

[partner:] magazin



Schwerpunkt:

Veränderung – Was ist 2018 neu?

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

Der Beratungs- und
Dokumentationsverzicht
wird leichter gemacht!

Betriebsrentenstärkungsgesetz –
vertriebliche Ansätze

2018

SAVE THE DATE

PLUS
SPECIAL
GUEST

DAS BESTE VERDIENEN
MIT EINER TOP - MANNSCHAFT

Seien Sie gespannt auf die [pma:] Jahresauftakttagung!

02.02.2018 im Mövenpick Hotel Münster

Liebe Leserinnen und Leser,

schon Heraklit erkannte, dass Veränderung das einzig Beständige ist. Entscheidende Veränderungen gehen oft mit Fortschritt einher und haben Einfluss auf Politik, Wirtschaft und Gesellschaft. Nicht selten führen Veränderungen einen Kulturwandel nach sich. Digitalisierung ist so eine Veränderung. Smartphone und Internet sind heute so selbstverständlich, dass man schnell vergisst, dass der Hype darum erst vor 10 Jahren mit dem iPhone begann. Was, erst vor 10 Jahren? Kaum vorstellbar, wenn man bedenkt, wie wichtig mobiles Internet und Kommunikation heute sind. Auch unsere Branche ist von diesen Veränderungen betroffen. Wir können nicht vorhersagen, wie Digitalisierung die Produkte und Vertriebsmodelle unserer Branche in 10 Jahren verändert haben wird. Aber wir sind uns sicher, dass unabhängige Berater mit [pma:] die besten Möglichkeiten haben, diese Veränderungen erfolgreich zu meistern.

In der Zwischenzeit laufen die Vorbereitungen zu unserer Jahresauftaktveranstaltung 2018 bereits auf Hochtouren. Erneut waren nach nur wenigen Wochen alle Ausstellerflächen vergeben. Dies verdeutlicht sowohl die Bedeutung der [pma:] innerhalb der Branche als auch die der Jahresauftakttagung bei Produktpartnern. Über diese Form der Anerkennung freuen wir uns natürlich sehr.

Melden Sie sich unter www.pma.de/gemeinsam an und notieren Sie sich den 02. Februar 2018 als wichtigen Termin im Kalender – am Besten noch heute!

Mit raschen Schritten bewegen wir uns auf das Ende des Jahres zu. Erfahrungsgemäß wird der Druck im Endspurt noch einmal größer und es fällt schwer, auch in dieser anstrengenden Zeit inzuhalten und einmal durchzuatmen. Wir hoffen, dass Sie mit dem Lesen unseres [partner:] Magazins eben diese Möglichkeit wahrnehmen.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen ein erfolgreiches Jahresendgeschäft, Ihnen, unseren Mitarbeitern und auch allen Geschäftsfreunden ein friedvolles Weihnachtsfest, einen fröhlichen Jahreswechsel sowie ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2018.

Beste Grüße



Markus Trogemann



Dr. Bernward Maasjost



[Veränderungen – Was ist 2018 neu?]

- 06 Betriebsrentenstärkungsgesetz – Vertriebliche Ansätze im Überblick _[pma:]
- 10 Betriebsrente (fast) zum Null-Tarif _HDI Lebensversicherung AG
- 14 Seit dem 01.10.2017 gilt die neue Drohnen-Verordnung: Führerschein, Plakettenpflicht, Flugverbotszonen _[pma:]
- 16 Ganz neu in der Krankenversicherung: Alle Krankenhäuser müssen Entlassmanagement anbieten _[pma:]
- 18 Der Beratungs- und Dokumentationsverzicht wird leichter gemacht! _Kanzlei Michaelis

[Editorial]

- 04 Inhaltsverzeichnis
- 98 Impressum

[Vertrieb]

- 24 Viele Funktionen, eine Anwendung – das Kundenportal [prima:beraten] _[pma:]

[pma:panorama]

- 28 [pma:] Tag der Geschäftsfreunde 2017 _[pma:]
- 58 Staffel Marathon 2017 _[pma:]
- 73 [pma:] Jubilare _[pma:]
- 88 Luxus ganz natürlich _[pma:]
- 90 Geschenketipps _[pma:]
- 94 Wanderhotel Leutascherhof. Wurzeln und Flügel. _Leutascherhof

[pma:Maklerkampagne]

- 32 #MEINMAKLERVORORT/Makler-Portal mit Ihrem Profil _[pma:]
- 44 #MEINMAKLERVORORT/Ihr individualisierter Flyer _[pma:]
- 56 #MEINMAKLERVORORT/Google AdWords Kampagne _[pma:]
- 74 #MEINMAKLERVORORT/Unser Werbespot mit individualisiertem Abspann _[pma:]
- 86 #MEINMAKLERVORORT/Ihre eigene Website _[pma:]

[Lebensversicherung]

- 34 Einkommensvorsorge: Fokus auf die Generation Y _Allianz Lebensversicherungs-AG
- 36 Raus aus dem Zinsloch _Gothaer Allgemeine Versicherung AG
- 40 Und plötzlich ist alles anders – Damit es finanziell weitergeht, wenn der Körper nicht mehr kann _ZURICH Versicherung
- 42 Golden BU der LV 1871 für Schüler ab zehn Jahren _Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871)



46 Moderne Altersvorsorge mit dem »Norwegen-Konzept«
_ALTE LEIPZIGER

50 Standard Life: Breite Produktpalette für heterogene Zielgruppe 50plus _Standard Life

52 Draufsatteln, Ruhestand planen: Mit Canada Life die Rente optimieren _Canada Life

57 Die EUROPA Paar-Aktion startet wieder!
_EUROPA Versicherungen

[Krankenversicherung]

60 Erfolg in der bKV – das erfordert Innovationen und Teamarbeit _Barmenia Krankenversicherung a.G.

62 Betriebliche Krankenversicherung: Sie macht Arbeitgeber attraktiver _NÜRNBERGER Lebensversicherung AG

64 Zusammen ist mehr
_SIGNAL IDUNA Krankenversicherung

66 Ihre Kunden möchten mehr als nur eine Krankenvollversicherung? _AXA Konzern AG

68 Stark für Makler – stark für Kunden
_CONSAL MaklerService GmbH

[Kapitalanlagen]

77 iwoca: Der Kredit für kleine Unternehmen und Selbstständige _[pma:]

78 Kapitalanlagenseminar in Würzburg am 13.10.2017
_[pma:]

[Sachversicherung]

80 Individuelle Deckungskonzepte für die Baubranche
_ERGO Group AG

82 Unfall-O-Mat: Der Ausweg aus dem Tarif-Dschungel
_Janitos Versicherung AG

84 Umsatzpolice für Autoinhalt – mehr Schutz bei weniger Aufwand _Mannheimer Versicherung AG

[pma: kolumne]

96 Zeit für eine Pause? Nicht unbedingt! Training in den Herbst- und Wintermonaten _[pma:]

BETRIEBSRENTENSTÄRKUNGSGESETZ – VERTRIEBLICHE ANSÄTZE IM ÜBERBLICK



Das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSg) tritt zum 01.01.2018 in Kraft. Mit dem BRSg ändern sich die Voraussetzungen der betrieblichen Altersvorsorge wieder einmal grundlegend. Die verbesserten Rahmenbedingungen bieten vielfältige und interessante vertriebliche Ansätze für die unterschiedlichsten Zielgruppen. [pma:] Team LV sieht Chancen in folgenden Bereichen:

[Geringverdiener – den Förderbetrag für Geringverdiener nutzen

Mit dem BRSg wird die Attraktivität betrieblicher Altersvorsorge für Arbeitgeber erhöht. Auf Seiten der Arbeitgeber wird eine steuerliche Förderung neu geschaffen. Für Einkommen bis 2.200 EUR mtl. (26.400 Euro jährlich) erhalten Arbeitgeber im Lohnsteuerabzugsverfahren einen Förderbeitrag von 30 % erstattet, wenn sie Arbeitgeberbeiträge von 240 – 480 Euro jährlich für den Mitarbeiter neu aufwenden.

Diese Neuregelung bietet die Chance zur Neustrukturierung der Förderung für jeden Arbeitgeber. Das heißt jeder Arbeitgeber soll-

der Regel die obengenannte Einkommensgrenze unproblematisch eingehalten werden kann. Vielfach wird hier auch von „Frauenförderung“ gesprochen, da Teilzeitarbeit überwiegend Frauen betrifft. Hier gilt es zu berücksichtigen, dass nur vorübergehende Teilzeittätigkeit im Rahmen von Elternzeit dazu führen kann, dass die steuerliche Förderung nach Wiederaufnahme der Vollzeit durch Überschreiten der Einkommensgrenze entfallen wird. Dieser Aspekt wird jedoch kaum einen Arbeitgeber von der Umsetzung der neuen Fördermöglichkeiten abhalten, da das Interesse an der Mitarbeiterbindung an sein Unternehmen überwiegt. Innerhalb der gesamten Belegschaft wird sich die Verteilung der Einkommen mit staatlicher Förderung durch Neuzugänge und Abgänge immer wieder ausgleichen können.

„JEDER ARBEITGEBER SOLLTE SEINE BESTEHENDEN BAV-REGELUNGEN IM BETRIEB PRÜFEN UND GEMÄSS DEN NEUEN FÖRDERMÖGLICHKEITEN OPTIMIEREN“

te seine bestehenden bAV-Regelungen im Betrieb prüfen und gemäß den neuen Fördermöglichkeiten optimieren.

Förderung von Teilzeitkräften (Frauenförderung – mitarbeitende Ehegatten)

Ein besonderes Augenmerk sollte hier auf Betriebe gelegt werden, die mit einem hohen Anteil an Teilzeitkräften arbeiten, da dann in

Sinnvoll ist die Umsetzung in Jahresbeiträgen, mit denen Schwankungen in Lohnabrechnungszeiträumen ausgeglichen werden und die Abrechnung der Förderbeträge erleichtert wird.

Der Arbeitgeber Aufwand für betriebliche Altersvorsorge beim Geringverdiener kann damit erheblich gesenkt werden. Sprechen Sie aktiv ihre Firmenkunden auf diese Neuregelungen an.

Beispielberechnung Arbeitgeber Aufwand (jährlich)	Geringverdiener	Kein Geringverdiener
Arbeitgeberbeitrag	480 Euro	480 Euro
Lohnsteuer-Sofort-Abzug 30% (bAV-Förderbetrag)	- 144 Euro	entfällt
Nettoaufwand (vor Betriebsausgabenabzug)	336 Euro	480 Euro
zusätzliche steuerliche Entlastung auf den verbleibenden Nettoaufwand durch Betriebsausgabenabzug (angenommener Unternehmenssteuersatz 30%)	- 100 Euro	144 Euro
Effektiver Nettoaufwand Arbeitgeber (nach Sofort-Abzug und nach Steuern)	236 Euro	336 Euro

Für Arbeitnehmer in unteren Einkommensgruppen stärkt das Betriebsrentenstärkungsgesetz die Attraktivität der betrieblichen Altersvorsorge darüber hinaus, indem ein Freibetrag für Leistungen aus bAV-Renten, Riesterrenten und Basisrenten in der Grundsicherung neu eingeführt wird. Im Rahmen der Grundsicherung ist dann grundsätzlich ein Sockelbetrag von 100 Euro aus zusätzlicher Altersvorsorge frei. Dieser erhöht sich um 30 % des den Sockelbetrag übersteigenden Einkommens aus zusätzlicher Altersvorsorge und ist begrenzt auf 50% der Regelbedarfsstufe 1 nach SGB XII (in 2017: 204,50 Euro mtl.).

Damit wird dem Argument entgegengewirkt, dass sich eigene oder betriebliche Altersvorsorge nicht lohne, da die Rentenleistungen auf Grundsicherung angerechnet werden.

Sprechen Sie Ihre bAV-Kunden auf die Neuregelungen an, insbesondere wenn Sie noch nicht deren Arbeitgeber betreuen und stellen Sie damit neue Kontakte zu Firmenkunden her.

Bestehende bAV – 15 % Arbeitgeberzuschuss aus Sozialabgabensparnis optimal umsetzen

Ab Januar 2019 müssen für Neuzusagen pauschal 15 % des umgewandelten Entgelts als Arbeitgeberzuschuss auf die Entgeltumwandlung für Direktversicherung, Pensionskasse oder Pensionsfonds gewährt werden, wenn der Arbeitgeber eine Sozialversicherungsparnis realisiert.

Spätestens ab Januar 2022 besteht die Verpflichtung zur Weitergabe der Sozialversicherungsparnis im Rahmen der Entgeltumwandlung für bereits bestehende Vereinbarungen.

Arbeitgeber haben damit ein eigenes Interesse, ihre Regelungen zur betrieblichen Altersvorsorge umfassend zu überprüfen.

Arbeitgeber, die bereits heute ihren Mitarbeitern Zuschüsse zur bAV gewähren, sollten hier die rechtlichen Grundlagen genau prüfen. Wer bereits heute 20 % Zuschuss zahlt, aber nicht klar geregelt hat, dass dieser Zuschuss bereits einen Ausgleich der Sozialversicherungsparnis darstellt, muss evtl. in Zukunft die 15 % Arbeitgeberzuschuss zusätzlich zahlen.

Damit bietet die Umstellung von bestehenden Kollektiven und Versorgungsordnungen neue Chancen die Maklerposition bei bestehenden Kunden zu festigen und Chancen neue Firmenkunden zu gewinnen. Informieren Sie Ihre Firmenkunden über die neuen Verpflichtungen und begleiten Sie die Umstellungen.

Bestehende bAV – die Erhöhung des steuerlichen Dotierungsrahmens von 4% auf 8 % begleiten

Mit dem BRSBG erweitert sich der steuerliche Dotierungsrahmen der betrieblichen Altersvorsorge (§ 3 Nr. 63 EStG) von 4 % auf 8 %, zugleich entfallen die bisherigen zusätzlichen steuerfreien 1.800 Euro p.a. und pauschalbesteuerte Beiträge (§ 40 b EStG) sind anzurechnen.

Sozialversicherungsrechtlich bleibt es bei der Anrechnung von max. 4 % der Renten BBG.

Diese Neuregelung bietet die Chance, mit jedem Arbeitgeber und Arbeitnehmern mit einer bestehenden bAV im kommenden Jahr ▶



- ▶ die Anpassung an den erhöhten Förderrahmen zu prüfen und die bAV im Rahmen der neuen Fördermöglichkeiten zu optimieren.

Eine reine Beitragsanpassung ist die einfachste, aber nicht immer die beste Lösung.

Die Erhöhung des Dotierungsrahmens auf 8 % bietet mehr Möglichkeiten, bAV in einem Durchführungsweg umzusetzen. Gutverdiener (Einkommen über der Beitragsbemessungsgrenze) mussten bisher oft mehrere Durchführungswege nebeneinander nutzen, um eine adäquate Versorgung zu erhalten. Nun reicht der Dotierungsrahmen häufig für die Umsetzung innerhalb eines Durchführungsweges. Gerade wenn ein Arbeitgeber bisher die erhöhte Versorgung aufgrund der notwendigen Umsetzung im Rahmen einer Unterstützungskasse verweigert hat, kann nun die betriebliche Altersversorgung des Mitarbeiters im Rahmen der erhöhten Beiträge innerhalb eines Durchführungsweges umgesetzt werden. Zugleich bietet die Erhöhung des Dotierungsrahmens mehr Chancen für geförderte Biometrie in der betrieblichen Altersvorsorge. Neben der Altersvorsorge bleiben Beitragsspielräume für Berufungsunfähigkeit- oder Erwerbsunfähigkeitsabsicherungen im Rahmen betrieblicher Vorsorge.

Sprechen Sie gezielt Arbeitnehmer auf die Möglichkeiten betrieblich geförderter BU-Versorgungen an und zeigen Sie

Arbeitgebern die Vorteile einer betrieblichen Biometrievorsorge. Insbesondere die gesteigerte Mitarbeiterbindung und die soziale Vorsorge auch bei „gefährlichen“ Berufen, die im Rahmen privater Vorsorge schwer und kostspielig umzusetzen sind, sind hier die passenden Argumente.

Riester in der bAV umsetzen?

Mit dem BRSg erfolgt die Erhöhung der Riester-Grundzulage auf 175 Euro.

Die Leistungen aus Riesterverträgen werden zudem sozialversicherungsfrei gestellt, d.h. die Doppelverbeitragung im Bereich Krankenversicherung und Pflegeversicherung wird beseitigt.

Aus [pma:] – Sicht erscheint die private Umsetzung der Riesterförderung aus Gründen der Flexibilität für viele Kunden attraktiver.

Sonstige Themen – ohne konkreten Handlungsbedarf 2018

Weitere Neuregelungen des BRSg erfordern zunächst keine vertrieblischen Maßnahmen, man sollte sie nur kennen. Zu nennen wäre hier das Sozialpartner-Modell (Nahles-Rente), mit dem tarifvertraglich organisierte bAV optimiert wird. Im Kern vorgesehen ist die Möglichkeit der reinen Beitragszusage für Tarifparteien, als reine Zielrente (Durchführung über Direktversicherung, Pensionskasse oder Pensionsfonds). Mit konkreten Produkten und Umsetzungen ist erst 2020 zu rechnen, da umfangreiche tarifvertragliche Neuregelungen zwischen den Tarifparteien erforderlich sind und die Produkte, aufgrund der konkreten neuartigen Anforderungen, erst erstellt werden müssen.

In diesem Zusammenhang sind auch tarifvertragliche Möglichkeiten zur automatischen Entgeltumwandlung mit Opting-Out Möglichkeit zu sehen. Auch diese werden erst in den kommenden Jahren umgesetzt und entziehen sich dem direkten Einfluss.

Zu den konkreten Ausgestaltungen gibt es bisher kaum Aussagen, sicher ist nur, dass die neuen Produkte keine Garantien enthalten dürfen und derzeit noch nicht geregelt ist, wer die Beratungsleistungen hierzu erbringt und wie diese vergütet werden.

Aktuelle Informationen zum Betriebsrentenstärkungsgesetz

Im Rahmen der Elvis.one Infothek stellt das Team LV laufend aktuelle Informationen zum Betriebsrentenstärkungsgesetz zur Verfügung (Suchwort z.B. „BRSg“). Zur Verfügung steht bereits eine umfangreiche Sammlung diverser Gesellschaftsinformationen zu dem Thema (PSC 7938A).

Erste Gesellschaften haben Vertriebsaktionen zur Unterstützung der vertrieblischen Umsetzung des BRSg gestartet. Informieren Sie sich zu den jeweils aktuellen Aktionen in der Elvis.one Infothek.

Nutzen Sie auch aktuelle Onlineschulungen der Gesellschaften zu einzelnen Themenschwerpunkten des Betriebsrentenstärkungsgesetzes. Termine sind im Elvis.one Veranstaltungskalender erfasst. Vereinzelt stellen Gesellschaften umfangreiche Fortbildungen zum bAV-Spezialisten zur Verfügung, zu denen Sie sich gerne anmelden können. Das [pma:] Team LV informiert hier gerne.]

„BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG – DAS THEMA 2018!“

[pma:] Team Lebensversicherung

Canada Life

THE HOME OF INVESTMENT



**ALTERSVORSORGE
BRAUCHT RENDITE UND
EIN STARKES FUNDAMENT.
VERTRAUEN SIE UNS.**

Interessiert?

Dann wenden Sie sich an Ihren
vertrieblichen Ansprechpartner:
Markus Wulftange
Telefon: 0173-54 78 105
markus.wulftange@canadalife.de

www.thehomeofinvestment.de

Canada Life Assurance Europe plc
unterliegt der Aufsicht der Bundesanstalt
für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)
und der Central Bank of Ireland.

Canada Life Assurance Europe plc,
Niederlassung für Deutschland,
Höninger Weg 153a, 50969 Köln, AG Köln
www.canadalife.de





Betriebsrente (fast) zum Null-Tarif

Fürs Alter vorsorgen oder doch lieber in den Urlaub fahren? Diese Frage stellen sich viele Arbeitnehmer in Deutschland, denn bisher führte Vorsorge oft zu spürbarem Konsumverzicht. Häufig fällt die Entscheidung dann zugunsten des schnellen Konsums – gerade bei Geringverdienern. Das ist ein Grund, warum fast die Hälfte aller sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in Deutschland keine bAV besitzen.

[Trotz staatlicher Förderung bleiben viele Arbeiter und Angestellte beim Aufbau einer betrieblichen Altersversorgung (bAV) außen vor. Dabei tut Vorsorge dringend not: Das Niveau der gesetzlichen Rentenversicherung wird nach Angaben der Bundesregierung von 55,1 Prozent des durchschnittlichen Jahreseinkommens im Jahr 1990 bis auf 44,5 Prozent im Jahr 2030 sinken – bei 45 Versicherungsjahren und vor Steuern. Die gesetzliche Rente sichert damit nicht einmal mehr den Lebensstandard.

Mit einem neuen Konzept will HDI dies ändern: "bAV Plus Cashback" ermöglicht Arbeitnehmern den Aufbau einer betrieblichen Altersversorgung ohne spürbaren Konsumverzicht. Arbeitgeber erhalten wiederum ein zusätzliches Instrument, um Mitarbeiter zu gewinnen und langfristig an sich zu binden. Dazu Fabian von Löbbecke, Vorstandsvorsitzender von Talanx Pensionsmanagement und verantwortlich für bAV bei HDI: "Bisher hieß Altersvorsorge, sich finanziell langfristig zu binden und im Gegenzug auf etwas zu verzichten. Durch 'HDI bAV Plus Cashback' merken Arbeiter und Angestellte schon heute, dass sich bAV für sie lohnt."

Monatliche Gutschrift auf Prepaid-Kreditkarte

Kern des Konzepts ist eine Prepaid-Kreditkarte für Arbeitnehmer.

Diese lädt der Chef jeden Monat mit einem fixen Betrag auf, den der Mitarbeiter für Einkäufe seiner Wahl ausgeben kann. In der Gehaltsabrechnung wird dieser Betrag als steuer- und sozialabgabenfreier Sachbezug erfasst. Der Mitarbeiter kann im Idealfall den größten Teil der Aufwendungen für seine bAV kompensieren. Der Arbeitgeber finanziert die Gutschrift teilweise durch die Lohnnebenkosten, die er einspart, weil die bAV-Beiträge seines Mitarbeiters auch für ihn innerhalb gesetzlicher Grenzen sozialabgabenfrei sind.

Zusätzliche Anreize schafft der Arbeitgeberzuschuss, der im neuen Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSg) verankert ist. Chefs müssen ab 2019 neue bAV-Verträge ihrer Mitarbeiter mit 15 Prozent bezuschussen. Bei bestehenden bAV-Verträgen gilt das ab 2022. Für Arbeitnehmer macht das HDI bAV PlusCashback zusätzlich attraktiv. Denn mit minimalem Effektivaufwand erreichen sie künftig einen noch höheren monatlichen Sparbeitrag. Arbeitgeber können das Konzept nutzen, um neue Mitarbeiter zu akquirieren und erfahrene Fachkräfte zu binden. Zwei gute Gründe, die künftigen Anforderungen des BRSg schon heute umzusetzen, obwohl sie erst später verpflichtend werden. Ein weiterer Vorteil: Die Versorgungsordnung des Unternehmens kann heute

schon zukunftsfest gestaltet werden. Der Arbeitgeber muss sie später nicht mehr an die neue Rechtslage anpassen.

Ein Beispiel, wie das Konzept nach neuer Rechtslage umgesetzt werden kann: Ein lediger Mitarbeiter ohne Kinder, der monatlich knapp 2.800 Euro brutto verdient, schließt eine Direktversicherung ab. Jeden Monat fließen 115 Euro in den Vertrag. Dafür wandelt er 100 Euro aus seinem Brutto-Gehalt um, weitere 15 Euro legt der Chef als Arbeitgeberzuschuss obendrauf. Weil die Entgeltumwandlung für den Mitarbeiter steuer- und sozialabgabenfrei ist, zahlt er netto nur rund 50 Euro. Im Gegenzug lädt der Arbeitgeber die Prepaid-Kreditkarte des Mitarbeiters monatlich

Essensgutscheine – an weltweit rund 36 Millionen Akzeptanzstellen gebührenfrei einsetzen. Lediglich Bargeld abheben oder Überweisungen tätigen ist nicht erlaubt, um steuerrechtlich den Charakter des Sachbezugs sicherzustellen. Für den Arbeitgeber wiederum ist die Kreditkarte kostengünstig, flexibel und online zu verwalten.

„HDI bAV Plus Cashback“ kann ab einem Entgeltumwandlungsbetrag von 100 Euro und höchstens vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze West (2017: 254 Euro) monatlich angeboten werden. Das Guthaben auf der Prepaid-Kreditkarte ist auf maximal 40 Euro im Monat beschränkt. Um das Arbeitgeber-Image zu

Minimaler Einsatz – maximale Vorsorge

Arbeitnehmer (monatlich)	
Tatsächlicher Direktversicherungsbeitrag	115 EUR
15 % Arbeitgeberzuschuss ¹⁾	– 15 EUR
Entgeltumwandlung	= 100 EUR
Steuerersparnis ²⁾	– 30 EUR
Sozialversicherungsersparnis ³⁾	– 20 EUR
Netto-Aufwand	= 50 EUR
Gutschrift Prepaid-Kreditkarte	– 40 EUR
Tatsächlicher Aufwand nach Steuer	= 10 EUR

Arbeitgeber (monatlich)	
Einzahlung Prepaid-Kreditkarte	40 EUR
15 % Arbeitgeberzuschuss ¹⁾	+ 15 EUR
Sozialversicherungsersparnis ³⁾	– 19 EUR
Betriebsausgabenersparnis ⁴⁾	– 11 EUR
Tatsächlicher Aufwand nach Steuer	= 25 EUR

- 1) Gemäß Betriebsrentenstärkungsgesetz ist ab 01.01.2019 für neue Vereinbarungen ein obligatorischer Arbeitgeberzuschuss (15 %) zur Entgeltumwandlung zu entrichten.
 2) Bruttogehalt 2.783 EUR monatl. Beiträge, Steuerklasse I, keine Kinder, Kirchensteuer
 3) Sozialversicherungsersparnis bis 4 % der Renten-BBG West, ArbG-Anteil zur Sozialversicherung pauschal von 20 %
 4) Steuerersparnis aus Betriebsausgabenabzug

Die Kombination von Entgeltumwandlung und Sachbezug macht HDI bAV PlusCashback besonders effizient. Weil das Konzept gleich zwei Fördertöpfe anzapft, schrumpft der Aufwand für Arbeitnehmer und Arbeitgeber deutlich. Durch den Arbeitgeberzuschuss wird das Konzept für den Arbeitnehmer zusätzlich rentabel. Der Arbeitgeber erhält ein Instrument, um neue Mitarbeiter zu gewinnen und erfahrene Fachkräfte zu binden.

Quelle: eigene Berechnungen; Grafik: HDI

mit 40 Euro auf. So kostet die Direktversicherung den Arbeitnehmer unter dem Strich nur noch 10 Euro. Der Arbeitgeber spart durch die bAV seines Mitarbeiters in diesem Beispiel jeden Monat 19 Euro Lohnnebenkosten. Weiterhin kann er die 40 Euro als Sachkosten steuerlich geltend machen und 15 Euro Arbeitgeberzuschuss als Betriebsausgaben-Abzug realisieren. Damit reduziert sich der Netto-Aufwand beim Arbeitgeber auf bis zu 25 Euro pro Monat.

Zwei Fliegen – eine Klappe

Die Prepaid-Kreditkarte bietet dem Arbeitnehmer maximale Flexibilität, denn er kann sie – anders als beispielsweise Tank- oder

fördern, wird die Karte werbewirksam mit dem Firmenlogo des Arbeitgebers bedruckt.

Leistungsfähiges personalwirtschaftliches Instrument

„HDI bAV Plus Cashback“ hilft Arbeitgebern und Arbeitnehmern, die staatliche Förderung optimal auszuschöpfen. Der Arbeitnehmer kann – ohne sich heute wesentlich einzuschränken – eine Zusatzrente aufbauen. Der Chef erhält mit geringem Netto-Aufwand ein personalwirtschaftliches Instrument, mit dem er sich von Wettbewerbern abheben kann. HDI-Vertriebsvorstand Wolfgang Hanssmann: „Ein Arbeitgeberzuschuss gerät schnell in Ver-

gessenheit. Mit 'HDI bAV Plus Cashback' wird der Mitarbeiter jedes Mal, wenn er beim Einkaufen mit der Prepaid-Kreditkarte bezahlt, daran erinnert, dass der Arbeitgeber sich an seiner bAV beteiligt."

Der Aufbau einer zusätzlichen Altersvorsorge ist heute wichtiger denn je. Unternehmen, die dabei neue Wege gehen, profitieren ebenfalls. Häufig wird die Verbreitung der bAV im Unternehmen vergrößert. Die HDI Lebensversicherung begleitet die Einrichtung des Konzepts von A bis Z. Für die anschließende Verwaltung der HDI Direktversicherungen wird auf Wunsch zusätzlich ein kostenfreies Online-Portal zur Verfügung gestellt. So können Prozesse beim Arbeitgeber verschlankt, Kosten gespart und die Mitarbeiter im Personalbereich deutlich entlastet werden.]

HDI Lebensversicherung AG

Sandra Spiecker
(Expertin für betriebliche Altersversorgung)
sandra.spiecker@hdi.de

HDI Vertriebs AG

Stefan Hannappel
Charles-de-Gaulle-Platz 1 | 50679 Köln
Tel.: 0221 14461725
stefan.hannappel@hdi.de
www.hdi.de



Interview – „Echter Mehrwert“

Fonial vermarktet eine Cloud-Telefonanlage für kleine und mittlere Unternehmen sowie Start-ups. Geschäftsführer Markus Haas verrät, wie er seine Mitarbeiter mittels Altersvorsorge in Form von HDI bAV Plus Cashback unterstützt.

[Herr Haas, was hat Sie dazu motiviert, „HDI bAV Plus Cashback“ in Ihrem Unternehmen einzuführen?

Als Technologie-Start-up benötigen wir hochqualifizierte und -spezialisierte Mitarbeiter. Um sie zu gewinnen und langfristig zu binden, sind Anreize nötig. Wir können keine Gehälter zahlen wie beispielsweise Konzerne oder internationale Beratungsgesellschaften. Mit solchen Wettbewerbern können wir auf dem Fachkräftemarkt nur dann mithalten, wenn wir innovativ sind und Benefits bieten, die nicht jeder hat. So wie „HDI bAV Plus Cashback“: Die Mitarbeiter können mit minimalem Effortivaufwand eine Betriebsrente aufbauen. Außerdem fördert das Konzept das Gemeinschaftsgefühl und den Stolz auf den Arbeitgeber.

Wie meinen Sie das?

Jeder teilnehmende Mitarbeiter bekommt eine Prepaid-Kreditkarte, die wir jeden Monat mit 40 Euro aufladen. Diese Karte ist mit unserem Firmenlogo bedruckt. Immer, wenn der Mitarbeiter mit dieser Karte einen Einkauf oder sein Mittagessen bezahlt, wird er daran erinnert, dass Fonial ihn finanziell bei der Altersvorsorge unterstützt. Das schafft Verbundenheit. Der Mitarbeiter muss die 40 Euro Guthaben nicht jeden Monat komplett ausgeben, son-

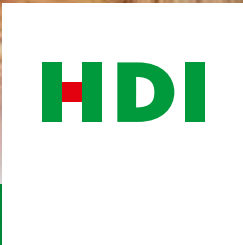
dern er kann den Betrag auch ganz oder teilweise „stehenlassen“ und in Folgemonate mitnehmen. Wenn er Guthaben angespart hat, kann er die Kreditkarte auch für größere Einkäufe nutzen.

Würden Sie „bAV Plus Cashback“ weiterempfehlen?

Ja, das habe ich schon öfter getan. In meinem Freundeskreis gibt es viele Unternehmer. Wenn ich dort die Prepaid-Kreditkarte mit meinem Namen und mit dem Fonial-Firmenlogo zücke, sind viele sofort interessiert. Ich sage dann immer, dass ich „HDI bAV Plus Cashback“ uneingeschränkt empfehlen kann. Ein pffiffiges Konzept, mit dem gerade kleinere Unternehmen ihren Mitarbeitern echten Mehrwert bieten und als Arbeitgeber punkten können.]

Fonial GmbH

Markus Haas (Geschäftsführer der Fonial GmbH)
Venloer Str. 47-53 | 50672 Köln
Tel.: 0221 669511-00
info@fonial.de
www.fonial.de



Betriebliche Altersversorgung

Wenn es darauf ankommt, in der bAV neue Wege zu gehen.

Bieten Sie Ihren Mitarbeitern einen zeitgemäßen Anreiz, um für morgen vorzusorgen und trotzdem schon heute davon zu profitieren. HDI bAV PlusCashback macht's möglich: Das neue Konzept kombiniert unterschiedliche Steuervorteile und minimiert den finanziellen Aufwand für beide Seiten. Das Besondere: Mit Ihrer eigenen Prepaid Kreditkarte machen Sie die bAV für Arbeitnehmer erlebbar.

HDI hilft.

Seit dem 01.10.2017 gilt die neue Drohnen-Verordnung: Führerschein, Plakettenpflicht, Flugverbotszonen

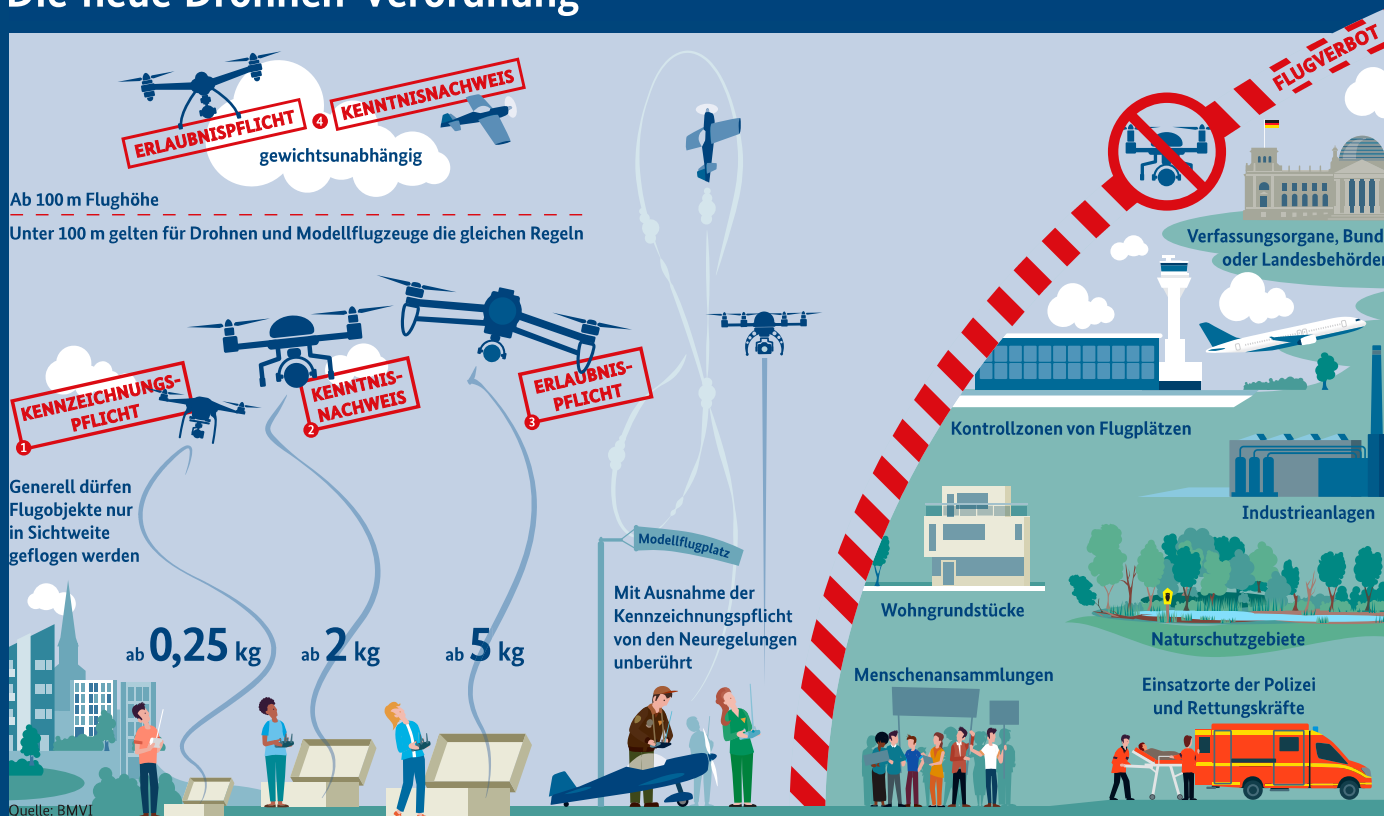


Drohnen für den Heimgebrauch werden immer günstiger und somit immer beliebter. Um für mehr Sicherheit in der Luft und am Boden zu sorgen, wurden in der neuen Drohnenverordnung umfangreiche Regelungen zum Betrieb von Drohnen und Multikoptern (unbemannte Fluggeräte) festgelegt.

Die Regelungen beziehen sich hauptsächlich auf den Betrieb außerhalb von Modellflugplätzen. Diese sind nach Gewicht der Drohne gestaffelt. Dabei bezieht sich das Gewicht auf das Abfluggewicht (Gesamtgewicht) des Fluggerätes. Somit werden alle am Fluggerät angebrachten Gegenstände, wie z.B. eine Kamera oder ein externer Akku, bei dem Gewicht berücksichtigt.

Generell dürfen Flugobjekte nur in Sichtweite geflogen werden, die maximale Flughöhe wurde auf 100 Meter festgesetzt. Für eine Flughöhe unter 100 m gelten für alle Drohnen und Modellflugzeuge die gleichen Regeln. Ab einer Flughöhe von 100 Metern ist eine behördliche Ausnahmeerlaubnis und ein Kenntnissnachweis erforderlich.

Die neue Drohnen-Verordnung



Weitere Überflugverbotsbereiche siehe: www.bmvi.de/drohnen

Kennzeichnungspflicht: Ab 0,25 kg muss eine Plakette mit Namen und Adresse des Eigentümers angebracht werden – auch auf Modellfluggeländen

Kenntnisnachweis: Ab 2,0 kg müssen besondere Kenntnisse nachgewiesen werden.

Erlaubnispflicht: Ab 5,0 kg wird eine spezielle Erlaubnis der Landesluftfahrtbehörde benötigt.

Ab 100 m: In dieser Höhe dürfen Drohnen nur fliegen, wenn eine behördliche Ausnahmeerlaubnis eingeholt wurde. Bei Modellflugzeugen müssen lediglich besondere Kenntnisse nachgewiesen werden.

Die wichtigsten Regeln in Kürze:

- Damit im Schadensfall der Besitzer einer Drohne schnell ermittelt werden kann, gilt eine Kennzeichnungspflicht für alle Drohnen ab 250 Gramm. Es muss eine Plakette mit Namen und Adresse des Eigentümers angebracht sein (auch auf Modellflugplätzen).
- Ab einem Fluggewicht von 2 kg muss zusätzlich ein Kenntnisnachweis des Nutzers vorliegen. Für diesen „Drohnen-Führerschein“ müssen die Nutzer eine Prüfung ablegen. Das vorgesehene Mindestalter liegt bei 16 Jahren. Eine Bescheinigung ist beim Luftfahrt-Bundesamt erhältlich. Besitzer einer gültigen Pilotenlizenz brauchen keine spezielle Bescheinigung zu beantragen.
- Ab 5 kg Fluggewicht ist eine Erlaubnis der zuständigen Landesluftfahrtbehörde erforderlich.

Für mehr Sicherheit – Flugverbotszonen

Grundsätzliche Flugverbote gelten beispielsweise für Einsatzorte der Polizei und Rettungskräfte, Menschenansammlungen, sensiblen Bereiche wie Bundesbehörden, Industrieanlagen, Gefängnissen und Naturschutzgebiete, Kontrollzonen von Flugplätzen oder Wohngrundstücken. Drohnen, die über eine Kamera verfügen oder schwerer als 250 Gramm sind, dürfen über Wohngrundstücken nur mit der ausdrücklichen Erlaubnis der Betroffenen fliegen. Dabei spielt es keine Rolle, ob gefilmt wird oder nicht.

Weitere und detailliertere Informationen können Sie online unter www.bmvi.de/drohnen abrufen.]

Unser Hinweis zu der Verordnung: Prüfen Sie Ihre Privathaftpflichtversicherung hinsichtlich des Führens einer Drohne.

[pma:] Team Sachversicherung

Ganz neu in der Krankenversicherung:

Neuigkeiten für Krankenhauspatienten in Deutschland ab 1.10.2017:
Alle Krankenhäuser müssen Entlassmanagement anbieten

Die bisherigen Gesundheitsreformen in Deutschland hatten für Patienten nicht nur Vorteile. Durch gewünschte Kosteneinsparungen gelang es nicht immer, dass Patienten nach einer möglichst kurzen Krankenhausverweildauer möglichst lückenlos in den Praxen niedergelassener Ärzte optimal weiterbehandelt wurden.

[Dies soll sich nun ändern. Der Gesetzgeber hat für das Entlassmanagement verbindliche Standards festgelegt, die für alle deutschen Kliniken vorgeschrieben werden.

Worum geht es bei dem Entlassmanagement?

Nach Abschluss der Krankenhausbehandlung erfolgt die Entlassung der Patienten aus dem Krankenhaus. In vielen Fällen ist jedoch nach Abschluss der Krankenhausbehandlung noch weitere Unterstützung erforderlich, um das Behandlungsergebnis zu sichern. Eine entsprechende Anschlussversorgung kann beispielsweise eine medizinische oder pflegerische Versorgung umfassen, die ambulant oder in stationären Einrichtungen der Rehabilitation oder Pflege erfolgen müsste.

Aber auch zum Beispiel Terminvereinbarungen mit Ärzten, Physiotherapeuten, Pflegediensten oder Selbsthilfegruppen sowie die Unterstützung bei der Beantragung von Leistungen bei der Kranken- oder Pflegekasse können von dieser Anschlussversorgung umfasst sein.

Das Krankenhaus ist ab sofort gesetzlich dazu verpflichtet, die Entlassung der Patienten aus dem Krankenhaus vorzubereiten. Das Ziel des Entlassmanagements ist es, eine lückenlose Anschlussversorgung der Patienten zu organisieren. Dazu stellt das Krankenhaus fest, ob und welche medizinischen oder pflegerischen Maßnahmen im Anschluss an die Krankenhausbehandlung erforderlich sind, und leitet diese Maßnahmen bereits



„Das Ziel des Entlassmanagements ist es, eine lückenlose Anschlussversorgung der Patienten zu organisieren.“

während des stationären Aufenthaltes ein. Ist es für die unmittelbare Anschlussversorgung nach dem Krankenhausaufenthalt erforderlich, müssen in begrenztem Umfang auch Arzneimittel, Heilmittel, Hilfsmittel, Soziotherapie* (Def.: Soziotherapie ist Anleitung für schwer psychisch kranke Menschen zur selbständigen Nutzung ärztlich verordneter, sozialer und therapeutischer Angebote) oder häusliche Wundversorgung oder häusliche Krankenpflege bereits verordnet und lückenlos organisiert werden. Auch Arbeitsunfähigkeit wird hier festgestellt. Bei Bedarf wird das Entlassmanagement auch durch die Kranken-/Pflegekasse unterstützt.

Der Patient wird über alle Maßnahmen informiert und beraten. Alle geplanten Maßnahmen werden mit ihm abgestimmt. Auf Wunsch werden Angehörige oder Bezugspersonen zu den Informationen und Beratungen hinzugezogen.

Achtung: Eine Einwilligungserklärung ist erforderlich!

Das Gesetz schreibt vor, dass für die Durchführung eines Entlass-

managements und die Unterstützung durch die Kranken-/Pflegekasse hierbei die Einwilligung des Patienten in schriftlicher Form vorliegen muss. Im Rahmen des Entlassmanagements kann es erforderlich werden, dass das Krankenhaus Kontakt z.B. zu den Ärzten, Heilmittelerbringern (z.B. Physiotherapeuten oder Ergotherapeuten) oder Lieferanten von Hilfsmitteln und/oder zur Kranken-/oder Pflegekasse des Patienten aufnehmen muss, daher werden aus Datenschutz – und Schweigepflichtenbindungs-Gründen Unterschriften notwendig.

Krankenhäuser können übrigens Aufgaben des Entlassmanagements an niedergelassene Ärzte bzw. Einrichtungen oder ermächtigte Ärzte bzw. Einrichtungen übertragen. Diese Möglichkeit hat der Gesetzgeber vorgesehen.]

[pma:] Team Krankenversicherung

Der Beratungs- und Dokumentationsverzicht wird leichter gemacht!

von Rechtsanwalt Stephan Michaelis LL.M. und
Rechtsanwalt Lasse Conradt, Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte



Nachdem nun am 07. Juli 2017 auch der Bundesrat seine Zustimmung zum neuen Vermittlerrecht erteilt hat, können detailliertere Ratschläge ausgesprochen werden, wie der Versicherungsmakler die gesetzlichen Neuregelungen ab dem 23.02.2018 anwenden kann.

[Damit es keine Missverständnisse gibt, erfolgt der deutliche Hinweis, dass ein Beratungs- und Dokumentationsverzicht im Fernabsatz ab dem 23.02.2018 auch in Textform erfolgen kann. Die Änderung dieser gesetzlichen Regelung bedeutet nicht, dass bereits zuvor ein Beratungs- und Dokumentationsverzicht „zum Beispiel über das Internet“ per E-Mail erklärt werden kann.

Sollten sich Makler und künftige Versicherungsnehmer darüber einig sein, dass ein Beratungs- und Dokumentationsverzicht erstellt werden soll, so möge der Versicherungsmakler doch unbedingt beachten, dass hier zwei wichtige Dinge unbedingt beachtet werden müssen:

1. Es bedarf unbedingt der Schriftform bis zum 23.02.2018!
2. Es bedarf unbedingt einer (vorherigen) Belehrung, dass der Versicherungsnehmer ausdrücklich darauf hingewiesen worden ist, dass sich ein Verzicht nachteilig auf seine Möglichkeit auswirken kann, gegen den Versicherungsvermittler Schadenersatzansprüche nach § 63 VVG geltend zu machen.
3. Erst im kommenden Jahr ist es also möglich, dass der Versicherungsnehmer auch in Textform, also zum Beispiel per E-Mail, verzichtet.

Insofern lautet der Wortlaut des künftigen § 61 Abs. 2 (letzter Satz) VVG wie folgt:

§

„Handelt es sich um einen Vertrag im Fernabsatz im Sinne des § 312 c des Bürgerlichen Gesetzbuches, kann der Versicherungsnehmer in Textform verzichten.“ ▶

§ §

► Bei der Umsetzung dieser neuen gesetzlichen Regelung sollte darauf geachtet werden, dass der künftige Versicherungsnehmer erst die Rechtsbelehrung im vorgenannten Sinne erhält, bevor er (anschließend) den Verzicht erklärt. Streng genommen ist also erst die Rechtsbelehrung und dann anschließend der Verzicht zu erklären.

Im Rahmen einer online-basierten Vermittlung würden wir also empfehlen, dass erst der Kunde anklickt, dass er die Rechtsbelehrung erhalten hat. Erst wenn er seine Kenntnisnahme der Rechtsbelehrung nachweislich erteilt hat, erfolgt anschließend in einem weiteren und klar abgetrennten Arbeitsschritt die Verzichtserklärung, die dann der künftige Versicherungsnehmer per E-Mail an den Makler senden kann. Die Abfolge der Beratung sollte aber dokumentiert und – für den Streitfall – gespeichert werden.

Insofern wird der Online-Vertrieb im Sinne des § 312 c BGB erheblich erleichtert und auf das jetzige Schriftformerfordernis wird verzichtet. Dieses trägt den tatsächlichen Lebensumständen auch angemessen Rechnung. Die gesetzliche Reduzierung dieses Formerfordernisses kann also daher nur begrüßt werden. Diese Möglichkeit des Beratungsverzichts steht jedoch im Widerspruch zu einer weiteren gesetzlichen Neuregelung. Es handelt sich um die §§ 7 b und 7 c VVG.

Bei diesen beiden gesetzlichen Neuregelungen hat nicht nur der Versicherer, sondern auch der Versicherungsvermittler die Informations- und Beurteilungspflichten dieser neuen gesetzlichen Regelung unbedingt zu wahren.

Es empfiehlt sich natürlich den Gesetzestext einmal genauestens nachzulesen. In Kurzfassung muss die Information mindestens das Folgende beinhalten:

1. wenn eine Beratung erfolgt, die Informationen darüber, ob er dem Versicherungsnehmer eine regelmäßige Beurteilung der Eignung des Versicherungsanlageproduktes, das diesem Versicherungsnehmer empfohlen wird, gemäß § 7 c VVG bietet;
2. geeignete Leitlinien und Warnhinweise zu den mit Versicherungsanlageprodukten oder mit bestimmten vorgeschlagenen Anlagestrategien verbundenen Risiken;
3. Informationen über den Vertrieb des Versicherungsanlageproduktes, einschließlich der Beratungskosten und der Kosten des dem Versicherungsnehmer empfohlenen Versicherungsanlageproduktes;
4. und wie der Versicherungsnehmer Zahlungen leisten kann, einschließlich Zahlungen Dritter.

Des Weiteren folgen nach § 7 b VVG auch noch weitere Informationspflichten über alle Kosten und Gebühren. Darüber hinaus hat der Versicherungsnehmer auf sein Verlangen eine Aufstellung der Kosten und Gebühren zu erhalten. Diese Informationen sind dem Versicherungsnehmer während der Laufzeit der Anlage regelmäßig, mindestens aber jährlich, zur Verfügung zu stellen. Gegebenenfalls hat auch der Versicherungsvermittler also hierfür Sorge zu tragen.

Nach § 7 c VVG gibt es aber auch weitere Fragepflichten, die im Rahmen einer Beratung zu erfolgen haben:

1. Kenntnis und Erfahrungen der Versicherungsnehmer im Anlagebereich in Bezug auf den speziellen Produkttyp und den speziellen Typ der Dienstleistung,
2. die finanziellen Verhältnisse des Versicherungsnehmers, einschließlich der Fähigkeit des Versicherungsnehmers, Verluste zu tragen und
3. die Anlageziele, einschließlich der Risikotoleranz des Versicherungsnehmers.

Diese und weitere gesetzliche Vorgaben werden als „Geeignetheitsprüfung“ verstanden. Insofern sieht der Gesetzgeber vor, dass hier auch eine zwingende Beratung zu erfolgen hat!

Es wäre also widersinnig, Beratungs- und Beurteilungspflichten bei Versicherungsanlageprodukten ausdrücklich gesetzlich zu regeln, wenngleich dann doch der Versicherungsvermittler berechtigt wäre, hier einen vollständigen Beratungs- und Dokumentationsverzicht zu vereinbaren. Insofern weisen die neuen VVG-Regelungen in gewisser Weise Widersprüchlichkeiten auf.

Es ist an dieser Stelle aber auch die Möglichkeit des Beratungsverzichts gemäß § 7c Abs. 3 VVG-E für die Versicherungsanlageprodukte zu erwähnen. Danach kann der Makler (auch der Versicherer bzw. der Vermittler) auf eine Beratung verzichten, wenn

1. nicht-komplexe Versicherungsanlagen vertrieben werden,
2. die Vertriebstätigkeit auf Veranlassung des Versicherungsnehmers erfolgt und
3. der Versicherungsnehmer eindeutig darüber informiert wurde, dass der Versicherer/Vermittler bei der Erbringung der Vertriebstätigkeit die Angemessenheit der angebotenen Versicherungsanlageprodukte nicht geprüft hat. ►



Auch mit
»Norwegen Konzept«!



ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



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

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

www.renten-hit-mix.de

Technische
Versicherung

Sach-
versicherung

Haftpflicht-
versicherung

Transport-
versicherung

Garantie-
versicherung



Wir können Zielgruppen. Sie sagen welche.

Umsatzpolice Autoinhalt

- Allgefahren-Deckung inklusive Bremsschäden, politischen Risiken etc.
- Ohne Nachtzeitklausel.
- Einfacher Abschluss und einfache Beitragsabrechnung auf Basis des jährlichen Gesamtumsatzes.

www.makler.mannheimer.de



Mannheimer Versicherungen
Maklerdirektion Bielefeld

Telefon 05 21. 9 6714 34
mdbielefeld@mannheimer.de

► Diese „weitere“ Verzichtsvariante ist wohl auch in standardisierter Form möglich.

Der Gedanke des Gesetzgebers ist wohl, dass der Vertreter der Versicherung (Versicherer oder Vermittler) sowohl auf die Prüfung der Geeignetheit als auch auf die Prüfung der Angemessenheit verzichten kann, wenn die obenstehenden Voraussetzungen erfüllt sind. Denn der Satz 1 des § 7c Abs. 3 VVG-E lautet:



„Versicherer können, wenn sie keine Beratung gemäß Absatz 1 (u. a. Geeignetheit) leisten, Versicherungsanlageprodukte ohne die in Absatz 2 vorgesehene Prüfung (Angemessenheit) vertreiben, wenn die folgenden Bedingungen erfüllt sind: [...]“.

Zur Verdeutlichung sei dabei unterstrichen, dass Angemessenheit (kann der Versicherungsnehmer nach seinen Kenntnissen und Erfahrungen die Anlage überschauen?) und Geeignetheit (ist die Anlage für den Versicherungsnehmer persönlich empfehlenswert?) diesbezüglich zu differenzieren sind.

Die gesetzlichen Regelungen hinsichtlich des Beratungsverzichts mögen zwar in der Theorie nebeneinanderstehen. Bevor also der Versicherungsnehmer einen Verzicht erklärt, müsste in der Regel die Information, die Beratung und die Abfrage entsprechend der gesetzlichen Regelungen erfolgen, bevor der künftige Versicherungsnehmer einen Verzicht erklären kann. Ob es wirklich „Nicht-komplexe Versicherungsanlagen“ gibt, bleibt der Rechtsprechung und dem künftigen Anbieterverhalten vorbehalten.

Wir würden jedoch empfehlen, dass Sie sich nicht auf ein solches „juristisches Glatteis“ begeben und auch bei Versicherungsanlageprodukten nicht den Entwurf des Beratungs- und Dokumentationsverzichts verwenden. Damit Sie als Vermittler oder Makler den entsprechenden Nachweis einer ordentlichen und gesetzeskonformen Beratung eines Versicherungsanlageproduktes geleistet haben, sollten Sie also im Eigeninteresse eine Dokumentation der erfolgten Beratung vornehmen. Nur so können Sie nachweisen, dass Sie die erforderlichen Fragen gestellt haben und eine Geeignetheitsprüfung nebst Überlassung aller weiteren Informationen auch in gesetzeskonformer Weise erfolgte.

Fazit:

Unsere Empfehlung lautet, nicht einen Beratungs- und Dokumentationsverzicht bei Versicherungsanlageprodukten automatisiert im Bereich des Fernabsatzes einzufordern, auch wenn künftig ein

solcher einfacher Verzicht per E-Mail (also in Textform) möglich ist; vgl. §§ 7c Abs. 3, 61 Abs. 2 VVG-E. Hingegen kann sich der Beratungs- und Dokumentationsverzicht bei der Onlinevermittlung von Sachversicherungsprodukten (oder anderen „Nicht-Anlageprodukten“) gut anbieten, sodass Sie bereits jetzt beginnen können, die Programmierung Ihres Online-Vertriebes im Fernabsatz für das kommende Jahr zu optimieren. Ein gewisser zeitlicher Vorlauf ist hierbei in der Regel sicherlich erforderlich.]



Kanzlei Michaelis
Rechtsanwälte Partnerschaftsregister
Hamburg PR 251

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



Viele Funktionen, eine Anwendung – das Kundenportal [prima:beraten]

Langsam gewöhnen wir uns daran, dass die Digitalisierung über alle Lebensbereiche hinweg Veränderungen mit sich bringt. Wie wir arbeiten, einkaufen, kommunizieren oder sogar regiert wird – Digitalisierung verändert das Verhalten unserer Gesellschaft auf gesellschaftlicher, wirtschaftlicher und politischer Ebene.

[Was unsere Branche und den Markt betrifft, ist die Vielfalt der Online-Angebote mittlerweile mindestens genauso verwirrend wie die unzähligen Versicherungsprodukte. Und genau deswegen brauchen Kunden auch in Zukunft einen qualifizierten Berater. Auch die jüngere WhatsApp-Generation braucht bei komplexen Versicherungsprodukten die persönliche Beratung.

[pma:]-Partnern steht mit [prima:beraten] eine technologiebasierte Beratungslogik für die Beratung von Privatpersonen zur Verfügung. Diese digitale Lösung ersetzt nicht Ihre Beratung. Aber sie erleichtert Ihnen die Arbeit. Und bringt Sie näher an Ihre Kunden.

[prima:beraten] wird stetig weiterentwickelt und optimiert. Mit der Nutzung von [prima:beraten] ergeben sich sowohl für Berater als auch für ihre Kunden zahlreiche Vorteile. Hier eine Zusammenfassung der letzten Neuerungen sowie Anpassungen:

Mit der Modulauswahl das [prima:beraten] für den Kunden flexibel gestalten

Der Berater kann seinem Kunden verschiedene Module im Kundenportal bereitstellen. Die Grundmodule (Profil, Vertrag & Dokumente und KFZ-Schadenmelder) sind nach der Registrierung im Kundenportal immer als Basismodule verfügbar. Die jeweiligen Zusatzmo-

dule aus dem Vergleichsrechner (PHV / THV / HRV) können vom Berater einzeln für die Angebotsberechnung aktiviert werden. Nach der Aktivierung muss festgelegt werden, ob die Kunden im nächsten Schritt auch Online-Anträge stellen dürfen. Das Zusatzmodul Finanzanalyse kann ebenfalls separat aktiviert werden.

Vergleichsrechner: Anzahl der Anbieter im Vergleich

Bisher mussten immer drei Gesellschaften ausgewählt werden. Die Leistungsübersicht im Vergleichsrechner kann für einen Vergleich der Angebote für nur eine und bis zu drei Gesellschaften gewählt und angezeigt werden. Eine Ladeanimation (Ladebalken) signalisiert die Rechneraktivität während des Listenaufbaus.

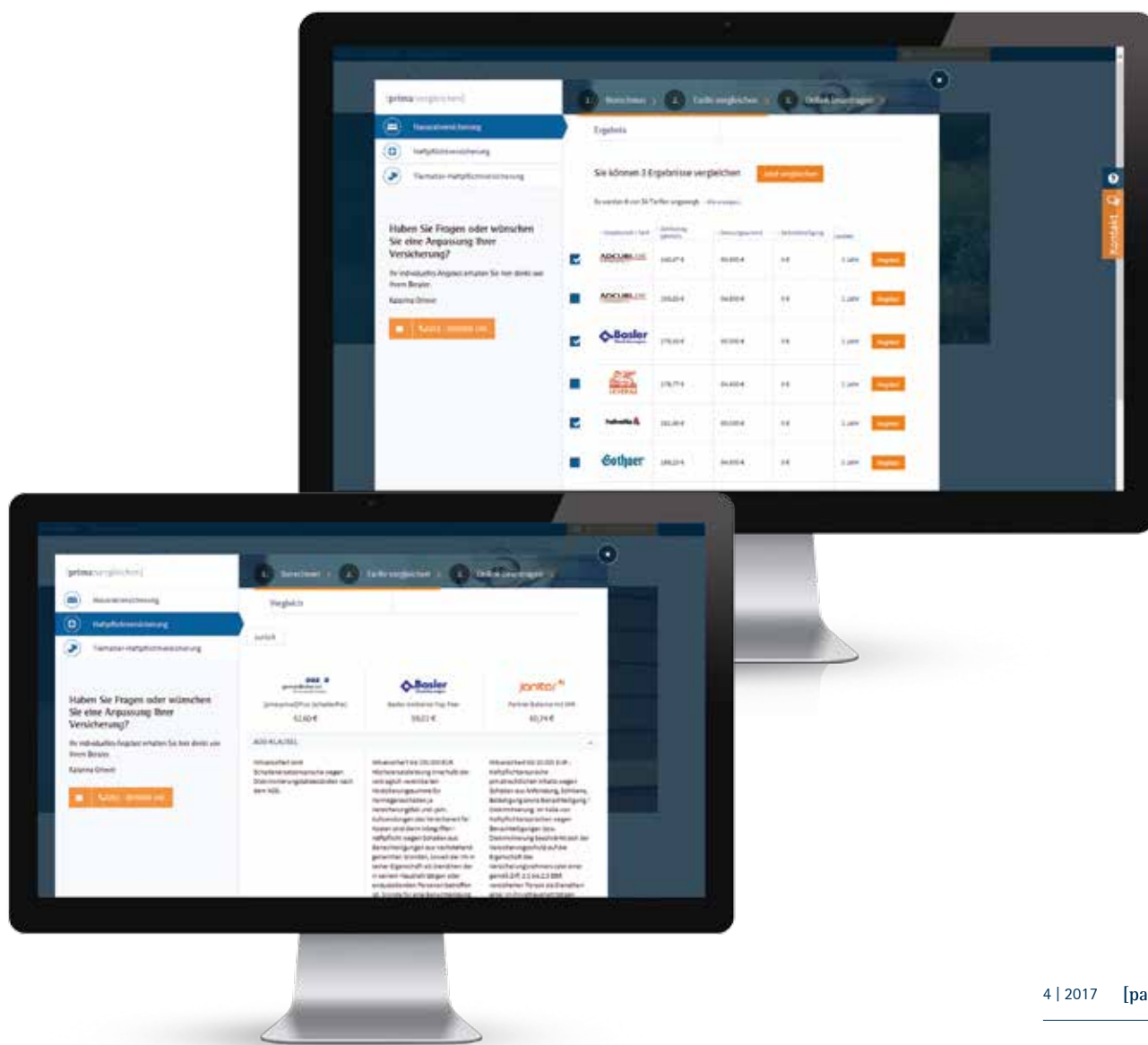
Finanzanalyse: Ziele und Pläne jetzt mit Auswahlbox

Im Teilbereich der Ziele und Pläne können die Ziele Sparen & Finanzieren - Investieren und Anlegen - Bauen & Wohnen über eine Auswahlbox aktiviert bzw. deaktiviert werden.

In der Voreinstellung sind die Auswahlboxen deaktiviert. Wird der Teilbereich über die Auswahlbox aktiviert, kann der Datenbereich bearbeitet werden, die Eingabewerte werden gespeichert. Wird der Teilbereich über die Auswahlbox deaktiviert, kann der Datenbereich nicht bearbeitet werden, vorhandene Eingabewerte bleiben gespeichert und werden in grau angezeigt. ▶

„Aus Neugier habe ich schon den Vergleichsrechner verwendet und bin überrascht, wie einfach das ist.“

Daniela K., Kundin





„Prima Anwendung. Ich habe jederzeit meine Verträge im Blick. Und bei Bedarf steht mir mein langjähriger Berater auch weiterhin persönlich zur Seite.“

Hubertus B., Kunde

► Wenn die Teilbereiche deaktiviert sind, werden die Werte nicht für die Finanzanalyse berücksichtigt und in der Auswertung (PDF) mit "Keine Angabe" gekennzeichnet.

Finanzanalyse: Kinder mit vollständigem Geburtsdatum

Für die Finanzanalyse ist bei Kindern das komplette Geburtsdatum erforderlich, damit das Ergebnis korrekt dargestellt wird. Daher wird im Kundenportal das vollständige Geburtsdatum bei Kindern angezeigt und kann dort bei Bedarf aktualisiert werden. Die aktualisierten Daten werden ins ELVIS.one zurückgegeben.

Finanzanalyse: Vermögen – Verbindlichkeiten

Entsprechend der Normvorgabe wird das Vermögen mit den Verbindlichkeiten verglichen:

- Sofern das Vermögen > Verbindlichkeiten, wird die Zielerreichung mit 100% bewertet.
- Sofern das Vermögen < Verbindlichkeiten, wird die Zielerreichung mit 0% bewertet.

Diese Aussage zu Vermögen und Verbindlichkeiten findet sich auch im Analysedokument (PDF) wieder.

Finanzanalyse: Vermögensplanung: Bauen & Wohnen

Diese Darstellung wird mit den Daten aus Ziele und Wünsche: Bauen & Wohnen verbunden. Unter Ziele wird das Zielkapital angegeben, welches für die Erfüllung des Wunsches erforderlich ist. Zusätzlich wird das Eigenkapital, welches eingesetzt werden soll, abgefragt. Auf der Auswertungsseite wird das einzusetzende Eigenkapital für das Wunschziel ausgewiesen. Dabei wird erfragt,

„Klasse Service! Und noch dazu kostenlos.“

Claudia M., Kundin

ob bereits ein Betrag dazu angespart (vorhanden) ist – und ob es einen "Sparplan", also einen Betrag gibt, der regelmäßig angespart wird. Der Regelsparbetrag wird dann, unter Annahme einer Verzinsung von x% zu einem Kapitalbetrag hochgerechnet (Sparplanberechnung), der dann zum Zieltermin verfügbar ist. Hier wird geprüft, ob das einzusetzende Eigenkapital zum Zieltermin verfügbar ist. Diese Aussage zur Vermögensplanung findet sich auch im Analysedokument (PDF) wieder.

Kommunikation: WhatsApp für Kontaktaufnahme (Optional)

Sofern der Berater die WhatsApp-Kommunikation anbietet, werden die entsprechenden Kontaktdaten mit der Rufnummer für WhatsApp im Nachrichtenpanel angezeigt. Der Kunde kann die Kontaktdaten als vCard downloaden.

Zur WhatsApp-Kommunikation wird der Kunde über einen (i)-Text informiert. Wird dieses Kommunikationsangebot vom Kunden angenommen, müssen die Nutzungsbedingungen und die Datenschutzhinweise akzeptiert werden.

Die über WhatsApp geführte Kommunikation wird nicht ins Kundenportal oder in das ELVIS.one übertragen, es werden auch keine Benachrichtigungen an den Berater erzeugt.

Hinweis zur Verfügbarkeit der WhatsApp-Kommunikation:

Wenn der Berater die WhatsApp-Kommunikation für seine Kunden wünscht und in den Einstellungen des ELVIS.one freigegeben hat,

gruppen und die Bildung dieser Kundengruppen erfolgt individuell durch den Berater.

Vorgesehene Servicestufen

Der Umfang für die Servicestufen wird in dem entsprechenden Beschreibungstext wiedergegeben:

- Gold = 3 Sterne
- Silber = 2 Sterne
- Bronze = 1 Stern
- Standard = ohne Stern

Mit der Anmeldung am Kundenportal wird die Servicestufe auf der Startseite mit einer farbigen Minigrafik der entsprechenden Stufe über den Benutzerdaten rechts oben dargestellt.

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.]

„[prima:beraten] ist ja sensationell! Vielen Dank.
Da finde ich mich ja sehr schnell zurecht.“

Stephan H., Kunde

dann werden im Kundenportal folgende Kontaktoptionen angezeigt: Nachrichtenpanel mit WhatsApp-Nummer und vCard als Download.

In der Standardeinstellung ist die WhatsApp-Kommunikation für Kunden nicht freigeschaltet. Im werden standardmäßig folgende Kontaktoptionen angezeigt: Nachrichtenpanel mit Mobilnummer und Festnetz.

Kommunikation: Beraterinformation mit der mobilen Rufnummer ergänzen

Zusätzlich zur E-Mail und Festnetznummer (Büro) wird auch die Handynummer (mobil) zur telefonischen Kontaktaufnahme mit dem Berater angeboten. Wird [prima:beraten] auf einem Smartphone genutzt, dann sind die Rufnummern mit einer Anruhfunktion versehen (Tipp auf die Nummer startet den Anruf).

Servicelevel (Mein Betreuungsservice)

Der Servicelevel beschreibt den Betreuungsumfang, den ein Berater seinen Kunden anbietet. Zielsetzung ist es, den Kunden bestmöglich zufrieden zu stellen. Es wird festgelegt, in welchem Umfang eine Dienstleistung (Beratung/Betreuung) erbracht wird. Der Serviceumfang kann für Kundengruppen – nach verschiedenen Aspekten – gestaltet werden. Die Einordnung in die Kunden-

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

Hierzu gehören folgende [pma:]-Mitarbeiter:

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

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

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

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

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

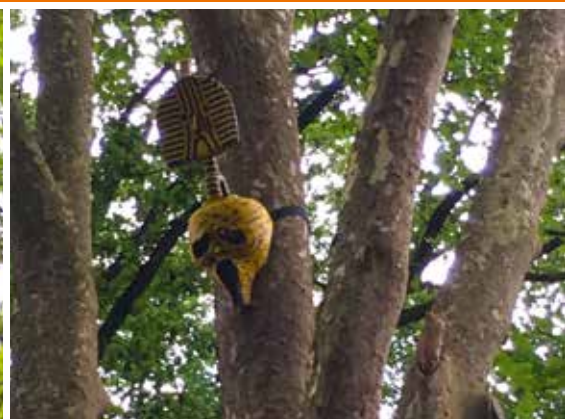
Emre Seker, eseker@pma.de,
0251 3845000 -113

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



[pma:] Tag der Geschäftsfreunde 2017

Bereits zum 13. Mal hat [pma:] zum sogenannten „Tag der Geschäftsfreunde“ eingeladen. Dieser Tag ist unser kleines Dankeschön an die Maklerbetreuer für die erfolgreiche und vertrauensvolle Zusammenarbeit innerhalb eines Jahres. Die diesjährige Veranstaltung stand unter dem Motto „Ist das Kunst oder kann das weg?“. Die Teilnehmer erkundeten die weltbekannten Skulptur-Projekte auf Münsters meistgenutztem Fortbewegungsmittel: mit dem Fahrrad. Die Skulptur Projekte finden seit 1977 statt und locken alle 10 Jahre zahlreiche Kunstliebhaber und Touristen aus aller Welt nach Münster.



Hervé Youmbi
Les masques célestes

Skulptur Projekte 2017



Tag der Geschäftsfreunde 2017



[pma:] Tag der Geschäftsfreunde 2017

Münster hat aber nicht nur die Skulptur-Projekte sowie unzählige Fahrräder zu bieten, sondern auch seit 2016 die erste Bio-Käse-Manufaktur. Somit führte der Weg im Anschluss an das Kulturprogramm in Münsters Hafen. Ann-Paulin Söbbeke, Molkereimeisterin aus Leidenschaft, hat eine lang gehegte Idee hier verwirklicht: Wenn der Städter nicht auf die Alm kommt, kommt der handgemachte Käse eben in die Stadt. Mitten im Hafen wird gesunder Bio-Käse hergestellt. Mit Achtung vor Umwelt, Mensch und Tier. Und um Essen bewusst wertzuschätzen. Dem Bio-Gedanken hat sie sich ebenso wie ihre Familie verpflichtet. Die Molkerei im Münsterland befindet sich seit über 100 Jahren im Familienbesitz, 1988 wurde daraus die Bio-Molkerei Söbbeke.

Zeiten ändern sich – gutes Handwerk bleibt. Dieses Handwerk wurde den Teilnehmern präsentiert, ebenso wie der leckere Käse. In der Schaukäserei wird mit kreativen Bio-Rezepturen die traditionelle Käse-Handwerkskunst neu interpretiert. Von Hand gewendet, gecoatet und geschmiert, reifen Gouda- und Rotschmierkäse auf Fichtenholzbrettern. Wer wissen will, wie guter Bio-Käse gemacht wird, nimmt an einer der angebotenen Führungen teil. Tipp: Verköstigung gleich mitbuchen. Weitere Informationen über die Hafenkäserei online unter www.hafenkaeserei.de





#MEINMAKLERVORORT



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

www.mein-makler-vor-ort.de



[Das Makler-Portal]

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

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

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

Ein Profil reicht Ihnen noch nicht? Kein Problem: Ihre eigene Website ist auch schon so gut wie fertig! Weitere Informationen dazu erhalten Sie auf Seite 86.

JETZT MITMACHEN & VORTEILE SICHERN!

- S. 32 **MAKLER-PORTAL MIT IHREM PROFIL**
- S. 44 Ihr individualisierter Flyer
- S. 56 Google AdWords Kampagne
- S. 74 Unser Werbespot mit individualisiertem Abspann
- S. 86 Ihre eigene Website



Wir beraten Sie gerne.

T. 0251 3845000-140



Wir versichern Ihnen:
Gute Werbung.

www.werbeagentur.ms



Marketingkonzepte für
Print | Web | App | Messebau | Foto & Film

B&S Werbeagentur GmbH & Co. KG · Albersloher Weg 10a · 48155 Münster · T. 0251 328000

Einkommensvorsorge: Fokus auf die Generation Y



Junge Menschen zwischen 20 und 35 Jahren – die sogenannte „Gen Y“ – werden häufig in den Medien einseitig dargestellt. Sie werden vor allem als selbstbezogen, interessiert an ausgeglichener Work-Life-Balance und viel Freiraum und Autonomie beschrieben.

[Um diese Zielgruppe und ihre Einstellung zur Einkommensvorsorge näher zu beleuchten, hat die Allianz eine Studie mit dem Titel „Motive zum Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung“ in Auftrag gegeben. Die Ergebnisse der Studie überraschen: Neben den bereits bekannten Wertvorstellungen kamen auch ganz andere, eher traditionelle Werte zutage: Finanzielle Unabhängigkeit, sicherheitsbewusste bzw. vorsichtige Geldanlage und Wunsch nach sozialer Anerkennung, Wohneigentum und Kindern. Bei vielen 20-35jährigen ist der Wunsch nach Bewahren des bereits Erreichten vorrangig – die Gen Y scheint gerade bei weitreichenden Entscheidungen bodenständiger als bisher medial dargestellt.

Eine weitere Erkenntnis: Oft bestehen unrealistische Vorstellungen zu der Frage, was eigentlich im Fall einer Berufsunfähigkeit für Möglichkeiten bestehen. Viele unterschätzen die Folgen einer Berufsunfähigkeit. Wenn es gelingt, den jungen Kunden im

gemeinsamen Gespräch deutlich zu machen, was auf dem Spiel steht, dann bestehen auch gute Chancen diese Kunden für das Thema Einkommensvorsorge zu gewinnen.

An wen wenden sich 20-35 jährige, wenn Sie Informationen zur Einkommensvorsorge benötigen? Ebenfalls überraschend – Stand heute: Nicht das Internet ist für die „Digital Natives“ Bezugsquelle Nummer Eins, sondern die eigenen Eltern, also Mama und Papa! Wenn der Vermittler also bereits guten Kontakt zu den Eltern hat, so ergeben sich hier attraktive Chancen für die Beratung.

Diese und weitere Erkenntnisse stehen für Sie im eJournal Einkommensvorsorge „Generation Y“ zur Verfügung (Zugang über das Allianz Maklerportal www.makler.allianz.de). Dort finden Sie überzeugende Argumente, altersgruppen-gerechte Beratungssätze und praktische Hinweise, wie Sie jungen Kunden den Sinn einer Einkommensvorsorge am besten vermitteln.]

Allianz Lebensversicherungs-AG

Claudia Inck | Bettina Schmitz | Nadine Simon
Tel.: 0221 57313767
leben-koeln@allianz.de
www.allianz.de



Statt der
Beiträge
heben wir
lieber die Laune
Ihrer Kunden.



EIN GRUND MEHR,
DIE ALLIANZ
ZU EMPFEHLEN.

Die Einkommensvorsorge, mit der Ihre Kunden rechnen können.

So viel ist sicher: Die Garantiezinssenkung lässt 2017 die Bruttobeiträge steigen – aber nicht die Nettobeiträge zur Einkommensvorsorge der Allianz. Die bleiben auf unverändertem Niveau. Das gilt für die BU wie für die KörperSchutzPolice gleichermaßen. Damit können Sie Ihren Kunden ein perfektes Duo mit gleich drei erstklassigen Verkaufsargumenten auf einmal bieten: hervorragende Leistung, fairer Preis, stabile Beiträge.

Darum Einkommensvorsorge mit der Allianz empfehlen:

- Jahrelange Expertise und größter BU-Bestand im Markt
- Einzigartige Finanzstärke – ideal für eine solide BU-Kalkulation
- Hohe Service-Standards und einfache Prozesse
- Einfache Aufnahmeverfahren und Top-Annahmequote
- Hervorragende BU-Leistungsquote
- Unkomplizierte und persönliche Abwicklung im Leistungsfall

Wer jeden Tag sein Bestes gibt, kann das auch von seinen Partnern erwarten. Die Allianz für Makler.



Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter
allianz-fuer-makler.de/einkommensvorsorge

Allianz 

Raus aus dem Zinsloch

Gothaer bietet Geldanlage mit Renditechancen

Wer kennt das nicht in diesen Zeiten – man hat einen Betrag angespart oder geerbt, vielleicht wird sogar eine Lebensversicherung fällig. Dann steht man vor der Frage – wohin mit dem Geld? Einfach ausgeben ist zu kurzfristig gedacht, eine Anlage in Fonds oder Aktien ist häufig mit einem großen Risiko verbunden – nichts tun lässt den realen Vermögenswert in der derzeitigen Zinssituation schrumpfen – die Alternativen sind dünn gesät. Die Gothaer bietet mit ihrem neuen Einmalbeitragsprodukt Gothaer Index Protect eine solide und renditestarke Alternative.

Wer etwas Ahnung von Finanzen hat, wird fast täglich um Rat gefragt – wie kann ich in Zeiten des Niedrigzinses mein Geld sinnvoll anlegen? Fest steht: Wer nichts tut, verbannt sein Ver-

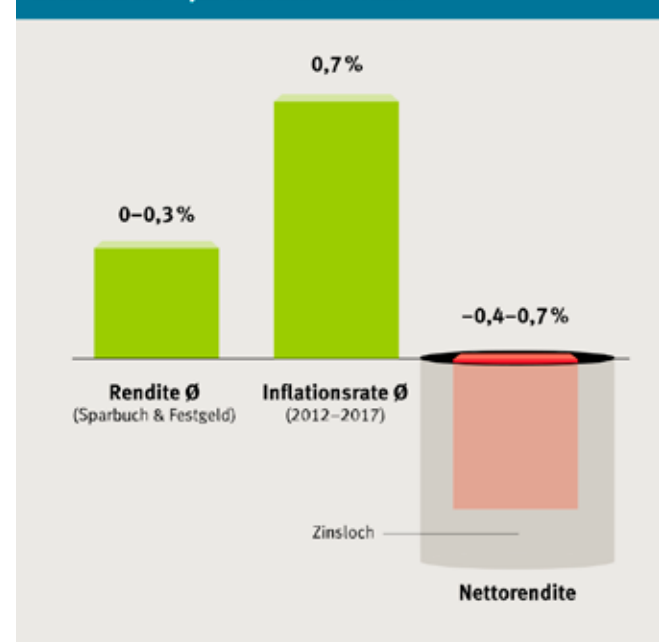
„Eine einfache Lösung für alle, die ihr Geld aus dem Zinsloch holen wollen.“

mögen ins Zinsloch. Die neue Gothaer Lösung verbindet die Vorteile einer Versicherungslösung mit denen einer Kapitalanlage. „Raus aus dem Zinsloch“ ist hier die Devise.

Sicherheit, Transparenz und Renditechancen

Langfristige Sicherheit und trotzdem gute Renditechancen – das hat sich bei der Produktentwicklung des neuen Einmalbeitragsproduktes als zentraler Wunsch der Kunden herausgestellt. Weitere Wünsche waren Einfachheit und Transparenz. Index Protect wird dem gerecht – der Kunde muss lediglich zwei Entscheidungen treffen: Wie lange lege ich mein Geld an? Welche Beitragsgarantie wünsche ich? Beide Entscheidungen beeinflussen die Renditechancen an einem attraktiven Multi-Asset-Index. Dieser kombiniert verschiedene Anlageklassen und sorgt so für eine breitere Mischung und Streuung – hierdurch wird das Risiko minimiert. ▶

Sicherheit – ja. Rendite – nein.





► Die Laufzeit des Vertrages kann individuell zwischen 7 bis 15 Jahren gewählt werden. Für die Beitragsgarantie stehen zwei Garantielevel zur Verfügung: 90 oder 100 %. Aus Laufzeit und Beitragsgarantie ergibt sich die Beteiligung am Multi-Asset-Index über die so genannte Beteiligungsquote. Besonders transparent: Diese vertragsindividuelle Beteiligungsquote ist für die gesamte Vertragslaufzeit konstant – das gibt zusätzliche Sicherheit. Entwickelt sich der Index bis zum Ende der Laufzeit positiv, wird der gesamte Einmalbeitrag an dessen Wertentwicklung in Höhe der individuellen Beteiligungsquote beteiligt. Bei einer negativen Wertentwicklung erhält der Kunde auf jeden Fall seinen Beitrag in gewünschter Garantiehöhe zurück.

Versicherungslösung mit weiteren Vorteilen

Da es sich bei dem Produkt um eine Rentenversicherung handelt, kann der Kunde von zusätzlichen Vorteilen gegenüber Lösungen aus anderen Branchen profitieren: Im Todesfall wird mindestens der gesamte Einmalbeitrag an die Hinterbliebenen ausgezahlt,

auch wenn nur 90 % Garantie vereinbart wurden. Außerdem kann der Kunde von Steuervorteilen profitieren. Das Geld ist jederzeit vor Rentenbeginn verfügbar, zum Ablauftermin hat der Kunde freie Wahl: lebenslange Verrentung, Kapitalauszahlung oder eine Kombination aus beidem. Wer unentschlossen ist, kann dank der Verlängerungsoption das Geld auch einfach parken und später entscheiden. Eine einfache Lösung für alle, die Ihr Geld aus dem Zinsloch holen wollen.]

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.gothaer.de

Jung und aktiv

Golden BU für Schüler ab 10 Jahren: Smart starten, clever kombinieren und flexibel anpassen

**Golden BU
jetzt schon für
Schüler ab zehn Jahren**

- 100-prozentiger BU-Schutz von Anfang an
- günstige Berufseinstufung als Schüler sichern
- Nachversicherungsgarantie ohne erneute Risikoprüfung
- keine abstrakte oder konkrete Verweisung auf einen anderen Schultyp



Und plötzlich ist alles anders – Damit es finanziell weitergeht, wenn der Körper nicht mehr kann

Nach wie vor wird auch in 2018 eines der brennenden Themen in Deutschland die Absicherung der Arbeitskraft sein. Jeder weiß wie wichtig sie ist, und dennoch ist der Anteil derer, die eine ausreichende Vorsorge gegen Berufsunfähigkeit getroffen haben, eher gering. Das bedeutet: keine oder schlechte Einkommenssicherung! Die Gründe sind nicht Unwissenheit, sondern oftmals finanzielle Aspekte.

[Absicherung bedarfsgerecht ermitteln

Für Kunden, die sich aus finanziellen oder sonstigen Gründen keine Berufsunfähigkeitsversicherung leisten können, zeigen Vertriebspartner von Zurich mit dem neuen eaZy-Protection Beitragsrechner auf einfache und unkomplizierte Weise eine clevere und bezahlbare Alternative auf.

Mehr Informationen erhalten Sie unter <http://www.mach-plus-mit-protection.de/grundfaehigkeitsschutz.php>



Eine individuelle und flexible Absicherung

Mit dem Grundfähigkeits-Schutzbrief können sich handwerklich Tätige besonders günstig und bedarfsgerecht absichern.

Bereits bei Verlust einer Grundfähigkeit für mindestens 6 Monate erhält der Betroffene eine monatliche Rente, und zwar unabhängig davon, ob er nach Eintritt des Leistungsfalls noch weiterarbeiten kann. Die Rente wird solange gezahlt, wie die Beeinträchtigung besteht. Eine finanzielle Absicherung, wenn der Körper nicht mehr kann.

Im Interesse des Kunden ist das Produkt flexibel. U.a. Beitrags- und Leistungsdynamik sowie die kostenlose Rehabilitations- und Berufsberatung ermöglichen eine bedarfsgerechte Absicherung.

Fähigkeiten wie Gehen, Bücken oder der Gebrauch der Hände sind für uns selbstverständlich. Tagtäglich nutzen wir unsere so genannten Grundfähigkeiten, ohne darüber nachzudenken. Der Grundfähigkeits-Schutzbrief von Zurich bietet eine Absicherung dieser Grundfähigkeiten – eine clevere Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung.

Fehlen eine oder mehrere Grundfähigkeiten, kann das für den Betroffenen zu großen Beeinträchtigungen im Alltag führen: Tätigkeiten wie Autofahren oder Treppensteigen, die bisher ganz selbstverständlich waren, sind dann nicht mehr möglich. Darüber hinaus können kostenintensive Reha- oder Pflegemaßnahmen oder Umbauarbeiten in Wohnung und Auto notwendig werden. Im schlimmsten Fall kann der Betroffene seinen Beruf nicht mehr ausüben.

Besonders hart trifft es handwerklich tätige Personen. Eine gesetzliche Absicherung gibt es kaum noch und wenn, ist es eher ein Tropfen auf dem heißen Stein. Ohne eine Absicherung des Einkommens stehen viele Handwerker oftmals vor dem privaten Ruin und es steht im Ernstfall die komplette Existenz auf dem Spiel, da die gewohnten Einnahmen sowohl für selbstständige Unternehmer als auch angestellte Handwerker plötzlich wegfallen.

Doch oft scheuen Handwerker einen Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung, da es den meisten einfach zu teuer ist. Genau für diese Zielgruppe bietet der Grundfähigkeits-Schutzbrief der Zurich eine clevere und bezahlbare Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung auch in 2018.]

ZURICH Versicherung

Karlheinz Gierz
Zurich Gruppe Deutschland
Mobil: 0172 6558107
karlheinz.gierz@zurich.com
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



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


ZURICH®



Golden BU der LV 1871 für Schüler ab zehn Jahren

Die Golden BU der LV 1871 gibt es jetzt schon für Schüler ab zehn Jahren. Mit neuen digitalen Tools unterstützt die LV 1871 Vermittler außerdem bei der Beratung zur biometrischen Absicherung.

[Schülern steht die ganze Berufswelt noch offen. Sie sind jung, gesundheitlich topfit, haben Träume und genießen das Leben. Über die Zukunft machen sie sich in der Regel wenig Gedanken. Aber was passiert, wenn sich durch eine Krankheit oder einen Unfall plötzlich alles verändert? Die Golden BU für Schüler der LV 1871 sichert genau dieses Risiko ab.

Früh anfangen lohnt sich. Warum die Absicherung des Risikos Berufsunfähigkeit schon für Schüler wichtig und richtig ist, zeigt dieser Erklär-Film auf https://www.lv1871.de/lv1871_internet/bu-schueler-film.htm.

Die Golden BU gibt es jetzt für Schüler ab zehn Jahren. Die LV 1871 hat das Eintrittsalter für die klassische Berufsunfähigkeitsversicherung gesenkt. Gerade Schüler sollten frühzeitig ihren Berufsunfähigkeitsschutz sichern. Denn wer jung ist, ist meistens auch fit. Bei der Golden BU genießen Schüler von Anfang an den vollen Schutz der Golden BU. Auf eine abstrakte oder konkrete Verweisung zum Beispiel auf einen anderen Schultyp verzichtet die LV 1871.

Und weil sich im Leben von Kindern viel ändern kann, gibt es bei der Golden BU eine Nachversicherungsgarantie. Bei erstmaliger Aufnahme eines Studiums, beim Beginn einer Berufsausbildung oder beim Start ins Berufsleben können die Leistungen erhöht werden – ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Die günstige Einstufung als Schüler bleibt in jedem Fall garantiert. Wenn Kinder später mit dem Rauchen anfangen oder risi-

„Früh anfangen lohnt sich.“

koreichere Hobbys wie Fallschirmspringen oder Tauchen für sich entdecken, ist keine Veränderungsmeldung nötig. Das gilt auch, wenn sich ein Gymnasiast später beispielsweise für eine Ausbildung im Handwerk entscheiden sollte.

Eine bessere Einstufung beispielsweise nach dem Wechsel auf eine weiterführende Schule ist möglich.

Abschließbar ist anfangs eine Berufsunfähigkeitsrente in Höhe von bis zu 1.100 Euro im Monat. Später ist die Golden BU ohne Gesundheitsprüfung erhöhbar auf bis zu 2.500 Euro monatlich. Optional zahlt die LV 1871 bei Arbeitsunfähigkeit (auch Beurlaubung vom Unterricht aus gesundheitlichen Gründen) von mindestens sechs Monaten eine Rente in Höhe der Berufsunfähigkeitsrente. Gegen einen geringen Mehrbeitrag kann auch ein Pflegepaket eingeschlossen werden. So erhält das Kind später eine lebenslange Pflegerente zusätzlich zur Berufsunfähigkeitsrente.

Mehr zur Golden BU für Schüler finden Sie auf der Produktseite unter <https://partner.lv1871.de/service-produkte/2017-schueler-bu/>

ment erzeugt werden. Nun muss nur noch der Antrag ausgefüllt, von den Kunden unterschrieben und das Quick Risk Protokoll beigefügt werden. Das Votum gilt dann weitgehend unverändert für die Antragsprüfung. Aktuell können bei Quick Risk über 950 Diagnosen abgefragt werden. Wer auf eine persönliche und individuelle Prüfung Wert legt, kann auch weiterhin die bisher gewohnten Wege der Antragsprüfung in engem Austausch mit den Risikoprüfern der LV 1871 nutzen.

Für die gute Zusammenarbeit möchten wir uns auf diesem Wege bei allen Partnern und Mitarbeitern der [pma:] recht herzlich bedanken. Wir wünschen Ihnen eine schöne Weihnachtszeit und alles Gute für das kommende Jahr.]



„Smart starten, clever kombinieren und flexibel anpassen.“

und im Blog der LV 1871 unter <https://partner.lv1871.de/je-frueher-desto-besser-golden-bu-fuer-schueler-ab-zehn/>

Tipps zum erfolgreichen Beratungsgespräch mit Eltern finden Sie ebenfalls in unserem Blog unter <https://partner.lv1871.de/golden-bu-fuer-schueler-fragen-und-antworten-fuers-beratungsgespraech/>

Quick Risk: Digitale Unterstützung bei einfachen medizinischen Voranfragen

Digitale Beratungsunterstützung für Vermittler bietet auch das neue Onlinetool Quick Risk. Es gibt Vermittlern schnelle Orientierung bei einfachen medizinischen Risikovorfragen. Auf der Webseite www.quickrisk.de erhalten sie umgehend eine Tendenz der Risikoprüfung. Dazu genügt die Eingabe der Diagnose. Anschließend erhalten Nutzer sofort eine Tendenz der Risikoprüfung. Bei umfangreicheren Erkrankungen werden sie durch einen für Laien verständlichen Fragenkatalog von maximal sechs Fragen geführt. Im Anschluss kann ein Ergebnisprotokoll als pdf-Doku-

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

Thomas Cockburn (Vertriebsleiter Filialdirektion Düsseldorf)
Berliner Allee 47 | 40212 Düsseldorf
Tel.: 0211 8620240
Mobil: 0160 90949144
thomas.gordon.cockburn@lv1871.de
www.lv1871.de

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

#MEINMAKLERVORORT

JETZT MITMACHEN & VORTEILE SICHERN!

S. 32 Makler-Portal mit Ihrem Profil

S. 44 IHR INDIVIDUALISIERTER FLYER

S. 56 Google AdWords Kampagne

S. 74 Unser Werbespot mit
individualisiertem Abspann

S. 86 Ihre eigene Website

i [Individualisierter Flyer]

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

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

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



**Wir beraten
Sie gerne.**

T. 0251 3845000-140

[BEISPIEL]

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

Unsere Tätigkeitsbereiche

Schwerpunkte:

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

Zielgruppen:

- Immobilienunternehmer
- Unternehmen, Gewerbetreibende
- Arbeitnehmer, Freiberufler

Eine Auswahl der über 300 Produktpartner

Allianz

ARMAG

Barmenia Versicherungen

DAV direkt Deutsche Allgemeine Versicherungen

BEURAG

Gothaer

HDI

janitor

KS/AUXILIA Rechtschutz

NÜRNBERGER VERSICHERUNG

SIGNAL IDUNA gut zu wissen

DAS BESTE VERDIENEN

André Gedigk

Frischholz & Cie. GmbH
VERSICHERUNGSMAKLER

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

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

www.frischholz-gmbh.de

Über uns

Als unser Mandant ...

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

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

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

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

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

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

Außenseite ▲ Innenseite ▼

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

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

Ihre Vorteile

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

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

[prima:beraten]

Die angenehmste Art der Versicherungsverwaltung

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

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

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

Für Sie 100% kostenlos!

Was macht ein unabhängiger Finanz- und Versicherungsmakler?

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

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

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

Sie verdienen das Beste!

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

Unabhängig von Zeit, Ort und einzelnen Anbietern

Mit wenigen Klicks alle Finanz- & Versicherungsverträge auf einmal verwalten

Direkter Kontakt zu Ihrem Berater mit dem internen Nachrichtensystem

Finanzielle Ziele ganz einfach erreichen – mit der [prima:beraten]-Finanzanalyse

www.prima-beraten.de

Autonotierter Makler für

Alles im Blick mit [prima:beraten]

Ihre Versicherungsverwaltung. Einfach. Digital.

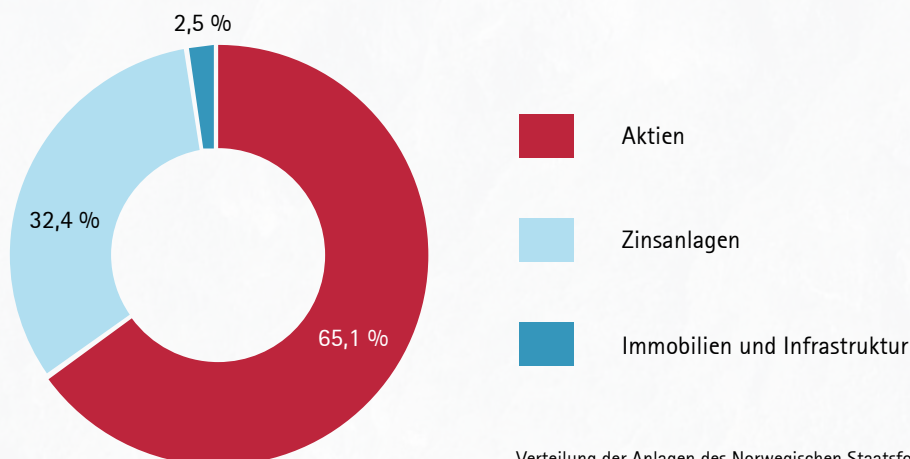
Moderne Altersvorsorge mit dem »Norwegen-Konzept«

Was hat ein deutscher Arbeitnehmer mit der Erdölförderung in Norwegen gemeinsam? Genau auf dieser Frage baut das »Norwegen-Konzept« für die AL_RENTE^{Flex} der ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung auf.

Der norwegische Staatsfonds

Die Erdölförderung ist seit Jahrzehnten eine wichtige Säule für die Wirtschaft in Norwegen. Doch die Ölserven in der Nordsee sind begrenzt. Um für die Zeit vorzusorgen, in der die Erdölförderung wirtschaftlich keine Rolle mehr spielt, wurde ein Fonds aufgelegt, in den die Einnahmen aus der Ölförderung investiert werden. Die Erträge des Fonds werden genutzt, um langfristig einen hohen Lebensstandard für die Bevölkerung zu gewährleisten. ▶

▶ Der Fonds, dessen Volumen inzwischen auf rund eine Billion US-Dollar angewachsen ist, hat das Ziel, gute Erträge bei überschaubarem Risiko zu erwirtschaften. Um dieses Ziel zu erreichen, verfolgt der Fonds eine ausgewogene Anlagestrategie. Die Anlage erfolgt in Aktien, festverzinsliche Wertpapiere, Immobilien und Infrastruktur. Besonders viel Wert wird dabei auf eine hohe Diversifikation gelegt. So investiert der Fonds aktuell in fast 9.000 verschiedene Unternehmen auf der ganzen Welt.



Verteilung der Anlagen des Norwegischen Staatsfonds, Stand 30.06.2017

Die Rentensituation in Deutschland

Arbeitnehmer in Deutschland befinden sich insofern in einer vergleichbaren Situation, als die eigene Arbeitskraft ein wertvolles Gut ist, das am Arbeitsmarkt von Unternehmen nachgefragt und mit Gehalt vergütet wird. Nach Beendigung der Erwerbstätigkeit reicht die gesetzliche Rente in der Regel nicht aus, um den gewohnten Lebensstandard aufrecht zu erhalten. Die anhaltende Niedrigzinsphase macht es immer schwieriger, die entstehende Rentenlücke zu schließen. Auch hier werden Lösungen benötigt, die ansprechende Erträge bei einem überschaubaren Risiko generieren.

Das »Norwegen-Konzept«¹

Genau das bietet das Norwegen-Konzept. Es orientiert sich an der einzigartigen Anlagestrategie des norwegi-

schen Staatsfonds. Grundlage ist die flexible Rentenversicherung AL_RENTE^{Flex}. Im Rahmen des Produkts investieren Kunden sowohl in das klassische Sicherungsvermögen der ALTE LEIPZIGER als auch in attraktive Fonds. So schafft es das Produkt, die Vorteile von klassischer Anlage und Fondsanlage zu vereinen. Und

„Die Kunden bleiben über die gesamte Vertragslaufzeit flexibel.“

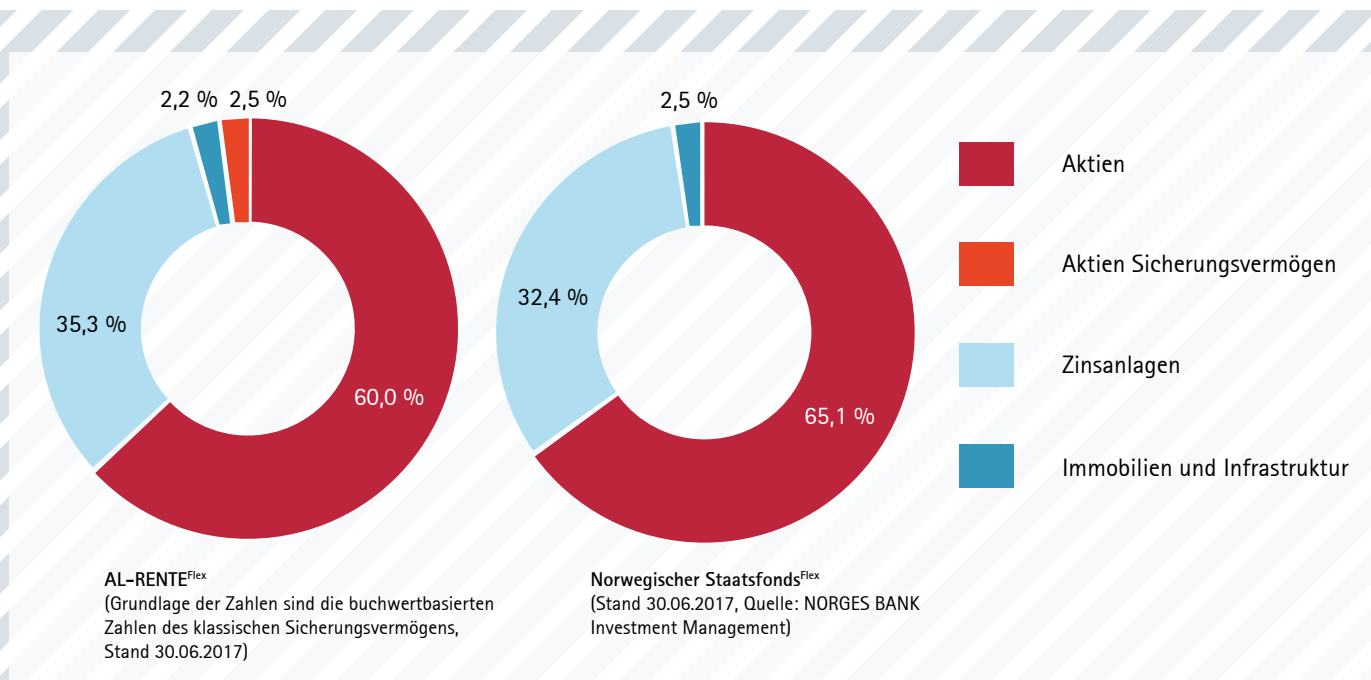
das Beste: Die Kunden bleiben über die gesamte Vertragslaufzeit flexibel. ▶

► Highlights AL_RENTE^{Flex}

- Sicherheit und Garantien in der klassischen Anlage
- Renditechancen in der Fondsanlage
- Hohe Flexibilität über die gesamte Vertragslaufzeit

Im Rahmen des Norwegen-Konzepts wird eine Beitragsaufteilung von 40 % klassische Anlage und 60 % Fondsanlage zu Grunde ge-

legt. Ein kleiner Aktienanteil sowie Zinsanlagen, Immobilien und Infrastruktur werden über das klassische Sicherungsvermögen der ALTE LEIPZIGER Leben abgebildet. So wird eine vergleichbare Anlageverteilung erreicht. Es ergibt sich folgendes Bild:



Das Geheimnis liegt in der Fondsstrategie

Es kann eine von vier attraktiven Fondsstrategien gewählt werden. Unabhängig davon, ob sich Kunden für eine der beiden Lösungen mit Dimensional Fonds, die ETF-Variante oder das gemanagte Portfolio der ALTE LEIPZIGER entscheiden – es erfolgt jeweils eine globale Anlage in Industrienationen und Wachstumsmärkte bei geringen Kosten. Insbesondere wird Wert auf eine hohe Diversifikation gelegt, einzelne Fonds enthalten bis zu 9.000 Einzelpositionen.

Moderne Altersvorsorge

Mit dem Norwegen-Konzept der ALTE LEIPZIGER und der AL_RENTE^{Flex} erhalten Kunden eine einzigartige und ausgewogene

Lösung für eine moderne Altersvorsorge. Das Konzept kann mit dem Angebotsprogramm »E@SY WEB LEBEN« der ALTE LEIPZIGER berechnet werden. Hier finden sich auch weiterführende Unterlagen rund um das Konzept.]

¹Mit dem Konzept kann eine Allokation in Aktien, Zinsanlagen und Immobilien erreicht werden, die der aktuellen Allokation des norwegischen iStaatsfonds ähnelt. Die Gewichtung der Allokationen kann sich in Zukunft verändern, enthaltene Einzelpositionen weichen ab. Es sind keine Rückschlüsse auf die zu erwartende Rendite möglich.

ALTE LEIPZIGER



Kostenschnitt im Ruhestand

Garantierte Beitragsentlastung im Alter –
die neuen Komponenten zur privaten
Krankenversicherung.

**Besser Barmenia.
Besser leben.**

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

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

Informieren Sie sich:

www.maklerservice.de oder Telefon **0202 438-3030**

Standard Life:

Breite Produktpalette für heterogene Zielgruppe 50plus



Die Generation „50 plus“ gilt allgemein als Altersgruppe mit relativ großer Kaufkraft und hohem Kapital, das durch jahrzehntelange Arbeit – aber auch Erbschaften – erworben worden ist.

[Einer Analyse des Deutschen Instituts für Wirtschaft (DIW) zufolge werden bis zu 400 Milliarden Euro pro Jahr vererbt und verschenkt. Zusätzlich können einige Kunden mit Zahlungen aus ablaufenden Lebensversicherungsverträgen rechnen oder haben diese im letzten Jahr bereits erhalten.

Doch wohin mit Erbschaft, Versicherungsleistung oder auch größeren Ersparnissen, die fürs Alter optimal angelegt werden sollen? Im aktuellen Marktumfeld eine sehr schwierige Entscheidung,

denn sichere Anlagen werfen im Niedrigzinsumfeld kaum noch Rendite ab, gleichzeitig zeigen sich die Kapitalmärkte volatil und Kunden wollen diesen Risiken aus dem Weg gehen. Gesucht sind also Alternativen, die bei überschaubarem Risiko ein ausreichend hohes Renditepotenzial bieten und die den Kunden zugleich ein hohes Maß an Flexibilität liefern.

Gleichzeitig sind die Bedürfnisse der Best Ager sehr heterogen. Es gibt Kunden, die bei der Überprüfung ihrer Vorsorge festgestellt

haben, dass sie noch etwas tun müssen, weil entweder die bisherige Vorsorge noch nicht ausreicht oder die Ansprüche an die Ruhestandsphase gestiegen sind. Andere suchen schwerpunktmäßig nach Möglichkeiten, wie sie ihr angespartes Geld im Alter verwenden können. Und vielen Mitgliedern der Generation 50Plus geht es darum, ihr Vermögen ganz oder teilweise auf ihre Angehörigen steueroptimal zu übertragen.

Produktlösungen für unterschiedlichste Kundenbedürfnisse

Diesen unterschiedlichen Anforderungen hat sich Standard Life in den vergangenen Jahren gestellt und mit „Maxxellence Invest“, „ParkAllee“ und „WeitBlick“ drei interessante, fondsgebundene Produktlösungen für die Zielgruppe 50plus auf den Markt gebracht.

Mit der Police „Maxxellence Invest“ haben Best Ager die Möglichkeit, mit monatlichen Einzahlungen ab 50 Euro oder Einmalbeiträgen ein individuelles Depot zusammenzustellen. Natürlich sind

Generation 50plus

zahlung ist individuell wählbar und jederzeit flexibel änderbar. Mit der Familien-Option ist es zusätzlich möglich, das Vermögen steueroptimiert und ohne großen Aufwand an die nächste Generation zu übertragen. So bietet „WeitBlick“ auch eine optimale Lösung zum Thema „Erben und Schenken“.

„Einer Analyse des Deutschen Instituts für Wirtschaft (DIW) zufolge werden

alljährlich bis zu 400 Milliarden Euro pro Jahr vererbt und verschenkt.“

auch jederzeit Zuzahlungen möglich. So kann eine bestehende Altersvorsorge ausgebaut oder eine drohende Lücke geschlossen werden.

Für Kunden, die einen Einmalbeitrag von mindestens 10.000 Euro anlegen wollen, bietet Standard Life seit 2014 das Produktkonzept „ParkAllee“, das in den Varianten aktiv und komfort verfügbar ist. Dank der Quick Cash-Option ist der Abruf von Guthaben innerhalb von 48 Stunden möglich. Dadurch ist „ParkAllee“ eine Option für alle, die fürs Alter vorsorgen möchten und sich dabei die Flexibilität von Tagesgeld wünschen.

Einen besonderen Schwerpunkt auf Flexibilität legt auch die im vergangenen Mai auf den Markt gebrachte fondsgebundene Lebensversicherung „WeitBlick“, die Kunden ab einem Einmalbeitrag von 25.000 Euro offensteht. Dabei bietet der automatisierte Auszahlungsplan flexible Möglichkeiten zur Aufstockung der Rente und zur Kapitalverwendung in der Ruhestandsphase. Denn mit dem Auszahlungsplan ist eine automatische, ratierliche Auszahlung des Fondsvermögens möglich. Die Höhe und Häufigkeit (monatlich, vierteljährlich, halbjährlich oder jährlich) der Aus-

Neben dem hohen Maß an Flexibilität bieten die drei Fondspolizen sehr interessante Investmentmöglichkeiten, die einen besonderen Schwerpunkt auf eine breite Diversifikation und die Reduzierung von Kapitalmarktrisiken legen. Zu nennen sind hier neben Absolute-Return-Strategien vor allem auch die Multi-Asset-Fonds der MyFolio-Familie. Sie sind in fünf verschiedenen Risikostufen mit unterschiedlichen, klar definierten Volatilitätskorridoren verfügbar und bieten so die passende Lösung für unterschiedlichste Kundentypen. Sie investieren breit gestreut, werden risikobasiert gemanagt und können so stabile, dem Rendite-Risikoprofil des Kunden entsprechende Erträge erwirtschaften.]

Standard Life

Thorsten Will (Senior Sales Consultant)
Lyoner Str. 15 | 60528 Frankfurt
Sales Hotline: 0800 2214747
Mobil: 0172 6871493
www.standardlife.de

Draufsatteln, Ruhestand planen: Mit Canada Life die Rente optimieren

Egal, ob Kunden in ihre Basisrente zuzahlen oder vor dem Ruhestand noch mal richtig Gas geben wollen: Canada Life bietet hierfür passende Ansätze und Lösungen!

[Kommt Konsum immer zuerst? Ein klares Nein! Die Bereitschaft zum Sparen in der Bevölkerung ist groß, wie eine Umfrage des Meinungsforschungsinstituts YouGov im Auftrag des Lebensversicherers Canada Life zu Tage brachte: Insgesamt 47

All dies sind gute Nachrichten für die Altersvorsorge. Soll sie auch erfolgreich sein, muss die Anlageklasse dahinter gute Chancen auf eine attraktive Rente bieten. Gerade in Zeiten niedriger Zinsen stellen Aktien einen wichtigen Motor dafür dar.

”

„Canada Life bietet auch für Kunden mit größerem Nachholbedarf bei der Rente vielfältige Möglichkeiten für eine ertragsorientierte Vorsorge.“

Prozent würden bei etwaigen Steuerersparnissen nach der Bundestagswahl das Geld zunächst beiseitelegen und später über die Verwendung nachdenken. Immerhin 14 Prozent würden direkt in eine private Renten- oder Berufsunfähigkeitsversicherung investieren. Und nur 17 Prozent würden das Geld sofort für privaten Konsum ausgeben.

Wer ein Direkt-Engagement an der Börse scheut und bewährtes Know-how für eine profitable Vorsorge sucht, kann auf einen internationalen Versicherer wie Canada Life setzen. Als ältester Versicherer Kanadas nutzt Canada Life die Vorzüge von Aktien als Anlageklasse seit langer Zeit und hat sich in den 17 Jahren ihres Bestehens in Deutschland als Spezialist für renditeorien-

tiertes Investment etabliert. Davon können Kunden im Rahmen bestehender Rürup-Verträge profitieren – oder ab 50 mit speziellen Produkt-Lösungen beim Sparen noch mal richtig in die Vollen gehen.

Zuzahlung: Wie sich Aufstocken richtig lohnt

Wer bereits Canada Life-Kunden mit Rürup-Verträgen betreut, kann sie auf die diesjährige Zuzahlungsaktion aufmerksam machen. Sowohl im Kunden- als auch im Vertriebspartner-Bereich auf www.canadalife.de stehen Materialien für die Zuzahlung und Beitragserhöhung bereit. Rechenbeispiele veranschaulichen, wie positiv sich beim GENERATION basic plus eine Zuzahlung oder ▶

▶ Beitragserhöhung auswirken kann. Attraktiv: Der hinterlegte Unitised-With-Profits (UWP)-Fonds erzielte seit Ende Januar 2004 eine Rendite von 6 % p.a. zum 31.08.2017. Bei schwachen Fondsergebnissen hält er bei Erfüllen der bedingungsgemäßen Voraussetzungen zu Rentenbeginn auch Garantien bereit.

Neben dem UWP-Fonds steht Kunden auch die Einzelfondsauswahl mit vielen renommierten Investmentfonds zur Verfügung. Für die mobile Beratung gibt es übrigens eine VorsorgeAPP, die auch einen Basisrenten-Rechner enthält. Vermittlern steht sie im App Store von Apple und im Play Store von Google kostenlos zur Verfügung.

Beispiel für eine Zuzahlung			
Vor der Zuzahlung	Zuzahlung	nach der Zuzahlung	Steigerung
dynamische monatliche Rente: 630,01 Euro	5.000 Euro zu Beginn des 5. Versicherungsjahres	dynamische monatliche Rente: 719,20 Euro	Mehr als 14 %

Beispiel für Beitragserhöhung			
Vor der Beitragserhöhung	Beitragserhöhung	nach der Beitragserhöhung	Steigerung
dynamische monatliche Rente: 630,01 Euro	um 50,00 Euro auf insgesamt 200,0 Euro zu Beginn des 2. Versiche- rungsjahres	dynamische monatliche Rente: 836,21 Euro	Mehr als 32 %

Berechnungsgrundlage: eigene Berechnung, Tarif GENERATION basic plus, Mann/Frau, 30 Jahre, 35 Jahre Laufzeit, 100 % UWP-Fonds, Wertentwicklung 6 % p.a., Stand 07/2017

Nägel mit Köpfen: Was die Generation 50+ für ihre Rente tun kann

Nur 15 Prozent der Über-50-Jährigen verfügen über einen ausgearbeiteten Finanzplan fürs Alter, wie eine Ruhestandsstudie des Finanzdienstleisters Aegon 2014 ergab. Die Hälfte der Befragten hat zwar einen Plan – allerdings keinen schriftlich fixierten. Und ganz ohne konkreten Finanzplan fürs Alter leben 30 Prozent. Es lohnt sich also für Vermittler, hier die Rentenlücken konkret zu ermitteln und Hinweise zu geben, wie man sie am besten schließen kann. Hierfür bietet die VorsorgeAPP das neue Modul „Ruhestandsplaner“.

Freie Vertragsgestaltung mit dem Flexiblen Kapitalplan

Canada Life bietet auch für Kunden mit größerem Nachholbedarf bei der Rente vielfältige Möglichkeiten für eine ertragsorientierte Vorsorge. Hierfür können diese zum Beispiel den Flexiblen Kapitalplan nutzen. Die fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag bietet Kunden besonders viel Flexibilität. Eine

wichtige Produkt-Eigenschaft, da die meisten Menschen das Älterwerden heute als eine Zeit des Übergangs wahrnehmen und finanziell noch nicht jedes Detail auf immer und ewig fixieren wollen. So finden viele es wichtig, ohne Komplikationen Kapital entnehmen zu können. Das schafft sofort finanziellen Freiraum – für sie selbst, oder für Menschen, die etwa Kinder oder Enkel mit kleineren oder größeren Beträgen unterstützen oder beschenken möchten. Neben flexiblen Entnahmen bietet der Flexible Kapitalplan auch Zuzahlungsmöglichkeiten, um die Rente bei Bedarf weiter aufzustocken.

Kunden können ihren Vertrag bedarfsorientiert gestalten – mit bis zu zwei Versicherungsnehmern und zwei versicherten Personen. Dies ermöglicht ihnen eine strategische Nachlass- und Vermögensplanung. Zu Rentenbeginn stehen ihnen Kapitalzahlung, lebenslange Rente oder eine Kombination von beidem offen. Bei so einer Teilverrentung wird ein Teil des Kapitals als monatliche Rente ausgezahlt und der Rest weiterhin am Kapitalmarkt angelegt – mit weiterem Steigerungspotenzial. ▶

BERECHNUNGSBEISPIELE

Was aus 50.000 € Einmalanlage tatsächlich geworden wäre – ein direkter Vergleich aus der Vergangenheit. Mit den Versicherungslösungen von Canada Life zur Einmalanlage waren größere Ertragschancen gegeben als mit dem im Vergleich niedrig verzinnten Festgeld.

Einmalanlage 50.000 € Laufzeit 10 Jahre	Einmalanlage mit UWP	Festgeld
	71.283 € + 4,4 % p.a.	55.474 € + 1,0 % p.a.

Berechnung eines GENERATION private-Vertrages. Versicherungsbeginn: 30.06.2007 (Wertentwicklung hinterlegter Fonds „GENERATION UWP-Fonds I“ 4,4 % p.a. seit 10 Jahren). Kosten des Versicherungsvertrages sind bereits berücksichtigt. Wertentwicklung Festgeld 1,0 % p.a. seit 10 Jahren.

Einmalanlage 50.000 € Laufzeit 5 Jahre	Einmalanlage mit Fonds	Festgeld
	75.217 € + 9,6 % p.a.	50.760 € + 0,3 % p.a.

Berechnung eines Flexiblen Kapitalplan-Vertrages. Versicherungsbeginn: 30.06.2012 (Wertentwicklung vom hinterlegten Fondsportfolio „APM Dynamisch“ 9,6 % p.a. seit 5 Jahren). Kosten des Versicherungsvertrages sind bereits berücksichtigt. Wertentwicklung Festgeld: 0,3 % p.a. seit 5 Jahren. Quelle: Eigene Berechnung und Finanzen Software FVBS FundAnalyzer. Stand: 30.06.2017

Einmalanlage 50.000 € Laufzeit 5 Jahre	Einmalanlage als sofort beginnende oder aufgeschobene Rente	Festgeld
	68.091 € + 9,5 % p.a.	50.760 € + 0,3 % p.a.

Berechnung eines GARANTIE INVESTMENT RENTE-Vertrages für einen 60-jährigen Mann, Aufschubdauer 5 Jahre, Versicherungsbeginn: 30.06.2012 (Wertentwicklung hinterlegter Fonds „CLE Fidelity Chance IR II“ 9,5 % p.a. seit 5 Jahren). Kosten des Versicherungsvertrages sind bereits berücksichtigt. Wertentwicklung Festgeld: 0,3 % p.a. seit 5 Jahren. Quelle: Eigene Berechnung und Finanzen Software FVBS FundAnalyzer. Stand: 30.06.2017

Wertentwicklungen der Vergangenheit lassen keine Rückschlüsse auf zukünftige Wertentwicklungen zu.

► Rendite einfahren und Steuern sparen

Beim Flexiblen Kapitalplan stehen Kunden für die Anlage von Einmalbeiträgen rund 30 renommierte Einzelfonds für unterschiedliche Vorlieben und Risikoneigungen offen. Möchten sie sich nicht selbst um die Anlage kümmern, wählen sie das Automatische Portfolio Management (APM). Egal, für was sich der Kunde entscheidet – der Flexible Kapitalplan stellt eine interessante Alternative zur Direktanlage dar. Ein unschlagbares Argument für die Rentenversicherung: Auf Wunsch erhalten Kunden eine lebenslang garantierte Rente – diese läuft weiter, auch wenn das eingezahlte Kapital irgendwann aufgebraucht ist.

Mit Fondspolizen wie dem Flexiblen Kapitalplan kann außerdem die Steuerlast gesenkt werden, sodass mehr Netto vom Ertrag bei Ihren Kunden bleibt. Weitere wichtige Vorteile: Durch die Anlage in Fondspolizen entgehen Kunden bis zur Rentenphase der Abgeltungssteuer und profitieren dadurch vom Zinseszins- und Steu-



erstundungseffekt. Damit haben sie am Ende meist deutlich mehr erwirtschaftet als bei einer Anlage in Investmentdepots.

Mit dem Flexiblen Kapitalplan erhalten Kunden eine Anlage, die sie während der Ansparphase immer wieder an ihre Lebensumstände anpassen können und bei der sie auch zu Rentenbeginn die Wahl haben. Ein perfekter Begleiter für jede Lebenslage!]

Canada Life

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



Deutscher Ring

Krankenversicherung



DER
OPTIMALE
PFLEGE-
SCHUTZ

care+ PFLEGESCHUTZ

EINHUNDERT PROZENT HÖCHSTLEISTUNG.

- Schließt die Lücke der gesetzlichen Pflegeversicherung
- Schützt Ihr Vermögen und das Ihrer Familie
- 100% Pflegeleistung in allen Pflegegraden (ambulant & stationär)

WIR BERATEN SIE GERNE:

SIGNAL IDUNA Krankenversicherung

Tel 0231 135-39061 Fax 0231 135-1339061

west.kranken@signal-iduna.de

Deutscher Ring Krankenversicherung

Tel 0231 135-39069 Fax 0231 135-1339069

west.kranken@deutscherring-kranken.de

Mehr über **care+** auf www.DeutscherRing-Kranken.de

#MEINMAKLERVORORT

JETZT MITMACHEN & VORTEILE SICHERN!

- S. 32 Makler-Portal mit Ihrem Profil
- S. 44 Ihr individualisierter Flyer
- S. 56 GOOGLE ADWORDS KAMPAGNE**
- S. 74 Werbespot mit individualisiertem Abspann
- S. 86 Ihre eigene Website



[GOOGLE ADWORDS]

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

Wie das funktioniert?

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

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

Was Sie tun müssen? Einfach nur profitieren!

Berufsunfähigkeitsversicherung – Ihr Makler vor Ort hilft Ihnen

Anzeige www.mein-makler-vor-ort.de

Überprüfen Sie noch heute Ihre Versicherungen – mit einem Makler vor Ort.

Lebensversicherung - 1. Platz Sehr Gut Hannoversche

Anzeige www.hannoversche.de/Lebensversicherung

Lebensversicherung vom Testsieger! Mit Service- und Leistungsgarantie.

Beste Beratung · Bester Lebensversicherer · Pers. Ansprechpartner · Güt. günstig · Testsieger
Innovationspreis 2016 – experten.de

Kapitallebensversicherung · Beitrag berechnen · Risiko-Lebensversicherung

CHECK24: Lebensversicherung - Alle Marktführer im Vergleich

Anzeige www.check24.de/Risiko-Leben/Versicherung

Lebensversicherung ab 1,80€ mtl. Jetzt vergleichen und bis 80% sparen! - CHECK24

Aktionstarife für Paare · TÜV "sehr gut" · Jetzt 25€ Bonus · Flexible Anpassung · 3 Monate für 0,-€

Marken: Hannoversche, Ergo Direkt, Dialog

Kostenlose Beratung · CHECK24: RLV ab 1,80€ mtl · CHECK24: Über 60 Tarife

Bis 30.09 abschließen & - bis zu 50% am Beitrag sparen - CHECK.de

Anzeige lebensversicherung.check.de/ · 089 70074374

Lebensversicherung Vergleich 2016!

Lebensversicherung – Wikipedia

<https://de.wikipedia.org/wiki/Lebensversicherung>

Im Begriff Lebensversicherung werden alle Versicherungen verstanden

... die im Falle der Invalidität absichern sowie ...

... Lebensversicherung · Zweitmarkt · Britische Lebensversicherung

Wir beraten
Sie gerne.

T. 0251 3845000-140

DIE EUROPA PAAR-AKTION STARTET WIEDER!

Nach dem Erfolg der vergangenen Jahre bietet die EUROPA die Paar-Aktion auch 2017 an. Schließen zwei Partner jeweils eine Risiko-Lebensversicherung bei der EUROPA ab, so erhält der Vertrag, der als Zweites poliziert wird, ein Beitragsguthaben in Höhe von 50 Euro. Ein ideales Angebot für Paare mit gemeinsamer Verantwortung.

**„BIS ZUM 31.12.2017 KÖNNEN SICH
PAARE BEI ABSCHLUSS VON ZWEI
EIGENEN RISIKO-LEBEN-VERTRÄGEN
EINEN 50 EURO BONUS SICHERN.“**



Dirk Felten
Leiter Makler-Service



[Nur die Liebe spart

In einer Partnerschaft zählt Vertrauen. Zwei Menschen teilen ihr Leben und geben aufeinander Acht. In guten und in schlechten Zeiten. Dabei ist eine gute Vorsorge das A und O. Besonders auch für den Todesfall. Hier ist eine zuverlässige Risiko-Lebensversicherung die beste Entscheidung. Die EUROPA bietet ihren Vertriebspartnern mit der Paar-Aktion ein interessantes Angebot, um neue Kunden anzusprechen.

Bis zum 31.12.2017 können sich Paare bei Abschluss von zwei eigenen Risiko-Leben-Verträgen einen 50 Euro Bonus sichern. Dabei wählen Ihre beiden Kunden jeweils eine Risiko-Lebensversicherung der EUROPA und Sie reichen die Anträge zeitgleich mit dem Aktionsgutschein ein. Der Vertrag, der zeitlich als Zweites zustande kommt, erhält ein Beitragsguthaben (bereits ab der ersten Fälligkeit) in Höhe von 50 Euro. Alle fälligen Beiträge dieses Vertrags werden automatisch mit dem Guthaben verrechnet, bis es aufgebraucht ist. Und das bei vollem Versicherungsschutz von Anfang an.

Zwei Einzelverträge haben, neben dem Beitragsguthaben aus der Paar-Aktion, außerdem viele weitere Vorteile, die Ihre Kunden überzeugen werden. Jeder Partner erhält über die gesamte Lauf-

zeit den vollen Versicherungsschutz und kann diesen individuell und flexibel gestalten. Zudem entfällt bei der richtigen Vertragsgestaltung sogar die Erbschaftsteuer. Das beste Argument: Ein hervorragendes Preis-Leistungsverhältnis, denn zwei Einzelversicherungen der EUROPA sind im Vergleich zu einer verbundenen Risiko-Leben anderer Anbieter häufig sogar günstiger.

Beweisen Sie Ihre Beratungskompetenz in puncto Todesfallschutz und bieten Sie Ihren Kunden die Risiko-Lebensversicherung der EUROPA an. Die Paar-Aktion ist ein guter Anfang. Unter vep.europa.de/liebe finden Sie alle weiteren Informationen und den Gutschein zum Download – denn füreinander eintreten zahlt sich jetzt doppelt aus.]

EUROPA Versicherungen

Dirk Felten (Leiter Makler-Service)
Piusstraße 137 | 50931 Köln
Tel.: 0221 5737-210
dirk.felten@europa.de
vep.europa.de



FIDUCIA GAD
ZUKUNFTSFAHREN

10.09.2017 | FIDUCIA & GAD

STAFFEL MARATHON

[pma:] läuft - 1

Dominik Matyssek Stephan Hinzen
Vincent von Hof Thomas Wiedemann

Zeit: 3:39:08 (3:38:00)

193. Platz in der Gesamtwertung Männlich

Halbmarathon: 1:40:42 / 1:57:18

10km / 30km: 0:47:53 / 2:31:59

Blaum
Klaus Peter Blaum
Vorstandsvorsitzender
der Fiducia & GAD IT AG

Tob
Olaf Dieter Toben
stv. Vorstandsvorsitzender
der Fiducia & GAD IT AG

URKUNDE



Staffel Marathon 2017

[pma:] war am 10.09.2017 mit drei Staffeln beim Marathon in Münster dabei.

FIDUCIA GAD
ZUKUNFTSFAHREN

10.09.2017 | FIDUCIA & GAD

STAFFEL MARATHON

[pma:] läuft - 2

Jeremy Heeck Katrin Ibrom
Sven Betz Frank Hellweg

Zeit: 3:53:58 (3:52:51)

408. Platz in der Gesamtwertung Männlich

Halbmarathon: 1:47:16 / 2:05:35

10km / 30km: 0:51:20 / 2:38:59

Blaum
Klaus Peter Blaum
Vorstandsvorsitzender
der Fiducia & GAD IT AG

Tob
Olaf Dieter Toben
stv. Vorstandsvorsitzender
der Fiducia & GAD IT AG

URKUNDE





An den Start gegangen sind Mitarbeiter und Partner der [pma:] sowie deren Kunden:
 Dominik Matyssek · Stephan Hinzen · Vincent von Hof · Thomas Wiedemann
 Jeremy Heeck · Katrin Ibrom · Katarina Orlovic · Sven Betz · Frank Hellweg
 Robert Linnemann · Felix Waltermann · Julian Matschke · Jan Ruhoff





10.09.2017 | FIDUCIA & GAD

STAFFEL MARATHON

[pma:] läuft - 3

Robert Linnemann	Felix Waltermann
Julian Matschke	Jan Ruhoff

Zeit: 4:00:54 (3:59:45)

515. Platz in der Gesamtwertung Männlich

Halbmarathon: 1:53:14 / 2:06:31
 10km / 30km: 0:55:05 / 2:40:39



Klaus Peter Struss
Vorstandsvorsitzender
der Fiducia & GAD IT AG



Klaus-Dieter Tolm
stv. Vorstandsvorsitzender
der Fiducia & GAD IT AG

URKUNDE





Staffel Münster – Marathon 2017



Erfolg in der bKV – das erfordert Innovationen und Teamarbeit

Als die „große Unbekannte im deutschen Gesundheitswesen“ hat eine Zeitschrift die betriebliche Krankenversicherung (bKV) unlängst beschrieben. In den Ohren der Vertriebe hat diese Aussage einen doppelten Klang: Auf der einen Seite erinnert sie an ungehobenes Potenzial; gleichzeitig schwingt ein wenig Resignation mit.

[Wie kann es sein – so die naheliegende Frage – dass die „neue bKV“ immer noch so wenig bekannt ist? Wieso verbinden viele Arbeitgeber mit dem Instrument die starren Altverträge aus der Vergangenheit, aber zu selten die aktuellen Möglichkeiten der personalpolitischen Gestaltung?

Aufklärung tut not. Denn haben wir erstmal die Chance, die moderne bKV vorstellen zu können, stoßen wir auf großes Interesse. Allerdings nur, wenn wir echte Innovationen präsentieren – und nur, wenn wir die bKV in Teamarbeit von Versicherungen und Vertrieben im Sinne des Kunden anbieten, also gemeinsam eine kundenorientierte Lösung erarbeiten.

Unter diesen Vorzeichen betrachten Unternehmen die bKV durchaus als hochwertvolles Instrument. Denn drei Trends machen Gesundheit inzwischen zum zentralen Wettbewerbsfaktor: Der Kampf um Top-Kräfte wird immer härter, Belegschaften altern und Krankentage nehmen zu. Die Betriebe suchen daher nach Rezepten für die Gesundheit ihrer Mitarbeiter. Und hier kommt die bKV ins Spiel: Sie sorgt für Arbeitnehmer, die gesünder, zufriedener und länger arbeiten.

Die Zeiten starrer Altverträge sind jedenfalls vorbei; in puncto attraktiver Angebote hat sich in jüngster Zeit viel getan. So bieten wir bei der Barmenia etwa exklusiv telemedizinische Versorgung



an, zusammen mit der TeleClinic: Damit ermöglichen Firmen ihren Mitarbeitern direkten Zugang zu Fach- und Allgemeinärzten, rund um die Uhr, auch mobil. Diese Innovation stärkt die Arbeitgebermarke und reduziert kurzfristige Ausfallzeiten innerhalb der Belegschaft.

Zudem haben wir ein Angebot mit flexibel buchbaren Gutscheinen entwickelt: Arbeitgeber können beispielsweise aus Themen wählen wie Allgemein-, Manager-, und Erschöpfungs-Vorsorge oder professionelle Zahnreinigung. Der Verwaltungsaufwand ist minimal: Die Gutscheine erklären sich selbst, sie steuern sich selbst und sie rechnen sich selbst ab – alles Vorteile für Unternehmen.

Die Kombination aus solchen attraktiveren Angeboten und dem zunehmenden Wettbewerb um Fach- und Führungskräfte machen das Produkt auch für den Vertrieb immer interessanter. Wer Erfolg hat, schließt bei einem Unternehmen gleich Dutzende, wenn nicht Hunderte Verträge ab – und das gleichsam ohne relevantes Storno-Risiko.

Auf dem Weg dahin unterstützen wir Vermittler mit unserem Kompetenzcenter Firmenkunden – gelebte Teamarbeit. Insbesondere haben wir Werkzeuge entwickelt, die dabei helfen, mit Betrieben eine längere Strecke vom Erstgespräch bis zur Implementierung

zu gehen. Auf Wunsch begleiten unsere Key Account-Manager die Vertriebspartner auch vor Ort beim Kundengespräch.

Insgesamt könnte der Zeitpunkt für den Einstieg in den Markt also aus unserer Sicht nicht besser sein: Selten war der Bedarf in den Unternehmen so groß, das Thema Gesundheit zu priorisieren, selten die Kassen so gefüllt wie heute. Und selten haben wir ein Feld gesehen, das so darauf wartet, beackert zu werden.

Daniel Schmalley ist Leiter des Kompetenzcenters Firmenkunden der Barmenia. Für ihren Telemedizin-Service als Teil einer bKV ist die Barmenia im September 2017 mit dem Innovationspreis der Assekuranz ausgezeichnet worden, gleich zweimal mit Gold: In den Kategorien ‚Kundennutzen‘ und ‚Digitalisierung‘.]

Barmenia Krankenversicherung a.G.

Daniel Schmalley (Leiter Kompetenzcenter Firmenkunden)
 Barmenia-Allee 1 | 42119 Wuppertal
 Tel.: 0202 4383995
kompetenzcenter-firmenkunden@barmenia.de
www.barmenia.de

Betriebliche Krankenversicherung: Sie macht Arbeitgeber attraktiver.

Mit der NÜRNBERGER bieten Sie Ihren Kunden einfach den passenden Schutz.

Angesichts des demografischen Wandels sehen sich Arbeitgeber zunehmend von einem Fachkräftemangel bedroht. Zusätzliche Sozialleistungen wie eine Krankenversicherung können im Wettbewerb um die besten Köpfe ein entscheidender Faktor sein. Die NÜRNBERGER Krankenversicherung AG (NKV) hat für die bKV eine umfangreiche Tarifpalette. Bieten Sie den Arbeitgebern – also Ihren Kunden – einfach den passenden Schutz.

[Fast jeder zweite Deutsche schließt seine Lücke in der GKV mit wichtigen Leistungen für z. B. Zahnersatz. Auch Arbeitgeber haben diesen Trend erkannt. Mit einer betrieblichen Krankenversicherung (bKV) schaffen sie eine klassische Win-win-Situation: Einerseits können Arbeitnehmer so direkt von privatärztlichen Leistungen profitieren. Andererseits bieten Unternehmen mit der bKV einen attraktiven Bonus, der neue Arbeitnehmer lockt und bisherige Mitarbeiter in der Firma hält. Und Sie als Vermittler profitieren ebenfalls.

NÜRNBERGER Tarif CARE: alles kompakt abgesichert – auch arbeitnehmerfinanziert möglich!

Wenn Arbeitgeber die Vorteile einer Krankenzusatzversicherung mit der Möglichkeit eines Firmenkollektivs kombinieren, gibt es für Arbeitnehmer auch einen vereinfachten Zugang ohne Gesundheitsprüfung/Wartezeiten und Prämiennachlässe. Denn nicht nur eine einzelne Person, sondern eine ganze Gruppe schließt eine Versicherung ab. Die NKV bietet Ihren Kunden für die bKV eine umfangreiche Tarifpalette an. Im Verkauf spielt dabei CARE eine bedeutende Rolle. Er kombiniert die wichtigsten Leistungen aus diesen verschiedenen Komponenten:

- Zahnersatz: 30 % für Zahnersatz (Kronen, Brücken, Prothesen, Keramikverblendungen im Frontzahnbereich, Implantate und Inlays – max. 500 EUR jeweils im 1. 2. und 3. Versicherungsjahr)
- Zahnvorsorge: Leistet für Zahnprophylaxe inkl. professioneller Zahnreinigung und Fissurenversiegelung bis zu 100 EUR innerhalb von 12 Monaten
- Sehhilfen: 100 % für Brillen oder Kontaktlinsen, bis zu 300 EUR innerhalb von 24 Monaten
- Alternative Medizin: 80 % für Naturheilverfahren durch Ärzte, Heilpraktiker und Osteopathen; max. 400 EUR

- innerhalb von 12 Monaten,
- Vorsorge: 100 % für altersunabhängige Vorsorgeuntersuchungen bis zu 400 EUR
- innerhalb von 12 Monaten. Ebenso werden Schutzimpfungen bis zu 200 EUR innerhalb von 24 Monaten übernommen (z. B. für FSME, Tollwut, Malaria-Prophylaxe).

Den Tarif CARE gibt es auch für Familienangehörige (Ehe-/eingetragene Lebenspartner und Kinder). Auch sie profitieren von den günstigen Konditionen.

Beitragsfreistellung bei Elternzeit und Arbeitsunfähigkeit

Mit CARE steht Ihnen ein Tarif zur Verfügung, der speziell für die Anforderungen an eine moderne bKV entwickelt wurde. Hierzu zählt die Möglichkeit der Beitragsfreistellung bei einer von mehr als sechs Wochen ununterbrochenen Arbeitsunfähigkeit sowie aufgrund von Elternzeit für insgesamt maximal 36 Monate. Plus die Option, Familienangehörige ohne Gesundheitsprüfung innerhalb von sechs Monaten nach Abschluss des Vertrags mitzuversichern. Und sollte der Mitarbeiter aus dem Unternehmen ausscheiden, kann er die bKV fortführen.]

NÜRNBERGER Lebensversicherung AG

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



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Weil gesunde Mitarbeiter für Ihre Kunden wichtig sind.

Mit einer Betrieblichen Krankenversicherung
der NÜRNBERGER können sich Ihre Gewerbekunden
als attraktive Arbeitgeber präsentieren.
Umfassende Serviceleistungen inklusive.

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



Zusammen ist mehr: Die SIGNAL IDUNA Krankenversicherung a.G.

Die beiden Versicherungsvereine SIGNAL Krankenversicherung a. G. und Deutscher Ring Krankenversicherungsverein a.G. sind am 15.08.2017 zur SIGNAL IDUNA Krankenversicherung a.G. verschmolzen. Durch die Verschmelzung sind wir noch besser als vorher mit zwei separaten Gesellschaften in der Lage, die aktuellen Herausforderungen, wie beispielsweise die anhaltende Niedrigzinsphase oder gesetzgeberischen Anforderungen wie IDD, bestmöglich zu meistern.



Zu zweit ist man immer stärker:
besonders, wenn es um
Krankenversicherungen geht.

[Der Name Deutscher Ring wird als Marke unter „Deutscher Ring Krankenversicherung“ im Rahmen einer Zwei-Markenstrategie weitergeführt. Mit der Verschmelzung stehen Ihnen nun beide Marken und eine gemeinsame Produktpalette zur Verfügung.

Durch die Verschmelzung und die Kombination oder Mischung von Tarifen der beiden Marken ergeben sich neue und attraktive Möglichkeiten für Ihr Krankenversicherungsgeschäft.

Der gesamte Vertrieb der SIGNAL IDUNA kann jetzt sämtliche Tarife der gemeinsamen Neugeschäftspalette verkaufen. Es sind dabei natürlich die Verkaufshinweise zu beachten.

Zu einem Tarif der Marke Deutscher Ring Krankenversicherung (z. B. Tarif Esprit) kann ab sofort die Beitragsentlastungskomponente peB hinzuzusichert werden. Besonderheit: Der peB hat den gleichen Anspruch auf erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung wie der Grundtarif. Im Esprit sind das in der Spitze aktuell bis zu 3,75 Monatsbeiträge!

Für Freiberufler und höherverdienende Arbeitnehmer kann zu einem Tarif der Marke SIGNAL IDUNA (z.B.

Tarif EXLUSIV-PLUS 0) nun der Krankentagegeldtarif pro v wahlweise zu den weiterhin möglichen ESP-Tarifen (-VS oder -VA) ▶

▶ angeboten werden. Dadurch sind noch attraktivere Beiträge möglich! Und vieles mehr...



Die Highlights von care+ auf einen Blick

- Zwei Bausteine: careA+ (ambulant) und careS+ (vollstationär)
- Pflegemonatsgeld bis 3.600 Euro wählbar – steuerfrei
- 100 % des vereinbarten Pflegemonatsgeldes – schon ab Pflegegrad 1
- 100 % für ambulante Pflege durch einen Pflegedienst
- 100 % für ambulante Pflege durch Angehörige
- 100 % für vollstationäre Pflege
- flexible Beitragsgestaltung – auf Wunsch bis Alter 54 mit 1/2 Alterungsrückstellung
- flexible Leistung – auf Wunsch unterschiedliche Leistungshöhen bei ambulanter und vollstationärer Absicherung
- Spezialangebot für Beamte: nur ambulante Absicherung möglich
- lebenslange Dynamik
- 100 % Beitragsbefreiung bereits ab Pflegegrad 4
- Weltweiter Versicherungsschutz, Option auf neue Tarife und verschiedene, anlassbezogene Erhöhungsmöglichkeiten, Mitversicherung von Suchterkrankungen und überraschenden Kriegsereignissen, Einmalleistung von 3 ambulanten Monatssätzen (bei erstmaliger Einstufung in mindestens Pflegegrad 2)
- ohne Wartezeiten
- Vergütung analog KV
- Haftung: 12 Monate

Der neue Höchstleistungsschutz in der Pflegezusatzversicherung – care+

Seit September ist Pflege einfach und besonders leistungsstark: Mit dem neuen Höchstleistungsschutz der SIGNAL IDUNA – Tarif care+! Unter der Marke Deutscher Ring Krankenversicherung bieten wir Ihren Kunden eine Pflegeabsicherung, die am Markt nicht oft zu finden ist.

Unser Pflegetarif care+ ist auf Kunden ausgerichtet, die Wert auf größtmögliche Absicherung und innovativen Versicherungsschutz legen. Diese Kunden besitzen hohe Ansprüche, sind etwas Besonderes und wollen ebenso besondere Leistungen.

Der Höchstleistungstarif care+ kennt beim Pflegemonatsgeld nur einen Leistungsmodus: 100 Prozent ohne Wenn und Aber. Das gilt sowohl bei ambulanter als auch bei stationärer Pflege und das bereits ab Pflegegrad 1! Der care+ richtet sich damit an die Kunden, die sich kompromisslos leistungsstarke und zugleich

leicht verständliche Lösungen wünschen – ideal auch für junge Interessenten!]

Angebotsanfragen, Vertriebsunterstützung sowie Vertragsauflösungen erhalten Sie als [pma:]-Partner unter:

SIGNAL IDUNA Krankenversicherung

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

Deutscher Ring Krankenversicherung

Tel.: 0231 13539069
west.kranken@deutscherring-kranken.de
www.deutscherring-kranken.de

Ihre Kunden möchten mehr als nur eine Krankenvollversicherung?

Ihr zusätzliches Verkaufsargument – gesundheitsservice360°

Ganz gleich, in welcher Situation sich ihre Kunden befinden, der gesundheitsservice360° der AXA Krankenversicherung bietet ihren gesunden und erkrankten Versicherten attraktive Mehrwerte.

[Warum bietet AXA den gesundheitsservice360° an?

Die Besonderheiten bei gesundheitlichen Fragen erfordern eine ganzheitliche Sicht. Mit diesem Programm unterstützen und begleiten wir unsere Kunden rundum – im Krankheitsfall aber auch beim Gesundbleiben. Eine optimale medizinische Versorgung erhöht die Kundenzufriedenheit, Fortschreiten von Erkrankung oder Folgeerkrankungen können vermieden werden.

Eine optimale medizinische Versorgung erhöht einerseits die Kundenzufriedenheit, andererseits können dadurch unnötige Leistungsausgaben vermieden werden.

Welche Leistungen umfasst der gesundheitsservice360°?

Mit dem gesundheitsservice360° bieten wir unseren Krankenvollversicherten ein vollkommen kostenfreies, innovatives Gesundheitsprogramm, das die Kunden individuell in allen wichtigen Bereichen der aktiven Gesundheitsgestaltung absichert.





1 Vorsorge:

Im Rahmen unseres gesundheitservice360° bieten wir viele Vorteilsangebote rund um die Themen Gesundheit und Vorsorge. Gute Ideen zur Erhöhung der Lebensqualität, exklusive Vergünstigungen bei unseren Vorteilspartnern, monatliche Empfehlungen und Aktionen, gut recherchierte Beiträge zu Gesundheitsthemen und vieles mehr...

2 Orientierung:

Über das Gesundheitstelefon stehen rund um die Uhr Ansprechpartner zur Verfügung, die u. a. Fragen zum Thema Vorsorge, Therapien, Diagnosen, Ärzten, Kliniken kompetent beantworten. Die medizinische Versorgung mit qualifizierten Partnerärzten, ausgewählten stationären Einrichtungen bewegt sich auf höchstem Niveau.

3 Versorgung:

Wir sind im Krankheitsfall an der Seite unserer Kunden und bieten:

- Patientenbegleitung für chronisch Kranke
- Unterstützen bei der Beschaffung der Hilfsmittel
- Medizinische Betreuung auch im Ausland
- Kooperationen mit Ärzten, Kliniken, Arzneimittelherstellern, Linda Apotheken
- Hilfe bei Behandlungs- und Kunstfehler
- Online Video-Sprechstunde mit dem Arzt – die ärztliche Beratung bequem von zu Hause
- Die kostenlose Arzneimittelberatung in der Apotheke
- Direktabrechnung zwischen Ihrer Apotheke und AXA

4 Betreuung:

Wir begleiten unsere Patienten bei schweren Krankheiten, koordinieren therapeutische Maßnahmen und unterstützen bei Behandlungen und Nachsorge. Selbstverständlich entscheiden stets die Kunden, ob und welche Angebote sie wahrnehmen möchten.

Seit wann gibt es den gesundheitservice360°?

Die Bezeichnung gesundheitservice360° wird seit Juli 2012 kommuniziert. Vorgänger des gesundheitservice360° ist der Aktive Gesundheits-Service, den es seit dem Jahr 2000 gibt. Seitdem wurden viele Tausend Schwersterkrankte und -verletzte begleitet und über 50.000 Kunden werden derzeit betreut.

Wieso werden durch den gesundheitservice360° Kosten gespart?

Das gelingt z.B. durch eine gesunde Lebensführung, den richtigen Tipp zur richtigen Zeit, Kooperationen mit ausgewählten Ärzten und Kliniken und regelmäßige Vorsorgeuntersuchungen. Optimale medizinische Betreuung und Behandlung helfen, gesund zu bleiben oder das Fortschreiten der Erkrankung und Folgeerkrankungen zu vermeiden. Und für eine Krankenversicherung sind tendenziell gesunde Kunden wirtschaftlich günstiger als tendenziell kranke Kunden.

„Mit diesem Programm unterstützen und begleiten wir unsere Kunden rundum.“

Was haben Sie als Vertriebspartner vom gesundheitservice360°?

- „Beste Verkaufsargumente“
- Vielfältige Leistungen & Serviceangebote
- Medizinisch rundum gut versorgte Kunden
- Mit Bestnoten ausgezeichneter Service
- Zahlreiche Kontaktanlässe
- Zufriedene Kunden]

Habe ich Ihr Interesse geweckt?

Ihre Fragen beantworte ich gerne:

AXA Konzern AG

Hans-Josef Neurohr (Regionalmanager KV/LV)

Makler- und Partnervertrieb

Tel.: 02041 66794

Mobil: 01520 9372933

Hans-Josef.Neurohr@axa.de

www.axa.de



Stark für Makler – stark für Kunden

Mit der Umfirmierung der CONSAL MaklerService GmbH zur Versicherungskammer Maklermanagement Kranken GmbH rückt Deutschlands größter öffentlicher Versicherer näher an den Vertriebsweg Makler. Das Unternehmen unterstützt diesen nicht nur mit ausgezeichneten Produkten im Bereich der privaten und betrieblichen Krankenversicherung sondern auch mit modernem, persönlichem Service und einfachen Prozessen.

„Der Konzern leistet sich eine eigene Unit, spezialisiert auf ein Segment, die sich ausschließlich um die Belange der Makler kümmert. Wir sind in der Krankenversicherung die vorgelagerte Einheit, die den Makler in all seinen Belangen versteht.“

Stefan Gilles, Geschäftsführer der Versicherungskammer Maklermanagement Kranken GmbH

ternehmens sichtbar. Die Einbindung in die europaweit führende Sparkassen-Finanzgruppe vermittelt Maklern und Kunden neben Kompetenz vor allem Sicherheit. So können Makler ihren Kunden nicht nur die bestmögliche Beratung anbieten, sondern auch Gesundheitsschutz, auf den Verlass ist. Dabei haben sich die Versicherer Union Krankenversicherung (UKV) und die Bayerische Beamtenkrankenkasse längst zum Gesundheitsdienstleister entwickelt.

„Gerade im Gesundheitswesen birgt der digitale Wandel viele Chancen“, so Stefan Gilles. „Wir sind stolz darauf, hier Vorreiter

Mit der Neupositionierung macht das Versicherungskammer Maklermanagement Kranken die Wirtschafts- und Finanzkraft des Un-

zu sein und unseren Kunden viele neue digitale Services anbieten zu können.“

So können etwa mit der RundumGesund-App Leistungsbelege einfach mit dem Smartphone fotografiert werden, die dort verschlüsselt und automatisch zur Leistungsabrechnung eingereicht werden. Alternativ ist eine Leistungsabrechnung auch direkt über das Online-Portal möglich.

Finanzstärke im Fokus

Nach einer Studie der AssCompact verstehen Makler unter Nachhaltigkeit „die Finanzkraft eines Anbieters“. Die Versicherungskammer ist mit den beiden Risikoträgern UKV und Bayerische Beamtenkrankenkasse die Nummer 3 am deutschen Krankenversicherungsmarkt, mit über drei Millionen Versicherten. Vor allem im Kerngeschäft der Maklermanagement Kranken, der privaten und betrieblichen Krankenversicherung, spielt die Finanzkraft der Risikoträger eine große Rolle. Denn im Idealfall begleiten diese Versicherungen die Kunden ein ganzes Leben.

Bedeutung des Maklervertriebs

Rund 30 Prozent der Verträge in der Krankenversicherung werden über Makler abgeschlossen. Stefan Gilles bekräftigt das Engagement für den Maklervertrieb:

„Unsere Wurzeln liegen in der Ausschließlichkeit und im Sparkassenvertrieb. Nun will der Konzern die Bedeutung des Maklervertriebs hervorheben. Unsere Vertriebspartner können mit dem Konzern und den zwei starken Marken agieren und den zusätzlichen Verkaufsvorteil der Finanzstärke nutzen.“

Der Konzern will künftig stärker auf den Vertriebsweg über freie Makler, Vertriebe und Pools setzen. Die Versicherungskammer Maklermanagement Kranken GmbH versteht sich dabei als Schnittstelle zwischen Konzern und Maklern. Aufgabe ist, das tägliche Geschäft der Vermittler an vielen neuralgischen Punkten nicht nur durch Serviceleistungen zu erleichtern, sondern aktiv zu unterstützen.



Stefan Gilles, Geschäftsführer und Peter Kämmer, stellvertretender Geschäftsführer der Versicherungskammer Maklermanagement Kranken GmbH

„Wir sind die Ansprechpartner und gehen für den Makler im Konzern die langen Wege.“

Thomas Atsch, Leiter Vertriebsservice bei der Versicherungskammer Maklermanagement Kranken GmbH.

Digital, persönlich, prozessoptimiert

Um dem Makler das Geschäft so einfach wie möglich zu machen, arbeitet das Versicherungskammer Maklermanagement bereits seit Monaten an zwei großen Themen: dem „Easy Going“-Antragsprozess zur Verbesserung der Servicelevels sowie an der Umsetzung des BiPRO-TAA-Prozesses.

Peter Kämmer, stellvertretender Geschäftsführer der Maklermanagement Kranken erläutert: *„Bereits in den letzten Wochen sind die Makler in den Genuss des „Easy Going“-Antragsprozesses mit verbesserten Servicelevels gekommen. Hier haben wir bereits sehr positives Feedback der Makler erhalten. Diesen Weg wollen wir konsequent weiter beschreiten.“*

Der Bedarf des Maklermarkts spielt eine große Rolle als Treiber bei der Digitalisierung. Gerade bei technischen Prozessen wird dies berücksichtigt: Die BiPRO-Integration zum Beispiel vereinfacht den Abschluss in der Zusatzversicherung und Pflege erheblich.

„Wir setzen gerade die BiPRO-Norm 420/424 um. Diese betrifft den TAA-Prozess von der Tarifierung über das Angebot bis hin zum Antrag. Und das mit einer Dunkelverarbeitung. Nach der Integration eines Zusatzversicherungsproduktes in den Systemen eines Vertriebspartners erweitern wir den Service gerade um weitere Zusatz- und Pflegeversicherungsprodukte sowie um weitere Maklerverwaltungsprogramme und Vergleiche. Derzeit sind wir einer der Vorreiter in der Branche, dessen TAA-Prozess im Rahmen einer Dunkelverarbeitung in einem Maklersystem abgebildet ist,“ präzisiert Peter Kämmer die Neuerungen.

Mehr als nur Service

Von der ersten Sekunde an ist das Maklermanagement Kranken Ansprechpartner für die Makler: vom Erstkontakt über die Dokumentation der Zusammenarbeit bis hin zum Antrag und Vertragsabschluss. Das Unternehmen unterstützt bei der Kommunikation mit dem Konzern Versicherungskammer und den beiden Risikoträgern UKV und BK. Es beschleunigt aktiv die Prozesse und sucht praktikable Lösungen für jede Anfrage. Das geht so weit, dass im Bedarfsfall neue Softwarelösungen aus den Anregungen und Anforderungen der Makler heraus entwickelt werden. Dem Makler soll Zeit fürs Wesentliche bleiben: die Beratung. ►



► Erweiterte Produktlandschaft

2018 wird ein Vollsortiment an Auslandsreise-Krankenversicherungen zur Verfügung stehen, von der Kurzzeitpolice bis hin zu komplexen Produkten für lange Auslandsaufenthalte, etwa bei beruflichen Entsendungen. Ein neues Engagement im Bereich der Beamtenversorgung startet mit zwei Tarifen, einem Einstiegsprodukt für die Beamtenanwärter und einem umfassenden Paket für Vollbeamte.

„Wir sind sicher, dass diese Produktlinie für unsere Partner besonders spannend sein wird, da wir durch den demografischen Wandel mit einer deutlich höheren Zahl an Verbeamtungen rechnen als noch in den vergangenen Jahren,“ sagt Stefan Gilles über das wachsende Vertriebspotenzial.

Neue (alte) Werte, aufrichtig gelebt

Die Mitarbeiter der Maklermanagement Kranken „brennen“ für ihre Makler und sprechen deren Sprache. Begeisterung, Respekt, Verantwortung und Teamgeist: Diese Werte sind im direkten Austausch mit allen Mitarbeitern entstanden. Und werden von der Unternehmensführung über den Innen- bis zum Außendienst gelebt.

Auch in der Kommunikation geht das Versicherungskammer Maklermanagement Kranken neue Wege. Ein eigenes Social Media Team treibt die digitale Kommunikation mit den Maklern voran und informiert zu relevanten Themen. Im unternehmenseigenen Blog news.versicherungskammer-makler.de werden Beiträge gepostet, die dem Makler Expertenwissen und Vertriebsansätze an

die Hand geben, immer den Nutzen für seinen Beratungsalltag im Fokus. Vertriebstipps, Servicethemen, aktuelle Branchentrends und News werden auf dem Blog veröffentlicht und auf Facebook und Xing verlängert.

Dabei bleibt der persönliche Kontakt auch im digitalen Zeitalter wesentlich. Die Versicherungskammer Maklermanagement Kranken GmbH wird auch im nächsten Jahr wieder auf Roadshow gehen. Hier können Vertriebspartner namhafte Branchenexperten treffen und sich über aktuelle Themen mit Vertriebsprofis austauschen. Die Roadshow stellt eine Ergänzung zu modernen Formaten wie Webinaren oder Web Based Trainings dar.

Unternehmerische Ziele 2018

Das Ziel 2018: *„In allen Kerngeschäftsbereichen soll zweistellig gewachsen werden. Ein hoher Anspruch, den das Maklermanagement Kranken aufgrund der starken Basis, den Erfolgen in der Zusatzversicherung im letzten Jahr und der Entwicklung neuer Produktwelten sicher erfüllen kann,“* so Stefan Gilles.]

Versicherungskammer Maklermanagement Kranken GmbH

Wargauer Str. 30 | 81539 München

Tel.: 089 21608666

Fax: 089 21608746

service@vk-makler.de

versicherungskammer-makler.de

Gerade in der Bauwirtschaft darf Versicherungsschutz keine Baustelle sein.

Welche umfassenden Deckungskonzepte Sie Ihren Kunden speziell für die Bauwirtschaft bieten können, erfahren Sie auf makler.ergo.de



ERGO

Mit dem Versprechen der **ERGO** „Versichern heißt verstehen.“



makler.ergo.de

Die Janitos Unfallversicherung.

Passt. Schützt. Hilft.



LEISTUNGSHIGHLIGHTS.

- Maximalversicherungssummen erhöht
- Schutz bei Terroranschlägen verbessert
- Kosmetischer Zahnersatz bis 60.000 €
- Bewusstseinsstörungen durch K.o.-Tropfen
- Gipsgeld und Helmgeld je 250 €
- Keine Mitwirkungsanrechnung
- Eigenbewegung eingeschlossen
- Neutarif-Garantie
- Individualgarantie

SCHNELL UND UNKOMPLIZIERT ZUR UNFALLVERSICHERUNG.

In zwei Schritten und fünf Fragen zur Person und subjektiven Risikoeinschätzung zur passenden Unfallversicherung.

Mit dem Janitos Unfall-O-Mat.

Ausprobieren können Sie ihn hier:

www.unfall-o-mat.de

KONTAKT.

Team Unfallversicherung:

Telefon: 0 6221. 709 1526

E-Mail: versicherung@janitos.de

Weitere Informationen und Anmeldung zu unseren Online-Schulungen unter:

www.janitos.de



10 JAHRE
[pma:] PARTNER

Tatjana Diekmeier
Wolf-Dieter Jordan

15 JAHRE
[pma:] PARTNER

Nicole Neidhart
Wolfgang Vogt
Klaus-Dieter Weisbrodt

10 JAHRE
[pma:] MITARBEITER

Julia Hebben

15 JAHRE
[pma:] MITARBEITER

Sven Betz
Petra Schmees

[pma:jubilare]

#MEINMAKLERVORORT

[Werbespot]

Der Werbespot stellt das Produkt [prima:beraten] packend und interessant dar und bringt dessen Vorteile wunderbar heraus. Nutzen Sie ihn – mit individualisierten Abspann – für Ihre Kundengespräche.

Der Spot wird über Google AdWords beworben und kann auf Ihrer eigenen Website eingebunden und über Ihre Facebook-Seite geteilt werden.

JETZT MITMACHEN & VORTEILE SICHERN!

- S. 32 Makler-Portal mit Ihrem Profil
- S. 44 Ihr individualisierter Flyer
- S. 56 Google AdWords Kampagne
- S. 74 UNSER WERBESPOT MIT
INDIVIDUALISIERTEM ABSPANN**
- S. 86 Ihre eigene Website

Wir beraten
Sie gerne.

T. 0251 3845000-140



Start



Ende



Schon ab 5.000 EUR möglich.

Jetzt aber raus aus dem Zinsloch! Gothaer Index Protect.

- ☒ Attraktive Renditechance
- ☒ Sicherheit durch wählbare Beitragsgarantie
- ☒ Einfach, transparent und monatlich verfügbar



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

DIE CRÈME DE LA CRÈME:

unsere Kfz-Versicherung!

jährlich ab
€70⁶⁴*



Stiftung Warentest Finanztest	Weit besseres Beitragsniveau
1	Im Test: 157 Kfz-Angebote Ausgabe 12/2016 www.test.de
BESTNOTE	
Kfz-Haftpflicht + TK (Basis-Tarif) 20-, 40- und 70-jährige Kunden	

16OG23

* smart fortwo Coupé, Haftpflicht 100 Mio. € pauschal, inkl. Teilkasko mit 150 € Selbstbeteiligung (SB), SF-Klasse 35, PLZ 26340, KOMFORT-Tarif.

Appetit auf mehr? Kontaktieren Sie uns!

0221 5737-300 ODER VEP.EUROPA.DE

EUROPA Versicherung AG · Piusstraße 137 · 50931 Köln

EUROPA
VERSICHERUNG PUR.

iwoca: Der Kredit für kleine Unternehmen und Selbstständige

Seit einigen Monaten haben wir eine Produktpartnerschaft mit iwoca. iwoca vergibt Kredite an kleine und mittelständische Unternehmen sowie Selbstständige und mag daher nicht zum alltäglichen Geschäft gehören, wie es zum Beispiel bei einer Haftpflichtversicherung der Fall ist. Aber auch hierfür gibt es Kunden, wenn Sie sich einmal in Ihrem Kundenkreis umschaun.



[Ein Kollege von Ihnen – Uwe Störmer aus Erfurt – hat bereits drei Anfragen eingereicht. Zwei wurden innerhalb von ein paar Stunden positiv entschieden, eine wurde auf Grund einiger Negativmerkmale auf dem Konto vorerst zurückgestellt. Hier die Erfahrung mit iwoca aus der Sicht von Herrn Störmer:

Oft kommen Gewerbekunden auf mich zu und fragen nach Kontokorrent-Kreditlinien oder nach Krediten für Investitionen, wie zum Beispiel die Aufstockung des Warenbestands oder anderer firmenspezifischer Investitionen. In diesem Zusammenhang spreche ich das Thema des kurzfristigen Unternehmerkredits an. Viele Unternehmer scheuen den Weg zu ihrer Bank, denn er ist kompliziert und aufwändig. Zahlreiche Filialbesuche und langwierige Antragsformulare sind nur einige der Gründe dafür. Doch mittler-

Monate sowie die BWA der letzten beiden und des laufenden Geschäftsjahres – mehr nicht!

Nach Einreichung beträgt die Dauer der Prüfung und die Darlehenszusage oder auch Ablehnung in der Regel maximal 48 Stunden. Jetzt muss sich der Antragsteller nur noch per Videotelefonie verifizieren – hier ist etwas Ruhe und Geduld gefragt, der Personalausweis sollte parat liegen und der Raum sollte gut beleuchtet sein. Nach erfolgreicher Verifizierung wird das Darlehen sofort ausgereicht und steht dem Unternehmer schon am nächsten Tag zur Verfügung. Nach Angabe iwocas fallen Zinsen immer nur auf die tatsächliche Darlehensrestsumme und bis zum Tag der vollständigen Tilgung an. Es kann jederzeit vollständig, ohne Vorfälligkeitszinsen, getilgt werden. Außerdem gibt es die Möglichkeit

„Bei iwoca fallen Zinsen immer nur auf die tatsächliche Darlehensrestsumme und bis zum Tag der vollständigen Tilgung an.“

weile gibt es auch alternative Finanzierungsmöglichkeiten zum klassischen Bankdarlehen. Durch den vom Team Kapitalanlagen im ELVIS.one eingestellten Artikel „Der Kredit für Kleinunternehmer und Selbstständige“ bin ich auf iwoca aufmerksam geworden.

Über die iwoca Kreditplattform beantrage ich papierlos und innerhalb weniger Minuten das Unternehmerdarlehen im Auftrag meiner Kunden. So erhalten sie schnell und unkompliziert kurzfristige Liquidität. Erforderlich sind lediglich einige Unternehmensauskünfte. Für eine Kreditlinie von bis zu 25.000 Euro zum Beispiel benötige ich die Geschäftskontoauszüge der letzten drei

einer Aufstockung, bei der der Kunde nach der pünktlichen Rückzahlung zweier Monatsraten sein Darlehen auf die ursprüngliche Kreditsumme aufstocken kann. Sicher ist der Zinssatz von 2% p.m. auf den ausstehenden Betrag nicht der attraktivste, aber es ist definitiv eine gute Alternative zum klassischen Bankdarlehen. Denn zur Überbrückung kurzfristiger finanzieller Engpässe, zum Beispiel bei Forderungen des Finanzamtes, verspäteten Zahlungseingängen und daraus entstandene Verbindlichkeiten, oder als eine Art Kontokorrentdarlehen betrachtet, ist dieses Darlehen bestens geeignet. Probieren Sie es aus.]

Uwe Störmer | Partner der [pma:]

Kapitalanlageseminar in Würzburg am 13.10.2017

Am Freitag dem 13. hatte [pma:] bereits zum 13. Mal zu einem Kapitalanlageseminar eingeladen. Wie passend, dass der DAX am Tag zuvor die 13.000 Marke geknackt hatte. Ein historischer Höchststand!

[Die Teilnehmerzahl betrug – nein nicht 13 – sondern 20, was bisher ebenfalls ein historischer Höchststand für ein Kapitalanlageseminar ist. Ob es an der Agenda lag oder am Veranstaltungsort, ist am Ende schwerlich auszumachen. Ich denke, beides spielt hier zusammen.

macht werden und diesem kann dann nur noch das Produkt angeboten werden, welches zu ihm passt – ohne Ausnahme. Die Kosten des Produkts und Vergütungen für den Vertrieb müssen noch genauer ausgewiesen werden, als bisher (ex-ante*; ex-post*). Aber dieses gilt auch für Banken und ist somit auch eine Chance,



Das Jahr 2018 bringt wesentliche gesetzliche Änderungen mit sich. Einführung MIFID II, Investmentsteuerreformgesetz 2018, IDD. Und genau diese Themen waren es auch, die in den Präsentationen der Referenten behandelt wurden. Den Anfang machte Sebastian Kamp mit der Präsentation zur Umsetzung der MIFID II-Reform in der Depotplattform. Kurz zusammengefasst: Es ist eine große Herausforderung, alle gesetzlichen Anforderungen umzusetzen. Es muss eine Geeignetheitsprüfung des Kunden ge-

das Angebot des freien Vertriebs mit den oft kostenintensiveren Produkten der Banken zu vergleichen.

Im zweiten Vortrag informierte Matthias Kiefer, BDO, welche Auswirkungen die Investmentsteuerreform 2018 auf Investmentfonds, die Fondspolice und für den Anleger hat. Leider kann ich hier nicht weiter ins Detail gehen, da es zu umfangreich ist. Gerne verweise ich aber auf die Publikation „Invest-

mentsteuerreform kompakt" des BVI, die Sie auf der Internetseite www.bvi.de zum Download finden.

Nach dem Mittagessen, das wir im Lokal des Golfclubs bei sonnigem Wetter draußen einnehmen konnten, ging es mit den Themen „Vertragswerk der [pma:] – Partnervertrag inklusive Nachfolgeregelung“ und „Maklerauftrag inklusive Datenschutzerklärung“ in den Nachmittag. Hier sorgte Peter Brandmann, der unter anderem für die Deutsche Maklerakademie tätig ist, mit seiner belebenden Art dafür, dass wir Teilnehmer nach der leckeren Mahlzeit wach blieben. Ging es hier doch auch um wichtige Beziehungen zwischen dem Kunden, Ihnen und uns, sowie das tägliche Brot und somit unsere Zukunft. Zum anderen ging es auch um die Einführung der IDD, zugegebenermaßen kein Kapitalanlagethema, nichtsdestotrotz wichtig. Hier stehen die Einführung am 23. Februar 2018 und die Rahmenbedingungen. Es fehlt allerdings noch die Durchsetzungsverordnung. Diese wird es aber erst geben, wenn eine neue Bundesregierung gebildet wurde. Ähnliches gilt auch für die Umsetzung der MIFID II.



Nach einer kurzen Kaffeepause habe ich noch ein paar Folien zu ETFs aufgeworfen, um eine Diskussion zu entfachen. Aus der Runde kam die Aussage, dass der ETF zwar ab und zu angefragt wurde, weil er oft in der einschlägigen Presse als Allheilmittel erwähnt wird. Es nimmt aber bei den anwesenden Partnern nicht die Anfragenflut ein, die dies laut Presse erwarten ließe; kommen die Kunden doch oft auch zu Ihrem Berater, da sie a) nicht die Erfahrung oder das Hintergrundwissen der Kapital-

anlage haben oder b) keine Lust oder Zeit haben, sich damit zu beschäftigen.

Um ca. 17:45 Uhr war der Schulungs- bzw. Präsentationsteil im Golfclub zu Ende. Leider konnten nicht alle Teilnehmer bleiben, aber mit 14 Personen ging es nun in die Heckenwirtschaft unseres Partners Uwe Wagner. Dort wurden wir sehr herzlich bewirtet. Es gab eine Brotzeit und eigene Weine: von Secco über Rivaner,

„DAS JAHR 2018 BRINGT WESENTLICHE GESETZLICHE ÄNDERUNGEN MIT SICH.“



Silvaner, Rotling bis zum Rotwein, alle waren sie lecker. Gegen späten Abend, aber noch vor Mitternacht, löste sich die Runde auf und ein gelungener Tag nahm sein Ende.]

[pma:] Team Kapitalanlagen | Klaus Ummen

A close-up, shallow depth-of-field photograph of a hand holding a pen, writing on a blueprint. A wooden ruler is placed horizontally across the lower part of the frame, resting on the blueprint. The background is blurred, showing more of the workspace and the person's arm.

Individuelle Deckungskonzepte für die Baubranche

Die Baubranche boomt: 400.000 Beschäftigte in 74.000 Betrieben erwirtschaften einen Gesamtumsatz von sechs Milliarden Euro. Im Alltag sind Bau-Unternehmer, Ingenieure und Architekten vielfältigen Risiken ausgesetzt. Deshalb ist für diese Zielgruppen ein maßgeschneiderter Versicherungsschutz sehr wichtig.

Produktlösungen der ERGO

Jedes Unternehmen aus dem Baugewerbe hat Besonderheiten und benötigt Versicherungslösungen, die speziell auf die individuellen Risiken abgestimmt sind. Deshalb bieten wir speziell auf die Bedürfnisse von Unternehmen der Bauwirtschaft abgestimmte Produktlösungen an. Mit den Produktlösungen der ERGO kann der Makler für jeden Kunden die passende Versicherungslösung anbieten.

Das sind die Versicherungen, die – in Abhängigkeit vom Unternehmen – relevant sein können:

- Betriebshaftpflichtversicherung
- Vermögensschadenhaftpflicht
- Berufshaftpflicht
- Montageversicherung
- Kautionsversicherung
- Gebäudeversicherung
- Geschäftsinhaltsversicherung
- Bauleistungsversicherung
- Maschinenversicherung
- KFZ-Versicherung zur Absicherung des Fuhrparks
- Werkverkehrsversicherung
- Warentransportversicherung
- Elektronikversicherung
- Betriebsunterbrechungsversicherung
- Rechtsschutz

Vorteile der Eindeckung bei ERGO

- Gutes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Schnelle Schadenregulierung durch unsere Experten
- Versicherungsschutz aus einer Hand
- Umfassende und individuelle Deckungskonzepte

Einen Überblick über die wichtigsten Absicherungen für die Baubranche finden Sie unter www.makler.ergo.de]

[Bedarf für eine Absicherung in der Bauwirtschaft
Insbesondere ist es äußerst sinnvoll, die folgenden Bereiche abzusichern:

- Haftungsansprüche Dritter
- Sachwerte, beispielsweise Fuhrpark und Maschinen
- Vermögen durch Bürgschaften und Forderungsausfallschutz

Zielgruppen der Absicherung mit dem ERGO Versicherungsschutz sind Bauunternehmen, Bauherren, Architekten, beratende Ingenieure, Gutachter und Projektfinanzierer.

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



Unfall-0-Mat:

Der Ausweg aus dem
Tarif-Dschungel.





[Mit Janitos in nur zwei Schritten zur perfekten Unfallversicherung.

Um am Puls der Zeit zu bleiben und Versicherten jederzeit idealen Schutz zu bieten, sind Versicherer und Makler heute mehr denn je auf individuelle Absicherung und Flexibilität angewiesen. Die Antwort von Janitos ist der neue Unfall-O-Mat. In nur zwei Schritten konfigurieren Sie die für die Bedürfnisse und Anforderungen Ihrer Kunden abgestimmte Unfallversicherung – lediglich Geburtsdatum sowie Beruf müssen angegeben werden, um den passgenauen Tarif zu erhalten. Nicht nur ein echtes Alleinstellungsmerkmal des Unfall-O-Mats, sondern auch ein echter Mehrwert für Ihre Kunden. Denn mehr denn je gilt die Maxime:

„Ob im privaten Bereich oder beim Nachgehen der beruflichen Tätigkeit, Unfälle lassen sich häufig nicht verhindern.“

eine Unfallversicherung braucht jeder, aber eben nicht jeder die gleiche.

Mehr als eine bloße Alternative.

Ob im privaten Bereich oder beim Nachgehen der beruflichen Tätigkeit, Unfälle lassen sich häufig nicht verhindern. Ist der oder die Geschädigte nicht ausreichend oder nicht maßgeschneidert auf den jeweiligen Bedarf versichert, sind die finanziellen Auswirkungen häufig von existenzieller Natur und führen nicht selten sogar zur privaten Insolvenz. Um dies zu verhindern, sind die intelligenten Produkte von Janitos viel mehr als eine bloße Alternative. Sie sind individuell auf die Bedürfnisse und Anforderungen der Kunden zugeschnitten und zählen zu den Topangeboten am Markt. Und damit nicht genug: Mit dem neuen Unfall-O-Mat können Sie in kürzester Zeit passgenaue Beiträge zur Unfallversicherung direkt online berechnen. Sagt Ihnen unser Tarifvorschlag zu, können Sie diesen direkt abschließen oder alternativ eine eigene Variante konfigurieren.

Absicherung auf höchstem Niveau.

Bestens versichert ist der Kunde mit der Janitos Garantie-Welt: das Innovationsupdate ohne Prämienerrhöhung, die Neutarif-Ga-

rantie (in „Best Selection“ bei der die Schadensregulierung nach dem aktuellsten Bedingungswerk erfolgt) und die Individualga-

„Denn mehr denn je gilt die Maxime: eine Unfallversicherung braucht jeder, aber eben nicht jeder die gleiche.“

rantie (Deckung geänderter bzw. neuer Risiken). Aber auch die besonderen Familienleistungen und die im Schadensfall gebotene Assistance machen die Janitos Unfallversicherung zur ersten Wahl für anspruchsvolle Makler.

Mit dem Tarif Best Selection profitieren Ihre Kunden von einem der leistungsstärksten Tarife am Markt. Der Tarif über-

zeugt mit einem Schutz vor Obliegenheitsverletzungen durch verlängerte Fristen in den Bereichen Invaliditätseintritt (24 Monate) sowie Feststellung und Geltendmachung (36 Monaten).

Für alles gewappnet.

Neben dem neuen Unfall-O-Mat bietet Janitos Kunden bereits seit einiger Zeit einen Online-Tarifrechner an. Dieser berechnet neben der Unfallversicherung auch die private Haftpflicht-, Hausrat- und Zahnzusatzversicherung.

Haben Sie Fragen zu unseren Produkten?

Unser Experten-Team Unfallversicherung steht Ihnen jederzeit für Fragen zur Verfügung unter:

06221 7091000 oder versicherung@janitos.de.

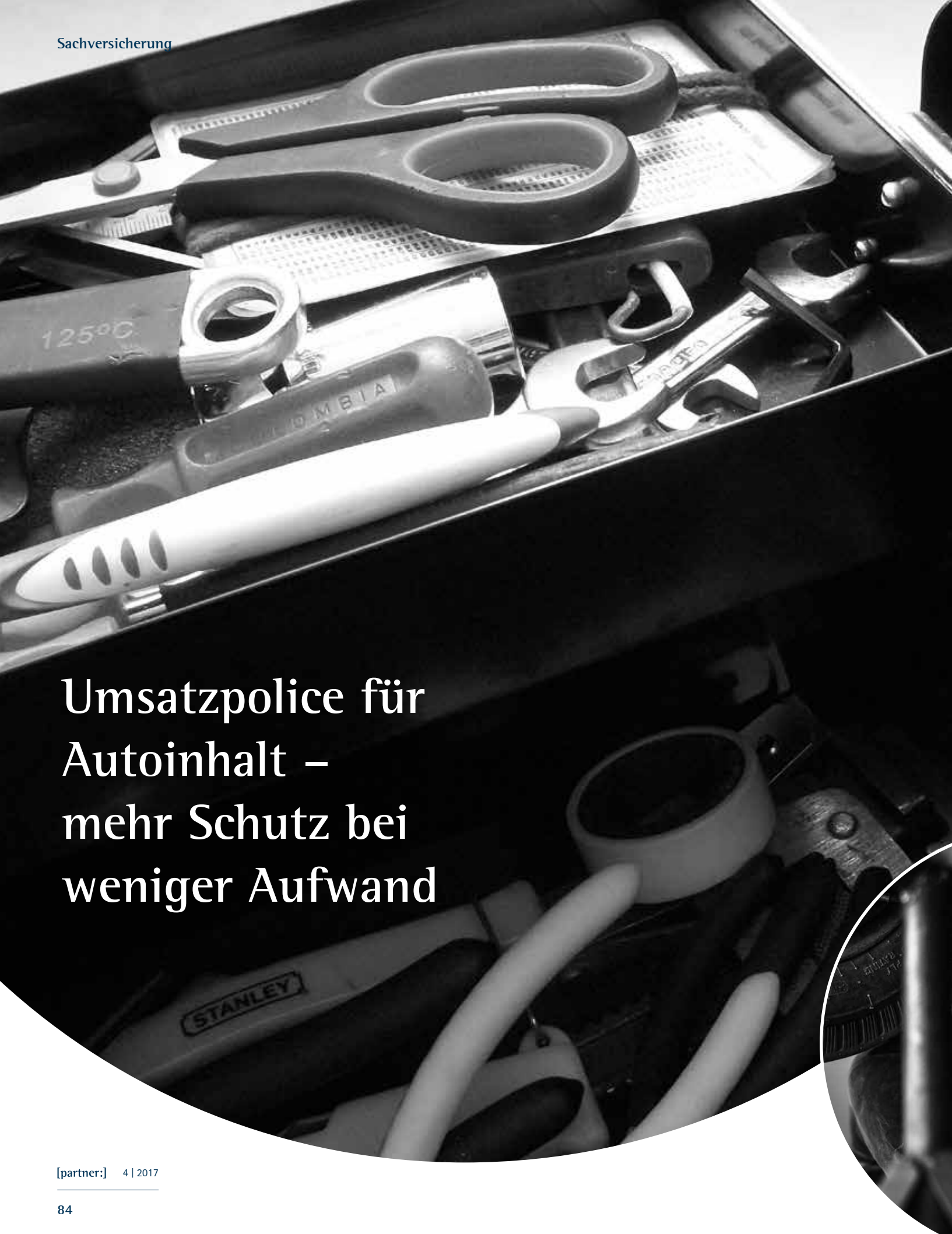
Janitos Versicherung AG

Im Breitspiel 2-4 | 69126 Heidelberg

Tel.: 06221 7091000

versicherung@janitos.de

www.janitos.de



Umsatzpolice für Autoinhalt – mehr Schutz bei weniger Aufwand

Jeder Gewerbetreibende, der Waren mit eigenen, geleasteten oder gemieteten Service- oder Werkstattwagen transportiert, ist dem Risiko eines Unfalls ausgesetzt: Eine unvorhergesehene Situation im Straßenverkehr, an der er nicht einmal selbst schuld sein muss und schon ereignet sich ein Unfall.

[Die Folge: Im Fahrzeug transportierte Waren und Werkzeuge werden durch den Aufprall beschädigt. In diesem Fall und auch, wenn sich Ware des Kunden in Containern auf einer Baustelle befindet oder der Kunde an Ausstellungen teilnimmt, empfiehlt sich die „Umsatzpolice für Autoinhalt“. Mit ihr können Schäden für den Betroffenen möglichst gering gehalten werden. Die Umsatzpolice geht deutlich über eine fahrzeuggebundene Handelswarenversicherung hinaus, da sie als Allgefahrendeckung konzipiert wurde.

Für Handwerker ist die Möglichkeit der Neuwertversicherung für Werkzeuge ein Argument. Im Gegensatz zu einer Zeitwertversicherung erfolgen hierfür keine Abzüge. Die Wiederanschaffungskosten, die nach einem Verlust, wie zum Beispiel nach einem Diebstahl, auf den Handwerker zukommen, sind hoch. Eine Entschädigung nach Zeitwert kann diese hohen Kosten nicht abdecken.

Ein weiteres Plus: Sobald ein Auftrag zur Bearbeitung oder Kalibrierung von Gütern besteht, sind die Waren von Dritten auf dem Transportweg mitversichert. Das klassische Angebot der Autoinhaltsversicherung sieht vor, nur eigene Güter und eigenes Werkzeug einzuschließen. Vor allem hinsicht-

lich der Wartung von Geräten, die dem VN nicht gehören, ist der Einschluss des Transports von Gütern Dritter jedoch ein Bonus.

Sie und Ihr Kunde profitieren von einem umfangreichen Deckungsschutz ab einem Voraus-/ Mindestbeitrag von 350 Euro und von der einfachen Handhabung: Durch die jährliche Meldung des Umsatzes entfällt beispielsweise die Fahrzeugnennung. Gerade bei einem großen Fuhrpark oder bei häufigem Fahrzeugwechsel sparen Sie und Ihr Kunde dadurch viel Zeit.

Die Highlights der Umsatzpolice Autoinhalt auf einen Blick

- Versichert sind alle Güter des Unternehmens einschließlich Reparaturware bei Beförderung mit eigenen und geliehenen Fahrzeugen des Versicherungsnehmers und seiner Mitarbeiter
- Allgefahren-Deckung inklusive Bremsschäden, politischen Risiken etc.
- Aufenthalte auch an den Einsatzorten bis zu 30 Tage nach Ankunft
- Arbeitsgeräte sind rund um die Uhr außerhalb des Unternehmens mitversichert
- Domizilschutz im Fahrzeug bis zu drei Tage
- Ohne Nachtzeitklausel
- Inklusive Bergungs- und Beseitigungskosten
- Inklusive Bewegungs- und Schutzkosten
- Inklusive Mehrkosten der Nachproduktion, z. B. Zuschläge für Überstunden
- Integrierte Ausstellungsversicherung (nach Einzelanmeldung)
- Einfacher Abschluss und einfache Beitragsabrechnung auf Basis des jährlichen Gesamtumsatzes

Der Geltungsbereich

- Europa – ohne Weißrussland, Russland und Ukraine

Tipp: Ihr Kunde transportiert seine Waren überwiegend mit Beförderungsunternehmen und ist weltweit tätig? Dann ist die Waren-Transportversicherung ein Muss. Darüber hinaus ist auch die Absicherung der Transporte mit dem eigenen Fuhrpark möglich.]

Sie haben weitere Fragen?

Mannheimer Versicherung AG

Hier finden Sie Ihren Ansprechpartner
www.makler.mannheimer.de
 Augustaanlage 66 | 68165 Mannheim
 Tel.: 0621 4578000
www.mannheimer.de

#MEINMAKLERVORORT

JETZT MITMACHEN & VORTEILE SICHERN!

- S. 32 Makler-Portal mit Ihrem Profil
- S. 44 Ihr individualisierter Flyer
- S. 56 Google AdWords Kampagne
- S. 74 Unser Werbespot mit individualisiertem Abspann
- S. 86 IHRE EIGENE WEBSITE



[Ihre eigene Website]

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

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

Nutzen Sie einfach unsere fertige Vorlage für Ihre eigene Website.



Wir beraten Sie gerne.

T. 0251 3845000-140

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

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

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

dass Sie sich um irgendetwas kümmern mussten.

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

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



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

www.layoutseiten.de/kunden/pma/makler

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

Folgende Informationen müssten Sie anliefern:

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



LUXUS GANZ NATÜRLICH

„Die Umsätze der Naturkosmetik sprießen wie eine Blumenwiese im warmen Frühjahr“, heißt es bei der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK). Hinter diesem Boom steht ein Bewusstseinswandel der Verbraucher: Die Qualität von Pflegeprodukten wird mittlerweile ähnlich wie bei Lebensmitteln an Inhaltsstoffen, Herkunft und Art und Weise der Produktion bemessen. Und wenn dann sogar das Bundesamt für Risikobewertung vor Aluminiumsalzen in Deodorants oder krebserregenden Substanzen in Lippenstiften warnt, ist es naheliegend, bei der Kosmetik auf natürliche Inhaltsstoffe zu setzen. Die Naturkosmetik hat die Bioecke verlassen und den Sprung in die Edelnische geschafft. Green Glamour wird dieser Luxus für die Haut genannt.



[„Be your own kind of beautiful“ ist das Motto von Melanie Krawinkel und steht für hochwertige Naturkosmetik mit einem Hauch von Luxus. Im August 2013 hat sie sich einen lang gehegten und vor allem gut vorbereiteten Traum erfüllt: die Eröffnung ihres eigenen Geschäftes in Münster. Im schönen Kiepenkerl-Viertel der Stadt finden Kunden im CURANTUS Store ausgewählte Naturkosmetik-Marken aus der ganzen Welt

– vor allem ohne synthetische Substanzen und chemische Duftstoffe. Wir haben Melanie Krawinkel zum Interview getroffen und haben festgestellt, dass es einen großen Unterschied zwischen Naturkosmetik und naturnaher Kosmetik gibt.

Wie kamen Sie zur Kosmetikbranche?

Kosmetik ist für mich kein Neuland. Schon als Kind hatte ich eine Vorliebe fürs Pflegen und Schönmachen. So entschied ich mich für den Weg in die Kosmetikbranche. Nach Ausbildungen zur Fachparfümerieberaterin, Visagistin und Kosmetikerin hatte ich in meiner Laufzeit viele Funktionen im Handel, im Vertrieb und in der Industrie namhafter Kosmetik-Unternehmen. Nach über 20 Jahren in der High-End-Kosmetikindustrie kannte ich mich also in der Branche aus. Vor einigen Jahren habe ich mich dann gefragt: „Welche Inhaltsstoffe sind in diesen Produkten enthalten? Was passiert mit der Haut?“ Ich habe begonnen, die Inhaltsstoffe und die Wirkung der Produkte genauer zu recherchieren.

Was haben Sie entdeckt?

Nichts gutes, leider. Konventionelle Kosmetik enthält zahlreiche bedenkliche Stoffe: chemische Duftstoffe, synthetische Substanzen, sogar Nebenprodukte von Erdöl. Darunter leidet nicht nur die Natur, sondern auch die Gesundheit des Menschen. Und so habe ich begonnen, nach Alternativen für konventionelle Produkte zu suchen.

Aber diese Alternativen gibt es doch schon lange. Bioläden haben seit den 1980er und auch schon früher Naturkosmetik im Programm. Drogerieketten haben diese in den letzten Jahren massentauglich gemacht...

Das stimmt. Als ich anfang, mich aktiv mit bewusstem, nachhaltigen Konsum auseinander zu setzen, habe ich mich auch zuerst dort umgesehen und vieles ausprobiert. Aber es ist wie mit allen anderen Konsumgütern auch: der Unterschied besteht hauptsächlich in der Zusammensetzung, Produktionsweise und den Anwendungseigenschaften. Daher spreche ich auch bei unseren angebotenen Produkten nicht von Naturkosmetik, sondern von natürlicher Wirkkosmetik.

Dann ist der Jutebeutel wieder en vogue?

Das Schöne ist doch, dass bereits ein Umdenken stattfindet. Der Trend geht zu bewusstem Konsum, der mit Nachhaltigkeit überzeugt, ohne auf Qualität zu verzichten. Dass dieser Anspruch auf hohem Niveau erfüllt werden kann, beweist hochwertige Naturkosmetik. Sie verbindet die Wirkung natürlicher Inhaltsstoffe mit Wellness, Luxus und Lifestyle. Gesund und nachhaltig leben



hat nichts mit Jutebeuteln – den wir übrigens jeder Plastiktüte vorziehen – zu tun, im Gegenteil: Gesund ist das neue Sexy.

Was ist das Besondere an Ihrem Geschäft und Ihren Produkten?

CURANTUS steht für ausgewählte Naturkosmetik-Marken aus der ganzen Welt. Wir bieten ausschließlich Marken und Produkte an, die sich durch eine hohe Wirksamkeit, pflegende und gut verträgliche Inhaltsstoffe auszeichnen, nachhaltig hergestellt und verpackt wurden. Unsere Kunden vertrauen darauf, dass die Produkte bedenkenlos sind.

Was sind für Sie bedenkenlose Produkte?

Produkte, die weder Mensch, Tier noch Umwelt schaden. Darin besteht für mich auch der wahre Luxus. Ich stehe zu 100 Prozent hinter meinem Sortiment: Jedes Produkt habe ich selbst ausgewählt und dabei mit Expertise und Erfahrung geprüft, ob es unsere Ansprüche an Nachhaltigkeit, Qualität und Wirksamkeit erfüllt. So kann ich alle Produkte von ganzem Herzen empfehlen.

Warum sollten Kunden Ihr Geschäft besuchen?

Dafür gibt es viele Gründe. Wir sind in NRW das erste Fachgeschäft für hochwertige und innovative Naturkosmetik. Bei CURANTUS dürfen Kunden nach Herzenslust stöbern, sich Zeit lassen und die Produkte ausprobieren. Es ist uns ein besonderes Anliegen, unseren Kunden eine passende und auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnittene Beratung anzubieten. Neben der Beratung rund um unser Sortiment bieten wir auch individuelle kosmetische Behandlungen an. In unserem Beauty-Spa können sie sich etwas Gutes gönnen und verwöhnen lassen. Bei uns wird gesunde Schönheit zum Lebensstil.]



Susanne Kaufmann
Körperbutter: 53 Euro

Treat – Nagellack:
19 Euro



Das Angebot an natürlicher Pflege richtet sich hier in erster Linie an die Damenwelt, wird aber zunehmend auch mit Produkten für Männer aufgestockt.

Susanne Kaufmann Linie M speziell für Männerhaut. Natürliche Pflegeprodukte für die Rasur, Gesichtspflege und Körperpflege.

Grün ist nicht immer Natur und nachhaltig

Der Markt wächst rasant und wird geflutet mit grünen Produkten für ein gutes Gewissen. Leider ist der Begriff der Naturkosmetik aber nicht geschützt. Viele der großen Konzerne definieren für ihre vermeintlich natürlichen Produkte eigene Standards, obwohl es anerkannte Zertifizierungen gibt. Für die Verbraucher ist es nicht erkennbar, ob es sich nun wirklich um bio oder fair-trade handelt, wenn jeder Hersteller sein eigenes Siegel verwendet. Kunden vertrauen dann nur auf den Namen einer großen Marke. Aber: wenn nach Herstellerangaben 95 Prozent natürliche Stoffe enthalten sind, dann ist der Rest Chemie.

CURANTUS

Melanie Krawinkel (Geschäftsführerin Curantus)
Spiekerhof 39 | 48143 Münster
Tel.: 0251 48821288
Instagram: @curantus.de
Facebook: curantus
info@curantus.de
www.curantus.de

Geschenketipps



Bakelit®. Das W 48. Für ein entschleunigtes Telefonieren.

Dieser Fernsprecher ist zwar streng genommen eine Neuauflage, aber eben eine, die sich nah am Original befindet. Das Bakelit® entsteht in Originalpressformen, beim Wählen rasselt ein klassischer Nummernschalter und es klingelt mithilfe zweier richtiger Schellen – jedoch den heutigen Zulassungsbestimmungen angepasst.

Preis: 249 Euro



Prägestanzen, individualisiert.

Briefpapier kann man zwar schon ab Druckerei mit einer Reliefprägung des Adresskopfes beziehen, das ist aber teuer. Mit dieser Prägestange – sie eignet sich zum Prägen von Buchstaben und Zahlen, aber auch von Emblemen und Logos – erledigen Sie den Vorgang selbst und so oft und wo Sie wollen. Preis: 150 Euro



Es gibt sie noch: Globen aus Glas.

Heute, da Globen praktisch nur noch aus Kunststoff tiefgezogen werden (was sie seit Jahrzehnten immer billiger, aber auch „entsprechend“ macht), gibt es kaum mehr eine Glasglobe, die in der Lage ist, die großen Kugeln aus Hartglas zu blasen. Glasgloben aus dem Rätch Globenverlag zu Leipzig repräsentieren die Erfahrung von Generationen; auch weil die Kunst, so etwas zu machen, bald ausgestorben sein wird, sind es Dinge, die unverhohlenen Besitzerstolz rechtfertigen. Ein Glasglobus liefert ein unvergleichlich plastisches Kartenbild – und beleuchtet ist er von ganz eigener, stimmungsvoller Wirkung. Preis: 369 Euro

Euro



Aus dem Bistro in die Küche.

Dies ist ein elektrischer Kontaktgrill, wie er in vielen Bistros seinen täglichen Dienst verrichtet: schwer gebaut und mit gusseisernen Grillplatten in einem Gehäuse aus Edelstahl. Mit diesem Gerät gelingen Panini besonders gut und klassisches Grillgut (Fisch, Fleisch und Gemüse) bleibt zart und saftig. **Preis: 274 Euro**



Die deutsche Übersetzung des Kultklassikers „The Manly Art of Knitting“.

Stricken ist männlich – dafür muss man nicht unbedingt auf einem Pferd sitzen, obwohl das natürlich viel besser aussieht. Es reicht schon, mit dem Besenstiel eine Hängematte oder mit dem Gartenschlauch einen Sattel (oder einen kleinen Teppich, falls kein Pferd im Stall steht) zu stricken. Bis Mann das kann, braucht er dennoch einen Basisstrickkurs, den er mit dem Kultklassiker „Stricken für Männer“ bekommt. Dave Fougner, Pferdezüchter und Strickpionier, hat seine Strickanleitungen für Männer erstmals 1972 veröffentlicht – als Einführung für strickwillige Männer und als Ermutigung für strickende Männer zum Outing. Lange wurde es nicht aufgelegt, erscheint nun neben der englischen Fassung auch in der deutschen Übersetzung. **Preis: 10 Euro**

Mach Dieses Buch Fertig

Dokumentiere dein Abendessen. Nimm das Buch mit unter die Dusche. Archivierte hier die Briefmarken all deiner Post. Schreibe mit dem Stift im Mund. Tobe dich auf einer Seite aus, wenn du richtig sauer bist. Jede Seite dieses Buches wirkt wie ein Befreiungsschlag und setzt ungeahnte kreative Energien frei. Erweiterte Ausgabe des Bestsellers – mit 32 brandneuen Seiten zum Fertigmachen. **Preis: 9,95 Euro**



Alles am Mann. Die notwendigsten Werkzeuge.

Das Herrenmesser birgt die gattungstypisch vorgesehenen Werkzeuge – eine geschmiedete und in Handarbeit geplättete Edelstahlklinge, einen Korkenzieher aus gehärtetem Stahl, einen Kapselheber und einen (Schlitz-) Schraubendreher. Jedes Taschenmesser wird einzeln von Hand ausgemacht und qualitätskontrolliert. **Preis: 98 Euro**

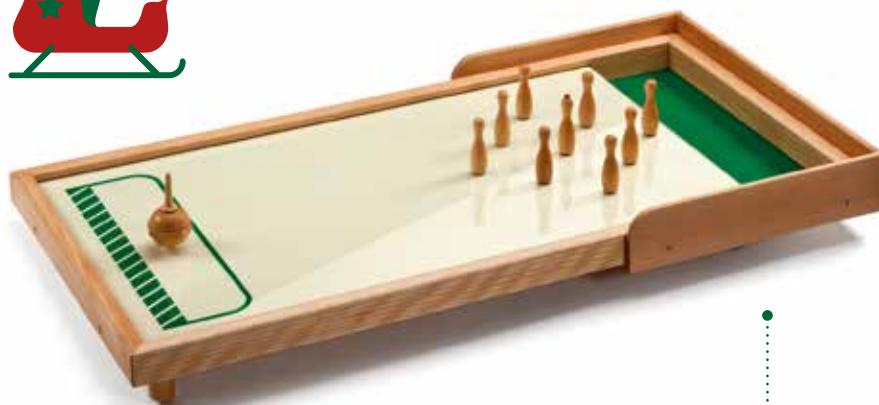
Ein alter Aberglaube besagt, dass ein geschenktes Messer die Freundschaft/ Bindung zwischen Menschen "zerschneidet". Wer ein Messer geschenkt bekommt, kauft daher am Besten dem Schenkenden das Messer symbolisch mit einer Cent-Münze ab. Dann hält die Freundschaft.



Kreisel und Kegel.

Als Sportart kennt man das Tischkegeln besonders in Oberösterreich, Südtirol, Tirol und Bayern. Der Kreisel ist eines der ältesten Spielzeuge. Kegeln ist seit dem 14. Jahrhundert ein beliebter Zeitvertreib und seit dem 19. Jahrhundert besonders in Gasthäusern verbreitet. Aus Platzgründen wurde dabei statt auf Kegelbahnen häufig auf kleineren Tischbahnen aus Holz und Glas gespielt, die oft sogar in die Gasthaustische eingelassen waren. Diese Spielbahn hat Turniermaße. Ab 6 Jahre.

Preis: 142 Euro



Mehr als stampeln.

Zeichnen ist nicht jedermanns Sache – Stempeln hingegen ist nicht nur kinderleicht, sondern ermöglicht auch dem Untalentiertesten, kleine Kunstwerke zu schaffen – das dabei unter Umständen doch ein schlummerndes Talent weckt. Die acht Stempel, in Tortenstückform, mit verschiedenen Motiven lassen sich sowohl einzeln verwenden als auch miteinander kombinieren. Die gestempelten Motive können vervollständigt oder zu Bildern mit eigenen Motiven erweitert werden, zahlreiche Ideen hierzu gibt die beiliegende Anleitung. Ab 6 Jahre. Preis: 23 Euro



Botanisieren und pressen.

Um ein echtes Herbarium anzulegen, dafür ist diese kleine, handliche Pflanzenpresse von Naseweiss nicht ausgelegt, doch lassen sich mit ihr einzelne Blätter, Gräser und Blüten trocknen. Zwischen den beiden Holzdeckeln können die Pflanzenteile auf Pappe oder dem mitgelieferten Wellkarton getrocknet werden, mit welchem sie die Wellenform annehmen und auch behalten. Ab 6 Jahre. Preis: 14,50 Euro





Gut gewürzt auf Reisen.

„Gefäße der Tischkultur“ hat David Müller sein Kloster-Gestaltungsprojekt genannt. Es ist in Zusammenarbeit mit der Schmiede in Königsmünster entstanden. Dem jungen Gestalter war es wichtig, Ehrlichkeit, Einfachheit und Echtheit als klösterliche Werte in Alltagsdingen sichtbar zu machen. Das Ergebnis war ein Satz von Gefäßen für Gewürze, Essig und Öl. Die Weiterentwicklung dieses Konzeptes hat zu diesem praktischen Zweierset geführt, zu Reisegefäßen für Salz und Pfeffer, die man, gefüllt mit den Lieblingsgewürzen, in einem kleinen Stoffbeutel mit sich führen kann. Die Edelstahlgefäße werden mit Korken verschlossen, das Pfeffergefäß enthält einen kleinen Mörser zum Mahlen der Körner. **Preis: 85 Euro**

SÂBE MASSON Soft Perfume

Eine neue und innovative Art des Parfums für Sie und Ihn – Duft und Pflege in einem. **Preis: 22 Euro**



Revivo Candela Kerzen

Premium-Duftkerzen aus pflanzlichen Wachsen, handgemacht in Hamburg-Altona.

Preise: Peta-Edition: 24,95 Euro | Black/White Collection: 29,95 Euro



Petit Pai

Sanfte und schützende Pflege für Gesicht und Körper der Kleinsten, speziell für die Bedürfnisse von Babyhaut entwickelt. Reich an nährenden Bio-Ölen und Buttern.

Preise: Body Cream: 26 Euro | Body Wash: 24 Euro | Try Kit: 10 Euro



Info



Alle hier empfohlenen Artikel gibt es in den Warenhäusern von Manufactum bzw. bei CURANTUS Naturkosmetik. Auch online.



Wanderhotel Leutascherhof. Wurzeln und Flügel.

Einfach mal durchatmen. Den Blick über die herrliche Alpenlandschaft schweifen lassen, beflügelt werden vom Anblick des Karwendels und sich verzaubern lassen. Der Leutascherhof ist das Viersterne-Basislager auf 1.100 Metern für Naturabenteurer, Wanderer, Bergsteiger, Langläufer und Skifahrer. Und nach getaner „Arbeit“ verführt die Küche des Seniorchefs und leidenschaftlichen Koches Otto Wandl den Gaumen der Gäste. Wer davor noch seine glücklich-müden Beine hochlegen möchte, macht einen Abstecher in die Wohlfühlalm des Tiroler Hotels.

Fakten

Ausstattung: Vier Sterne, Wellness-Anlage mit Panoramablick auf die Berge

Lage: Auf dem Seefelder Hochplateau direkt am Naturpark Karwendel

Besonderheit: Geführte Nature-Watch-Wanderungen

Kulinarik: Grüne Haube-Küche mit saisonalen und regionalen Zutaten auf höchstem Bio-Niveau, fit für Unverträglichkeiten

Atmosphäre: Tiroler Gastlichkeit mit Rundumsorglos-Service für die Gäste

Spezialist für: Urlaub, Wellness

Freizeit: Wander- und Langlauf-Eldorado, Winterwanderwege, Schneeschuh-Wanderungen

Extras: Souvenirs aus dem hauseigenen Ladele von Eveline Wandl, Haustiere sind willkommen, Biathlon-Schnupperkurse auf der Profi-Anlage der Olympiaregion Seefeld

Die Seefelder Hochebene liegt im „Zwischenland“, in Tirol an der Grenze zu Bayern, und ist so, wie man sich die Alpen wünscht. Saftige Wiesen, die im Sommer in einer unglaublichen Blütenpracht Augen und Nasen des vorbeisclendernden Wanderers ebenso erfreuen wie die Bienen, die sich in ihnen tummeln. Über das Hochplateau verstreute, kleine Dörfer und Hofsiedlungen mit historischen Kapellen.

Mächtige Berge stehen wie zum Schutz da, dazwischen sucht sich die Leutascher Ache, einer der saubersten Flüsse Tirols, verspielt und naturbelassen ihren Weg. Alles hat hier Hand und Fuß, hat Wurzeln und gleichzeitig Flügel. Alles, auch der Leutascherhof, der seit vielen Jahren von Familie Wandl als BIO HOTEL geführt wird. Wer hier Urlaub macht, liebt die Natur und die klare Bergluft. Liebt es, sich draußen zu bewegen. Denn das kann man hier

zu jeder Jahreszeit, wo das Wetterstein- und Karwendelgebirge sozusagen vor der Haustür liegen.

Der Leutascherhof im Winter

Einmal dort Langlaufen, wo schon viele Meister der Nordischen Wettbewerbe ihre Runden gedreht haben? Das ist in der Olympiaregion Seefeld möglich. Hier auf über 1.000 Metern herrschen ideale Bedingungen für diesen sanften und gesunden Wintersport. Rund 280 Loipenkilometer machen die Region zu einem echten Langlaufparadies. Auch im Winter gibt es im Leutascherhof einen Rundumservice für die Gäste: Mit einer Langlauf-Infothek, Technik- und Wachskursen, geführten Langlauftouren und Wachsmöglichkeiten sorgt Familie Wendl für einen unvergesslichen Langlauf-Urlaub. Wer sich nicht für die Bewegung auf den schmalen Brettern begeistern kann, dem stehen über 140 Kilometer präparierte Winterwanderwege zur Verfügung. Und etwas ganz Besonderes kann man von Ende November bis kurz vor Weihnachten in Leutasch erleben: Bei der Kapellenwanderung geht es zusammen mit einem Führer ganz stimmungsvoll im

ser Koch. Er weiß, woher seine Zutaten kommen; er kennt seine Bauern und Lieferanten; er weiß, wie Lebensmittel schmecken müssen. Und er kocht noch richtig und frisch, was in Zeiten von Convenience-Produkten ja keine Selbstverständlichkeit mehr ist. Fleisch, Gemüse, Obst und Kräuter in bester Bio-Qualität bezieht der Koch von seinen Bauern und Lieferanten, die Partner und Freunde des Hauses sind. Das Hochplateau und das Tiroler Umland sind die „Speisekammer“ des Leutascherhofs. Eine der wichtigsten Zutaten für viele Gerichte aber ist etwas ganz anderes: „Man muss sich Zeit nehmen, um zu probieren und Produkte in der gewünschten Qualität zu finden“, so das Credo des Küchenchefs. „In unserer Küche wird alles selbst hergestellt. Manchmal geraten unsere Gäste geradezu ins Schwärmen, weil sie an den Geschmack ihrer Kindheit erinnert werden.“ Da Otto Wendl seine Zutaten kennt, kann er auch auf alle Sonderwünsche besonders geschmackvoll Rücksicht nehmen. Nahrungsmittelunverträglichkeiten seiner Gäste sieht er als Herausforderung, denn der Genuss steht am Leutascherhof immer im Mittelpunkt.]

Fotos: www.biohotels.info/Leutascherhof



Fackelschein von Kapelle zu Kapelle – während Geschichten aus vergangenen Tagen erzählt werden und traditionelle Töne erklingen.

Eine der wichtigsten Zutaten ist Zeit

Ob Sommer oder Winter, eines ist im Leutascherhof gleichbleibend überzeugend: Die mit der Grünen Haube ausgezeichnete Bio-Küche von Otto Wendl. Wendl bringt Tiroler Rezepte und neue Ideen auf den Tisch, und das möglichst regional und saisonal. Denn Wendl ist ein leidenschaftlicher und kompromisslo-

Leutascherhof

Familie Wendl
Weidach 305 | 6105 Leutasch
Tel.: +43 5214 6208
info@leutascherhof.at
www.leutascherhof.at
www.biohotels.info



Zeit für eine Pause? Nicht unbedingt! Training in den Herbst- und Wintermonaten

Die Wettkampfsaison ist so langsam beendet, die Trailrunning- Saison beginnt (s. Ausgabe Nr.37). Wie soll ich mich während Wintermonate im Training verhalten und worauf konkret achten?

Torsten Voigt, Sportwissenschaftler & Lauftrainer



[PERIODISIERUNG DES TRAININGS

Wenn man als normal ambitionierter Sportler sich zwei bis drei Wettkämpfe in der Saison von März bis Oktober vornimmt, ist der Körper während dieser Zeit ständig gefordert, um auf ein bestimmtes Ziel hin getrimmt zu werden. Daher ist es sinnvoll, vier bis sechs Wochen im Jahr regenerativ zu trainieren. So können die Wintermonate für ein weniger intensives Training genutzt werden. Oder für ein Training in einem ganz anderen Sportbereich. Hierfür bieten sich viele Alternativen sowohl im Indoorbereich (Spinning, Aquajogging, Stabi-Training etc.) als auch im Outdoorbereich (Mountainbiking, Wandern, Bootcamp- Training etc.) an.

Letztendlich geht es darum, dem Körper eine Auszeit von einer immer gleich wiederkehrenden Belastung zu geben. Gebe ich meinem Körper nicht die Chance einer „Entlastung“, dann ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass sich der Körper seine „Auszeit“ selbst nimmt (z.B. durch Krankheit oder Verletzung).

EQUIPMENT

Beim Training im Winter gilt es, sich gegen Kälte, Niederschläge und Wind zu schützen. Daher ist in den kälteren Monaten eine funktionelle, atmungsaktive Kleidung wichtig: Nässe soll von außen ferngehalten und der Schweiß nach außen transportiert werden. Windstopper-Funktion und wasserabweisende Membran tragen dazu bei, dass die Kälte einen nicht frieren lässt. Dies erhält die Freude an der Bewegung draußen an der frischen Luft.

Je nach Außentemperatur und persönlichem Kälteempfinden können Handschuhe, Mütze und enge Schlauchschals nützlich sein. Wer sein Training während der dunklen Jahreszeit zeitlich nicht eingrenzen möchte, kann sich mit Stirnlampen den Weg leuchten. Genauso wichtig, wie den eigenen Laufweg auszu-leuchten, ist es auch von anderen gesehen zu werden. Hier gibt es mittlerweile viele Produkte wie Blinklichter für die Oberarme oder helle bzw. reflektierende Kleidung.

ATMUNG

Bei kälteren Bedingungen empfehle ich das Tragen eines Schlauchschals. Je nach Intensität der Belastung ist es nicht immer möglich, nur durch die Nase zu atmen. Der Schlauchschal bewirkt, dass die Luft erwärmt und befeuchtet wird, bevor diese die Lunge erreicht. Somit werden die Schleimhäute der Lunge entlastet.

WARM UP

Manchmal sieht man es bei Fußballern: Diese müssen in den kälteren Monaten schon in den ersten Minuten eines Spiels wegen Adduktorenzerrung ausgewechselt werden. Für uns heißt das: mit dem Training locker starten und nach ca. 10 bis 15 Minuten mit dem eigentlichen „Programm“ beginnen. So vermeiden wir einen Kaltstart!

COOL DOWN

Wenn das Training im Freien beendet ist und es draußen sehr windig und kalt ist, macht es keinen Sinn, sich schwitzend dem kalten Wind zu stellen. Die Dehnübungen sollten nach Innen verlegt werden, um nicht zu stark auszukühlen oder einen Infekt zu riskieren.

TRAINING BEI ERKÄLTUNG ODER GRIPPE

„Soll ich trainieren, wenn ich krank bin? Wann ist Sport noch okay?“ Diese Fragen haben sich alle, die Sport treiben, mindestens schon einmal gestellt. Wann ist es eine „einfache Erkältung“ und wann riskiere ich eine Nebenhöhlenentzündung oder schlimmeres, wie eine Herzmuskelentzündung? Im Zweifel auf seinen Körper hören und zu Hause bleiben. Wer doch trainiert, sollte auf weitere Warnsignale des Körpers achten: wenn nach Trainingsbeginn beispielsweise die Atmung schwerer fällt als sonst, das Training lieber sofort abbrechen als etwas zu riskieren. Wichtig: nie mit Fieber trainieren. Es werden nicht nur die Symptome einer Erkrankung verschlimmert, man geht auch ein lebensgefährliches Risiko ein.

Eine Erkältung dauert im Schnitt immer eine Woche und die Zeit sollte man dem Körper auch geben! Weniger ist oft mehr!

ERLEBNIS - LAUFBAND VS. DRAUSSEN LAUFEN

Die Natur in allen Jahreszeiten erleben und genießen – da kann kein Laufband in stickiger Luft mithalten. Beim Laufen in der Natur lassen wir Häuserblocks und Lärm hinter uns, können dabei oft besser abschalten und den Alltag hinter uns lassen. Und mit der richtigen Kleidung macht es sogar viel Spaß, durch frisch gefallenen Schnee zu joggen und dabei die Winterlandschaft zu genießen.]

info@effactiverunning.de
www.effactiverunning.de

effactiverunning

URBAN JUNGLE
BOOTCAMP MÜNSTER

NICHT VERPASSEN!

Das erste Treffen für alle [pma:]–Partner in 2018 – Termin vormerken!



Ihr Feedback ist uns wichtig!

Das [partner:] Magazin entwickelt sich ständig weiter – ebenso wie Ihre Lesegewohnheiten. Daher würden wir Sie gerne etwas fragen: Wie gefällt Ihnen [partner:]? Sicherlich haben Sie sich schon eine Meinung zum Magazin gebildet. Dann können Sie uns helfen, [partner:] noch besser zu machen. Unser Ziel ist es, Ihnen für Ihre Arbeit relevante Inhalte zu bieten. Ihr Feedback ist für die redaktionelle Arbeit eine große Unterstützung.

Schreiben Sie uns einfach per E-Mail an korlovic@pma.de

Vielen Dank!



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



Erscheinungsweise

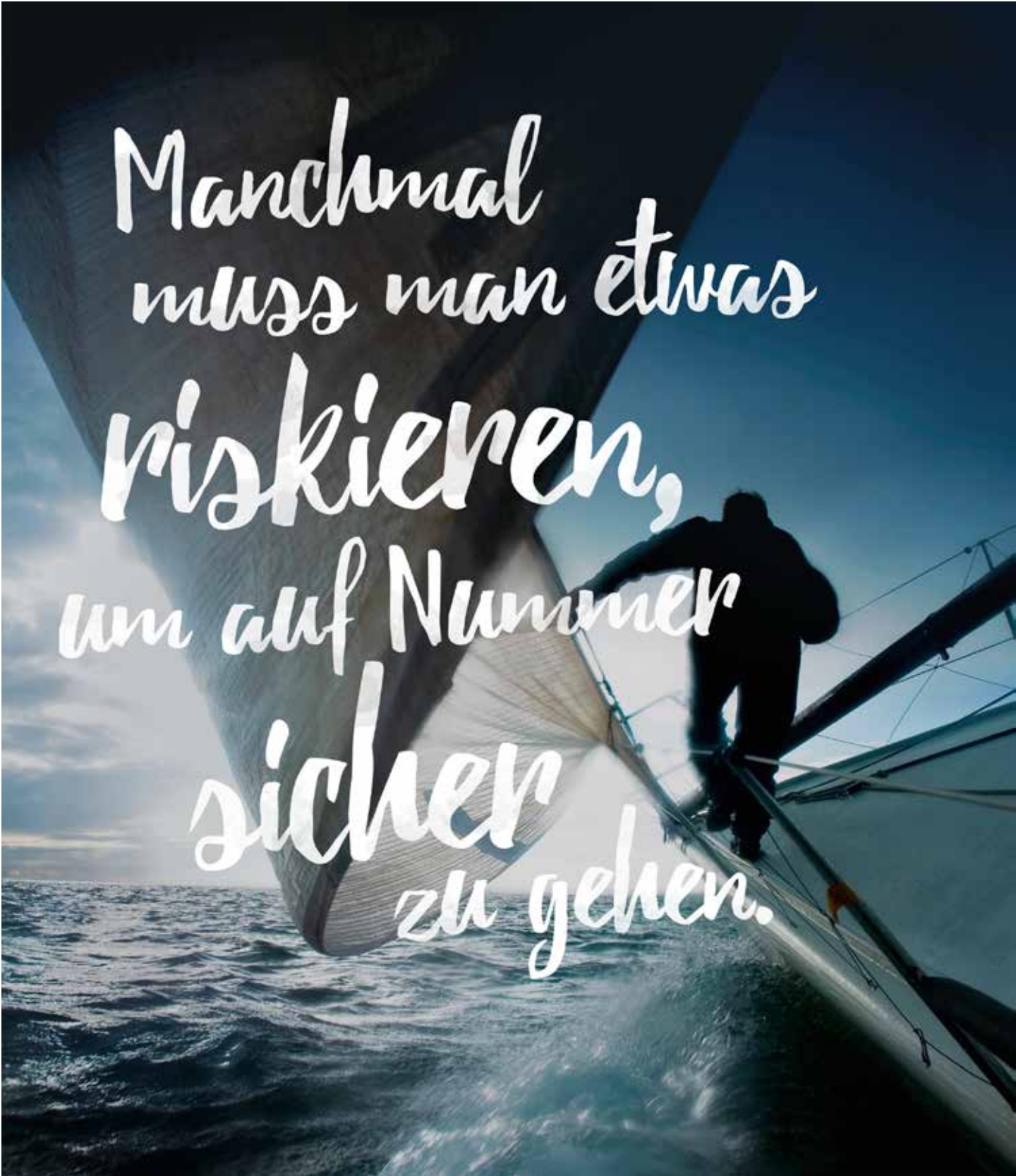
Vierteljährlich: Februar (1), Mai (2), August (3), November (4)
Auflage: 1.250

Erscheinungsweise

go4it-foto, manufactum, PRESS FACTORY, Curantus,
Katrina Orlovic, Stephan Hinzen, Jan Ruhoff

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:] 30.10.2017.1T



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

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 Partnervertrieb
Hans-Josef Neurohr (Regionalmanager KV/LV)
hans-josef.neurohr@axa.de
Mobil: 01520 9372933
www.axa-makler.de

Maßstäbe / **neu definiert**

