



Schwerpunkt:

Keine Angst vor Veränderungen – wie Profis profitieren

Private Finanzplanung –
Die DIN-Norm kommt!

Fondsanlage im Schatten
von Mifid II

PROFESSION FIT
Neues Geschäftsfeld für
[pma:partner]

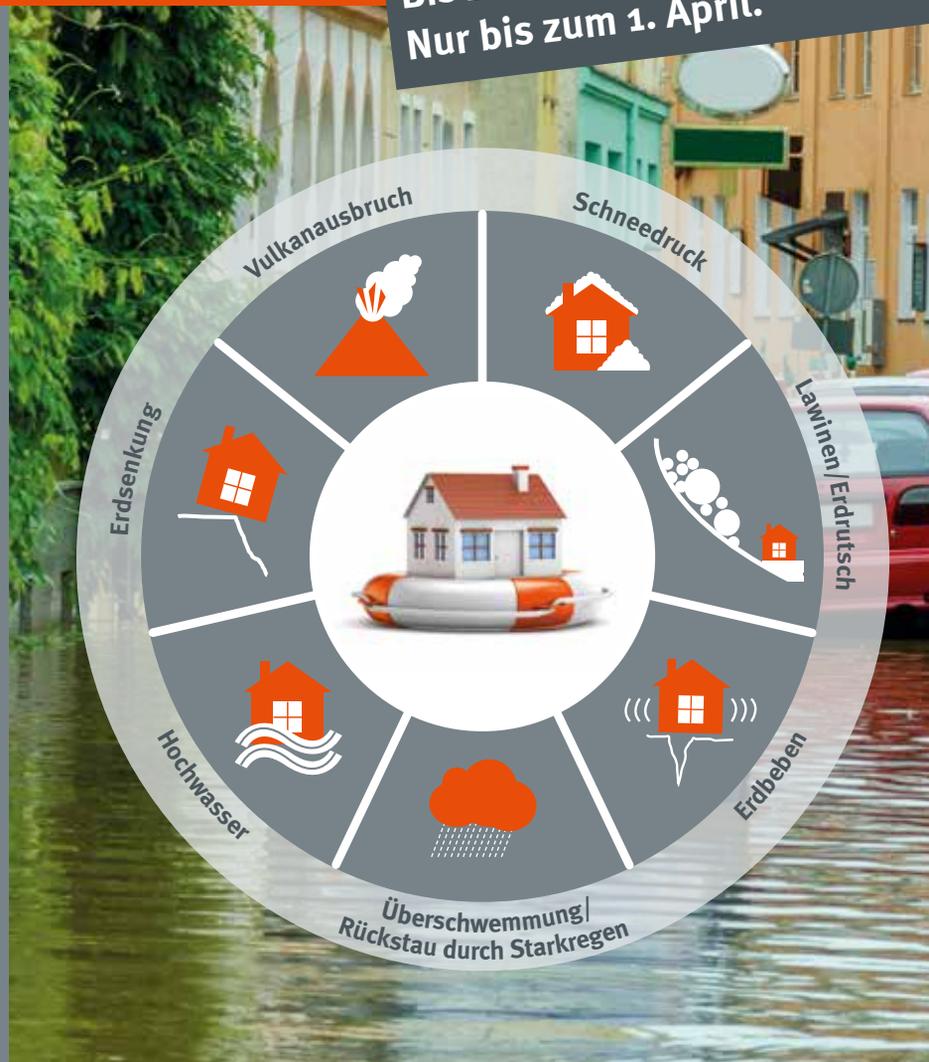
Ihr Rettungsring für Hab und Gut. Rabatt-Aktion Elementarschadenversicherung.

Bis zu 15 % Rabatt.
Nur bis zum 1. April.

Wenn die Naturgewalten wüten, können wir oft nur hilflos zusehen. Umso wichtiger ist es, bei der Absicherung nicht tatenlos zu bleiben. Deshalb bieten wir bei Einschluss der Elementargefahren **exklusive Rabatte** in der Hausrat- und Wohngebäudeversicherung. Für die Sicherheit und für den Geldbeutel.

Hausratversicherung.
15% Rabatt
Bei Neuabschluss mit Elementarschäden.

Wohngebäudeversicherung.
10% Rabatt
Bei Neuabschluss mit Elementarschäden.



JETZT RABATT SICHERN.

Weitere Informationen zur Rabatt-Aktion Elementarschadenversicherung unter www.janitos.de

Liebe Leserinnen und Leser,

was sollen wir sagen? Die diesjährige Jahresauftaktveranstaltung der [pma:] war eine rundum gelungene Veranstaltung. Wir freuen uns sehr darüber, dass auch zum 35jährigen Firmenjubiläum zahlreiche Partner und Geschäftsfreunde der [pma:] unserer Einladung nach Münster folgten. Ist es doch eine hervorragende Gelegenheit, sich beim ersten großen Branchentreffen über Neuerungen zu informieren, das eigene Netzwerk zu erweitern und viele qualifizierte Gespräche zu führen.

Das neue Ausstellerkonzept kam bei allen Beteiligten sehr gut an. Neben 10 Vorträgen, in denen Themen wie IDD, Digitalisierung und normierte Beratung behandelt wurden, präsentierten sich 45 Aussteller im Europasaal des Mövenpick Hotels Münster. In dieser Ausgabe finden Sie ein paar Eindrücke unserer Jahrestagung. An dieser Stelle noch einmal ein herzliches Dankeschön an alle, die zu einer rundum gelungenen Veranstaltung beigetragen haben. Apropos IDD - neues Jahr, neue Reform. Die IDD ersetzt die „alte Vermittlerrichtlinie“ (IMD1) aus dem Jahr 2002. Zu diesem Thema wurde schon vieles gesagt und geschrieben.

Und wie Sie es gemäß unserem Leistungsversprechen „Das Beste verdienen“ erwarten können, haben wir uns des Themas angenommen und werden Ihnen „Beste Lösungen“ zu diesem Thema präsentieren.

[pma:] hat sich mit der BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft einen kompetenten Partner mit besten Referenzen an die Seite geholt, der uns bei der Umsetzung der IDD-Richtlinie und den einzuleitenden Schritten unterstützt. [pma:]-Partner können sich darauf verlassen, dass wir die neuen Anforderungen in der gewohnten Spitzenqualität umsetzen. Unsere Lösungen werden Ihnen einen rechtssicheren Weg zum Umgang mit den neuen Regelungen aufzeigen und wir sind bestrebt, die Aufwendungen auf Ihrer Seite im Rahmen zu halten.

Für Finanz- und Versicherungsmakler bedeutet die IDD unter Umständen einen erheblich größeren administrativen Aufwand und gegebenenfalls Investitionen in eine leistungsfähige und moderne IT.

Unser Credo lautet: Wer auf die aktuellen Herausforderungen reagiert, kann dem wachsenden Wettbewerbsdruck und der strengeren Regulierung gelassen entgegensehen. Durch die Zusammenarbeit mit der [pma:] stellen qualitätsorientierte Vermittler die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft.

In diesem Sinne, keine Angst vor Veränderungen und viel Spaß beim Lesen des [partner:] Magazins!



Markus Trogemann

Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: Keine Angst vor Veränderungen – wie Profis profitieren]

- 06 Private Finanzplanung – Die DIN Norm kommt! _Jan Münster, freier Autor
- 10 Kollektive BU in der bAV _[pma:]
- 15 Fondsanlage im Schatten von Mifid II – Die fondsbasierte Vermögensverwaltung als „eierlegende Wollmilchsau“? _[pma:]
- 16 Normierte Beratung – Chance oder Risiko? _pb beratung & training
- 18 Ihr Weg als Businesspartner _PROFESSION FIT

[Editorial]

- 04 Inhaltsverzeichnis
- 78 Impressum

[pma: panorama]

- 14 [pma:] Jubilare _[pma:]
- 20 [pma:] Jahresauftakttagung 2018 _[pma:]
- 42 [pma:] Jahresauftakttagung 2018 _[pma:]
- 44 Design-Kicker made in Germany - Interview _max hap
- 66 Eine Tradition, die es zu erhalten gilt
_BORGWARD Zeitmanufaktur
- 68 Trainieren Sie Körper und Geist _Jan Frodeno

[Lebensversicherung]

- 24 Rendite und ein starkes Fundament _Canada Life
- 26 Die NÜRNBERGER „fairändert“-
_NÜRNBERGER Lebensversicherung AG
- 30 Die Erfolgsstory des EAGLE-STAR-KRANKHEITS-SCHUTZ-
BRIEFS wird fortgesetzt _ZURICH Versicherung
- 32 Altersvorsorge neu gedacht _ERGO Group AG
- 34 Delta Direkt: Flexible Risikolebensversicherung mit
sieben Zusatzbausteinen
_Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871)
- 38 Gothaer SBU Plus – familienfreundlicher Vollschutz mit
Bestnoten _Gothaer Lebensversicherung AG
- 40 Leistungsstarke Alternative zur BU: Neue Erwerbsunfähigkeitsversicherung von AXA _AXA Konzern AG



[Sachversicherung]

- 48** Digital-Abschluss im Firmengeschäft – [firma:kompakt]
2.0 powered by [pma:] und HDI _HDI Vertriebs AG
- 52** tailorMade Story – Leistungsfähiger Schutz für weltweite Ansprüche – Die neue High-End Versicherungslösung für das gehobene Privatkundensegment
_AXA ART Versicherung AG
- 56** Passende Rezepte für Ärzte
_ALTE LEIPZIGER Versicherung AG
- 60** Ihr Rettungsring für Hab und Gut
_Janitos Versicherung AG
- 63** Aufhebung des Regressverzichtsabkommen (RVA) bei übergreifenden Schadenergebnissen _[pma:]
- 64** Wenn Geräte, Maschinen oder Elektronik ausfallen...
_Mannheimer Versicherung AG

[Krankenversicherung]

- 70** Telemedizin – Neue Wege gehen!
_Barmenia Krankenversicherung a.G.
- 72** Zahnzusatzversicherung bietet günstige Chancen – Mehr Vertriebs Erfolg mit dem richtigen Handling
_uniVersa Versicherungen
- 74** Wichtige Urteile zur PKV-Beratung _[pma:]
- 76** Beihilfe-PKV und das große Produktionspotential!
_[pma:]

Private Finanzplanung – Die **DIN** Norm kommt!

Bald könnte es erstmals ein von einem breiten Bündnis aus Banken, Versicherern, Vertrieben und Verbraucherschützern unterstütztes Regelwerk für eine, am Kundenbedarf ausgerichtete, Analyse der finanziellen Situation geben. Es könnte die Branche nachhaltig verändern – oder andere tun es.

[Das Jahr 2018 könnte einen Wendepunkt für die Anlage- und Versicherungsberatung markieren.

Nicht nur, weil die Finanzinstrumenterichtlinie MiFID II und die Vermittlerrichtlinie IDD zu erfüllen sind. Zudem wird aller Voraussicht nach das Deutsche Institut für Normung (DIN) die DIN 77230 „Basisanalyse der finanziellen Situation von Privathaushalten“ veröffentlichen. Ein Paukenschlag! Bisher gibt es in Sachen Finanzplanung nur verbands-, vereins- und unternehmensspezifische Standards und Empfehlungen. Ein Versuch, dies zu ändern, ist die DIN SPEC 77222 „Standardisierte Finanzanalyse für den Privathaushalt“. Doch die Spezifikation hat nicht das Gewicht einer Norm. Denn sie muss nicht von der gesamten Branche erarbeitet und einstimmig vereinbart werden.

Damit meint er eine stärker am Kundenbedarf orientierte Beratung, für die eine ganzheitliche Bedarfsanalyse Voraussetzung ist. Der Arbeitskreis Beratungsprozesse, der ebenfalls im DIN-Normausschuss vertreten ist, bringt es auf den Punkt: „Jeder Euro mehr Risikoabsicherung fehlt beim Vermögensaufbau und umgekehrt. Eine Optimierung nur in einem Feld ist wirtschaftlich unsinnig oder sogar riskant.“ Und da Deutschland seit Jahrzehnten ein Land der Versicherungen ist, beinhalten Sprüche wie „überversichert in die Altersarmut“ einen wahren Kern. Vermutlich auch vor diesem Hintergrund bezeichnet das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz die „laufenden Aktivitäten des DIN zur Entwicklung von Standards im Finanzbereich als sehr wichtig“.

Genau das soll jetzt geschehen. Ein Pakt aus Banken, Versicherern, Pools, Verbänden, Vereinen, Verbraucherschützern und Wissenschaftlern will die Spezifikation zur DIN 77230 weiterentwickeln. Auch [pma:] ist engagiert. Dr. Bernward Maasjost, Vorsitzender der Geschäftsführung des Finanz- und Versicherungsmaklers, ist Mitglied im DIN-Normierungsausschuss. „Wir sind davon überzeugt, dass Standards generell zu mehr Transparenz führen. Und Transparenz ist die Basis einer qualifizierten Kundenberatung“, betont der Pool-Chef. Aktuell schwenken die Beteiligten auf die Zielgerade ein. „Die Norm wird Weichen für die Kultur und die Hygiene in der Finanzbranche stellen“, ist Klaus Möller, Chef des Defino Instituts für Finanznorm, der Initiator des Projekts, überzeugt.

„Ein Pakt aus Banken, Versicherern, Pools, Verbänden, Vereinen, Verbraucherschützern und Wissenschaftlern will die Spezifikation zur DIN 77230 weiterentwickeln.“

Der Arbeitskreis erkennt in der Praxis ein Zusammenwachsen von Versicherungs- und Anlagethemen. Dies sei positiv. Die Non-Profit-Organisation, die überwiegend von Versicherungsmaklern getragen wird, greife bei ihren eigenen Standards für Versicherungs- und Finanzvermittler frühere Konzepte von „Allfinanz“ und „ganzheitlicher Beratung“ auf und entwickle sie weiter. „Für jeden Haushalt muss immer wieder aufs Neue eine Balance aller finanziellen Angelegenheiten gefunden werden. Dies ist umso mehr eine Herausforderung, als die Beratung zu Versicherungsthemen von einer anderen Person erfolgt als jene im Vermögensbereich. Im Idealfall konkurrieren die Berater/Vermittler zwar immer noch

um die Liquidität, ergänzen sich jedoch fachlich“, so der Arbeitskreis.

Zurecht fordert der Arbeitskreis, dass Anlage- und Versicherungsspezialisten ein Bewusstsein dafür haben müssen, „dass sie nur in Koordination mit ihrem Gegenüber auf der anderen Themenseite zu einem optimalen Gesamtergebnis für den Kunden beitragen. Beide Seiten müssen nach den gleichen finanzplanerischen Handlungsmaximen arbeiten.“ Viele Vermittler würden ihre Kunden bereits auf beiden Feldern beraten. Die Koordination würde in diesen Fällen leichter, indes sei es kaum möglich, überall die notwendige Qualifikation zu haben und die unterschiedlichen rechtlichen Vorgaben zu erfüllen. Hier komme es auf die Grenzziehung und Delegation an Spezialisten an.

Wie viel Ganzheitlichkeit tatsächlich hinter dem DIN-Anspruch steht, ist im Einzelnen zu bewerten. Eine Rolle spielen die bekannten Interessenkonflikte einer Provisionsberatung. Fortan aber sorgen MiFID II und IDD für mehr Durchblick der Kunden bei ihren Kosten. Im Wettbewerb drückt das die Höhe der Vertriebsvergütung. Ohnehin müssen die Produktgeber angesichts der Herausforderungen Dauerzinstief und Digitalisierung ihre Ausgaben senken. Und Provisionen/Courtage sind nun einmal ein großer Kostenblock. Dabei hilft den Produkthanbieter die Besinnung auf weniger und einfacherer Produkte und vor allem der Einsatz von Software. Auch für die Umsetzung der Vorgaben nach

Ob und wie schnell sich die DIN 77230 etabliert, bleibt abzuwarten. Initiator Möller erwartet, „dass die meisten Unternehmen, die im Normausschuss mitwirken, früher oder später das Regelwerk anwenden werden, da ihnen die Wettbewerbsvorteile bewusst sind.“ Der Versicherer VPV, der bereits nach DIN SPEC 77222 berät, freut sich auf die Norm. „Derzeit sind Zweidrittel der Vermittler mit Defino ausgestattet, bis Ende 2018 werden es über 85 % sein“, sagte eine Sprecherin. Die Vermittler könnten selbst entscheiden, für welche Gespräche sie die Defino-Analyse einsetzen. Die ersten Erfahrungen seien „sehr positiv“. Die Kunden erhielten eine neutrale Einschätzung ihrer finanziellen Situation und ihres Absicherungsbedarfs. Und weiter: „Die Vermittler, die mit Defino beraten, berichten von einer Verbesserung der Kundenbeziehung, sowie von Umsatzsteigerungen und Stornorückgängen.“

Auch [pma:]-Chef Maasjost berichtet von höheren Cross-Selling-Quoten und größerer Kundentreue. [pma:]-Partner,

DIN SPEC 77222 gibt es elektronische Programme – zum Beispiel von Defino/Insinno und iS2.



Quelle: Arbeitskreis Beratungsprozess

die ihre Kunden nach DIN beraten möchten, bekämen Zugang zu der zertifizierten Software. Dadurch verliefen die Gespräche auf einem höheren Niveau, seien zielführender und konstruktiver, fasst er Aussagen von Maklern zusammen. Den Makler falle es leichter, die Beratungsqualität und den Kundennutzen in den Mittelpunkt ihrer Arbeit zu stellen. Umgekehrt stellten sie ein gesteigertes Interesse der Kunden an DIN-konformer Beratung fest. Für Maasjost ist klar: „Wer kundenorientiert arbeitet, kommt an dieser Norm nicht vorbei.“

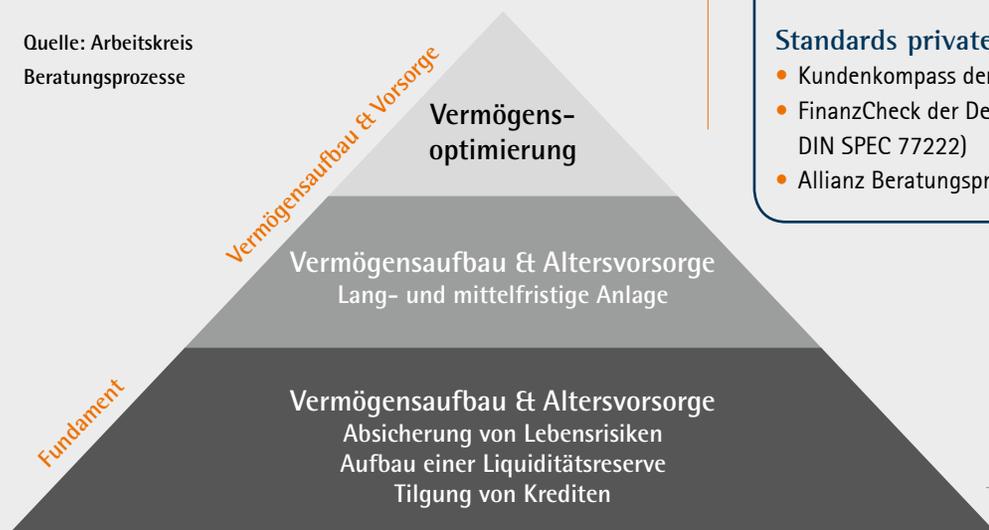
Interessant ist auch die Position des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK). Verbandschef Michael H. Heinz will keine Insellösungen, „sondern branchenübergreifende und marktweite Regelungen“. Deshalb habe auch der BVK einen Vertreter im DIN-Normausschuss. Heinz verbindet mit der Einführung der Norm „eine Erhöhung der Beratungsqualität und eine deutliche Professionalisierung der Finanzberatung.“ Schließlich schreibe das Versicherungsvertragsgesetz (VVG) seit 2008 eine umfassende Analyse der Risiken eines Kunden und darauf aufbauend eine bedarfsorientierte Beratung vor. Wohl wahr! Nur muss auch die Umsetzung in der Praxis gelingen.

Fazit: Bisher stellt keine Regulierung eine bedarfsgerechte Beratung im Sinne des Kunden sicher. Doch die Branche bewegt sich. Unter dem Druck von Regelwerken wie MiFID II und IDD, aber auch eines immer noch drohenden Provisionsverbotes, bastelt ein breites Bündnis an der Einführung einer DIN-Norm für die Finanzanalyse. Vermutlich Mitte 2018 wird die Norm veröffentlicht und läutet dann eine neue Runde im Wettbewerb ein.]

Themenpyramide der Finanzplanung

Nach der Absicherung der finanziellen Existenz folgen Altersvorsorge und Vermögensoptimierung.

Quelle: Arbeitskreis
Beratungsprozesse



Regelwerke für Berater

Auswahl an Normen, Standards und Empfehlungen zur Finanzplanung

Vorgaben für die Bedarfsanalyse:

- DIN 77230 "Basisanalyse der finanziellen Situation von Privathaushalten" (in Arbeit)
- DIN SPEC 77222 „Standardisierte Finanzanalyse für den Privathaushalt“
- DIN SPEC 77223 „Standardisierte Vermögens- und Risikoanalyse für den Privatanleger“
- DIN SPEC 77228 „Standardisierung wtl. Leistungskriterien von Versicherungsprodukten“ (in Arbeit)
- DIN Standard zur Finanzanalyse für Gewerbetreibende, Freiberufler und KMU (Antrag gestellt)

Berufliche und ethische Anforderungen:

- DIN ISO 22222 "Private Finanzplanung: Anforderungen an private Finanzplaner"
- CFP Certified Financial Planner des Financial Planning Standards Board Deutschland (FPSB)
- EFA European Financial Advisor des FPSB
- CFEP Certified Foundation and Estate Planner des FPSB

Empfehlungen von Verbänden für ihre Mitglieder:

- Genossenschaftliche Beratung vom Bundesverband der Volks- und Raiffeisenbanken
- Sparkassen Finanzkonzept vom Deutschen Sparkassen und Giro-Verband
- Gut-beraten-Initiative des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft
- Berufsbild für Versicherungsvermittler vom Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute

Standards privater Konzerne:

- Kundenkompass der Commerzbank
- FinanzCheck der Deutschen Bank (teilweise basierend auf DIN SPEC 77222)
- Allianz Beratungsprozess von der Allianz

Jan Münster, freier Autor

Burnout.

Immer selbstbestimmt. Egal, was kommt.

*Der Swiss Life Berufsunfähigkeitsschutz sichert Ihre
Arbeitskraft – für ein längeres, selbstbestimmtes Leben.*

swisslife.de/branchen-bu

Partner der

MetallRente 

*Jeder brennt für andere Dinge. Gut, dass es individuellen Schutz für Ihre Talente und Leidenschaften gibt: Der **Swiss Life Berufsunfähigkeitsschutz** bietet Ihnen finanzielle Sicherheit und maximalen Komfort beim Verlust Ihrer Arbeitskraft. Vertrauen Sie Swiss Life: Ihr zuverlässiger Partner für ein längeres, selbstbestimmtes Leben.*



SwissLife

A close-up, side-profile photograph of a man with a beard and a flat cap, wearing a dark long-sleeved shirt and an apron. He is focused on operating a professional espresso machine. His right hand is on a lever, and his left hand is holding a metal pitcher. The background is blurred, showing other people in a cafe setting.

**»Die Arbeitskraft bildet für
die meisten Menschen die
Grundlage ihrer Versorgung.«**

Chancen des Betriebsrentenstärkungsgesetz Kollektive BU in der bAV

Das zum 01.01.2018 in Kraft getretene Betriebsrentenstärkungsgesetz verbessert die steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Rahmenbedingungen für die betriebliche Altersvorsorge (bAV).

[Der steuerliche Förderrahmen betrieblicher Altersvorsorge wurde von 4 % auf 8 % der Beitragsbemessungsgrenze erweitert (§ 3 Nr. 63 EStG). Dies entspricht 2018 einem Betrag von 6.240 Euro. Für Arbeitnehmer bedeutet dies deutlich mehr Spielraum in der Umsetzung betrieblich geförderter Altersvorsorge.

Chancen für die Erhöhung und Verbesserung bestehender Vorsorge – Chancen für Sie als Makler!

Durch den erhöhten Förderrahmen lassen sich erhöhte Beiträge zur Sicherung der Altersrente generieren. Aber immer häufiger findet auch die Umsetzung im Rahmen betrieblicher kollektiver Berufsunfähigkeitsvorsorge statt.

Die Arbeitskraft bildet für die meisten Menschen die Grundlage ihrer Versorgung. Fällt diese weg, fehlt die materielle Grundlage des gewohnten Lebensstandard und der Versorgung der Familie.

Immer mehr Arbeitnehmer scheiden aus gesundheitlichen Gründen vorzeitig aus dem Berufsleben aus, hauptsächlich aufgrund von Erkrankungen, seltener sind Unfälle die Ursache. Häufig sind erhebliche Einschränkungen im Lebensstandard die Folge.

Arbeitnehmer sind daher an der Absicherung ihrer Arbeitskraft interessiert und offen für entsprechende Absicherungsangebote ihrer Arbeitgeber.

Die Umsetzung der Arbeitskraftabsicherung im Rahmen betrieblicher Absicherungskonzepte kann auf verschiedene Wege erfolgen.

Rahmenverträge

Zum Einen besteht die Möglichkeit der Einrichtung eines Rahmenvertrages für die Mitarbeiter des Unternehmens durch den Arbeitgeber.

Die Vorteile für Arbeitnehmer

- Kostenvorteile durch Rahmenvertrag / Sonderkonditionen / geringere Verwaltungskosten etc.
- Vereinfachte Aufnahmeverfahren möglich, z.B. vereinfachte Gesundheitsfragen und listenförmige Anmeldung etc.

Die Vorteile für Arbeitgeber

- Verbesserte Mitarbeitergewinnung und Mitarbeiterbindung
- Gesteigerte Attraktivität als Arbeitgeber

Rahmenverträge sind mit vielen Gesellschaften umsetzbar. Zusätzlich stehen Rahmenvertragslösungen auch über verschiedene berufliche Organisationen offen.

Ergänzende Informationen zu Umsetzungsmöglichkeiten mit vereinfachten Gesundheitsfragen finden sich in der [pma:] EVLIS.one Infothek unter dem Stichwort „Sonderlösungen BU“.

Arbeitskraftabsicherung als Baustein betrieblicher Altersversorgung

In moderner betrieblicher Altersvorsorge sollte eine Arbeitskraftabsicherung nicht fehlen, Teile der Entgeltumwandlung werden dann in BU-Beiträge investiert.

»Immer mehr Arbeitnehmer scheiden aus gesundheitlichen Gründen vorzeitig aus dem Berufsleben aus, hauptsächlich aufgrund von Erkrankungen, seltener sind Unfälle die Ursache.«

Vorteile für den Arbeitnehmer

- Steuer- und sozialversicherungsfreie Beitragszahlungen möglich
 - steuerfrei bis 8 % der BBG West (2018: 520 Euro mtl.)
 - sozialversicherungsfrei bis 4 % der BBG West (2018: 260 Euro mtl.)
- einfaches Buchungsverfahren, direkt mit Gehaltsabrechnung
- Vereinfachte Aufnahmeverfahren möglich, z.B. Dienstobliegenheitserklärung oder vereinfachte Gesundheitsfragen
- Kostenvorteile ▶

► Bei der Bemessung der BU-Rente ist zu berücksichtigen, dass im Leistungsfall Steuern und Sozialversicherungsbeiträge anfallen und die netto verfügbare Rente mindern können.

»Immer noch besteht ein erheblicher Absicherungsbedarf und -wunsch bei vielen Arbeitnehmern.«

Die Vorteile für Arbeitgeber

- Verbesserte Mitarbeitergewinnung und Mitarbeiterbindung
- Gesteigerte Attraktivität als Arbeitgeber
- Steuerlicher Förderbetrag für arbeitgeberfinanzierte bAV bei Arbeitnehmern mit Einkommen \leq 2.200 Euro

Neu ist der Ansatz, kollektive BU im Rahmen einer Direktusage umzusetzen. Hier ergeben sich gegenüber Einzelversicherungen noch größere Beitragsvorteile durch die Zusammensetzung der zu versichernden Gruppe (Altersstruktur, Demografie, Tätigkeiten etc.). Die Umsetzung kann dann evtl. völlig ohne Gesundheitsprüfung und Prüfung von Vorerkrankungen erfolgen, bezieht alle Mitarbeiter des Unternehmens oder definierte Teilgruppen mit ein und bietet Versorgung für BU-/ EU-Rentenzahlungen oder Todesfallabsicherungen in Abhängigkeit vom Bruttojahreseinkommen. Sie kann ad-hoc, d.h. sofortigen Existenzschutz bieten.

Basisrente mit BU

Neben der Umsetzung einer Arbeitskraftabsicherung über den Arbeitnehmerstatus und betriebliche Fördermöglichkeiten bietet auch die private Absicherung im Rahmen einer Basisrente Vorteile.

Die Umsetzung der Arbeitskraftabsicherung im Rahmen einer Basisrente wird ebenfalls steuerlich gefördert. Beiträge für Bausteiner

zur Arbeitskraftabsicherung werden steuerlich mit begünstigt, wenn der Beitragsanteil für den Berufsunfähigkeitschutz nicht größer als 49,9 % ist.

Die steuerliche Förderung einer Berufsunfähigkeitsabsicherung kann daher im Rahmen einer Basisrente attraktiver sein. Im Normalfall bestehen jedoch keine Möglichkeiten, den Abschluss durch eine verkürzte Gesundheitsprüfung zu vereinfachen.

Auch hier ist für die Bemessung der BU-Rente die Steuerpflicht im Leistungsfall zu berücksichtigen.

Das Thema Arbeitskraftabsicherung ist weiterhin aktuell. Immer noch besteht ein erheblicher Absicherungsbedarf und -wunsch bei vielen Arbeitnehmern.

Gerade die erweiterten Förderungen des BRSG veranlassen viele Gesellschaften derzeit sich mit dem Thema intensiver auseinanderzusetzen. Die Arbeitskraftabsicherung bleibt ein dynamischer Zukunftsmarkt mit vielen Chancen.

Für Berater und Makler ist es wichtig, mit Ihren Kunden in Kontakt zu bleiben. Vielfach können Neuerungen im Rahmen bereits bestehender Gruppen und Rahmenverträge ergänzend umgesetzt werden. Wird dies jedoch verpasst, besteht die Gefahr, diese Verträge an Wettbewerber zu verlieren.

Informationen zu sich ändernden Rahmenbedingungen und neuen Umsetzungsmöglichkeiten erfolgen regelmäßig im Rahmen der [pma:] ELVIS.one Infothek.]

Für konkrete Rückfragen steht das [pma:] Team LV zur Verfügung.

[pma:] Team Lebensversicherung



Sach-
versicherung

Transport-
versicherung

Haftpflicht-
versicherung

Technische
Versicherung

Garantie-
versicherung



Wir können Zielgruppen. Sie sagen welche.

Versicherungsschutz für:

- stationäre und mobile Maschinen
- Elektronik

www.makler.mannheimer.de



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



30 JAHRE
[pma:] PARTNER
Anneli Brockmann

25 JAHRE
[pma:] PARTNER
Reinhard Siol

25 JAHRE
[pma:] PARTNER
Thomas Seidenkranz

15 JAHRE
[pma:] PARTNER
Deutsche Ärzte Finanz

25 JAHRE
[pma:] PARTNER
P.E.P. GmbH, Barbara und
Norbert Schmitz

15 JAHRE
[pma:] PARTNER
Uta Meßner

15 JAHRE
[pma:] MITARBEITER
Yves Gelhard

[pma:jubilare]

Fondsanlage im Schatten von Mifid II – Die fondsbasierte Vermögensverwaltung als „eierlegende Wollmilchsau“?

MiFID II ist das allgemein gebräuchliche Kürzel für die Überarbeitung der 2007 verabschiedeten Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (2004/39/EG), die gemeinhin als MiFID I (Markets in Financial Instruments Directive) bekannt ist.

[Seit dem 3. Januar dieses Jahres ist sie in Kraft und wird die Anlageberatung in Deutschland nachhaltig verändern. Primäres Ziel der Verordnung ist ein besserer Anlegerschutz vor Falschberatung und Abzocke. Berater dürfen ab sofort nur noch geeignete Produkte verkaufen und müssen sämtliche Kosten detailliert aufschlüsseln. Bestandsprovisionen dürfen Berater in Zukunft nur noch erhalten, wenn sie nachweislich die Servicequalität für die Anleger erhöhen.

Für den Berater bedeutet das noch mehr Aufwand und Arbeit für seitenlange Dokumentationen, Geeignetheitsprüfungen und Protokolle. War die Entlohnung für den Vertrieb von Investmentfonds für den Berater schon in der Vergangenheit nicht wirklich üppig, so stellt sich in Anbetracht des gestiegenen Aufwands für viele Makler jetzt endgültig die Sinnfrage. Zusätzlich hat man das Gefühl, immer mit einem Bein im Gefängnis zu stehen und

führt stundenlange Gespräche mit Kunden, wenn die Anlage nicht die Erwartungen erfüllt. Viele Makler haben sich aus diesem Grund aus der aktiven Vermittlung von Investmentfonds zurückgezogen. Ein Schritt der gut überlegt sein sollte, denn ein nicht bedientes Segment ist immer ein Einfallstor für den Wettbewerb.

Denn die Nachfrage nach Beratung und Anlagemöglichkeiten ist so hoch wie schon lange nicht mehr. Die langanhaltende Nullzinspolitik der Notenbanken lässt immer mehr Kunden nach ertragsreichen Alternativen Ausschau halten und eine neue Generation von Kunden ist dem Kapitalmarkt gegenüber wesentlich offener als noch vor einigen Jahren. Von der Nachfrageseite her ideale Rahmenbedingungen, um sich als Makler vor dem Kunden als kompetenter Ansprechpartner zu profilieren. Gesucht wird eine Produktlösung, die haftungssicher einen stabilen jährlichen Ertrag bei vertretbarem Aufwand ermöglicht.

Mit der [pma:]privat.portfolio Serie bieten wir Ihnen bereits seit mehreren Jahren eine ideale Lösung zur nachhaltigen Kundenberatung an. Mit dem Vermögensverwalter Portfolio Concept wurde eines der ältesten unabhängigen deutschen Häuser Partner der [pma:]. Der bewusst aktive Managementansatz des inhabergeführten Familienunternehmens unterscheidet sich wohltuend von den derzeitigen populären passiven Strategien, die regelmäßig als ideale Lösung feilgeboten werden. Schützen Sie Ihre Kunden vor nur auf den ersten Blick preiswerten Durchschnittsinvestments. Nutzen Sie MiFID II, um eine win-win Situation für sich und das Vermögen Ihrer Kunden herbeizuführen. Das Team Kapitalanlagen freut sich über Ihren Anruf.]

[pma:] Klaus Ummen | Team Kapitalanlagen



Normierte Beratung – Chance oder Risiko?

[Die IDD in Verbindung mit § 1a WVG sieht vor, dass bestmöglich das Interesse des Kunden zu beachten ist.

Daher prüfen Sie selbstkritisch

- Ihren Beratungsprozess.
Erheben, verstehen und decken Sie Kundenbedürfnisse ganzheitlich?
- Ihre Produktauswahl.
Können Sie Ihren Kunden stets geeignete Produkte anbieten, haben Sie gute Marktkenntnisse (insbes. Makler)?
- Ihre Kompetenz.
Haben Sie wesentliche Wissenslücken?
- Ihre Kundenbetreuung.
Haben Sie Standards für eine regelmäßige Überprüfung bestehender Verträge und für die Unterstützung im Schadensfall?

Die allgemeine Handlungsmaxime nach § 1a WVG ist eine Anforderung, die unter Umständen höherrangig ist als die Pflichten gegenüber einem Agenturvertragspartner und gegenüber eigenen finanziellen Interessen, insbesondere auf Provisionsverdienst. Entscheidend ist, stets so zu handeln, dass das Handeln im Nachhinein als im Kundeninteresse gerechtfertigt erscheint. Hilfreich sind Nachweise, insbesondere aussagefähige Beratungsdokumentationen.

Und hier kommt als Norm die geplante DIN Norm 77230 ins Spiel. Jeder von uns kennt Normen. Nehmen wir zum Beispiel das Blatt Papier mit der DIN A Norm. DIN A 4 ist eine feste Größe, die jedem geläufig ist (DIN Norm 476 Papierformat).

WIKIPEDIA sagt als Erklärung für Normen:

Eine DIN-Norm ist ein unter Leitung eines Arbeitsausschusses im DIN Deutsches Institut für Normung erarbeiteter freiwilliger Standard, in dem materielle und immaterielle Gegenstände vereinheitlicht sind. DIN-Normen entstehen auf Anregung und durch die Initiative interessierter Kreise (in der Regel die deutsche Wirtschaft), wobei Übereinstimmung unter allen Beteiligten hergestellt wird.

Auf internationaler Ebene erarbeitete Standards sind zum Beispiel ISO-Normen oder die europäischen Normen EN. DIN-Normen basieren auf den gesicherten Ergebnissen von Wissenschaft, Technik und Erfahrung und dienen der Allgemeinheit. Sie werden im Prozess der Normung erarbeitet.

DIN-Normen sind Empfehlungen und können angewendet werden, allerdings müssen sie nicht benutzt werden. Grundsätzlich handelt es sich um „private Regelwerke mit Empfehlungscharakter“.

Derzeit im Einsatz ist bereits DIN SPEC 77222 (seit 2014) und ist der Vorläufer der geplanten DIN 77230. Hier die Grundzüge was diese Norm beinhaltet:

- DIN SPEC 77222 „Standardisierte Finanzanalyse für den Privathaushalt“
- Kundengerechte Finanzanalyse mit einem klar definierten Prozess
- Gibt Beratern einen klaren Katalog vor wie

Prioritätenliste für die Bereiche:

- Sach- und Vermögensrisiko
- Versorge- und Vermögensplanung
- Ziel dieser Finanzanalyse ist eine messbare, objektive und am individuellen Bedarf ausgerichtete Empfehlung.

Der Vermittler kann nunmehr durchaus entgegenhalten, dass durch eine weitere Regulierung noch mehr administrative Tätigkeiten den Vertrieb hemmen könnten. Hier sei nochmals darauf hingewiesen, dass DIN Normen lediglich eine Empfehlung sind, die Anwendung ist somit freigestellt. Aber dies ist nur die eine Seite der Betrachtung. Der Vermittler sollte die eventuellen positiven Effekte nicht außer Acht lassen.

„Standards sorgen für Sicherheit“

Ziel der dann folgenden DIN 77230 ist:

- DIN Norm 77230 soll für Standardisierung der Finanzberatung sorgen
- Standardisierung vereinheitlicht das Beratungs- und Analyseverfahren
- Grundlage der Finanzberatung nach DIN ist
 - die Erfassung der Einnahme- und Ausgabensituation (Beginn der Analyse)
 - Abfrage der existenziellen Lebensrisiken unter Berücksichtigung der Lebensphasen
 - Haftpflicht und BU
 - Krankentagegeld
 - Hinterbliebenen- und Altersvorsorge
- Ziel: Vereinheitlichung soll Versorgungslücken verhindern.

Hierzu einige Aspekte, über die nachgedacht werden sollte:

- Möglichkeit für eine kundengerechte Finanzanalyse durch klar definierten Prozess
- Spezifikation gibt Berater/Vermittler klaren Katalog vor
- Messbare, objektive und individuelle Empfehlungen
- Haftungsminimierung (Richter orientieren sich gerne an Normen)
- Verbraucherschutz (weniger Angriffe durch klare und nachvollziehbare Prozesse)
- Nachteil für Berater? Hinterfragen Sie sich selbst!
- Lohnt sich der Mehraufwand für die Analyse? Individuelle Sichtweise – Erhöhung der Cross Selling Quote durch ganzheitliche Betrachtung wahrscheinlich.
- Beispiel für erfolgreiche Umsetzung des Vorläufers DIN SPEC 77222: Deutsche Bank hat die Analyse nach Norm auf der Homepage eingebaut. Kunden beantworten eigenständig den Fragenkatalog. Das Ergebnis kann ausgedruckt werden. VPV und Volksbank Emmerich-Rees stellen dem Kunden die Ergebnisse der Analyse zur Verfügung. Es ist davon auszugehen, dass die DIN Norm durchaus auf große Akzeptanz stößt.
- Befürchtung: Kunde geht mit dem Ergebnis zum Mitbewerber. Auch dies ist eine individuelle Betrachtung. Aber besteht diese Befürchtung nicht bereits heute?

Fazit:

Noch ist diese Norm in Bearbeitung. Bisher sind nur grobe Inhalte bekannt, die sich jedoch am Vorgängermodell DIN SPEC 77222 orientieren. Gerade in der heutigen Zeit sind im Vermittlerbetrieb klar definierte Prozesse überlebensnotwendig. Hier gibt die Norm eine klare Handlungsanweisung. Unter diesem Gesichtspunkt sollte diese geplante Normierung als Chance betrachtet und die Umsetzung im eigenen Unternehmen sorgfältig überdacht werden.]

Hilfestellung hierzu bekommen Sie bei der [pma:]!

pb beratung & training

Peter Brandmann (Betriebswirt – VWA)
Datenschutzbeauftragter §4f BDSG
Zertifizierter Sachverständiger (Versicherungsvermittlung)
DGSV

Schnepfenreuther Weg 51 | 90425 Nürnberg
Tel.: 0911 3506118
Mobil: 0172 8182015
info@pb-beratung-training.de
www.pb-beratung-training.de



PROFESSIONFIT®
YOUR LIFE

FÜR IHR NEUES GESCHÄFTS-
FELD MACHEN WIR SIE FIT!
VERANSTALTUNGSTIPP:

SALES ACADEMY
15.03. – 17.03.18
21.06. – 23.06.18

Ihr Weg als Businesspartner

[PROFESSION FIT hat es geschafft, eine Brücke zwischen der modernsten, innovativsten Technologie und den traditionellen – teilweise bewährten – BGF Methoden zu finden. Dadurch werden die Mitarbeiter, egal welchen Alters oder Position und Arbeitsbedingungen, entsprechend ihren individuellen Bedürfnissen angesprochen. Das einzigartige, digitale Multikomponentensystem bietet durch die Verknüpfung der täglich aufeinander aufbauenden Videoclips mit dem BeneFit System zusätzlich einen attraktiven monetären Anreiz für jeden Arbeitnehmer. Diese besondere Kombination sichert die nachhaltige Nutzung des Systems und führt somit zu bahnbrechenden Erfolgen. Das Gesundheitsbewusstsein wird durch die leicht verständlichen und umsetzbaren Impulse Tag für Tag geprägt.

Was bei dem einzelnen Mitarbeiter kurzfristig mit kleinen Umstellungen der Lebensgewohnheiten beginnt, dehnt sich mittelfristig zu einer deutlich spürbaren Gesundheitskultur in den Unternehmen aus und führt letztendlich zu der Reduktion der Krankentage bis zu 20 % innerhalb von 24 Monaten. Die enorme Kosteneinsparung, von der die Unternehmen profitieren, wird vielen Arbeitgebern erst während eines gemeinsamen Beratungsgesprächs deutlich. Wie hoch der zusätzlich wirtschaftliche Vorteil durch die gesteigerte Konzentrationsfähigkeit, Motivation und die Bindung von Fach- und Führungskräften in den Unternehmen ist, lässt sich bislang noch nicht in Zahlen ausdrücken.

Durch die Zusammenarbeit von PROFESSION FIT und [pma:] ergeben sich für [pma:]–Partner neue Möglichkeiten in der Kundengewinnung. Das Besondere an dieser Kooperation: [pma:]–Partner bekommen exklusiv die Möglichkeit, die Kunden- und Firmkontakte zu beraten und zu betreuen, die sich im Rahmen der von PROFESSION FIT betriebenen Plattform und der professionellen Ansprache dieser Kunden ergeben. [pma:]–Partner bekommen so einen erleichterten Zugang zum Firmengeschäft und zur Belegschaft. Und es werden erstklassige Kontakte zu Unternehmen ermöglicht für viele interessante Themen.

Wenn Sie PROFESSION FIT Businesspartner werden wollen und viele Menschen mit einzigartigen Mehrwerten begeistern

möchten, dann unterstützen wir Sie gerne auf Ihrem Erfolgsweg mit PROFESSION FIT vom ersten Kennenlernen, über Ihre Aus- und Weiterbildung hinweg bis hin zu ersten Gesprächen mit Kunden und neuen Businesspartnern.

Kosten

- Sonderpreis von 1.499,- Euro (brutto) für [pma:]–Partner (statt 1.990 Euro)
- Drei Tage Ausbildung mit Top Referenten wie Prof. Dr. Volker Nürnberg, Prof. Dr. Thomas Schwartz, Herr Georg Schmid, Herr Klaus Fink
- Zeitraum: 15. – 17.03.2018 oder 21.06. – 23.06.2018
- Ort: PROFESSION FIT BGF GmbH, Ergolding
- In den vorgenannten Ausbildungskosten sind enthalten: Ausbildungs- und Arbeitsunterlagen, Übernachtungen und Verpflegungen während der SALES ACADEMY.]

ANMELDUNG SALES ACADEMY

Sven Glaser
Leiter Businesspartner Sales Management
Mobil: 0173 8074059
E-Mail: sven.glaser@profession-fit.de

Inhalte der SALES ACADEMY

1. Tag:
Wer ist PROFESSION FIT, Personen, Werte, SV / Steuer, IT / Zugänge, Marketing
- 2.Tag:
BGM in D und A, Telefonleitfaden, Erfolgreich terminieren, Techniken im Telefonat, Aufbau Argumentation, Aufgabenliste



**Alle Teilnehmer
erhalten das Zertifikat
„ZERTIFIZIERTER BGF BERATER“**

3. Tag:

Das 1. Gespräch, Argumentationstechniken, Signale erlernen zum Abschlussverhalten, Aufbau: Projektmanagement, Angebotswesen, Terminbestätigung, Ablage Unterlagen, Anforderung von Testzugang

PROFESSION FIT

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



[pma:] Jahresauftakttagung 2018





Jahresauftakttagung 2018



[pma:] Jahresauftakttagung 2018

[pma:] bedankt sich bei: AAB · Allcura · Allianz · Alte Leipziger · ARAG AXA · Bank zweiplus · Barmenia · Basler · BHW · BGV · Canada Life Condor · Continentale · DEURAG · DSL Bank · ERGO · Europa Gothaer · HALLESCHÉ · Hannoversche · Hanse Merkur · HDI · Hiscox iwoca · Janitos · KRAVAG · LV 1871 · Morgen und Morgen Münchener Verein · NÜRNBERGER · Portfolio Concept · Profession Fit R+V · SIGNAL IDUNA · Startpool · Swiss Life · TK · uniVersa Versicherungskammer Maklermanagement Kranken · VHV Versicherung VOLKSWOHLBUND · WWK · Zurich





Jahresauftakttagung 2018

Canada Life **THE HOME OF INVESTMENT**



Rendite und ein starkes Fundament

Altersvorsorge mit Canada Life

Altersvorsorge braucht renditeorientiertes Investment.

Canada Life punktet hier mit internationaler Kompetenz, Finanzstärke und langjähriger Erfahrung.

[Sorgt man schon frühzeitig für das Alter vor, vertraut man einem Partner langfristig einen Teil des eigenen Vermögens an. Dabei möchten die meisten Sparer ihr Geld in sicheren Händen wissen und gleichzeitig nicht auf die Chance angemessener Renditen verzichten. Denn um effizient für das Alter vorzusorgen, ist es speziell in Zeiten niedriger Zinsen unerlässlich, renditeorientiert

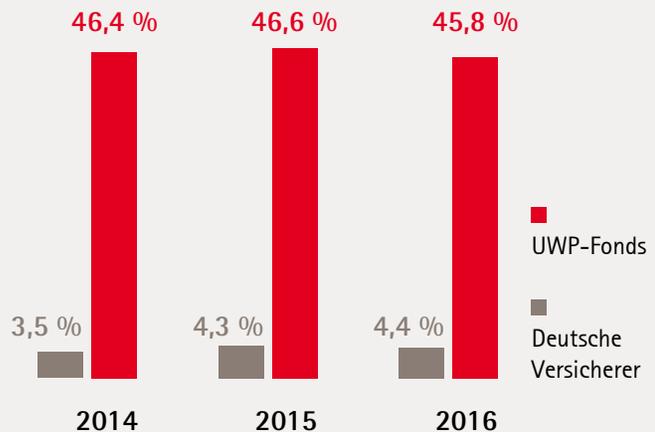
zu investieren. Klassische Anlagekonzepte reichen nicht mehr aus. Langfristige Kapitalanlagen im Rahmen der Altersvorsorge sollten dabei breit gestreut in verschiedene Anlageklassen investieren und auf die Veränderungen an den Kapitalmärkten reagieren können.

Starke Investition in Sachwerte

Canada Life steht als Vorreiter bei endfälligen Garantien seit jeher für eine starke Investition in Sachwerte, insbesondere in Aktien.

Das schlägt sich nicht zuletzt in einer Aktienquote von aktuell circa 50 % in unserem UWP-Fonds nieder. Bei den deutschen Versicherern lag diese in den vergangenen Jahren bei unter 5 %.

Mit seinen endfälligen Garantien verbindet der Fonds dabei auf einzigartige Weise Sicherheit mit Renditechancen – nach wie vor der Wunsch vieler Anleger.

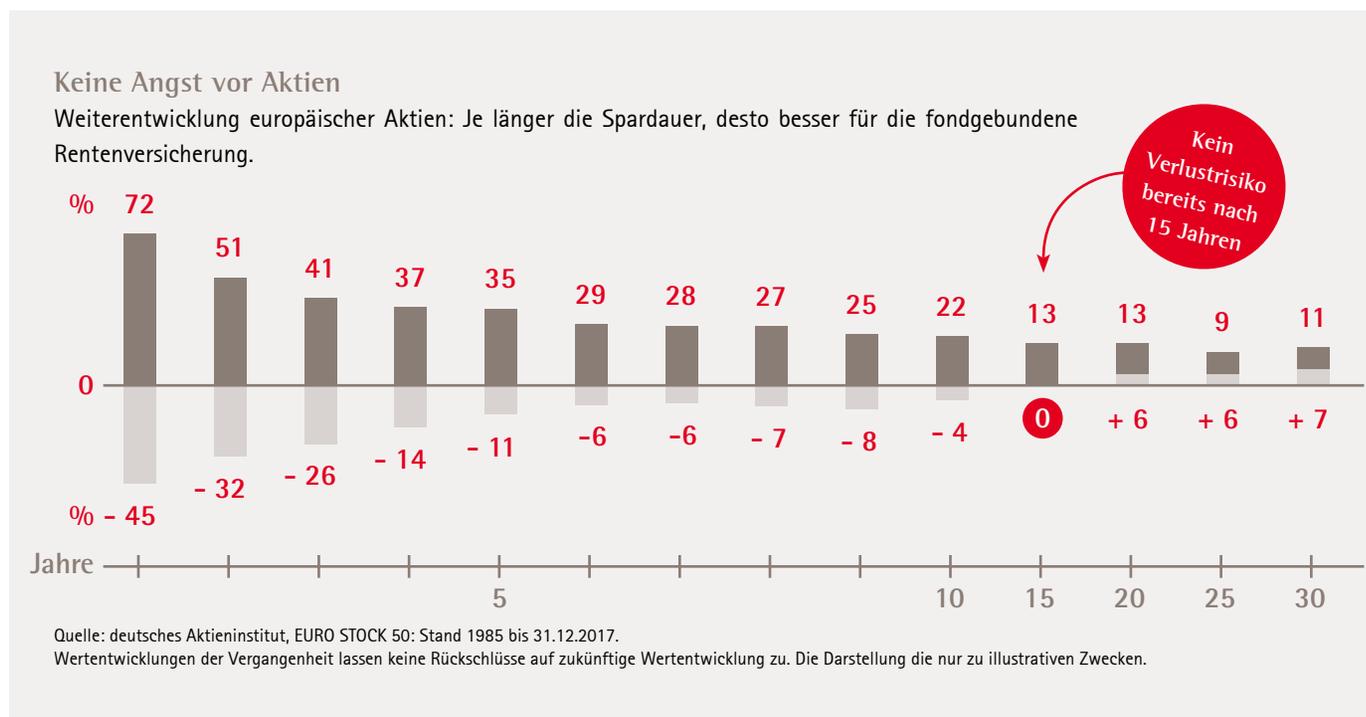


Quelle: GDV, Stand 2017

Viele klassische Lebensversicherer müssen aber auch im Niedrigzinsumfeld hauptsächlich auf festverzinsliche Kapitalanlagen setzen. Canada Life hat als angelsächsischer Versicherer eine wesentlich größere Flexibilität innerhalb der Kapitalanlage, da der Lebensversicherer nicht auf ein konventionelles Sicherungsvermögen zurückgreifen muss. Aktien spielen daher eine wesentliche Rolle in der Investmentstrategie. Mit umfassender Investmentkompetenz unterstützt Canada Life Kunden dabei, eine Vorsorgelösung zu finden, die zu ihren Bedürfnissen und ihrer Lebenssituation passt.

denwunsch individuell miteinander kombinieren: Mit den circa 30 Einzelfonds können sich Kunden ihr Portfolio selbst zusammensetzen. Alternativ übernehmen die Experten von Canada Life die Fondsauswahl. Bei dem Automatischen Portfolio Management (APM) stehen Kunden drei Anlageprofile mit unterschiedlicher Risikoneigung zur Verfügung: sicherheitsorientiert, ausgewogen oder dynamisch.

Als Sicherheitselement kann der Unitised-With-Profits (UWP)-Fonds (ein aktiv gemanagter Mischfonds) zu den Einzelfonds oder



Erfahrung und ausgewählte Investmentpartner

Bei den flexiblen und leistungsstarken Investmentlösungen für die Altersvorsorge profitieren Kunden von mehr als 170 Jahren internationaler Erfahrung der Muttergesellschaft Great-West Lifeco Inc. und deren ausgezeichneter Finanzstärke als einem der größten Lebensversicherungskonzerne weltweit. Great-West Lifeco Inc. verwaltet ein Vermögen von circa 880 Milliarden Euro.

Canada Life verfügt mit Setanta Asset Management, Canada Life Investments und Putnam über drei konzerneigene Fondsgesellschaften. Um alle Anlageschwerpunkte abzudecken, arbeitet der Versicherer zudem mit weiteren renommierten Partnern wie Blackrock und Fidelity zusammen. Ein eigenes Investmentkomitee überprüft die Fondsauswahl regelmäßig.

Individuelle Investmentlösungen

Die Investmentbausteine von Canada Life lassen sich je nach Kun-

dem APM beigemischt werden. Der UWP-Fonds ist auch bis zu 100 % wählbar. Mit seinen endfälligen Garantien verbindet er Sicherheit mit Renditechancen – nach wie vor der Wunsch vieler Anleger. Bei Canada Life ist das kein Widerspruch, sondern Erfolgsmodell: Seit seiner Auflegung im Januar 2004 erzielte der UWP-Fonds 6,1 % Wertentwicklung p.a. (Stand: 31.12.2017) – nach Abzug der Kosten.]

Canada Life

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

A photograph of a silver laptop keyboard with a black stethoscope resting on it. Two crumpled white paper balls are scattered on the keyboard and the surface below. The image is framed in a circular shape.

Die NÜRNBERGER „fairändert“

Profitieren Sie von noch besseren
Bedingungen und neuen Tarifen in
der Biometrie.

Die NÜRNBERGER Versicherung hat die Bedingungen ihres Berufsunfähigkeitsprodukts zum Jahreswechsel nochmals optimiert und zudem neue Tarife auf den Markt gebracht. Das Preisniveau bleibt dabei jedoch erhalten.

[Verbessertes BU-Bedingungswerk

Durch zahlreiche Bedingungsänderungen (Neuerungen, Verbesserungen und Klarstellungen) wurde die BU-Versicherung gleich in 26 Punkten weiterentwickelt. Hier wurde u. a. Hand angelegt: Galt bis Ende 2017 der „mehr als altersentsprechende Kräfteverfall“, um BU-Leistungen zu erhalten, ist jetzt der reine Kräfteverfall versichert. Zudem wird seit 2018 einiges in den Bedingungen klargestellt. Bei den medizinischen Mitwirkungspflichten ist nun vertraglich festgeschrieben, dass der Kunde keine Diäten einhalten oder einen Suchtentzug durchführen muss. Und er braucht dem Versicherer auch nicht mehr melden, wenn sich sein Gesundheitszustand verbessert hat.

Vorübergehende Arbeitsunfähigkeit (AU) und Rollstuhlklausel

Wer arbeitsunfähig ist, erhält im Premium-Tarif nun bereits nach drei Monaten eine AU-Rente, wenn von einem Facharzt bescheinigt wird, dass die AU mindestens sechs Monate bestehen wird. Ist der Kunde auf einen Rollstuhl angewiesen oder verliert sein Hör- oder Sehvermögen, bekommt er aufgrund der sogenannten „Rollstuhlklausel“ die vereinbarte BU-Rente für bis zu 24 Monate, auch wenn noch keine BU festgestellt wurde. Neu ist die Rehabilitationshilfe: Der Kunde wird im Leistungsfall mit max. 1.000 Euro unterstützt.

Endalter gestiegen

Das versicherbare BU-Höchstalter wurde bei vielen Berufen nach oben gesetzt. So können sich beispielsweise Lehrer zukünftig bis 65 Jahre absichern. Zudem können jetzt zahlreiche handwerkliche Berufe bis Endalter 67 abgesichert werden (bisher nur 62).

Verlängerte Nachversicherungsfrist

Wer z. B. heiratet, Familienzuwachs bekommt oder sich scheiden lässt, kann nun innerhalb von 12 Monaten, anstatt wie bisher sechs Monaten, die versicherte BU-Rente erhöhen – ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Dienstunfähigkeit (DU) absichern

Beamte, Beamte auf Widerruf und Beamte auf Probe können jetzt vermittlerfreundlich auch über die NÜRNBERGER Lebensversicherung AG eine wettbewerbsstarke DU-Absicherung abschließen.

Das Besondere: die Flexibilitätsgarantie. Bei einem Wechsel in die Privatwirtschaft besteht der BU-Schutz weiter – ohne erneute Gesundheitsprüfung. Kehrt der Kunde später wieder ins Beamtenverhältnis zurück, greift wieder die DU-Klausel – ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Tritt der Altersruhestand ein, besteht weiterhin BU-Schutz für eine Hinzuverdiensttätigkeit bis zum Ablauf der Versicherungsdauer – ebenfalls ohne Gesundheitsprüfung.

Dread-Disease als Zusatzversicherung

Die Comfort-Variante des NÜRNBERGER ErnstfallSchutzes wird ab sofort auch als Zusatzversicherung angeboten: Es besteht hier unverändert der volle Versicherungsschutz für 50 schwere Erkrankungen. Bei den vier häufigen Erkrankungen Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall und Multiple Sklerose gibt es schon bei einem minderschweren Grad der Erkrankung eine Teilleistung. Der Beitrag ist über die gesamte Laufzeit garantiert. Da der ErnstfallSchutz eine attraktive Ergänzung zu einer BU-Versicherung bildet, kann nun beides in einem Antrag in der Beratung abgedeckt werden.

Größe, Erfahrung und Finanzstärke

Als drittgrößter Biometrieversicherer in Deutschland besitzt die NÜRNBERGER Lebensversicherung AG eine lange Tradition. Invaliditätsversicherungen gehören seit ihrer Gründung im Jahr 1884 zum Angebot. Ab 1966 wird die heute bekannte Berufsunfähigkeitsversicherung angeboten. Die NÜRNBERGER hat mit mehr als einer Million BU-Verträ-

„Die Beitragsstabilität ist auch künftig eine unserer wichtigsten Leitplanken.“



gen einen Marktanteil von über 9 % und zahlt an ihre Kunden jährlich rund 188 Mio. Euro an BU-Rentenleistungen.

Neben Größe und Erfahrung bilden solide Finanzkennzahlen einen wesentlichen Erfolgsfaktor. Im Rating von Fitch wird die NÜRNBERGER Lebensversicherung AG mit A+ (stark) bewertet (Stand 9.2017).

Dazu schloss sie aktuell den Belastungstest des Analysehauses Morgen & Morgen mit der Bestnote „ausgezeichnet“ ab (Stand 12.2017). Beurteilt wurden die finanziellen Sicherheitsmittel.

Weiterhin erhielt die NÜRNBERGER Lebensversicherung im vergangenen Jahr erneut die Bestbewertung FFF (hervorragend) beim BU-Unternehmensrating von Franke & Bornberg – als einziger Versicherer zum 13. Mal in Folge. Die NÜRNBERGER Lebensversicherung AG zählt somit zu den finanzstärksten Lebensversicherungs-Unternehmen in Deutschland.

„Die NÜRNBERGER Lebensversicherung AG zählt somit zu den finanzstärksten Lebensversicherungs-Unternehmen in Deutschland.“

Stabile Beiträge

„Die Stabilität der Beiträge ist einer der wichtigsten Aspekte bei der Auswahl eines Berufsunfähigkeits-Versicherers“, betont Dr. Armin Zitzmann, Vorstandsvorsitzender der NÜRNBERGER. „Deshalb hält die NÜRNBERGER Lebensversicherung AG die Überschussbeteiligung in der BU schon seit mehr als 25 Jahren konstant. Dank unserer Größe, Erfahrung und Finanzstärke werden wir sie für 2018 unverändert belassen. Die Beitragsstabilität ist auch künftig eine unserer wichtigsten Leitplanken.“

Die NÜRNBERGER hat in der Biometrie im Kunden- und Vermittlerinteresse viele „Fairänderungen“ vorgenommen. Aber eins bleibt konstant:

Gerade im Wandel der Zeit bietet die NÜRNBERGER weiterhin ideale Voraussetzungen, um ihren Kunden und Vertriebspartnern auch in Zukunft Stabilität gewährleisten zu können.]

NÜRNBERGER Lebensversicherung AG

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



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



Die Erfolgsstory des EAGLE-STAR-KRANKHEITS-SCHUTZBRIEFS wird fortgesetzt

Die Eagle Star RisikoLeben feierte seit ihrer Einführung vor mehr als 10 Jahren große Erfolge. Seit 2006 konnten bereits mehr als 80.000 Policen an zufriedene Kunden vermittelt werden und das Produktportfolio wuchs stetig an. Der Serious-Illness-Absicherung Eagle-Star-Krankheits-Schutzbrief überzeugt mit seinem Leistungsumfang und ebenfalls garantierten Beiträgen für die gesamte Vertragslaufzeit. Dieser Lösung schenken mittlerweile mehr als 10.000 Kunden ihr Vertrauen.

[Eine Erfolgsgeschichte, die sich fortsetzt: Zurich hält den Eagle-Star-Krankheits-Schutzbrief durch regelmäßige Produktmodifikationen immer auf dem neuesten Stand. Mit dem Krankheits-Schutzbrief und dem Erweiterten Krankheits-Schutzbrief, steht dem Kunden das Produkt in zwei Varianten zur Verfügung und wurde im Jahr 2017 nochmals verbessert.

Ein weiteres Highlight, was für sich spricht, ist die aktuelle Auszeichnung beim Wettbewerb „Goldener Bulle“. Hierbei wurde das aktualisierte Produkt Serious Illness – Eagle-Star-Krankheits-Schutzbrief in der Kategorie „Schutzprodukt des Jahres 2018“ mit dem zweiten Platz ausgezeichnet.

Eagle-Star überzeugt mit neuem Leistungsumfang
Die Erhöhung der pauschalen Teilleistung bei Erkrankungen geringeren Schweregrades von 15.000 Euro auf 25.000 Euro, sowie die Erhöhung der kostenlosen Kindermitversicherungssumme auf bis zu 35.000 Euro machen das Produkt am Markt

noch interessanter. Mit dem Relaunch in 2017 wurde zudem der pauschale Ausschluss gefährlicher Hobbies und Freizeitbeschäftigungen in den Allgemeinen Versicherungsbedingungen entfernt und das Produkt im Todesfall um einen vorläufigen Versicherungsschutz erweitert. Die auf dem Markt einzigartige Prämiengarantie ist für den Kunden erhalten geblieben – und das für die gesamte Laufzeit des Vertrages.]

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
www.mach-plus-mit-protection.de

ZURICH Versicherung

Karlheinz Gierz
Zurich Gruppe Deutschland
Mobil: 0172 6558107
karlheinz.gierz@zurich.com
www.zurich-leben.de

KOMMT DAS UNTERNEHMEN IHRES KUNDEN AUCH OHNE DEN BESTEN ZURECHT?

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

**MEHR INFOS UNTER:
www.mach-plus-mit-protection.de**



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


ZURICH®



1 [Die neue **ERGO Rente Index** ist erste Wahl für sicherheitsorientierte Kunden. Die Beiträge fließen in das Sicherungsvermögen der ERGO Vorsorge Lebensversicherung. Dabei gilt zum vereinbarten Rentenbeginn eine 100-prozentige Beitragsgarantie für alle planmäßig eingezahlten Beiträge. Darüber hinaus besteht jedes Jahr die Wahlmöglichkeit, ob das Vertragsguthaben von der Wertentwicklung des Munich Re World Wide Trend Index profitieren soll – oder von der ganz normalen Überschussbeteiligung.

Der Index wird von den Anlageexperten der Munich Re gemanagt. Er berücksichtigt anhand eines Trendfolge-Modells die weltweit wichtigsten Anlageklassen, beispielsweise Aktien, Zinsanlagen, Immobilien und Rohstoffe. Damit bietet er gute Renditechancen – mit der Zielsetzung einer stabilen Wertentwicklung. Der Kunde profitiert mit einer einfach nachvollziehbaren Beteiligungsquote von der Indexentwicklung. Mit ERGO Rente Index lassen sich so die Chancen an den weltweiten Finanzmärkten nutzen, ohne das bereits angesparte Geld zu riskieren. Ein einmal erreichtes Vertragsguthaben kann nicht mehr sinken.

2 Als zweite Neuheit steht ab sofort die **ERGO Betriebs-Rente** Index für die Direkt- und Rückdeckungsversicherung (Direktzusage, Unterstützungskasse) in der betrieblichen Altersversorgung zur Verfügung. Damit können auch komplexe Versorgungswerke eingerichtet werden, die den Versorgungsbedarf unterschiedlicher Mitarbeitergruppen abdecken. Sowohl für die Einzelversicherung wie auch als Gruppenversicherung für ganze Belegschaften steht so eine passende Produktlösung bereit. Auch die schon bereits bekannte Systematik der Beratungsstufen wurde für die neue indexgebundene Rentenversicherung übernommen. Das Produkt bietet alle Flexibilität, die nach dem Betriebsrentengesetz zulässig ist. Ein besonderes Plus: Durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz wurde der steuerlich geförderte Dotierungsrahmen für die §3 Nr.63 EStG Förderung verdoppelt. Das macht das Produkt für Arbeitgeber und Arbeitnehmer doppelt attraktiv.

Altersvorsorge neu gedacht

Mit einem innovativen Produktkonzept bietet ERGO am Markt bisher nicht gekannte Flexibilität in der Altersvorsorge. „Sicherheit oder Renditechancen nutzen?“ – das ist eine Frage, die sich viele Menschen jederzeit stellen können. ERGO hat darauf die Antwort, denn die einzigartige Produktlösung ist dauerhaft flexibel. Und auch für Kunden, die auf eine 100-prozentige Beitragsgarantie Wert legen, ist ERGO wieder am Start.

3

Aller guten Dinge sind drei: Die **ERGO Rente Balance** ist eine am Markt einzigartige Kombination aus renditestarker Anlage in Investmentfonds und dem sicheren Hafen einer Indexpolice. Sie richtet sich gezielt an Kunden, die neben Sicherheit auch auf höhere Renditechancen und hohe Anlageflexibilität setzen. Sie können in unser mehrfach ausgezeichnetes Investmentfonds-Portfolio namhafter Fondsgesellschaften anlegen, darunter auch in die erfolgreichen ERGO Vermögensmanagementfonds. Anders als bei herkömmlichen Fondspolices bleiben Kunden jedoch sehr flexibel: Wollen sie ihre Gewinne sichern, können sie ihr Geld jederzeit monatlich gebührenfrei in das klassische Sicherungsvermögen umschichten und auch am Munich Re Worldwide Trend Index partizipieren. Mit der Index-Plus-Funktionalität sogar mit einer stark erhöhten Beteiligungsquote. Der Weg von Fonds zum Sicherungsvermögen ist jedoch keine Einbahnstraße: Kunden, die

ihre Renditechancen später wieder erhöhen wollen, beispielsweise aufgrund einer Trendwende an den Aktienmärkten, können ihr Kapital aus dem Sicherungsvermögen monatlich erneut gebührenfrei in Fonds umschichten. Dieser Wechsel zwischen Sicherungsvermögen und Fonds ist nicht nur mit dem kompletten Vertragsguthaben möglich, sondern jeweils auch mit Teilbeträgen, monatlich, kostenlos, in beide Richtungen. Mit dieser Flexibilität ist die ERGO Rente Balance einzigartig am Markt!

Werthaltige Rentenphase

Wie auch immer sich der Kunde entscheidet, in der Rentenphase setzen alle Produkte auf eine dauerhaft solide Rente. Damit diese heute schon planbar ist, wird ein werthaltiges und unkompliziertes Rentenfaktorkonzept verwendet. Die ERGO arbeitet dabei – anders als viele andere Anbieter – mit Sterbetafeln und Kosten, die bereits zum Abschluss der Rentenversicherung festgeschrieben werden. Das gibt Planungssicherheit. Der aktuell mit 0,9 % niedrige Garantiezins wird hingegen nicht festgeschrieben. Stattdessen wird zu Rentenbeginn der aktuelle Neugeschäftszins für die Berechnung der Garantierente zugrunde gelegt. Wenn der Garantiezins wieder steigt, profitiert der Kunde somit dauerhaft. Ebenso profitiert er davon, dass bei ERGO der Rentenfaktor für das gesamte Vertragsguthaben gilt, unabhängig davon, ob es aus Garantieleistungen, Überschüssen oder der Rendite von Investmentfonds resultiert.

„Wir geben wieder richtig Gas“

Mit den drei zusätzlichen neuen Produkten, die das bestehende Produktsortiment optimal erweitern, startet die ERGO zum neuen Jahr 2018 eine Produktoffensive, die es in sich hat und auf alle Kundenwünsche eine Antwort bietet: besonders werthaltig, auf Wunsch maximal flexibel und zugleich jederzeit sicher – mit dem neuen Trio passt das bestens zusammen.

Kein Wunder, dass Dr. Michael Fauser, Vorstandsmitglied der ERGO Deutschland und für Lebensversicherungen Inland zuständig, selbstbewusst ins neue Jahr blickt: „Wir geben in Leben wieder richtig Gas!“]



ERGO Group AG

Hans Jörg Metzke (Maklerbetreuer Direktionsbevollmächtigter Regionaldirektion Makler Köln Gesundheit)
Scheidtweilerstr. 4 | 50933 Köln
Tel.: 0221 924029153
Mobil: 0172 2955587
Hans.Joerg.Metze@ergo.de
www.ergo.de

Delta Direkt: Flexible Risikolebensversicherung mit sieben Zusatzbausteinen

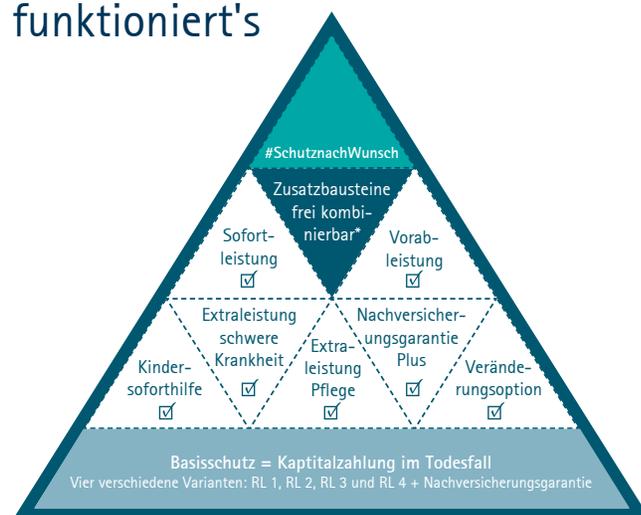


Die Delta Direkt hat ihre Risikolebensversicherung überarbeitet. Das Ergebnis: ein ausgesprochen flexibles Produkt, das der Vermittler mit seinem Kunden ganz nach Bedarf selbst zusammenstellen kann. Wie das konkret aussieht und welche Features der neuen Risikolösung in der Kundenberatung besonders interessant sind, erklärt Thomas Cockburn von der LV 1871 Unternehmensgruppe, zu der die Delta Direkt gehört.

[Herr Cockburn, Stichwort Customizing – wie funktioniert das bei einer Risikolebensversicherung?

Das Prinzip kennen wir ja aus anderen Bereichen. Müsli zum Beispiel: Erst wählt der Kunde den Basismix wie Bircher, Dinkel oder Crunchy. Dazu sucht er sich Extras aus wie Mango, Nüsse, Chiasamen. So funktioniert das im Prinzip auch bei der Delta Direkt. Statt Müsliarten wählt der Kunde bei uns zwischen vier Basisarifen: klassischer Hinterbliebenenschutz mit konstanter Leistung, gegenseitige Absicherung für Ehe-, Lebens- oder Geschäftspartner, linear fallende Kreditabsicherung oder annuitätisch fallender Darlehensschutz, der sich perfekt an den Tilgungsverlauf des Darlehens anpasst. Statt Mango oder Chia wählt der Kunde aus bis zu sieben Zusatzbausteinen. Von der Kinder-Soforthilfe über die Vorableistung bis hin zur Nachversicherungsgarantie Plus – ein Höchstmaß an Flexibilität. ▶

Schutz nach Wunsch – so funktioniert's



* Alle Zusatzbausteine können zu Beginn oder nachträglich innerhalb der ersten fünf Versicherungsjahre ohne Risikoprüfung eingeschlossen werden

So passt sich die Nachversicherungsgarantie Plus dem Leben an

Eine 30 Jahre alte Grundschullehrerin heiratet und schließt eine Delta Direkt Risikolebensversicherung mit einer Versicherungssumme von 100.000 Euro ab.

Nachversicherungsgarantie Plus	Alter	Maximale Erhöhung	Neue Versicherungssumme
Ereignisunabhängige Nachversicherung	33	25.000 Euro	125.000 Euro
Immobilienwerb	35	50.000 Euro	175.000 Euro
Ereignisunabhängige Nachversicherung	38	25.000 Euro	200.000 Euro
Geburt des kleinen Louis	40	50.000 Euro	250.000 Euro
Aufnahme eines Kredits zur Renovierung	42	50.000 Euro	300.000 Euro

Von 100.000 Euro auf 300.000 Euro. Ohne erneute Risikoprüfung.

► Was ist denn das Plus bei der Nachversicherungsgarantie?

Dieses Plus ist sehr vielfältig. Schon im Basisschutz bietet die Delta Direkt eine Nachversicherungsgarantie bei fünf definierten Lebensereignissen. So kann der Kunde seine versicherte Leistung zum Beispiel bei Heirat oder der Geburt eines Kindes um 25.000 Euro erhöhen – ohne erneute Risikoprüfung. Die Nachversicherungsgarantie Plus besteht aus drei Komponenten: ereignisabhängige Nachversicherung, ereignisunabhängige Nachversicherung und temporäre Erhöhung.

Bei der ereignisabhängigen Nachversicherungsgarantie kann der Kunde seine Versicherungssumme um bis zu 50.000 Euro je Ereignis erhöhen. Diese Möglichkeit besteht nicht nur bei Eintritt der fünf Ereignisse aus dem Basisschutz, sondern auch in zehn

weiteren Lebenssituationen wie zum Beispiel beim Abschluss eines Hochschulstudiums. Insgesamt kann der Kunde seine Versicherungssumme durch ereignisabhängige Nachversicherungen

„Insgesamt kann der Kunde seine Versicherungssumme durch ereignisabhängige Nachversicherungen maximal verdreifachen.“

maximal verdreifachen. Zusätzlich hat der Kunde bei der Nachversicherungsgarantie Plus die Möglichkeit, seine Versicherungssumme um bis zu 25.000 Euro zu erhöhen, auch ohne dass ein

Ereignis vorliegt. Das ist die ereignisunabhängige Nachversicherungsgarantie. Diese Option kann er alle drei Jahre bis zu einem Alter von 50 Jahren ausüben. Der Kunde kann die ereignisunabhängige Nachversicherungsgarantie nicht mehr in Anspruch nehmen, wenn er seine Versicherungssumme durch Nachversicherungen bereits verdoppelt hat beziehungsweise wenn die ereignisunabhängige Nachversicherung zu einer Verdopplung führen würde. Die Todesfallleistung aus allen Verträgen bei der Delta Direkt darf 400.000 Euro nicht übersteigen. Außerdem: Bei Eintritt eines Nachversicherungsereignisses erhöhen wir die Versicherungssumme automatisch für sechs Monate um 50.000 Euro – bis zu den genannten Obergrenzen. Das ist dann eine temporäre Erhöhung.

Können Sie uns die Flexibilität noch mal an einem Beispiel erläutern?

Nehmen wir eine Lehrerin: Nach ihrer Hochzeit mit 30 schließt sie eine Delta Direkt Risikolebensversicherung ab – mit einer Versicherungssumme von 100.000 Euro. Drei Jahre später versichert sie ereignisunabhängig die Höchstsumme von 25.000 Euro nach.

„Die vereinfachte Risikoprüfung bieten wir bei der Delta Direkt für knapp 90 % unserer Berufe an.“

Zum Hauskauf mit 35 stockt sie mit einer ereignisabhängigen Nachversicherung von 50.000 Euro auf. Nach drei Jahren erhöht sie nochmals ereignisunabhängig um 25.000 Euro. Im Abstand von je zwei Jahren versichert sie zur Geburt ihres Sohnes und zur Absicherung eines Renovierungskredits erneut um je 50.000 Euro nach. Damit ist sie bei 300.000 Euro – einer Verdreifachung der Versicherungssumme.

Sieben Zusatzbausteine – wie weiß man, welcher Baustein sich für welchen Kunden eignet?

Für wichtige Zielgruppen wie Familien, Unternehmer und Immobilienkunden haben wir Pakete geschnürt. Darin sind die jeweils relevanten Bausteine bereits fertig gebündelt. Die Pakete sind in unserer Tarifsoftware ganz einfach auswählbar: Die für die jeweilige Zielgruppe und deren Lebenssituation passendsten Bausteine sind als Vorschläge voreingestellt, weitere Empfehlungen kann man hinzuwählen. Dabei lassen sich einzelne Bausteine ergänzen oder abwählen je nach Bedarf des Kunden. In der flexiblen Auswahl stehen alle Zusatzbausteine zur freien Wahl. Im Menüpunkt „Meine Auswahl“ kann der Vermittler sein eigenes Kundenpaket zusammenstellen und abspeichern.

Mancher Vermittler scheut sich vor Versicherungslösungen mit Risikoprüfung wegen heikler Gesundheitsfragen. Wie unterstützen Sie hier?

Bei der neuen Delta Direkt haben wir gezielt für junge, gesunde Antragsteller nachgelegt: Die vereinfachte Risikoprüfung bieten wir bei der Delta Direkt für knapp 90 % unserer Berufe an. Gerade diese Zielgruppen profitieren mit günstigen Prämien auch stark von der neuen Differenzierung nach Berufen. Das verschlankt die Prozesse enorm: Der Vermittler muss nur den aktuell ausgeübten Beruf eingeben, umständliche Eingaben und Nachweise zur Ausbildung fallen weg. Das vereinfacht das Kundengespräch und den Verkauf des Produkts erheblich.]

Die Zusatzbausteine der Delta Direkt auf einen Blick

- Nachversicherungsgarantie Plus: ereignisabhängige, ereignisunabhängige und temporäre Erhöhung
- Vorableistung: Auszahlung der vereinbarten Versicherungssumme bei ärztlich prognostizierter Lebenserwartung von weniger als einem Jahr
- Sofortleistung: 10 % der Versicherungssumme, maximal 10.000 Euro werden sofort ausgezahlt
- Verlängerungsoption um bis zu 15 Jahre – ohne erneute Risikoprüfung
- Extraleistung Pflege in Höhe von 10 % der Versicherungssumme, maximal 10.000 Euro bei Pflegebedürftigkeit
- Extraleistung schwere Krankheit: einmalig 10 % der Versicherungssumme bei Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall on top
- Kinder-Soforthilfe: zusätzliche finanzielle Unterstützung bei Erkrankung eines kindergeldberechtigten Kindes zum Beispiel an Krebs

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



Gothaer SBU Plus – familienfreundlicher Vollschutz mit Bestnoten

Die Gothaer bietet mit ihrer neuen Berufsunfähigkeitsversicherung SBU Plus eine intelligente Lösung zu fairen Preisen, die den Erfordernissen des Marktes perfekt angepasst ist. Neben einfacher Struktur glänzt sie besonders durch Leistungsmerkmale, die speziell auf Familien zugeschnitten sind.

[Familienfreundlichkeit im Mittelpunkt

Die Familie boomt – entgegen früheren Vorhersagen meldet das statistische Bundesamt einen leichten Geburtenanstieg sowie einen Neugeborenen-Höchststand. Auch die wachsende Erwerbstätigkeit von Frauen mit Kleinkindern unterstreicht die bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Daraus lässt sich ein steigender Bedarf an Absicherung von Familien ableiten.

Die Gothaer ist für die Zukunft gerüstet und geht mit der SBU Plus besonders auf Bedürfnisse von Familien ein. Sicherheit im Leistungsfall steht im Vordergrund.

Eine Starter-Option ermöglicht den preiswerten Einstieg in die Berufsunfähigkeitsversicherung und ist vor allem für junge Familien attraktiv, die ihr Geld lieber in den Aufbau einer stabilen Lebenssituation investieren. Zusätzlich bietet die Gothaer Familien bis zu 10% Beitragsnachlass (Familienbonus). All das ist im Markt nicht selbstverständlich.

Große individuelle Flexibilität

SBU Plus passt sich dem Familienleben an. Bei bestimmten Anlässen, wie einer Kreditaufnahme zur Eigenheimfinanzierung, kann man den Schutz ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöhen. Wenn es die persönliche finanzielle Situation einmal erfordern sollte, kann man den Berufsunfähigkeitsschutz vorübergehend

ruhend stellen und Beiträge aussetzen. Bei Vertragsabschluss kann der Kunde entscheiden, ob er eine automatische jährliche Beitrags- und Leistungsanpassung wünscht und damit auf der absolut sicheren Seite steht.

Weitere Highlights: Einfache Abwicklung, Top Ratings und faire Preise

Mit dem Verzicht auf abstrakte Verweisung und einem sechsmonatigen Prognosezeitraum der Berufsunfähigkeit bietet die Gothaer eine unkomplizierte Abwicklung im Leistungsfall. Leistung und Qualität des BU-Schutzes der Gothaer SBU Plus wird durch fünf Sterne von der Ratingagentur Morgen und Morgen zertifiziert. Auch „Das Scoring“ nahm die Produktdetails unter die Lupe und zeichnete die SBU Plus als Tarif des Monats Oktober 2017 aus. Die neue SBU-Plus zeichnet sich vor allem durch absolut faire und konkurrenzfähige Preise aus.]

Gothaer Lebensversicherung AG

Thomas Ramscheid (Key Account Manager Personen)
Gothaer Allee 1 | 50969 Köln
Tel.: 0177 2467564
thomas_ramscheid@gothaer.de
www.gothaer.de



Zeigen Sie Ihr schönstes Lächeln!

Auch als gesetzlich Versicherter von einer Top-Versorgung profitieren!

Professionelle Zahnpflege und hochwertiger Zahnersatz werden immer mehr zur Privatsache. Unsere Zahnzusatztarife schützen Sie vor hohen Eigenbeteiligungen bei Zahnersatz.

**OHNE
Gesundheits-
prüfung**

uni-dent|Privat

- Sichert den Status eines Privatpatienten beim Zahnarzt
- Bis zu 90 % Erstattung für Inlays, Kronen, Implantate, ...
- Keine Eigenbeteiligung bei einfacher und funktionaler Regelversorgung – zusammen mit Ihrer Kasse übernehmen wir 100 % der entstehenden Kosten.
- Erstattung von 80 % für Zahn- und Kieferregulierung, bis zu 600 EUR je Kiefer bei Kindern bis zum 18. Lebensjahr – auch wenn die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) nicht zahlt.

Beitrag pro Monat

31-jährige/r:	18,23 EUR
41-jährige/r:	24,72 EUR
51-jährige/r:	30,82 EUR



Leistungsstarke Alternative zur BU: Neue Erwerbsunfähigkeitsversicherung von AXA

Der Verlust der Arbeitskraft ist ein existenzielles Risiko, da die gesetzlichen Leistungen zur Absicherung des Lebensstandards im Ernstfall meist nicht ausreichen. Eine gesetzliche Erwerbsminderungsrente bietet hier nur eine Grundsicherung. In 2016 betrug die durchschnittliche Rentenhöhe einer Erwerbsminderungsrente 756 Euro*.



[Der Königsweg für eine hinreichende Vorsorge ist die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU). Doch dieser Weg ist manchen Interessenten durch Vorerkrankungen, nicht versicherbare Berufsgruppen oder mangelnde finanzielle Möglichkeiten versperrt. Für diese Kunden bietet AXA ab sofort eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung (EU) als preisgünstigere Alternative im Rahmen einer privaten und betrieblichen Vorsorge an. Eine Leistung erfolgt in der EU immer dann, wenn der Versicherte erwerbsunfähig wird, er also nicht mehr in der Lage ist, drei Stunden täglich einer Erwerbstätigkeit nachzugehen. Für solche Fälle bietet die EU von AXA bis zum 67. Lebensjahr einen weltweiten Versicherungsschutz – zu günstigen Konditionen. Vor allem für Erwerbstätige mit hohem Berufsrisiko sind die Beiträge wesentlich günstiger als in der BU. Hierbei ergibt sich ein Einsparpotenzial von bis zu 75 %.

Die neue EU entlehnt viele Leistungsmerkmale aus der BU: Bereits ab einem Prognosezeitraum von voraussichtlich sechs Monaten Erwerbsunfähigkeit leistet die Police – auch bei Pflegebedürftigkeit und Demenz. Versicherte haben auch bei verspäteter Meldung Anspruch auf rückwirkende Leistung. Zudem verzichtet AXA auf das Kündigungs- bzw. Anpassungsrecht bei unverschuldeter vorvertraglicher Anzeigepflichtverletzung. Damit gibt AXA den Kunden eine zusätzliche Sicherheit, im EU-Fall abgesichert zu sein. Bei den anlassgebundenen Erhöhungsoptionen (gilt nicht in der bAV) steht der Tarif einer BU in nichts nach. Darüber hinaus kann der Kunde gegen Mehrbeitrag eine dynamische Rentensteigerung für den Leistungsfall vereinbaren.

Besondere Flexibilität gewährt AXA ihren Kunden durch eine Umtauschoption: EU-Versicherte haben die Möglichkeit, innerhalb der ersten fünf Vertragsjahre und bis zum 35. Lebensjahr in die BU zu wechseln. Bedingung hierfür ist, dass bei Vertragsabschluss

*Quelle: Rentenversicherung in Zahlen 2017; Durchschnitt aller zugewandenen Erwerbsminderungsrenten in 2016 alte BLA



EU ABSICHERUNG

Erwerbsunfähigkeitsversicherung von AXA

Die Grundabsicherung, die sich jeder leisten kann.

Beitragsvorteile gegenüber einer Berufsunfähigkeitsabsicherung (BU) bis zu ca. 75%!

Beispiel Dachdeckermeister (ledig, Berufsgruppe 3-)

- Bruttogehalt mtl. 3.000 Euro
- EU-Rente mtl. 1.000 Euro, Finanzierung über Entgeltumwandlung (Direktversicherung)

**Vorteil:
rund 73 %**

Aufwand EU-Absicherung:

- Brutto mtl. 46 Euro
- Netto ca. mtl. 23 Euro

Aufwand BU-Absicherung:

- Brutto mtl. 173 Euro
- Netto ca. mtl. 87 Euro

keine gesundheitlichen Einschränkungen bestanden, der ausgeübte Beruf noch immer in der BU versicherbar und noch keine Erwerbsunfähigkeit eingetreten ist. Eine erneute Gesundheitsprüfung verlangt AXA nicht – als bislang einziger Versicherer beim Wechsel von der EU in die BU. Das renommierte Analysehaus Franke und Bornberg hat in diesem Zusammenhang das Bedingungsmerkmal mit der Höchstbewertung „FFF“ ausgezeichnet. Vor dem Hintergrund der arbeitsrechtlichen Versorgungszusage wird die Umtauschoption in der bAV nicht angeboten.



Passgenauer Schutz auch im bAV-Geschäft

Die EU wird neben der privaten Vorsorge auch im Rahmen der bAV angeboten. Insbesondere in Betrieben mit bunt gemischten Berufen, die unterschiedliche Risiken aufweisen, bietet eine EU im Paketangebot mit einer BU über Kollektivvertrag den passgenauen und bezahlbaren Schutz den Arbeitgeber für ihre Arbeitnehmer suchen. Zudem erfolgt der Abschluss gegen eine vereinfachte Gesundheitsprüfung. So findet jeder Mitarbeiter die für ihn ge-

eignete Lösung. Darüber hinaus bietet AXA im Kollektivgeschäft der EU, ebenso wie in der BU, einen beitragsfreien Versicherungsschutz von bis zu vier Monaten bei Wegfall der Lohnfortzahlung im Krankheitsfall. In Verbindung mit der Entgeltfortzahlung des Arbeitgebers (sechs Wochen) wird damit der Schutz für bis zu 6 Monate sichergestellt.

Für das Produktangebot der EU im Rahmen der bAV kommen die Durchführungswege Direktversicherung, sowie die Rückdeckung von Pensionszusagen infrage (selbstständige und Zusatzversicherung). In der Unterstützungskasse wird die EU als Zusatzversicherung angeboten.]

AXA Konzern AG

Hendrik Flues (Regionalmanager KV/LV)

Makler- und Partnervertrieb

Mobil: 01520 9372349

Hendrik.Flues@axa.de

www.axa-makler.de



[pma:] Jahresauftakttagung 2018

35 Jahre [pma:] steht nicht nur für eine erfolgreiche Firmengeschichte als Finanz- und Versicherungsmakler. 35 Jahre [pma:] steht ganz besonders für langjährige und vertrauensvolle Partnerschaften, die das Unternehmen geprägt und voran gebracht haben. Im Namen der [pma:] danken wir allen Weggefährten der letzten 35 Jahre: unseren Kooperations- und Geschäftspartnern sowie -freunden. Und natürlich allen Mitarbeitern. Ohne die richtigen Personen an seiner Seite wird kein Unternehmen dauerhaft bestehen können.

Daher hatten wir einen guten Grund zu feiern. Die Abendveranstaltung im LUX Barkultur und Grillkunst war ein ausgelassener und fröhlicher Ausklang der Jahresauftakttagung.





Jahresauftakttagung 2018

Jeder kennt es, jeder kann es und (fast) jeder hat es schon einmal gespielt – die Rede ist von Tischfußball bzw. Kickern. Mittlerweile gibt es exklusive Design-Kicker made in Germany. [partner:] hat mit Hanjörg Pfettscher gesprochen, einem der drei Inhaber vom Leipziger Hersteller maxhap.

Hanjörg Pfettscher, max hap (einer von drei Inhabern bzw. geschäftsführenden Gesellschaftern)

SPIELEN | MIETEN | KAUFEN

[Tischfußballgeräte oder kurz Kicker gibt es seit fast 100 Jahren. Wie sind Sie auf die Idee gekommen, eigene zu bauen?]

Auf einer Geburtstagsparty 2004 – zu später Stunde. Das Gespräch kam aufs Kickern und es entstand eine Vision von einem Kicker der unseren Ansprüchen gerecht werden würde. Er sollte sehr gut spielbar sein und natürlich gut aussehen. Und wir wollten im Freien spielen – mit Regen oder Schnee sollte er also auch zurechtkommen. Wir haben die Vision dann in unserer Werkstatt in die Tat umgesetzt, mit Material das wir gerade da hatten. Und

dann hat es uns gepackt, wir haben über die Jahre immer wieder umgebaut, getestet – oft auf dem Fusion-Festival unter härtesten Bedingungen – dann weiter verfeinert, wieder getestet usw. Im Grunde hat das nie aufgehört, es gibt immer wieder neue Ideen, die Entwicklung geht immer weiter.

Im Zeitalter von PS4 und xbox noch gefragt?

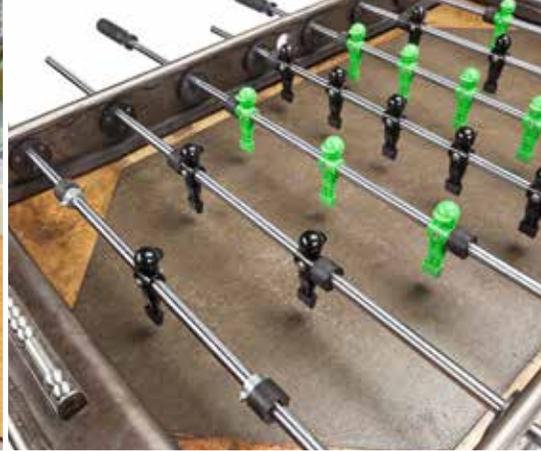
Ja, klar. Das ist was völlig anderes. Mit der Konsole oder am Rechner spielt man in der Regel alleine oder bezieht Mitspieler online ein. Man muss das Haus nicht verlassen, hat dabei keinen wirklichen Kontakt zu seiner Umwelt. Wenn man zu viel zockt, besteht die Gefahr, sich sozial zu isolieren. Zum analogen Kickern braucht man mindestens einen Mitspieler. Kickern bringt Menschen zusammen. Sie lachen gemeinsam, tauschen sich auch über andere Themen aus, vielleicht entsteht eine kontrovers geführte Diskussion oder Sie fallen sich nach einem gelungenen Spielzug in die Arme. Da passiert zwischenmenschlich viel mehr. Das ist was anderes als alleine vor dem Bildschirm zu sitzen. Für uns geht es beim Kickern nicht nur um das Spiel.

Für wen ist ein maxhap-Kicker geeignet?

Für alle, die über die Tischkante schauen können – da gibt es sonst keine Einschränkung. Aufgrund seiner soliden Bauweise und seiner Ausstrahlungskraft empfehlen sich max hap-Kicker natürlich insbesondere für Bereiche in denen ein repräsentativer Kicker gefragt ist oder eine hohe Spiel-Belastung anliegt: Gastronomie, Clubs, Mitarbeiterbereiche in Unternehmen. Oder unsere Flüsterkicker-Modelle Plagwitz 30 db und dune 30 db



„Zum analogen Kickern braucht man mindestens einen Mitspieler. Kickern bringt Menschen zusammen.“



für den Einsatz in Räumen in denen es darauf ankommt, geräuscharm spielen zu können.

Nennen Sie mir drei gute Gründe, warum jemand einen maxhap besitzen sollte?

Ich könnte Ihnen jetzt was von Design, wählbaren Features, Langlebigkeit, Spielqualität, Individualisierungsmöglichkeiten oder Exklusivität erzählen. Will ich aber nicht. Man muss einen max hap-Kicker anfassen, um ihn zu verstehen. Ihre Hände können Ihnen diese Frage besser beantworten als ich.

Was unterscheidet Ihre Kicker von anderen?

Unsere Herangehensweise. Für uns ist es wichtig, dass wir als Team beim Entwickeln und Bauen des Kickers Spaß haben und das Ergebnis unseren eigenen Ansprüchen gerecht wird. Die dadurch begünstigten Resultate sind die Qualität unserer Kicker, die Lösungen, die wir für Individualisierungen entwickeln oder die verspielten Details, die max hap-Kicker zu etwas Besonderem machen.

Wie sieht ein typischer Bestellprozess aus? (Von der Idee bis zum individuellen Kicker)

Das Erarbeiten und Definieren der Individuellen Wünsche ist das einzige außergewöhnliche an diesem Prozess. Wir besprechen mit dem Kunden ausführlich, in welchem Umfeld der Kicker eingesetzt wird, welche Aufgabe

er erfüllen muss und welche optischen Vorlieben der Kunde hat. Dann entwickeln wir eine Idee, die das leisten kann und verfeinern das gemeinsam mit dem Kunden, bis er zufrieden ist. Unser Anliegen ist es dabei, eine Verbindung zwischen dem Kicker und der Geschichte des Kunden oder seinem Unternehmen herzustellen. Wir fahren auch schon mal zum Kunden, um in seinem Lager alte Maschinen auszuschlachten, deren Teile wir dann zum Bau des Kickers verwenden. Das ist eine Möglichkeit, über sichtbare Details einen direkten Bezug zur Unternehmensgeschichte herzustellen. Am Ende ist der fertige max hap-Kicker aus Sicht des Kunden dann mehr als „nur“ ein einzigartiger Kicker. ▶



SPIELEN | MIETEN | KAUFEN

► Wie lange dauert der Bau eines Kickers?

Zwei bis zwölf Wochen. Das hängt vom gewählten Grundmodell und dem Umfang der Individualisierungswünsche ab.

Was macht einen perfekten Kicker aus?

Die max hap-Plakette (lacht). Vorrangig die Spielqualität, da dürfen sie keine Kompromisse machen. Alles andere hängt von subjektiven Bedürfnissen ab. Für einen Club-Besitzer ist entscheidend, dass der Tisch der hohen Belastung standhält und er eine anziehende Ausstrahlung auf die Gäste hat. Eine Agenturchefin legt Wert darauf, dass der Kicker auch Kunden gegenüber eine Wertigkeit ausstrahlt und sehr leise ist, damit er im Großraumbüro stehen kann. Der perfekte Kicker ist somit immer auf subjektive Bedürfnisse und Wünsche zugeschnitten. Insofern haben Sie alles richtig gemacht, wenn an Ihrem Kicker eine max-hap-Plakette prangt.]

Unternehmensportrait

Das 2012 gegründete Leipziger Unternehmen max hap baut High-End-Kicker mit Industrie-Charme.

Kicker, die schon aufgrund der Materialwahl – Stahl, Holz, Beton, Glas, Linoleum, Messing – außergewöhnlich sind. Markenzeichen der max hap-Kicker ist ein überraschender Funktionsumfang mit zahlreichen verspielten Details, die den Horizont der Tischfußballwelt erweitert haben. Doch hinter all dem steckt der grundsätzliche Gedanke der Nachhaltigkeit und Wertbeständigkeit. max hap-Kicker sind langlebig und wartungsfreundlich konzipiert – Kicker, die vererbt werden können. Sie entstehen überwiegend in Handarbeit in einer kleinen Leipziger Manufaktur. Die Leipziger Kickerschmiede sind Spezialisten für die Umsetzung individueller Kundenwünsche.

Weitere Informationen: www.maxhap.de





Berufs-/Vermögensschadenhaftpflichtversicherung von Versicherungsvermittlern/-beratern und Finanzanlagenvermittlern/Honorar-Finanzanlagenberatern:

Neue Mindestversicherungssummen seit dem 15.01.2018

[Am 02.01.2018 hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) die neue Höhe der Mindestversicherungssummen für die Berufs-/Vermögensschadenhaftpflichtversicherung von Versicherungsvermittlern/-beratern sowie Finanzanlagenvermittler und Honorar-Finanzanlagenberater bekannt gegeben.

Die Mindestversicherungssummen erhöhen sich von bisher 1.230.000 Euro auf 1.276.000 Euro pro Versicherungsfall und von 1.850.000 Euro für alle Versicherungsfälle eines Jahres (Maximierung) auf 1.919.000 Euro.

Für [pma:]-Partner, die über die aktuellen Rahmenverträge der [pma:] mit der Allcura oder der Allianz versichert sind, ergibt sich hieraus kein Handlungsbedarf.

Die Versicherungssummen in den beiden Verträgen starten ab folgenden Summen:

Allianz: 1,3 Mio. -> 2-fach maximiert
Allcura: 1,5 Mio. -> 1,5-fach maximiert

Somit liegen diese bereits über der neuen gesetzlichen Mindestversicherungssumme.

Allen Partnern, die anderweitig Versicherungsschutz unterhalten, empfehlen wir, ihre Policen hieraufhin zu überprüfen.]

[pma:] Team Sachversicherung

Digital-Abschluss im Firmengeschäft – [firma:kompakt] 2.0 powered by [pma:] und HDI



[firma:kompakt]
powered by pma & HDI

Betriebshaftpflicht, Feuerdeckung, Cyberpolice – Der richtige Versicherungsschutz für das Unternehmen erfordert in besonderem Maße Sachverstand und Weitblick. Denn ganz egal ob Handwerksfirma, produzierendes Gewerbe oder Dienstleister:

[Die Risiken sind oft komplex und lassen sich häufig nicht auf den ersten Blick identifizieren. Im Schadenfall kommt dann jedoch die Stunde der Wahrheit. Denn wenn das Risiko nicht richtig abgesichert gewesen ist, kann der Schaden für den Unternehmer teuer werden.

Nicht umsonst vertrauen deshalb viele auf die Expertise ihres Versicherungsmaklers. Er kennt sich mit verschiedensten Deckungen aus und kann beurteilen, welche Deckungen für die spezifischen Risiken des Unternehmens die passenden sind. Die HDI Versi-

gungsgewinn, der dem Versicherten und Vermittler direkt zu Gute kommt.

Benutzerfreundlich und Near-Time

Möglich werden Verarbeitung und Policierung in Near-Time durch eine komplette Dunkelverarbeitung. Das heißt: Vom Antrag bis zur Police läuft der komplette Vorgang ohne Medienbruch maschinell und automatisch ab. Niemand muss in den Prozess

„Das Basis-Sortiment besteht dabei aus Sachwerte/Erträge und der Betriebshaftpflicht. Optional können die Bausteine Unfall, Autoinhalt, Rechtsschutz, Gebäude, Kühlgut, Cyberrisk, Privathaftpflicht, Betriebsschließung, Maschinenbruch, Vertrauensschaden und Elektronik hinzugewählt werden.“

cherung hat dazu ein neues Werkzeug entwickelt, das diese Arbeit erleichtert und die komplexe Materie Versicherungsschutz so transparent macht, wie es bislang noch nicht möglich war: [firma:kompakt].

Abschlussstrecke vollständig digital

Ende letzten Jahres ist die HDI Versicherung im Firmenkundengeschäft mit einer vollständig digitalen Strecke online gegangen. Mit der kompletten Dunkelverarbeitung vom Online-Antrag bis zur fertigen Police geht der Versicherer im Geschäft mit mittelständischen Unternehmen neue Wege. Denn erstmals werden Versicherungen für Firmen vollständig digital verarbeitet. HDI setzt dabei auf eine völlig neu entwickelte Nutzeroberfläche für Vermittler und Gewerbetunden.

Mehr Service, weniger Fehler und eine erhebliche Beschleunigung des Versicherungsabschlusses verspricht der Versicherer durch diese Entwicklung. „Wir können die fertige Police innerhalb von wenigen Minuten im Online-Serviceportal zur Verfügung stellen“, sagt Dr. Tobias Warweg, Vorstand der HDI Vertriebs AG. Gegenüber dem oft langwierigen Prozess von Druck und Postzustellung der Police ist das ein erheblicher Geschwin-

manuell eingreifen. Das bringt zu einer Geschwindigkeit, zu der anderen kann aber auch eine mögliche Fehlerquelle ausgeschlossen werden. Das Ergebnis: Die fertige Police steht dem Firmeninhaber bereits wenige Minuten nach dem Abschluss im persönlichen Serviceportal zum Download zur Verfügung. Das Warten auf die Police ist somit kein Thema mehr. Zeitnah kann so der Deckungsumfang kontrolliert und bei Bedarf geändert oder ergänzt werden.

Als wegweisend sieht Warweg aber auch die Benutzerfreundlichkeit der neuen Anwendung. Das Tool mit Online-Tarifrechner leitet durch die Beratung und den Antragsprozess und bietet umfangreiche Unterstützung bei der Auswahl des richtigen Versicherungsschutzes. Design und Prozess erleichtern dabei auch Vermittlern, die im Firmenkunden-Geschäft noch wenig Erfahrung haben, den Einstieg.

Nur wenige Eingaben genügen, um ein Unternehmen bei Bedarf rundum zu versichern. Unter anderem wird dabei auf eine externe Datenbank zugegriffen, die die exakte Branchenzugehörigkeit für fast jedes Unternehmen in Deutschland anhand des Unternehmensnamens ausweist. Denn die korrekte Einordnung des Unternehmens ist ausschlaggebend für die richtige Berechnung der Versicherungsprämie. ▶

► [firma:kompakt] bindet dazu die benötigten Daten aus den bereits bestehenden IT-Systemen von HDI ein. Das ermöglicht zum einen ein flexibles "Frontend" für den Endanwender. Zugleich besteht das auf Sicherheit und Langfristigkeit ausgelegte "Backend" der Versicherungs-IT weiter.

Einzelsparten-Lösungen und Verbundprodukt

Hinterlegt sind sowohl die Einzelspartenprodukte Betriebshaftpflicht und Sach-/Inhaltsversicherung als auch die Verbundpolice Compact, die sich im Baukastensystem auf das jeweilige Unternehmen zusammenstellen lässt. Das Basis-Sortiment besteht dabei aus Sachwerte/Erträge und der Betriebshaftpflicht. Optional können die Bausteine Unfall, Autoinhalt, Rechtsschutz, Gebäude, Kühlgut, Cyberrisk, Privathaftpflicht, Betriebsschließung, Maschinenbruch, Vertrauensschaden und Elektronik hinzugewählt werden. Dabei ergänzen sich die einzelnen Bausteine untereinander perfekt. Doppelabsicherungen sowie Über- und Unterversicherungen entstehen nicht. Außerdem reichen bereits wenige Angaben aus, um maßgeschneiderten Versicherungsschutz zu kreieren. Und die preislichen Ausgestaltungen von unterschiedlichen Deckungsvarianten werden sofort im Rechner angezeigt. Das bedeutet ein Höchstmaß an Übersicht und Transparenz.



Auch wer seinen Versicherungsschutz zum Teil oder sogar komplett bereits anderweitig abgeschlossen hat, sollte einen Blick auf die HDI Lösungen werfen. Denn bereits bestehende Versicherungen rechnet [firma:kompakt] über die HDI Umbrella-Deckung an. Das heißt, die kompletten Kosten für den noch bestehenden Versicherungsschutz werden bei Abschluss angerechnet. Der besondere Vorteil: So kommen Kunden sofort in den Genuss des umfassenden HDI Versicherungsschutzes. Deckungslücken sind somit ausgeschlossen.

Schnell und einfach kann so die individuell passende Absicherung zusammengestellt werden. Für zehn verschiedene Branchen: Einzelhandel, Großhandel, Bürodienstleistungen, Produzierendes Gewerbe, Gastronomie, Handwerk, Handelsvertreter, Bauneben-gewerbe, Ärzte/Zahnärzte und Gesundheitsfachberufe ist Versicherungsschutz über [firma:kompakt] verfügbar. „Wir gehen davon aus, dass sich der Versicherungsschutz von rund 80 % aller kleinen und mittelständischen Unternehmen in Deutschland über unsere digitale Strecke realisieren lässt“, erklärt dazu Dr. Tobias Warweg. Aber auch für Unternehmen, die sich nicht über [firma:kompakt] versichern lassen, hält HDI natürlich Lösungen vor: Sie können ihren Versicherungsschutz auf weiterhin traditionelle Weise abschließen.



Den Rechner für [firma:kompakt] finden Sie im Intranet von [pma:] unter ELVIS.one.]

HDI Vertriebs AG

Ronald Seeber (Key-Account Manager)
 Heilbronner Str. 158 | 70191 Stuttgart
 Tel.: 0711 25505205
 ronald.seeber@hdi.de
 www.hdi.de

#SchutznachWunsch

Schützen Sie, was Ihren Kunden wichtig ist

Risikolebens- versicherung

Die Absicherung
für die Liebsten



Die Risikolebensversicherung, die Sie selbst zusammenstellen können:

- ▲ günstiger Basisschutz
- ▲ frei kombinierbare Zusatzbausteine
- ▲ vereinfachte Risikoprüfung für viele Berufe

Jetzt Informieren
deltadirekt.de





tailorMade
Story

Leistungsfähiger Schutz für weltweite Ansprüche – Die neue High-End Versicherungslösung für das gehobene Privatkundensegment.

Vergessen Sie klassische Versicherungen für Hausrat und Wohngebäude mit vielen Auschlüssen. AXA ART bietet mit tailorMade einen neuen First-Class-Rundumschutz für hochwertige Vermögenswerte: Gebäude im In- und Ausland, hochwertiger Hausrat, Schmuck, Uhren sowie Kunst- und Sammlungsgegenstände.

[Seit über 50 Jahren ist AXA ART als der führende Anbieter für Kunstversicherung etabliert. Basierend auf der langjährigen globalen Erfahrung und Expertise im Umgang mit anspruchsvollen Kunden hat AXA ART mit tailorMade ein einzigartiges Konzept für einen sorgenfreien, weltweiten Versicherungsschutz entwickelt: Eine maßgeschneiderte Lösung aus einer Hand für alle HNWI! Der Spezialversicherer spricht damit eine ihm bereits vertraute, stark wachsende Personengruppe an. Vermögende Familien und Privatpersonen, die einen exklusiven Lebensstil führen und ihre Immobilien- und Vermögenswerte über verschiedene Länder verteilen.

Was ist tailorMade?

Exklusivität, Individualität, Flexibilität und Verlässlichkeit im Notfall bilden die Säulen von tailorMade. Bereits der Name verrät: die Leistungen sind klar, transparent und optimal an die Bedürfnisse der anspruchsvollen Privatkunden angepasst.

AXA ART hebt mit der Allgefahrenversicherung tailorMade die traditionelle Gebäude-, Hausrat- und Kunstversicherung auf ein neues Qualitätsniveau. Kunst ist mittlerweile kein Muss mehr. Das Einstiegskriterium ist lediglich die Summe von 300.000 Euro an Hausrat.

Ein nahtloser Versicherungsschutz jenseits von Ländergrenzen, flexibel zusammenstellbare Konzepte mit umfassenden Deckungslösungen und ein persönlicher, unkomplizierter Service kennzeichnen das Produkt. Die Entschädigungsgrenzen sind weit höher als bisher. Mit erweiterten Deckungssummen, der Berücksichtigung länderspezifischer Rechtsanforderungen und ▶



► Pflichtdeckungen setzt tailorMade einen neuen Standard in der Sachversicherung. Dazu wird zusätzliche Rechtssicherheit gewährleistet.

Highlights auf einen Blick

- International einheitliches Bedingungsmerk
- Allgefahrenversicherung mit wenigen Ausschlüssen
- Flexible Sicherungsanforderungen
- Verzicht auf Einwand der Unterversicherung
- Keine Kündigungsfrist (tägliches Kündigungsrecht)
- Weltweite Außenversicherung bis zur Höhe der Gesamtversicherungssumme
- Kein Ausschluss von Terrorrisiken
- Verzicht auf Einrede der groben Fahrlässigkeit bei der Herbeiführung des Versicherungsfalls
- Erstklassiger Schadenservice
- Entschädigung bis zu 125 % der Versicherungssumme
- Kostenerstattung bis zu 200 % der Versicherungssumme
- Sofortige Deckung für alle Neuanschaffungen (Vorsorgeversicherung)
- Erstattung der Mehrkosten für den alters-/ behindertengerechten Wiederaufbau von Gebäuden
- Schutz von Geschäftsunterlagen im häuslichen Arbeitszimmer (Homeoffice-Deckung)
- Preisdifferenz-Versicherung

Optionaler Einschluss: Innovativer Schutz vor Internetrisiken

Auch für das immer wichtigere Thema Cyberkriminalität wird im Rahmen des Produkts eine sichere Lösung angeboten. Dieser Baustein umfasst unter anderem die Serviceleistungen um die Löschung von rufschädigenden Einträgen im Internet (Cyber-Mobbing) sowie das Suchen und Löschen gestohlener, persönlicher Daten (z.B. Kreditkartennummern) und die Rechtsberatung für alle

Risiken im Zusammenhang mit der Internetnutzung. Eine 24 Stunden Notfallberatung und Kostenübernahme sind mit inbegriffen.

Ausgezeichneter Schadenservice

AXA ART bietet einen persönlichen und verlässlichen Schadenservice, der nicht nur eine professionelle Präventionsberatung, sondern auch eine erstklassige Schadenregulierung umfasst.

Schäden können ganz unkompliziert und formlos gemeldet werden. Eine rasche qualifizierte Antwort auf die Schadenanzeige erfolgt innerhalb von 48 Stunden (2 Werktagen). Insbesondere kleinere Schäden können nach der Deckungsprüfung schnell und einfach durch eine kurzfristige Zahlung reguliert werden.

Globale Reichweite

tailorMade wird in Deutschland, Frankreich, Belgien, Großbritannien, Spanien, Italien, der Niederlande und der Schweiz angeboten.

Wir sind für Sie vor Ort. Kontaktieren Sie uns.

Alle wichtigen Dokumente zu tailorMade finden Sie auf unserer Website: www.axa-art.de]

AXA ART Versicherung AG

Service & Underwriting Team
Colonia-Allee 10-20 | 51067 Köln
Tel.: 0221 14830555
service@axa-art.de
www.axa-art.de

Ihre persönliche Ansprechpartnerin für die Region Nord:

Jeanine Isin
jeanine.isin@axa-art.de

[firma:kompakt]
powered by pma & HDI

Jetzt neu mit
10 Branchengruppen

Gewerbe-geschäft
schnell und einfach –
mit [firma:kompakt]
von HDI.

HDI

Mit **[firma:kompakt]** können Sie Ihren Gewerbetunden aus zehn Branchengruppen Versicherungslösungen in perfekter Passform bieten. Sie stellen aus Basis- und optionalen Bausteinen einfach den individuellen Versiche-

rungsschutz zusammen. Besonders profitieren Sie von dem vollständig digitalen Prozess bis zur End-to-End-Dokumentierung: So erhalten Sie und Ihre Kunden in nur wenigen Minuten die Police.

Passende Rezepte für Ärzte

Ärzte haben in ihre Praxis nicht nur viel Arbeit, sondern auch eine Menge Geld investiert. Mit den passenden Versicherungskonzepten der ALTE LEIPZIGER für das Heilwesen können Sie Ärzte rundum absichern. Unser kompetenter Maklerservice sorgt mit umfangreichen Entscheidungsvollmachten dafür, dass Sie Ihre Heilwesen-Kunden schnellstmöglich versichern können.

[Möbel, Medikamente, medizinische Geräte und Laborergebnisse – ist alles weg?

Medikamentenvorräte, medizinische Geräte oder auch Edelmetalle in Zahnarztpraxen – leider sind dies oft lohnende Ziele für Einbrecher. Auch wenn die Arzttasche gestohlen wird – womöglich noch mit Patientendaten darin – ist der Ärger groß. Selbst ein einfacher, kurzer Stromausfall kann dazu führen, dass Medikamente in Kühl- und Tiefkühlgeräten vernichtet und neu beschafft werden müssen. Von Feuer- oder Leitungswasserschäden, die neben der Einrichtung auch medizinische Geräte sowie Laborergebnisse oder Abdrücke vernichten können, ganz zu schweigen. In jedem Fall kommen zum materiellen Schaden noch zusätzlicher Aufwand und Kosten für den Versicherungsnehmer dazu. Die Praxisinhaltsversicherung der ALTE LEIPZIGER springt finanziell nicht nur für die eigentlichen Schäden, sondern auch für die Folgekosten ein. So sind beispielsweise Aufräumarbeiten und Notreparaturen genauso abgesichert wie die Kosten für die

„Die Praxisinhaltsversicherung der ALTE LEIPZIGER springt finanziell nicht nur für die eigentlichen Schäden, sondern auch für die Folgekosten ein.“

Wiederherstellung oder Neuanfertigung von Röntgenaufnahmen, Abdrücken oder Laboruntersuchungen, teilweise bis zur Höhe der Versicherungssumme.

Was tun, wenn der Praxisbetrieb unterbrochen ist?

Für den Fall, dass die Praxisräume nach einem versicherten Sachschaden nicht mehr genutzt werden können, übernehmen die Praxisunterbrechungsversicherung und die optionale Elektronik-Betriebsunterbrechungsversicherung der ALTE LEIPZIGER den ausgebliebenen Gewinn und die fortlaufenden Fixkosten, z. B. die Löhne der Arzthelfer/innen, Miete usw. Abgesichert sind die gleichen Gefahren wie bei der Inhalts- bzw. Elektronikversicherung.

Ohne Technik geht es – nicht!

Patientendaten verwalten, Abrechnungen anstoßen, Termine planen – ohne Computer kaum noch vorstellbar. Auch der Zahnarztstuhl steckt voller Elektronik. Und ohne Röntgenanlagen, Ultraschall- und andere Laborgeräte sind viele Untersuchungen einfach nicht möglich. Mit der Elektronikversicherung der ALTE LEIPZIGER hat Ihr Kunde Versicherungsschutz für alle elektronischen Anlagen und Geräte in seiner Praxis. Ein Beispiel: Durch einen Überspannungsschaden werden die Netzteile der elektronischen Geräte in der Praxis gestört, auch die Telefonanlage funktioniert nicht ▶

► mehr. Eine Reparatur der Anlage ist nicht möglich. Eine Wiederbeschaffung in gleicher Art und Güte auch nicht. Die ALTE LEIPZIGER übernimmt hier die Mehrkosten durch den Technologiefortschritt bis zu 10% über die Versicherungssumme hinaus. Der Versicherungsnehmer kann sich also eine neue Gerätegeneration anschaffen. Muss eine Telefonanlage ausgeliehen werden, bis diese installiert ist, kann die Versicherung auch die Mietkosten decken.

Behandlungsfehler – oder nicht?

Ein Zahnarzt rutscht während der Behandlung mit dem Bohrer ab und verletzt die Zunge des Patienten. Ein Allgemeinmediziner erkennt bei einer Untersuchung die Symptome einer Krebserkrankung nicht. Solche erschreckenden Fälle sind zum Glück selten – aber sie kommen vor. Viel häufiger sind wohl Mietsachschäden an gemieteten Räumen oder Schäden an Belegschafts- und Besucherhabe. Die Berufshaftpflichtversicherung springt hier ein und begleicht berechnete Schadenersatzansprüche, und zwar bei Personen-, Sach- und Vermögensschäden. Unberechtigte Ansprüche werden für Ihre Kunden abgewehrt – im Ernstfall auch vor Gericht. Die Besonderheiten und Belange der Praxis können in der Absicherung berücksichtigt werden. Zusätzlich haben Ärzte die Möglichkeit, ihren privaten Haftpflichtschutz mit abzusichern.

Gute Kombination!

In der neuen Unfallversicherung der ALTE LEIPZIGER können Ihre Kunden aus dem Bereich Heilwesen zwischen einer Kapitalleistung als Einmalzahlung oder einer Unfallrente wählen – oder beides kombinieren. Die Unfallrente wird bereits ab einem Invaliditätsgrad von 50 % ausgezahlt, und das lebenslang. Im comfort-Schutz können Sie auch eine besondere Gliedertaxe vereinbaren, welche die speziellen Absicherungsbedürfnisse für folgende Berufsgruppen berücksichtigt: Ärzte, Apotheker, Augenoptiker, Feinoptiker, Heilpraktiker, Psychologen, Zahnärzte und Zahntechniker. Der neue Unfalftarif bewertet bei medizinischen Berufen beispielsweise die Funktionsunfähigkeit des Zeigefingers mit dem hohen Invaliditätsgrad von 60 %.]

ALTE LEIPZIGER Versicherung AG
Karsten Kauler (Accountmanager Sach)
Vertriebsdirektion West

Tel.: 0211 60298-674
Mobil: 0174 1590 657
karsten.kauler@alte-leipzig.de


ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

PRAXIS



Suchen Sie für Ärzte die passende Absicherung?

Wir haben das richtige Rezept.

Weiterlesen auf www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/aerzte



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Einfach ein gutes Gefühl.

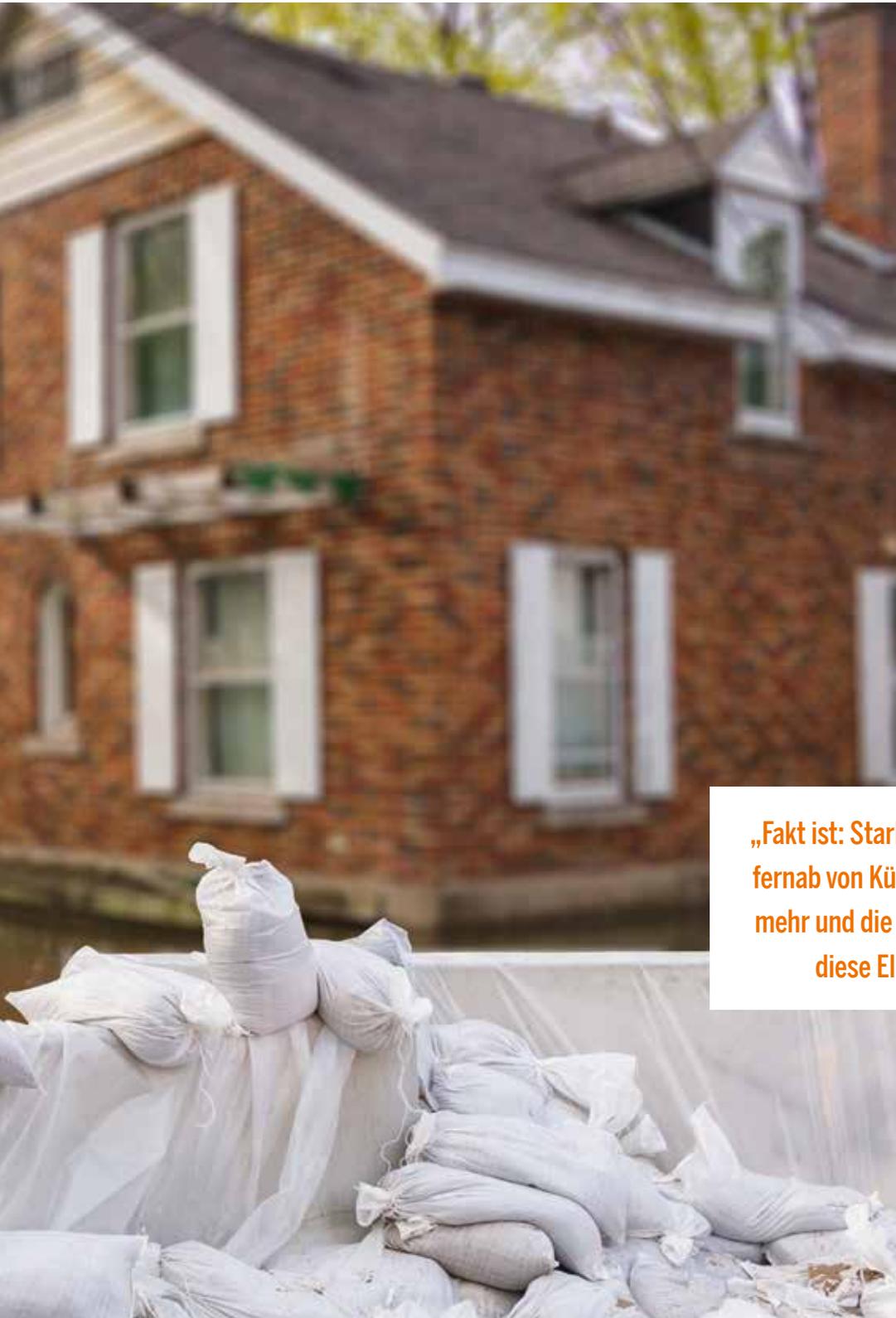
Die NÜRNBERGER Berufsunfähigkeitsversicherung steht Ihren Kunden zuverlässig zur Seite, falls diese nicht mehr arbeiten können.

www.nuernberger.de

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

IHR RETTUNGSRING FÜR HAB UND GUT.





[Weltweiter Anstieg von Wetterextremen

Stürme und Waldbrände in den USA, Erdbeben in Japan, Überschwemmungen in Europa und China – weltweit nimmt die Zahl der Naturkatastrophen zu. Mit Kosten von 135 Mrd. US-Dollar war 2017 das teuerste Jahr für die Versicherer, die Gesamtbilanz inklusiver der nicht versicherten Schäden liegt mit 330 Mrd. US-Dollar sogar noch weit darüber. Auch wenn die Zahl der Opfer dank wirkungsvollen Präventionsmaßnahmen und Frühwarnsystemen nicht gestiegen ist, nehmen die Schadenssummen neue Ausmaße an. Insgesamt gab es in der Versicherungsgeschichte bisher nur drei Jahre, bei denen die Schäden mehr als 100 Mrd. US-Dollar betragen – alle innerhalb der letzten 13 Jahre.

Naturgefahren auch in Deutschland immer häufiger

Auch wenn Vulkanausbrüche oder Hurrikane nicht zu den typisch deutschen Naturgefahren zählen, zeichnet sich auch in hierzulande eine Häufung kli-

„Fakt ist: Starkregen und Hochwasser sind auch fernab von Küsten und Flüssen keine Seltenheit mehr und die Wohngebäudeversicherung deckt diese Elementargefahren nicht ab.“

matischer Extreme ab. Die wetterbedingten Naturkatastrophen haben sich in Deutschland in den letzten 40 Jahren verdreifacht, die Schäden durch Starkregen sind von 2016 zu 2017 sogar um das Zehnfache gestiegen. Dies ist einerseits auf die hohe Bebauungsdichte in städtischen Gebieten und der daraus entstehenden Oberflächenversiegelung zurückzuführen. Andererseits zeigen ▶



► sich aber auch die ersten Auswirkungen der globalen Klimaerwärmung. Im Mittel ist die Durchschnittstemperatur in Deutschland seit Beginn der Aufzeichnungen im Jahr 1880 um 1,4 Grad gestiegen, was dazu führt, dass rund 7 % mehr Wasser von der Luft aufgenommen werden. Trockene Sommer und regnerische, zu warme Winter sind die Folge. Deutschland wird sich an die klimatischen Veränderungen gewöhnen müssen.

Elementargefahren – viele Hausbesitzer sind nicht geschützt

Intensive mediale Berichterstattung sowie Informationskampagnen der Bundesländer haben dazu geführt, dass die Gefahr durch Elementarschäden stärker ins Bewusstsein gerückt ist – die Zahl der Hausbesitzer mit Elementarversicherung ist gestiegen. Dennoch sind 60 % aller Wohngebäude noch nicht versichert. Die Gründe dafür sind vielfältig: Diejenigen, die sich in Hochwasser gefährdeten Regionen befinden, halten ihre Immobilie für nicht versicherbar – die anderen wännen sich vor den Fluten in Sicherheit. Manche vertrauen auch allein auf den Schutz durch die Wohngebäudeversicherung. Fakt ist: Starkregen und Hochwasser sind auch fernab von Küsten und Flüssen keine Seltenheit mehr und die Wohngebäudeversicherung deckt diese Elementargefahren nicht ab. Ein zusätzlicher Elementarschutz ist deshalb unbedingt geboten und dank präziser Risikoanalyse sowie Präventionsmaßnahmen auch für 99 % aller Wohngebäude in Deutschland möglich.

„Highlight: Bis zum ersten April 2018 wird ein exklusiver Rabatt auf den gesamten Vertrag gewährt.“

Keine Garantie auf staatliche Hilfe

In der Vergangenheit hat der Staat bei großen Naturkatastrophen finanzielle Unterstützung geleistet und die Betroffenen teilweise entschädigt. Dennoch können sich Hausbesitzer auf die staatliche Hilfe nicht verlassen: Zum einen sind die Zuschüsse vom Staat freiwillig, zum anderen oft an die Bedingung geknüpft, dass sich die Immobilie im Vorfeld nicht elementar versichern ließ.

Versicherungsschutz gegen Elementarschäden muss nicht teuer sein

Gemessen an den möglichen Schäden, die Naturgefahren wie Hochwasser oder Starkregen verursachen können, ist der Jahresbeitrag einer Elementarschadenversicherung überschaubar. Janitos bietet bei Neuabschluss einer Wohngebäude- oder Hausratversicherung mit Elementarschaden ein besonderes Highlight: Bis zum ersten April 2018 wird ein exklusiver Rabatt auf den gesamten Vertrag gewährt. Je nach Tarif kann das bedeuten, dass die Aktions-Prämie mit Elementarschutz nicht teurer ist als die Prämie ohne diesen wichtigen Baustein.]

Mehr Informationen zur Elementarschaden-Aktion von Janitos unter www.janitos.de



Janitos Versicherung AG

Im Breitspiel 2-4 | 69126 Heidelberg
Tel.: 06221 7091000
versicherung@janitos.de
www.janitos.de

Aufhebung des Regressverzichts- abkommen (RVA) bei übergreifenden Schadenereignissen zum 31.12.2017

Die bevollmächtigte Stelle für das Regressverzichtsabkommen der Feuerversicherer beim GDV gibt bekannt, dass die Fachausschüsse Gewerbe-/Industriekunden und Privatkunden des GDV sowie die dem o.g. Abkommens (GDV 1700) zum 31. Dezember 2017 aufzuheben.

[Was ist/war das Regressverzichtsabkommen?]

Nach dem Abkommen haben sich die beteiligten Feuerversicherer sowie die Hausrat- und Wohngebäudeversicherer verpflichtet, von einem nach § 86 VVG auf sie übergegangenen Schadenersatzanspruch (Regressanspruch) unter den in den "Bestimmungen für einen Regressverzicht der Feuerversicherer bei übergreifenden Schadenereignissen" angeführten Voraussetzungen keinen Gebrauch zu machen. Das Regressverzichtsabkommen ist rechtsverbindlich für alle ihm beigetretenen Versicherer.

Nach § 86 VVG geht der Anspruch auf Ersatz des Schadens, den der Versicherungsnehmer (oder der Versicherte bei Versicherung für fremde Rechnung) gegen den Schadenstifter hat, auf den Versicherer über, vorausgesetzt, dieser hat den Schaden ersetzt. Der Regressanspruch, der dem Feuerversicherer des Geschädigten (Regressgläubiger) nach § 86 VVG zusteht, ist ein Ersatzanspruch gegen den Schadenstifter. Der Anspruch kann auf vertraglichen oder außervertraglichen Haftungsstatbeständen beruhen. [...]

Regressstatbestände werden für übergreifene Schadenereignisse auf fremde Sachen grundsätzlich nur dann begründet, wenn dem Schadenstifter ein Verschulden nachgewiesen werden kann. Von den in den AFB, VHB und VGB versicherten Gefahren der Feuerversicherung kann lediglich der Eintritt des übergreifenden Brand- oder Explosionsereignisses Regressansprüche auslösen. Die beigetretenen Feuerversicherer verzichten unentgeltlich auf Regressansprüchen in der Höhe von derzeit 150.000 Euro als untere Grenze, bis zu 600.000 Euro als obere Grenze."

Wie und warum wird es aufgehoben?

Die Abkommensunternehmen können, in ihrer Gesamtheit die aus dem Regressverzicht erworbenen Rechte, ohne Zustimmung der Begünstigten zum Ablauf eines Kalenderjahres aufkündigen. Die Aufhebung ist ein Jahr zuvor im Bundesanzeiger und in sonst geeigneter Form öffentlich bekannt zu geben. Heutzutage bestehen ausreichende und deutlich bessere Möglichkeiten, sich durch eine Haftpflichtversicherung für die im RVA geregelten Fälle abzusichern. Damit ist der Grund für das RVA entfallen.

Worauf ist zu achten?

Durch die Aufhebung des RVA entstehen keine negativen Auswirkungen auf die Haftpflichtversicherungen. Dennoch sollte die Aufhebung zum Anlass genommen zu werden, die Höhe der Haftpflichtversicherungssummen zu überprüfen und ggf. zu erhöhen.]

Quelle: GDV



Wenn Geräte, Maschinen oder Elektronik ausfallen...

Heutzutage ist praktisch jeder Gewerbebetrieb und erst recht jeder produzierende Betrieb auf eine leistungsfähige technische Ausrüstung angewiesen. Bei einem Schaden an der Technik entstehen für das betroffene Unternehmen meist hohe Kosten für Reparatur oder Austausch. Viele Anlagen sind zudem fremdfinanziert, so dass Banken und Leasinggeber in der Regel den Abschluss einer Technischen Versicherung vorschreiben, die betriebsbereite technische Anlagen gegen Sachschäden versichert.

[In diesem Artikel konzentrieren wir uns auf die Absicherung von Maschinen, Geräten, maschinellen Einrichtungen, elektrischen und elektronischen Anlagen. Die Mannheimer Versicherung bie-

tet zur Absicherung dieser technischen Ausrüstung verschiedene, speziell auf den Bedarf, zugeschnittene Versicherungslösungen.

Diese unterteilen sich in die drei Sparten:

- Maschinenversicherung
- Geräteversicherung
- Elektronikversicherung

Es handelt sich bei diesen Versicherungen um sogenannte **Allgefahren-Deckungen**. Versichert sind unvorhergesehene Beschädigungen und Zerstörungen insbesondere durch:

- Menschliche Ursachen (Bedienungsfehler, Ungeschicklichkeit, Vorsatz Dritter)
- Produktfehler (Konstruktions-, Material- oder Ausführungsfehler)
- Technische Störungen (Zerreißen infolge Fliehkraft, Kurzschluss, Überspannung, Fremdkörper, Wasser-, Öl- oder

Schmiermittelmangel, Versagen von Mess-, Regel- oder Sicherheitseinrichtungen)

- Naturgewalten (Sturm, Frost, Eisgang)

Erst im vergangenen Jahr hat die Mannheimer ihre **Maschinen- und Geräteversicherung** überarbeitet und deutliche Leistungsverbesserungen aufgenommen. Unter anderem sind die nachfolgenden Deckungserweiterungen integriert worden:

- Verzicht auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit bis 5.000 Euro
- Mitversicherung von gleichartigen Ersatz-, Leih- oder Mietgeräten während der Reparatur
- GAP-Deckung individuell für jede versicherte Position möglich (gegen Beitragszuschlag)
- Zusätzliche Erst-Risiko-Summen für Schadenssuchkosten und Kosten für Verkehrssicherungsmaßnahmen
- Wegfall des prozentualen Selbstbehaltes bei Daten

Die **Maschinenversicherung** können sowohl Eigentümer als auch Betreiber und Nutzer (Leasingnehmer, Mieter) stationärer maschineller Einrichtungen und Maschinen abschließen, sobald sie betriebsfertig sind, wie z. B.:

- Werkzeugmaschinen (Dreh-, Bohr-, Fräs-, Hobel- und Schleifmaschinen, sonstige NC-/CNC-/DNC-Maschinen)
- Druck- und Schneidemaschinen, Pressen
- Stationäre betriebstechnische Anlagen (Stromaggregate, Kompressoren)
- Kraftmaschinen (Motoren, Turbinen, Blockheizkraftwerke)
- Filter-, Verpackungs- und Abfüllanlagen, etc.

Die **Maschinenversicherung** bietet in ihrer Standarddeckung bereits einige Besonderheiten:

- Hin- und Rücktransport sowie Werkstattaufenthalte sind im Schadenfall mitversichert
- Einschluss einer Datenversicherung mit 5.000 Euro
- Mitversicherung von Zusatzgeräten, Reserveteilen und Fundamenten
- Terrorrisiko mitversichert
- Einschluss von Schäden durch Innere Unruhen (gegen Beitragszuschlag) möglich
- Beitragsnachlass bei Ausschluss der Gefahren "Leitungswasser, Sturm und Hagel" möglich

Die **Geräteversicherung** gilt sowohl für Eigentümer als auch Betreiber und Nutzer (Leasingnehmer, Mieter) betriebsfertiger fahrbarer oder transportabler Geräte. Versichert werden z. B.:

- Erdbewegungsmaschinen (Bagger, Raupen, Lader)

- Straßenbaumaschinen (Rüttelgeräte, Bodenfräsen, Walzen)
- Mobile Versorgungstechnik (Stromaggregate, Kompressoren)
- Hebezeuge und Transportgeräte (Krane, Stapler, Hubbühnen), etc.

Auch für die **Geräteversicherung** bietet die Mannheimer einige Leistungsverbesserungen:

- Erweiterung des Versicherungsschutzes auf die Anrainerstaaten Deutschlands (gegen Beitragszuschlag) möglich
- Einschluss einer Datenversicherung mit 5.000 Euro
- Mitversicherung von Zusatzgeräten und Reserveteilen
- Terrorrisiko mitversichert
- Einschluss von Schäden durch Innere Unruhen, Unterschlagung und "Versaufen und Verschlammen" (gegen Beitragszuschlag) möglich
- Beitragsnachlass bei Ausschluss der Gefahren "Brand, Blitzschlag und Explosion" möglich
- Weitere Erst-Risiko-Summen für Bergungs- und Feuerlöschkosten

In der **Elektronikversicherung** werden elektrische und elektronische Einrichtungen und Anlagen versichert, wie z. B.:

- Daten- und Kommunikationstechnik, Bürotechnik (z. B. Notebooks, Telefonanlagen, Alarmanlagen, Netzwerkanlagen, etc.)
- Bild- und Tontechnik (z. B. Fernseh- und Videoanlagen, Produktionstechnische Anlagen für Fernsehstudios, etc.)
- Mess- und Prüftechnik, elektronische Kassen und Waagen (z. B. Prozessrechner, Prüfautomaten etc.)
- Medizintechnik (z. B. Dentaleinrichtungen, Laborsysteme, Endoskopiegeräte, etc.)

Weitere Informationen sowie Deckungsnoten und verkaufsfördernde Unterlagen sind auf dem Mannheimer Maklerportal zu finden. Lassen Sie es daher zur Selbstverständlichkeit werden, mit jedem Kunden auch über die Technischen Versicherungen zu sprechen.]

Bei Fragen zu den jeweiligen Sparten wenden Sie sich gern an:

Mannheimer Versicherung AG

Maklerdirektion Bielefeld
Goldstr. 1 | 33602 Bielefeld
mdbielefeld@mannheimer.de
Tel.: 0521 96714-32
www.makler.mannheimer.de

EINE TRADITION, DIE ES ZU ERHALTEN GILT



[Der Name Borgward kommt so manchem noch bekannt vor. Carl F. W. Borgward gründete Mitte der 20er Jahre in Bremen seinen Betrieb, der zwischen 1939 und 1963 Personen- und Lastwagen herstellte, die in 57 Länder exportiert wurden. Mit Spiralen, Unruh und Anker kennt Jürgen Betz sich aus. Jeden Tag erschafft er in seiner Zeitmanufaktur die perfekte Verbindung von Auto und Uhr, von Vergangenheit und Gegenwart. Das Ergebnis sind klassisch anmutende Zeitmesser im eleganten Retro-Look, konsequent mit mechanischem Antrieb. Das Zifferblatt, die Zahlen sowie die tabakbraunen Farben erinnern an die Rundinstrumente der Autos der 50er Jahre. Details sind dem Designer und Techniker sehr wichtig. So erhält jede Uhr ihr eigenes Typenschild. Verpackt im Zigarrenetui (Carl Borgward war leidenschaftlicher Zigarrenraucher) ist das gute Stück auf Reisen stets geschützt.

Die Uhren von BORGWARD verbinden die präzise Handwerkskunst der Moderne mit der klassischen Anmut der Vergangenheit. Zwischen 1939 und 1963 stand der Name BORGWARD für formvollendete Automobile aus dem Raum Bremen, heute stellt Inhaber und Produzent Jürgen Betz in der BORGWARD Zeitmanufaktur in Efringen-Kirchen und Bremen Uhren her, die ihrerseits die Zeit überdauern.

Als Produktionsleiter einer Zifferblattfabrik entdeckte der gelernte Maschinenbautechniker 2003 im Archiv originale BORGWARD Druckklischees aus den 50er Jahren – der Grundstein für die BORGWARD Zeitmanufaktur war gelegt. "Ich fand es spannend, diesen Teil der Bremer Geschichte wieder aufzugreifen", so Betz. "Die Rundinstrumente der Fahrzeuge, das typische Design der Fünfziger und Sechziger Jahre: all das spiegelt sich in den Uhren von BORGWARD wider."

Ein besonderes Augenmerk legt Betz dabei auf die Zifferblätter: "Das Zifferblatt ist der Charakter, das Gesicht einer Uhr und entscheidet innerhalb von Millisekunden darüber, ob mir ein Ex-

emplar gefällt oder nicht. Für mich ist das Zifferblatt eine Leinwand, auf der ich künstlerisch tätig sein darf." Design bleibt bei BORGWARD deshalb Chefsache: Mit Hilfe von jahrzehntelanger Erfahrung und ausgeprägtem Gespür für Details widmet sich Jürgen Betz intensiv jeder einzelnen, limitierten Serie der BORGWARD-Uhren persönlich.

Inspiziert von dem New Heritage-Lebensgefühl hat BORGWARD eine neue Serie entworfen, die mit einem innovativen Materialmix aus Silber, Stahl und Bronze begeistert. Als Taschenuhr, Chronograph, Armbanduhr mit Handaufzug oder Automatic verspricht sie zeitlose Eleganz und verspricht, das Erbe der "Legende BORGWARD" weiter fortzuführen.]

BORGWARD Zeitmanufaktur

Tel.: 07628 8057840

www.borgward.ag



TRAINIEREN SIE KÖRPER UND GEIST

Für Jan Frodeno, dem Botschafter der Allianz Privaten Krankenversicherung, ist Triathlon kein Sport, sondern eine Lebenseinstellung. Hier sind seine sieben Tipps, wie auch Sie gesünder ins neue Jahr starten.



1. RICHTIG ERNÄHREN

»Wer sich intensiv bewegt wie ich, darf im Prinzip essen, worauf er Lust hat. Schließlich betrügt uns unser eigener Körper nicht: Er sagt uns genau, was er gerade braucht. Deshalb sollte man auf ihn hören. Essenziell ist, dass man darauf achtet, regionale Zutaten von hoher Qualität zu kaufen. Und nicht vergisst, genügend Obst und Gemüse zu essen. Zum Frühstück etwa Haferflocken mit Walnüssen, Banane und Ahornsirup, um den Stoffwechsel in Bewegung zu bringen. Gut für Zwischendurch sind Smoothies. Sehr lecker und gesund ist der Green Hulk mit Spinat, Brokkoli, Proteinpulver, Milchersatz, gefrorenen Bananen und rohem Kakao. Und abends noch einen Salat mit Käse, Nüssen und Thunfisch. Dazu Quinoa als pflanzliche Eiweißquelle.«

2. AUSREICHEND TRINKEN

»Achten Sie darauf, immer genügend Flüssigkeit zu sich zu nehmen: Wasser, Wasser und noch mal Wasser. Drei ist meine Zahl. Normalerweise trinke ich täglich drei Espresso und mindestens drei Liter Wasser. Oder gern auch mal grünen Tee.«

3. IN BEWEGUNG BLEIBEN

»25 Kilometer schwimmen, 600 Kilometer Rad fahren und 100 Kilometer laufen – Woche für Woche. Als Ausdauersportler bin ich immer in Bewegung. Und das sollten Sie auch sein. Gehen Sie raus und verbringen wieder mehr Zeit an der frischen Luft: Sie werden sich fitter, kreativer und ausgeglichener fühlen.«

4. GENUG SCHLAFEN

»Mehr bringt eben doch nicht mehr. Der Körper benötigt Ruhe und gezielte Erholungsphasen. Schließlich machen Pausen den Erfolg. Meine Formel: acht Stunden nachts und eine Stunde Mittagsschlaf. Oder gönnen Sie sich ein Salzbad – nach einer Stunde im Salzwasser fühle ich mich immer wie neugeboren.«

5. POSITIV DENKEN

»Am Ende wird alles gut. Und wenn es noch nicht gut ist, dann ist es noch nicht das Ende, sagt mein Vater. Ich sehe das im Prinzip genauso. Denken Sie optimistisch. Egal, was auf dieser Welt passiert oder einem widerfährt, man kann aus allem etwas Positives herausziehen. Und das versuche ich immer. Denn für mich ist das Glas nicht halb leer, sondern immer halb voll.«

6. FORTBILDEN

»Ich lese viel – zumindest in der Zeit, die ich neben den harten und langen Trainingseinheiten habe: Biogra en, Historisches. Gerade erst habe ich das Buch »Antifragilität« von Nassim Nicholas Taleb gelesen. Eine Anleitung für eine Welt, die wir nicht verstehen. Das tut mir gut, weil ich dann zur Ruhe komme. Lesen Sie, bilden Sie sich weiter. Trainieren Sie nicht nur Ihren Körper, sondern auch Ihren Geist.«

7. GEZIELT SÜNDIGEN

»Verlassen Sie ab und zu den Pfad der Tugend. Und sündigen Sie. Bei mir kann das dann mal eine Zartbitterschokolade sein, eine Pizza mit Sardellen und Kapern oder auch ein Bier. Man kann nicht jeden Tag asketisch leben. Früher habe ich in der Vorbereitung nur Reis gegessen. Und wenn ich ganz verrückt war, mal Reis mit Obst. Darauf habe ich heute keine Lust mehr, ich lebe zu gern. Denn tief im Innern bin ich einfach ein Genussmensch.«]

**LEIDE LIEBER UNGEWÖHNLICH**

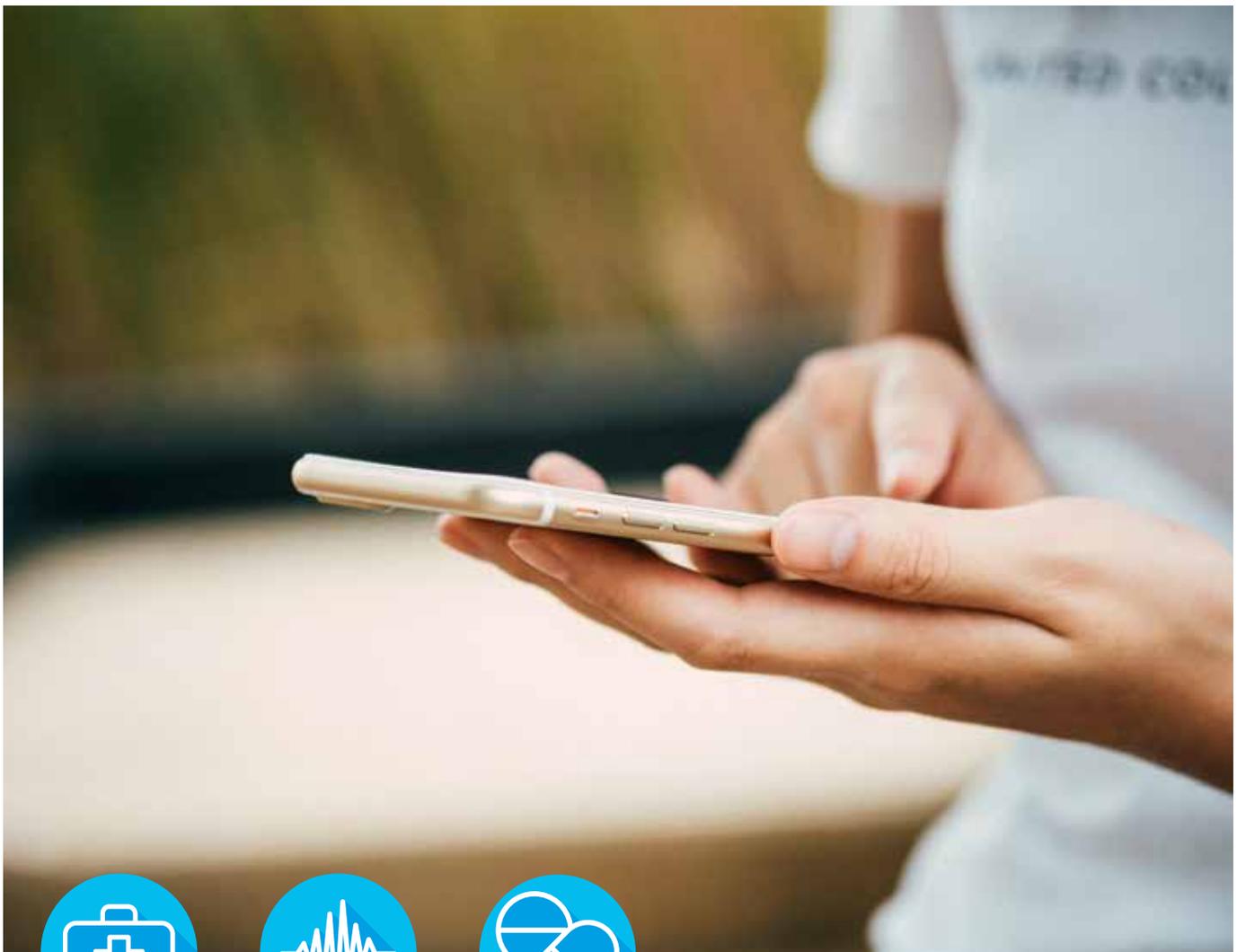
Jan Frodeno, 1981 in Köln geboren, wuchs in Südafrika auf, wurde Schwimmer und kam erst mit 19 zum Triathlon. Acht Jahre später holte der 1,94 Meter große Athlet die Goldmedaille bei den Olympischen Spielen in Peking. In den Jahren 2015 und 2016 gewann er den Ironman auf Hawaii. Im Oktober 2017 streikte aber der Körper. Von Rückenschmerzen gepeinigt, musste der Titelverteidiger – nach 3,2 Kilometern im Laufen – seine Siegchancen begraben und blieb erst mal auf dem Rücken liegen. Am Ende schleppte er sich als 70. ins Ziel: Aufzugeben war nie eine Option.

FLOTTER DREIER:

3,86 km schwimmen, 180,2 km Rad fahren, 42,195 km laufen – genau in der Reihenfolge. Dafür benötigte Frodeno 2016 beim Challenge Roth 7:35:39 Stunden. Bis heute war keiner schneller.



Fotos: fx_makesapicture



TELEMEDIZIN – NEUE WEGE GEHEN!

In einer Gesellschaft, in der Menschen immer mehr reisen und beruflich unterwegs und stark eingebunden sind, sollte am besten auch ein Arzt mobil erreichbar sein. Insbesondere, wenn Sie Kinder haben, wissen Sie: Der Alltag gerät schnell mal aus den Fugen, wenn Sie oder Ihr Kind krank sind.

[„Als Mutter von drei Kindern ist man leider regelmäßig beim Kinderarzt. Mit dem telemedizinischen Service der Barmenia wird einem der Weg schon mal deutlich einfacher gemacht. Das erste Mal habe ich die MediApp der Barmenia am Neujahrstag genutzt. Ich habe den Service in Anspruch genommen, weil ich mir nicht

sicher war, ob ich mit meinem jüngsten Kind Ellie (4) in die Notaufnahme muss. Was ist passiert? Ellie hatte versehentlich ein wenig Spülmittel geschluckt. Die medizinische Assistenz hat meinen Anruf und die Daten zum Vorfall aufgenommen. Sie hat mir zugesichert, innerhalb von 15 Minuten einen Rückruf von einem

» ÜBER DIE MEDIAPP DER BARMENIA KÖNNEN SICH DIE KUNDEN PER SMARTPHONE, TABLET ODER PC ÜBER EINE APP ODER WEBSEITE VON ÄRZTEN MEDIZINISCH BERATEN LASSEN. «

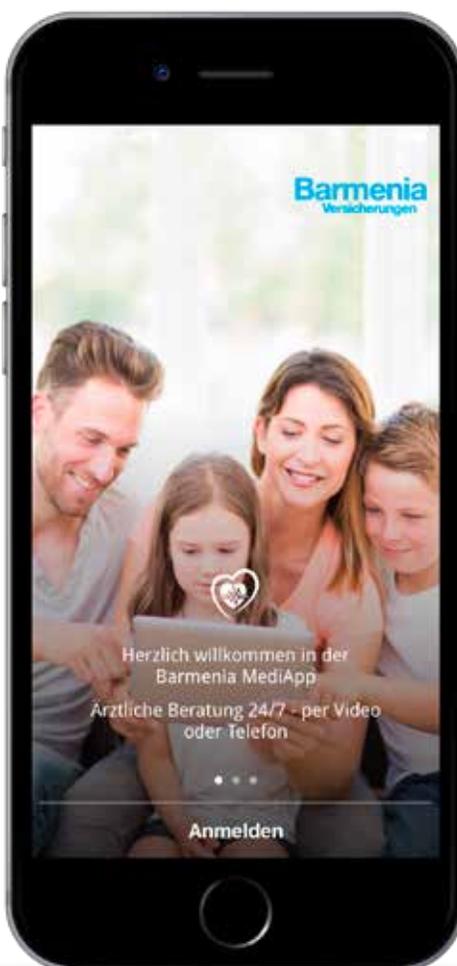
Kinderarzt zu erhalten. Gefühlt zwei Minuten später rief mich der Kinderarzt an und nahm sich ausführlich Zeit, das Problem mit mir zu besprechen und alle Details zu erfragen. Hier haben wir nochmal Glück gehabt! Die Quintessenz war, dass wir beruhigt zuhause bleiben konnten. Er riet mir bei bestimmten plötzlich auftretenden Symptomen am folgenden Tag den Kinderarzt aufzusuchen. Von dem Zeitpunkt an war ich ein Barmenia MediApp -Fan. Ich habe die MediApp bis jetzt insgesamt zwei Mal genutzt. Besonders praktisch war es letzte Woche. Hier konnte über die Chatfunktion, einem hochgeladenen Foto und meinen beschriebenen Symptomen eine angehende Mandelentzündung festgestellt werden. Mit Ibuprofen aus der Reiseapotheke hatte sich die Angelegenheit in Kürze erledigt," erzählt Andrea Tapken - Steigmiller, Maklerbetreuerin der Barmenia Versicherungen.

Dass sich der deutsche Gesundheitsmarkt verändern muss, ist wohl den meisten Medizinern bewusst. Mit den modernen Möglichkeiten der Telemedizin können die Kunden schnell und bequem von Zuhause aus klären, ob und gegebenenfalls wie bestimmte gesundheitliche Beschwerden oder Erkrankungen behandelt werden müssen. Die Telemedizin ist besonders relevant im Falle unabhängiger ärztlicher Beratungen bei allgemeinen Gesundheitsfragen, zum Einholen von Zweitmeinungen, bei Fragen zu Therapien und Medikamenten und zur Unterstützung beim Krankheitsmanagement.

Grund genug für die Barmenia, mit einem der führenden Telemedizinanbieter in Deutschland, der TeleClinic, zu kooperieren. Über die MediApp der Barmenia können sich die Kunden per Smartphone, Tablet oder PC über eine App oder Webseite von Ärzten medizinisch beraten lassen. Die Vorteile der Online-Videosprech-

stunde für die Nutzer sind enorm: keine Wartezeiten auf ein Arztgespräch, volle Erreichbarkeit und zwar rund um die Uhr – 24 Stunden am Tag, 7 Tage in der Woche. In ländlichen Räumen entschärft die Telemedizin zudem Versorgungslücken. Gerade in Regionen, in denen immer mehr Ärzte fehlen, ist die nicht-ortsgebundene Beratung ein wichtiger Vorteil. Insgesamt stehen über 100 Fachärzte aus mehr als 30 Fachrichtungen zur Verfügung – kostenfrei, ohne Auswirkungen auf die Beitragsrückerstattung und ohne Einfluss auf den Selbstbehalt.

Die Eigenschaften der MediApp sind vielfältig: Online-Sprechstunde über Videotelefonie oder normales Telefon, Chatfunktionen, Terminvereinbarungen mit Fachärzten inklusive einer Rückruf-Option. Zudem gibt es ein persönliches Gesundheitskonto mit Freigabemöglichkeiten für die Ärzte. Dort lassen sich Dokumente hochladen, Vitalwerte wie Gewicht, Blutdruck und Herzfrequenz verwalten oder Behandlungen, Allergien und chronische Krankheiten hinterlegen. Diese Eintragungen und Dokumente sind für die Ärzte sicht- bzw. freischaltbar, um die Beratung zu unterstützen. Wichtig: Ein solches Beratungsgespräch soll dabei den regulären Arztbesuch nicht ersetzen, ihn aber sinnvoll ergänzen.]



Barmenia Krankenversicherung a.G.

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



Zahnzusatzversicherung bietet günstige Chancen

Mehr Vertriebs Erfolg mit dem richtigen Handling

Kronen, Inlays und Implantate haben eines gemeinsam: Gesetzlich Krankenversicherte müssen dafür viel Geld aus der eigenen Tasche dazu bezahlen. Grund hierfür ist, dass sich die Krankenkasse nur mit einem geringen Festzuschuss an den Kosten beteiligt, der sich an einer einfachen Regelversorgung orientiert. Besonders teuer wird es, sobald privatärztliche Leistungen dazukommen. Die Eigenbeteiligung bei einer Versorgung mit Implantaten kann dann schnell in den Bereich eines Kleinwagens steigen, wie ein Praxisbeispiel der uniVersa in der Infografik zeigt.

[Chance für den Vertrieb

Immer mehr gesetzlich Versicherte wollen sich gegen die finanziellen Risiken bei Zahnersatz schützen. Allein 2016 haben bereits 421.900 Verbraucher eine Zahnzusatzversicherung abgeschlossen. Der Gesamtbestand an Zahnzusatzverträgen liegt nach Zahlen des Verbandes der privaten Krankenversicherung bei rund 15,3 Millionen Verträgen. Im Vergleich zu 72,3 Millionen GKV-Versicherten bietet der Markt hier weiter günstige Absatzchancen und Wachstumspotenziale. Der Bedarf und die Nachfrage sind jedenfalls nach wie vor vorhanden, wie Umfragen bestätigen.

Hoher Eigenanteil für GKV-Versicherte beim Zahnarzt

Drei Praxisbeispiele (Privatversorgung)	2 Keramik-Inlays	1 Implantat mit Knochenaufbau und Suprakonstruktion	3 Implantate mit Knochenaufbau, Suprakonstruktion und zwei Kronen
Zahnarzt Honorar inkl. Material-/Laborkosten	1.536,24 EUR	3.066,27 EUR	10.056,90 EUR
Max. Kassenzuschuss	- 93,93 EUR	- 386,51 EUR	- 1.272,88 EUR
Eigenanteil des Patienten	1.442,31 EUR	2.679,76 EUR	8.784,02 EUR

Quelle: uniVersa

Privatpatient beim Zahnarzt

Neben der Produktqualität ist für Makler in der Praxis vor allem auch das Vertriebshandling für den Erfolg entscheidend. Mit dem mehrfach ausgezeichneten Zahnzusatztarif uni-dent|Privat punktet die uniVersa auf beiden Seiten. Kunden werden mit dem Tarif quasi zum Privatpatienten beim Zahnarzt. Erstattet werden bis zu 90 % für privat Zahnärztliche Vergütungen ohne Begrenzung auf ein Preis-Leistungs-Verzeichnis sowie für hochwertige Füllungen und Zahnersatz inklusive Inlays und Implantate.

Abschluss ohne Gesundheitsfragen

Als Highlight ist der Hochleistungstarif der uniVersa ohne Gesundheitsfragen abschließbar. Das erleichtert die Beratung und sorgt für einen einfachen Antragsprozess ohne möglichen Rücktritt wegen einer vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzung und dem damit verbundenen Stornorisiko. Alle erforderlichen Unterlagen, wie Verbraucherinformation und Ver-

sicherungsbedingungen, sind kompakt im Westentaschenformat zusammengefasst. Damit haben Makler alle Unterlagen in einem Druckstück griffbereit und können den Tarif auch ohne Einsatz von Technik rechtssicher beim Kunden abschließen.

Extras für Jung und Alt

Der Tarif ist zudem ohne Altersbegrenzung von Jung und Alt abschließbar. Ein wichtiger Leistungsbaustein ist die Kieferorthopädie für Kinder. Dies ist vielen Eltern bei einer ganzheitlichen Vorsorge für ihr Kind wichtig. Die Leistungen gibt es unabhängig davon, ob die Kasse bei Kieferorthopädie eine Vorleistung erbringt oder nicht. Auch sonst überzeugt der Tarif mit weiteren Extras: So werden jährlich bis zu 75 Euro für professionelle Zahnreinigung und Zahnprophylaxe übernommen. Zudem leistet er auch für Wurzel- und Parodontosebehandlungen. Die Leistungsabrechnung ist unkompliziert per Smartphone-App elektronisch möglich.]

FAZIT: Die Zahnzusatzversicherung ist für Makler ein wichtiger Erfolgsbaustein, der in keinem Beratungsgespräch fehlen sollte. Der uniVersa-Tarif uni-dent|Privat überzeugt nicht nur durch seine Produktqualität, die eine langfristige Kundenzufriedenheit sicherstellt, sondern auch durch das optimierte Vertriebshandling mit eingebauter Erfolgsgarantie.

uniVersa Versicherungen

Torsten Tirkschleit
(Bezirksdirektor Partnervertrieb)
Theodor-Heuss-Ring 52 | 50668 Köln
Tel.: 02821 8060210
Mobil: 0171 7667217
torsten.tirkschleit@universa.de
www.universa.de





Wichtige Urteile zur PKV-Beratung

[BGH Urteil Aktenzeichen VI ZR 75/15:

Zu einer Hand-OP wegen Fehlstellung der Finger vereinbarte ein Patient per Wahlleistungsvertrag mit dem Chefarzt des Krankenhauses den Termin für die Operation.

Die Operation selbst wurde allerdings nicht durch den Chefarzt, sondern durch den stellvertretenden Oberarzt durchgeführt. Es folgen leider erhebliche Beeinträchtigungen der Hand, obwohl seitens des Oberarztes nachgewiesen wurde, dass die OP fehlerfrei verlaufen sei. Der Bundesgerichtshof sprach dem Patienten Schmerzensgeld zu, da der Eingriff durch den Oberarzt rechtswidrig erfolgte. Der Patient hätte vorab informiert und gefragt werden müssen, dass nicht der Chefarzt operiert.

AXA KV erstreitet aktuell ein richtungsweisendes Urteil beim BGH für die gesamte PKV:

Ein AXA KV-krankenversicherter Versicherungsnehmer streitet mit AXA KV, dass ein Treuhänder zur zurückliegenden Beitragsanpassung nicht unabhängig gewesen wäre und daher die Beitragsanpassung für ihn daher keine Gültigkeit habe. Er streitet nicht stellvertretend für alle PKV-Versicherten, sondern für seinen individuellen Vertrag, speziell geht es um die Jahre 2012 und 2013. Nach einem ersten Urteil des Amtsgerichts Potsdam (Aktenzeichen 29C 122/16), hat AXA KV begründete Berufung eingelegt, um ein endgültiges Urteil beim Bundesgerichtshof zu erwirken. Wer sich für Details interessiert, findet diese selbstverständlich im [pma:]-Infosystem.

Teure PKV-Fehlberatung bei fehlendem Beratungsprotokoll

Ein 56-jähriger Mann interessierte sich im Rahmen einer Beratung zur Verbesserung seiner Altersversorgung für eine private Zusatzversicherung zu seiner bereits lebenslang bestehenden gesetzlichen Krankenkassenmitgliedschaft. Zum Zeitpunkt der Beratung wurde er erstmalig freiberuflich tätig. Obwohl die recht geringe staatliche Rente Bestandteil des Gesprächs war, empfahl die Beraterin dem – bekanntlich bereits 56-jährigen – Mann keine Zusatzversicherung, sondern eine private Vollversicherung, die dieser auch abschloss. Es wurde nicht über Vor- und Nachteile beraten; es wurde kein detailliertes Beratungs- und Dokumentationsprotokoll gefertigt. Der Bundesgerichtshof entschied, dass der Mann lebenslangen Schadensersatzanspruch von der Beraterin verlangen darf. (Geschäftszeichen I-20 U 116/13-Ersturteil OLG Hamm). Ein Zugangsrecht zur GKV für über 55-Jährige gibt es laut SGB V ausdrücklich nicht, der Herr konnte nicht in die GKV zurückkehren.

LASIK-OP der Augen muss von der PKV erstattet werden

Der Bundesgerichtshof entschied, dass die PKV die Erstattung der LASIK-OP (Laser-Operation zur Sehschärfenkorrektur) nicht allein wegen der Üblichkeit des Tragens einer Brille oder von Kontaktlinsen verneint werden könne. Denn das Tragen einer Brille oder von Kontaktlinsen stellt keine Heilbehandlung dar. Ersturteil Aktenzeichen: IV ZR 533/15 Landgericht Heidelberg.]

[pma:] Team Krankenversicherung

Die Absicherung der Arbeitskraft ist für jeden Arbeitnehmer von besonderer Bedeutung.



ABSICHERUNG

Die Erwerbsunfähigkeitsversicherung von AXA – attraktiver Basisschutz in der Biometrieabsicherung.

AXA bietet neben der Berufsunfähigkeitsvorsorge (BU) auch Produkte zur Erwerbsunfähigkeitsabsicherung (EU). Mit diesem Basisschutz schützt der Kunde sich vor dem vollständigen Verlust der Erwerbsfähigkeit. Insbesondere Kunden, die sich bisher aufgrund einer ungünstigen Berufsgruppeneinstufung einen Berufsunfähigkeitsschutz nicht leisten konnten oder in der BU nicht versicherbar waren, können Sie nun mit AXA einen Basisschutz zu bezahlbaren Preisen anbieten.

Die neue EU-Versicherung lohnt sich besonders für Arbeitnehmer in der geförderten betrieblichen Altersversorgung. Zudem können Arbeitgeber ihre Arbeitnehmer mit günstigen Beiträgen absichern und damit ihre soziale Kompetenz unter Beweis stellen. Erschließen Sie mit der EU neue Firmenkundensegmente, die bislang für die Absicherung der Arbeitskraft nicht zugänglich waren.



Weitere Informationen zur EU-Absicherung von AXA finden Sie unter www.AXA-Makler.de



Beihilfe-PKV und das große Produktionspotential!

Einstellungstermine/-zahlen für Lehramtsanwärter bzw. Referendare in den Bundesländern 2018

Der Stellenbeginn von Beamtenanfängern ist DER Termin, um in die private Krankenversicherung einzusteigen. Helfen Sie Ihren Kunden rechtzeitig, die richtige private Krankenversicherung abzuschließen. Das Team KV der [pma:] unterstützt Sie hier mit Beratungslogik, Newslettern für Ihren Kundenbestand,

VVG-konformen Angeboten zu PKV und DU, korrektem Umgang mit der Beamten-Öffnungsaktion und besten Empfehlungen für alle Ihre beihilfeberechtigten Interessenten und auch deren Familie. Damit Sie rechtzeitig Ihre Aktionen vorbereiten können: Hier die Tabelle der Einstellungstermine pro Bundesland:

Land	Baden-Württemberg	Bayern	Berlin	Brandenburg
Beihilfesätze	<ul style="list-style-type: none"> Ledige Beihilfeberechtigte: 50 % mit 2 oder mehr Kindern: keine Änderung Pensionär: 50 % Ehepartner: 50 % Kinder und Waisen: 80 % 	<ul style="list-style-type: none"> Ledige Beihilfeberechtigte: 50 % mit 2 oder mehr Kindern: 70 % Pensionär: 70 % Ehepartner: 70 % Kinder und Waisen: 80 % 	<ul style="list-style-type: none"> Ledige Beihilfeberechtigte: 50 % mit 2 oder mehr Kindern: 70 % Pensionär: 70 % Ehepartner: 70 % Kinder und Waisen: 80 % 	<ul style="list-style-type: none"> Ledige Beihilfeberechtigte: 50 % mit 2 oder mehr Kindern: 70 % Pensionär: 70 % Ehepartner: 70 % Kinder und Waisen: 80 %
geplante Einstellungszahlen 2018	ca. 5.500	ca. 4.800	ca. 1.700*	ca. 1.400
1. Termin	01.02.	01.02.	05.02.	01.02.
2. Termin	01.09.	01.09.	09.08.	01.07.
3. Termin				
4. Termin				
Form der Beschäftigung bei Einstellung	Beamte	Beamte	Angestellte	Beamte
Hinweis				



Bremen	Hamburg	Hessen	Mecklenburg-Vorpommern
<ul style="list-style-type: none"> Ledige Beihilfeberechtigte: 50 % mit 1 Kind: 55 % mit 2 Kindern: 60 % mit 3 Kindern: 65 % mit 4 Kindern: 70 % Pensionär: 60 % bis zu 80 % Ehepartner: 55 % bis zu 70 % Kinder und Waisen: 55 % bis zu 70% 	<ul style="list-style-type: none"> Ledige Beihilfeberechtigte: 50 % mit 2 oder mehr Kindern: 70 % Pensionär: 70 % Ehepartner: 70 % Kinder und Waisen: 80 % 	<ul style="list-style-type: none"> Ledige Beihilfeberechtigte: 50 % mit 1 Kind: 55 % mit 2 Kindern: 60 % mit 3 Kindern: 65 % mit 4 Kindern: 70 % Pensionär: 60 % bis zu 85 % Ehepartner: 55 % bis zu 85 % Kinder und Waisen: 55 % bis 85 % 	<ul style="list-style-type: none"> Ledige Beihilfeberechtigte: 50 % mit 2 oder mehr Kindern: 70 % Pensionär: 70 % Ehepartner: 70 % Kinder und Waisen: 80 %
ca. 320*	ca. 800*	ca. 2.400	ca. 450
01.02.	01.02.	01.05.	01.02.
01.08.	01.05.	01.11.	01.08.
	01.08.		
	01.11.		
Beamte	Beamte	Beamte	Beamte



Ansprechpartner:

DBV
Andreas Jansen
Tel.: 0221 14831744
andreas.jansen@axa.de

Signal Iduna
Team West Kranken
Tel.: 0231 13539061
west.kranken@signal-iduna.de

Barmenia
Thomas Knobloch
Tel.: 0202 4383238 | Mobil: 0151 72652766
Thomas.Knobloch@barmenia.de

Niedersachsen	Nordrhein-Westfalen	Rheinland-Pfalz	Saarland
<ul style="list-style-type: none"> • Ledige Beihilfeberechtigte: 50 % • mit 2 oder mehr Kindern: 70 % • Pensionär: 70 % • Ehepartner: 70 % • Kinder und Waisen: 80 % 	<ul style="list-style-type: none"> • Ledige Beihilfeberechtigte: 50 % • mit 2 oder mehr Kindern: 70 % • Pensionär: 70 % • Ehepartner: 70 % • Kinder und Waisen: 80 % 	<ul style="list-style-type: none"> • Ledige Beihilfeberechtigte: 50 % • mit 2 oder mehr Kindern: 70 % • Pensionär: 70 % • Ehepartner: 70 % • Kinder und Waisen: 80 % 	<ul style="list-style-type: none"> • Ledige Beihilfeberechtigte: 50 % • mit 2 oder mehr Kindern: 70 % • Pensionär: 70 % • Ehepartner: 70 % • Kinder und Waisen: 80 %
ca. 4.200*	ca. 9.600	ca. 600	ca. 150
01.02.	01.05.	15.01.	01.02.
01.08.	01.11.	01.05.	01.08.
01.11.		01.08.	
		01.11.	
Beamte	Beamte	Beamte	Beamte
3. Termin für Berufsschulen		Termine ortsabhängig 2. und 4. Termin für Berufsschulen	

Sachsen-Anhalt	Sachsen	Schleswig-Holstein	Thüringen
<ul style="list-style-type: none"> • Ledige Beihilfeberechtigte: 50 % • mit 2 oder mehr Kindern: 70 % • Pensionär: 70 % • Ehepartner: 70 % • Kinder und Waisen: 80 % 	<ul style="list-style-type: none"> • Ledige Beihilfeberechtigte: 50 % • mit 2 oder mehr Kindern: 70 % • Pensionär: 70 % • Ehepartner: 70 % • Kinder und Waisen: 80 % 	<ul style="list-style-type: none"> • Ledige Beihilfeberechtigte: 50 % • mit 2 oder mehr Kindern: 70 % • Pensionär: 70 % • Ehepartner: 70 % • Kinder und Waisen: 80 % 	<ul style="list-style-type: none"> • Ledige Beihilfeberechtigte: 50 % • mit 2 oder mehr Kindern: 70 % • Pensionär: 70 % • Ehepartner: 70 % • Kinder und Waisen: 80 %
ca. 700	ca. 1.200	ca. 200*	ca. 500
01.02.	01.08.	01.02.	01.02.
01.09.		01.08.	01.09.
Beamte	Angestellte	Beamte	Beamte
	Schulleiter können verbeamtet werden		seit 2017 wieder Verbeamtung in Thüringen

Insgesamt werden über 35.000 Lehramtsanwärter 2018 neu eingestellt (die Einstellungen erfolgen nicht immer zum 1. des Monats)

Recherche DBV / Stand 01.2018

* Schätzung / Vorjahreswert

[pma:] Team Krankenversicherung



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!



Herausgeber

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH
 Wilhelm-Schickard-Straße 2, 48149 Münster
 Tel. 0251 3845000-0 | Fax-111
 E-Mail: info@pma.de
 Internet: www.pma.de

Geschäftsführer

Dr. Bernward Maasjost, Markus Trogemann

Redaktion und Anzeigenleitung

Katarina Orlovic [korlovic@pma.de]

Adresse der Redaktion und Anzeigenleitung

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

Art-Direction, Layout, Grafik, Druck

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



Bildnachweise

colourbox.de: r.classen; fotolia.com: blende11.photo, freshidea, Sashkin, yodiyim; Carsten Bender, Katarina Orlovic, fx_makesapicture, max hap, Borgward

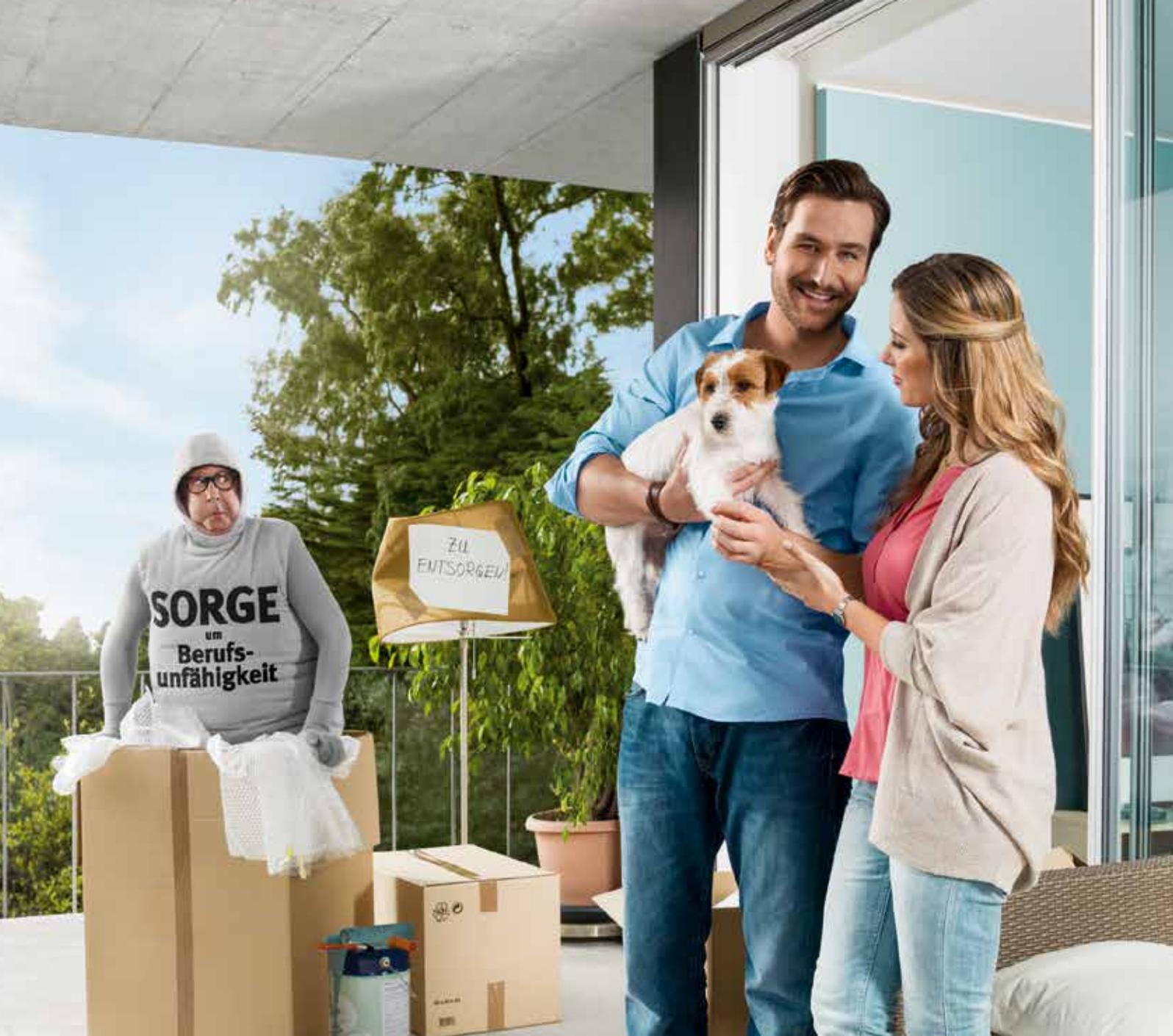
Erscheinungsweise

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

Auflage: 1.250

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

[partner:] 21.02.2018.1T



Setzen Sie Ihre Sorge an die Luft: Mit der Gothaer Berufsunfähigkeitsversicherung.

- Zuverlässige finanzielle Absicherung ab dem ersten Beitrag
- Leistet monatlich die individuell vereinbarte Zahlung
- Falls Sie zeitweise oder dauerhaft berufsunfähig werden
- Flexibel an Ihr Leben angepasst

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

Gothaer



Kein Mensch ist ein Pflegefall

Für die Zukunft:
Die einzigartige Pflegeversicherung Pflege100

**Besser Barmenia.
Besser leben.**

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

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

Informieren Sie sich jetzt:

www.maklerservice.de oder Telefon **0202 438-3734**



Barmenia
Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach