszahlung für Kapitalanleger mit dem Helvetia Konzept "steuerfreie Fondspolice"
- die Schenkung mit Veto-Recht z. B. für Eltern, Großeltern, Onkel, Tanten

**Je nach Anlagementalität und Präferenz kann zwischen folgenden Varianten gewählt werden:**

- CleVesto Allcase, als fondsgebundener Versicherung mit umfangreichen Gestaltungsmöglichkeiten in der Anspar- und Verfügungsphase und attraktiven Anlagemöglichkeiten (Einzelfonds, Anlagestrategien, Sicherungsguthaben oder Vermögensaufbaustrategien)

# GEFRAGT SIND LEBENSBLANKE LÖSUNGEN

- CleVesto Balance, als renditeorientierte Lösung für Einmalbeiträge mit einem professionellem Vermögensplan (ausgewogen, dynamisch oder konservativ) und Absicherungsmechanismen, sowie mit jährlichem Rebalancing und Kapitalausstiegsmanagement
- oder CleVesto Select als professionelle Vermögensverwaltung für alle, die ihr Portfolio selbst zusammenstellen und managen wollen.

Verschiedene Verfügungsoptionen sichern den Zugriff auf das Kapital, z.B. Teilkapitalisierungen, Cash-Option oder Auszahlplan oder Übertragung von Fondsanteilen.

**Ein weiteres Highlight:** Es sind zwei Versicherungsnehmer möglich (z.B. Quote 1 Prozent Großeltern/99 Prozent Enkel). Hier sichert das „Veto-Recht“: bis zur Erlebensfallleistung müssen beide Versicherungsnehmer einer Entnahme/Verrentung aus einem Vertrag zustimmen.

Im Rahmen der Beratungskonzepte stellt Helvetia im Helvetia-Net umfangreiche kurze Beratungsblätter zur Verfügung. Über diese diversen Möglichkeiten können Berater sich über die Produkte und die steuer- und erbschaftrechtlich relevanten Fragen informieren. Neben diesen Produkten stehen am Markt weitere Produktangebote zur Verfügung, z.B. kann für „Garantie-affine“ Kunden ein Canada Life –Produkt mit UWP-Anlagestruktur interessant sein. Hinweise zu den für Ihre Kunden interessantesten Möglichkeiten erhalten Sie gerne über das [pma:]-Team LV.

## Warum sollen Berater sich gerade jetzt um Generationenberatung kümmern?

1. Das Thema ist populär! Generationenberatung wird über viele Kanäle in der Öffentlichkeit angesprochen und ist im Gespräch. Insbesondere die geänderten Voraussetzungen der Pflegeversicherung spielen hier eine Rolle in der Kundenwahrnehmung, denn auch Pflegevorsorge ist Vermögensvorsorge. Pflegevorsorge gehört zur Strukturierung und Kapitalerhaltung dazu. Daher sollte die Pflegeabsicherung immer auch ein Thema der Generationenberatung sein, ebenso wie Sterbegeld oder Bestattungsvorsorge.

2. Die Nachfrage nach diesen Produkten führt zu Produkterweiterungen und -verbesserungen bei den Gesellschaften und lässt hier auch weitere Neuerungen erwarten. Der Produktbereich kann für Berater lukrativ sein, weil z.B. der Nettinventarwert der Produkte mit BP vergütet wird – d.h. Einmalbeitragsprodukte bieten Chancen auf BP. In nennenswertem Umfang ist dies bereits bei Standard Life und Helvetia der Fall. Sprechen Sie im Einzelfall das [pma:]-Team LV an.

3. Derzeit liegen umfangreiche Auszahlungen aus auslaufenden 12-Jahres-Verträgen aus dem Jahr 2004/2005 auf den Konten ihrer Kunden!

Lassen Sie diese Wiederanlagepotentiale nicht brach liegen, insbesondere wenn Ihre Kunden mit der gewählten Anlage positive Erfahrungen gemacht haben.

[pma:]-Team LV unterstütze Sie gerne in der Selektion Ihrer Kunden mit ausgelaufenen Verträgen aus 2004/2005 und in Ihrer Beratung. Sprechen Sie uns an. ]

[pma:] Team Lebensversicherung

# #MEINMAKLERVORORT

## **i** [ Werbespot ]

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 eigenen Website eingebunden und über Ihre Facebook-Seite geteilt werden.

## JETZT MITMACHEN & VORTEILE SICHERN!

- S. 12 Makler-Portal mit Ihrem Profil
- S. 22 Ihr individualisierter Flyer
- S. 30 Google AdWords Kampagne
- S. 61 UNSER WERBESPOT MIT INDIVIDUALISIERTEM ABSPANN**
- S. 77 Ihre eigene Website

Wir beraten  
Sie gerne.

T. 0251 3845000-140



Start



Ende



Natürlich können Ihre Kunden auch ohne Arbeit leben – vorausgesetzt, **es ist für alles gesorgt.**

Ihre Kunden haben sich bestimmt auch an viele Dinge gewöhnt, die ihr Leben schöner machen. Solange sie über ein regelmäßiges Einkommen verfügen, können sie ihren Lebensstandard sicher auch weiterhin halten. Aber was wird aus ihnen und ihren Lieben, wenn Sie ihre Arbeitskraft einmal verlieren sollten? Durch Krankheit oder Unfall – aus welchen Gründen auch immer. Sprechen Sie mit ihnen darüber, damit für alles gesorgt ist.

**Maklerdirektion West**

**Joseph-Scherer-Straße 3, 44139 Dortmund**

**SIGNAL Kranken, Telefon 0231 135 39061**

**Deutscher Ring Kranken, Telefon 0231 135 39069**

**Lebensversicherung, Telefon 0231 135 39062**

**Sach/Haftpflicht, Telefon 0231 135 39066**

**SIGNAL IDUNA**   
gut zu wissen

Als durchschnittlicher Computer-Nutzer kennt man das Gefühl. Es ist das Unbehagen, nicht wirklich zu verstehen, was der Computer auf dem Schreibtisch gerade macht. Gänzlich unbehaglich zumute wird es dem Durchschnitts-User bei der Vorstellung, dass sich Hacker des Computers bedienen könnten, um private, geheime Daten auszuspionieren oder um ihn als Teil eines kriminellen Bot-Netzes zum Schaden Dritter einzusetzen.



**WISSEN SIE IMMER  
GENAU, WAS IHR COMPUTER  
GERADE MACHT?**

[ Hoch im Kurs stehen bei Kriminellen derzeit auch Schadprogramme, die sich der arglose User durch Öffnen des Anhangs zu einer unverdächtig wirkenden Mail selbst auf den Rechner lädt. Diese Schadprogramme sperren dann den Computer. Für die Freigabe von Daten verlangen die Erpresser die Überweisung einer schmerzhaften „Bearbeitungsgebühr“.

Die Sorgen vor einer Fremdbestimmung sind berechtigt. Der Blick in die Presse bestätigt alle Ängste. Kaum ein Tag vergeht ohne Berichte über gehackte Webseiten, gestohlene Daten und Erpressungsversuche: Alles scheint möglich zu sein - selbst große Telekommunikationsunternehmen oder Anbieter von Internetdienstleistungen werden zu Opfern von Attacken. Dabei schaffen es meist nur große oder spektakuläre Fälle in die Schlagzeilen. Experten gehen davon aus, dass Cyberkriminalität oft nur dann angezeigt wird, wenn eine gesetzliche Verpflichtung besteht. Dies bestätigen Meinungsumfragen, welche in schöner Regelmäßigkeit die Bedrohungslage analysieren.

Eine Studie des Industrieverbandes Bitkom aus 2016 vermeldet, dass 41 Prozent der Befragten in den letzten 12 Monaten die Erfahrung gemacht haben, dass ihre Computer mit Schadprogrammen infiziert waren. 25 Prozent der Unternehmen, die im Rahmen einer im Herbst 2016 von Marsh veröffentlichten Befragung angesprochen wurden, berichteten, dass sie in den vergangenen 12 Monaten Opfer eines Cyber-Angriffs geworden seien. Gegenüber einer ähnlichen Befragung im Vorjahr bedeutet dies nach Auskunft von Marsh fast eine Verdoppelung.

Kurzum, es wäre fahrlässig, das Thema Cybersicherheit zu vernachlässigen. Cyberkriminalität kann heute jeden treffen. Eine Handwerksfirma oder ein mittelgroßer Maschinenbauer haben ein ebenso hohes Risiko wie der niedergelassene Arzt oder Rechtsanwalt.

Gerade kleine und mittelständische Unternehmer sowie Freiberufler verdrängen aber häufig die Risiken. Cyberkriminelle machen bei kleinen und mittleren Unternehmen oft leichte Beute, weil Schutzmaßnahmen oder Sicherungskopien nicht aktuell sind, weil Mitarbeiter unzureichend über die Gefahren der Internetnutzung aufgeklärt wurden und weil im Gegensatz zu Konzernen kleinere Firmen keine eigenen IT-Beauftragten haben, die

Gefahren einschätzen und die Notwendigkeit von Absicherungen deutlich machen können. Ist dann der Zugriff auf Daten und Programme gesperrt, haben Schadprogramme die IT-Infrastruktur infiltriert, verursachen das Entsperren der IT-Systeme und die Entfernung von Viren zum Teil erhebliche Kosten. Auch hier sind kleine und mittlere Unternehmen im Nachteil, da solche Kosten von ihnen schwerer zu verkraften sind als von Großunternehmen.

# 41 PROZENT

**gaben an in den letzten 12 Monaten die Erfahrung gemacht zu haben, dass ihre Computer mit Schadprogrammen infiziert waren.**

Studie: Bitkom, 2016

Bei dieser Ausgangslage kann das Angebot von Versicherungsschutz gegen Computerkriminalität zu einem der wichtigsten Zukunftsmärkte für Versicherer werden. Cyberversicherungen schützen mit Abwehr- und Entschädigungsleistungen gegen die finanziellen Folgen von Schadenersatzansprüchen Dritter nach einer Datenschutz- oder Datenvertraulichkeitsverletzung im Zuge einer Cyber-Attacke. Zusätzlich übernehmen Cyberversicherungen auch die Kosten für die Wiederherstellung von Daten und Programmen nach einem Cyber-Angriff und sie ersetzen Ertragsausfälle oder Mehrkosten.

Schließlich bieten die Cyber-Versicherer im Rahmen ihrer Leistungsversprechen auch wertvollen Service im Cyber-Schadenfall wie IT-Dienst- und Forensikleistungen. Sie übernehmen gesetzlich veranlasste Benachrichtigungskosten, organisieren Krisenmanagement und reputationsrettenden Maßnahmen oder sie kümmern sich um die Abwehr von Cyber-Bedrohungen bzw. Erpressungen.

Nach konservativen Prognosen der Wirtschafts-Prüfungsgesellschaft KPMG aus diesem Jahr könnte das Marktprämienvolumen für diese neue Versicherungssparte in Deutschland im Jahr 2036 bereits bei ca. 9,4 Milliarden Euro liegen. Die optimistische Variante der Prognose der Studie geht sogar von einem Prämienvolumen jenseits von 20 Milliarden Euro aus. Bei aller positiven Zukunftserwartung, die solche Schätzungen in der Versicherungsbranche auslösen, eins darf nicht vergessen werden: Versicherer, ▶

die Versicherungsschutz gegen die Gefahren der Internetkriminalität anbieten, können sich auf keinerlei Erfahrungswerte stützen und betreten versicherungstechnisches Neuland.

Zusätzlich sind die Anforderungen an Cyberversicherungen hoch: Sie müssen passenden Schutz bieten, für Kunden bezahlbar sein und gleichzeitig für Versicherer kalkulierbar bleiben. Letzteres auch und vor allem im Angesicht von Kumulrisiken, wie sie kaum eine andere Sparte zu bewältigen hat. Was etwa passiert, wenn der nächste Krypto-Trojaner die Internetgemeinde überzieht und, wie der „heise online“ im Februar 2016 zum damals virulenten „Locky“ Trojaner berichtete, über 5.000 Systeme pro Stunde (!) infiziert?

Voraussetzung für ein auch künftig verlässliches und bezahlbares Angebot von Cyber-Versicherungsschutz ist, dass auch Versicherungsnehmer ihre Hausaufgaben machen. Vor allem kleine und mittlere Unternehmen müssen ihr Risikobewusstsein entwickeln.

Nur dann wird die Datensicherheit künftig als Teil des unternehmerischen Risikomanagements verstanden. Schutz bietet Unternehmen die individuell geeignete Mischung aus Prävention, Schadenbegrenzung und verlässlichem, risikogrechtem Versicherungsschutz.

Damit die Existenz auch nach einem Cyberangriff gesichert ist, bietet ERGO zwei Absicherungsmöglichkeiten vor allem für kleine und mittelständische Unternehmen: Die „ERGO Cyber-Versicherung“ als umfangreiche Versicherungslösung für größere Kunden und die „ERGO Cyber-Versicherung Kompakt“ mit einem auf geringere betriebliche Risikopotenziale ausgerichteten Versicherungsschutz für Unternehmen mit Umsätzen bis zu 1 Millionen Euro. Wichtig ist es dem Versicherer, Kunden, die aufgrund ihrer Größe häufig kein eigenes IT-Knowhow vorhalten können, Serviceleistungen anzubieten, die sie im Schadenfall rund um die Uhr abrufen können. ]

# 9,4 MILLIAREN EURO

Marktprämienvolumen in Deutschland im Jahr 2036

konservative Prognose der Wirtschafts-Prüfungsgesellschaft KPMG

## Kontakt

Ergo  
Ralf Knispel (Bereichsleiter Vermögensschaden-  
Haftpflichtversicherung/Financial Lines)

Mobil: 0211 4773708  
ralf.knispel@ergo.de  
www.ergo.de

**VON DEN MACHERN DER  
BEST-LEISTUNGS-GARANTIE**

**VON EXPERTEN  
VERSICHERT**

**VHV**   
**VERSICHERUNGEN**



**NEU ZUM 13.05.**

# **HAFTPFLICHT – EINFACH UNVERBESSERLICH**

**28 x VERBESSERT – NOCH GÜNSTIGER**

Noch mehr Absicherung – noch weniger Beitrag: Damit setzt sich die neue VHV Privathaftpflicht klar vom Wettbewerb ab. 28 zusätzliche Top-Leistungen machen PHV KLASSIK-GARANT, den Baustein EXKLUSIV und unsere Best-Leistungs-Garantie zum echten Preis-Leistungs-Meister. Sichern Sie Ihren Kunden bedeutende und zum Teil einzigartige Leistungen, wie den weitreichenden VHV Opferschutz, die volle Absicherung aller mitversicherten Personen bei Deliktsunfähigkeit oder die Absicherung geliehener Sachen bis zur Versicherungssumme. Und wem das nicht reicht, der sichert sich mit der Best-Leistungs-Garantie den Schutz aller deutschen Versicherer – jetzt und in Zukunft.

**Mehr Infos unter 0511.907-3333 oder [vhv-partner.de](http://vhv-partner.de)**



## Neue Privathaftpflichtversicherung der VHV: Drohnenbesitzer werden ausreichend abgesichert

Der Vertriebsvorstand der VHV, Dr. Angelo O. Rohlf, im Interview zu der neuen Privathaftpflichtversicherung der VHV

**[ Herr Dr. Rohlf, Haftpflichtversicherungen sind im Versicherungsvertrieb besonders beliebt. Warum ist eine Privathaftpflichtversicherung wichtig für uns alle und wie können Makler und Vermittler hier ansetzen? ]**

**Angelo O. Rohlf:** Versicherungsprodukte sind ganz oft überhaupt nicht attraktiv für Konsumenten. Trotzdem brauchen wir sie. Gerade ein Produkt wie eine Privathaftpflicht ist immens wichtig für jeden von uns. Denn eine kleine Unachtsamkeit, die einen Personenschaden zur Folge hat, kann den Verursacher schnell in den finanziellen Ruin stürzen. Mit einer Privathaftpflichtversicherung kann sich jeder davor für wenig Geld schützen.

Für Makler und Vermittler ist eine Privathaftpflichtversicherung der perfekte Einstieg zu einer langjährigen Kundenbeziehung. Je nach Kunde, lohnt es sich nicht nur die private, sondern auch die

gewerbliche Haftungssituation des Kunden zu betrachten. Bei gewerblichen Versicherungen erscheint die Beratung umfangreicher – Makler und Vermittler zögern hier. Ich finde, diese Scheu ist unbegründet. Unsere Vertriebspartner schätzen den Bedarf der Kunden sehr gut ein und sollten sich auch vermehrt an Gewerbekunden trauen. Nicht nur große, sondern vor allem auch kleine und mittelständische Unternehmen benötigen eine Haftpflichtversicherung!

**Welche Risiken sollten aktuell in einer Privathaftpflichtversicherung abgedeckt werden?**

**Angelo O. Rohlf:** Grundsätzlich schützt eine Privathaftpflicht vor Schadenersatzansprüchen von Dritten. Dazu gehören z.B. die Kosten der Wiederherstellung von beschädigten Gegenständen, aber auch Zahlungen an verletzte Personen. Hier ist es wichtig auf die Versicherungssumme zu achten – bei der VHV sind das 10 Mio. Euro für Personen-, Sach- und Vermögensschäden (50 Mio. Euro

im Baustein EXKLUSIV). Als Versicherer haben wir auch neue Risiken im Blick. Unser Alltag verändert sich zunehmend, wird digitaler und die alltäglichen technischen Geräte werden immer teurer. Aktuell nimmt z.B. die private Nutzung von Drohnen zu – Nutzer sollten beachten, dass Flugmodelle nicht per se versichert sind.

### Brauchen alle Drohnen Versicherungsschutz – wie sichert die VHV Drohnenbesitzer ab?

**Angelo O. Rohlf:** Ja, Drohnen brauchen Versicherungsschutz, denn sie können erhebliche Schäden anrichten wie z.B. Personen verletzen oder Autos, etc. beschädigen. Deswegen sollten Drohnenbesitzer prüfen, ob und in welchem Umfang ihre Drohne versichert ist. Die Versicherer erweitern den Schutz zur Zeit. Wir bei der VHV bieten in dem neuen PHV-Tarif KLASSIK-GARANT ab Mai 2017 auch Versicherungsschutz für Schäden durch ferngesteuerte und motorbetriebene Flugmodelle bis zu einem Gewicht von 250 g an. Das deckt den Versicherungsschutz für kleine Drohnen, die privat genutzt werden, ausreichend ab. Drohnen konnten bis jetzt nur im Baustein EXKLUSIV mitversichert werden. Wer größere und schwerere Drohnen fliegen lässt, kann seinen Vertrag nach wie vor um den Baustein EXKLUSIV erweitern und hat dann auch Versicherungsschutz für Flugmodelle und Drohnen bis zu 5 kg Gewicht.

### Hat sich die Struktur der überarbeiteten VHV Privathaftpflichtversicherung geändert?

**Angelo O. Rohlf:** Nein, die bewährte Struktur hat sich nicht verändert. Wir bringen den Tarif mit 28 verbesserten und neuen Leistungen auf den Markt. Es gibt wie gewohnt den Klassik-GARANT und optional den Zusatzbaustein EXKLUSIV. Darüber hinaus bieten wir die bewährte Leistungs-Update-Garantie und den Baustein BEST-LEISTUNG an. Damit garantieren wir Kunden im Schadenfall die besten Leistungen aus allen privaten Haftpflichtversicherungen am deutschen Markt – und das zum besten Preis.

### Was sichert die neue Privathaftpflichtversicherung darüber hinaus ab? Worauf sollten Makler und Vermittler achten?

**Angelo O. Rohlf:** Zu den neuen Merkmalen gehören Risiken, wie z.B. gegenseitige Ansprüche bei Personenschäden oder eine Absicherung bei der Verletzung von Persönlichkeits- und Namensrechten. Wenn z.B. Bilder von Personen ohne zu fragen ins Internet gestellt werden, sichert die Privathaftpflicht der VHV diese Persönlichkeitsverletzung ab sofort ab. Insgesamt ist ein umfangreiches Paket entstanden, womit Makler und Vermittler bestens ausgerüstet und ihre Kunden bestens versichert sind.

### Fördern Sie als Vertriebsvorstand den Austausch mit Ihren Vertriebspartnern?

**Angelo O. Rohlf:** Wir bei der VHV legen als Maklerversicherer viel Wert auf einen offenen Dialog mit unseren Vertriebspartnern.

Wir hinterfragen, wie wir sie bestmöglichst unterstützen können, damit sie unsere Produkte gern und erfolgreich verkaufen. Wir selbst setzen uns kontinuierlich mit den aktuellsten Themen auseinander – von Produktthemen bis zu rechtlichen Rahmenbedingungen. Deswegen bilden wir uns ständig weiter und bieten Möglichkeiten für Makler und Vermittler dies auch zu tun. Im März nutzten bereits ca. 1.000 Vertriebspartner das Weiterbildungsangebot auf unseren Roadshows #vhvlive. Dort informierten wir nicht nur über die neue Privathaftpflicht, sondern auch über rechtliche Themen wie Maklerrecht im Onlinevertrieb und Nachfolgeregelungen. ]



## Highlights der neuen Privathaftpflicht der VHV auf einen Blick:

- Gegenseitige Ansprüche bei Personenschäden - Versicherungsschutz für Personenschäden innerhalb der Familie bzw. den mitversicherten Personen untereinander.
- Flugmodelle / Drohnen mit Motor bis 250 g (Klassik-GARANT) und bis 5 kg im Zusatzbaustein EXKLUSIV.
- Versicherungsschutz für Ansprüche aufgrund der Verletzung von Persönlichkeits- und Namensrechten – z.B. bei unerlaubter Einstellung von Fotos ins Internet
- umfangreiches Kfz-Paket (Zusatzbaustein EXKLUSIV) – versichert z.B. Schäden bei geliehenen, privaten Fahrzeugen
- Opfer-Schutz – Bsp.: Fahrradunfall mit flüchtigem Täter
- Besitzstandsgarantie – Falls beim Vorversicherer ein besserer Deckungsumfang bestand, sind diese Leistungen abgesichert
- Schlüsselverlust privat und beruflich von 2.000 auf 30.000 Euro erhöht
- attraktive Preise



VHV Versicherungen

# Versicherungsschutz durch alle Phasen eines Oldtimerlebens



Liebhaberfahrzeuge wie Oldtimer, Youngtimer und Motorräder bis 1989 finden in BELMOT nicht nur eine Oldtimerversicherungslösung der Mannheimer Versicherung AG. Über das reine Versicherungsangebot hinaus bietet der Versicherer seinen Kunden ein breit gefächertes Unterstützungsangebot über alle Phasen hinweg. Angefangen beim Oldtimerkauf, über den Restaurierungsprozess, bei Fragen zur richtigen Sicherung, bis hin zum möglichen Verkauf: Langjährige Erfahrung sowie ein dichtes Netzwerk an Partnern helfen dabei, genau die Tipps und entsprechende Beratung weiterzugeben, die für Oldtimerliebhaber wichtig sind.

### [ Von der Stange ist selten etwas

Auf Anfrage können auch für jüngere Klassiker oder hochwertige Exoten Lösungen gefunden werden. Auch klassische Liefer- und Lastkraftwagen, Wohnmobile sowie historische Traktoren und Landmaschinen, gehören dazu. Eine Bedingung: Sie werden nicht mehr zu ihrem ursprünglichen Zweck genutzt.

Bereits beim Kauf ist eine vorherige Beratung oder eine Begleitung durch einen Experten wichtig. Ist der veranschlagte Preis angemessen? Sind die Dokumentationen über Vorbesitzer und Restaurierungen lückenlos? Handelt es sich tatsächlich um ein Originalfahrzeug oder nur um eine gut gemachte Fälschung? Welchen Klauseln im Vertrag muss ich besondere Aufmerksamkeit schenken? Hier arbeitet BELMOT mit einem Oldtimeranwalt und mehreren Gutachter-Organisationen zusammen, die selbst große Oldtimerfans sind und ihre Leidenschaft zum Beruf gemacht haben. Der Oldtimeranwalt weiß, wie sich die aktuelle Rechtsprechung verhält und worauf bei der Kaufabwicklung geachtet werden muss. Die Gutachter sind spezialisiert auf Fälschungsaufdeckung und Wertbestimmung, auch von seltenen Einzelstücken. Selbst BELMOT-Mitarbeiter sind Oldtimer-Enthusiasten und versierte Kenner der Oldtimer-Szene.

### Umbaupläne – an alles gedacht?

Gerade die Phase der Restaurierung wird vom Versicherungskunden häufig vergessen. Fatal! Da das Fahrzeug in der Regel während dieser Zeit nicht zugelassen ist, aber dennoch Schäden durch die Restaurierung oder durch Diebstahl entstehen können, sollte das Fahrzeug auch in dieser Periode über einen Versicherungsschutz verfügen. BELMOT bietet unabhängig vom Bestehen einer Haftpflicht und unabhängig davon, ob das Fahrzeug zugelassen ist, eine Oldtimerkasko an.

Nicht nur die Frage, "ob", sondern auch "in welcher Höhe" ist ein Oldtimer eigentlich während einer Restaurierung zu versichern? Eine fachmännische Restaurierung kann sich über mehrere Jahre ziehen, in denen der Wert des Fahrzeugs nicht unerheblich steigt.

Bleibt die Versicherungssumme nach der Restaurierung unverändert, besteht die Gefahr einer – u.U. erheblichen – Unterversicherung. Mindestens genauso wichtig ist eine Absicherung von hochwertigen Ersatzteilen, wie Motoren oder Getrieben, die extern in gemieteten Garagen oder Hallen geparkt sind.

Besonders nach einer Restaurierung sind die Dokumentation, die Überprüfung und Anpassung des (Versicherungs-) Wertes äußerst wichtig. Zum Schutz vor finanziellen Verlusten im Schadenfall sollte ein Gutachten regelmäßig, d.h. alle zwei Jahre, überprüft und neu erstellt werden. Ab einem Versicherungswert von 100.000 Euro ist eine Bewertung, die bereits während der Restaurierung durchgeführt wird, empfehlenswert. Auch hier ist das Gutachter-Netzwerk sehr wertvoll.

### Was ist er denn wert?

Bei Abschluss einer Oldtimer-Versicherung sollte unbedingt auf eine Absicherung zum Wiederbeschaffungswert geachtet werden. Im Gegensatz zum Marktwert berücksichtigt dieser die kurzfristige Wiederbeschaffung eines gleichwertigen Fahrzeugs inklusive Händlergewinnspanne und Mehrwertsteuer und kann bis zu 25 Prozent höher ausfallen. Rund 75 Prozent der deutschen Oldtimerpolicen legen den sogenannten Marktwert zugrunde. Wer verzichtet schon gern im Schadenfall auf ein Viertel seines Fahrzeuges? Genau deshalb versichert BELMOT zum Wiederbeschaffungswert.

Hat das Fahrzeug erstmal einen gewissen Wert, einen emotionalen für den Besitzer oder aber einen monetär feststellbaren, ist ein Schaden oder gar vollständiger Verlust ein Desaster. BELMOT berät hinsichtlich der angemessenen mechanischen und elektrischen Sicherungen für ein Einzelfahrzeug, für einen Fuhrpark oder auch gleich für eine ganze Halle, damit ein Diebstahl zumindest erschwert wird. Wer auf Nummer sicher gehen möchte und sich für das Thema Fahrzeugverfolgung interessiert, erfreut sich vielleicht am Kooperationspartner Vodafone Automotive. Die Kooperation ermöglicht Ihren Kunden eine professionelle ▶



Beratung, sowie den Einbau eines Trackingsystems oder Sleepers. Damit ist es möglich, ein Fahrzeug im Falle eines Diebstahls wieder aufzufinden.

### Richtiges Klima, sicher transportiert, auf zur nächsten Veranstaltung

Ihr Kunde parkt seinen Oldtimer die Hälfte des Jahres über in der Garage und ist unsicher, ob darin das richtige Klima herrscht? Auch hier hat die Mannheimer mit der Trotec GmbH einen Experten in Sachen Luftbefeuchtung und -entfeuchtung an der Seite. Neben dem richtigen Verhältnis von Luft und Wasser in der Garage, ist generell die Frage nach der richtigen Unterstellmöglichkeit ein Thema, über das BELMOT aufklärt.

Manchmal müssen Oldtimer transportiert werden. Auch in diesem Fall kann BELMOT Unterstützung hinsichtlich des nötigen Versicherungsschutzes liefern. Als ehemals reiner Transportversicherer mit über einhundert Jahren Erfahrung kennt sich die Mannheimer auch mit weltweiten und komplizierten Transporten aus.

Wenn ein besonderes Event ansteht, zum Beispiel ein Oldtimertreffen oder eine Oldtimerausfahrt, das Ihr Kunde als Veranstalter selbst organisiert, benötigt er eine Veranstalterhaftpflichtversicherung. Diese springt ein, wenn Dritten während der Teilnahme etwas passiert, wofür der Veranstalter haftet.

### Online informieren

Falls sich Ihr Kunde zunächst online über BELMOT informieren will: Auf dem Markenportal [www.belmot.de](http://www.belmot.de) sowie über die Facebook Fanpage [www.facebook.com/mannheimer.belmot](http://www.facebook.com/mannheimer.belmot) können neue Tipps regelmäßig nachgelesen werden. ]

### Kontakt

**Mannheimer Versicherung AG**

Augustaanlage 66 | 68165 Mannheim  
Tel: 0621 4578000  
[www.mannheimer.de](http://www.mannheimer.de)

# Transparent

## ETF-Portfolio Plus

[meinepolice.com](http://meinepolice.com)

- exklusive Portfolios auf Basis von passiven, kostengünstigen Investmentfonds
- Teilnahme an Wertentwicklung der globalen Aktien- und Rentenmärkte
- zwei Anlagestrategien wählbar:  
Ausgewogen und Dynamisch

**Mehr Infos unter [meinepolice.com](http://meinepolice.com)**

# Neues Produktkonzept für gewerbliche Versicherungen

Betriebs- und Berufshaftpflichtversicherung mit deutlichen Leistungserweiterungen

Im Focus der Entwicklung standen aber auch Vereinfachungen für den Vermittler. Damit Vermittlerhaftung kein Thema mehr ist, wurden in den neuen Tarifen viele Leistungsbestandteile zuschlagsfrei eingeschlossen. Dies sind beispielsweise:

- AGG-Deckung bis zu 250.000 Euro (ohne SB)
- Ökoschutz-Basisversicherung bis zu 1 Mio. Euro
- Internet-Haftpflichtversicherung bis zu 1 Mio. Euro

Leistungserweiterungen und zielgruppenspezifische Angebote sorgen zusätzlich für einen umfassenden Versicherungsschutz. Folgende Zielgruppenprodukte haben neue Einschlüsse erhalten:

- **Ärzte der Zahnheilkunde:** Professionelle Zahnreinigungen, Bleaching und Veneering sind generell miteingeschlossen.
- **Baugewerbe:** Das Auslösen eines Fehlalarms ist bis zu 10.000 Euro abgesichert. Außerdem wurden die Bearbeitungsschäden bis zu 3 Mio. Euro erhöht, im comfort-Tarif erfolgte eine Erhöhung bis zur Versicherungssumme.
- **Gaststätten und Beherbergungsbetriebe:** Die Bereitstellung von Internetzugängen für Gäste (zum Beispiel über WLAN) und – bei Beherbergungsbetrieben – die Betreuung von minderjährigen Beherbergungsgästen sind im Versicherungsschutz automatisch enthalten.
- **Handel und Handwerk:** Bearbeitungsschäden sind bis zu 1 Mio. Euro im Rahmen einer 3-fachen Jahresmaximierung eingeschlossen. Schlüsselschäden sind bis zu einer Summe von 100.000 Euro versichert und dies sogar für gemietete, gepachtete oder geleaste Räume und Gebäude.



Neuer Online-Rechner!

Die Deckungsinhalte der gewerblichen Haftpflichtversicherungen wurden in vielen Positionen erweitert und die Sublimits erhöht – bei nahezu unveränderter Preisgestaltung. Die neuen Versicherungssummen von 3 Mio. Euro, 5 Mio. Euro, 7,5 Mio. Euro oder 10 Mio. Euro pauschal für Personen-, Sach- und Vermögensschäden sind in allen Varianten auf das Dreifache pro Versicherungsjahr maximiert.

»compact«  
Basisprodukt

»classic«  
Top Preis-Leistungs-Verhältnis

»comfort«  
Rundum-sorglos-Absicherung

### Inhalts-, Gebäude- und Betriebsunterbrechungsversicherung

Es stehen drei Produktlinien zur Wahl: Die preisgünstige compact-Linie deckt den Basisbedarf ab. Daneben bietet der mittlere classic-Schutz ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Der comfort-Schutz enthält zusätzlich umfangreiche Kosteneinschlüsse. Außerdem sorgen Zusatzbausteine, z. B. die Absicherung von Elektronik oder Gegenständen im Freien gegen Sturm, für Versicherungsschutz nach individuellen Wünschen.

**Grobe Fahrlässigkeit automatisch mitversichert**  
Der Versicherungsschutz bei grober Fahrlässigkeit ist in allen Linien automatisch mitversichert. Das Besondere: In der comfort-Absicherung gilt dies sogar bis zur Versicherungssumme, maximal bis 2,5 Mio. Euro. Zur groben Fahrlässigkeit zählen auch Obliegenheitsverletzungen, wie zum Beispiel der Verstoß gegen behördliche Auflagen.

**»Goldene Regel« in der Inhaltsversicherung**  
Für die Inhaltsversicherung greift in allen drei Produktlinien die »Goldene Regel«. Hier gilt automatisch und ohne Mehrprämie: Für im Gebrauch befindliche, gewartete und voll funktionsfähige Betriebseinrichtung erhält der Kunde im Schadensfall eine Entschädigung zum vollen Neuwert.

### Erstklassiger Service für Vermittler

So vielfältig wie die Risiken sind auch die Fragen, die der Kunde dem Vermittler im Beratungsgespräch stellt. Es ist längst nicht mehr ausreichend, sich mit den Grundlagen einer gewerblichen Versicherung auszukennen. Die ALTE LEIPZIGER bietet deshalb den Vermittlern umfangreiche Serviceangebote. Diese reichen von Webinaren und Roadshows bis hin zu versicherungstechnischen Fach-Schulungen.

### Expertenunterstützung reduziert die Vermittlerhaftung

Experten unterstützen Vermittler aktiv bei der Risiko-Analyse, begleiten sie zum Kunden, schätzen das Risiko vor Ort gemeinsam mit dem Vermittler ein und unterbreiten ein passendes Angebot. Auch im Schadensfall stehen Experten den Vermittlern zur Seite.

### Neuer Online-Rechner

Der neue Online-Rechner beweist, dass die Grundabsicherung aus Haftpflicht- und Inhaltsversicherung für Kleinbetriebe mit nur vier Eingaben berechnet werden kann. Damit bekommen auch weniger erfahrene Vermittler einen einfachen Einstieg in das gewerbliche Geschäft. Lediglich folgende Informationen sind für die Angebotserstellung nötig: Betriebsart, Versicherungssumme, Postleitzahl und – je nach Betriebsart – Jahresumsatz oder Personenzahl. Ein einseitiger Vorschlag lässt sich in zehn Sekunden erstellen.

Der Versicherungsschutz bleibt dabei trotzdem bis zur Antragstellung nach den individuellen Bedürfnissen des Kunden modellierbar, beispielsweise durch das Hinzuwählen von Zusatzpaketen mit Elementarschutz oder das Verändern der Selbstbeteiligung. Der Online-Rechner (zu finden unter [www.al-rechner.de](http://www.al-rechner.de)) umfasst dabei die wichtigsten 200 Betriebsarten in den Branchen Büro & Verwaltung, Dienstleistung, freie Berufe, Gastronomie & Hotellerie, Handwerk & Bauhandwerk. Antragsrelevante Daten, wie Name, Adresse, Vorschadenfreiheit usw. werden erst zur Erstellung des Antrags abgefragt. Dieser kann abschließend mit einer E-Signatur unterzeichnet und online an die ALTE LEIPZIGER übermittelt werden. Weiterführende Informationen finden Sie auf: [www.vermittlerportal.de](http://www.vermittlerportal.de) ]



### Kontakt

ALTE LEIPZIGER Versicherung AG  
Sven Waldschmidt, Vorstand

# Die Janitos Hausratversicherung.

Intelligente Risikoabsicherung durch individuelle Tarifierung.

Mit ihrer Hausratversicherung bietet die Janitos Versicherung AG individuellen Versicherungsschutz. Mit dem Zusatzpaket Online-Schutz können Kunden zusätzlich die Folgen von Cyber-Risiken minimieren.

Digitale Risiken minimieren.

Mit dem Janitos Online-Schutz.

[ In einer Zeit, in der der Umgang mit dem Internet für jeden selbstverständlich und alltäglich ist, steigt zunehmend auch die Zahl der sogenannten Cyber-Risiken. Cyber-Mobbing, Identitätsdatendiebstahl, Zahlungsmitteldatendiebstahl oder Urheberrechtsverletzungen sind nur einige potentielle Gefahren im Internet. Zwar gibt es Schutz-Software wie Firewalls und ähnliches; diese weisen jedoch oft Lücken auf. Kommt es also trotz aller Vorsichtsmaßnahmen zu einem Vorfall, bietet die Janitos Versicherung AG Hilfe in folgenden Kategorien:

- ✓ **Beistand**      Notfallberatung.
- ✓ **Vorsorge**      Schutz vor Identitäts- und Zahlungsmitteldatendiebstahl.
- ✓ **Überprüfung**      Fall-Analyse und Web-Check.
- ✓ **Bewältigung**      Löschung gestohlener persönlicher Daten.  
Rechtsberatung.  
Psychologische Beratung.
- ✓ **Kostenübernahme**      Kostenübernahme der beanspruchten Dienste.



### Weitere Highlights der Janitos

#### Hausratversicherung.

#### Umfassender Schutz bei grober Fahrlässigkeit.

In den Produktlinien Balance und Best Selection leistet die Janitos Versicherung AG bei grob fahrlässig herbeigeführten Schäden bis zu 100 Prozent der Versicherungssumme.

Lässt der Kunde beispielsweise eine Kerze bei geöffnetem Schlafzimmerfenster brennen und infolge dessen bricht ein Brand aus, ist dies mitversichert. Bei grob fahrlässig verletzten Obliegenheiten werden in Best Selection bis 25 Prozent erstattet. Mit dem Zusatzpaket Multi-Garantie sogar bis 100 Prozent der Versicherungssumme. Ein Beispiel hierfür wäre, dass Versicherungsnehmer in der kalten Jahreszeit verpflichtet sind zu heizen, damit es nicht zu Frostschäden kommt.

#### Elementargefahren auch in ZÜRS-Zone 4

#### versicherbar.

Die Janitos Versicherung AG bietet auch in der ZÜRS-Zone 4 Schutz vor Elementargefahren. So können Sie Ihren Kunden in allen Produktlinien Schutz gegen die Gefahren Erdbeben, Erdstunungen bzw. Erdbeben, Lawinen, Vulkanausbruch und Schneedruck anbieten.

#### Diebstahl aus Kfz.

Wird der Versicherungsnehmer Opfer eines Diebstahls aus dem Auto, beispielsweise an der Raststätte auf der Fahrt in den Urlaub, sind Hausratgegenstände in Balance bis 1 Prozent der Versicherungssumme und in Best Selection bis zur Versicherungssumme abgesichert. Elektronische Geräte sind in Best Selection bis 250 Euro versichert.

#### Assistance-Leistungen in Best Selection.

Neben den Highlights, die der Janitos Hausrattarif zu bieten hat, stehen den Kunden auch verschiedene Assistance-Leistungen für den Notfall zur Verfügung. Bis zu 500 Euro werden für die Leistungen übernommen. Darunter Schlüsseldienst, Rohrreinigung, Elektroinstallation, Sanitärinstallation und Heizungsinstallation. Die entsprechenden Dienstleister sind über die Assistance-Nummer alle rund um die Uhr zu erreichen.

### Die Janitos Garantie-Welt.

Mit der Janitos Garantie-Welt können Sie Ihren Kunden zusätzliche Vorteile bieten. Mit der Neutarif-Garantie werden Schadensfälle immer nach den aktuellsten und besten Leistungen reguliert, unabhängig von der abgeschlossenen Tarifgeneration. Die Multi-Garantie umfasst die Vorversicherergarantie, die Individualgarantie und hochwertige Leistungserweiterungen.

#### Vorversicherergarantie:

Sollte der Vorvertrag bessere Leistungen enthalten, sind diese mitversichert.

#### Individualgarantie:

Automatische Vorsorge: Geänderte und neue Risiken sind bis zur nächsten Hauptfälligkeit zuzüglich einer Frist von 12 Monaten versichert.

#### Hochwertige Leistungserweiterungen:

Grob fahrlässig herbeigeführte Obliegenheitsverletzungen, wie beispielsweise Nichteinhaltung von Sicherheitsvorschriften, sind bis zur Versicherungssumme abgesichert.

#### Beratung und Beantragung.

Die Beantragung erfolgt am einfachsten über das Janitos Maklerportal, den Offline-Tarifrechner oder unseren neuen Online-Tarifrechner. Alle drei Möglichkeiten finden Sie auf unserer Webseite [www.janitos.de](http://www.janitos.de).

Natürlich finden Sie auch unsere Produkte in den bekannten Vergleichsrechnern, wie z.B. von softfair, Innosystems, Morgen und Morgen, etc. ]

Haben Sie Fragen zu unseren Produkten? Dann wenden Sie sich gerne direkt an unser Experten-Team Hausratversicherung:

#### Kontakt

Janitos Versicherung AG

Tel.: 06221 7091522  
[versicherung@janitos.de](mailto:versicherung@janitos.de)  
[www.janitos.de](http://www.janitos.de)

# #MEINMAKLERVORORT

## JETZT MITMACHEN & VORTEILE SICHERN!

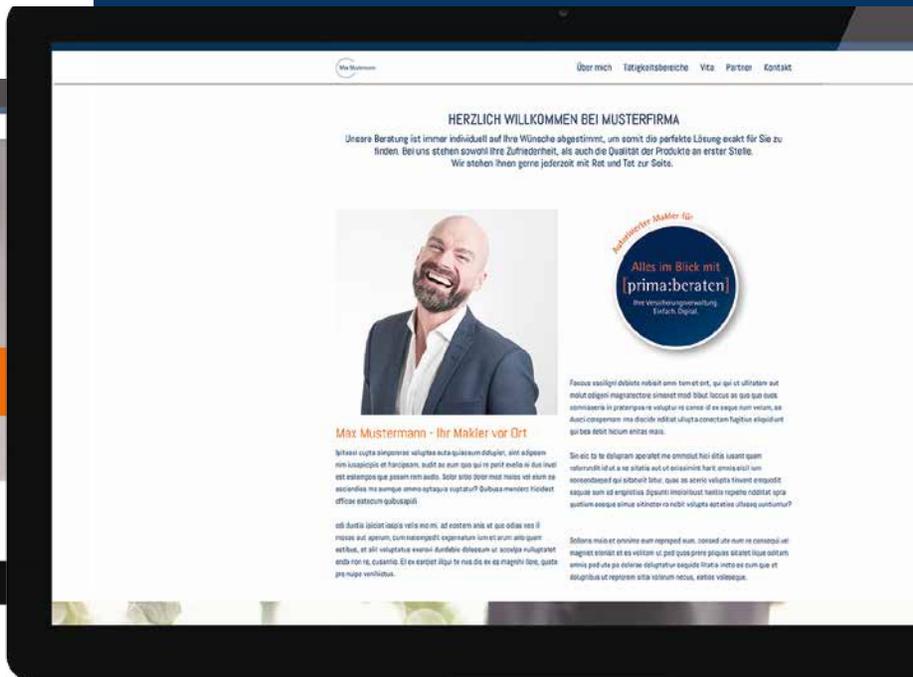
- S. 12 Makler-Portal mit Ihrem Profil
- S. 22 Ihr individualisierter Flyer
- S. 30 Google AdWords Kampagne
- S. 61 Unser Werbespot mit individualisiertem Abspann
- S. 77 IHRE EIGENE WEBSITE**

### [ Ihre eigene Website ]

Im digitalen Zeitalter gehört eine eigene Website für jedes Unternehmen zum guten Ton. Sie steht für Professionalität und zeugt von einem modernen Zeitgeist. Ganz abgesehen davon, dass eine Großteil – auch Ihrer potenziellen Kunden – heutzutage zur Kontaktaufnahme das Internet nutzt.

Ewisch? Sie haben noch gar keine eigene Website oder sind mit Ihrer aktuellen Website unzufrieden? Dann haben wir genau das Richtige für Sie.

Nutzen Sie einfach unsere fertige Vorlage für Ihre eigene Website.



# Wir beraten Sie gerne.

T. 0251 3845000-140



Die Onepage-Lösung ermöglicht Ihnen, alle Informationen über sich selbst und alles rund um Ihre Tätigkeitsbereiche/-schwerpunkte übersichtlich mit professioneller Optik zu präsentieren.

Es gibt bereits Kunden, die positiv über Sie zu berichten haben? Perfekt! Bringen Sie doch einfach diese Kundenstimmen mit auf Ihre Website. Was wirkt besser auf Neukunden als zufriedene Bestandskunden? Interessenten können Sie so dann auch direkt telefonisch oder per E-Mail ohne großen Aufwand kontaktieren.

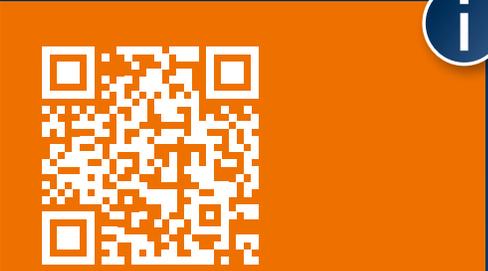
Nutzen Sie die Vorteile des [pma:] Produkts [prima:beraten]! Und das Beste daran: Alle Infos dazu befinden sich bereits auf Ihrer Website, ohne

- Folgende Informationen müssten Sie anliefern:
- hochauflösendes Portraitfoto
  - Firmenlogo (wenn Sie eins haben)
  - Kontaktdaten
  - kurze, sympathische Personenbeschreibung
  - Vita in Stichpunkten
  - Tätigkeitsbereiche/-schwerpunkte

dass Sie sich um irgendetwas kümmern mussten.

Auch der aktuelle Werbespot mit Ihrem individualisierten Abspann sowie Ihr individualisierter Flyer stehen zur Ansicht bzw. zum Download bereit.

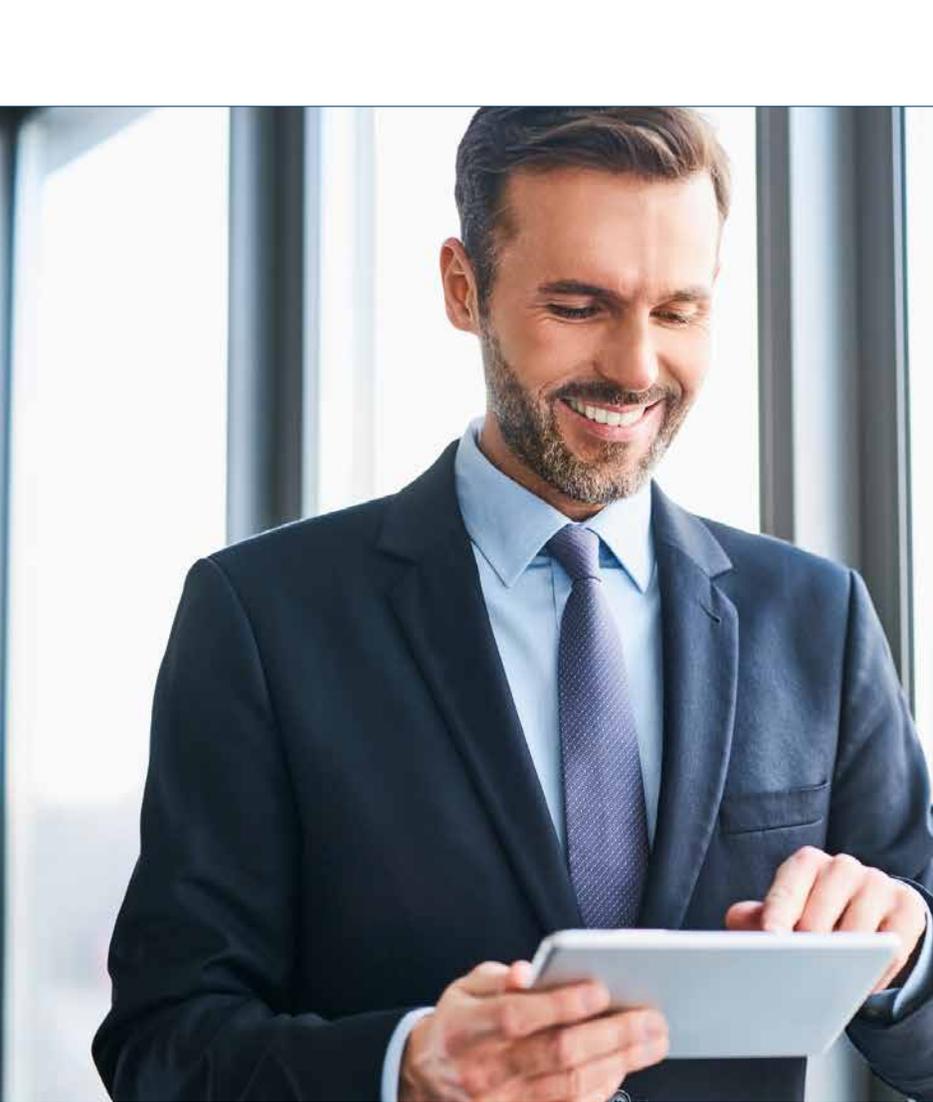
Lieferten Sie lediglich ein paar wenige Informationen und schon sind Sie stolzer Besitzer einer eigenen Website! Einfacher geht es nicht!



Scannen Sie einfach den QR-Code mit Ihrem Smartphone ab oder besuchen Sie über Ihren Webbrowser die Beispiel-Website unter

[www.layoutseiten.de/kunden/pma/makler](http://www.layoutseiten.de/kunden/pma/makler)

Wir brauchen lediglich wenige Inhalte von Ihnen. Alles andere ist bereits erledigt. Sie müssen nur zugreifen!



Seit 1980 wuchs die Zahl der Steuerberater und Rechtsanwälte um über 300 Prozent – und der Trend ist ungebrochen. Für beide Berufe gilt eine Versicherungspflicht, um die Zulassung bei einer Kammer zu bekommen. Somit ist eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für jeden Rechtsanwalt und Steuerberater unerlässlich. Die NÜRNBERGER hat speziell für diese Berufsgruppen ihr Angebot erweitert. Für Vermittler ist die einfache Abwicklung ein großer Vorteil.

## Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Rechtsanwälte und Steuerberater

[ Pleiten, Pech und Pannen sind Teil des Lebens wie auch des Berufslebens. Problematisch wird es jedoch, wenn Dritte durch kleine oder große Fehler im Arbeitsalltag einen Schaden erleiden. In dieser Hinsicht tragen Anwälte und Steuerberater nicht nur große Verantwortung, sondern auch ein großes Risiko: Ob eine Widerspruchsfrist versäumt wurde, außergewöhnliche Belastungen in der Steuererklärung nicht angegeben wurden oder die Adressierung einer Klageschrift falsch war – schon kleine Fehler können für Mandanten einschneidende finanzielle Konsequenzen haben. In der Folge können sogar leicht fahrlässig verursachte Schäden für die Rechtsberater existenzgefährdende Ausmaße annehmen. Daher ist eine gute, maßgeschneiderte Berufshaftpflichtversicherung für Steuerberater und Anwälte ein absolutes Muss.

### Berufseinsteiger als neue Kunden gewinnen

In einem Verfahren vor Gericht wird die Verantwortung eines An-

walts besonders deutlich – Fehler können hier dramatische Folgen für Mandanten haben. Natürlich drohen nicht immer Haft und hohe Geldstrafen, doch grundsätzlich gilt: Schlechter Rat ist teuer. Für Mandanten und Anwälte. Ebenso können durch Versäumnisse und falsche Entscheidungen von Steuerberatern schnell erhebliche finanzielle Schäden entstehen. Beide Berufsgruppen müssen daher laut Gesetz eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abschließen, bevor sie die Zulassung der jeweiligen Kammer erhalten. Gerade für Berufseinsteiger – jährlich drängen circa 7.000 bis 8.000 erfolgreiche Jura-Absolventen und etwa 1.000 bis 1.500 neue Steuerberater auf den Arbeitsmarkt – ist es jedoch häufig schwer einzuschätzen, welche Aspekte für ihre Berufshaftpflichtversicherung wichtig sind. Schließlich sind die möglichen Schadenfälle so unterschiedlich wie die Tätigkeitsfelder und Mandanten. Gute Beratung ist hier das A und O.

Für alle Angehörigen der Kammerberufe gelten hohe Anforderungen an die Sorgfaltspflicht: Mandanten vertrauen auf ihr

Fachwissen und folgen ihrem Rat. Ziel der Rechtsberatung muss es sein, den Mandanten umfassend zu beraten, seine Interessen sicher zu vertreten und Nachteile zu verhindern. Ob Steuerklärungen für Privatpersonen oder Bilanzerstellung für Unternehmen, die Unterhaltsklage einer alleinerziehenden Mutter oder die Regelung der Unternehmensnachfolge für einen mittelständischen Betrieb – Rechtsberater haften für Schäden, die beispielsweise durch versäumte Fristen, falsche Rechtsauskünfte oder fehlerhafte Berechnungen entstehen. Während Schadenersatzforderungen bei kleineren Mandaten meist unproblematisch sind, können andere Regressprozesse vor allem für Selbstständige schnell existenzgefährdend werden. In vielen Fällen reicht die gesetzlich geforderte Mindest-Versicherungssumme nicht aus.

### Einfach der passende Schutz

Im Laufe der Jahre sollte die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung deshalb immer wieder auf den Prüfstand gestellt werden. Dabei gilt zu bedenken: Rechtsanwälte und Steuerberater haften bei fahrlässig verursachten Schäden meistens unbegrenzt, also auch mit ihrem Privatvermögen. Daher sind maßgeschneiderte Lösungen gefragt, die die jeweilige Berufssituation, Art und Menge der Mandanten sowie Art und Umfang einzelner Mandate berücksichtigen. Das heißt: Je höher die Werte sind, um die es geht – wie Immobilien, Firmen, Nachlässe in Millionenhöhe – desto höher muss auch die Absicherung sein. Die Versicherungssummen sollten daher individuell gestaltet und flexibel erhöht werden können. Die NÜRNBERGER Vermögensschaden-Haftpflicht bietet dafür einen Rahmen von der gesetzlichen Mindestsumme bis maximal 2,5 Millionen Euro.

### Überarbeitete Tarife

Durch Partnerschaften, neue Rechtsformen oder erweiterte Tätigkeitsgebiete können Deckungslücken entstehen, die die NÜRNBERGER mit ihren überarbeiteten Tarifen absichert. Dabei empfiehlt sich für Steuerberater und Juristen, sich durch einen Vermittler fundiert beraten zu lassen, denn nur wenige sind vertraut mit dem Versicherungsrecht oder erkennen Deckungslücken von selbst. Oft wurde beispielsweise bei Existenzgründung von den Kunden der NÜRNBERGER nur die vom Gesetz vorgegebene Mindestversicherungssumme (250.000 Euro) abgeschlossen. Daher wird eine Überprüfung empfohlen, damit die Versicherungssumme im Schadenfall ausreicht. Werden Mandanten betreut, bei



## „Gute Beratung ist das A und O.“

denen es um höhere Werte geht, z.B. Immobilien oder Firmen, ist eine wesentlich umfassendere Absicherung notwendig.

### Vorteile für den Vermittler

Der Tarif wurde neu kalkuliert, wodurch Rechtsanwälte und Steuerberater günstigere Beiträge als bisher erhalten. Es gilt eine einheitliche Selbstbeteiligung von nur noch 500 Euro pro Schadenfall. Vereinbart der Kunde eine höhere Selbstbeteiligung, bietet die NÜRNBERGER einen Nachlass auf die Prämie. Auch sind weitere Nachlassmöglichkeiten für Sozietäten, Existenzgründer und kleinere Kanzleien bis 100.000 Euro Jahresumsatz möglich. Die NÜRNBERGER zeichnet die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Kammerberufe selbst. Was hat der Vermittler davon? Die NÜRNBERGER übernimmt die komplette Abwicklung vom Angebot bis zur Schadensbearbeitung – ohne Kooperationspartner. Vermittler profitieren dabei von direkten Ansprechpartnern, mehr Flexibilität und schnelleren Entscheidungen. ]

### Kontakt

NÜRNBERGER Versicherung  
Markus Bruns (Vertriebsleiter  
für Schadenversicherungen  
Bezirksdirektion Münster M/MGA

Ludgeristr. 54 | 48143 Münster  
Tel.: 0251 509219  
Fax: 0251 509281226  
Mobil: 0151 53841242

Markus.Bruns@nuernberger.de  
www.nuernberger.de





In dieser Ausgabe widmen wir uns den Absicherungsmöglichkeiten von Managern und Geschäftsführern.

# Absicherung von Geschäftsführern



## Grundsätzliches

[Geschäftsführer einer GmbH sind keine Arbeitnehmer im Rechtssinne (kein Kündigungsschutz- und Arbeitsgerichtsgesetz). Zuständig ist die ordentliche Gerichtsbarkeit (Landgericht) und nicht die besondere Gerichtsbarkeit (Arbeitsgericht). Sie erhalten einen Dienstvertrag nach § 611 BGB (Anstellungsvertrag).

Die Streitigkeiten, die beispielsweise aus der Anstellung resultieren, können nicht über die Privatrechtsschutzpolice abgedeckt werden. Zudem haftet ein Geschäftsführer für seine Fehlentscheidungen mit seinem Privatvermögen, wenn dadurch dem Unternehmen ein finanzieller Schaden zugefügt wird.

Wir gehen in unseren Empfehlungen für die Absicherungsmöglichkeiten der Organe einer GmbH und einer AG aus.

## 1. D&O

Ihr Mandant als Geschäftsführer/leitender Angestellter (meist ab Prokura) haftet für seine Entscheidungen mit seinem Privatvermögen. Daher ist es ratsam, ihm eine D&O (Directors & Officers Versicherung) anzubieten.

Die D&O ist eine Vermögensschadenhaftpflicht und leistet bei Ansprüchen des Unternehmens gegenüber der versicherten Person und bei Ansprüchen Dritter bei einer Sorgfaltspflichtverletzung. Zudem wehrt die D&O auch unberechtigte Ansprüche ab.

Es gibt unterschiedliche Formen einer D&O:

- Persönliche D&O
- Unternehmens-D&O

Dies werden wir uns im Einzelnen einmal ansehen:

Persönliche D&O	Unternehmens-D&O
Tarifierung nach Mandaten	Tarifierung nach Umsatz
Versicherungsschutz besteht nur für den einen Geschäftsführer.	Versicherungsschutz besteht für alle Organe und leitenden Angestellten
Die persönliche D&O kann zusätzlich zur Unternehmens-D&O abgeschlossen werden.	
VN: natürliche Person	VN: juristische Person/Unternehmen
Versicherungsfall: Verstoßprinzip	Versicherungsfall: Claims-Made
<b>Wichtig zu wissen:</b>	<b>Wichtig zu wissen:</b>
Ihr Kunde zahlt diese Versicherung selber. Diese Aufwendung können steuerlich geltend gemacht werden.	Die Aufwendungen können als betriebliche Ausgaben steuerlich geltend gemacht werden.
Er kann in verschiedenen Unternehmen tätig sein. Wichtig sind die korrekt abgegebenen Mandate.	In der Unternehmens-D&O sind alle Organe versichert. Eine Nachmeldung neuer Mitarbeiter ist i.d.R. nicht nötig.



Der Abschluss einer D&O ist keine Pflicht für das Unternehmen. Ihr Kunde sollte aber den bestehenden Versicherungsschutz prüfen. Zu beachten sind auch die versicherten Deckungssummen. Wenn hierzu keine Auskunft durch die Firma erfolgt, ist es immer ratsam, eine persönliche D&O anzubieten.

### Schadenbeispiele:

#### Finanzierungsglücke

Aufgrund der überdimensionierten Erneuerung des Maschinenparks kommt es zu Liquiditätsproblemen im Unternehmen. Eine drohende Zahlungsunfähigkeit kann nur durch eine teure Zwischenfinanzierung vermieden werden. Die Eigentümer machen das verantwortliche Vorstandsmitglied in voller Höhe der Mehrkosten regresspflichtig. Schadenhöhe: 150.000 Euro.

#### Mitgefangen in der Steuerfalle

Ein Unternehmen mit zwei gleichberechtigten Geschäftsführern führt über mehrere Monate keine Mehrwertsteuer ans Finanzamt ab. Das Unternehmen trennt sich von einem der beiden Geschäftsführer. Der weiterhin angestellte Geschäftsführer, bislang nicht für Abführung von Steuern zuständig, wird von Finanzamt persönlich und gesamtschuldnerisch für die ausstehenden Steuerbeträge in Anspruch genommen, da das Unternehmen selbst diese wegen fehlender Liquidität nicht mehr begleichen kann. Schadenhöhe: 450.000 Euro.

Quelle: Hiscox

#### Sonderform der D&O: Selbstbehalts-Deckung für Organe einer AG

Vorstandsmitglieder haben einen gesetzlichen Selbstbehalt in Höhe von mind. 10 Prozent des Schadens (bis mind. 150 Prozent

der festen jährliche Vergütung des Vorstandsmitgliedes). Dies ist dem Aktiengesetz geregelt (§ 93 Abs. 2 AktG). Diese SB kann über die Selbstbehaltsversicherung abgesichert werden. Meist sind diese Selbstbehaltsversicherungen an den bestehenden Hauptvertrag der AG gekoppelt. Bitte prüfen Sie daher den bestehenden Vertrag.

Reichen Sie uns daher zur Risikoanfrage den Fragebogen aus dem PSC-Code 7694A und die Police der Unternehmens-D&O ein. Wir halten dann eine Anfrage an die Gesellschaften.

## 2. Manager-Rechtsschutz

Um den Versicherungsschutz komplett zu machen, sollte noch der Manager-Rechtsschutz angeboten werden. Dieser beinhaltet in der Regel drei Bausteine:

### 2.1. Anstellungsvertragsrechtsschutz

Beispiele: Streitigkeiten über Gewinnbeteiligungen, Abfindungen, Ruhegehälter oder Kündigung des Anstellungsvertrages. Hier besteht wie anfangs schon erläutert kein Versicherungsschutz über die Privatrechtsschutzpolice.

Die Deckungen der einzelnen Versicherungsgesellschaften für den Managerrechtsschutz haben unterschiedliche Deckungsinhalte. I.d.R. sollten aber folgende Inhalte versichert sein:

1. Gerichtskosten
2. Kosten für ein Mediationsverfahren
3. Kosten einer Erstberatung

### 2.2. Vermögensschadenrechtsschutz

Diese Absicherung übernimmt sämtliche Kosten der gerichtlichen/außergerichtlichen Abwehr von Ansprüchen von Vermögensschäden.

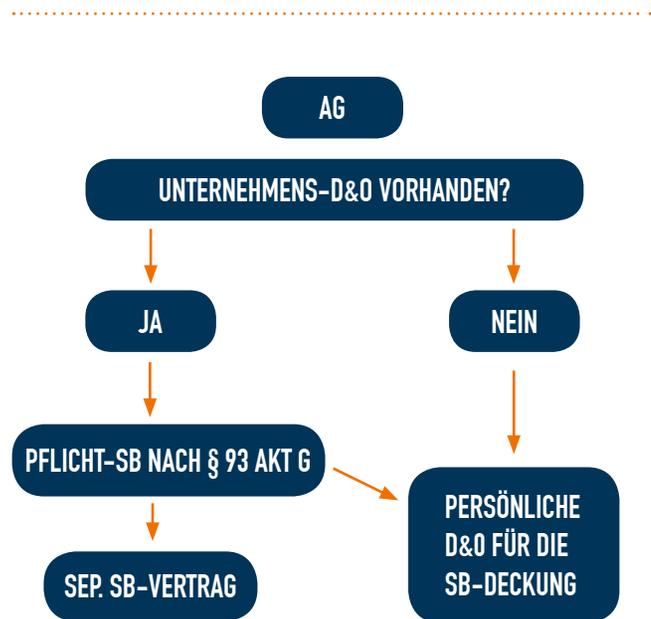
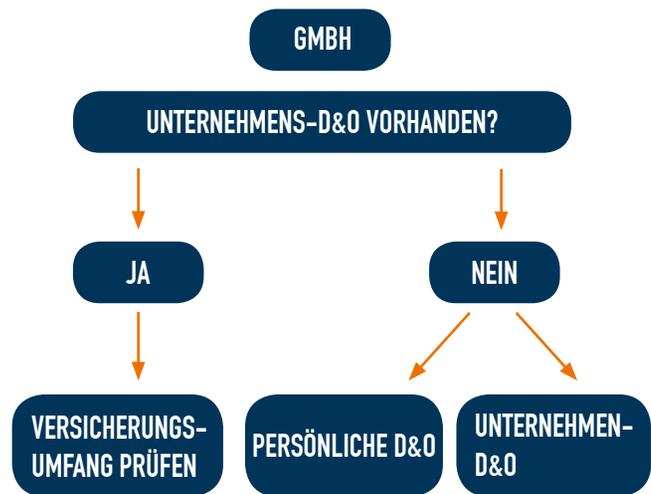
**Abgrenzung D&O und Vermögensschaden-RS**  
 Die D&O ist eine Haftpflichtversicherung und übernimmt somit nicht nur die Abwehrkosten unberechtigter Ansprüche, sondern leistet bei berechtigten Ansprüchen.

Der Vermögensschaden-RS übernimmt die Kosten zur Forderungsabwehr. Sie übernimmt zum Beispiel nach Erschöpfung der D&O-Deckungssumme den Kostenanteil, so dass ein vollständiger Schadensausgleich über die D&O-Versicherung möglich wird.

## 3. Spezial-Straf-Rechtsschutz

Beispiele: Verstoß gegen Bestimmungen des Wirtschaftsstrafrechts, Steuerstrafrecht, Umwelt- und Datenschutzstrafrecht

Ihr Kunde trägt als gesetzlicher Vertreter des Unternehmens die volle Verantwortung für sein Handeln und auch für seine unterstellten Mitarbeiter. Versichert ist in dem Spezial-Straf-Rechtsschutz u. a. Regressverzicht bei Verurteilung im Strafverfahren und Rechtsschutz auch bei Verletzung des Persönlichkeitsrechts. ]



DIE LAUF- &  
FITNESSKOLUMNE

URBAN JUNGLE  
BOOTCAMP MÜNSTER

RAUS AUS DEM BÜRO,  
REIN IN DIE *Nature!*

### [ DAS „URBAN JUNGLE BOOTCAMP“ ALS ALTERNATIVE ZUM „LANGWEILIGEN“ LAUFEN

Wem Laufen alleine zu langweilig ist, könnte vielleicht an einem sogenannten Bootcamp, eine Trainingskombination aus Laufen und Übungen mit dem körpereigenen Gewicht, Gefallen finden! Seit über einem Jahr biete ich ganzjährig als Trainer das „Urban Jungle Bootcamp“ auf verschiedenen Routen in Münster, gelegentlich auch in Frankfurt/Main und in Hamburg, an. Das Training teilt sich auf in Laufintervallen von ca. 1 km Länge und Stabilisierungs- und Kräftigungsübungen, die dann an geeigneten Orten durchgeführt werden. Diese Trainingsform wird im Personal Training, als Kursangebot und im Firmentraining nachgefragt.

Vorteile dieses Trainings sind eindeutig die Bewegung an der frischen Luft. Man benötigt dafür kein teures Equipment und Geräte, mit denen zunächst meist erst eine „Technik“ erlernt werden muss. Zusätzlich bewegt man sich nicht auf der Stelle oder im Zirkel, sondern durch die Landschaft bzw. den „Urban Jungle“.

Hier werden u.a. Treppenstufen, Brückengeländer, Parkbänke, Bäume, Baumstämme und Häuserwände genutzt, um sich mit dem körpereigenen Gewicht fit zu trainieren. Zusätzlich kann ich den Körper durch das funktionale Training präventiv für die Bewegungen und Belastungen im Alltag vorbereiten. Die Liegestütze (Push-Ups) können z.B. an Parkbänken oder Geländern trainiert werden und sind dann auch gut und in vielfältigen Variationen einsetzbar. Meine favorisierten Trainingsinhalte sind Plank (Unterarmstütz), Squats (Kniebeugen), Push-Ups (Liegestützen) und Jumping Jacks (Hampelmänner).

### FÜR WEN IST EIN BOOTCAMP GEEIGNET?

Ob alt oder jung, Sportfreak oder Couchpotato, bis auf wenige Ausnahmen, kann sich jeder mit einem Bootcamp fit halten oder fit machen. K.O.-Kriterien sind z.B. Bluthochdruck oder nicht ausgeheilte Verletzungen. Da nicht in Anfängern oder Fortgeschritten unterschieden wird, gibt es auch keine verschiedenen Trainingslevel. Man kann in jedem Fitnesszustand einsteigen. Die

# „Runter vom Sofa, sein in die Laufschuhe!“



**TORSTEN VOIGT**

## SPORTWISSENSCHAFTLER & 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.

[info@effectiverunning.de](mailto:info@effectiverunning.de)  
[www.effectiverunning.de](http://www.effectiverunning.de)

**effectiverunning**

Intensität des Trainings bestimmt jeder für sich. Dennoch ist das Training immer wieder aufs Neue herausfordernd, weil die Übungen nach und nach differenziert und abgewandelt werden können. Vorteil für Trainingseinsteiger: durch die Laufpausen während der Übungen kann man wieder zu Kräften kommen.

### **DIESE KOMBINATION AUS KRAFT- & AUSDAUERTRAINING IST IDEAL FÜR DIE FETTVERBRENNUNG UND MACHT JEDEN FIT FÜR DEN ALLTAG.**

Durch das Intervalltraining in Abwechslung mit den Übungen wird der Stoffwechsel sehr schnell angeregt und auch lange nach dem einstündigen Training werden noch Kalorien verbrannt. Dieses Phänomen wird auch Nachbrenneffekt genannt. Insgesamt ist es möglich, ca. 1.000kcal pro Training zu verbrauchen. Dies entspricht bei Trainierten ungefähr dem Verbrauch eines ambitionierten 10km- Laufes. Durch die Kombination von Laufen und Stabilisierungs- und Kräftigungsübungen im Training ein höherer Kalorienverbrauch zu beobachten.

[partner:] 2 | 2017

### **FAZIT**

Wenn der innere Schweinehund einmal besiegt ist und man sich erst einmal auf dieses Training eingelassen hat, wird man schnell begeistert sein. Das Training ist für jeden Fitnesszustand geeignet. Die Funktionalität und Effektivität des Trainings wird nach einigen Terminen deutlich, Belastungen des Alltags werden leichter weggesteckt und der Körper wird widerstandsfähiger.

Probieren Sie es auch aus: Raus aus der Komfortzone und das Training beginnen! Anfragen und Anmeldungen unter [www.effectiverunning.de](http://www.effectiverunning.de) oder per E-Mail an [info@effectiverunning.de](mailto:info@effectiverunning.de).

**DIE FIRMA [PMA:] TRAINIERT MIT MIR SEIT FEBRUAR 2017 NACH DEM KONZEPT DES URBAN JUNGLE BOOTCAMPS, WAS SIE IN DEM NACHFOLGENDEN ERFAHRUNGSBERICHT NACHLESEN KÖNNEN!**



## EY, EY, SIR – HARTES TRAINING, SANFTER TON

### MITTWOCHS 12:30 UHR

stehen bei Wind und Wetter zwischen sechs und zehn [pma:]-Mitarbeiter bereit, um ihre Mittagspause aktiv zu gestalten. Seit Februar 2016 wird die [pma:]-Laufgruppe von Torsten Voigt trainiert und begleitet. Er hat uns im letzten Jahr u.a. für den Staffelmarahton fit gemacht.

Nach einem Jahr regelmäßigem Training fanden wir das Joggen nicht öde, aber wir hatten auch nichts dagegen, ein wenig Abwechslung in unser Training zu bringen. Und einige von uns freuen sich, dass sie ihren inneren Schweinehund zumindest für eine Stunde in der Woche besiegen. Da wir wussten, dass Torsten ein „Urban Jungle Bootcamp“ anbietet, war es nur eine Frage der Zeit, unsere Trainingseinheiten zu variieren.

### BOOTCAMP – WAS IST DAS?

Wie bei fast allen Fitnesstrends musste ein Name her, der nach Anstrengung klingt. Ursprünglich bezeichnet Bootcamp zwei Dinge: 1. ein Trainingscamp der Rekruten der US Army und 2. ein Umerziehungslager für auffällig gewordene Jugendliche. Dabei geht es um Gehorsam und Drill bis zur totalen körperlichen und psychischen Erschöpfung. Zum Glück fallen wir in keine dieser beiden Gruppen. Dennoch macht diese Trainingsform ihrem Namen alle Ehre – das Training bei jedem Wetter im Freien sowie Übungen aus dem Bereich der Functional Fitness sind sehr anstrengend.



### WIE LÄUFT DAS TRAINING AB?

Unser Training beginnt mit einem lockeren Einlaufen von 5-7 Minuten. Ein paar Lockerungsübungen aktivieren alle Muskelgruppen und die ersten von uns kommen schon mal leicht ins Schwitzen. Im Laufe der Trainingsstunde wechseln wir zwischen den Laufeinheiten und den Kraftübungen. Jede Übung dauert eine Minute. Gearbeitet wird hauptsächlich mit dem eigenen Körpergewicht. Pausen hat unser Trainer nicht zwingend vorgesehen. Dafür macht er Ansagen, was zu tun ist und achtet auch bei jedem einzelnen von uns auf die richtige Ausführung. Im Gegensatz zum militärischen Bootcamp ist seine Ansprache überaus freundlich und motivierend. Wir wollen ja trotz aller Anstrengung Spaß haben. Richtig lustig wird es aber auch durch die Gruppendynamik. In Sachen Alter, Geschlecht und Fitnessstand ist unsere Laufgruppe bunt gemischt. Da gibt es dann den einen oder anderen aufmunternden Blick oder kollektives Gestöhne. Oder wir stacheln uns gegenseitig an. Wenn jemand „Ich kann nicht mehr!“ krächzt, erwidert ein anderer trocken „Doch!“. Das setzt noch mal Kräfte frei. Auch die Hemmschwelle zum Aufgeben ist größer, wenn die anderen noch alles geben. Und wenn das jeder von uns denkt, zieht man das Training halt durch. ]





P.S. Sport macht  
fröhlich! Wir kennen  
das, wenn das zu-  
friedene Gefühl nach  
einer Trainingseinheit  
einsetzt...

# Firmenkunden suchen nach differenzierten bKV-Lösungen.



## Mit FlexMed von AXA bieten Sie Ihren Kunden passgenaue bKV-Konzepte.

Ein Unternehmen ist so gut wie seine Mitarbeiter. Doch in Zeiten des zunehmenden Fachkräftemangels wird es immer schwieriger, gute Mitarbeiter zu finden. Und zu halten. Ein neues Instrument, um die Attraktivität Ihres Unternehmens für Topkräfte zu steigern, ist die betriebliche Krankenversicherung von AXA. Wir bieten Ihnen erstklassige Unterstützung zur Ansprache Ihrer Firmenkunden.



Weitere Informationen zu FlexMed finden Sie unter [www.AXA-Makler.de](http://www.AXA-Makler.de)

Maßstäbe / neu definiert



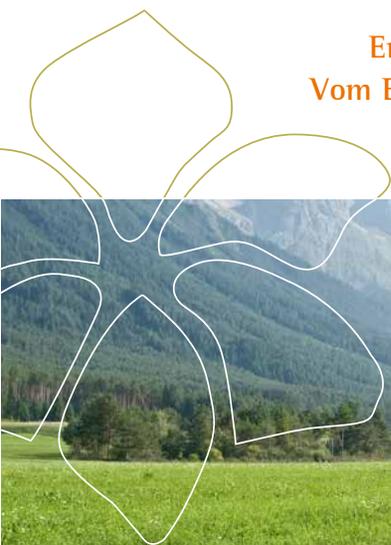
# HOLZLEITEN

BIO WELLNESS HOTEL \*\*\*\*



## GEHEIMTIPP FÜR FRISCHLUFTLIEBHABER: SOMMER, SONNE, SONNENPLATEAU!

Endlich wieder raus in die Natur und aktiv sein! Geheimtipp gefällig?  
Vom Bio- und Wellnesshotel Holzleiten aus lässt sich die traumhafte Bergwelt  
des Mieminger Sonnenplateaus bestens entdecken.



[ Das Plateau oberhalb von Innsbruck, mit über 2000 Sonnenstunden im Jahr und außergewöhnlichem Mikroklima, wird noch als echter Geheimtipp unter Tirol-Urlaubern gehandelt: Egal ob beim Wandern, Nordic Walken, Radfahren oder Golfen – hier ist es nicht so überlaufen wie sonst in Tirol. Und wer die Natur lieber vom Liegestuhl, Hotelbett, Pool oder Naturbadeteich aus betrachtet, kann den Blick auf die umliegenden Berge auch einfach entspannt von dort genießen und das umfassende Wellnessangebot im Alpenlach-Spa des vier Sterne Hotels nutzen. Aktivurlauber

oder Wellness-Freunde kommen im Bio-Wellnesshotel Holzleiten gleichermaßen auf ihre Kosten und können eine wahre Auszeit genießen – unter den Einflüssen der Natur und 100 Prozent Bio.

Schon beim ersten morgendlichen Blinzeln aus dem Fenster wird klar: Das ist Wellness für die Seele. Wer im Urlaub gern aktiv ist, den hält der traumhafte Blick auf die Berge, den man hier schon vom Bett aus genießen kann, sicher nicht lang an Ort und Stelle. Denn die Natur lädt geradezu ein zu einem Ausflug ins

Freie. Die Sonne kommt hier oben schneller raus und bleibt länger als anderswo in Tirol. Noch leicht von Schnee bedeckt, oder schon sommerlich graurau und unter strahlend blauem Himmel: Die Mieminger Berge, auf die man vom Bio-Wellnesshotel Holzleiten schaut, umgeben zauberhafte Lärchenwälder und noch unberührte Wiesen. Nur 40 Kilometer von Innsbruck entfernt, auf 1000 Metern Höhe, werden Sonnenliebhaber, Aktivurlauber und Erholungssuchende fündig: Das Bio-Hotel, das modernen Flair mit herzlicher Tiroler Gastfreundschaft perfekt verbindet, ist das ideale Basislager für Ausflüge in die Natur! Aber vor einem Ausflug ins Freie sollte man sich das leckere und große Frühstücksbuffet nicht entgehen lassen – mit Selbstgebackenem und Leckereien aus der Region – natürlich alles in Bio-Qualität und mit Einflüssen der Fünf-Elemente-Lehre. Und schon kann es gut gestärkt losgehen.

### **Vielfältig: Outdoor-Aktivitäten auf dem Mieminger Sonnenplateau**

Positiv und entspannend auf Körper und Seele wirkt zum Beispiel eine Wanderung in unberührter Natur. Wanderer mit den unterschiedlichsten Ansprüchen erwarten vielfältige Touren-Möglichkeiten auf dem Sonnenplateau: Ob einfach nur befreit durch den Lärchenwald spazieren, die frische Bergluft und den Duft der Bäume einatmen oder doch lieber eine zweistündige Tour hinauf zur Marienbergalm wagen. 15 Nordic-Walking-Routen und Lauf-Strecken sind außerdem gut beschildert und führen auf rund 100 Kilometern durch die ganze Region. Ausflüge für Genuss-

jährig beheizten Außenpool, der auch zum Bahnen schwimmen geeignet ist. ]



#### **HOLZLEITEN-REISE-TIPPS**

##### **für Aktive und Gesundheitsbewusste:**

- Den Körper entspannen und nur den Geist auf Reisen schicken? Wer es etwas ruhiger, aber dennoch aktiv mag, kann im Juni 2017 ein exklusives Sechs-Tage-Yoga-Retreat im Holzleiten buchen: Mit zehn Yoga-Einheiten bei qualifizierten Yogalehrern aus München, die traditionelle Techniken kombiniert mit modernen Trainingsprinzipien praktizieren. Inklusive fünf Übernachtungen und Holzleiten-Genießer-Pension schon ab 810 Euro pro Person.
- Wer im Alltag keine Zeit hat, die eigene Ernährung mal unter die Lupe zu nehmen, kann seinen Urlaub im Bio-Wellnesshotel Holzleiten für eine professionelle Ernährungsberatung nutzen. Den eigenen Stoffwechsel in Schwung bringt die Metabolic-Woche mit Claudia Spiess Ende Juni 2017, die neben Einzelberatung und Stoffwechsel-Typisierung auch eine Vitalitätsanalyse und Wassergymnastik sowie einen Vortrag zum Thema Quantenheilung einschließt. Sieben Übernachtungen und Holzleiten-Genießer-Pension sind ebenfalls enthalten. Ab 1.100 Euro pro Person.



Fotos: [www.holzleiten.at](http://www.holzleiten.at)

radler und Touren für Mountainbike-Profis stehen ebenfalls zur Auswahl. E-Bikes und Mountainbikes können im Hotel geliehen werden und das Personal hilft mit Tourenmaterial und Tipps – egal ob leicht oder anspruchsvoll – jederzeit weiter. Zum Hotel gehört auch ein eigener Tennisplatz und wer die Bergwelt auf dem Rücken der Pferde erkunden möchte, kann einen Ausritt über das Hotel buchen oder sich eine Kutschenfahrt organisieren lassen. Nach dem Aktivprogramm darf es dann auch ein Sprung in den erfrischend-kühlen Naturbadeteich sein oder in den ganz-

#### **Kontakt**

**HOLZLEITEN  
BIO-WELLNESS-HOTEL**

Familie Wilhelm  
Holzleiten 84 | 6416 Obsteig  
in Tirol, Österreich

[www.holzleiten.at](http://www.holzleiten.at)



**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: adimas, baranq, Boogy, deagreez, djile, industrieblick, jro-grafik, lovelyday12, luckybusiness, Mikko Lemola, peshkova, phongphan5922, Photographee.eu, Rawpixel.com, sdecoret; colourbox.com: Pressmaster; www.holzleiten.at; [pma:]

**Erscheinungsweise**

Vierteljährlich: Februar (1), Mai (2), August (3),  
 November (4)  
 Auflage: 1.250

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:] 12.05.2017.1T



# 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](mailto:markus.wulfange@canadalife.de)

#PMAMAKLERKAMPAGNE

JETZT MITMACHEN

MEIN-MAKLER-VOR-ORT.DE

[ EIGENES PROFIL AUF DEM ONLINE-MAKLER-PORTAL ]  
[ GOOGLE ADWORDS KAMPAGNE ]  
[ INDIVIDUALISIERTER FLYER ]  
[ WERBESPOT MIT INDIVIDUELLEM ABSPANN ]



Jetzt  
Vorteile sichern!  
Wir beraten Sie  
gerne.

T. 0251 3845000-140

Ihre Ansprechpartnerin: Katarina Orlovic | T. 0251 3845000 -140 | korlovic@pma.de

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

T. 0251 3845000 -0 | Fax -111 | info@pma.de | www.pma.de

[pma:]