

# [partner:] magazin

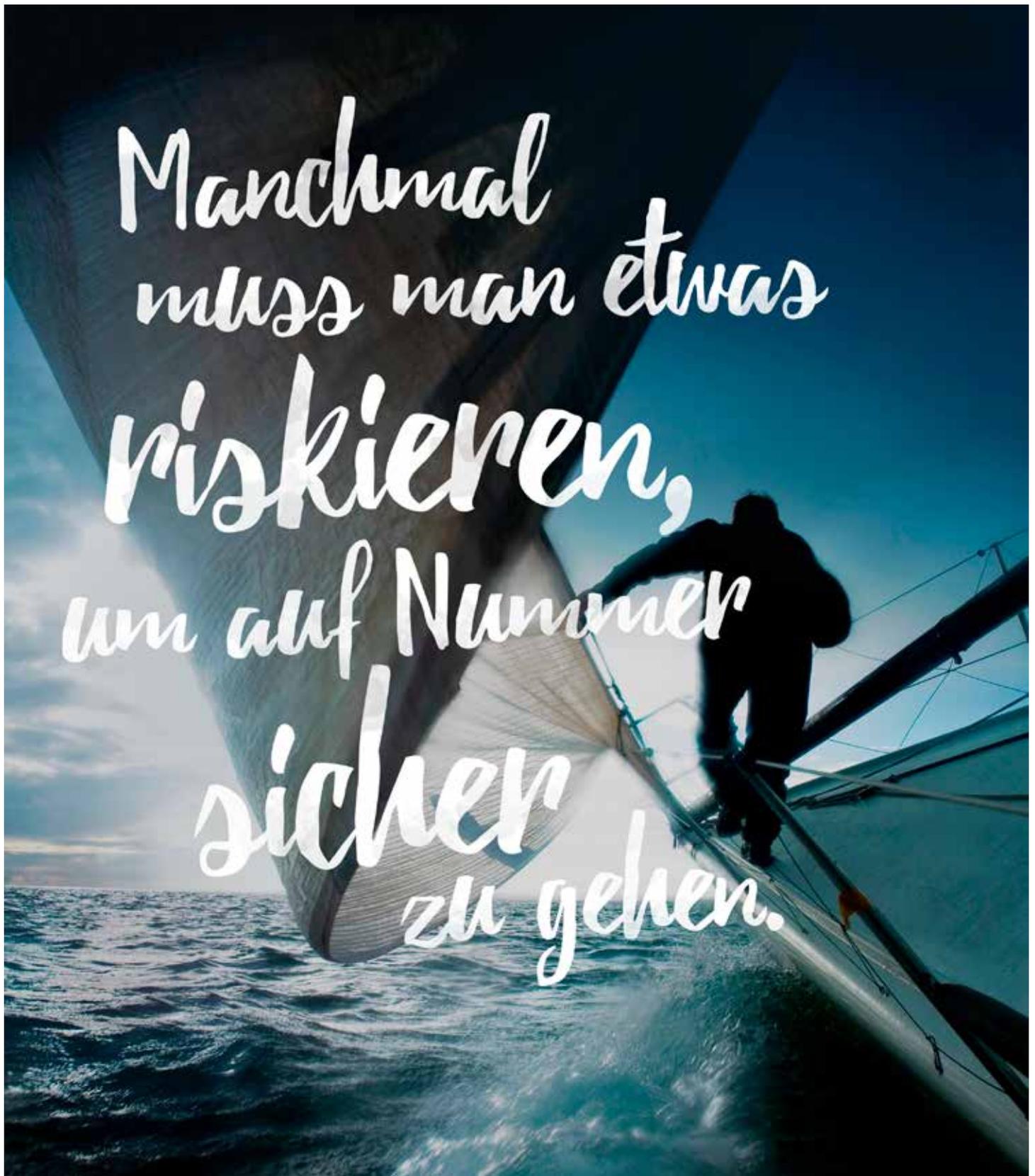


## Schwerpunkt: fit for work

#meinmaklervorort  
Bedarfsorientiertes & leistungsstarkes  
Konzept mit der [pma: Maklerkampagne]

bkv: Gewinn für  
Vertrieb, Arbeitgeber  
und Arbeitnehmer

Betriebliche Krankenzusatzversicherung  
– ein neues Produkt mit sehr großem  
Wachstumspotenzial



**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)

## Liebe Leserinnen und Leser,

in einer Gesellschaft des längeren Lebens haben Gesundheitsförderung und Prävention in jedem Alter und in allen gesellschaftlichen Bereichen eine essentielle Bedeutung. Nun kann man eine gesunde Lebensweise nicht verordnen, aber wir können einen entsprechenden Rahmen schaffen, der es den Mitarbeitern erleichtert, sich dieses Themas anzunehmen und sie motiviert, etwas für die eigene Gesundheit zu tun.

Mittlerweile haben viele Unternehmen erkannt, welche Bedeutung gesundheitsfördernde Angebote in ihrem Betrieb für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben. Gesunde Mitarbeiter stehen auch für ein gesundes Unternehmen. [pma:] hat 2015 ein betriebliches Gesundheitsmanagement implementiert. Hierüber haben wir bereits in der Ausgabe 1|2015 berichtet.

Trotz der Wichtigkeit betrieblicher Gesundheitsförderung haben gerade viele kleine und mittlere Betriebe noch hohen Unterstützungsbedarf, um gesundheitsfördernde Maßnahmen umzusetzen. Aber auch für diese gibt es diverse Möglichkeiten. Durch die Kooperation zwischen PROFESSION FIT und [pma:] ergeben sich für unsere Partner neue Wege in der Kundengewinnung. Vor allem die Kombination von betrieblicher Gesundheitsförderung und betrieblicher Krankenversicherung birgt großes Potenzial. Das Thema Arbeitskraftsicherung (BU) rundet das ganze ab.

Um betriebliche Gesundheitsförderung mit PROFESSION FIT in Unternehmen implementieren zu können, haben interessierte [pma:]-Partner ab Herbst 2017 die Möglichkeit, sich als BGF-Be-

rater zu qualifizieren. Erste Informationen hierzu finden Sie im Schwerpunkt ab Seite 14.

Seit Juli 2017 steht [firma:kompakt] allen [pma:]-Partnern zur Verfügung. Die komplett neue und ebenfalls technologiebasierte Beratungslogik unterstützt [pma:]-Partner bei der Beratung von Gewerbetreibenden im Bereich des Mittelstands. Überzeugen Sie sich am Besten selbst von den vielen Vorteilen, die [firma:kompakt] sowie [prima:beraten] für die Beratung von Gewerbetreibenden als auch Privatpersonen haben. Das digitale Angebot in Kombination mit persönlicher Beratung intensiviert in leichter Art und Weise den Dialog zwischen Berater und Kunden.

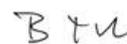
Gesunde Mitarbeiter – gesunder Betrieb. Dies gilt auch für Berater. Urlaub ist eine gute Gelegenheit, um zu entspannen und Kraft nachzutanken. Wir hoffen, Sie konnten in den Sommerferien Ihre Akkus aufladen. Und denen, die noch verreisen, wünschen wir eine schöne und erholsame Zeit.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser neuen Ausgabe.

Beste Grüße



Markus Trogemann



Dr. Bernward Maasjost



---

## [Schwerpunkt: fit for work]

---

- 06 Betriebliche Krankenzusatzversicherung – ein neues Produkt mit sehr großem Wachstumspotenzial \_[pma:]
- 10 bkV: Gewinn für Vertrieb, Arbeitgeber und Arbeitnehmer \_CONSAL MaklerService GmbH
- 12 Arbeitskraft richtig absichern – Mit Sicherheit: NÜRNBERGER \_NÜRNBERGER Versicherung
- 14 Fit for Work – Unternehmen Gesundheit \_PROFESSION FIT
- 18 Berufsunfähigkeitsversicherung im Rahmen der bAV und alternativ auch als Belegschaftsmodell (Schicht III) \_Gothaer Allgemeine Versicherung AG

---

## [Editorial]

---

- 04 Inhaltsverzeichnis
- 78 Impressum

---

## [Vertrieb]

---

- 20 [prima:beraten] Digital durchstarten mit modernem Kundenportal \_[pma:]
- 22 Die neue Gewerbekonzeptpolice [firma:kompakt] \_[pma:]
- 48 Versicherungen für Berufseinsteiger \_[pma:]
- 62 Vor- und Nachteile der GmbH-Gründung für Versicherungsmakler \_Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte



---

## [Lebensversicherung]

---

- 24 bAV – Vorteile fürs Alter nutzen mit einem starken Partner \_Canada Life
- 28 5-Sterne-BU der ERGO 2017 noch attraktiver \_Ergo Group AG
- 30 Umfassend geschützt bei Berufsunfähigkeit: mit EGO Top von HDI \_HDI Vertriebs AG
- 32 Mach-Plus-mit-Protection \_ZURICH Versicherung
- 34 Delta Direkt: Vereinfachte Risikoprüfung und günstiger Risikoschutz erleichtern Beratung \_Lebensversicherung von 1871 s. G. München
- 36 „WeitBlick“: Moderne Vermögensberatung und Alternative zu Sparkonten \_Standard Life
- 38 Beamte – Durchblick für eine spannende Zielgruppe \_SIGNAL IDUNA
- 40 Risikoversicherungen – Kann man nie genug haben! \_[pma:]
- 44 Lebenslange Ausgaben erfordern lebenslanges Einkommen \_[pma:]



## [pma: intern]

- 46 MAKLERKAMPAGNE – Mein Makler vor Ort \_[pma:]
- 61 Jubilare \_[pma:]
- 76 Laufen im Sommer: Training an heißen Tagen \_[pma:]

## [Krankenversicherung]

- 52 Pflege 100 – Kein Mensch ist ein Pflegefall  
\_Barmenia Versicherungen
- 54 Pflegestärkungsgesetz II – die Antwort der Allianz  
\_Allianz Private Krankenversicherungs-AG
- 56 Lebenslanger Pflegeschutz auf Top-Niveau!  
\_Hallesche Krankenversicherung
- 58 Angst vor dem Zahnarzt? \_Janitos Versicherung AG

## [Sachversicherung]

- 68 Gut abgesichert den Wind um die Nase wehen lassen  
\_Mannheimer Versicherung AG
- 72 BF17 – Begleitetes Fahren ab dem 17. Geburtstag  
\_[pma:]

# Betriebliche Krankenzusatzversicherung – ein neues Produkt mit sehr großem Wachstumspotenzial

Betriebliche Krankenzusatzversicherungen sind noch relativ neu auf dem Markt, gelten aber jetzt schon als ein zukunftssträchtiges Versorgungssystem.

[ Nach Einschätzung der Unternehmensberatung Boston Consulting Group bieten bisher nur 15 bis 20 Prozent der großen mittelständischen Unternehmen ihren Angestellten entsprechende Versicherungsprodukte an. Da alle Beteiligten gleichermaßen einen großen Nutzen von einem solchen Angebot haben, wird der betrieblichen Krankenversicherung in den nächsten Jahren jedoch ein hohes Wachstumspotenzial zugeschrieben. Zumal sie hinsichtlich der arbeitgeberfinanzierten Leistungen einen wesentlich günstigeren Einstieg ermöglicht als das Angebot einer betrieblichen Altersvorsorge.

Ob Unternehmen qualifizierte Fachkräfte anwerben und dauerhaft an sich binden können, hängt in Zukunft immer stärker davon ab, welche Zusatzleistungen die Betriebe ihren Mitarbeitern anbieten. Dazu zählt auch ein betriebliches

Krankenversicherungsangebot für die Belegschaft. Die Unternehmen signalisieren damit, dass sie die Bedürfnisse ihrer Mitarbeiter ernst nehmen und sich um deren gesundheitliche Versorgung kümmern. Ein Vorteil für die Mitarbeiter ist, dass die betriebliche Krankenversicherung wesentliche Einschnitte der gesetzlichen Krankenkasse ausgleichen kann. Da aufgrund der demografischen

Entwicklung anzunehmen ist, dass die Versorgungslücken in den gesetzlichen Krankenkassen weiter zunehmen werden, wird es für Arbeitnehmer immer wichtiger, eine zusätzliche Krankenversicherung abzuschließen. Die betriebliche Krankenversicherung als eine von zahlreichen Zusatzleistungen gewinnt damit immer mehr an Bedeutung.

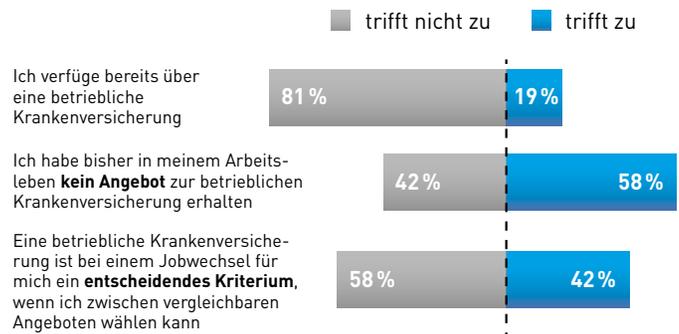
Das Leistungsspektrum einer betrieblichen Krankenversicherung entspricht in der Regel weitgehend dem der etablierten Privaten Krankenversicherung und kann flexibel an das jeweilige Unternehmen angepasst werden. Zu den Bausteinen, aus denen die Unternehmen wählen können, zählen zum Beispiel die Zahnzusatzversicherung, Zusatzversicherungen im ambulanten Bereich oder Krankenhaus sowie Krankentagegeld- oder Auslandskrankenver-

sicherungen. Am häufigsten werden Zahnzusatzversicherungen abgeschlossen, gefolgt von besseren Krankenhausversorgungsangeboten sowie Maßnahmen, die die gesetzlichen Krankenkassen nicht oder nicht mehr zahlen. Der Arbeitgeber kann sich seinem Budget und seinen Präferenzen entsprechend für Kombiprodukte entscheiden.

„Ein Vorteil für die Mitarbeiter ist, dass die betriebliche Krankenversicherung wesentliche Einschnitte der gesetzlichen Krankenkasse ausgleichen kann.“

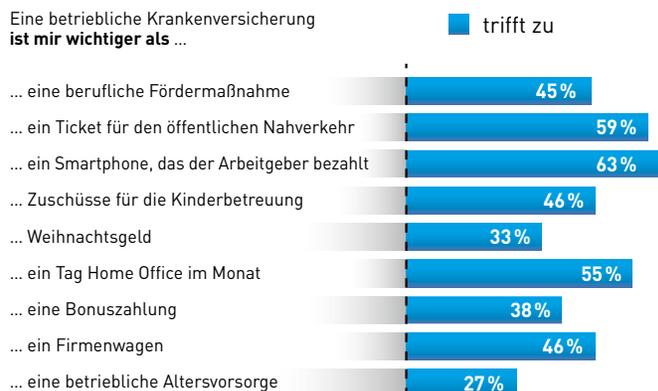
In der Regel schließt bei der betrieblichen Krankenversicherung der Arbeitgeber mit einem Versicherungsunternehmen seiner Wahl einen Gruppen- oder Rahmenversicherungsvertrag ab, dem der einzelne Mitarbeiter als Versicherungsnehmer beitreten kann. Die entstehenden Kosten für diese zusätzliche Versicherung können vom Arbeitgeber entweder in vollem Umfang getragen werden oder er beteiligt sich mit Zuschüssen. Die Aufwendungen des Arbeitgebers sowie die Beiträge zur betrieblichen Krankenversicherung fallen unter die Betriebsausgaben und sind damit steuerlich abzugsfähig. Deshalb wird eine betriebliche Krankenzusatzversicherung von Unternehmen gerne auch als sinnvolle Alternative zu einer Gehaltserhöhung angesehen.

## Betriebliche Krankenversicherung



Quelle: Toluna / Süddeutsche Krankenversicherung; September 2012

## Bedeutung der betrieblichen KV für Arbeitnehmer



So können Arbeitgeber, die ihren Mitarbeitern dieses Zusatzangebot machen, ihre Attraktivität im Wettbe-

„Der Arbeitgeber kann sich seinem Budget und seinen Präferenzen entsprechend für Kombiprodukte entscheiden.“

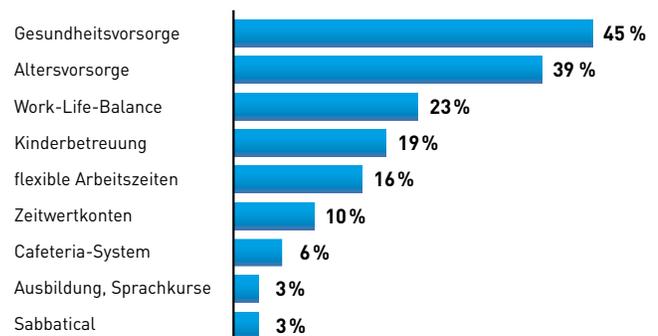
werb um qualifizierte Leistungsträger erheblich erhöhen. Deshalb setzen auch immer mehr Firmen auf den Einsatz der betrieblichen Krankenversicherung als ein wirkungsvolles Instrument des Personalmarketings, das sich ohne hohen Kosten- und Verwaltungsaufwand

bei der Bindung bestehender Fachkräfte und der Suche nach neuen qualifizierten Mitarbeitern einsetzen lässt. Für die Arbeitnehmer sind zwar nach wie vor das Gehalt und die Arbeitsbedingungen ein entscheidendes Kriterium bei der Wahl des Arbeitgebers. Doch zusätzliche Anreize des Betriebes wie Altersvorsorge, Weiterbildung oder flexible Arbeitszeiten, aber insbesondere Zusatzangebote rund um das Thema Gesundheit spielen eine immer größere Rolle.

Außerdem stellt das Unternehmen durch das Angebot einer betrieblichen Krankenversicherung eine verbesserte medizinische Versorgung seiner Mitarbeiter sicher. So können krankheitsbedingte Ausfallzeiten und Frühverrentungen reduziert beziehungsweise vermieden werden, durch die dem Unternehmen erhebliche Kosten entstehen würden. ▶

## Bedeutung der betrieblichen KV für Arbeitgeber

Welche Nebenleistungen werden zukünftig wichtiger?



## Checkliste zum Aufbau der betrieblichen Krankenzusatzversicherung bei Ihren Unternehmern

- ✓ Selektieren Sie „Ihre Arbeitgeber“ mit mehr als 10 Arbeitnehmern
- ✓ Sprechen Sie im nächsten Jahresgespräch das Thema betriebliche Krankenzusatzversicherung an – dieses Gespräch dauert ca. 10 Minuten
- ✓ Zeigen Sie die Vorteile auf:
  - ✓ Bindung der Arbeitnehmer an das Unternehmen
  - ✓ Attraktiver Auftritt des Unternehmens im Arbeitsmarkt zur Anbindung von Fachpersonal
  - ✓ Positives Image des Arbeitgebers als modernes Unternehmen mit attraktiven Leistungen

► Gleichzeitig liegen eine effiziente Heilbehandlung und eine schnelle Genesung vor allem auch im Interesse der Mitarbeiter. Diese wissen den Wert und den Nutzen einer betrieblichen Krankenversicherung spätestens im Leistungsfall zu schätzen, wenn sie beispielsweise von dem zusätzlichen Angebot der Vorsorgeuntersuchungen oder der Behandlung als Privatpatient im Krankenhaus profitieren können.

Eine Aufnahme in die betriebliche Krankenversicherung erfolgt für die Arbeitnehmer in den meisten Fällen ohne weitere Gesundheitsprüfungen und lange Wartezeiten. Das hat für viele Versicherte den Vorteil, dass sie auch dann eine sehr gute gesund-

heitsdaten werden ausschließlich zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherten ausgetauscht und können keinesfalls vom Arbeitgeber eingesehen werden.

Bei den meisten Anbietern besteht außerdem der Vorteil, dass die Versicherten ihre Verträge nach einem Arbeitgeberwechsel oder beim Eintritt in die Rente als Einzelversicherungspolice weiterführen können. Da der Arbeitgeber die Versicherung nur für die Dauer der Betriebszugehörigkeit finanziert, ist es jedoch für die Versicherten ratsam, vor Vertragsabschluss darauf zu achten, dass der Anbieter diese Möglichkeit vorsieht und das Versicherungsverhältnis auch tatsächlich nach dem Ausscheiden aus dem Unternehmen fortgesetzt werden kann.

**„Eine Aufnahme in die betriebliche Krankenversicherung erfolgt für die Arbeitnehmer in den meisten Fällen ohne weitere Gesundheitsprüfungen und lange Wartezeiten.“**

heitliche Versorgung erhalten, wenn sie bisher aufgrund ihrer Vorerkrankungen eine private Zusatzkrankenversicherung nicht oder nur nach Vereinbarung von Risikozuschlägen abschließen konnten.

Werden von Seiten des Versicherers Informationen zum Gesundheitszustand des Mitarbeiters erhoben, werden diese Angaben selbstverständlich streng vertraulich behandelt. Sensible Gesund-

[pma:] bietet allen Partnerinnen und Partnern zum Abschluss einer betrieblichen Krankenzusatzversicherung umfangreiche Informationen und beste Unterstützung: vom ersten Beratungsansatz über alle erforderlichen Unterlagen sowie vollumfängliche persönliche Terminbegleitung beim Unternehmer. Das Team KV hält wie gewohnt alle Tipps und Informationen sowie beste Ansprechpartner des ausgewählten Unternehmens für Sie bereit. ]

[pma:] Team Krankenversicherung

**Eine optimale Gesundheitsvorsorge in jeder Lebensphase ist heute leider nicht mehr selbstverständlich.**



**Mit AXA bieten Sie Ihren Kunden eine maßgeschneiderte Krankenversicherung, die keine Wünsche offenlässt.**

Die gesetzliche Krankenversicherung garantiert heute leider nicht mehr für jeden Menschen die optimale medizinische Versorgung. Mit AXA als Partner können Sie Ihren Kunden jedoch Lösungen bieten, die exakt zu den jeweiligen Wünschen und Lebensumständen passen. Dabei steht die AXA Krankenversicherung nicht nur für exzellente Produkte, sondern auch für einen **individuellen Service**, der Maßstäbe setzt. Profitieren auch Sie von einem zuverlässigen Partner, der Sie rund um das Thema private Krankenversicherung optimal unterstützt!



Ihre Fragen beantworte ich gerne:

AXA Konzern AG - Makler- und Partnernvertrieb  
Hans-Josef Neurohr (Regionalmanager KV/LV)  
hans-josef.neurohr@axa.de  
Mobil: 01520 9372933  
www.axa-makler.de

Maßstäbe / neu definiert



# bKV: Gewinn für Vertrieb, Arbeitgeber und Arbeitnehmer

Bei der betrieblichen Krankenversicherung gibt es nur Gewinner: Arbeitgeber steigern die Leistungsbereitschaft und -fähigkeit ihrer Mitarbeiter und lassen ihnen einen sozialen Mehrwert zukommen. Damit stärken sie die Mitarbeiterbindung, gewinnen an Image, Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit. Arbeitnehmer erhalten ohne Risikoprüfung einen zusätzlichen privaten Krankenversicherungsschutz, den sie auf dem freien Markt in dieser Qualität vielleicht nicht mehr bekämen. Makler können ein großes Vertriebspotenzial ausschöpfen.

[ Die Consal MaklerService GmbH, kurz CMS, begleitet die Makler bei der betrieblichen Krankenversicherung der Bayerischen Beamtenkrankenkasse, einem Unternehmen des Konzerns Versicherungskammer Bayern. Es gibt einige gute Gründe für Makler, bei der bKV gerade mit der CMS zu kooperieren.

## Die CMS bietet ein einzigartiges Arbeitgeberkonzept

Die bKV-Lösungen der Bayerischen Beamtenkrankenkasse enthalten nur Bündel mit ausgewählten Gesundheitsleistungen. Dadurch kann der Vermittler das Thema „Gesundheit im Unternehmen“ beim Arbeitgeber konsequent beraten. Und es

erleichtert ihm die Verwaltung. Durch die Bündelprodukte mit ihrer Fülle von Leistungsmöglichkeiten haben Arbeitgeber und Arbeitnehmer sofort einen Nutzen aus der Investition der bKV. Wir bieten eines der modernsten und vollständigsten bKV-Bedingungswerke im Markt. Gerade für Makler mit dem Schwerpunkt Gewerbe birgt die bKV ein großes Potenzial.

„Wir bieten eines der modernsten und vollständigsten bKV-Bedingungswerke im Markt.“

betriebliche Krankenversicherung	bKV Start (BKV 1)	bKV Basis (BKV 2)	bKV Comfort (BKV 3)	bKV Premium (BKV 4)
 Ambulant	–	–	–	✓
 Stationär	–	–	✓	✓
 Alternative Heilmethoden	–	✓	✓	✓
 Zahn	✓	✓	✓	✓
 Sehhilfen	✓	✓	✓	✓
 Ausland	✓	✓	✓	✓
<b>Zusätzlich: VorsorgePro ist als Einstieg oder Erweiterung abschließbar</b>				
 <b>VorsorgePro</b>	Vorsorgeuntersuchungen, Schutzimpfungen und Malariaprophylaxe, Zahnmedizinische Prophylaxemaßnahmen, Refraktive Chirurgien, Hörhilfen			

### Höchste Expertise in der Firmenversicherung

Noch ein Vorteil der Bündelprodukte: Die bKV-Tarife bleiben lange beitragsstabil. Die Bayerische Beamtenkrankenkasse hat derzeit etwa 3.900 Arbeitgeber mit über 330.000 Personen versichert. Durch diesen großen Bestand ist die Kalkulationsbasis der Beiträge solide, die Prozesse funktionieren, die Fachabteilungen können routiniert helfen. Kurz gesagt: Stabile Beiträge, geringer Verwaltungsaufwand und hervorragender Service – denn das ist jedem Arbeitgeber wichtig.

### Vorerkrankungen sind bei der CMS kein Problem

In der arbeitgeberfinanzierten Variante der bKV entfallen Gesundheitsprüfung, Wartezeiten und Zahnstaffeln. Vorerkrankungen, laufende und sogar angeratene Behandlungen sind vollständig abgedeckt.

Etwas anderes ist bei der bKV auch gar nicht sinnvoll. Denn der Vermittler schließt mit dem Arbeitgeber einen Vertrag für die Arbeitnehmer ab, ohne die Vorerkrankungen der einzelnen Mitarbeiter zu kennen. Bei der Bayerischen Beamtenkrankenkasse ist alles automatisch abgesichert – ganz bestimmt.

### Konkurrenzloser Up-Selling-Prozess

Falls ein Arbeitgeber sein Unternehmen nicht mit einer hochwertigen bKV absichern kann, kann der Chef für seine Mitarbeiter zum Beispiel nur den Bereich Vorsorge übernehmen: Der Tarif „VorsorgePro“ umfasst Leistungen für Vorsorgeuntersuchungen, Schutzimpfungen und Malariaprophylaxe, Zahnvorsorge, LASIK und Hörgeräte. In den ersten drei Monaten nach Vertragsbeginn können die Mitarbeiter ihren Versicherungsschutz individuell aufstocken – auf eigene Kosten, aber zu besonders günstigen Konditionen und ohne Gesundheitsprüfung – zum Beispiel das Einbettzimmer und den Wahlarzt im Krankenhaus oder den Heilpraktiker. Solche Mehrleistungen ermöglichen einen Up-Selling-Prozess mit hohen Einnahmehancen für den Makler und einen positiven Effekt für den Arbeitgeber.

### Einfaches Vertriebskonzept – auch digital

Eine bKV sollte auch für den Arbeitgeber einfach sein. Bei der CMS gibt es nur vier aufeinander aufbauende Tarife plus den Vorsorgetarif. Die CMS hilft dem Vermittler gern in den Gesprächen beim Arbeitgeber, beim Vertragsabschluss und natürlich auch danach bei der Meldung der Arbeitnehmer oder beim Up-Selling.



**FIRMENKUNDE?**

**APP LADEN +**

**ALLES IM BLICK**

**BEHALTEN!**

Die CMS unterstützt Ihre Firmenkunden auch digital: Mit ihrem Arbeitgeber-Portal meldet die Firma dem Versicherer ihre Mitarbeiter und verwaltet den Vertrag. Mit der „RundumGesund-App“ können die Versicherten ihre Rechnungen, Heil- und Kostenpläne usw. fotografieren oder die QR-Codes scannen und elektronisch einreichen. Kein Fax, kein Brief – einfach und schnell! ]

CONSAL MaklerService GmbH

Michael Krzyzek  
(Regionalleiter betriebliche Krankenversicherung)

Wargauer Str. 44 | 81539 München  
Mobil: 0151 25545691  
michael.krzyzek@ukv.de

[www.consal-maklerservice.de](http://www.consal-maklerservice.de)

## Arbeitskraft richtig absichern

# Mit Sicherheit: NÜRNBERGER

Makler wissen: Jeder Kunde benötigt eine Arbeitskraftabsicherung, die auf ihn passgenau zugeschnitten ist. Hierfür braucht es einen Versicherer, der transparent, unkompliziert und verlässlich ist – wie die NÜRNBERGER. Wie wichtig der richtige Partner im Leistungsfall ist, zeigen Erfahrungsberichte.

[ Stefan Witte – begeisterter Hobby-Fußballer – wurde 2008 durch ein Foul das Schien- und Wadenbein zertrümmert. Die Folge: 18 Operationen und ein Jahr Krankenhausaufenthalt. Acht Jahre später der Supergau. Er fiel vom Dach (gelernter Trockenbauer) und verletzte sich an der Wirbelsäule. Genesung und die notwendige Umschulung nahmen insgesamt sechs Jahre in Anspruch. 72 Monate, die er ohne die Leistungen aus der BU-Versicherung der NÜRNBERGER nicht einmal ansatzweise hätte bewältigen können. Witte: „Ich bin froh, dass ich vor vielen Jahren auf meinen Makler gehört und eine Berufsunfähigkeitsversicherung bei der NÜRNBERGER abgeschlossen habe.“

### Der passende Schutz

Schon bei Abschluss der BU-Versicherung wurde auf grundlegend wichtige Vertragspunkte geachtet: eine ausreichend lange Versicherungsdauer, keine zu geringe Höhe für die monatliche BU-Rente ab einer 50-prozentigen BU und einen vorläufigen Versicherungsschutz bis zu einer BU-Jahresrente von 12.000 Euro. Der Service der NÜRNBERGER beginnt schon bei der Antragstellung mit der elektronischen Risikoprüfung der Gesundheitsfragen vor Ort. Kunden mit einer sehr hohen BU-Rente können den kostenlosen M-Check in Anspruch nehmen. Den Ort der Untersuchung legt der Kunde selbst fest.

### Weil Leistung zählt

Für den Kunden ist im Leistungsfall die Unterstützung beim Beantragen der BU-Leistung ein wichtiger Aspekt. Hendrik Bezold, verantwortlich für die BU-Regulierung der NÜRNBERGER: „Mit unserer sehr kurzen Erstreaktionszeit – in der Regel innerhalb von 24 Stunden – wollen wir unseren Kunden in einer besonders schwierigen Phase mit besten Kräften helfen.“

### Immer für den Kunden da

Kunden, die bereits eine BU-Rente beziehen, unterstützt die NÜRNBERGER mit verschiedenen Maßnahmen auf dem Weg zurück ins Arbeitsleben: Bewerbungscoaching, Vermittlung von Praktika sowie Arbeits- und Ausbildungsstellen oder auch die Prüfung von Bewerbungsunterlagen. Dieser Service – in Zusam-

menarbeit mit Reha-Dienstleistern – ist für Bestands- und Neukunden kostenlos.

### Wichtige Änderung 2017: „Strixner IV®“

Die bisherige „iv-Individualvereinbarung®“ wird 2017 abgelöst durch die „Strixner IV®“ – ein Fragen-Antwortenkatalog zur BU-Versicherung der NÜRNBERGER. Damit wird die Beratung des Kunden aktiv unterstützt und das Bedingungsmerk kann noch klarer und transparenter besprochen werden. Dies hilft Fehler in der Beratung zu vermeiden. Weitere Vorteile der „Strixner IV®“: Spezial-Agenturnummern sind nicht mehr erforderlich, Provisionsänderungen bei Vertriebspartnern sind für BU/BUZ-Geschäft nicht relevant. Und die bisherigen Willenserklärungen von Vermittlern, separate Einwilligungserklärungen von Versicherungsnehmern sowie iv-Zertifikate entfallen.

Die „Strixner IV®“ ist in der Beratungstechnologie der NÜRNBERGER BT4all vollständig integriert und für interessierte Makler über ein Passwort aktivierbar.

### Top-3-Anbieter

Schon seit 1884 gibt es die NÜRNBERGER. Heute gehört sie im Bereich der Arbeitskraftabsicherung zu den Top-3-Anbietern in der BU-Versicherung am deutschen Markt mit einem Anteil von 9,2 Prozent. Den Versicherer zeichnet ein langfristig stabiles Prämienniveau, ein exzellentes Bedingungsmerk sowie umfassender Service aus. Der Bestand liegt bei 1,1 Millionen laufender BU-Verträge, davon über 12.100 BU-Rentner. Rund 310 werden monatlich neu anerkannt. ]

### NÜRNBERGER Lebensversicherung AG

Thomas Potthoff (Bezirksdirektion Münster)  
Ludgerstraße 54 | 48143 Münster  
Tel.: 0251 509244  
Mobil: 0151 53841215  
Thomas.Potthoff@nuernberger.de  
www.nuernberger.de



„Die NÜRNBERGER zahlt nicht nur schnell die BU-Rente – sie hat mir auch ins Berufsleben zurückgeholfen.“

Stefan Witte, NÜRNBERGER Kunde  
aus dem Landkreis Stendal

„Und sie bietet für jeden die passende Absicherung der Arbeitskraft.“

Mario Kahrstedt,  
Mehrfachagent aus Stendal

Die ganze Geschichte von  
Stefan Witte im Film auf  
[www.fairantworten.info](http://www.fairantworten.info)

## Für alle Fälle vorsorgen: einfach NÜRNBERGER.

Wenn es um die Absicherung der Arbeitskraft geht, bekommen Sie bei der NÜRNBERGER das komplette Paket. Gestalten Sie den BU-Schutz für Ihren Kunden einfach passend – mit unseren Bausteinen für Krankentagegeld sowie Dread Disease oder alternativ der Grundfähigkeitsversicherung.



Jetzt informieren:  
[www.fairantworten.info](http://www.fairantworten.info)

NÜRNBERGER Lebensversicherung AG  
Bezirksdirektion Münster, Thomas Potthoff  
Ludgeristraße 54, 48143 Münster  
Telefon 0251 509-244, Mobil 0151 53841215  
[Thomas.Potthoff@nuernberger.de](mailto:Thomas.Potthoff@nuernberger.de)



**NÜRNBERGER**  
VERSICHERUNG



**PROFESSIONFIT®**  
YOUR LIFE

## Fit for Work – Unternehmen Gesundheit

Erwerbstätige verbringen durchschnittlich ca. 40 Stunden pro Woche (an Werktagen ca. 40 – 45 Prozent ihrer wachen Zeit) am Arbeitsplatz. In dieser Zeit wirken vielfältige fördernde sowie belastende physische, psychische, soziale, organisatorische und gesellschaftliche Bedingungen einer Arbeitssituation auf die Gesundheit der Arbeitnehmer ein.

[ Aktuell gehen der Deutschen Wirtschaft, und damit dem Mittelstand, mehr als 100 Milliarden Euro durch Krankenfehltagen im Jahr verloren. Tendenz dramatisch steigend: Die Zahl der krankheitsbedingten Ausfälle hat in 2015 mit 587,4 Millionen Tagen einen neuen Rekord erreicht. Das waren rund 44 Millionen oder acht Prozent mehr Krankenfehltagen als noch im Jahr 2014. In den zurückliegenden vier Jahren haben sich die Ausfälle sogar um 28 Prozent ausgeweitet. Der volkswirtschaftliche Schaden ist immens! Wirtschaftswissenschaftler und Institute beziffern den Verlust von Bruttowertschöpfung, also den Wert der nicht produzierten Waren und Dienstleistungen, alleine in 2016, auf insgesamt 131 Milliarden Euro. Das entspricht rund fünf Prozent der gesamten Wirtschaftsleistung Deutschlands.

Vor diesem Hintergrund braucht es eine nachhaltige betriebliche Gesundheitsförderung (BGF). Als BGF bezeichnet man systemische Interventionen in privaten und öffentlichen Betrieben, durch die gesundheitsrelevante Belastungen gesenkt und Ressourcen vermehrt werden sollen. Aber wie senkt man den Kran-

kenstand? Wie steigert man die Produktivität und wie beflügelt man Mitarbeiter, 365 Tage BGF umzusetzen? Indem Mitarbeiter mit dem PROFESSION FIT Portal ausgestattet werden.

PROFESSION FIT ist Deutschlands erfolgreiche digitale betriebliche Gesundheitsförderung.

Einzigartig auf dem deutschsprachigen Markt, unterstützt PROFESSION FIT wirkungsvoll und nachhaltig die Gesundheitsförderung aller Arbeitnehmer. Als einziges System kann es nach DIN Spec 91020 zertifizieren. Entwickelt wurde eine videobasierte, digitale betriebliche Gesundheitscommunity mit Einschluss betrieblicher Gesundheitsförderung als Multikomponentensystem. Das System ist durchgeplant nach dem Präventionsgesetz und dem Leitfaden des GKV Spitzenverbandes und wird von wissenschaftlichen Mitarbeitern begleitet. Es ermöglicht die sichere rechts- und steuerkonforme Durchführung einer zu fördernden BGF Maßnahme hinsichtlich Qualität, Zweckbindung und Zielrichtung mit geringem Aufwand für Kassen wie Unternehmen.





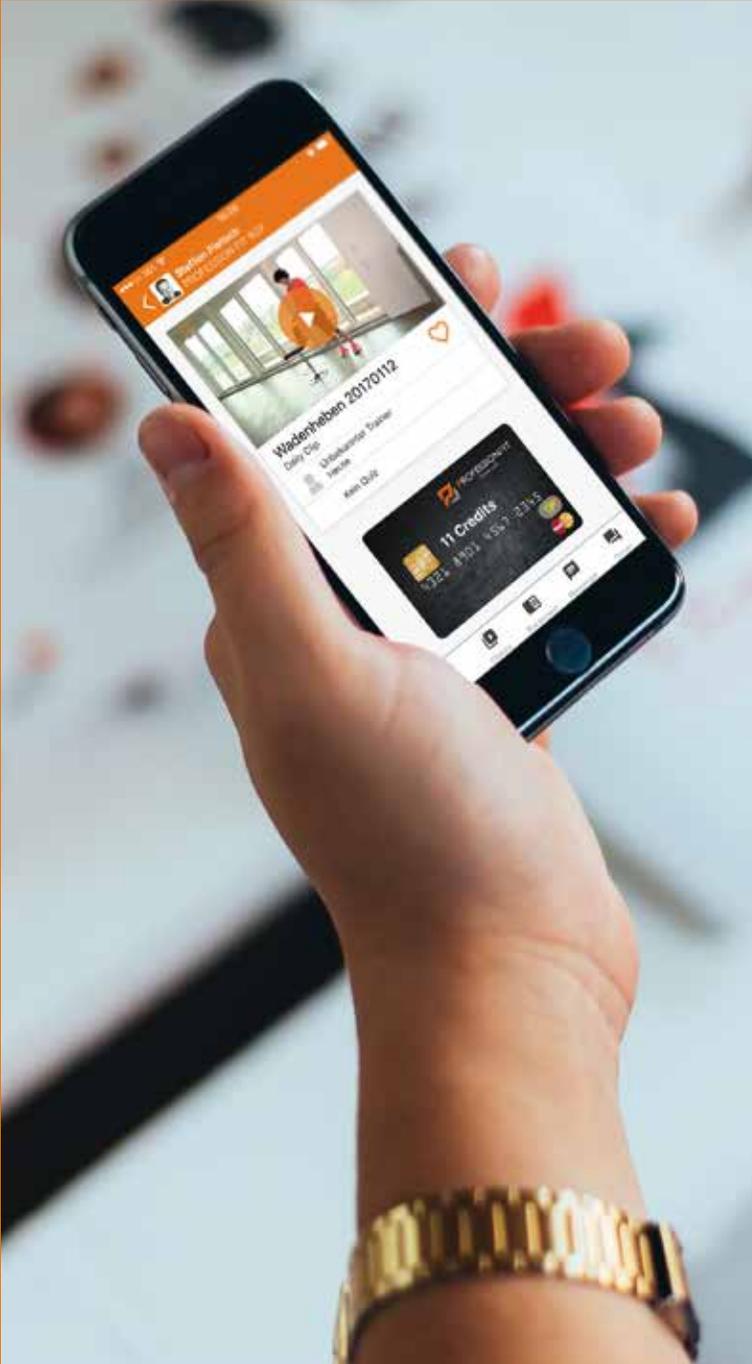
**„Es gibt nicht nur ansteckende Krankheiten, es gibt jetzt auch ansteckende Gesundheit.“**

Das Multikomponentensystem wird im gesamten deutschsprachigen Raum vertrieben, mit Fokus auf dem Mittelstand. Der Reiz von PROFESSION FIT für Arbeitgeber liegt auf der Hand – durch Prävention werden Fehltag der Belegschaft reduziert. Im Gegensatz zu alteingeführten Maßnahmen wird durch PROFESSION FIT die Belegschaft durch die Nutzung hochattraktiver Online Tools schneller und einfacher erreicht. Hinzu kommen zum Teil sehr attraktive Zuschüsse seitens der gesetzlichen Kassen.

### **Betriebliche Gesundheitsförderung in Kombination mit der betrieblichen Krankenversicherung (bKV)**

Verglichen mit der betrieblichen Altersversorgung (bAV) führt die noch recht junge bKV-Sparte noch ein Nischendasein. 42 Prozent der Betriebe wissen bis heute nicht einmal von ihrer Existenz. Zugleich wachsen der Handlungsdruck und Unterstützungsbedarf der Unternehmen in der betrieblichen Gesundheitsförde-

rung. Dies zeigt die aktuelle Studie "Betriebliches Gesundheitsmanagement und betriebliche Krankenversicherung", für die das Marktforschungs- und Beratungsinstitut "Heute und Morgen" 300 Unternehmer befragte. Betrachtet man die aus Arbeitgebersicht drängendsten Herausforderungen im Personalbereich, dominieren deutlich die Themen "Gewinnung und Bindung von Mitarbeitern" (76 Prozent) sowie "wirksame Reduktion krankheitsbedingter Fehlzeiten" (45 Prozent). Hier steckt das große Potenzial von PROFESSION FIT, wie Claus Moldenhauer, Beiratsvorsitzende von PROFESSION FIT und bis Juni 2016 stellvertretender Vorstandsvorsitzender der DAK Gesundheit, weiß: „Betriebliche Gesundheitsförderung muss in jedem Betrieb, vom zwei Mann Unternehmen bis zur 50.000 Mann Unternehmung, stattfinden. Nur gab es bisher kein so nachhaltiges System wie PROFESSION FIT, mit welchem 365 Mal im Jahr an allen Orten Gesundheitstag ist.“ Übrigens planen über 80 Prozent der befragten Unternehmen eine betriebliche Gesundheitsförderung nachhaltig in den nächsten zwei Jahren zu implementieren. Dabei sollte auch die "äußere Verpackung" stimmen. ▶



► **PROFESSION FIT und [pma:] kooperieren exklusiv**  
Durch die Zusammenarbeit von PROFESSION FIT und [pma:] ergeben sich für [pma:]-Partner neue Möglichkeiten in der Kundengewinnung. Das Besondere an dieser Kooperation: [pma:]-Partner bekommen exklusiv die Möglichkeit, die versicherungstechnische und vorsorgeorientierte Beratung und Betreuung der Kunden- und Firmenkontakte durchzuführen, die sich im Rahmen der von PROFESSION FIT betriebenen Plattform für BGF und BGM ergeben.

[pma:]-Partner können ab Herbst 2017 das Team von PROFESSION FIT bei Beratungsterminen mittelständischer Unternehmen in ganz Deutschland begleiten. Unterstützt und gefördert von gesetzlichen Krankenversicherungen und Spitzenverbänden, bekommen [pma:]-Partner einen erleichterten Zugang zum Firmengeschäft und zur Belegschaft. Im Sinne einer langfristigen Betreuung wird in Kombination mit [firma:kompakt] und [prima:beraten] ein unschlagbares Gesamtkonzept angeboten. Dr. Bernward Maasjost sieht ein enormes Potenzial in diesem Geschäftsmodell. „Wir sind besonders stolz auf diese Kooperation. [pma:]-Partnern werden erstklassige Kontakte zu Unternehmen ermöglicht. Gleichzeitig wird die Tür für eine erfolgreiche Beratung zur betrieblichen Krankenversicherung geöffnet. Und für viele weitere Themen.“

Um mit PROFESSION FIT betriebliche Gesundheitsförderung in Unternehmen etablieren zu können, werden interessierte [pma:]-Partner zu BGF-Beratern ausgebildet. Die Beraterausbildung hierzu startet im August und dauert immer zwei Tage. Jeden Monat wird es einmal einen Doppeltag geben. Das Ausbildungsprogramm wurde gemeinsam mit der [pma:]-Geschäftsführung, dem sportwissenschaftlichen Team von PROFESSION FIT und mit erfolgreichen Trainern - u.a. Klaus Fink, Prof. Dr. Schwartz, Markus Hofmann - erstellt. Mit einer offiziellen Urkunde der PROFESSION FIT Academy sowie einem spannenden Außenauftritt startet [pma:] ab Herbst 2017 mit der Beratung. ]

---

## PROFESSION FIT

Businessstower  
Alte Regensburger Str. 26 | 84030 Ergolding  
Tel.: 0871 6600810  
post@profession-fit.de  
www.profession-fit.de

Büro Hamburg  
Lübecker Tor Damm 1 | 20099 Hamburg





**HALLESCHÉ**

Private Krankenversicherung

Morgen so gut wie heute.

Volle Leistung  
zum flexiblen Beitrag!

# OLGAflex: Pflegevorsorge, die immer passt!

Auch nach der Pflegereform ist OLGAflex die perfekte Lösung in Sachen Pflege. Neben der flexiblen Beitragsgestaltung profitieren Ihre Kunden von Leistungen auf Top-Niveau. Mehr Infos unter [www.hallesche.de/vermittler](http://www.hallesche.de/vermittler)

PFLEGETAGEGELD  
**SEHR GUT**  
HALLESCHÉ  
Krankenversicherung a. G.  
OLGAflex.AR

**Handelsblatt**

Im Test: 23 Versicherungen  
[handelsblatt.com](http://handelsblatt.com) - 23.05.2017

Franke | Bornberg

★★★★★  
AUSGEZEICHNET

**M&M RATING**  
Pflegetagegeld

MORGEN → MORGEN

HALLESCHÉ Krankenversicherung aG  
OLGAflex  
Stand: 04/2017  
ID: D 20109

# Berufsunfähigkeitsversicherung im Rahmen der bAV – und alternativ auch als Belegschaftsmodell (Schicht III)

## Berufsunfähigkeitsversicherung im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge

Diese Frage muss sich eigentlich jeder stellen: „Ich bin jung, gesund und sitze im Büro – ist eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) tatsächlich sinnvoll für mich?“ Obwohl die enormen Einkommenseinbußen bei der eigenen Berufsunfähigkeit auf der Hand liegen, setzt sich die Notwendigkeit einer privaten BU-Absicherung nur sehr langsam in den Köpfen der Menschen fest. Oft wird die BU als nicht notwendig oder zu teuer angesehen.

[ Mit der Einführung einer kollektiven BU, die im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) abgeschlossen werden kann, gibt es eine einfache und kostengünstige Variante der BU. Viele Arbeitgeber und Arbeitnehmer kennen diese Möglichkeit bisher leider gar nicht. Dabei kann der Unternehmer mit einem solchen Angebot zudem im Werben um qualifizierte Fachleute deutlich punkten, ob mit finanzieller Beteiligung oder ohne.

### Das Risiko der Berufsunfähigkeit – statistisch erwiesen und gewaltig unterschätzt

Aktuell scheidet jeder Vierte vorzeitig aus dem aktiven Berufsleben aus. Die Hälfte der Betroffenen sind unter 50 Jahre; rund ein Drittel ist noch keine 45 Jahre alt. Die meisten BU-Fälle resultieren aus psychischen Erkrankungen. Die Sozialsysteme leisten nur bei Erwerbsunfähigkeit und kaum mehr als die Grundsicherung. Dabei unterschätzt der überwiegende Teil der Bevölkerung seinen BU-Versicherungsbedarf: So besitzen nur 24 % der deutschen Haushalte eine BU-Police. Der überwiegende Teil der Versicherten hat einen Anspruch von weniger als 1.000 Euro BU-Rente pro Monat; die durchschnittliche BU-Rente liegt bei 558 Euro pro Monat. (Zahlenquelle: MORGEN & MORGEN – Erhebung über den BU-Bestand in Deutschland). Der Fall durch das soziale Netz ist vorprogrammiert.

„ICH BIN JUNG, GESUND  
UND SITZE IM BÜRO - IST EINE  
BERUFUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG  
(BU) TATSÄCHLICH SINNVOLL  
FÜR MICH?“

## Kollektive Berufsunfähigkeitsversicherung – Attraktiv und überzeugend

Um einer solchen Situation vorzubeugen, ist Vorsorge zwingend erforderlich. Dabei bietet sich mit der kollektiven BU eine überzeugende Vorsorgemöglichkeit über die betriebliche Altersversorgung (bAV) an. Sie ermöglicht einen deutlich vereinfachten Zugang zur BU-Vorsorge und bietet ein deutlich attraktiveres Verhältnis von Beitrag und Leistung.

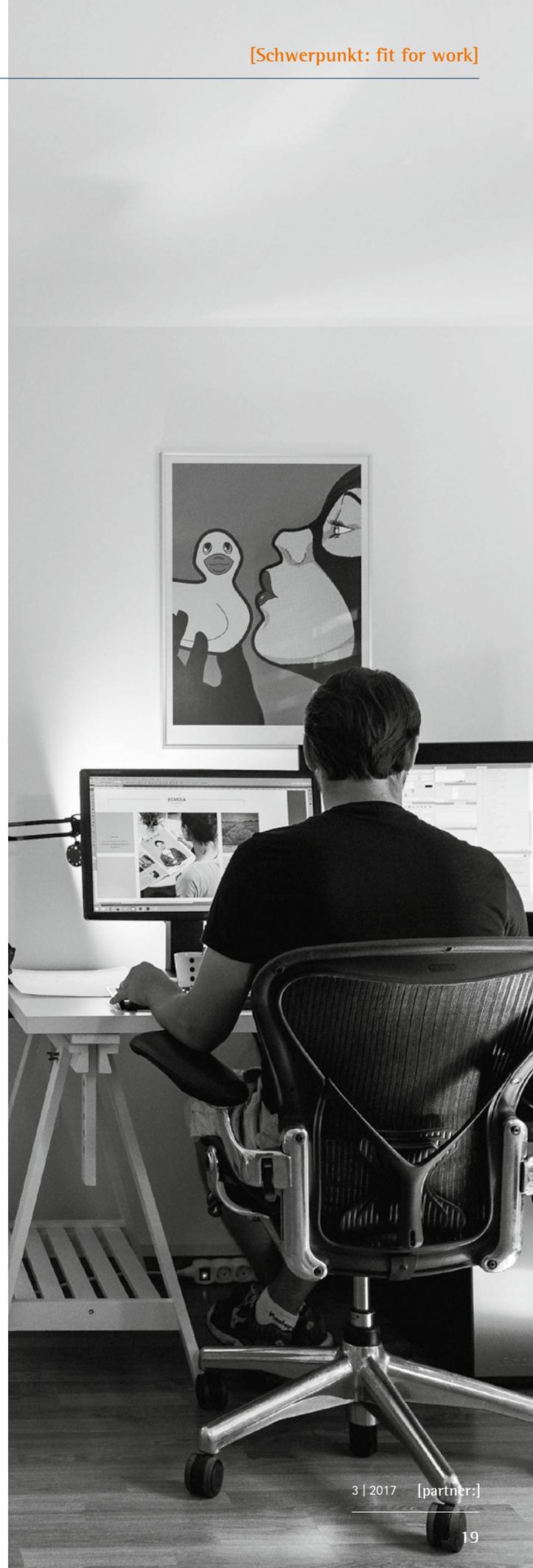
Wählt der Arbeitnehmer die BU-Versorgung über die bAV, erhält er bei gleichem Nettoaufwand eine deutlich höhere versicherte Rente gegenüber der privaten BU-Versorgung. Unter Berücksichtigung der nachgelagerten Besteuerung und eventuell anfallender Sozialversicherungsbeiträge kann der Arbeitnehmer regelmäßig im Leistungsfall von einer um über 10 % höheren BU-Rente profitieren. Zu den Steuer- und Sozialversicherungsersparnissen für Arbeitnehmer wie Arbeitgeber gesellen sich Preisvorteile, die das aufnehmende Versicherungsunternehmen aufgrund von Kollektivkonditionen in der bAV gewähren kann. Auch der Zugang zur BU wird deutlich einfacher. Der Betrieb stellt als Kollektiv eine einheitliche Risikogruppe dar, die übliche Gesundheitsprüfung kann deutlich vereinfacht werden.

## Mehr bieten als andere – mit einer kollektiven BU Fachkräfte finden und binden

Mobilität, Flexibilität und Globalisierung können unter Umständen für eine hohe Mitarbeiterfluktuation verantwortlich sein. Um qualifizierte Mitarbeiter zu akquirieren oder gute Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden, muss der Arbeitgeber mehr bieten als andere. Ein gutes Gehalt sowie ein angenehmes Arbeitsklima bieten viele Unternehmen. Attraktive Versicherungskonditionen für die Zeit der Unternehmenszugehörigkeit sind dagegen noch nicht weit verbreitet. Bei vergleichsweise geringem finanziellen 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 eine kollektive Versicherung lohnt sich – für Arbeitnehmer und Arbeitgeber. ]

Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Thomas Ramscheid (Key Account Manager)  
 Gothaer Allee 1 | 50969 Köln  
 Tel.: 0221 30833884  
 Mobil: 0177 2467564  
 thomas\_ramscheid@gothaer.de  
 www.makler.gothaer.de





**[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.

### 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. ▶

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>



► Darüber hinaus weist [prima:beraten] eine Finanzanalyse auf, mit der der Kunde einfach und unabhängig in wenigen Schritten eigenständig Kalkulationen zur Absicherung, Vorsorge und Ver-

„Es ist wirklich so einfach  
und geht schnell.“

mögensplanung 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. ]

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



Die neue Gewerbekonzeptpolice [firma:kompakt]

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

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

[ Mit [firma:kompakt] bieten wir eine branchenspezifische Lösung in perfekter Passform speziell für das kleingewerbliche Segment, mit einfachstem Angebots- und Antragsverfahren und optimier-

tem Schutz exklusiv für [pma:]-Partner. Mit geringem Verwaltungsaufwand und Online-Abschlussmöglichkeit lassen sich einfach Deckungslücken Ihrer Kleingewerbe-Kunden schließen.

## Highlights exklusiv für [pma:] Partner

### Besserstellungsklausel

Sofern im Schadenfall die Regulierung des unmittelbaren Vorvertrages zu einer günstigeren Regelung für den Versicherungsnehmer/Versicherten führen, finden ausschließlich die Regelungen des Vorvertrages Anwendung.

### GDV-Mindeststandard

Weichen die dem Vertrag zugrundeliegenden Versicherungsbedingungen von den vom GDV empfohlenen zum Nachteil des Versicherungsnehmers ab, wird der Versicherer auf Wunsch des Versicherungsnehmers nach diesen Bedingungen regulieren. ▶

### ▶ Produktvorteile für Kunden und Vermittler

- Einfaches Verbundprodukt für Gewerbe-/Firmenkunden
- Deckungsvorschläge und Aufbereitung differenziert für ausgewählte Branchen
- Sehr einfache, optisch ansprechende Oberfläche für die Beratung von Kunden
- Sehr einfache Möglichkeit zur Simulation der Auswirkung unterschiedlicher Deckungen auf Gesamtbeitrag
- Einfaches Schließen von Deckungslücken
- Direkter Online-Abschluss mit sofortiger Deckungszusage
- Geringer Verwaltungsaufwand
- Umbrella Deckung

## Vielfalt trifft Individualität:

Mit [firma:kompakt] branchenspezifische Lösung in perfekter Passform.



## Ablauf Berechnung und Antragstellung

Aufruf des Kunden im ELVIS.one und Start des Rechners über den Button [firma:kompakt]. In nur wenigen Minuten ist die Berechnung des Risikos möglich. Im Anschluss kann der Antrag online abgeschlossen werden. Das Speichern von Berechnungen ist auch möglich.

Beim HDI wird der Antrag automatisch verarbeitet und die Policingung angestoßen. Sie erhalten umgehend eine E-Mail mit einer Deckungsbestätigung sowie den Antragsunterlagen und Bedingungen. Ihr Kunde erhält innerhalb weniger Tage seine Police per Post.

## Keine zusätzliche Antragseinreichung an [pma:] erforderlich!

Der Antrag geht direkt online an die [pma:]. Sie müssen uns diesen daher nicht mehr per E-Mail/Fax/Post einreichen. Das Vertragsobjekt ist sofort nach dem Onlineabschluss im ELVIS.one am Kunden sichtbar.

Im ELVIS.one finden Sie alle Informationen und Unterlagen unter dem PSC-Code 1306T. ]

[pma:] Team Sach-Gewerbe



## bAV – Vorteile fürs Alter nutzen mit einem starken Partner

Die betriebliche Altersversorgung, gerade als Direktversicherung, ist für viele eine feste Stütze bei der individuellen Altersvorsorge. Mit GENERATION business von Canada Life profitieren Unternehmen und Mitarbeiter dabei von den Renditechancen der Aktienmärkte.

[ Zufriedene Mitarbeiter sind ein ausschlaggebender Erfolgsfaktor für kleine und mittelständische Unternehmen (KMUs). Darum ist es für sie besonders wichtig, ihre Mitarbeiter zu motivieren und an das Unternehmen zu binden. Mit einer betrieblichen Altersversorgung (bAV) zeigen Arbeitgeber zudem soziale Verantwortung für ihre Mitarbeiter.

Eine bAV wird von den Arbeitnehmern sehr geschätzt, da sie ihnen klare Vorteile bietet: Sie sparen aus dem Brutto, reduzieren so Steuer- und Sozialabgaben und bauen mit geringem Eigenaufwand ein Polster für den Ruhestand auf. Möglicherweise beteiligt sich auch der Arbeitgeber noch mit einem Zuschuss an der bAV.

### Potenziale bei KMUs nutzen

Trotz dieser Vorteile gibt es beim Thema bAV gerade bei KMUs noch großen Handlungsbedarf: Denn immer noch haben hier viele Arbeitnehmer keine bAV. Aus unterschiedlichen Gründen: Einerseits

mögen Unternehmen den organisatorischen Aufwand scheuen, den eine bAV vermeintlich mit sich bringt. Andererseits werden teilweise vorhandene bAV-Angebote aus unterschiedlichen Gründen nicht angenommen. Canada Life unterstützt Vermittler und Unternehmen hier mit einem ganzheitlichen Beratungsansatz, um dieses Potenzial zu nutzen und die Durchdringungsquote der bAV zu erhöhen.

Das Kommunikationspaket „Mit wenig Aufwand Mitarbeiter motivieren!“ von Canada Life hilft Vermittlern dabei, das Thema beim Gespräch in den Fokus zu stellen und Entscheidern in KMUs ein Konzept zur Mitarbeitermotivation aufzuzeigen, das genau zu deren Bedürfnissen passt. Wesentlich ist die Ausgangslage des Unternehmens: Sucht etwa ein Mittelstandsunternehmen eine gut durchdachte Standardlösung ohne zu viel Komplexität? Oder will ein Arbeitgeber verschiedene Durchführungswege kombinieren, damit Flexibilität und Leistungsfähigkeit der Betriebsrente optimiert werden?

Mit Gesprächsunterlagen gibt Canada Life Vermittlern Material an die Hand, um das Gespräch zu gestalten und die Ergebnisse in einem Erfassungsbogen festzuhalten. Auf Basis des Erfassungsbogens erstellt der Versicherer dem Geschäftspartner dann schnell und unkompliziert ein individuelles bAV-Konzept für den Kunden.

### Renditeorientiert vorsorgen

Damit die Arbeitnehmer im Alter dann auch ein ausreichendes Einkommen erhalten, ist ein renditeorientiertes Produkt wichtig. Denn während die Lebenserwartung der Deutschen steigt, bleiben die Zinsen auf dem Tiefpunkt. Eine Ausgangslage, die konventionelle Betriebsrenten stark unter Druck setzt. Für den längeren Lebensabend braucht man auch mehr Rendite.

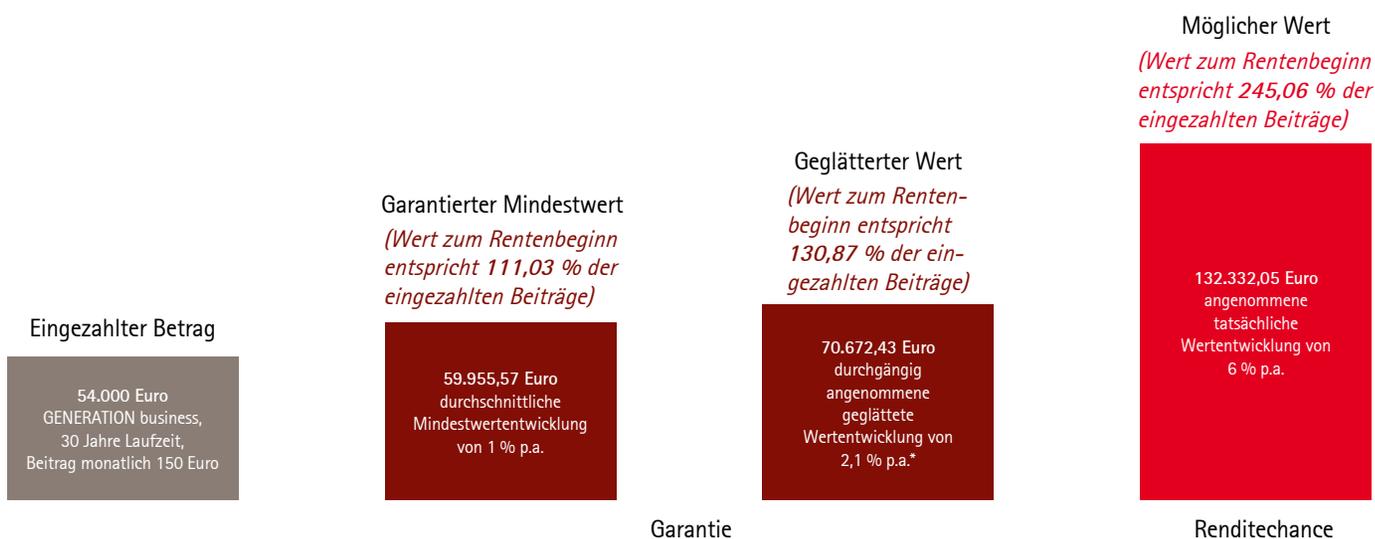
Die GENERATION-Policen von Canada Life, die auch als Betriebsrente zur Verfügung stehen, verknüpfen Ertragschancen mit Sicherheit: durch ein renditeorientiertes Kapitalmarkt-Investment ▶

▶ mit endfälligen Garantien. Diese endfälligen Garantien ermöglichen höhere Renditechancen als klassische Rentenversicherungen, da der Versicherer so viel freier investieren kann.

### Gut abgesichert Erträge schaffen

So legt der UWP-Fonds mit über 40 Prozent deutlich stärker in Sachwerten an, als dies bei klassischen Policen üblich ist. Und er hat damit bereits Erfolgsgeschichte geschrieben: Zum 31. Mai 2017 verzeichnete der Fonds 6,2 Prozent p.a. tatsächliche Wertentwicklung seit Auflegung (31.01.2004) – nach Fondskosten und trotz Finanzkrise und Niedrigzins.

Durch die endfälligen Garantien brauchen Kunden nicht zu fürchten, dass sie ihr Ersparnis durch Kurseinbrüche zu Rentenbeginn aufs Spiel setzen. Diese greifen, wenn die bedingungsgemäßen Garantievoraussetzungen erfüllt sind: Laufen die Börsen gut, profitieren die Kunden von der guten Wertentwicklung und bekommen den tatsächlichen Fondswert ausbezahlt.



\* Stand April: 2016. Der geglättete Wertzuwachs wird jedes Jahr im April für das Folgejahr festgelegt.

GENERATION bussiness erzielt Topergebnisse bei der Ablaufleistung. Der mögliche Wert mit 6 % p.a. kann die eingezahlten Beiträge um 245,06 % steigern.

Hinweis: Es handelt sich bei der Darstellung um ein vereinfachtes Beispiel zur Illustration der Funktionsweise zum Rentenbeginn. Wertentwicklungen aus der Vergangenheit lassen keine Rückschlüsse auf zukünftige Wertentwicklungen zu. Bitte beachten Sie die bedingungsgemäßen Garantievoraussetzungen. Bei neuen Verträgen wird der Beitrag in den GENERATION UWP-Fonds II investiert.

\* Stand 31.03.2016. Auflegung des GENERATION UWP-Fonds | am 31.01.2004

Bei schwachen Börsen greifen hingegen die endfälligen Garantien: Ein Glättungsverfahren erzeugt mit einem jährlich deklarierten geglätteten Wertzuwachs neben dem tatsächlichen einen geglätteten Wert. Zum 01.04.2017 betrug dieser zum fünften Mal in Folge 2,1 Prozent. Seit Auflegung des UWP-Fonds ergibt sich im Durchschnitt ein geglätteter Wert von 2,9 Prozent p.a. Zum

Vertragsende ist dem Kunden neben einer Beitragsgarantie ein geglätteter Wert von mindestens 1 Prozent p.a. sicher. Der Kunde bekommt jeweils den höchsten dieser drei Werte ausbezahlt. So erzielt das UWP-Prinzip für die Kunden in jeder Marktlage das bestmögliche Ergebnis. ▶

► **Beratungsunterstützung per App und mit dem VorsorgePLANER**

Neben dem Kommunikationspaket unterstützt Canada Life Vermittler auch online bei der bAV-Beratung: mit der Beratungs- und Berechnungssoftware VorsorgePLANER und der VorsorgeAPP. Der VorsorgePLANER bildet dabei alle relevanten Faktoren ab, auf die es bei einer Betriebsrente ankommt. So ermöglicht er eine bedarfsgerechte Beratung für alle Kunden. Die Vorteile und die Systemrendite der zweiten Schicht können Vermittler hier schnell und einfach aufzeigen.

Mit dem „Brutto-Netto-Rechner bAV“ in der VorsorgeAPP können Kunden auch mobil beraten werden. Mit seiner Hilfe können Vermittler veranschaulichen, wie sich die Beiträge in eine betriebliche Altersversorgung auf das Nettogehalt eines Kunden auswirken. Zusätzlich wird der tatsächliche Nettoaufwand dargestellt und die mögliche Rente angegeben, die sich mit dem GENERATION business für den Kunden ergeben kann.

**Ein starker Partner**

Auch bei der bAV ist ein Partner wichtig, der starke Versicherungslösungen anbietet und durch langjährige Erfahrung und eine ausgezeichnete Finanzkraft überzeugt. Denn schließlich laufen die Verträge jahrzehntelang, und man möchte sich auch in Zukunft in guten Händen wissen.



„Mit dem „Brutto-Netto-Rechner bAV“ in der VorsorgeAPP können Kunden auch mobil beraten werden.“

Die finanzielle Standfestigkeit von Canada Life wurde im Mai bestätigt: Die

Assekuranz-Ratingagentur Assekurata bescheinigte der Canada Life Deutschland erneut eine sehr starke Finanzkraft (AA-) mit stabilem Ausblick. Das Unternehmen erhält dieses Rating damit zum fünften Mal in Folge.

Auch die hervorragende Finanzstärke der kanadischen Muttergesellschaft, The Canada Life Assurance Company, wird immer wieder von den führenden Ratingagenturen bestätigt. ]

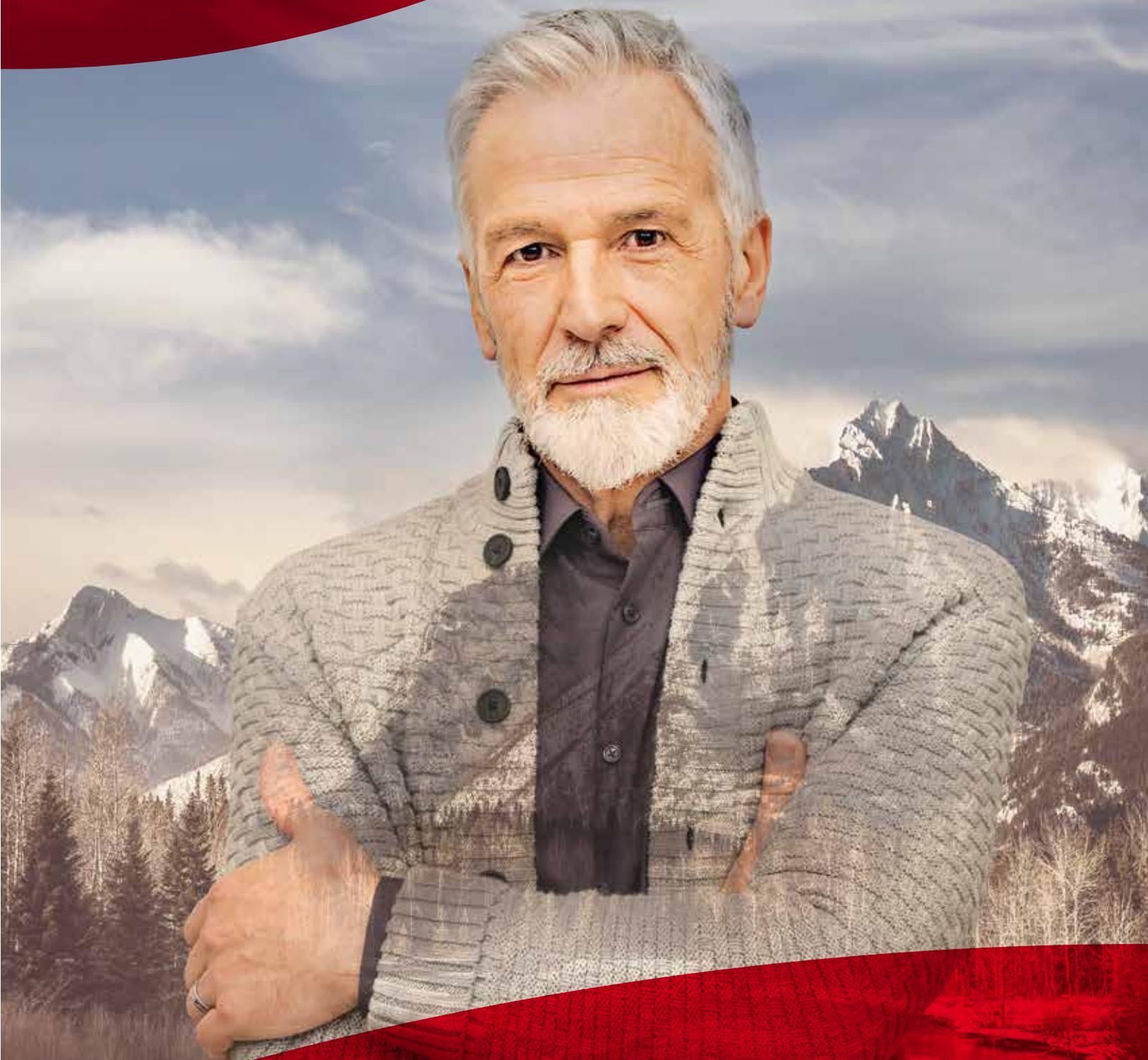


Ratingagentur	Bewertung & Rating
A.M. Best Company	Finanzstärke A+ (hervorragend)
DBRS Limited	Finanzstärke AA (ausgezeichnet)
Fitch Ratings	Kapitalkraft des Versicherers AA (sehr stark)
Moody's Investors Service	Kapitalkraft des Versicherers Aa3 (ausgezeichnet)
Standard & Poor's Ratings Services	Kapitalkraft des Versicherers AA (sehr stark)

Ratings für The Canada Life Assurance Company, die Muttergesellschaft der Canada Life Assurance Europe pic, zum Stand Mai 2017. Aktuelle Informationen dazu finden Sie auf [www.canadalife.com](http://www.canadalife.com).

**Canada Life**

Markus Wulfange (Bezirksdirektor)  
 Postfach 1763 | 63237 Neu-Isenburg  
 Tel.: 06102 3061900  
 Markus.Wulfange@canadalife.de  
 www.canadalife.com



**MEHR RENTE** durch Garantiekonzepte mit Renditechancen, die funktionieren.\* Seit 1847 vertrauen uns Kunden weltweit in der Altersvorsorge und Risikoabsicherung.

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)

\* Tatsächliche Wertentwicklung des UWP-Fonds seit Auflegung (31.01.2004):  
6,3 % p.a., seit 5 Jahren: 9,2 % p.a., Stand: 31.03.2017

# 5-Sterne-BU der ERGO 2017 noch attraktiver

Die neue ERGO Berufsunfähigkeitsversicherung ist das ideale Produkt zur Absicherung des Arbeitseinkommens im Rahmen einer privaten Vorsorge. Es handelt sich um eine selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU). Somit braucht sie nicht mit anderen Versicherungen (z.B. Risiko-LV) gekoppelt werden.

[ Die Bedingungen der SBU gehören mit zum Besten, was Vertriebspartner und Kunden am Markt bekommen können. Ein besonderer Produktbestandteil ist die Kombination der SBU mit einer Krankentagegeldversicherung der DKV. ERGO garantiert bei der Kombi-Lösung eine lückenlose Versorgung – trotz unterschiedlicher Leistungsdefinitionen in der Krankenversicherung und in der Lebensversicherung. Damit kann ERGO eine mögliche finanzielle Lücke schließen und dem Kunden Planbarkeit und Sicherheit geben. Für dieses Jahr hat ERGO die BU nochmals optimiert.

Die Preisgestaltung der Berufsunfähigkeitsversicherungen unterliegt am Markt einem starken Wandel. Wir haben mit der Tarifgeneration 2017 unsere Prämien optimiert – und sind hierdurch für zahlreiche Berufe noch attraktiver geworden.

Mit der Tarifgeneration 2017 ist bei der BU für Schüler und Auszubildende die abstrakte Verweisung entfallen. Damit gilt nun für alle Zielgruppen die konkrete Verweisung. Vorteil: Der Versicherte kann nur dann auf eine neue Tätigkeit verwiesen werden, wenn er diese bereits tatsächlich ausübt.

Die Nachversicherungsgarantie (Erhöhung der BU-Rente ohne erneute Gesundheitsprüfung bis zu 500 Euro/Monat) kann künftig – zusätzlich zu den bereits vorhandenen Anlässen – auch bei einem Wechsel vom Studium / der Ausbildung in den Beruf genutzt werden.

Mit der Tarifgeneration 2017 wurde auch eine neue „Billigungsklausel“ für die ERGO Rente Chance und ERGO Rente Garantie

zusammen mit der ERGO Berufsunfähigkeitsversicherung eingeführt. Der elektronische Antrag des Kunden kann nun – auch wenn ein geringer Zuschlag erforderlich ist – ohne erneute Unterschrift des Kunden ausgefertigt werden. Eine Umstellung – wie bisher – auf das Anfrageverfahren ist durch die Verwendung der Billigungsklausel nicht mehr notwendig. Der Vertragsschluss wird damit in diesen Fällen deutlich einfacher. Der Kunde wird über die Änderung sowohl im Urkunden-Anschreiben als auch in der Urkunde selbst auf die abweichende Policierung hingewiesen.

**„WIR HABEN MIT DER  
TARIFGENERATION 2017  
UNSERE PRÄMIEN  
OPTIMIERT.“**

## **Komfortable Gesundheitsprüfung bei hohen BU-Renten**

Vertriebspartner und ihre Kunden haben beim Abschluss hoher BU-Renten die Möglichkeit, die Erhebung der Gesundheitsdaten komfortabel organisieren zu lassen.



Die examinieren medizinischen Fachkräfte von Medicals Direct kommen zum Kunden – sei es zu ihm nach Hause oder an den Arbeitsplatz.

Der Abschluss hoher Absicherungen hat immer einen Arztbesuch zur Folge. Das war bisher oftmals lästig und umständlich für den Kunden, der selber aktiv werden musste:

- Komplizierte Terminvereinbarung
- Abhängigkeit von Terminvorgaben des Arztes
- Umständlicher Weg zum Arzt
- Wartezeit beim Arzt

Das muss nicht sein. ERGO bietet Ihren Kunden den kostenfreien Service „M-Check direct“ an, der die Erhebung der Kundendaten deutlich vereinfacht. Kunden profitieren auf Wunsch vom Know-how des Dienstleisters Medicals Direct. Dieser verfügt über jahrelange Erfahrung und hat sich am Markt etabliert.

Die examinieren medizinischen Fachkräfte von Medicals Direct kommen zum Kunden – sei es zu ihm nach Hause oder an den Arbeitsplatz. Natürlich sind die Experten an die Schweigepflicht gebunden. Alle für den Versicherungsvertrag relevanten Aspekte werden untersucht und an ERGO weitergegeben. Konkret ergeben sich dadurch folgende Vorteile:

- Terminvereinbarung durch Medicals Direct entsprechend dem Kundenwunsch
- Keine langen Warte- und Bearbeitungszeiten
- Schnellerer Versicherungsschutz
- ERGO übernimmt Kosten der Untersuchung komplett

### Top-Ratings für die ERGO-BU

Die ERGO Berufsunfähigkeitsversicherung ist seit ihrem Markteintritt vielfach ausgezeichnet worden. Die jüngste Bewertung kommt von Franke & Bornberg. Die ERGO Lebensversicherung als BU-Versicherer wurde im Februar 2017 als eine von wenigen Versicherern mit der Höchstbewertung „FFF“ ausgezeichnet. Die ERGO Berufsunfähigkeitsversicherung als Produkt hat erneut die Auszeichnung „FFF Plus“ – ebenfalls die höchstmögliche Bewertung – erhalten.

Und im Schadenfall zeigt sich, wer das BU-Geschäft beherrscht: Die ERGO Leben hat bei den Testkriterien „Kundenorientierung in der Leistungsregulierung“ und „Stabilität des BU-Geschäfts“ mit „hervorragend“ abgeschnitten. Außerdem weist die ERGO Leben beständig die niedrigsten Prozessquoten auf – ein klares Signal für hohe Kundenzufriedenheit. ]

## „ERGO GARANTIERT BEI DER KOMBILÖSUNG EINE LÜCKENLOSE VERSORGUNG.“

ERGO Group AG

Hans Jörg Metze  
Maklerbetreuer Direktionsbevollmächtigter  
Regionaldirektion Makler Köln Gesundheit

Scheidtweilerstr. 4 | 50933 Köln  
Tel.: 0221 924029153  
Mobil: 0172 2955587  
Hans.Joerg.Metze@ergo.de  
www.ergo.de

## Umfassend geschützt bei Berufsunfähigkeit: mit EGO Top von HDI

Auf dem Markt gibt es eine Vielzahl von Tarifen zur Absicherung der Arbeitskraft. Ebenso groß sind auch die qualitativen Unterschiede bei den Angeboten. HDI bietet mit der Berufsunfähigkeitsversicherung EGO Top einen hochwertigen Schutz mit einem ausgezeichneten Bedingungsmerkmal und hervorragenden Services bei der Risikoprüfung und im Leistungsfall.

[ Das Produkt überzeugt zusätzlich mit der Nachversicherungsgarantie. Damit kann die Leistung bei Bedarf an die aktuelle Lebenssituation des Kunden angepasst werden – und das ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Gerade jüngere Zielgruppen, wie Berufseinsteiger, jüngere Einkommensbezieher und Existenzgründer können deshalb von der Nachversicherungsgarantie besonders profitieren. Sie haben die Möglichkeit, sich bereits in jungen Jahren von Anfang an günstig

und gleichzeitig hochwertig absichern. Und wenn es notwendig ist, lässt sich der Leistungsbedarf einfach ohne weitere Gesundheitsfragen anpassen.

### Maximale Flexibilität

Der Versicherungsschutz kann mit der Nachversicherungsgarantie in der sogenannten freien Phase bis 5 Jahre nach dem Versicherungsbeginn ohne erneute Gesundheitsprüfung jederzeit erhöht

werden. Die freie Phase endet, wenn die versicherte Person das 37. Lebensjahr vollendet hat. Danach folgt die ereignisgebundene Phase. In dieser Zeit bis zur Vollendung des 50. Lebensjahres kann der Versicherungsnehmer nach dem Eintritt von bestimmten Ereignissen seinen Schutz jeweils anpassen. Die Liste dieser Anlässe ist umfangreich: Heirat und die Geburt von Kindern zählen

Darüber hinaus geben Experten bei der Risikoprüfungshotline kompetent Auskunft, unter anderem zur Berufsgruppeneinstufung. Sie beantworten Fragen zu wichtigen medizinischen Risiken, Sport und Hobbies. Zusätzlich bietet der „M-Check“ einen weiteren professionellen Service im Bereich der Risikoprüfung. Denn wenn der Kunde eine Jahresrente mit mehr als 30.000 Euro abschließen möchte ist

## Gerade jüngere Zielgruppen, wie Berufseinsteiger, jüngere Einkommensbezieher und Existenzgründer können deshalb von der Nachversicherungsgarantie besonders profitieren.

ebenso dazu wie die Aufnahme eines Darlehens zum Kauf einer Immobilie, der Abschluss einer Berufsausbildung, der Weg in die erste Selbstständigkeit oder der Pflegefall vom Ehepartner.

EGO Top ermöglicht in der freien Phase durch die Nachversicherungsgarantie eine Verdopplung der Anfangsrente. In der an Ereignisse gebundenen Phase kann der Kunde seine Rente sogar pro Ereignis um bis zu 100% erhöhen.

„Mit der Nachversicherungsgarantie erhalten Kunden maximale Flexibilität bei ihrer Lebensplanung“, sagt Dr. Tobias Warweg, Vorstand Maklervertrieb / Kooperationsvertrieb bei der HDI Vertriebs-AG. „Es gibt nur wenige Anbieter, die diese Option für beide Phasen bzw. in diesem Umfang anbieten. Mit der Anzahl der vertraglich vereinbarten Ereignisse und der Ausübungsmöglichkeit bis Alter 50 liegen wir über dem Marktdurchschnitt.“

### Schnelle und serviceorientierte Risikoprüfung

EGO Top punktet darüber hinaus mit besonderen Services bei der Risikoprüfung, um den Kunden schnell und zuverlässig zu unterstützen. Dabei sorgen die Risikovorabfrage und eine Risikoprüfungshotline für eine schnellere Annahmeentscheidung. Der Kunde hat im Rahmen der Risikovorabfrage bereits die Möglichkeit, vor Antragstellung seinen Versicherungsschutz prüfen und beurteilen zu lassen, ohne dass diese Anfrage dauerhaft gespeichert wird. Innerhalb von 48 Stunden weiß er, ob HDI ihm den gewünschten BU-Schutz anbieten kann. Mit der außerdem angebotenen elektronischen Risikoprüfung am Point of Sale ist es möglich, noch während des Beratungsgesprächs eine valide Auskunft über den möglichen Versicherungsschutz zu geben. Das Ergebnis der Vorabfrage ist gleichzeitig das Ergebnis der Antragsprüfung. In 80 % der Fälle wird die Anfrage damit im ersten Anlauf entschieden.

eine erweiterte Gesundheitsprüfung erforderlich. Mit dem kostenlosen Service M-Check entfällt das zeitraubende Zusammentragen aller Gesundheitsnachweise wie z.B. dem ärztlichen Zeugnis.

### Professionelle Hilfe im Leistungsfall

Wer berufsunfähig wird, steht an einem Wendepunkt. Gerade in dieser schwierigen Situation kann der Leistungsantrag zu einer zusätzlichen Belastung werden. Deshalb gilt bei HDI der Grundsatz „Reden statt schreiben“: Das Unternehmen hat als einer der ersten BU-Versicherer einen „Vor-Ort-Kunden-Service“ und „Teleclaiming“ eingeführt.

Im Leistungsfall können Kunden mit individueller und professioneller Unterstützung rechnen:

- Die Kontaktaufnahme erfolgt zeitnah und persönlich – direkt nach der Meldung des Leistungsfalls.
- Kunden werden genau darüber informiert, welche Unterlagen notwendig sind, um den Leistungsantrag zu prüfen. Wichtige Daten werden z.B. auch im Gespräch gemeinsam aufgenommen.
- Die Services von HDI sorgen dafür, die Bearbeitungszeit zu senken und tragen deutlich zur schnelleren Entscheidung der Leistungsanträge bei. ]

HDI Vertriebs AG

Angebots- und Beratungsservice

Charles-de-Gaulle-Platz 1 | 50679 Köln  
Tel.: 0221 14463074  
angebot@hdi.de  
www.hdi.de/berufsunaehigkeit

# Mach-Plus-mit-Protection

Mit schlüssigem Vertriebskonzept die LVRG-Reform als Chance begreifen



[ „Der deutsche Lebensversicherungsmarkt erlebt eine grundlegende Veränderung“ oder „das LVRG greift tief in das Geschäftsmodell der Lebensversicherer ein“ – solche Äußerungen sind durch die Implementierung des Lebensversicherungsreformgesetzes, kurz LVRG, häufig zu hören. Aufgrund der Änderungen durch das Gesetz zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte und der in diesem Zuge verringerten Vergütung im Altersvorsorgebereich sind Versicherer und Vermittler im Besonderen vertriebsseitig gezwungen, sich umzusehen. Die Zurich Versicherung legte daher in diesem Sinne ein neues Vertriebskonzept mit dem Fokus auf dem vielfältigen Angebot im Bereich Biometrie auf. Mit dem Konzept „Mach Plus mit Protection“ präsentiert Zurich den Vermittlern einen Mix aus zielgerichteter Unterstützung mit Beratungsunterlagen, Tools wie dem Beratungsnavigator, Marketingmaterialien inkl. mehreren Endkunden-Caroots und einer neuen Kundenansprache.

## Kein Stillstand bei der Mach-Plus-mit-Protection-Kampagne

Das Protection-Konzept unterstützt dabei mit fünf Produkt-Lösungen umfassend bei der Kundenberatung im Bereich Existenzschutz und bietet den Kunden alle Möglichkeiten, sich gegen die finanziellen Folgen bei Verlust der Arbeitskraft abzusichern. Als Alternative zur BU-Absicherung sind ebenfalls Erwerbsunfähigkeits-, Grundfähigkeits- oder schwere Krankheitenabsicherung im Portfolio-Mix integriert. Zur Absicherung der Angehörigen sind Risikolebensversicherungen im Angebot.

Und diese Produkte werden stetig optimiert. So wurde der Zurich Eagle-Star-Krankheits-Schutzbrief ab dem 1.4. 2017 durch eine Steigerung des Leistungsumfangs bei gleich bleibender Prämie noch einmal besser. Darüber hinaus erweitert Zurich das Produktportfolio im Bereich Biometrie stetig weiter, so zum Beispiel mit der Keyman-Police zur Absicherung besonders wichtiger Personen eines Unternehmens, der Family-Care-Police für Mütter und Väter oder mit dem Grundfähigkeits-Schutzbrief für Kinder. ]

Für weitere Informationen besuchen Sie einfach unsere Website: [www.mach-plus-mit-protection.de](http://www.mach-plus-mit-protection.de)

Zurich Versicherung

Karlheinz Gierz  
Zurich Gruppe Deutschland  
Mobil: 0172 6558107  
[karlheinz.gierz@zurich.com](mailto:karlheinz.gierz@zurich.com)  
[www.zurich-leben.de](http://www.zurich-leben.de)

# WER GANZE ARBEIT LEISTET, SOLLTE BEI DER VORSORGE KEINE HALBEN SACHEN MACHEN.

Fähigkeiten wie Gehen, Bücken oder der Gebrauch der Hände sind für Ihren Kunden selbstverständlich. Doch was ist, wenn sie diese Fähigkeiten durch eine Krankheit oder einen Unfall verlieren? Sichern Sie besonders Ihre handwerklich tätigen Kunden finanziell ab: mit dem Grundfähigkeits-Schutzbrief.

[zurich-leben.de](http://zurich-leben.de)



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

  
**ZURICH®**



## Delta Direkt: Vereinfachte Risikoprüfung und günstigerer Risikoschutz erleichtern Beratung

Die Delta Direkt ist ein renommierter Anbieter für innovative Risikolebensversicherungen. Die Tarife eignen sich insbesondere für die Finanzierung privater Immobilien und für den Erwerb von Arztpraxen oder Kanzleien. Die vereinfachte Risikoprüfung erleichtert die Beratung zur Immobilienfinanzierung. Ein weiterer attraktiver Pluspunkt: Die Delta Direkt hat die Prämien in vielen Konstellationen gesenkt. Die Preissenkung kann bis zu 20 Prozent betragen.

[ Wer sich den Traum von der eigenen Immobilie erfüllen will, wagt einen großen finanziellen Schritt. Gleiches gilt für den Weg in die Selbstständigkeit. Der Erwerb einer Praxis oder Kanzlei ist mit hohem finanziellen Aufwand verbunden. Meist muss ein Darlehen aufgenommen werden. Was aber, wenn der Hauptverdiener ausfällt und die Raten nicht mehr gezahlt werden können? Zumindest finanziell lässt sich für den Todesfall vorsorgen. Insbesondere für die Absicherung einer Immobilien- oder Praxisfinanzierung eignen sich die Risikolebenstarife der Delta Direkt. Sie berücksichtigen sowohl gleich bleibende als auch sich wandelnde finanzielle Risiken.

Für die maßgeschneiderte Hypothekenabsicherung empfiehlt sich zum Beispiel der Tarif RL4. Werden die finanziellen Belastungen von Jahr zu Jahr geringer, sinkt auch das versicherte Risiko. Der Versicherungsschutz passt sich dieser Änderung optimal an. So ermöglicht er eine Absicherung der jährlich regelmäßig sinkenden Restschulden. Durch Anpassung an den Verlauf des Grundschuldlehens bietet die Delta Direkt hier einen günstigen Schutz. Und: Kunden müssen Beiträge je nach Eintrittsalter nur zwischen 70 und 90 Prozent der Laufzeit zahlen.

### Vereinfachte Risikoprüfung für den Immobilienkauf

Für neu erworbene private Immobilien, Arztpraxen oder Kanzleien hat die Delta Direkt die Risikoprüfung vereinfacht. Das gilt für Verträge mit Versicherungssumme von bis zu 400.000 Euro. Kunden beantworten wenige Gesundheitsfragen direkt im Antrag. Dazu gehören zum Beispiel Körpergröße, Gewicht oder bestimmte Erkrankungen und verschreibungspflichtige Medikamente in den vergangenen fünf Jahren ebenso wie eine Frage zu möglichen erhöhten Unfallrisiken im Beruf oder in der Freizeit. Das erleichtert die Beratung. Denn weder Vermittler noch Kunden beschäftigen sich gern mit Gesundheitsfragen und Fragen zu biometrischen Risiken.

Die vereinfachte Risikoprüfung kann zum Einsatz kommen für versicherte Personen bis 49 Jahre, die auch Darlehensnehmer sind. Sie gilt für Darlehen, die nicht älter als sechs Monate sind. Die Summe der beantragten Todesfallabsicherung darf nicht höher sein als die Summe des Darlehens. Außerdem muss der Vertrag ohne Dynamik auskommen.

### Bonuskriterien für niedrige Beiträge

Ein Bonussystem sorgt bei der Delta Direkt zudem für günstige

Beiträge. Alle Tarife berücksichtigen Faktoren wie Familienstand, Anzahl der Kinder, Ausbildung und Rauchverhalten bei der Beitragsberechnung. Dabei gilt: Je geringer das individuelle Risiko, desto höher der Delta Bonus. So kann die Delta Direkt faire und niedrige Beiträge anbieten.

Zudem hat die Delta Direkt die Prämien in vielen Konstellationen angepasst. Die Preissenkung kann bis zu 20 Prozent betragen. So zahlt beispielsweise ein 30 Jahre alter unverheirateter Handwerker mit Hauptschulabschluss fast 17 Prozent weniger. Die Versicherungssumme beträgt in diesem Fall 150.000 Euro; die Vertrags-



**„Für neu erworbene private Immobilien, Arztpraxen oder Kanzleien hat die Delta Direkt die Risikoprüfung vereinfacht.“**

laufzeit dauert zehn Jahre. Für eine 35-jährige verheiratete Diplomingenieurin mit einem Kind sinkt die Prämie um circa 10,5 Prozent, wenn von einer Versicherungssumme von 150.000 Euro und Vertragslaufzeit von 20 Jahren ausgegangen wird. Vorausgesetzt ist in beiden Fällen, dass sie einen geeigneten Body-Mass-Index (BMI) haben und seit mindestens zehn Jahren Nichtraucher sind. Zu besonderen Anlässen wie Heirat oder Geburt eines Kindes lässt sich der Risikoschutz ohne erneute Risikoprüfung anpassen.

### Risikoschutz dem Leben anpassen

Finanzielle Risiken sind sehr vielfältig. Je nachdem, wie hoch das Risiko ist, wie die Entwicklung und die Dauer zu bewerten sind oder wer die Folgen zu tragen hat. Die Delta Direkt bietet dafür vier bedarfsgerechte Absicherungsmöglichkeiten, die unterschiedliche Risikosituationen optimal absichern: konstante Risikoabsicherung, gegenseitige Partnerabsicherung, lineare Kreditabsicherung und die bereits genannte maßgeschneiderte Hypothekenabsicherung.

Die konstante Risikoabsicherung (RL 1) ist das klassische Modell zur Absicherung von Familie und Ehepartner. Mit konstant hoher Versicherungsleistung ist der Schutz gegen konstant hohe Risiken bedarfsgerecht anpassbar. Auch dieser Tarif eignet sich zur Absicherung eines Immobiliendarlehens. Beim Tarif RL 2 zur Gegenseitigen Partnerabsicherung werden zwei Personen innerhalb eines Vertrages wechselseitig abgesichert. Das können Doppelverdiener in einer Lebensgemeinschaft oder Ehe sein, aber auch Geschäftspartner. Mit der linearen Kreditabsicherung (RL 3) passt sich die Versicherungsleistung einer konstant abnehmenden Kreditbelastung kontinuierlich an. Damit lässt sich die Schuldentilgung bei Krediten und Darlehen sicherstellen. Auch hier gilt:

Beiträge müssen je nach Eintrittsalter nur zwischen 70 und 90 Prozent der Laufzeit entrichtet werden.

### Über die Delta Direkt

Die Delta Direkt ist eine 100-prozentige Tochter der Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871). Mit der Delta Direkt haben Sie einen Partner für die Risikolebensversicherung, der die wichtigsten Voraussetzungen für eine qualitäts-, leistungs- und serviceorientierte Zusammenarbeit erfüllt – ein Leben lang. Das belegen auch ausgewählte Ratings. Im Belastungstest von Morgen & Morgen schneidet die Delta Direkt als Risikolebensversicherer ohne Zinsgarantien mit „ausgezeichnet“ ab. Das Mutterunternehmen der Delta Direkt, die LV 1871, wurde im Morgen & Morgen Belastungstest ebenfalls mit „ausgezeichnet“ bewertet. Darüber

hinaus wurde die LV 1871 von Fitch zuletzt im September 2016 zum zwölften Mai in Folge mit dem Rating A+ ausgezeichnet.

### Ihr persönlicher Ansprechpartner für Voranfragen:

Insbesondere auf die Risikoprüfung legen Delta Direkt und LV 1871 viel Wert. Zwischen 40 und 50 schriftliche Voranfragen erhält das Team der LV 1871 Risikoprüfung täglich per E-Mail. Hinzu kommen zahlreiche Anfragen per Telefon. Dafür nehmen sich die Risikoprüfer viel Zeit und legen dabei größten Wert auf ein optimales Prüfungsergebnis im Interesse des Versicherten. [pma:]-Partnern steht Ulrich Patten in der Filialdirektion Düsseldorf für erste Voranfragen zur Verfügung. Alternativ können Vermittler auch das neue Onlinetool [www.quickrisk.de](http://www.quickrisk.de) verwenden. Das Tool eignet sich besonders für einfache Anfragen. ]

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

Ulrich Patten (Vertriebsassistent Filialdirektion Düsseldorf)  
Berliner Allee 47 | 40212 Düsseldorf  
Tel.: 0211 8620240 / 0211 86202413  
[ulrich.patten@lv1871.de](mailto:ulrich.patten@lv1871.de)  
[www.lv1871.de/duesseldorf](http://www.lv1871.de/duesseldorf)

Thomas 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)

# „WeitBlick“:

## Moderne Vermögensübertragung und Alternative zu Sparkonten

Standard Life hat eine neue fondsgebundene Lebensversicherung aufgelegt, die sich rund um die Themen „Erben und Schenken“ dreht. Die Lebensversicherung richtet sich an Kunden mit einem frei verfügbaren Vermögen von 25.000 Euro bis fünf Millionen Euro, das sie in Form eines Einmalbeitrages anlegen möchten. „WeitBlick“, so der Name der Versicherung, bietet nicht nur die Möglichkeit zur Vermögensübertragung zu Lebzeiten, sondern dank des Auszahlungsplans auch zur flexiblen Aufstockung der eigenen Rente.

☐ Mit Hilfe der „Family Option“ können Versicherungsnehmer frühzeitig ihr Vermögen zwischen den Generationen übertragen, indem sie ihren Vertrag auch mit zwei Versicherungsnehmern und/oder zwei versicherten Personen ausgestalten können. Dabei können sie selbst entscheiden, ob sie ihren Ehepartner, ihr Kind oder eine andere ihnen nahestehende Person als zweiten Versicherungsnehmer einbinden möchten. Die „Family-Option“ ermöglicht zum Beispiel, die bei Schenkungen häufig zur Anpassung an steuerliche Freibeträge genutzte 1 Prozent zu 99 Prozent Aufteilung zu wählen – oder jede andere individuell passende Kombinationen aus ganzzahligen Prozentzahlen.

Für diese Vermögensübertragung zu Lebzeiten sind weder notarielle Beurkundungen noch spätere testamentarische Aktualisierungen notwendig. Zudem können Versicherungsnehmer Freibeträge bei der Erbschafts- und Schenkungssteuer nutzen.

„WeitBlick“ bietet darüberhinaus einen flexiblen Auszahlungsplan mit verschiedenen Varianten. Der Plan mit monatlichen, viertel-, halb- oder jährlichen Zahlungen kann als Ergänzung zu bereits vorhandenen Rentenzahlungen aus der gesetzlichen Rente, der privaten oder betrieblichen Altersvorsorge genutzt werden.

Dabei kann der Auszahlungsplan flexibel in Höhe und Laufzeit geändert werden. Für Kunden, die also lebensbegleitend investieren wollen und durch einen regelmäßigen Auszahlungsplan die bestehenden Zahlungen aus gesetzlicher Rente oder privater Vorsorge aufstocken möchten, ist WeitBlick das geeignete Instrument.

„WeitBlick“ enthält einen automatisch eingeschlossenen Todesfallschutz und wird im Erlebensfall in Form einer Kapitalauszahlung an den Versicherungsnehmer ausgezahlt. Die eingeschlossene Todesfalleistung wird bis zu einem Betrag von 2,5 Millionen Euro ohne Risikoprüfung angeboten.

### Breite Fondsauswahl in fünf Risikostufen

Der Sparanteil des Einmalbeitrages und möglicher späterer Zuzahlungen werden in Fonds investiert, die der Versicherungsnehmer selbst auswählt. Die Fondsauswahl besteht aus

Fonds der Standard-Life-Gruppe wie den Multi-Asset-Fonds der drei MyFolio-Fondsfamilien oder Absolute-Return-Strategien. Erstere decken fünf verschiedene Risikoeinstufungen von „defensiv“ bis „sehr chancenorientiert“ ab und bieten sowohl aktiv von Standard Life Investments gemanagte Fonds (MyFolio SLI managed Fonds) als auch passive Indexfonds (MyFolio passiv focussed Fonds). Zudem eröffnen die MyFolio Multi Manager Fonds den Zugang zu ausgewählten Fonds führender Vermögensverwalter aus aller Welt. Einmal pro Monat können die Kunden kostenlos in andere Fonds umschichten. Standard Life gewährt außerdem für alle aktuell angebotenen Fonds einen Kundenbonus, der dem Vertrag jeden Monat in Form von Fondsanteilen gutgeschrieben wird. Dank der Option des Startmanagements kann das Fondsvermögen zudem schrittweise und kostenlos in der Anfangsphase der Vertragslaufzeit von einem risikoärmeren Fonds in die gewünschte Fondsauswahl umgeschichtet werden. Damit sollen in der Startphase Anleger vor plötzlichen starken Einbrüchen an den Aktienmärkten geschützt werden.

Für Vermittler bietet „WeitBlick“ eine sehr gute Möglichkeit, die attraktive Zielgruppe 45plus anzusprechen und neue Kundengruppen im Segment „Erben & Schenken“ zu erschließen. Für diejenigen Vermittler, die schon in diesem Segment tätig sind, bietet WeitBlick eine interessante Alternative zu den bestehenden Lösungen am Markt. Denn mit der Kombination aus Vermögensübertragung und Auszahlungsplan können Merkmale innerhalb eines Produktes geboten werden, die es so bislang noch nicht gegeben hat. Mit „WeitBlick“ bietet Standard Life einen Tarif, den der Vermittler sehr gut im Bereich der Ruhestandsplanung einsetzen kann. ]

---

### Standard Life

Thorsten Will (Senior Sales Consultant)

Lyoner Straße 15 | 60528 Frankfurt

Sales Hotline: 0800 2214747

Mobil: 0172 6871493

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



# Beamte – Durchblick für eine spannende Zielgruppe

**Von wegen: Beamte müssen sich keine Sorgen machen. Auch die Staatsdiener haben mit Versorgungslücken und unzureichender Absicherung zu kämpfen. Unser Erfolgs-Tipp: Kennen Sie die kritischen Bereiche und bieten Sie passgenaue Lösungen an.**

[ Es gibt rund zwei Millionen Beamte in Deutschland. In der Regel handelt es sich hierbei um gut informierte Menschen, die ein starkes Interesse an Finanz- und Versicherungsthemen und damit an entsprechender Beratung zeigen. Es kann sich also durchaus lohnen, sich mit den Ansprüchen, Bedürfnissen und Besonderheiten dieser anspruchsvollen, solventen Zielgruppe zu befassen.

## Beamter ist nicht gleich Beamter

Der Beamtenstatus kann auf Widerruf (in der Ausbildung), auf Probe (Bewerber auf den Beamtenstatus auf Lebenszeit), auf Zeit (z. B. politisches Amt) oder auf Lebenszeit lauten. Diese Status sind entscheidend für die Versorgung und Absicherung der Beamten.

## Die Versorgungslücken wachsen

Auch für Beamte gilt: Die staatliche Absicherung bei Dienstunfähigkeit und die Pensionsansprüche bieten keine 100-prozentige Absicherung. In Zukunft ist mit weiteren Absenkungen der gesetzlichen Ansprüche zu rechnen und folglich mit einem Wachstum bereits bestehender Versorgungslücken. Es besteht klarer Handlungsbedarf für alle Beamten, Richter und Soldaten, die den eigenen Lebensstandard absichern möchten.

## Lückenhafte Versorgung bei Dienstunfähigkeit

Wie auch bei Angestellten stellt die eigene Arbeitskraft die Existenzgrundlage für Beamten dar. Ein Verlust dieser alles entscheidenden Kraft ist aber leider jederzeit möglich – und oftmals nur unzureichend abgesichert.

In über 50 Prozent der Fälle sind Psyche und Verhaltensstörungen der Auslöser für eine Dienstunfähigkeit. Aber auch Erkrankungen des Muskel-/Skelettsystems zählen mit 15 Prozent zu den häufigen Ursachen, ebenso wie Erkrankungen des Nervensystems mit 10 Prozent.

Je nach Ursache der Dienstunfähigkeit kann der Beamte unterschiedliche Ansprüche geltend machen. Diese sind abhängig von der Dienstzeit und den letzten ruhegehaltsfähigen Dienstbezügen. Im vielen Fällen allerdings liegt das Ergebnis dieser komplizierten Berechnungen unterhalb der dann zur Auszahlung kommenden Mindestversorgung von derzeit rund 1.641 Euro für Ledige und rund 1.729 Euro für Verheiratete.

Das bedeutet selbst für langjährige Beamte auf Lebenszeit eine Lücke von mehreren hundert Euro im Monat.

Für Beamte auf Widerruf und auf Probe sieht es noch ernster aus. Ausgerechnet bei Freizeitunfällen oder Krankheit sind diese Gruppen gar nicht oder vollkommen unzureichend abgesichert. Während Beamte auf Widerruf nahezu gänzlich ohne Absicherung dastehen, können Beamte auf Probe wenigstens im Falle einer Dienstunfähigkeit durch Dienstbeschädigung oder -unfall mit einer Mindestversorgung rechnen.

## Unsere Lösungen für die Dienstausfall-Lücke

Die Dienstunfähigkeitsversicherung der SIGNAL IDUNA bietet passgenauen Schutz. Die Versicherungshöhe wird exakt dem Bedarf und Status des Beamten angepasst und das Bedingungs-

Beamter A		Beamter B	
Versorgungsfall 2017		Versorgungsfall 2017	
Heutiges Alter	40 Jahre, ledig	Heutiges Alter	50 Jahre, ledig
Dienstzeit	20 Jahre	Dienstzeit	20 Jahre
20 Jahre x 1,79375 %	35,88 %	20 Jahre x 1,79375 %	35,88 %
Zurechnungszeit 40. bis 60. Lebensjahr zu 2/3 = 13,33 Jahre x 1,79375 %	23,91 %	Zurechnungszeit 50. bis 60. Lebensjahr zu 2/3 = 6,67 Jahre x 1,79375 %	11,98 %
Ruhegehaltssatz	59,79 %	Ruhegehaltssatz	47,84 %
ruhegehaltfähige Dienstbezüge	2.800 Euro	ruhegehaltfähige Dienstbezüge	2.800 Euro
Ruhegehalt (gerundet) ohne Versorgungsabschlag	1.674 Euro	Ruhegehalt (gerundet) ohne Versorgungsabschlag	1.340 Euro
mit 10,8 % Versorgungsabschlag	1.493 Euro	mit 10,8 % Versorgungsabschlag	1.195 Euro
jedoch Mindestversorgung	1.641 Euro	jedoch Mindestversorgung	1.641 Euro

werk gegebenenfalls um optionale Klauseln ergänzt. So können beispielsweise Vollzugsdienstunfähigkeit, Feuerwehrdienstunfähigkeit und spezielle Soldatenklauseln integriert werden.

Die allgemeine Dienstunfähigkeitsabsicherung ist für alle Beamte fester Bestandteil der Berufsunfähigkeitsversicherung, also aufpreisfrei mitversichert.

Bieten Sie besonders jungen Beamten auf Widerruf und auf Probe besondere Vorteile: Über den Abschluss von zwei Verträgen kann eine hohe DU-Rente von bis zu 1.500 Euro abgesichert werden. Bei Verbeamtung auf Lebenszeit bleiben 750 Euro / 900 Euro / 1.100 Euro Monatsrente (laufbahn- und besoldungsgruppenabhängig) bestehen.

Ebenfalls wichtig für Ihre Kunden zu wissen: Die SIGNAL IDUNA leistet ohne eigene medizinische Prüfung, wenn der Beamte aufgrund eines Gutachtens eines Amtsarztes oder eines beamteten Arztes wegen Dienstunfähigkeit entlassen oder in den Ruhestand versetzt wird. Es besteht bei einem entsprechenden Verdacht lediglich die Möglichkeit, die Richtigkeit der vorvertraglichen Anzeigen zu prüfen.

### Die Altersvorsorge-Lücke für Beamte

Bei der Altersvorsorge sind Beamte durch ihren Pensionsanspruch zwar erst einmal besser gestellt als Angestellte, müssen aber dennoch zunehmend mit Versorgungslücken rechnen. Insbesondere seit der Kürzung durch das Versorgungsänderungsgesetz ging es seit 2003 bergab mit der Höhe der Pensionen. Inzwischen

liegt die maximal erreichbare Pension mit 71,75 Prozent (nach 40 Dienstjahren!) der letzten ruhegehaltfähigen Dienstbezüge für Beamte immer noch deutlich unter dem zu empfehlenden Minimum von 80 Prozent.

### Produkte und Lösungen für die Altersvorsorge von Beamten

Außer der betrieblichen Altersvorsorge können Beamte von jedem privaten Vorsorgeprodukt profitieren. Sie sind riesterfähig, haben einen Anspruch auf Rürup-Förderung und profitieren in besonderem Maße von der Ertragsanteilbesteuerung der privaten Rente.

Grundlage eines passgenauen Angebotes ist stets eine eingehende Beamtenversorgungsanalyse, die Sie gerne über Ihren Berater anfordern können.

Sie sehen, es gibt bei der Zielgruppe Beamte einige interessante Ansatzpunkte für eine kompetente, erfolgreiche Beratung. Weitere Unterlagen, Anträge und Vertriebsunterstützung erhalten Sie wie immer im Maklerportal unter: [maklerportal.signal-iduna.de](http://maklerportal.signal-iduna.de) ]

#### SIGNAL IDUNA

Vertriebsservice Lebensversicherung  
Joseph-Scherer-Str. 3 | 44139 Dortmund  
Tel.: 0231 39032  
[west.leben@signal-iduna.de](mailto:west.leben@signal-iduna.de)  
[www.maklerportal.signal-iduna.de](http://www.maklerportal.signal-iduna.de)

# Risikoversicherungen – Kann man nie genug haben!

Risikolebensversicherungen sichern im Todesfall preisgünstig die Hinterbliebenenversorgung und dienen zur Absicherung von Verbindlichkeiten/Finanzierungen. Es steht allein die finanzielle Absicherung der Hinterbliebenen für den Fall des Todes des Versicherten im Mittelpunkt. Stirbt die versicherte Person, erhält der Bezugsberechtigte die vereinbarte Versicherungssumme.





[ Verschiedene Tarifvarianten lassen sich umsetzen – und erfüllen damit unterschiedliche Bedürfnisse. Unterschieden werden kann nach dem Umfang der Versicherungssumme in der Laufzeit in:

- **Tarife mit konstanter Versicherungssumme über die gesamte Laufzeit** – Häufigste Absicherungsform für Familien zur Hinterbliebenenvorsorge. Zum Ausgleich des inflationsbedingten Wertverlustes sollte eine dynamische Anpassung der Versicherungssumme möglich sein und Nachversicherungs-

optionen für risikoerhöhende Umstände (Heirat, Geburt etc.) enthalten.

- **Tarife mit variabler Versicherungssumme über die Laufzeit** – Interessant für die Absicherung bei konkreten Sicherungsaufgaben, die in der Laufzeit konkret vorhersehbar variieren.
- **Tarife mit fallender Versicherungssumme** (annuitätisch, linear fallend o.ä.) – Diese Tarife bieten besonders preisgünstige Absicherung bei Immobilienfinanzierungen, deren Absicherungsumfang z.B. durch annuitätische Tilgung kontinuierlich sinkt.

### Einzelvertrag oder Partnervertrag

Eine weitere Differenzierung erfolgt über die Vertragsgestaltung als Einzel- oder als Partnervertrag (verbundene Leben, d.h. mehrere Personen werden in einem Vertrag abgesichert). Zur Partnerabsicherung kann zudem der Abschluss durch zwei Verträge auf Gegenseitigkeit erfolgen. Die Partner sichern sich jeweils überkreuz ab, d.h. Person A ist VN in Vertrag A und VP in Vertrag B. Zugleich ist Person B VN in Vertrag B und VP in Vertrag A.

### Vorteile gegenseitiger (Überkreuz-) Verträge:

- Jeder Partner „zahlt“ seine individuelle Prämie für das eigene Risiko.
- Für jeden Partner kann die individuell benötigte Versicherungssumme vereinbart werden.
- Gesellschaftsabhängig bestehen „Partnervorteile“ durch einen gleichzeitigen Abschluss mehrerer Verträge bei Partnern.
- Die Leistungen aus dem Vertrag an den jeweiligen Versicherungsnehmer erfolgen in der Regel Erbschaftssteuerfrei, da es sich um vertragliche Leistungen handelt.

### Nachteile verbundener Leben:

- Prämienkalkulation anhand des „schlechtesten“ Risikos der Partner.
- In der Regel erfolgt die Leistung nur einmal (bei Tod der zuerst sterbenden versicherten Person).  
Ausnahme: bei einem Ereignis gleichzeitigen Versterbens (z.B. Unfalltod)
- Vertrag erlischt häufig mit Versterben einer Person, der Hinterbliebene benötigt dann einen neuen eigenständigen Schutz – Ist dies noch umsetzbar mit aktuellem Alter/Krankheiten?
- Todesfallzahlung kann erbschaftssteuerpflichtig sein – Freibeträge sind evtl. nicht ausreichend.

Neben der Vertragskonstellation für Partner sind auch Nachmeldepflichten für Risiken zu beachten. Die häufigste Beitragsdifferenzierung erfolgt über Raucher/Nichtraucherstatus, hier sind ▶

► die einzelnen Raucherklauseln und Nachmeldeverpflichtungen zu beachten, um dauerhaft den Versicherungsschutz im einmal geplanten Umfang zu erhalten. Ebenso ergeben sich Beitragsdifferenzierung durch Sport- und Freizeitrissen, z.B. Motorradfahren. Auch hier sind regelmäßige Prüfungen der Vertragsangaben angebracht.

Die gesetzlichen Ansprüche aus der Sozialversicherung für die Hinterbliebenen sind minimal. Die große Witwenrente beträgt maximal 55 Prozent der Erwerbsminderungsrente des Verstorbenen. Kinder haben Anspruch auf Waisenrente in Höhe von max. 20 Prozent dieser Erwerbsminderungsrente. Die wirtschaftlichen Folgen für eine Familie können existenzbedrohend sein und der gewohnte Lebensstandard nicht aufrechterhalten werden. Aufgrund der Einkommensanrechnung im Rahmen des "neuen" Hinterbliebenenrechts ab 2002 ist eine umfangreiche Bedarfsberatung und -analyse ratsam.

Als Faust-Formel gilt eine Absicherung des drei- bis fünffachen Jahresbruttoeinkommens. Zur Absicherung laufender Kredit- und

Darlehensverpflichtungen ist auf die Darlehenssumme abzustellen und die Versicherungssumme evtl. der sinkenden Darlehenssumme anzupassen.

Die Laufzeit der Risikoabsicherung ist ebenfalls immer individuell zu beurteilen. Hier sind die persönlichen Familienverhältnisse ausschlaggebend, z.B. minderjährige Kinder, die zu versorgen sind, eigene Erwerbstätigkeit/Einkommensverhältnisse der Partner u.ä. oder es ist auf die Laufzeit der Darlehen abzustellen. Im Zweifel sollte eine längere Laufzeit gewählt werden, eine vorzeitige Kündigung ist in der Regel problemlos, während eine nachträgliche Verlängerung schwierig oder unmöglich sein kann.

Selbst die Absicherung der Risikolebensversicherung wirft daher vielfältige Fragen auf, die kompetenter Beratung bedürfen.

[pma:] Team LV unterstützt gerne. ]

[pma:] Team Lebensversicherung

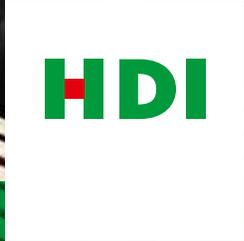


Für andere tun Sie eine Menge –  
Zeit, mal **etwas zurückzubekommen.**

Als Beamter oder Arbeitnehmer im Öffentlichen Dienst sind Sie für den Bürger da. Aber wer ist für Sie da? Verlassen Sie sich am besten auf einen starken Partner – auf SIGNAL IDUNA. Wir bieten Ihnen speziell auf die Bedürfnisse und Anforderungen Ihres Dienstes zugeschnittene Absicherungslösungen. Maßgeschneidert und verlässlich. Informieren Sie sich jetzt!

**Vertriebsservice Lebensversicherung**  
Telefon 0231 135-39062, Fax 0231 135-1339062  
west.leben@signal-iduna.de

**SIGNAL IDUNA**   
gut zu wissen



Einkommenschutz

## Wenn alles im grünen Bereich sein soll.

Wenn Ihre Kunden wegen einer Krankheit oder eines Unfalls nicht mehr arbeiten können, bieten wir finanzielle Sicherheit. Der HDI Einkommenschutz zahlt bei Erwerbs- und Berufsunfähigkeit monatlich eine garantierte Rente. Setzen Sie auf unsere bewährte Produktqualität mit dem ausgezeichneten Service.

# HDI hilft.



Aktuelle Diskussionen zur gesetzlichen Rente sind wieder Wahlkampfthema. Dass die gesetzliche Rente alleine nicht ausreichen wird, um den Lebensstandard im Alter zu halten, ist jedem bewusst. Es bleibt weiterhin notwendig, finanzielle Vorsorge zu treffen – ändern wird sich die Verwendung. Das Sparvermögen steht im Alter nicht mehr für „Luxus“ zur Verfügung, sondern sichert immer mehr die Grundbedürfnisse. Damit rücken andere Aspekte der Vorsorge in den Vordergrund – nicht die Rendite ist ausschlaggebend, sondern die lebenslange Sicherung des Einkommens.

# Lebenslange Ausgaben erfordern lebenslanges Einkommen

[ Die steigende Lebenserwartung erfordert über einen unabsehbar langen Zeitraum ein regelmäßiges Einkommen zur Sicherung der Grundbedürfnisse. Heute Neugeborene können 100 Jahre alt werden. Bereits heute 50-Jährige werden statistisch gesehen 83 Jahre (Mann) oder 87 Jahre (Frau) alt. Subjektiv erwartet jeder Kunde, älter zu werden, konkrete Zahlen nennt aber kaum jemand. Studien schlagen vor, die Lebenserwartung mit 2,5 Jahren pro Jahrzehnt hochzurechnen. Damit würde die heutige Generation ca. 15 Jahre älter als die ihrer Großeltern. Die Wahrscheinlichkeit, mit der diese Lebenserwartung erreicht wird, steigt sehr schnell an. Wer heute 50 ist, wird mit einer Wahrscheinlichkeit von über 20 Prozent auch 90 Jahre werden, Frauen sogar 95 Jahre.



**„In der Zukunft ist für die Vorsorge der Kundenwunsch nur nachrangig zu bewerten – im Zentrum muss der Kundenbedarf nach einem gesicherten lebenslangen Einkommen stehen.“**

Damit rückt die Rentenversicherung in den Fokus einer „Risiko-Versicherung“. Sie versichert das Risiko „länger zu leben, als das Geld reicht“.

Die Betrachtung und Sichtweise der Rendite einer Altersvorsorge ändert sich und wird unabhängig von der reinen Kapitalmarkrendite. Die Rendite wird vermehrt in Abhängigkeit zur Lebensdauer dargestellt. Die Rendite einer Rentenversicherung steigt damit, gerade für den, der lange lebt und fällt, wenn jemand früher stirbt.

Der Interessenausgleich erfolgt zum einen durch das Kollektiv, indem das biometrische Risiko „alt zu werden“ auf ein großes Kollektiv „gemeinsam alternder Personen“ übertragen wird. Zum anderen wird ein Interessenausgleich über die Kapitalanlage vor-

genommen, durch Risikoausgleich im Deckungsstock über die Zeit. Dies erfordert einen ausgewogenen Bestand der Kapitalanlagen des Deckungsstocks und sinnvolle Strategien, die auch für den Versicherten risikoreduzierend wirken.

Im Fokus für Vermittler steht die Aufgabe, diesen Sachverhalt dem Kunden zu erklären. Derzeit wird die Nachfrage nach Kapitalanlageprodukten vorrangig von der zu erwartenden Rendite der einzelnen Kapitalanlage und dem entsprechenden Kundenwunsch gesteuert. In der Zukunft ist für die Vorsorge dieser Kundenwunsch nur nachrangig zu bewerten – im Zentrum muss der Kundenbedarf nach einem gesicherten lebenslangen Einkommen stehen und dem Kunden deutlich gemacht werden, dass dieser Bedarf – auch aktuell – objektiv am besten durch Rentenversicherungsprodukte erfüllt werden kann.

Zugleich ändern sich die Anforderungen an die Sicherheit (Garantien). Garantieleistungen sichern den „worst-case“. Sie sollten in Art und Höhe darauf beschränkt werden, was ein Kunde wirklich braucht. Damit werden für unterschiedliche Ziele und Sicherheitsansprüche unterschiedliche Garantiearten interessant.

Altersvorsorgeberatung umfasst heute zunächst die grundlegende Entscheidung – spare ich für Grundbedürfnisse oder Luxus-Ansprüche? – und differenziert dann in den Anlagen. Neben der Rentenversicherung für die Sicherung der Grundbedürfnisse stehen dann lebenslange Policen und Ruhestandsplanungen für die „Luxus-Absicherung“.

In beiden Bereichen gibt es weiterhin aktuelle Diskussionen. Erstmals stehen 200 Euro Freibetrag zur Grundsicherung bei bAV und Riester zur Verfügung und bieten Spielraum für bessere Vorsorgeberatung. Zugleich fordern Diskussionen um Vermögenssteuern die Auseinandersetzung mit dem Thema Ruhestandsplanung – um auch in der Luxus-Absicherung ordentlich zu beraten.

**Das Thema Altersvorsorge bleibt hoch interessant, spannend und lukrativ.**

Eine Herausforderung für Versicherungen, Vermittler und das [pma:] Team LV. Stellen wir uns diesen Herausforderungen gemeinsam und informieren und sensibilisieren die Kunden für das lebenslang notwendige Einkommen – das nur eine Rentenversicherung bieten kann – damit die lebenslang notwendigen Ausgaben wirklich dauerhaft erfolgen können und die Grundbedürfnisse gesichert sind. Sprechen Sie uns an. ]

[pma:] Team Lebensversicherung

# [pma: MAKLERKAMPAGNE]

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

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



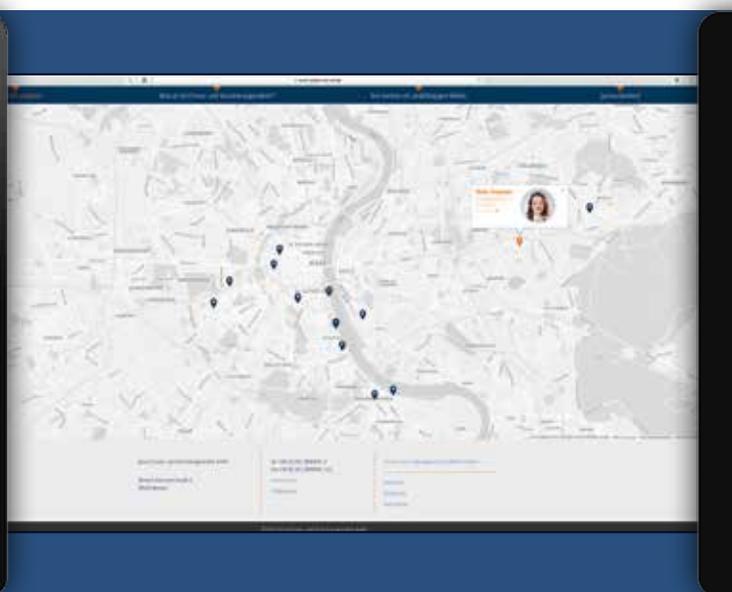
## [ MAKLER-PORTAL: MEIN-MAKLER-VOR-ORT.DE ]

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

## [ GOOGLE ADWORDS ]

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

## VARIANTE A: JAHRESBEITRAG PER EINMALZAHLUNG: 999 EURO





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

### [ INDIVIDUALISIERTER FLYER ]

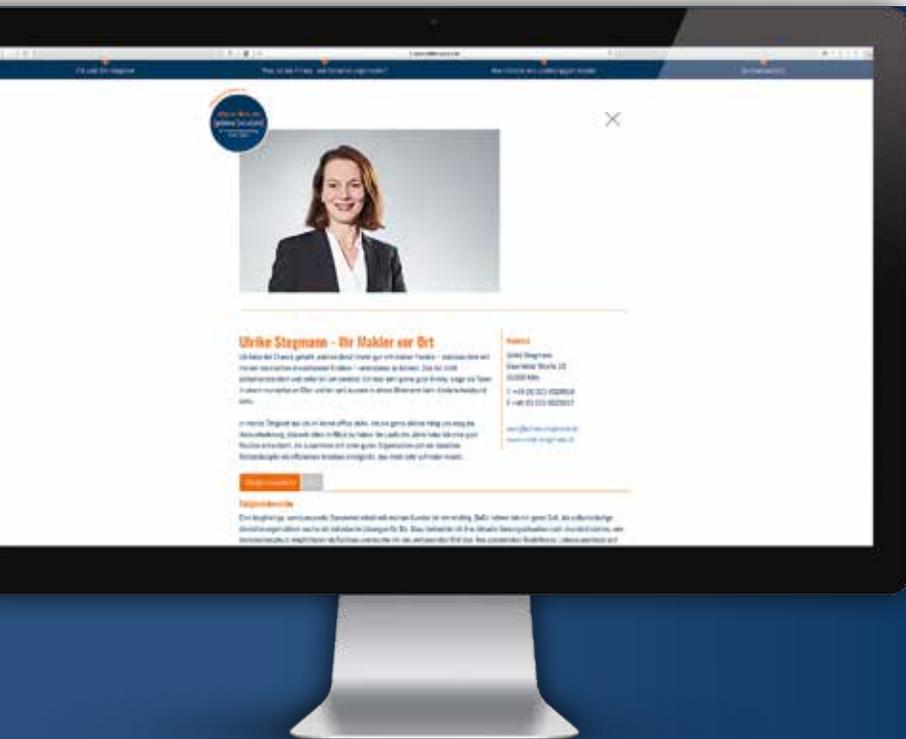
Haben Sie immer auf die Schnelle etwas zum Mitgeben, für neue Vertragspartner, in der Tasche. Der Flyer mit besonderem Format geht nicht in der Menge unter und bietet Ihnen die Möglichkeit sich Ihrem Vertragspartner kurz vorzustellen, sowie ihm eine Produktbeschreibung von [prima:beraten] da zu lassen.

**VARIANTE B: MONATSBEITRAG: 89 EURO**

### [ WERBESPOT MIT INDIVIDUELLEM ABSPANN ]

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

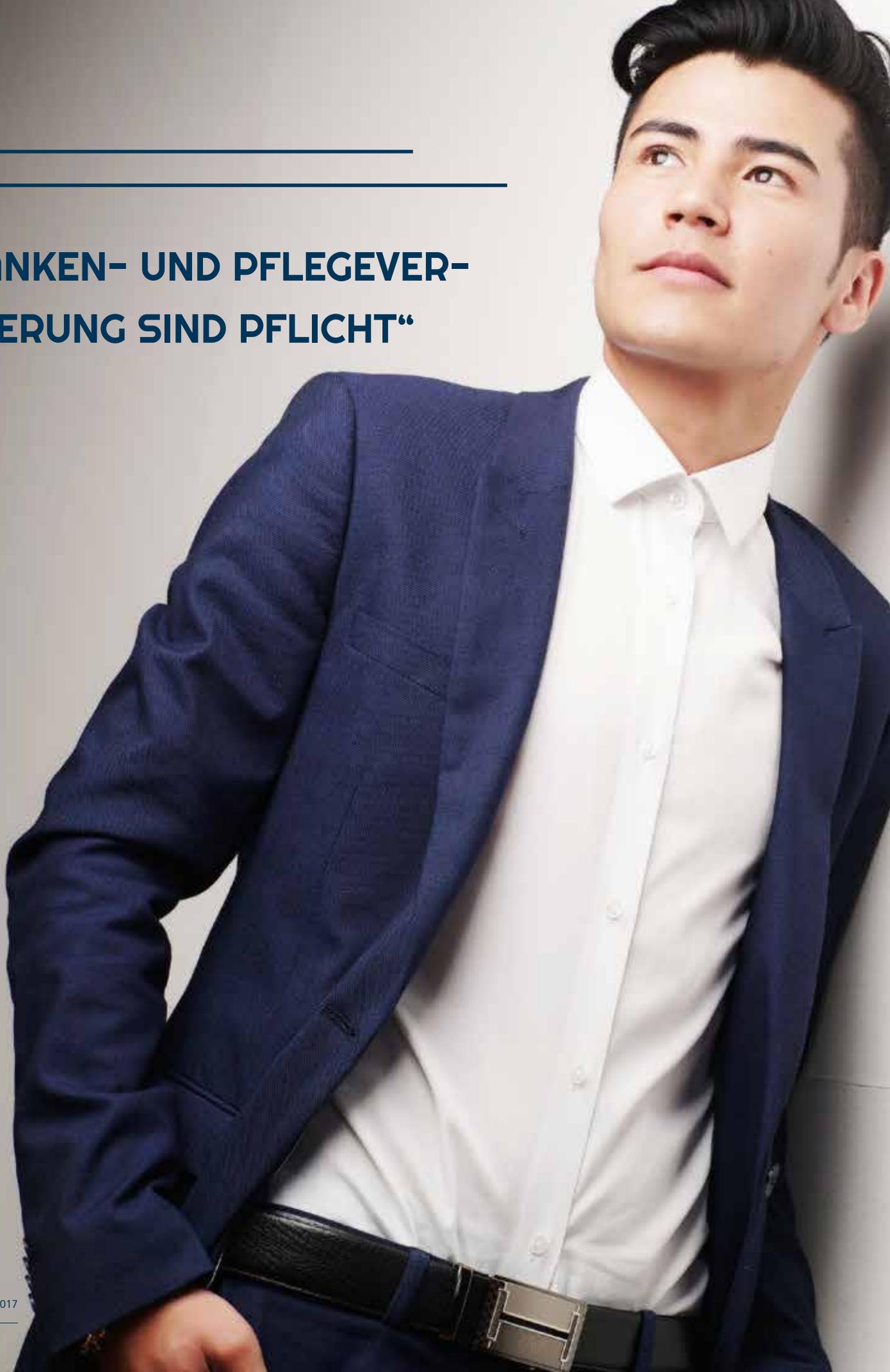
Preise zzgl. Mwst. Laufzeit: 2 Jahre



---

---

**„KRANKEN- UND PFLEGEVER-  
SICHERUNG SIND PFLICHT“**



# VERSICHERUNGEN FÜR BERUFSEINSTEIGER

## TIPPS FÜR AZUBIS

### [ Welchen Schutz brauchen Azubis unbedingt?

Kranken- und Pflegeversicherung sind Pflicht! Jeder, der sich in einer betrieblichen Ausbildung befindet oder fest angestellt ist, ist in der Regel gesetzlich pflichtversichert. Die Kasse kann man frei wählen, muss sich aber bis 14 Tage nach Beginn der Ausbildung entschieden haben. Die Beitragssätze in der gesetzlichen Krankenkasse sind alle gleich, nicht aber die Leistungen. Deshalb sollten Azubis die Angebote genau prüfen. Und vor allem die Höhe der Zusatzbeiträge vergleichen.

**„DIE KASSE KANN MAN  
FREI WÄHLEN, MUSS SICH  
ABER BIS 14 TAGE NACH  
BEGINN DER AUSBILDUNG  
ENTSCHIEDEN HABEN.“**

Für viele Schulabgänger beginnt jetzt die Ausbildung. Und damit auch der Berufsalltag. Jetzt sollten sich Berufsstarter auch um den nötigen Versicherungsschutz kümmern.

**Tipp:** Eine sinnvolle Ergänzung kann eine private Zahnzusatzversicherung sein. Denn hochwertiger, daher teurer Zahnersatz (wie z. B. auch Kronen) wird nur selten komplett von der gesetzlichen Krankenversicherung übernommen.

Schutz gegen Berufsunfähigkeit ist sinnvoll. Krankheit, Unfall, psychische Erkrankung können das Ausüben des Berufs unmöglich machen. Wird ein Azubi berufsunfähig, bekommt er normalerweise kaum finanzielle Unterstützung aus der gesetzlichen Rentenversicherung. Auch wichtig: Junge und gesunde Personen bekommen günstigere Tarife.

Haftpflicht ist wichtig! Jeder haftet für Schäden, die er anderen zufügt. Wenn es hart auf hart kommt sogar mit seinem gesamten Vermögen. Haben die Eltern eine private Haftpflichtversicherung, sind Auszubildende in der Regel noch über die Eltern versichert.

Eine private Unfallversicherung ist zu empfehlen. Azubis sind bei der Berufsgenossenschaft angemeldet, deren Beiträge der Arbeitgeber zahlt. Aber diese leistet nur dann, wenn es sich um einen Arbeitsunfall handelt. Die meisten Unfälle passieren jedoch in der Freizeit. Auch haben Azubis noch keinen Anspruch auf Erwerbsminderungsrente.

Mit privater Altersvorsorge möglichst früh anfangen. Azubis sollten sich früh über Riester-Rente, betriebliche Angebote und vermögenswirksame Leistungen informieren. Je früher man beginnt, desto mehr Zeit hat man, auch mit kleineren Beiträgen ein gutes finanzielles Polster zu schaffen. ▶

**„JE FRÜHER MAN BEGINNT, DESTO MEHR ZEIT HAT MAN, AUCH MIT KLEINEREN BEITRÄGEN EIN GUTES FINANZIELLES POLSTER ZU SCHAFFEN.“**

	Schutz über Eltern	Eigener Vertrag
Kranken- & Pflegeversicherung	Sie können sich nicht mehr über die Eltern familienversichern.	Ist Pflicht. Die Beitragssätze sind bei allen gesetzlichen Kassen gleich. Die Höhe der Zusatzbeiträge nicht. Bei einem Gehalt von bis zu 325 Euro im Jahr trägt der Arbeitgeber die Beiträge allein.
Berufsunfähigkeit	Keine Versicherung über die Eltern möglich.	Sinnvoll. Vertrag mit Nachversicherungsgarantie abschließen. Die Rentenleistung lässt sich dann später ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöhen
Haftpflicht	Während der ersten Ausbildung, wenn der Azubi nicht verheiratet ist und die Eltern eine private Haftpflicht haben.	Wer verheiratet ist oder schon einmal voll berufstätig war, braucht einen eigenen Vertrag
Unfall	Der Azubi kann weiterhin über die Eltern versichert sein. Der neue Beruf sollte der Unfallversicherung mitgeteilt werden.	Haben die Eltern keinen Unfallvertrag, in dem der Azubi mitversichert ist und ist dieser volljährig, so kann er einen eigenen Vertrag abschließen.
Altersvorsorge	Jeder muss unabhängig von den Eltern für sich selbst vorsorgen.	Beiträge für die gesetzliche Rente sind Pflicht. Wir wissen heute, die wird im Alter nicht reichen. Daher: schon jetzt z.B. über eine bAV oder Riester-Rente zusätzlich sparen.
Hausrat	Bei eigener Wohnung die Hausratversicherung der Eltern fragen. Evtl. reicht dieser Vertrag aus.	Soweit der elterliche Vertrag keinen oder zu geringen Schutz bietet, sollte eine eigene Hausratversicherung abgeschlossen werden. Der Azubi muss dazu volljährig sein.
Kfz-Haftpflicht	Nein, aber oft gewährt der Versicherer der Eltern Fahranfängern einen speziellen Rabatt.	Die Versicherung der Eltern räumt oft einen günstigeren Schadensfreiheitsrabatt ein.
Kfz-Kasko	Nein. Bei alten Autos kann auch auf Teilkasko verzichtet werden.	
Rechtsschutz	Während der Ausbildung in der Regel bis zur Aufnahme einer auf Dauer angelegten Tätigkeit über den Vertrag der Eltern mitversichert. Der Elterliche Vertrag sollte geprüft werden.	Haben die Eltern keinen Rechtsschutzvertrag und ist der Azubi volljährig, so kann er einen eigenen Vertrag abschließen.

[pma:] im Allgemeinen



Mit verkürzter  
Gesundheitsprüfung

## Setzen Sie Ihre Sorgen an die Luft: Mit den Gothaer Biometrie-Lösungen im Kollektiv.

- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Schwere Krankheiten
- Möglich als Direktversicherung in Schicht II
- Möglich als Belegschaftsmodell in Schicht III

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

**Gothaer**



# Pflege 100

Kein Mensch ist ein Pflegefall

# Rechtzeitig an morgen denken!

## [ Lieber zuhause als im Heim

Seit Mai 2017 bietet die Barmenia – mit dem Anspruch „Kein Mensch ist ein Pflegefall“ – und einem völlig neuen Ansatz eine innovative Lösung im Bereich der privaten Pflegevorsorge an. Gemeinsam mit ihrem Kooperationspartner, den Johannitern, will sie ihren Kunden auf diese Weise ermöglichen, solange wie möglich, ihr Leben selbstbestimmt bis ins hohe Alter zu gestalten – auch wenn sie Pflege benötigen.

Das Thema Pflege wird in den nächsten Jahren in der Gesellschaft immer mehr an Bedeutung gewinnen. Durch die weiter steigende Lebenserwartung und dadurch, dass in den nächsten Jahrzehnten die geburtenstarken Jahrgänge der 60er Jahre ins „Pflegealter“ kommen, wird die Zahl der Menschen, die Unterstützung und Pflege benötigen, stark ansteigen. Dem gegenüber stehen aber – ebenfalls demografisch bedingt – immer weniger Personen, die deren Pflege überhaupt noch übernehmen können.

## Volles Leistungsspektrum schon ab dem ersten Pflegegrad!

Gemeinsam mit den Johannitern hat die Barmenia deshalb die Pflegeversicherung neu entwickelt und geht mit Pflege100 bewusst einen ganz anderen Weg als ihre Mitbewerber. Das Produkt legt seinen Schwerpunkt auf die wahrscheinlichsten und am längsten andauernden, mit noch geringen Beeinträchtigungen verbundenen Pflegesituationen:

- Finanzielle Sicherheit durch volle Leistung von Anfang an – 100 Prozent des vereinbarten Pflegemonatsgeldes schon bei Pflegegrad 1
- Leistungsgarantie der Johanniter-Unfall-Hilfe e. V., die durch ihre hervorragende Infrastruktur sicherstellen kann, dass Barmenia-Kunden auch in 20 oder 30 Jahren noch qualifiziertes Pflegepersonal zur Verfügung steht

Mit Pflege100 haben Barmenia-Kunden alle Möglichkeiten, ihr Leben auch bei einer Pflegebedürftigkeit aktiv zu gestalten. So erhalten sie die volle Leistung bereits in einer Phase, in der sie zusätzliche finanzielle Mittel sehr gut einsetzen können, um sich mit den vielfältigen Services der Johanniter Mobilität und Teilhabe am Leben zu sichern.



## Heute individuell für morgen vorsorgen

Daheim statt im Heim ist möglich. Sich klar darüber werden, was passieren kann, und was es bedeutet, finanziell abgesichert zu sein und kompetente Ratgeber an der Seite zu haben, ist der erste Schritt. Pflege100 bietet mehr finanziellen Spielraum und mehr selbstbestimmtes Leben im Alter. Ausführliche Informationen wie Tarifbeschreibungen, Bedingungen, Formular und Anträge finden sich im Internet unter:

[www.barmenia.de](http://www.barmenia.de) und [www.maklerservice.de](http://www.maklerservice.de).

## Was macht Pflege100 so einzigartig?

- Volle Leistung von Anfang an: 100 Prozent des vereinbarten Pflegemonatsgeldes schon in Pflegegrad 1
- Verdoppelung der Leistung bei Pflegegrad 4 und 5 versicherbar (optional)
- Beratungs- und Vermittlungsleistungen der Johanniter
- Pflegeheimplatzgarantie der Johanniter bei Bedarf

## Außerdem:

- Einmalzahlung: 5-faches Pflegegeld bei erstmaliger Einstufung in Pflegegrad 4 oder 5
- Beitragsbefreiung bei Pflegegrad 4 und 5
- Dynamik: Erhöhung alle drei Jahre um 10 Prozent (auch, wenn Sie schon Leistung erhalten)
- Optionsrechte bei verschiedenen Anlässen
- Weltgeltung ]

## Barmenia Versicherungen

Tel.: 0202 4383030

Fax: 0202 438033030

[vertriebsservice@barmenia.de](mailto:vertriebsservice@barmenia.de)

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



Marc Lorbeer (APKV-Maklerbetreuer)

## Pflegestärkungsgesetz II – die Antworten der Allianz

### [ Pflegestärkungsgesetz II – die Fakten

Mit dem Pflegestärkungsgesetz II (PSG II) traten am 01.01.2017 die Hauptänderungen in Kraft. Die Änderungen bestehen vor allem in der Einführung eines neuen Pflegebedürftigkeitsbegriffs und eines neuen Begutachtungsverfahrens.

Seit Jahresbeginn erfolgt die Einteilung in insgesamt fünf Pflegegrade. Hier steht nicht mehr der Faktor „Zeit“ im Fokus, sondern entscheidend für die Einstufung ist der individuelle Grad, den eigenen Alltag selbstständig bestreiten zu können. Damit erhält der Patient tendenziell früher die Einstufung in einen Pflegegrad und damit früher finanzielle Unterstützung. Nach wie vor gilt: Die Gesamtkosten im Pflegefall werden durch die gesetzliche Pflegeabsicherung nicht gedeckt. Für eine ausreichende Absicherung im Pflegefall ist daher weiterhin eine private Vorsorge notwendig.

Die Versicherungsbedingungen für eine bestehende Pflegezusatzversicherung bei der Allianz Private Krankenversicherungs-AG sind im Zuge des PSG II von Pflegestufen auf Pflegegrade umgestellt worden. Wer bereits vertragliche Leistungen empfängt, erhält höhere oder mindestens gleiche Leistungen.

Insgesamt gilt für alle Allianz-Pflegetarife, dass der Abschluss einer privaten Pflegeabsicherung durch die neuen Inhalte des PSG II viele Vorteile hat: Kunden sollten die Möglichkeit nutzen, bereits heute für eine bedarfsgerechte Absicherung zu sorgen; sie

profitieren durch günstigere Beiträge gegenüber einem späteren Vertragsbeginn.

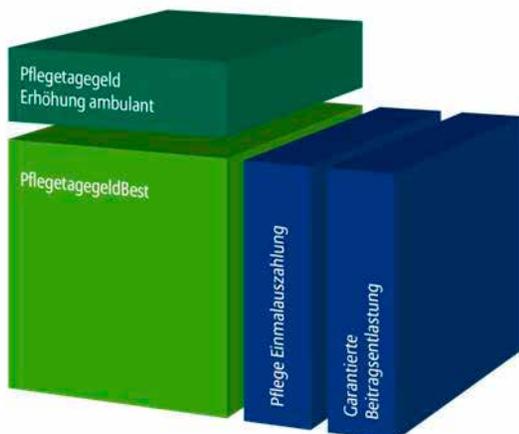
### PflegetagegeldBest – so individuell und flexibel, wie Ihr Kunde es sich wünscht

Eine private Pflegeabsicherung ist so zwingend wie eh und je. Denn eins ist sicher: Die Kosten in der Pflege werden weiter steigen. Die gesetzliche Pflegeabsicherung bleibt eine Teilkaskodeckung. Das ist vielen Kunden nicht bewusst. Fakt ist: Drei von vier Frauen und jeder zweite Mann werden pflegebedürftig. Nur 4 Prozent der Kunden haben bislang jedoch eine private Pflegeabsicherung.

Die Allianz Private Krankenversicherung bietet mit dem PflegetagegeldBest (PZTB03) eine Absicherung auf höchstem Niveau, wobei der Bedarf des Kunden im Mittelpunkt steht.

Im Grundtarif ist z.B. ein weltweiter Versicherungsschutz enthalten (für Kunden, die Ihren Ruhestand im Ausland verbringen möchten). Daneben gibt es Beratung und Unterstützung für Kunden und Angehörige bei allen Fragen rund um die Pflege – auf Wunsch auch zu Hause. Die Kostenübernahme von bis zu 30 Euro pro Monat für den erweiterten Hausnotrufservice ist mit abgesichert.

Mit optionalen Ergänzungsbausteinen kann der Kunde sich noch individueller und flexibler absichern: Pflegetagegeld Erhöhung ambulant (PZT A03): bis zu 100 Prozent des Tagessatzes bei ambulanter Pflege in Pflegegraden 2-5; Pflege Einmalzahlung (PZT E03): bis zu 15.000 Euro ab Pflegegrad 2; Garantierte Beitragsentlastung(V): Senkung des Beitrages ab 65 Jahren um bis zu 80 Prozent. ]



### Allianz Private Krankenversicherungs-AG

Marc Lorbeer-Feldmann (APKV-Maklerbetreuer)

Tel.: 0221 945722278

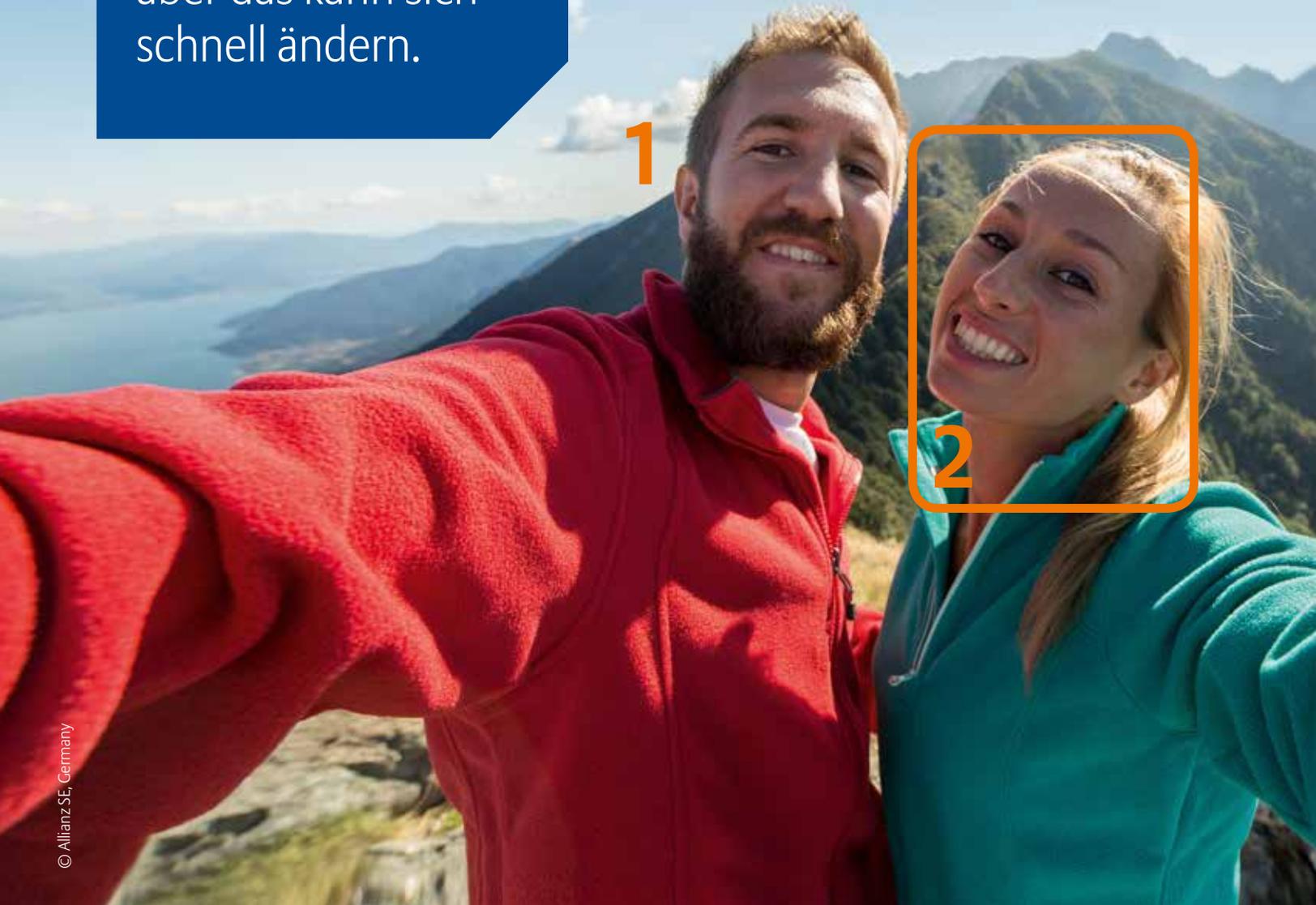
Mobil: 0172 7638436

marc.lorbeer-feldmann@allianz.de

www.allianz.de

# Jeder 2. wird pflegebedürftig!

Jetzt noch fit  
und unabhängig –  
aber das kann sich  
schnell ändern.



© Allianz SE, Germany

## Pflegeprodukte, die überzeugen:

Die Allianz hat für jeden die passende Lösung.  
Lernen Sie das vielfältige Produktangebot der Allianz kennen.

Lassen Sie sich jetzt über das vielfältige Produktangebot  
der Allianz von Ihrem Maklerbetreuer beraten oder  
informieren Sie sich über [www.makler.allianz.de](http://www.makler.allianz.de).

**Hoffentlich  
Allianz versichert.**

**Allianz** 

# LEBENSLANGER PFLEGESCHUTZ AUF TOP-NIVEAU!

Mit Einführung der Pflegereform Anfang dieses Jahres erhalten zukünftig mehr Personen Leistungen aus der gesetzlichen Pflegeversicherung. Doch haben die erwünschten Änderungen auch zu umfangreichen Verbesserungen geführt? Fakt ist: Die private Pflegevorsorge ist unabdingbar!

[ Laut einer repräsentativen Studie des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) schätzen über ein Drittel der Befragten im Alter von 40 bis 55 Jahren ihre finanzielle Situation im Ruhestand als schlecht ein. Neben den finanziellen Sorgen kommen gesundheitliche Ängste hinzu. Die ernüchternden Ergebnisse der Befragung verwundern nicht. Schließlich steigt mit zunehmendem Alter auch die Wahrscheinlichkeit langfristig auf fremde Hilfe angewiesen zu sein. In dieser Situation ist vor allem der finanzielle Bedarf enorm. Mit der Pflegereform versucht der Gesetzgeber dem entgegenzuwirken. Im ersten Quartal 2017 konnten rund 80.000 Personen, die vor der Reform keine Pflegeleistung bekommen hätten, von den Neuerungen profitieren. Doch das darf nicht davor täuschen, dass die Leistungen für ein selbstbestimmtes Leben im Pflegefall weiterhin nicht ausreichen. Trotz allem verbleibt eine erhebliche Pflegelücke, die bei über 2.000 Euro pro Monat liegen kann.

## Volle Leistung zum flexiblen Beitrag

Hierfür bietet die HALLESCHE mit OLGAflex eine hochwertige Pflegevorsorge mit exzellenten Leistungen. Der innovative Pflegeschutz überzeugt vor allem mit seinem flexiblen Beitragsmodell, das exakt auf die finanzielle Situation des Kunden abgestimmt werden kann – bei vollem Schutz von Anfang an! Mit reduzierten Startbeiträgen wird den Versicherten die wichtige Pflegevorsorge auch in Lebensphasen ermöglicht, in denen finanzielle Mittel nur begrenzt vorhanden sind. OLGAflex ist damit insbesondere für Menschen, die z.B. in jungen Jahren durch einen Unfall oder

eine schwere Krankheit zum Pflegefall werden, ein finanzieller Rettungsanker, der in dieser Form einmalig am Markt ist. Und auch während der Vertragslaufzeit kann der Beitrag bei Bedarf bis zum 60. Lebensjahr auf ein Minimum reduziert werden – ohne Angabe von Gründen und stets bei vollem Versicherungsschutz.

## OLGAflex: Mehr Leistung geht nicht!

Doch OLGAflex überzeugt nicht nur mit der flexiblen Beitragsgestaltung. Im stationären Bereich werden bereits ab Pflegegrad 2 100 Prozent des versicherten Pfl egetagegelds ausbezahlt. Die regelmässige Dynamisierung des Pfl egetagegelds – ohne Altersbegrenzung und auch im Pflegefall – die Beitragsbefreiung ab Pflegegrad 4 und die weltweite Geltung sind weitere starke Vorteile von OLGAflex. Hinzu kommen umfangreiche Assistanceleistungen, die u.a. die Organisation von Pflegekräften und Haushaltshilfen innerhalb von 24 Stunden ermöglichen. Hohe Extrazahlungen beim erstmaligen Eintritt von Pflegegrad 4 oder 5 sowie eine Unfallhilfe von bis zu 22.500 Euro, wenn Pflegegrad 4 oder 5 unfallbedingt eintritt, bieten zusätzliche Sicherheit. Die alternative Begutachtung nach den ADL-Kriterien (Activities of Daily Living), die von der Pflege-Pflichtversicherung unabhängig ist, rundet das umfassende Leistungsangebot ab.

OLGAflex bietet den Kunden lebenslang einen umfangreichen Pflegeschutz auf hohem Niveau – bei voller Leistung von Anfang an. Setzen auch Sie auf die HALLESCHE, den ausgezeichneten Top-Anbieter mit erstklassiger Kompetenz in Sachen Pflege. ]

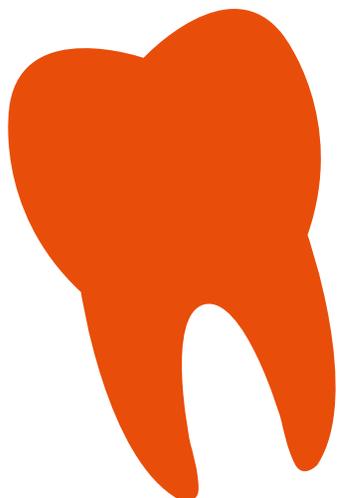
- Flexible Beitragszahlung – bei voller Leistung von Anfang an
- Bis zu 4.500 Euro Pflegegeld pro Monat
- 100 % bei vollstationärer Pflege bereits ab Pflegegrad 2
- Regelmäßige Dynamisierung – ohne Altersbegrenzung und auch im Leistungsfall
- Beitragsbefreiung ab Pflegegrad 4
- Weltweite Geltung
- Umfangreiche Assistance-Leistungen
- Hohe Extrazahlungen
- 2. Chance der Pflegeeinstufung über ADL-Kriterien

Leistung bei...	ambulant	stationär
Pflegegrad 1	10 %	10 %
Pflegegrad 2	30 %	100 %
Pflegegrad 3	70 %	100 %
Pflegegrad 4	100 %	100 %
Pflegegrad 5	100 %	100 %

**„OLGAFLEX BIETET DEN KUNDEN LEBENSLANG EINEN UMFANGREICHEN PFLEGESCHUTZ AUF HOHEM NIVEAU.“**

HALLESCHER Krankenversicherung

Andreas Pohl (Accountmanager Vertriebsdirektion West)  
 Tel.: 0211 60298-668  
 andreas.pohl@hallesche.de  
 www.hallesche.de/vermittler



# Angst vor dem Zahnarzt?

Schalten Sie mit Janitos die Schmerzen Ihrer Kunden einfach aus.

Millionen Patienten in Deutschland haben Angst vor dem Gang in die Zahnarztpraxis. Meist prägen negative Erlebnisse in der Kindheit die Betroffenen. Die Angst vor möglichen Schmerzen während der Behandlung ist dabei zentrales Thema. Der regelmäßige Besuch beim Zahnarzt ist aber mit der Pflege, Behandlung und Erhaltung die Voraussetzung für dauerhaft gesunde Zähne und sollte nicht vernachlässigt werden.

[ Daher werden in vielen Zahnarztpraxen mittlerweile Methoden zur Schmerzausschaltung angeboten, die eine schonende, angst- und schmerzfreie Behandlung erlauben. Dazu gehören insbesondere Analgosedierung (Dämmerschlaf), Vollnarkose, Lachgas-Sedierung, Akupunktur oder Hypnose. Diese Angebote sind allerdings teuer und meist Privatleistungen.

## Ab sofort ohne Schmerzen.

Gibt es eine Zahnzusatzversicherung für gesetzlich versicherte Patienten jeden Alters, die solche Zusatzleistungen übernimmt? Ja. Und noch viel mehr. Bei der Janitos Versicherung AG. Die neue Zahnzusatzversicherung „JA dental max“ bietet Ihnen für Ihre Beratung ab 1. Juli ein sehr leistungsstarkes Angebot, das aktuell zu den besten des Marktes gehört.

## Maximaler Zahnschutz für Ihre anspruchsvolleren Kunden.

- **Zahnbehandlung:** 100 Prozent, mit und ohne GKV Vorleistung (inkl. Kompositfüllung)
- **Zahnmedizinische Individualprophylaxe:** 100 Prozent, max 150 Euro jährlich
- **Kieferorthopädie vor dem 18. Lebensjahr:** 80 Prozent, max. bis zu einem Rechnungsbetrag von 5.000 Euro über die gesamte Vertragslaufzeit bei der Kieferorthopädischen Indikationsgruppe (KIG) 2, 100 Prozent, max. 1.000 Euro über die gesamte Vertragslaufzeit bei KIG 3 – 5
- **Kieferorthopädie nach dem 18. Lebensjahr:** 100 Prozent, max. 2.000 Euro über gesamte Laufzeit bei Indikation aufgrund Unfall
- **Zahnersatz:** 100 Prozent bei Regelversorgung, bei höherwertigen Versorgungsformen 90 Prozent bzw. 85 Prozent
- **Schmerzausschaltung:** bis maximal 250 Euro Rechnungsbetrag pro Jahr zum prozentualen Erstattungssatz der Hauptleistung

Der Top-Schutz „JA dental max“ wurde wie der „JA dental“ und „JA dental plus“ zu fairen Prämien ohne Alterungsrückstellungen kalkuliert. Das gesparte Geld können Kunden dann zusätzlich in ihre Altersvorsorge investieren. Beispielsweise liegt die Prämie für einen 18-jährigen beim neuen „JA dental max“ unter 15 Euro pro Monat.

## Freie Wahl auch im Vertrag: mehrstufiges Optionsrecht.

Ihre Kunden können zwei Mal ohne erneute Gesundheitsprüfung und Wartezeiten in die höheren Produktlinien wechseln, damit zu den steigenden Ansprüchen auch die Leistungen der Zahnzusatzversicherung passen.

## Beratung und Beantragung.

Die Beantragung erfolgt am einfachsten über den Online-/Offline-Tarifrechner oder das Maklerportal. Diese finden Sie auf unserer Webseite [www.janitos.de](http://www.janitos.de). Dort liegen auch weitere Informationen und Materialien zur Beratungsunterstützung für Sie zum Download bereit. Weitere Informationen zum neuen Tarif erhalten Sie auch in unseren kostenfreien Online-Schulungen zu denen Sie sich unter [www.janitos.de|Online-Schulungen](http://www.janitos.de|Online-Schulungen) anmelden können.

Haben Sie Fragen zu unseren Produkten? Unser Experten-Team Krankenzusatz steht Ihnen jederzeit für Fragen zur Verfügung. ]

Janitos Versicherung AG

Im Breitenspiel 2-4 | 69126 Heidelberg  
Tel.: 06221 7091000  
[versicherung@janitos.de](mailto:versicherung@janitos.de)  
[www.janitos.de](http://www.janitos.de)



## Maximaler Zahnschutz für Ihre Kunden. Der neue JA dental max.



Muss nicht so sein.  
Kann man versichern.

### LEISTUNGSHIGHLIGHTS.

- Zahnersatz (inkl. Implantate), Inlays und Kronen
- Zahnbehandlungen
- Zahnmedizinische Individualprophylaxe (ohne Wartezeit)
- Maßnahmen zur Schmerzausschaltung wie Vollnarkose, Akupunktur und Hypnose
- Kieferorthopädie auch für Erwachsene

### UNSER ZUSÄTZLICHES HIGHLIGHT.

#### IHR OPTIONSRECHT.

Unser Optionsrecht bietet Kunden die Möglichkeit, in den nächsthöheren Zahnzusatztarif zu wechseln. Und das ohne erneute Gesundheitsprüfung und Wartezeiten.

### KONTAKT.

**Team Zahnzusatzversicherung:**  
Telefon: 0 6221. 709 1380  
E-Mail: [versicherung@janitos.de](mailto:versicherung@janitos.de)

Weitere Informationen und Anmeldung zu unseren Onlineschulungen unter:  
**[www.janitos.de](http://www.janitos.de)**

Technische  
Versicherung

Sach-  
versicherung

Haftpflicht-  
versicherung

Transport-  
versicherung

Garantie-  
versicherung



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

**NAUTIMA<sup>®</sup>**

Für Yachten und Sportboote.

Online-Rechner auf  
[www.makler.mannheimer.de](http://www.makler.mannheimer.de)

[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)



## 10 JAHRE

[pma:] PARTNER

---

Andreas Bülte  
Anette Hentze  
Axel Mertins  
Ingo Laumann  
Nadine Götzen-Decker  
Rainer Lechtenfeld  
Robert Terek

## 15 JAHRE

[pma:] PARTNER

---

Alf Rüdiger Kassenbrock  
Peter Ullrich

## 20 JAHRE

[pma:] PARTNER

---

Corinna Renz  
Joachim Jeanrenaud  
Peter Kreuzhuber

## 10 JAHRE

[pma:] MITARBEITER

---

Julia Hebben  
Markus Kathmann

# [pma:jubilare]

# VOR- UND NACHTEILE DER GMBH-GRÜNDUNG FÜR VERSICHERUNGSMAKLER

---

Gründungsaufwand, höhere Steuerbelastung, Rechtsanwalts- und Notarkosten – das sind im Wesentlichen die Gründe, weshalb Versicherungsmakler sich vor der Gründung einer GmbH oder der GmbH & Co. KG meist scheuen.

[ Was ist aber mit dem Haftungsrisiko bei Versicherungsmaklern? Die Haftung des Versicherungsmaklers geht bekanntlich weit. Üblich ist es, das eigene Maklerunternehmen erst einmal als Einzelkaufmann (e.K.)<sup>[1]</sup> zu gründen, was eine persönliche und unbeschränkte Haftung mit dem Privatvermögen mit sich bringt. Vermögensschadenhaftpflichtversicherungen können dabei nur teilweise Sicherheit bieten, da sie mit maximalen Deckungssummen arbeiten und die Haftungsklauseln wegen der zwingenden Vorschrift des § 67 VVG vielleicht nicht alle Bereiche der Maklertätigkeit erfassen können. Die Rechtsform GmbH bietet die Möglichkeit der Haftungsbeschränkung auf das Gesellschaftsvermögen.

Welche Vorteile bringt die GmbH-Gründung darüber hinaus noch mit sich? Gerade diejenigen, die planen, ihr Lebenswerk an die nächste Generation zu übergeben oder zu verkaufen oder als weitere Geldanlage im Ruhestand einzusetzen, bekommen im folgenden

Beitrag die Vorteile der GmbH detailliert dargestellt. Und was passiert bei einem überraschenden Todesfall des Einzelmaklers?

.....

**1.) Das Haftungsrisiko trägt die GmbH**  
Auf die Frage, inwiefern die GmbH das Haftungsrisiko des Versicherungsmaklers einschränkt, gibt es eine klare Antwort. Die GmbH als juristische Person verfügt über eine eigene Rechtspersönlichkeit. Sie ist als Trägerin von Rechten und Pflichten direkter Vertragspartner des Kunden und sie haftet daher für etwaige Beratungspflichtverletzungen. Gegenüber den Gläubigern haftet die GmbH grundsätzlich nur mit ihrem Gesellschaftsvermögen, nicht aber mit dem Vermögen ihres Geschäftsführers oder ihrer Gesellschafter, vgl. § 13 Abs. 2 GmbHG. Das Privatvermögen (z.B. Eigenheim, Altersvorsorge) ist daher in Haftungsfällen wesentlich besser geschützt.

.....

**2.) Seltene Ausnahmefälle**  
Zugegebenermaßen gibt es auch von diesem Grundsatz wiederum Ausnahmen. Eine Ausnahme vom Haftungsgrundsatz bildet die nicht gesetzlich geregelte sogenannte „Durchgriffshaftung“. In diesem Ausnahmefall greift die Haftung auf die natürliche(n) Person(en) hinter der GmbH durch, also auf den oder die Gesellschafter. Dies betrifft Fälle in denen der Versicherungsmakler nicht zwischen seinem

privaten Vermögen und dem Vermögen der GmbH trennt, bei einem Fremdgeschäftsführer als Gesellschafter aktiv die Geschäfte der GmbH betreibt oder der GmbH dessen Vermögen entzieht, sodass die GmbH nicht mehr überlebensfähig ist (Bestandsvernichtender Eingriff). Auch soll dadurch vermieden werden, dass der Geschäftsführer eine zweite GmbH gründet, nur um damit das Wettbewerbsverbot zur ersten GmbH zu umgehen.

Eine weitere Ausnahme vom Haftungsgrundsatz ist der im Gesetz verankerte Regressanspruch, den die GmbH selbst hat. Nach § 43 Abs. 2 GmbHG besteht dieser aber nur gegenüber dem Geschäftsführer, welcher seine Obliegenheiten gegenüber der Gesellschaft verletzt hat, und nicht gegenüber den Gesellschaftern, die das Vermögen an der GmbH halten. Der Haftungsmaßstab ist dabei der eines „ordentlichen Geschäftsmannes“, der gerade bei Geschäftsführern von kleineren Makler-Unternehmen regelmäßig angewendet wird, da hinter dem Makler-Unternehmen zumeist ihre höchst eigenen Vermögensinteressen stehen.

Die GmbH kann nach einer berechtigten Inanspruchnahme des Kunden also den entstandenen Schaden vom Geschäftsführer zurückverlangen, wenn der Anspruch des Kunden auf einer Pflichtverletzung des Geschäftsführers beruhte, zum Beispiel durch Falschberatung oder durch das Versäumnis, sich rechtzeitig Rechtsrat einzuholen. Dies gilt übrigens auch für die Einmann-GmbH. Solange der Makler aber Geschäftsführer und Alleingesellschafter ist, dürfte er nicht bestrebt sein diese Ansprüche gegen sich persönlich geltend zu machen, auch wenn es theoretisch ginge.

Hinsichtlich der Haftungsfrage ist festzuhalten, dass ein Versicherungsmakler-Unternehmen in Form der GmbH grundsätzlich nur mit dem eigenen Gesellschaftsvermögen haftet. Von diesem Grundsatz gibt es nur wenige Ausnahmen, die theoretisch einen Durchgriff auf das Privatvermögen eröffnen können. Auch bei größeren Schadensfällen bleibt das Privatvermögen der Gesellschafter bei rechts-

NACHTEILE



VORTEILE

**HINSICHTLICH DER HAFTUNGSFRAGE IST FESTZUHALTEN, DASS EIN VERSICHERUNGSMAKLER-UNTERNEHMEN IN FORM DER GMBH GRUNDSÄTZLICH NUR MIT DEM EIGENEN GESELLSCHAFTSVERMÖGEN HAFTET. VON DIESEM GRUNDSATZ GIBT ES NUR WENIGE AUSNAHMEN, DIE THEORETISCH EINEN DURCHGRIFF AUF DAS PRIVATVERMÖGEN ERÖFFNEN KÖNNEN.**

fehlerhaftem aber ansonsten rechtstreuem Verhalten außer Gefahr. Nur, wenn die Leistung der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung und das Vermögen der GmbH nicht ausreichen sollten, um den Schaden des Kunden zu ersetzen, wären die Ausnahmen eventuell von praktischer Relevanz.

### 3.) Fortbestand des Unternehmens – auch nach dem eigenen Tod

Für viele ältere Versicherungsmakler stellt sich darüber hinaus früher oder später die Frage der Fortführung des eigenen Unternehmens, entweder durch seine Nachkommen oder durch einen möglichst gewinnbringenden Verkauf. In der Regel wird solch ein Makler im Laufe der Zeit umfangreiche Beziehungen sowohl zu seinen Kunden als auch zu den Versicherern aufgebaut haben. Wenn diesen nun plötzlich oder auch absehbar der bisherige Makler als Bezugsperson wegfallen sollte, so kann für die Nachfolger nur gehofft werden, dass er vorher die rechtlichen Beziehungen in nachvollziehbarerweise strukturiert hat.

Doch dies ist in der Versicherungsmaklerbranche leichter gesagt als getan. Nicht selten sind die rechtlichen Beziehungen zu den einzelnen Kunden sehr unterschiedlich. Gegenüber vielen, gerade älteren Kunden, besteht nicht einmal ein schriftlicher Maklervertrag oder er ist nur sehr oberflächlich gefasst. Jedenfalls enthalten eine Vielzahl von Verträgen keine Bestimmungen zu einer etwaigen Rechtsnachfolge des Maklers oder diese Bestimmungen sind nicht wirksam. Die Folgen können dann so schwerwiegend sein, ▶

► das Maklerunternehmen in ernsthafte wirtschaftliche Bedrängnis gerät und damit an finanziellen Wert für die Hinterbliebenen des Maklers verliert.

Am Beispiel des (plötzlichen) Maklertodes wird dies besonders deutlich. Gegenüber vielen Kunden kommen beim Tod des Maklers die gesetzlichen Bestimmungen über die Geschäftsbesorgung<sup>[2]</sup> zur Anwendung. Egal, ob schriftlich oder mündlich gefasst, durch den Tod des Maklers erlischt seine Vollmacht des Kunden. Dann haben die Hinterbliebenen rechtlich keine oder nur noch eine eingeschränkte Handhabe, um für den Kunden aktiv werden zu können.

Das wissen auch viele Versicherer und übernehmen die Bestände des Maklers auf kurz oder lang in die „Direktbetreuung“. Eine Auszahlung von „echten“ Betreuungscourtage an die Hinterbliebenen erfolgt nicht, was in diesem Fall sogar rechtlich nicht zu beanstanden ist, wenn keine Betreuung mehr geleistet werden darf, wegen des Wegfalles der Berufszulassung nach § 34 d GewO. Lediglich die „echten“ Abschlussfolgecourtagen, z.B. Dynamikcourtagen müssen noch zur Auszahlung gebracht werden, da der Vermittlungserfolg vom Makler noch zu seinen Lebzeiten erbracht worden ist, was aber auch die meisten nicht wissen.

Leider dürften die meisten Hinterbliebenen des Maklers in der Regel über keine Gewerbe-erlaubnis nach § 34d GewO verfügen, so dass eine Zusammenarbeit zwischen Versicherer und Hinterbliebenen also Erben allein deshalb ausscheidet. De facto können die Hinterbliebenen dann das Unternehmen des verstorbenen Maklers nicht mehr weiterführen. Auch erhalten sie anders als die Hinterbliebenen des Handelsvertreters nach § 89b HGB keine Ausgleichszahlungen vom Versicherer. Und selbst wenn die Hinterbliebenen über eine Gewerbe-erlaubnis nach § 34d GewO verfügen sollten und der Versicherer auch gewillt wäre mit diesen zusammenzuarbeiten, so ist es noch ein weiter Weg bis das Maklerunternehmen in der Form wie vorher weiterbetrie-

ben werden kann. Beispielsweise wäre aus datenschutzrechtlichen Gründen bereits die Kontaktaufnahme der Hinterbliebenen mit den Kunden problematisch, da deren damalige Einwilligung nach dem Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) ebenfalls mit dem Maklervertrag erloschen sein dürfte. Auch diese Hürden könnten natürlich gemeistert werden. Aber wie lange würde dies alles dauern und wie viele Verträge würden dabei verloren gehen, nur weil der Makler nicht vorgesorgt hat?

Eine Form der Vorsorge bzw. der geordneten Übergabe an die nächste Generation bietet die GmbH. Als juristische Person kann sie nicht wie eine natürliche Person sterben. Der Tod des Geschäftsführers oder des einzelnen Gesellschafters hat keine unmittelbare Auswirkungen auf den Fortbestand der GmbH. Bei Tod des Geschäftsführers können die Gesellschafter einen neuen Geschäftsführer bestellen, welcher die Geschäfte der GmbH fortführt. Bei Tod eines Gesellschafters rücken dessen Erben in die Gesellschafterstellung<sup>[3]</sup> nach, ohne das sie hierfür eine eigene Gewerbe-erlaubnis nach § 34d GewO benötigen würden. Inhaber der Gewerbe-erlaubnis wäre stets die GmbH. Diese Gewerbe-erlaubnis würde fortbestehen, genauso wie die Maklerverträge zu den Kunden oder die Courtagearbindungen zu den einzelnen Versicherern. Insbesondere würde der Versicherer danach auch weiterhin zur Courtagelage verpflichtet sein! Die GmbH hilft also den wirtschaftlichen Wert des Maklerunternehmens auch über den Tod des Maklers hinaus zu bewahren.

.....  
**4.) Geordnete Nachfolge**

Es muss jedoch nicht gleich der Tod sein, welcher den Makler zwingt seine berufliche Tätigkeit zu beenden. Auch die geregelte Übergabe an die nächste Generation oder der geplante lukrative Unternehmensverkauf will gut geordnet ablaufen.

**Die nächste Generation**

Bei der Übergabe des Unternehmens an die nächste Generation, welche nicht selten aus



---

**EGAL, OB SCHRIFTLICH ODER MÜNDLICH GEFASST, DURCH DEN TOD DES MAKLERS ERLISCHT SEINE VOLLMACHT DES KUNDEN. DANN HABEN DIE HINTERBLIEBENEN RECHTLICH KEINE ODER NUR NOCH EINGESCHRÄNKTE HANDHABE, UM FÜR DEN KUNDEN AKTIV WERDEN ZU KÖNNEN.**

---

der eigenen Familie kommt, ist eine langsame Einarbeitung in das Unternehmen von Vorteil. Auch hierfür eignet sich die GmbH in besonderem Maße. Der nächsten Generation können anteilig Gesellschaftsanteile übertragen werden und es können auch Steuervorteile gesichert werden. Auch können Gesellschaftsanteile an mehrere Personen vergeben werden, wenngleich nur eine Person den Makler als Geschäftsführer „beerben“ soll.

Der Makler will oftmals auch im Ruhestand noch von dem wirtschaftlichen Erfolg seines Unternehmens profitieren. Dasselbe gilt für etwaige Erben, ohne das sie selbst aktiv das Maklerunternehmen lenken wollen. Hier bietet die GmbH die Möglichkeit einen Geschäftsführer einzusetzen und sich selbst auf die Gesellschafterstellung zurückzuziehen. Dadurch würde den Gesellschaftern weiterhin der wirtschaftliche Erfolg des Unternehmens zugute kommen.

#### Verkauf des Unternehmens

Auch bei einem Verkauf der Bestände oder des gesamten Maklerunternehmens an einen Dritten wirkt sich die Stellung des Maklers zwischen Kunden und Versicherer problematisch aus. Der Erwerber muss sowohl die Rechtsbeziehung des Maklers zum Kunden als auch die Rechtsbeziehung des Maklers zum Versicherer gänzlich übernehmen. Rechtlich erfolgt dies durch Abtretung nach § 398 BGB und Schuldübernahme nach § 415 BGB. Die Schuldübernahme ist dabei nur nach Zustimmung des Vertragspartners, also des einzelnen Kunden und des einzelnen Versicherers, möglich. Gerade die Zustimmung jedes einzelnen Kunden ist sehr schwierig und nur mit großem Zeit- und Arbeitsaufwand möglich. Schriftliche Maklerverträge bieten hier im Rahmen des § 309 Nr. 10 BGB Gestaltungsspielraum. Wo solche jedoch nicht bestehen oder aber eine entsprechende Regelung nicht mit in den Maklervertrag aufgenommen wurde, besteht auch unter datenschutzrechtlichen Gründen die Pflicht jeden Kunden gesondert zu kontaktieren und dessen ausdrückliche Zustimmung einzuholen. Eine stillschweigende Zustimmung des Kunden reicht nicht aus.<sup>[4]</sup>

Genauso soll der Erwerber die Stornohaftung für die vom Versicherer gezahlten Courtagevorschüsse übernehmen, den Bestand weiterhin betreuen und die Courtage zukünftig erhalten, d.h. er soll das Courtagekonto und das Stornoreservekonto übernehmen. Auch hier ist eine Zustimmung des Versicherers erforderlich. Der Erwerber läuft dabei Gefahr, dass der Versicherer die Zustimmung nur erklärt, wenn der Erwerber die neuen Courtagebestimmungen akzeptiert. Der Erwerber muss also auch hier wirtschaftliche oder auch rechtliche Nachteile befürchten. Daneben sind Versicherer meist nur bereit eine Bestandsbetreuungscourtage an den Erwerber zu zahlen, wenn dieser nachweisen kann, dass er auch tatsächlich vom Kunden mit der Betreuung beauftragt worden ist, er mithin eine auf sich lautende Maklervollmacht vorlegt.

Die GmbH bietet den Vorteil, dass lediglich die GmbH-Gesellschaftsanteile an den Erwerber übertragen werden müssen. Eine Zustimmung des Versicherers oder des einzelnen Kunden ist hierzu nicht erforderlich. Für die Kunden und den Versicherer ändert sich nichts. Für sie bleibt die GmbH als Vertragspartner erhalten. Dadurch kann die Veräußerung des Maklerunternehmens auch kurzfristig erfolgen. Durch den ersparten Arbeitsaufwands und der Zeitersparnis ist die Übernahme des Unternehmens für den Erwerber lukrativer und der Makler wird grundsätzlich einen höheren Preis erzielen können, als denjenigen den er erzielt hätte, wenn er sein Unternehmen als Einzelkaufmann veräußert hätte. Insofern hat der Erwerber den Vorteil in aller Ruhe das erworbene Maklerunternehmen mit seinem eigenen Unternehmen verschmelzen zu können. ▶

**AUCH BEI EINEM VERKAUF DER  
BESTÄNDE ODER DES GESAMTEN  
MAKLERUNTERNEHMENS AN  
EINEN DRITTEN WIRKT SICH  
DIE STELLUNG DES MAKLERS  
ZWISCHEN KUNDEN UND  
VERSICHERER PROBLEMATISCH  
AUS. DER ERWERBER MUSS  
SOWOHL DIE RECHTSBEZIEHUNG  
DES MAKLERS ZUM KUNDEN ALS  
AUCH DIE RECHTSBEZIEHUNG  
DES MAKLERS ZUM  
VERSICHERER GÄNZLICH  
ÜBERNEHMEN.**

### ► 5.) Unternehmergesellschaft – echte Alternative?

Neben der GmbH kommt für viele Makler ebenso eine Umfirmierung zur Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt), auch UG (haftungsbeschränkt)<sup>[5]</sup> genannt, in Betracht, die mit ihrem (theoretischen) Mindeststammkapital von nur 1,00 Euro pro Gesellschafter als Pendant zur englischen Limited seit 2008 in Deutschland gegründet werden kann. Die Vor- und Nachteile der UG im Vergleich zur GmbH liegen auf der Hand.<sup>[6]</sup> Solange das Mindeststammkapital von 25.000 Euro nicht einbezahlt ist, gilt die UG im Geschäftsverkehr nach außen allgemein hin als (noch) nicht verlässlicher Geschäftspartner. Dennoch gelten für die UG im Wesentlichen die gleichen Vorteile, wie für die GmbH. Auch hier ist die persönliche Haftung der Gesellschafter grundsätzlich gemäß § 13 Abs. 2 GmbHG ausgeschlossen.

Beim Aufbau eines eigenen Maklerunternehmens mit anfänglich geringem Kapitaleinsatz bringt also auch die UG die gewohnten Vorteile einer GmbH gegenüber Personengesellschaften mit sich. Es muss also nicht der übliche Weg gegangen werden, zuerst ein Einzelunternehmen zu gründen, das dann später in eine GmbH umzuwandeln wäre. Die UG wandelt sich gemäß § 5a Abs. 5 GmbHG in eine GmbH um, sobald die Stammeinlage von EUR 25.000 Euro eingezahlt worden ist, ohne dass es eines komplizierten Umwandlungsprozesses bedarf.

Hinsichtlich der Haftung ist bei der UG aber zu beachten, dass diese wegen der Unterkapitalisierung bei der UG viel schneller auf die Personen hinter der UG durchgreifen kann. Deshalb ist auch bei der UG hinsichtlich der Höhe des einzubringenden Stammkapitals zu raten, dass damit die Bedürfnisse der Gesellschaft einigermaßen abgesichert sind, um eine gravierende Unterkapitalisierung von vornherein zu vermeiden.

### 6.) Fazit

Die Vorteile der GmbH für Versicherungsmaklerunternehmen überwiegen die Nachteile bei weitem. Aber im Einzelfall kommen auch andere juristische Personen in Betracht, wie die UG bei Neugründungen. Wer aber aufgrund betriebswirtschaftlichen Wachstums umfirmieren will, sollte sich insbesondere die Haftungsvorteile einer GmbH gegenüber den Personengesellschaften OHG und KG genauer anschauen, wobei auch die GmbH & Co. KG eine sehr gute Alternative bietet. Gerade auch mit Blick auf die nächste Generation, die im Regelfall der persönlichen Haftung wesentlich kritischer gegenübersteht als der oder die Unternehmensgründer(in). Denn der Makler will doch nicht nur seine persönliche Haftung den Erben hinterlassen!

Die Kanzlei Michaelis berät Sie gerne bei der Klärung der Frage, ob die GmbH-Gründung in Ihrem Fall sinnvoll ist. Sollten Sie sich bereits für die GmbH-Gründung entschieden haben, unterstützen unsere Spezialisten aus dem Bereich Gesellschaftsrecht und Maklerrecht gerne bei der Überführung Ihres Unternehmens in die Rechtsform der GmbH und berät zu den möglichen Alternativen. ]

Kanzlei Michaelis  
Rechtsanwälte Partnerschaftsregister  
Hamburg PR 251

Glockengießerwall 2 | 20095 Hamburg  
Tel.: 040 888887-77  
Fax: 040 888887-37  
www.kanzlei-michaelis.de

- [1] Korrekterweise steht e.K. für eingetragene(r) Kaufmann(-frau)
- [2] §§ 675, 673 BGB
- [3] § 1922 BGB
- [4] Eine entgegenstehende Auffassung aus dem sog. Code of Conduct (Verhaltenskodex) für Versicherungsvermittler ist eher abzulehnen.
- [5] Gemäß § 5a Abs. 1 GmbHG ist der Hinweis auf die Haftungsbeschränkung im Namen zu tragen (Warnfunktion). Aus Vereinfachungsgründen im Folgenden aber „UG“ genannt.
- [6] Die Besonderheiten der UG sind in § 5a GmbH geregelt.





# Verantwortung

**Risikolebensversicherung:** Vereinfachte Risikoprüfung bei Finanzierung einer neu erworbenen Immobilie

- Bonuskriterien zur fairen Beitragsermittlung
- vier bedarfsgerechte Absicherungsmöglichkeiten
- Vereinfachte Risikoprüfung bei Darlehensabsicherung bis 400.000 Euro möglich



# GUT ABGESICHERT DEN WIND UM DIE NASE WEHEN LASSEN

Zur Sommerzeit, wenn Wassersportliebhaber in ihrem Element sind, sollten intensive Gespräche mit Kunden über die richtige Absicherung von Sportbooten bereits erfolgt sein oder spätestens jetzt dringend erfolgen. NAUTIMA, die Allfahrendeckung der Mannheimer Versicherung AG für Yachteigner und Sportbootfahrer, bewährt sich seit 1992 am Markt und wird regelmäßig verbessert.



## „Für die Saison 2017 wurde NAUTIMA generalüberholt, Prämien deutlich gesenkt und das Produkt mit neuen Highlights ausgestattet.“

[ Für die Saison 2017 wurde NAUTIMA generalüberholt, Prämien deutlich gesenkt und das Produkt mit neuen Highlights ausgestattet. Besonders hervorzuheben ist hierbei die erweiterte Gewährleistungsergänzungsdeckung. Eigner neuer Boote erhalten durch diese Erweiterung der Kasko automatisch eine zuschlagsfreie Maschinenbruchversicherung für Neuboots mit Innenbordmotor. Übernimmt der Händler oder Hersteller im Gewährleistungs- oder Garantiefall nicht den Maschinenschaden, springt NAUTIMA ein. Auch darüber hinaus sind zusätzlich Maschinenschäden, die nicht dem Gewährleistungs- oder Garantieanspruch unterliegen, eingeschlossen, wie z.B.:

- Konstruktions-, Fabrikations- oder Materialfehler,
- Bedienungsfehler,
- Versagen von Mess-, Regel- oder Sicherheitseinrichtungen,
- Überspannung, Induktion, Kurzschluss,
- Wasser-, Öl- oder Schmiermittelmangel.

### Weitere Verbesserungen sind:

- Beitragsfreier Einschluss von Effekten in Höhe von 3% der Gesamtversicherungssumme bis zu 3.000 Euro.
- Verzicht auf den Einwand der grobfahrlässigen Herbeiführung des Versicherungsfalls bei Schadenereignissen mit einem Gesamtschaden von bis 10.000 Euro.
- Kein Ausschluss von Schäden durch Osmose für neue Boote.
- Teilnahme an Regatten ist mitversichert.

Auch wenn letztendlich kein ersatzpflichtiger Schaden am Boot eintritt, gelten zusätzlich zur bewährten Assistance-Leistung folgende neue Regelungen:

- Kostenerstattung in Notfallsituationen. Auch wenn noch keine unmittelbare Gefahr für das versicherte Fahrzeug besteht, übernimmt NAUTIMA Kosten zur Abwendung eines drohenden Schadens bis zu 2.500 Euro beispielsweise für die Schlepphilfe zum nächsten Reparaturort oder für die Lieferung von Treibstoff und Ersatzteilen.
- Kostenerstattung für notwendige Untersuchungen nach einer Grundberührung.
- Übernahme der Rückholkosten bis 10.000 Euro für wiedergefundene abhandengekommene Fahrzeuge.

Die Tarifsenkungen wirken sich besonders positiv auf Skipper und Jollensegler aus, die ihre Fahrten auf nur einem benannten deutschen Binnensee unternehmen. Insgesamt wurden fünf klar umrissene Fahrtgebiete neu festgelegt. Der Versicherungsnehmer zahlt nur für das Fahrtgebiet, in dem er sich hauptsächlich aufhält. Eine Urlaubsklausel erlaubt eine zuschlagsfreie Fahrtgebietsüberschreitung bis zu sechs Wochen – ganz ohne Anmeldung ab Fahrgebiet Europäische Binnengewässer.

### Optimierter Tarif:

- Sechs gestaffelte Selbstbehalt-Alternativen: 0 bis 2.000 Euro



je nach Höhe der Versicherungssumme.

- Geringerer Mindestbeitrag (Segelboot 100 Euro netto/Motorboot 125 Euro netto).
- Beiboote und Trailer werden zum gleichen Beitragssatz wie das Boot tarifiert (inkl. SFR).
- Rabatte für Verdränger und Premium-Segelyachten.
- Ein Selbstbehalt für den ganzen Vertrag.

In der Haftpflicht gelten folgende prämienvfreie Zusatzleistungen:

- Beiboote eingeschlossen.
- Subsidiär mitversichert: Trailer, die nicht Kfz-versicherungspflichtig sind.
- Integrierte Skipperhaftpflicht unabhängig von der Größe des eigenen Bootes.
- Forderungsausfallversicherung und
- Umweltschadensversicherung inklusive.
- Versichert sind Schäden, die sich mitversicherte Personen untereinander zugefügt haben.
- NEU: Teilnahme an Regatten ist mitversichert.

#### Aus der Praxis:

Viele Kunden und Makler denken beim Wassersport nur an „maritime“ Risiken in der Saison. Gerade in Nordeuropa sind jedoch sehr lange Landlagerzeiten und Transporte üblich. Die Allgefahrendeckung gilt nicht nur auf dem Wasser, sondern ganzjährig auch an Land. Damit sind Transporte (durch Trailer auf Landstraße

und Autobahn), Slippen und Kranen sowie Landlagerung (Winterlager in Halle oder im Yachtclubgelände, Aufenthalt auf Werft) gedeckt. Selbstverständlich sind insbesondere Schäden durch Feuer, Diebstahl, Sturm und Vandalismus eingeschlossen.

#### Sie möchten sich weiter informieren?

Besuchen Sie für einen Überblick zu den Leistungen und Bedingungen von NAUTIMA das "Mannheimer Maklerportal" [www.makler.mannheimer.de](http://www.makler.mannheimer.de). Hier werden schnell und übersichtlich alle wichtigen Fragen beantwortet.

Für kleine Boote bis 50.000 Euro kann dort auch selbständig eine Prämie per Schnellrechner ausgerechnet und sogar eine Deckungsnote eingereicht werden, ohne dass die für Sie zuständige Maklerdirektion angefragt werden muss. Dort erhalten Sie Detailinformationen und ein vollständiges Angebot. ]

#### Mannheimer Versicherung AG

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

Hier finden Sie Ihren Ansprechpartner:  
[www.makler.mannheimer.de](http://www.makler.mannheimer.de)

# BF 17 – BEGLEITETES FAHREN AB DEM 17. GEBURTSTAG

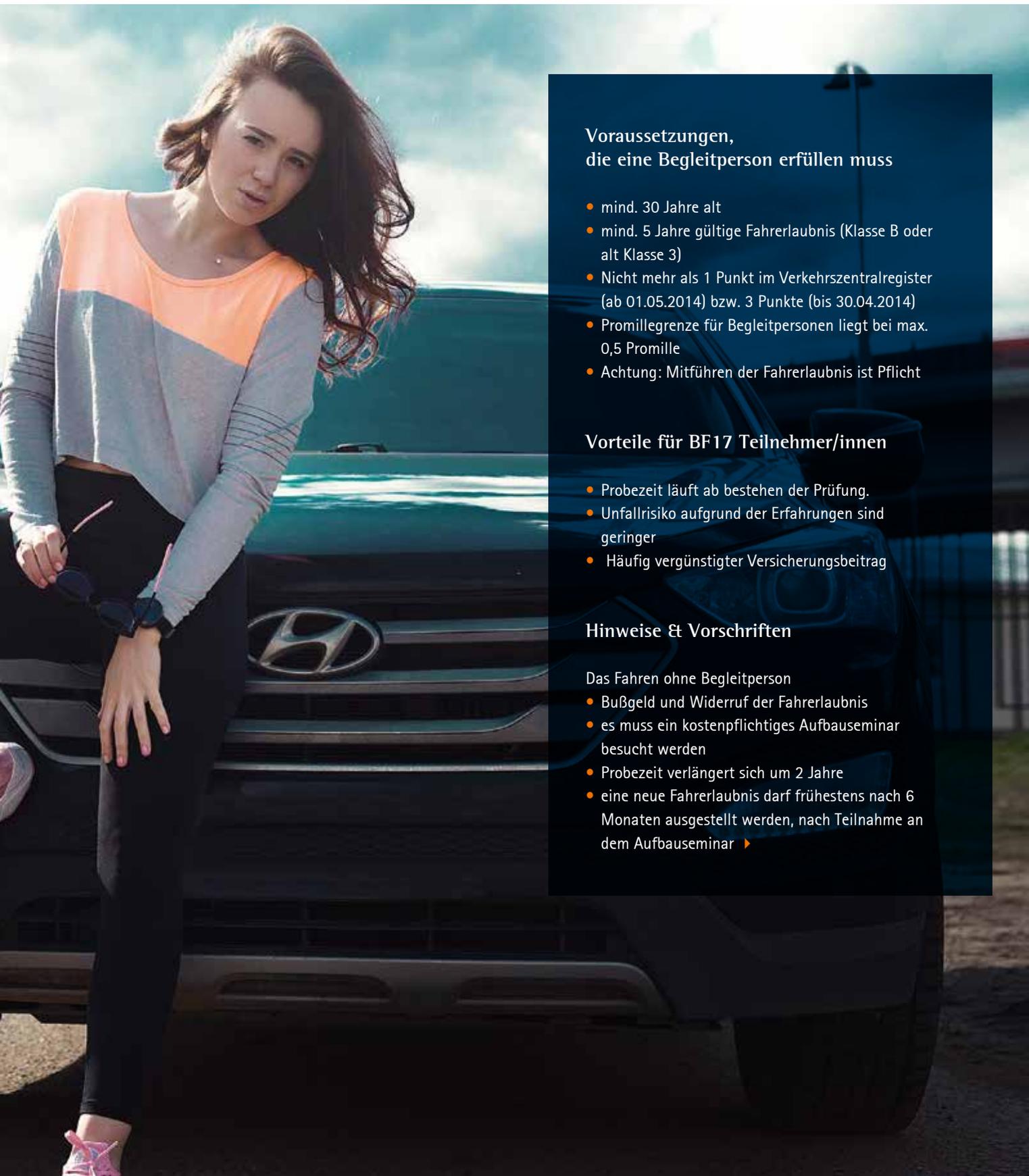
⌈ Mit 17 schon hinter Steuer – durch das „Begleitete Fahren ab 17“ ist das möglich. Was als Modellversuch 2004 in Niedersachsen begann, wurde per Gesetzentwurf im Bundestag zur bundeseinheitlichen Regelung. Der Führerschein mit 17 war ursprünglich bis August 2010 möglich.

Nach Prüfung der Unfallquoten wurde aus einem Gesetzesentwurf 2011 ein Dauerrecht – die Schadenhäufigkeit wurde in den letzten Jahren durch das begleitete Fahren verringert.

Besonders die 18 – 24 jährigen Fahrer haben immer noch das mit Abstand höchste Unfallrisiko. Durch das begleitete Fahren sollen die jungen Fahrer ein Gefühl der Sicherheit vermittelt bekommen und lernen Situation und eigene Reaktionen einzuschätzen. Beginnt dann mit Erreichen der Volljährigkeit das Alleinfahren, fühlen sich junge Fahrer zu Beginn deutlich sicherer.

Mit bereits 16,5 Jahren können sich Jugendliche bei der Fahrschule anmelden und absolvieren dieselbe Fahrausbildung wie Fahrer ab 18 Jahren. Nach bestehen der Prüfung erhalten die BF17-Teilnehmer/innen eine Prüfbescheinigung die in Verbindung mit einem Personalausweis als Fahrerlaubnis gilt. Die Fahranfänger müssen bis zur Vollendung des 18. Lebensjahres in Begleitung fahren. Das begleitete Fahren ist nicht im Ausland gestattet (Ausnahme Österreich).

Die Prüfbescheinigung muss ab dem 18. Lebensjahr zu einem EU-Führerschein gewechselt werden, wodurch dann die Pkw-Klasse bestätigt wird. Die Prüfbescheinigung behält bis zu 3. Monate nach Vollendung des 18. Lebensjahres ihre Gültigkeit. ⌋



### Voraussetzungen, die eine Begleitperson erfüllen muss

- mind. 30 Jahre alt
- mind. 5 Jahre gültige Fahrerlaubnis (Klasse B oder alt Klasse 3)
- Nicht mehr als 1 Punkt im Verkehrszentralregister (ab 01.05.2014) bzw. 3 Punkte (bis 30.04.2014)
- Promillegrenze für Begleitpersonen liegt bei max. 0,5 Promille
- Achtung: Mitführen der Fahrerlaubnis ist Pflicht

### Vorteile für BF17 Teilnehmer/innen

- Probezeit läuft ab bestehen der Prüfung.
- Unfallrisiko aufgrund der Erfahrungen sind geringer
- Häufig vergünstigter Versicherungsbeitrag

### Hinweise & Vorschriften

#### Das Fahren ohne Begleitperson

- Bußgeld und Widerruf der Fahrerlaubnis
- es muss ein kostenpflichtiges Aufbauseminar besucht werden
- Probezeit verlängert sich um 2 Jahre
- eine neue Fahrerlaubnis darf frühestens nach 6 Monaten ausgestellt werden, nach Teilnahme an dem Aufbauseminar ▶

# UNSERE AKTUELLEN KERNGESELLSCHAFTEN HANDHABEN DIE VORGEHENSWEISE WIE FOLGT:

Gesellschaften**	Wird durch das begleitete Fahren ein Mehrbeitrag erhoben?	Gibt es aufgrund der Fahrpraxis ab 18. einen Nachlass?	Erfolgt eine automatische Umstellung ab dem 18. Lebensjahr?
AXA/DBV Versicherung	Ja, die Prämie wird individuell für jeden Vertrag kalkuliert.	Ja	Nein
BGV Versicherung*	Ja, jedoch nicht ganz so hoch, wie bei 18. jährigen Fahrern.	Nein	Ja, der Beitrag erhöht sich zum 01.01. in dem Jahr, in dem der junge Fahrer 18. wird.
Condor/Kravag/R+V Versicherung	Nein	Nein	Nein
DA-Direkt Versicherung	Nein	Nein	Nein
Generali Versicherung	Nein	Ja	Nein, der VN wird vorher angeschrieben.
Janitos Versicherung	Ja, Prämie gleicht dem Einschluss eines 18. jährigen Fahrers.	Nein	Nein
VHV Versicherung	Ja, Prämie gleicht dem Einschluss eines 18. jährigen Fahrers.	Nein	Nein

\*\* s. PSC-Code 7960A neue/weitere Gesellschaften zum Thema begleitetes Fahren

\* s. PSC-Code 811T – Sonderprodukt der BGV Versicherung – Jung und Mobil



## Kein Mensch ist ein Pflegefall

Für die Zukunft:  
Die einzigartige Pflegeversicherung Pflege100

**Besser Barmenia.  
Besser leben.**

Das Pflegemonatsgeld Pflege100 finanziert und sichert die Vorsorge Ihrer Kunden. **Das Besondere daran:** Die Barmenia zahlt 100% Leistung auch schon in Pflegegrad 1. So erhalten Ihre Kunden finanzielle Unterstützung in einer Phase, in der ihnen noch viele Möglichkeiten offenstehen – und die in der Regel die längste ist. Mit den integrierten Beratungs- und Vermittlungsleistungen der Johanniter können sie ihr Leben weiter selbstbestimmt gestalten – als Mensch und nicht als Pflegefall!

**Pflege100:** Die neuartige Pflegeversicherung kombiniert die Versicherungskompetenz der Barmenia mit dem Leistungsversprechen der Johanniter.

**Informieren Sie sich jetzt:**

[www.maklerservice.de](http://www.maklerservice.de) oder Telefon **0202 438-3734**



**Barmenia**  
Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach



# Laufen im Sommer: Training an heißen Tagen

Für viele ist der Sommer die beste Jahreszeit zum Laufen! Lange Tage und angenehme Temperaturen, endlich T-Shirt und Shorts. Doch Laufen im Sommer kann bei anhaltenden Hitzeperioden, sengender Sonne und Pollenflug tückisch sein. Damit Laufen auch im Sommer Spaß macht, gebe ich hier ein paar Tipps fürs Laufen in der heißen Jahreszeit.



Vor dem Training genügend trinken! An heißen Tagen ab ca. 25 C° sollten durchaus 2-3 Liter getrunken werden! Am besten Getränke, die den Nährstoffbedarf abdecken. Gut geeignet sind Wasser mit wenig Kohlensäure, selbstgemixte Fruchtschorlen, ungesüßter Tee, aber auch isotonische Getränke.



Die Kleidung sollte aus Funktionsfasern und nicht aus Baumwolle bestehen. Funktionsfaser transportiert den Schweiß vom Körper weg. Hierfür ist enganliegende Kleidung besonders hilfreich. → **Tipp des Autors:** Vor dem Training/ Wettkampf bei heißen Temperaturen das Funktionsshirt durch kaltes Wasser ziehen und dann überziehen. Die Kühlungsfunktion hält eine Weile an und führt zu einer höheren Leistungsfähigkeit.



Während des Laufens die Unterarme, den Nacken, die Stirn etc. mit Wasser benetzen. Hier kann auch ein kleiner Schwamm helfen (ist bei Marathonläufen im Sommer meist Standard).



Eine Run Visor- Schirmmütze bzw. eine Cappie machen Sinn, um die Augen und den Kopf vor der Sonneneinstrahlung zu schützen. Um einen Hitzestau zu vermeiden, sollte hier auch auf Atmungsaktivität geachtet werden.



Eine Sonnenbrille, die die Augen vor schädlichen UV-Strahlen schützt, macht auch Sinn.



Wer nicht nur im Wald läuft, sollte auf jeden Fall auf die freien Hautstellen Sonnencreme mit hohem Lichtschutzfaktor (und evtl. mit Mückenschutz) auftragen.



Trinksysteme wie Trinkflaschengurte, Trinkrucksäcke (Camelback etc.) oder Trinkflaschen mit ergonomischen Haltegriff haben sich in den letzten Jahren in der Läuferzene etabliert. Der jeweilige Einsatz hängt von der Streckenlänge ab und sollte gut überlegt sein. → **Tipp des Autors:** Bevor zu viel Gewicht mitgeschleppt werden muss, einfach vorher Depots an der Laufstrecke anlegen! Oder etwas Kleingeld mitnehmen, um z.B. an einer Tankstelle/ Bäckerei etc. (wenig Wartezeit!) Getränke zu kaufen!



Ein Handy für Notfälle sollte immer mitgeführt werden, um in Extremfällen auch schnell Hilfe anfordern zu können!



Die besten Trainingszeiten im Sommer sind morgens oder abends. Wer sein Training auf die Morgen- oder späten Abendstunden legt, kann unter möglichst „normalen“ Temperaturbedingungen trainieren!



Streckenlänge moderat reduzieren.



Intensität/ Tempo der Temperatur anpassen.



Streckenführung, wenn möglich, mit Schatten wählen. Achtung: in Wäldern fallen die Ozonwerte meist höher aus und die Atmung fällt dementsprechend schwer. Strecken an Seen oder Kanälen sind angenehmer, da hier ein Lüftchen wehen kann.

*„Runter vom Sofa,  
rein in die  
Laufschuhe!“*

#### [ WORAUF BEIM TRAINING BEI HITZE GEACHTET WERDEN MUSS

Wichtig: Immer auf die Zeichen des eigenen Körpers hören! Alles hängt von der individuellen Konstitution des Körpers ab und kann somit unterschiedlich ausfallen und auftreten.

Wenn sich Kopfschmerzen, leichter Schwindel, Magenprobleme oder Frieren bemerkbar machen, bedeutet das, ab in den Schatten, langsam gehen und das Training beenden. Das sind die ersten Anzeichen für eine Dehydrierung.

Eine Überhitzung zeigt sich z.B. durch stärkeres Schwitzen, extremem Durstgefühl und eventuellen Muskelkrämpfen. Treten diese Symptome auf, sollte auch in diesem Fall das Training sofort abgebrochen werden. Wenn möglich, die Beine hochlagern und den Flüssigkeitshaushalt ausgleichen. Eine Kühlung der Stirn mit einem nassen Waschlappen/ Handtuch ist ebenfalls sinnvoll.

#### FAZIT:

Letztendlich muss sich jeder Sportler klar machen, dass es nicht ungefährlich ist, bei extremer Hitze zu trainieren. Wenn ein Trainingsausfall allerdings nicht möglich ist, gibt es viele Möglichkeiten, einen Worst Case zu verhindern. Auch bei Hitze ist ein Training unter Einhaltung gesundheitlicher Aspekte durchaus gut zu bewältigen.



*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@effactiverunning.de  
www.effactiverunning.de

**effactiverunning**

**NICHT VERPASSEN!**

## Die nächsten Termine der [pma:] im Überblick!



### Impressum

#### 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: contrastwerkstatt, deagreez, ivanko80, janvier, momius, olly, ToheyVector, Vision-AD

#### 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:] 04.08.2017.1T

# 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

# Stimmt das Verhältnis von Preis zu Leistung, nennt man das ausgezeichnet. Oder ERGO SBU.

Warum die ERGO Berufsunfähigkeitsversicherung von unabhängigen Ratingagenturen mehrfach ausgezeichnet wurde, erfahren Sie auf [makler.ergo.de](http://makler.ergo.de)



## ERGO

Mit dem Versprechen der ERGO „Versichern heißt verstehen.“



[makler.ergo.de](http://makler.ergo.de)