

Schwerpunkt:

König Kunde

von DSGVO bis IDD



Interview mit
Dr. Bernward Maasjost
IDD & DSGVO

CyberDirekt – Ihr Partner für den
Vertrieb von Cyber-Versicherungen

DSGVO – Das müssen
Versicherungsmakler wissen

EINFACHER. LEISTUNGSSTÄRKER. EINZIGARTIG.

Die betriebliche Krankenversicherung
der nächsten Generation.

Freuen Sie sich auf den neuen Maßstab am Markt.
Informieren Sie sich bei Ihrem Allianz Betreuer.

Maklerbetreuer

Marc Lorbeer-Feldmann
T: 0221 9457-22278
F: 0221 9457-822278
Mail: marc.lorbeer@allianz.de

Allianz 

Liebe Leserinnen und Leser,

wir wurden in den letzten Tagen immer wieder gefragt, was denn noch alles auf uns zukommt?

Kaum war ein wenig Ruhe rund um das Thema IDD eingekehrt, da beherrscht die zum 25. Mai 2018 verbindlich werdende neue Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) den Unternehmer-Alltag. Auf den Vertriebstagen wurden diese Themen rege diskutiert. Wir verstehen die erhitzten Gemüter; müssen uns aber auch darüber klar sein, wie wir mit diesen Veränderungen umgehen wollen. Wir als [pma:] gehen Herausforderungen offensiv an. Und dabei wissen wir, dass wir unseren Partnern immer *Beste Lösungen* anbieten werden. Das wird sich auch in Zukunft nicht ändern.

Für die Zukunft gut aufgestellt sind Berater, die sich jetzt für eine DEFINO Zertifizierung entscheiden. Die DIN Norm 77230 wird spätestens im vierten Quartal verabschiedet. Nutzen Sie die Gelegenheit der Zertifizierung am 25. und 26. Juni in Münster. Und nutzen Sie die Chance, das Vertrauen in Ihre Beratungsqualität zu stärken und zu den Vorreitern bei dieser Qualifizierung zu gehören.

Bei dem Begriff „Cyberattacke“ schrecken fast alle Unternehmer auf. Die meisten denken vermutlich sofort an Datenverlust, Reputationsschaden und im Zusammenhang mit der DSGVO zunehmend auch an Geldstrafen. Cyber-Versicherungen werden daher immer wichtiger. Für viele Berater ist die Beratung von Cyber-Risiken vielleicht Neuland. Wir möchten Sie aufmuntern, dieses Neuland mit CyberDirekt zu betreten. CyberDirket bietet Ihnen ein durchdachtes Vertriebskonzept sowie *Beste Unterstützung* im Beratungsprozess.

Es heißt „An apple a day keeps the doctor away.“ – wenn es doch immer so einfach wäre. Ist es aber nicht. Daher spielt Gesundheit

und Gesundheitsvorsorge eine immer wichtiger werdende Rolle in deutschen Unternehmen. Laut aktuellen Umfragen ist die betriebliche Krankenversicherung ganz oben auf der Liste der von Arbeitnehmern gewünschten Zusatzleistungen zu finden. Fast 80 Prozent aller Arbeitnehmer interessieren sich für die zusätzliche Leistung, jeder Dritte würde sogar auf eine Gehaltserhöhung verzichten, wenn sein Arbeitgeber die bKV anbieten würde. Daher möchten wir gerne auf die Beiträge in dieser Ausgabe hinweisen, die sich dem Thema bKV und Arbeitskraftabsicherung widmen. Selbstverständlich bietet [pma:] ihren Mitarbeitern eine arbeitgeberfinanzierte bKV an.

In diesem Sinne, bleiben Sie gesund und viel Spaß beim Lesen des [partner:] Magazins!



Markus Trogemann

Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: König Kunde – von DSGVO bis IDD]

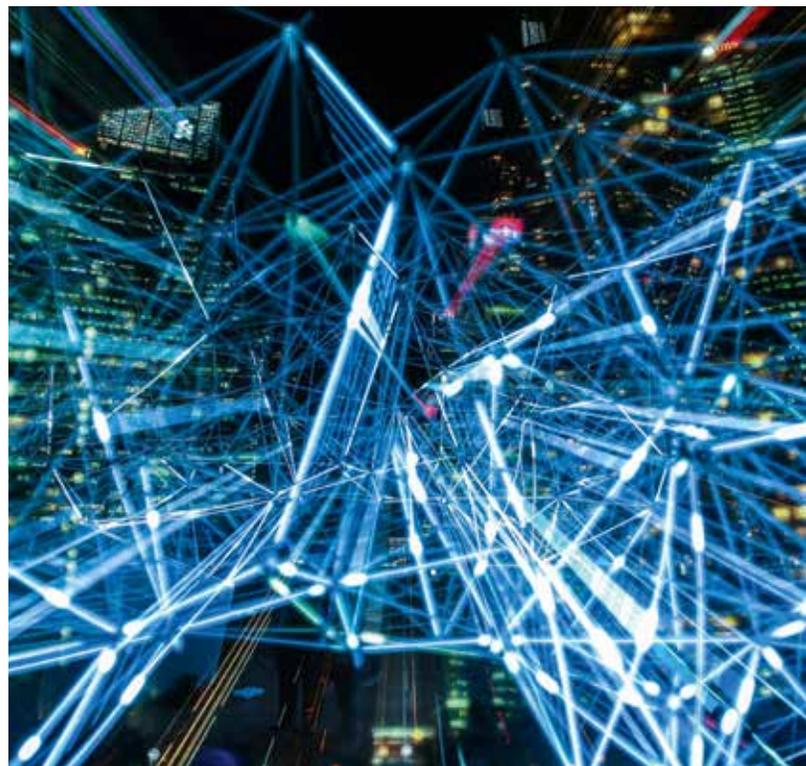
- 06 Interview mit Dr. Bernward Maasjost – IDD & DSGVO
_ [pma:]
- 08 Total NORMal _DEFINO Institut für Finanznorm GmbH
- 12 CyberDirekt – Ihr Partner für den Vertrieb von
Cyber-Versicherungen _ [pma:]
- 16 Datenschutz nach DSGVO – Die Folgen für
Versicherungsvermittler _pb beratung & training
- 20 IDD macht Weiterbildung zur Pflicht
_NÜRNBERGER Lebensversicherung AG
- 22 DSGVO – Das müssen Versicherungsmakler wissen
_Kanzlei Michaelis, Rechtsanwälte Partnerschaftsregister

[Editorial]

- 04 Inhaltsverzeichnis
- 82 Impressum

[pma: panorama]

- 26 [pma:] Vertriebstage _ [pma:]
- 50 Dienstreise mit ökologischem Mehrwert: Arbeiten
und dennoch zu Hause fühlen in den BIO HOTELS
_Verein BIO HOTELS
- 64 Handgefertigte Armbanduhren: von Nomos Glashütte.
_Manufactum Deutschland
- 78 Mit Sinn und Sinnlichkeit genießen – Kochen wie im
BIO HOTEL _Kochlust PUR III – Sinn und Sinnlichkeit



[Lebensversicherung]

- 28 Aller guten Dinge sind drei
_Allianz Lebensversicherungs-AG
- 30 LV 1871: Golden BU für Schüler – voller Schutz
_Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871)
- 34 Existenzielle Absicherung der Arbeitskraft _ [pma:]
- 38 Erfolgreich vorsorgen mit effizienten Investments
_ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G.
- 40 Swiss Life: Verlässlicher und solider Partner in der
Arbeitskraftabsicherung – und das seit 1894
_Swiss Life AG
- 42 Auf lange Sicht stabil: Risikoschutz mit
Planungssicherheit _Canada Life
- 44 Das Duale Modell von HDI bietet bezahlbaren und
hochwertigen Berufsunfähigkeitsschutz im Kollektiv
_HDI Vertriebs AG
- 48 Raus aus dem Zinsloch
_Gothaer Allgemeine Versicherung AG



[Krankenversicherung]

- 52 Älteste private Krankenversicherung feiert Jubiläum
uniVersa setzt für die Zukunft auf 175 Jahre Erfahrung
_uniVersa Versicherungen
- 54 Welcher PKV-Versicherer hat das beste KT-Modell bei BU
mit "Gelber-Schein-Regelung"? _[pma:]
- 58 Die betriebliche Krankenversicherung bietet Kostensen-
kungspotenziale für gesundheitsbewusste Unternehmen
_AXA Konzern AG
- 62 Ambulante Ergänzung der GKV-Leistungen ohne
versteckte Mängel _SIGNAL IDUNA Krankenversicherung

[Sachversicherung]

- 66 Änderungen im Mängelgewährleistungsrecht _[pma:]
- 68 DIAGNOSE: TIERKLINIK – Hohe Operationskosten beim
Vierbeiner richtig absichern _Barmenia Versicherungen

- 70 Drohnen: Nur gut versichert abheben
_Zurich Gruppe Deutschland
- 72 Der Auto-Frühling ist da. _Janitos Versicherung AG
- 74 Energietechniken richtig versichert!
_Mannheimer Versicherung AG

[Kapitalanlagen]

- 76 Wünschen wir uns nicht alle eine bessere Welt? _[pma:]

[Kolumne]

- 80 Entwicklung des Triathlons in Deutschland
_Kolumne Torsten Voigt



IDD & DSGVO

Unabhängige Vermittler und Finanzdienstleister sind durch die IDD und DSGVO gezwungen, ihre Beratungsprozesse gründlich zu optimieren. Wie IDD und DSGVO bei [pma:] umgesetzt werden und was für Partner der [pma:] getan wird, erfahren Sie im Interview mit Dr. Bernward Maasjost.

[Wie werden die Anforderungen der IDD bei [pma:] umgesetzt?

[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.

Wie sah Ihre Vorgehensweise aus?

Der „IDD-IST-Zustand“ bei [pma:] wurde in einem Workshop unter Einbindung von BDO Experten zu den für Makler relevanten Kriterien ermittelt. Inhaltlich unterteilen wir in vier zentrale Handlungsfelder: Produkt, Beratung, Vergütung und Qualifikation. Zu jedem einzelnen Kriterium wurde der IST-Zustand detailliert aufgenommen und den neuen Bestimmungen gegenübergestellt. Alle Abweichungen wurden dokumentiert und Handlungsoptionen erarbeitet.

Wie ging es weiter, nachdem der „IST-Zustand“ ermittelt wurde?

Zunächst war es erfreulich zu erfahren, dass [pma:] in den wesentlichen Punkten bereits mehr oder weniger IDD-konform aufgestellt ist. Dennoch gibt es einige wenige Themen, zu denen

Handlungsbedarf besteht. Diese Themen werden bei [pma:] in einem eigenen Umsetzungsprojekt abgearbeitet.

Können Sie uns ein Beispiel für Ihre Vorgehensweise für eines der Handlungsfelder nennen?

Gerne. Nehmen wir zum Beispiel den Bereich Qualifikation bzw. Weiterbildung. Dieses Thema hat für [pma:] schon immer höchste Priorität. Wir haben dementsprechend die Gruppe der betroffenen vertriebsnahen Mitarbeiter identifiziert und sichergestellt, dass diese die regulatorischen Anforderungen erfüllen werden.

Das gilt jetzt für die Mitarbeiter der [pma:]. Und wie sieht es mit der Weiterbildung für [pma:]-Partner aus?

Eine Rechtsverordnung soll die Details der Weiterbildungsverpflichtung regeln. Aktuell liegt aber erst der Entwurf hierfür vor. [pma:]-Partner können sich dennoch darauf verlassen, dass Sie auch hier die beste Unterstützung erhalten werden, um ihre Weiterbildungsverpflichtung nach IDD zu erfüllen.

Stichwort Beratungsprozess: Gibt es hier eine Lösung für [pma:]-Partner?

Das Beste verdienen

Um den erweiterten Anforderungen an den Beratungsprozess gerecht werden zu können, werden Berater zukünftig nicht ohne digitale Tools und optimal digitale Beratungssysteme auskommen. Zumindest nicht, wenn dies mit einem für den Berater und seinen Kunden angemessenen Zeitaufwand durchgeführt werden soll. Hier bietet die Finanzanalyse nach DIN Spec 77222 bereits heute die ideale Grundlage für einen IDD konformen Beratungsprozess.

So mancher hat den Eindruck, dass er aus dem Regulieren nicht mehr herauskommt. Neben der IDD steigt bei Finanz- und Versicherungsmaklern der Druck durch das Thema DSGVO.

Zum Teil ist dies nachvollziehbar. Allerdings ist diese Verordnung bereits am 25. Mai 2016 in Kraft getreten. Die Übergangsfrist endet am 25. Mai 2018 und damit wird sie verbindlich. Setzen Unternehmen die Vorgaben der DSGVO nicht entsprechend und hinreichend um, drohen Sanktionen wie Bußgelder oder kostspielige wettbewerbsrechtliche Abmahnungen. Für [pma:] wurden in Zusammenarbeit mit Peter Brandmann und dem Unternehmen IST Planbar GmbH aus Recklinghausen alle Vorkehrungen getroffen, um die Verordnung rechtlich einwandfrei umzusetzen.

Was raten Sie Ihren Partnern?

Wir empfehlen unseren Partnern, sich zwingend mit der Umsetzung der DSGVO zu befassen und zum 25. Mai 2018 hin entsprechende Maßnahmen getroffen zu haben.

Wie unterstützt [pma:] Partner bei der Umsetzung?

Auf vielfältige Art und Weisen. So haben wir die DSGVO auf den letzten Vertriebstagen intensiv thematisiert. Auf praktische Fragen zur künftigen Datensicherung, Einwilligungserklärung,

Haftung und Dokumentation hat Peter Brandmann Rede und Antwort gestanden. Darüber hinaus können sich Partner der [pma:] bei Fragen zum Thema Datenschutz an Peter Brandmann wenden. Im ELVIS.one finden sie darüber hinaus viele nützliche Informationen sowie Musterschreiben und Vorlagen.

Bezüglich DSGVO und IDD können sich unsere Partner darauf verlassen, dass [pma:] beste Lösungen anbietet.

Fazit:

Ja, die IDD und DSGVO stellen alle in unserer Branche vor neue Anforderungen und zwingen zu Veränderungen. Diesen müssen wir uns stellen und die Herausforderungen müssen wir annehmen. Nur so können wir in diesem Umfeld bestehen und die [pma:] wird das Beste geben, um die Partner hierbei zu unterstützen.]



Total NORMal



Ziemlich genau dreieinhalb Jahre haben sie in bisher 27 Sitzungsrunden an 50 Tagen im Plenum des Arbeitsausschusses DIN NA 159-02-15 AA zugebracht – meistens am Sitz des Deutschen Instituts für Normung DIN in der Berliner Burggrafenstraße nahe dem Zoologischen Garten. Und wenn wegen der hohen Tagungsfrequenz im DIN kein Tagungsraum frei war, auch mal bei der Commerzbank, der Deutschen Bank oder der Zurich in Frankfurt oder bei Signal Iduna in Hamburg.

[Die vorläufig letzte Sitzung des Ausschusses vom 10. bis 12. April 2018 war auch wieder ein unfreiwilliges „Auswärtsspiel“, zu dem Ausschussmitglied Klaus-Lorenz Gebhardt, Partner bei dem international tätigen Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsunternehmen rbs mazars, in die Räume der Berliner Zentrale eingeladen hatte. Hier, mit Blick auf das Kanzleramt und den Reichstag, verabschiedete der Ausschuss am 12. April den Inhalt des Normentwurfs DIN 77230 „Basis-Finanzanalyse für den Privathaushalt“. Ein denkwürdiges Ereignis an einem denkwürdigen Ort, ein Meilenstein für die Deutsche Finanzberatung.

Damit hat der Arbeitsausschuss, bestehend aus mehr als 30 hochkarätigen Fachexperten und Praktikern aus Wissenschaft und Verbraucherschutz, Banken, Versicherungen und Vertrieben – darunter auch Dr. Bernward Maasjost von [pma:] – aus dem IT-Bereich und der Weiterbildung, aus Organisationen und Verbänden, ein Zeichen gesetzt. Das Gremium, von dem selbst im Verbraucherschutzministerium anerkannt wird, dass es die Finanzdienstleistungsbranche repräsentiert wie kein anderes zuvor, hat sich in Tausenden von Arbeitsstunden ein gemeinsames Verständnis darüber erarbeitet, wie ganzheitliche Finanzanalyse für Privathaushalte in Zukunft aussehen soll.

Das Glas Sekt auf der Dachterrasse über den Dächern der Hauptstadt war deshalb mehr als verdient.

Ab Ende Mai wird der Normentwurf zwei Monate lang der Öffentlichkeit für Stellungnahmen und konstruktive Kritik offenliegen. Danach wird man sich im Ausschuss mit den gegebenen Anregungen auseinandersetzen und prüfen, welche in die Norm Eingang finden sollen. Und dann wird die Norm endgültig verabschiedet. Das wird voraussichtlich am Ende des dritten oder im vierten Quartal 2018 sein. Und dann wird sie, voraussichtlich im

**„Nutzen Sie die Chance,
als DEFINO-zertifizierter
Finanzanalyst, Trendsetter
zu sein.“**

vierten Quartal 2018, veröffentlicht. Dann ist sie da – und gibt Orientierung, Verbindlichkeit und Sicherheit. Sowohl für die Verbraucher als auch für die Berater.

Für die Verbraucher gibt der Einsatz der Norm – so wie heute der Einsatz der DIN SPEC 77222, die würdiger Vorläufer der Norm

ist – die Gewähr, dass nicht Beraterwillkür oder Unternehmensvorgaben das Analyseergebnis prägen, sondern das verbindliche Regelwerk, welches mit nur drei Buchstaben ein Höchstmaß an Glaubwürdigkeit und Vertrauenswürdigkeit stiftet: DIN.

Für die Berater gibt der Einsatz der Norm ein deutliches Mehr an Haftungssicherheit. Normen haben Gesetzes-ergänzenden Charakter und werden vor Gericht als vorweggenommene Gutachten bewertet. Wer sich bei der Analyse, die der Beratung zugrunde liegt, an der Norm orientiert, wird es in Zukunft bei Vorwürfen der Fehlberatung deutlich leichter haben. Und deshalb werden in Zukunft auch mehr und mehr VSHV-Versicherer honorieren, wenn Finanzberater durch DEFINO-Zertifizierung den glaubwürdigen Nachweis DIN-konformen Arbeitens erbringen.

Die neue Norm ist für alle Beteiligten, für die Verfasser wie für die zukünftigen Nutzer, ein großes Ereignis. Sie hat das Zeug, die Qualität und Glaubwürdigkeit der Finanzberatung in der deutschen Gesellschaft zu heben. Warum stehen Piloten im Vertrauensindex der GfK mit knapp 90 Prozent ziemlich weit oben, während Banker mit 44 Prozent und Versicherungsvertreter mit 22 Prozent ziemlich weit unten rangieren. Nicht weil Piloten per se bessere Menschen sind; sonst hätte man kaum kürzlich einen betrunkenen Piloten von der Gangway geholt, bevor er Unheil anrichten konnte. Und auch nicht, weil wir alle ganz viele besonders vertrauenswürdige Piloten persönlich kennen. Aber wir wissen, dass sie systematisch arbeiten, nach Standards und Checklisten. Und deshalb können sie nichts vergessen und ihre Fehlerquote minimieren. Das begründet ihre Vertrauenswürdigkeit. Dieselbe Chance bietet die neue Norm für uns. ▶

► Zum Jahreswechsel also wird sie da sein. Und um diese Zeit herum werden ganz sicher nicht nur die Fach-, sondern auch alle Breitenmedien über die neue Norm berichten. Und dann werden sich die Verbraucher umschauen und fragen: Wo sind die DEFINO-zertifizierten Finanzberater, die nach der vielgepriesenen neuen Norm arbeiten? Auf diesen Moment sollten wir uns gemeinsam gut vorbereiten, weil er große Chancen bietet. Dann müssen wir nicht erst fragen und prüfen, ob... Vielmehr müssen wir, ausgestattet mit einem Köcher an guten Marketinginstrumenten, in den Startlöchern stehen und jedem – gefragt oder ungefragt – sagen können: Ja, ich bin einer/r von denen, die es draufhaben, die das DIN-konforme Handwerkszeug und die Kenntnis vom Inhalt der Norm haben und die sich verpflichtet haben, das Regelwerk der Norm immer umzusetzen.

Wir von DEFINO werden, im positiven Sinne getrieben und unterstützt von unserem Kuratorium und seinem Vorstand Bernward Maasjost, in den nächsten Monaten alles dafür tun, dass Sie die Veröffentlichung der Norm und den sie begleitenden Medienhype in der Pole Position erwarten. Ihr Beitrag ist: Lernen Sie, wie die Norm funktioniert und lassen Sie sich darauf zertifizieren.

Nutzen Sie die Chance, als DEFINO-zertifizierter Finanzanalyst Trendsetter zu sein. In ein paar Jahren ist DEFINO total NORMal und ein Außenseiter, wer das Siegel nicht tragen kann.]



DEFINO Institut für Finanznorm GmbH

Dr. Klaus Möller (Geschäftsführer)
Bergheimer Str. 147 | 69115 Heidelberg
Tel.: 06221 6733410
k.moeller@defino.de
www.defino.de

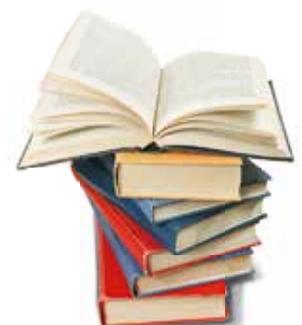


Jung und aktiv

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

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

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





CyberDirekt – Ihr Partner für den Vertrieb von Cyber-Versicherungen

Die Bedrohungslage durch Cyber-Attacken hat dramatisch zugenommen. Die Frage lautet nicht mehr ob, sondern wann auch Ihre Kunden Opfer eines Cyber-Angriffs werden. Gleichzeitig führt die ab 25. Mai 2018 gültige DSGVO dazu, dass Unternehmern infolge von Datenschutzverletzungen verschärfte Konsequenzen drohen. Die Ansprache dieser neuen Risiken sollte fester Bestandteile eines jeden Beratungsgesprächs werden.

[Nach einer aktuellen Studie des Branchenverbands Bitkom war jedes zweite deutsche Unternehmen im letzten Jahr von einer Cyber-Attacke betroffen. Hackerangriffe sind das am schnellsten wachsende Deliktsfeld in Deutschland. Es gibt heutzutage mehr Cyber-Angriffe als Einbruchsdiebstähle. Am häufigsten sind dabei kleine Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern betroffen. Aufgrund geringerer IT-Ressourcen und mangelndem Know-How im

Bereich der IT-Sicherheit sind Gewerbetreibende, freie Berufe und kleine Betriebe besonders gefährdet.

Die folgenschweren Konsequenzen eines Cyber-Angriffs auf das eigene Unternehmen werden den Verantwortlichen immer stärker bewusst, gehandelt wird aber selten. Häufig hält sich die Hoffnung hartnäckig, dass der eigene Betrieb oder die eigene Arzt-

praxis nicht einem Hackerangriff zum Opfer fallen wird. Durch den Wandel der Methoden, weg von gezielten Attacken hin zu flächendeckenden Angriffen, sind jedoch alle Unternehmen betroffen – der gängige Einwand "Warum sollte jemand genau mich angreifen?" entbehrt daher jeder Grundlage.

Allgemein herrscht eine große Diskrepanz zwischen dem wahrgenommenen Risiko und dem tatsächlichen Risiko einer Cyber-Attacke. Die Konsequenzen einer Cyber-Attacke können verheerend sein. Neben den bezifferbaren Kosten, ist ein Großteil der Schäden nicht direkt quantifizierbar. Zu diesen indirekten Kosten zählen unter anderem Reputationsschäden. Der Schaden am Image ist dabei nachhaltig und resultiert in einem Vertrauensverlust. Besonders für kleine und mittlere Unternehmen, die häufig eine persönliche Beziehung zu ihren Kunden pflegen. Zudem müssen Unternehmen für die entstehenden Haftungsschäden gegenüber ihren Kunden geradestehen.

Am 25. Mai 2018 tritt die neue Datenschutzgrundverordnung in Kraft. Jeder, der mit kundenspezifischen Daten arbeitet, ist schon jetzt durch das Bundesdatenschutzgesetz (§ 42a BDSG) gesetzlich dazu verpflichtet, alle technischen und organisatorischen Vorrichtungen zu treffen, um seine Kundendaten zu schützen. Durch die neuen Bestimmungen (Art. 33 DSGVO) sind Unternehmen darüber hinaus nun verpflichtet, im Falle eines Falles schnell zu handeln. Ist durch eine Cyber-Attacke der Schutz personenbezogener Daten gefährdet, muss der Angriff innerhalb von 72h an die zuständige Datenschutzbehörde gemeldet werden.

Die gute Nachricht lautet: Auch kleine und mittelständische Unternehmen können sich gegen die Folgen eines Cyber-Angriffs absichern, wie z.B. Kosten für IT-Forensik (Datenrettung / Ursachen-Analyse), Betriebsunterbrechung, Meldepflichten des Da-

tenschutzes, Vertragsstrafen der Kreditkartenindustrie und Haftung gegenüber Dritten.

Unternehmen müssen die Risiken realistisch einschätzen, sich präventiv vor den Gefahren schützen und im Falle des Schadenseintritts unmittelbar reagieren. Eine Cyber-Versicherung leistet dabei wertvolle Hilfe. Die Cyber-Versicherung vereint mehrere Leistungen und bietet einen umfangreichen Schutz. Einen Überblick verschafft das folgende Schaubild:

Standard-Leistungen der Cyber-Versicherung

Drittschäden	<ul style="list-style-type: none"> • Ausgleich / Abwehr Schadensersatzansprüche • Verletzung Persönlichkeitsrechte / Datenschutz • Urheberrechts-/ Vertraulichkeitsverletzung
Eigenschäden	<ul style="list-style-type: none"> • IT-Forensik Dienstleistungen • Wiederherstellungskosten • Betriebsunterbrechung • Reputations- und Krisenmanagement • Strafverfolgung-/ Strafabwehr • Erpressung
Sonstiges	<ul style="list-style-type: none"> • Vertragsstrafen Payment Industrie • Cyber-Diebstahl • Ordnungswidrigkeiten
Assistance	<ul style="list-style-type: none"> • 24/7 Sofort-Hilfe durch Experten • Kosten für PR-Beratung • Kommunikations- und Benachrichtigungskosten





„Eine Cyber-Versicherung sollte heute so selbstverständlich zur Grundausstattung von Unternehmen gehören wie die Betriebshaftpflicht- oder die Feuerdeckung.“

HDI Vorstand Dr. Tobias Warweg

Als Partner von [pma:] unterstützt CyberDirekt Sie im Vertrieb von Cyber-Versicherungen. Als Spezialist für das Cyber-Geschäft bietet Ihnen der Mehrfachagent nicht nur den Abschluss der Cyber-Versicherung renommierter Gesellschaften, sondern verschafft Ihnen anhand eines Marktvergleichs auch einen Überblick über verschiedene Anbieter. Als einziger Anbieter im Markt bietet CyberDirekt ein umfangreiches Programm online-basierter Cyber-Sicherheitstrainings an, welche von den Versicherungsnehmern unbegrenzt kostenfrei genutzt werden können. Dieses Angebot können Sie als Partner von CyberDirekt Ihren Kunden ebenfalls machen.

Mittels eines digital gestützten Beratungsprozesses, hilft Ihnen CyberDirekt dabei, Cyber-Risiken beim Kunden richtig anzusprechen und sachlich zu erklären. Im Maklerportal können Sie außerdem auf eine digitale Antragsstrecke, Gesprächsleitfäden, Vordrucke für Anschreiben sowie aktuelle Studien und auf weitere wertvolle Informationen rund um das Thema Cyber-Security zugreifen. Zudem können Kunden von CyberDirekt einen innovativen Service zum Schutz ihrer persönlichen Daten nutzen. Sofern die auf einer separaten Plattform optional hinterlegbaren Daten (Email-Adresse / Kreditkarten-Nr. / Konto-Nr. etc.) in irgendeiner Form im Darknet auftauchen, erhält der Betroffene einen Alarm.]

Einen Überblick über die Leistungen von CyberDirekt verschafft folgendes Schaubild:



CyberDirekt

Tel.: 030 40366036
 info@cyberdirekt.de
 www.cyberdirekt.de



uniVersa

Krankenversicherung a. G.

Wir gratulieren der [pma:] zu ihrem 35-jährigen Bestehen!

Qualität, die uns verbindet.

- Keine geschlossenen Tarife
- Hohe Zuführung zur Alterungsrückstellung
- Offensives Tarifwechselrecht (von 182 Tarifmöglichkeiten können 174 direkt und ohne erneute Gesundheitsfragen gewählt werden)
- Hohe Unternehmenssolidität – Eigenkapitalquote mit 31,3 % und Solvabilitätsquote (SCR) mit 834,6 % damit fast doppelt so hoch wie der Markendurchschnitt

Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit
zum Wohle unserer Kunden.

uniVersa Krankenversicherung a. G.

 **175**
JAHRE

... weil Qualität uns verbindet

www.uniVersa.de





DSGVO

DATENSCHUTZ NACH DSGVO –

DIE FOLGEN FÜR VERSICHERUNGSVERMITTLER

Die EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) ist bereits am 25. Mai 2016 in Kraft getreten. Am 25. Mai 2018 läuft die zweijährige Übergangsfrist zur Umsetzung aus und die DSGVO wird verbindlich. Jedoch sollten Versicherungsvermittler jetzt nicht in Panik verfallen. Sicherlich birgt die DSGVO im Zusammenspiel mit dem Bundesdatenschutzgesetz (neu) ein großes Umsetzungspotential, jedoch kann man mit einigen wenigen Schritten die Grundlagen für eine Rechtssicherheit schaffen.



[Auf was sollten Sie achten – was sollten Sie überprüfen?

Der Datenschutz ist besonders im Versicherungsvermittlungsgewerbe wichtig, da hier grundsätzlich personenbezogene Daten und zum Teil sehr sensible Daten (z.B. Gesundheitsfragen) erfasst, verarbeitet und gespeichert werden.

In früheren Jahren wurde dem Datenschutz keine große Relevanz zugewiesen. Denken wir nur einmal an die Telefonhäuschen der Telekom. In diesen lag ein Telefonbuch aus. Jedermann konnte hier Einsicht nehmen und auf personenbezogene Daten (Name und Telefonnummer und teilweise auch die Adresse) zugreifen. Heute ist das Thema der personenbezogenen Daten viel sensibler zu handhaben. Warum eigentlich? Personenbezogene Daten sind zur „Handelsware“ geworden und stellen in bestimmten Bereichen einen Markt mit vielen Kaufinteressenten dar.

Grundlage des heutigen Datenschutzes ist das Grundrecht auf die informationelle Selbstbestimmung. Dies heißt vereinfacht, dass jeder Mensch das Recht hat zu entscheiden, wer was über ihn weiß. Dies wurde vom Bundesverfassungsgericht entsprechend bestätigt und ist abgeleitet aus dem Grundgesetz mit Artikel 1 „Würde des Menschen“ und Artikel 2 „Freie Entfaltung der Persönlichkeit“.

Was sind die besonders schützenswerten personenbezogenen Daten?

Ganz einfach ausgedrückt sind das Daten, die sich durch Zusatzwissen auf eine Person beziehen lassen (z.B. Name und diesem zugeordnet eine Adresse, Geburtsdatum oder auch eine E-Mail Adresse). Und in diesem Augenblick beginnt der Datenschutz. Für

alle Institutionen, Wirtschaftsunternehmen und Behörden gilt der Datenschutz – derzeit noch nach Bundesdatenschutzgesetz (alt) und am 25. Mai 2018 nach der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) und Bundesdatenschutzgesetz (neu). Rein private und familiäre Anwendungen fallen nicht unter die Regelungen des Datenschutzes.

Hintergrund für die DSGVO: Diese soll den Datenschutz innerhalb der EU auf einheitlichem Niveau für die 28 beteiligten Länder gewährleisten. Insgesamt 99 Artikel regeln diese Vorgaben. In dieser Verordnung sind jedoch sog. „Öffnungsklauseln“ beinhaltet, die es ermöglichen, bestimmte nationale Gegebenheiten zu berücksichtigen. Deutschland macht von diesen Öffnungsklauseln mit dem BDSG (neu) in der Umsetzung Gebrauch.

Grundlegend gibt es im neuen DSGVO zwei Personengruppen, auf die eingegangen wird. Zunächst der Betroffene – dies ist der Kunde, von dem Daten erhoben werden. Und dann der Verantwortliche – dies ist derjenige, der die erhobenen Daten verarbeitet und speichert. Klar ausgedrückt: der Verantwortliche sind Sie als Versicherungsmakler. Übrigens haben Sie auch die Verantwortung für Ihre angestellten Mitarbeiter (s. auch die letzten Absätze).

Nachfolgend Antworten auf einige Fragen, die Sie sich im Vorfeld (bis zum 25. Mai 2018) stellen sollten. Hier werden die relevanten Punkte dargestellt (keine vollständige Liste).

Brauchen Sie einen Datenschutzbeauftragten (intern bzw. extern)?

Dies ist eine der wichtigsten Fragen, die im Moment gestellt wird. ▶

► Ab 10 Mitarbeiter, die personenbezogene Daten verarbeiten, sind Sie bereits heute und auch in der Zukunft verpflichtet, einen Datenschutzbeauftragten zu bestellen. Darüber hinausgehend wird immer wieder die Frage aufgeworfen, ob bei der Verarbeitung von besonders sensiblen Daten – hierzu gehören auch die Erfassung, Verarbeitung und Speicherung von Gesundheitsdaten – die Bestellung eines Datenschutzbeauftragten notwendig macht. Hier gibt es einen Passus, der nach wie vor noch unklar ist: Verarbeitung in umfangreichem Maße. Gegenwärtig liegt keine klare Definition vor. Mehrere Anfragen bei den zuständigen Landesdatenschutzbehörden haben ergeben, dass man im Moment davon ausgeht, dass ein kleiner oder mittelständischer Versicherungsvermittler von dieser Regelung nicht betroffen ist. Somit ist zunächst die „10 Account“ Regelung für die Bestellung eines Datenschutzbeauftragten anzuwenden. Natürlich besteht aber die

dieser Vorgabe. Der Kunde ist u.a. in der zu unterzeichnenden Datenschutzerklärung darauf hinzuweisen, dass die Datenschutzerklärung jederzeit widerrufen werden kann (die Verarbeitung von personenbezogenen Daten wird untersagt). Der Betroffene (Kunde) kann dies jedoch nicht rückwirkend machen, d.h. bis zum Widerruf erhobene Daten dürfen auch entsprechend verarbeitet werden.

Arbeiten Sie mit fremden Dienstleistern bei der Datenverarbeitung zusammen?

Die bisherige Auftragsdatenverarbeitung wird durch die DSGVO – Auftragsverarbeitung ersetzt. Dieser Vertrag ist wichtig, wenn Sie fremde Dienstleister beauftragen, personenbezogene Daten Ihrer Kunden zu verarbeiten oder zu speichern. Zunächst gilt es zu ermitteln, mit wem Sie bereits Vertragsverhältnisse zur Verarbei-

**„AB 10 MITARBEITER, DIE PERSONENBEZOGENE DATEN VERARBEITEN,
SIND SIE BEREITS HEUTE UND AUCH IN DER ZUKUNFT VERPFLICHTET,
EINEN DATENSCHUTZBEAUFTRAGTEN ZU BESTELLEN.“**

Möglichkeiten, freiwillig (also ohne gesetzliche Vorgabe) einen Datenschutzbeauftragten zu benennen.

Der Datenschutzbeauftragte kann wie bisher intern (aus dem Kreise der Mitarbeiter – mit Nachweis der entsprechenden Qualifikation) oder extern bestellt werden. Nicht zulässig ist die Funktion des Datenschutzbeauftragten in Personalunion mit dem Inhaber bzw. Geschäftsführer.

Haben Sie ein Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten?

Dies ist das bisherige Verfahrensverzeichnis (Dokumentation Ihrer Verfahren mit dem Umgang personenbezogener Daten). Diese Dokumentation ist nicht mehr generell verpflichtend, jedoch bei der Verarbeitung von sensiblen Daten (Gesundheitsdaten) erforderlich. Ein Recht zur Einsichtnahme durch den Betroffenen (Kunde) besteht, wie unter BDSG, nicht mehr. Jedoch ist es auf Verlangen den Aufsichtsbehörden vorzulegen.

Haben Sie von all Ihren Kunden eine Datenschutzerklärung?

Ohne Datenschutzerklärung dürfen Sie keine Kundendaten erheben, verarbeiten und speichern. Letztendlich bedeutet dies für die Beziehung Kunde – Versicherungsvermittler ein striktes Einhalten

von personenbezogenen Daten – extern – haben. Hier gilt es zu überprüfen, ob diese externen Dienstleister die Vorgaben der DSGVO einhalten. Lassen Sie sich dieses bestätigen und schließen Sie ggf. einen neuen Vertrag.

Haben Sie ein Verfahren zur Übertragbarkeit von Kundendaten?

Die DSGVO fordert ein Recht auf Datenübertragbarkeit, um der sogenannten Anbieterabhängigkeit entgegenzuwirken. Gibt es ein Verfahren in Ihrem Büro hierzu? Die Daten müssen dann in einem allgemein gültigen Dateiformat (nicht in Form von ausgedruckten Daten) zur Verfügung gestellt werden. Das Format selbst ist hierbei nicht definiert. Als ein allgemein gültiges Format kann eine CSV Datei (Excel Basis) angesehen werden.

Achtung: vor Herausgabe dieser Daten haben Sie eine Identitätsprüfung des „Bestellers“ vorzunehmen.

Haben Sie ein Verfahren, um das „Recht auf Vergessenwerden“ zu realisieren?

Dies betrifft die Löschpflicht der Kundendaten, wenn sie nicht mehr benötigt werden. Achtung: z.B. müssen steuerlichen Daten trotzdem 10 Jahre aufbewahrt werden, aber auch Daten, die Sie zur Beweissicherung brauchen oder Daten, die im öffentlichen

Interesse liegen z.B. bei Strafverfolgung. Hier empfiehlt es sich, nach einer technischen Lösung zu suchen, welche diesen Prozess automatisiert unterstützt. Der Betroffene kann somit die Löschung seiner Daten verlangen, Sie müssen jedoch die Berechtigung durch Identitätsfeststellung überprüfen.

Haben Sie ein Verfahren zu Meldepflichten gegenüber Aufsichtsbehörden?

Falls bei Ihnen Daten verlorengehen (z.B. durch Diebstahl) oder sollte Ihre EDV gehackt werden, dann sind Sie verpflichtet, dies den zuständigen Aufsichtsbehörden und den Betroffenen innerhalb von 72 Stunden zu melden.

Datenschutzmaßnahmen im Unternehmen Haben Sie eine klare und verpflichtende Anweisung in Ihrem Vermittlerbetrieb (für alle Mitarbeiter), wie mit dem Datenschutz umgegangen werden sollte? Schulen Sie Ihre Mitarbeiter regelmäßig (mindestens 1-mal jährlich) im Umgang mit personenbezogenen Daten?

Empfindlich hoch ist auch der neue Strafkatalog nach der DSGVO. Der Bußgeldrahmen geht bei Verstößen bis zu 20 Mio. Euro oder 4 Prozent des gesamten weltweit erzielten Jahresumsatzes (betrifft weltweit tätige Großkonzerne).

Nicht zu vergessen ist, dass es neben dem Kundendatenschutz auch einen Beschäftigtendatenschutz gibt.

Beschäftigen Sie als Vermittler Mitarbeiter?

Wenn ja, dann hat das Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) in § 5 eine Verpflichtung auf das Datengeheimnis vorgeschrieben. Rein rechtlich fällt diese Verpflichtung mit Einführung DSGVO zum 25. Mai 2018 weg.

Was nun tun?

Die Datenschutzgrundverordnung kennt keine formale Verpflichtung in dieser Form mehr. Bisher war, wie oben ausgeführt, Grundlage § 5 Bundesdatenschutzgesetz (BDSG).

Aber in der DSGVO ist trotzdem eine Nachweispflicht beinhaltet, dass die Verarbeitung von personenbezogenen Daten – und ein Versicherungsvermittler verarbeitet generell und grundlegend personenbezogene Daten (ohne diese Verarbeitung ist kein Versicherungsvertrag möglich) – nach DSGVO erfolgt.

Sie haben als Unternehmer und Arbeitgeber eine Wahrnehmung der Verantwortung für den Datenschutz. Denn Artikel 24 DSGVO verlangt vom Verantwortlichen (Sie als Arbeitgeber) den Nachweis dafür erbringen zu können, dass die Verarbeitung gemäß der Verordnung erfolgt. Diese Nachweispflicht bezieht sich auch da-



rauf, dass unterstellte Personen sich an die Vorgaben der DSGVO halten. Geeignete technische und organisatorische Maßnahmen müssen sicherstellen, dass die Nachweispflicht erfüllt wird.

Eine solche organisatorische Maßnahme kann darin bestehen, die unterstellten Personen schriftlich zu belehren bzw. zu verpflichten. Sie können damit dokumentieren, dass auf den Datenschutz hingewiesen wurde.

Das Bayerische Landesamt für Datenschutz empfiehlt sogar zukünftig die Verpflichtung auf das Datengeheimnis in regelmäßigen Abständen zu wiederholen. Der Sinn liegt auf der Hand: Im Druck der täglichen Arbeit bleiben die Vorgaben des Datenschutzes nicht dauerhaft im Bewusstsein. Dann ist eine Erinnerung daran sinnvoll.

Dieser Nachweis kann wiederum rechtssicher mit einer Verpflichtung auf das Datengeheimnis erbracht werden. Natürlich kann man nach der Devise vorgehen: Wo kein Kläger, da kein Richter.

Dies ist aber aufgrund der drastischen Straferhöhung nach DSGVO in Höhe von bis zu 20 Mio. Euro oder 4 Prozent des Gesamtumsatzes des Unternehmens nicht empfehlenswert.

Empfehlung hierzu:

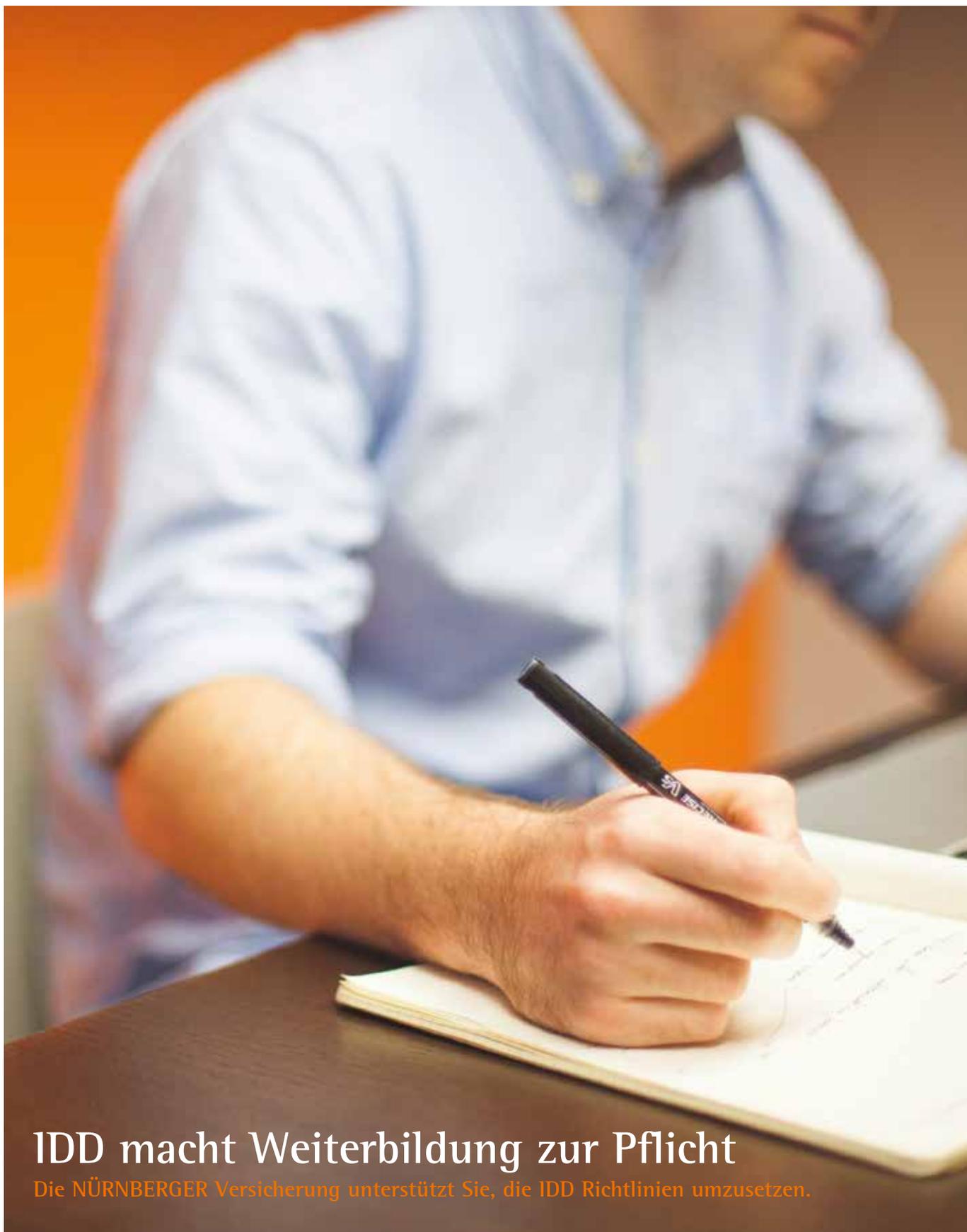
Behalten Sie die schriftliche Verpflichtung bei – so sind Sie beim Thema Nachweispflicht auf der sicheren Seite.

Unterstützung zum Thema Datenschutz erhalten Sie von [pma:] – hier werden die entsprechenden DSGVO konformen Formulare sowie eine Kurzcheckliste zum Thema Datenschutz im Maklerbetrieb bereitgehalten.]

pb beratung & training

Peter Brandmann (Datenschutzbeauftragter nach § 4f BDSG Trainer/Dozent Deutsche Makler Akademie)

Schnepfenreuther Weg 51 | 90425 Nürnberg
info@pb-beratung-training.de
www.pb-beratung-training.de



IDD macht Weiterbildung zur Pflicht

Die NÜRNBERGER Versicherung unterstützt Sie, die IDD Richtlinien umzusetzen.

[Am 23. Februar ist in Deutschland die Insurance Distribution Directive (IDD) in Kraft getreten. Grundsatz der IDD ist die ehrliche, redliche und professionelle Vertriebstätigkeit im bestmöglichen Interesse des Kunden. Ziel ist es, den Verbraucherschutz zu verbessern und gleiche Wettbewerbsbedingungen zu schaffen. Das führt unter anderem dazu, dass die Informations- und Beratungs-

„Ziel ist es, den Verbraucherschutz zu verbessern und gleiche Wettbewerbsbedingungen zu schaffen.“

pflichten gegenüber dem Kunden erweitert werden. Damit hat die IDD nicht nur für Versicherungsunternehmen, sondern auch für Vermittler weitreichende Folgen.

Wer ist von den Richtlinien betroffen?

Neben Personengruppen, die am Vertrieb beteiligt sind, betreffen die Anforderungen der IDD alle, die Zugriff auf Kundenkontakte haben und Empfehlungen für Verträge abgeben. Die Richtlinien

„Die NÜRNBERGER will die IDD daher als Fortbildungsoffensive nutzen und einer möglichst großen Zahl an Mitarbeitern und Vermittlern die Gelegenheit geben, sich zu ihrem eigenen Vorteil sowie dem der Kunden weiterzuentwickeln.“

fordern zudem eine sachgerechte Erstqualifikation und eine regelmäßige Weiterbildung. Vertrieblich tätige Mitarbeiter dürfen nur beschäftigt werden, wenn sie entsprechend qualifiziert sind. Zur Vertriebstätigkeit gehören die Beratung, das Vorbereiten und der Abschluss von Versicherungsverträgen sowie das Mitwirken bei der Verwaltung und Erfüllung der Verträge – insbesondere im Schadensfall.

Die Weiterbildungspflicht umsetzen

Die NÜRNBERGER Versicherung informiert in einem breit gefächerten Webinar-Angebot über die allgemeine Umsetzung der IDD. Denn diese hat weitreichende Folgen für alle, die in der Versicherungsbranche tätig sind: Wer Versicherungen als Ergänzung der im Rahmen seiner Haupttätigkeit gelieferten Ware oder Dienstleistung vermittelt, muss angemessen befähigt sein. Vermittler, die als Vollagentur alle Versicherungssparten verkaufen, haben über eine sachgerechte Qualifikation zu verfügen.

In der Regel ist dies eine versicherungsfachliche Ausbildung. Bei der NÜRNBERGER kann die Ausbildung zum/zur BWV-Fachmann/-frau online und in Präsenzveranstaltungen absolviert werden. Regional bietet das Unternehmen zudem die Ausbildungsreihe zum/zur Fachassistenten/-in im Maklerbetrieb an.



Zusätzlich schreibt die IDD eine Weiterbildung im Umfang von 15 Stunden pro Kalenderjahr für Vermittler und ihre vertrieblich tätigen Mitarbeiter vor. Um dies zu bewältigen, stellt die NÜRNBERGER Produkt- und Fachschulungen über ein Online-Lernportal bereit.

www.fairantworten.info/bildungsangebot

IDD als Chance nutzen

Versicherungsunternehmen sollten das Potenzial, das die Herausforderung IDD birgt, erkennen und nutzen. Mit ihr kann die Kommunikation mit dem Kunden transparenter und hochwertiger gestaltet werden. Das ist zwar sicher ein langfristiger

Prozess. Doch diesen Wandel, der die gesamte Versicherungsbranche betrifft, verzeichnet die NÜRNBERGER als positive Entwicklung im Sinne ihres Leitbilds: klar, unkompliziert, solide. Die NÜRNBERGER will die IDD daher als Fortbildungsoffensive nutzen und einer möglichst großen Zahl an Mitarbeitern und Vermittlern die Gelegenheit geben, sich zu ihrem eigenen Vorteil sowie dem der Kunden weiterzuentwickeln.]

NÜRNBERGER Lebensversicherung AG

Thomas Potthoff (Bezirksdirektion Münster)

Ludgeristraße 54 | 48143 Münster

Tel.: 0251 509244

Mobil: 0151 53841215

Thomas.Potthoff@nuernberger.de

www.nuernberger.de

DSGVO

Das müssen Versicherungsmakler wissen

von Rechtsanwalt Sebastian Karch,
Kanzlei Michaelis

Auf die Versicherungsmakler kommt 2018 einiges an neuen Gesetzesregelungen zu. Auch das Thema Datenschutz muss angepackt werden. Eine große Tageszeitung titelte gar sinngemäß: „Größter Umbruch im Datenschutzrecht aller Zeiten“. Soweit würde der Verfasser zwar nicht gehen, aber unstreitig gibt es für deutsche Unternehmer erhöhten Handlungsbedarf. Es bedarf einer guten Compliance-Strategie, um das neue Datenschutzniveau zu erreichen.

[Den 25. Mai 2018 im Kalender rot anstreichen

Am 25. Mai 2018 läuft die zweijährige Umsetzungsfrist ab, die der EU-Gesetzgeber allen Unternehmern gewährt, um sich auf den neuen Datenschutz-Standard in der EU einzustellen. Mit Ablauf dieser Umsetzungsfrist gibt es keine Ausreden mehr für diejenigen Unternehmer, die sich bis dahin noch nicht mit der EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) beschäftigt haben. Gleichzeitig mit Ablauf dieser Frist tritt ebenfalls ein neues Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) in Deutschland in Kraft.

Ziel (Art. 1 DSGVO) und Grundsätze (Art. 5 DSGVO) der DSGVO

Datenschutz ist Grundrechtsschutz! Das Ziel der DSGVO ist der Schutz der „personenbezogenen Daten“ aller EU-Bürger. Der EU-Gesetzgeber will ein einheitliches Datenschutzniveau in den Mitgliedstaaten etablieren. Skandale, wie die Datensammelwut sozialer Netzwerke und die Speicherung von Fluggastdaten, waren Auslöser der Datenschutzreform. Dabei haben deutsche Unternehmer einen klaren Standortvorteil, da der Datenschutz nach aktuellem BDSG (zumindest theoretisch) schon sehr hoch ist und von der DSGVO im Vergleich zu anderen Mitgliedstaaten nur wenig angehoben wird. Datenschutzverstöße sollen auch großen Unternehmen richtig weh tun. Daher sind Bußgelder von bis zu 20 Mio. Euro möglich.



Zur Erreichung des Ziels muss jeder Unternehmer folgende DSGVO-Grundsätze leben: Rechtmäßigkeit, Verarbeitung nach Treu und Glauben, Transparenz, Zweckbindung, Datenminimierung, Richtigkeit, Speicherbegrenzung, Integrität und Vertraulichkeit sowie Rechenschaftspflicht. Dabei gilt natürlich weiterhin der Gesetzesvorbehalt, d.h. es ist alles verboten, was nicht ausdrücklich durch Gesetz oder Einwilligung des Betroffenen erlaubt ist. Das Problem bei der Umsetzung der DSGVO ist, dass sie keinen Maßnahmenkatalog enthält, den der Unternehmer einfach abarbeiten kann. Vielmehr ist jeder Unternehmer angehalten die Datenschutzgrundsätze eigenverantwortlich in seinem Unternehmen zu implementieren. Es ist also keine einmalige Anstrengung des Unternehmers gefordert, sondern die Etablierung einer konkreten Compliance-Strategie.

4 Punkte für eine gute Compliance-Strategie

1. Datenschutzbeauftragter (Art. 37 DSGVO)

Es gilt eine Pflicht zur Bestellung eines Datenschutzbeauftragten (DSB) im Unternehmen, wenn die „Kerntätigkeit“ in der umfangreichen Verarbeitung besonderer Kategorien von Daten (u.a. Gesundheitsdaten und biometrische Daten) besteht.

Die gute Nachricht für Versicherungsmakler ist, dass nur durch die Ausübung des Berufs an sich keine Bestellpflicht ausgelöst

wird. Die weniger gute Nachricht ist, dass die „Kerntätigkeit“ im o.g. Sinne durch die Erfüllung der Pflichten aus dem Versicherungsmaklervertrag recht schnell betroffen sein dürfte. Für einzelne Makler mag es hier einen gewissen Argumentationsspielraum geben, aber jedem muss klar sein, dass die Entscheidung keinen DSB zu bestellen, teuer werden kann. Denn, sollte die Datenschutzbehörde im Nachhinein zu dem Ergebnis kommen, dass die Bestellpflicht gegeben ist, kann die Nichtbestellung von der Behörde mit bis zu 10 Mio. Euro sanktioniert werden. Bei Zweifeln über die Bestellpflicht, ist der sicherste Weg also die freiwillige Bestellung eines DSB.

2. Technisch-organisatorische Maßnahmen (TOMs) (Art. 32 DSGVO)

Der Unternehmer hat Schutzmaßnahmen zu treffen, damit die personenbezogene Daten seines Kunden nicht verloren gehen oder unbefugten Dritten in die Hände fallen. Dafür ist es ausreichend, dass ein „angemessenes“ Schutzniveau eingerichtet wird, welches an den Risiken im Falle des Datenschutzverstößes festzumachen ist. Die Verschlüsselung ist hierbei ein vorzugswürdiges Mittel. Eine Pflicht zur Verschlüsselung gibt es indes nicht. Wird sich gegen die Verschlüsselung entschieden, sollte dies unbedingt mit guten Argumenten dokumentiert werden. Weiterhin sollen die Fähigkeit, die Vertraulichkeit, Integrität, Verfügbar-

keit und Belastbarkeit der Systeme und Dienste sichergestellt werden. Überdies soll gewährleistet werden, dass die Daten auch nach eventuellen Zwischenfällen wieder rasch verfügbar sind. Dies Alles soll stets auf dem aktuellen Stand der Technik erfolgen. Was unter „Stand der Technik“ genau zu verstehen sein soll, ist allerdings unklar.

3. Verarbeitungsverzeichnis (Art. 30 DSGVO) und Folgenabschätzung (Art. 35 DSGVO)

Das Verarbeitungsverzeichnis ist der Dreh- und Angelpunkt der Datenschutz-Compliance. Der Verfasser empfiehlt dringend bis zum 25. Mai ein Verarbeitungsverzeichnis anzulegen. Dies ist Pflicht! Das Verarbeitungsverzeichnis kann in schriftlicher oder elektronischer Form angelegt werden und muss folgende Pflichtangaben enthalten: Name und Kontaktdaten des Verantwortlichen und ggfs. dem Datenschutzbeauftragten, Zwecke der Verarbeitung, Beschreibung der Kategorien betroffener und personenbezogener Daten, Auskunft, ob die Daten in ein Drittland übermittelt werden, Löschrufen sowie eine Beschreibung der getroffenen TOMs.

Die Datenschutz-Folgenabschätzung steigert das Niveau noch einmal. Hier trifft den Unternehmer die Pflicht zur Vorab-Analyse, wenn die Datenverarbeitung ein hohes Risiko für die persönlichen Rechte und Freiheiten des Betroffenen darstellt. Wann dies in der Praxis der Fall sein soll, sollte eigentlich mittels einer sogenannten „Black-List“ von Behördenseite zur Verfügung gestellt werden. Diese liegt aktuell jedoch noch nicht vor, sodass noch unklar ist, wann die Pflicht definitiv greift.

4. Rechte der Betroffenen

Gegenüber ihren Kunden müssen Versicherungsmakler diese über deren Rechte transparent informieren, etwaigen Auskunftsansprüchen „unverzüglich“ nachkommen, ggfs. die Daten berichtigen und Löschanforderungen nachgekommen werden. Der Löschanforderung sollte allerdings stets in eine „Sperrung“ der Daten abgewandelt werden, um sich später noch gegen etwaige Ansprüche wegen Falschberatung wahren zu können.

Fazit:

Auch der Versicherungsmakler, wie alle Unternehmer in Deutschland, steht in der Pflicht zur Einhaltung des Datenschutzes. Dabei stellt der Versicherungsmaklervertrag stets die Rechtsgrundlage für die Verarbeitung dar (Art. 6 Abs. 1 Buchst. b) DSGVO). Zudem sollten Einwilligungen in die Verarbeitung der Daten von den Kunden eingeholt werden und geprüft werden, ob mit Dienstleistern ein Auftragsdatenverarbeitungsvertrag (ADV) abzuschließen ist. Die Dokumentation aller datenschutzrechtlichen Anstrengungen ist zu empfehlen. Ein Verarbeitungsverzeichnis muss unbedingt erstellt werden.]

Kanzlei Michaelis
Rechtsanwälte Partnerschaftsregister
Hamburg PR 251

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

Frischer Wind für Ihren Absatz. Mit der Janitios Kfz-Versicherung.

NEU: Kfz-Aktion 2018.



Verbesserte
Sondereinstufung
für Zweitfahrzeuge



10 % Treue-Rabatt bei
Fahrzeugwechsel

Mit Janitos fahren Sie auch in Sachen Kfz-Versicherung auf der Überholspur, denn überdurchschnittliche Leistung für Sie ist unser Antrieb. Schalten Sie ab sofort noch einen Gang höher mit unseren neuen Vertriebsansätzen: attraktive Preisvorteile, mit denen Sie bei Ihren Kunden garantiert punkten. Die Aktion ist gültig bis zum 30.09.2018.

STARTEN SIE JETZT DURCH.

Mehr Informationen zur Janitios Kfz-Aktion 2018 finden Sie unter www.janitos.de





[pma:] Vertriebstage 2018





Berlin · Köln · München · Münster · Würzburg



Vertriebstage 2018

Aller guten Dinge sind drei

Anbietersauswahl, Vertragslaufzeit und Leistungsregulierung sind drei Parameter, anhand derer man die Qualität einer Einkommensvorsorge einschätzen kann. Allianz Leben kann in allen Bereichen punkten.

[Um bestimmen zu können, ob die Einkommensvorsorge eines Anbieters der eines anderen vorzuziehen ist, sind vor allem drei Parameter wichtig: Zum ersten die Auswahl des Anbieters, also dessen Qualität und die seiner Produkte, die sich in den Allgemei-

„Allianz Leben hat nun zum Jahresbeginn die Vertragsbedingungen für die Einkommensvorsorge in mehreren Bereichen verbessert.“

nen Vertragsbedingungen widerspiegelt; auch eine angemessene Annahmequote und passende Alternativprodukte sind relevant. Zweiter wichtiger Punkt ist die Vertragslaufzeit; hier sollten stabile Beiträge und Flexibilität gewährleistet sein. Und drittens ist im Leistungsfall von Bedeutung, ob hohe Leistungsquoten, eine faire Regulierung und attraktive Rentensteigerungen vorliegen.

Allianz Leben hat nun zum Jahresbeginn die Vertragsbedingungen für die Einkommensvorsorge in mehreren Bereichen verbessert: So wird eine Wiedereingliederungshilfe integriert, die Regelungen

zum Verzicht auf Umorganisation bei Selbstständigen erweitert und die Meldepflicht bei gesundheitlicher Verbesserung entfällt. Die Regelungen zur Beitragsdynamik werden deutlich flexibilisiert: Die Dynamikstufen sind ab sofort in den Stufen ein bis fünf Prozent wählbar und der Widerruf unbegrenzt möglich. Hervorzuheben ist auch eine etwa 20prozentige Preisreduktion für den Pflegebaustein.

Im Firmengeschäft verbessern sich die Regelungen zur EigenDienstobliegenheitserklärung (EigenDO). So wird im Standardgeschäft das Höchsteintrittsalter gegen EigenDO von 50 auf 55 Jahre (54 Jahre im Annex-Geschäft) und die maximale BURente von 1.000 auf 1.250 Euro erhöht. Zur vertrieblichen Vereinfachung wurde außerdem die Angemessenheitsprüfung von Netto auf Bruttoeinkommensbetrachtung umgestellt.

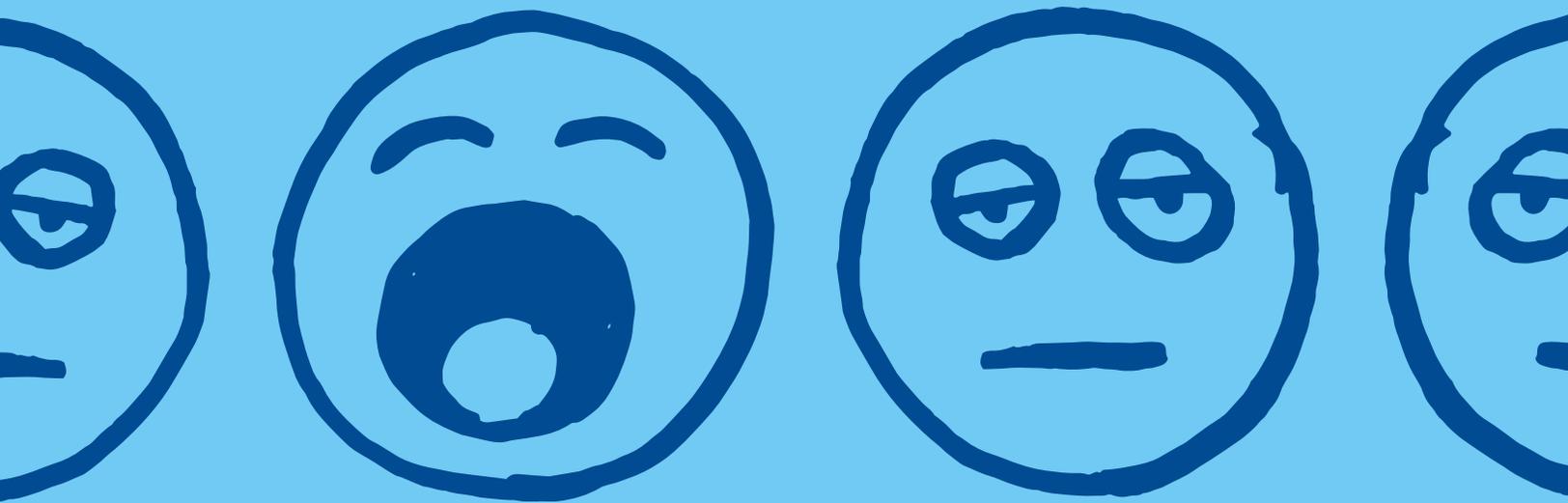
Dieses Maßnahmenpaket sorgt für eine weitere Verbesserung der Produktqualität. Was eine Einkommensvorsorge wert ist, zeigt vor allem der Leistungsfall. Allianz Leben hat sich hier dem Prüfverfahren der Assekurata zur Leistungsregulierung gestellt und die Auszeichnung »Fairness in der BULeistungsregulierung« erhalten.]

Interessierte Geschäftspartner finden ausführliche Informationen zu allen BUMaßnahmen im Allianz Maklerportal unter www.makler.allianz.de

Allianz Lebensversicherungs-AG

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





THEMA FAIRNESS? LAAAAANGWEILIG.

Weil es für uns selbstverständlich ist: z. B. dank unserer ausgezeichneten BU-Leistungsregulierung¹ und einer Top-Leistungsquote².

Mehr unter www.allianz-fuer-makler.de/bu

BESSER INFORMIERT SEIN	
Expertenurteil	
✓ transparent	
✓ kundenorientiert	
✓ kompetent	
Allianz Lebensversicherungs-AG	
ASSEKURATA solutions.	In Kooperation mit BU Expertenservice 08/2017 <small>www.makleroffice.com</small>



¹ Quelle: ASSEKURATA Rating 08/2017

² Quelle: M&M Office 3.43.001, Stand Mai 2017, Abb. D V17033



LV 1871: Golden BU für Schüler – voller Schutz

Die LV 1871 gehört zu den wenigen Anbietern am Markt, die Schüler bereits ab einem Eintrittsalter von zehn Jahren gegen Berufsunfähigkeit versichern. Bei der Golden BU für Schüler handelt es sich um einen vollumfänglichen Berufsunfähigkeitsschutz ohne etwaige Schulunfähigkeits- oder Erwerbsunfähigkeitsklauseln. So etwas findet man nicht bei allen Gesellschaften am Markt.

[Verzicht auf Verweisung

Die Definition der Golden BU für Schüler ist bei der LV 1871 besonders kundenfreundlich. Schüler gelten als berufsunfähig, wenn sie voraussichtlich sechs Monate zu mindestens 50 Prozent außerstande sind, am regulären Schulunterricht teilzunehmen. Da-

bei wird auf den regulären Schulunterricht abgestellt, so wie er zuletzt ohne gesundheitliche Beeinträchtigung stattgefunden hat.

Eine abstrakte oder konkrete Verweisung auf eine andere Schulform ist ausgeschlossen. Ein Gymnasiast, der berufsunfähig ist,

erhält die BU-Leistung also auch dann, wenn er nun stattdessen eine andere Schulform, zum Beispiel die Realschule, besucht.

Schulweg wird berücksichtigt

Die LV 1871 stellt in ihren Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB) auf den konkreten Schulalltag des betroffenen Schülers ab. Dazu gehört auch der Schulweg, egal wie weit er ist oder welche und wie viele Verkehrsmittel benutzt werden. Die Golden BU für Schüler hat noch weitere Vorteile: So wird bei der Beurteilung der Berufsunfähigkeit auch darauf abgestellt, ob der Schüler dem Unterricht konzentriert folgen kann, ob er zur mündlichen und schriftlichen Kommunikation fähig ist oder ob er die Hausaufgaben bewältigen kann.

Von der Einstufung als Schüler dauerhaft profitieren

Grundlage für die Prämienberechnung ist in der BU immer der konkret ausgeübte Beruf beziehungsweise die konkret ausgeübte Tätigkeit. Bei der Golden BU für Schüler wird die versicherte Per-

ruflichen Tätigkeit. Eine Verschlechterung der Einstufung, zum Beispiel bei einem Schulwechsel vom Gymnasium auf die Hauptschule oder bei Aufnahme eines risikoreichen Hobbys, ist hingegen ausgeschlossen.

Nachversicherungsgarantie: Die Absicherung passt sich dem Leben an

Ändert sich die Lebenssituation des Schülers zum Beispiel durch die erstmalige Aufnahme einer Berufsausbildung oder eines Studiums, kann die vereinbarte BU-Rente ohne erneute Risikoprüfung erhöht werden.

Neben dieser ereignisabhängigen Nachversicherungsgarantie bietet die Golden BU auch eine ereignisunabhängige Nachversicherungsgarantie. Bei der ereignisunabhängigen Nachversicherung hat der Kunde alle drei Jahre das Recht, die bei Vertragsabschluss vereinbarte Berufsunfähigkeitsrente ohne Vorliegen eines bestimmten Ereignisses bis zur Vollendung des 50. Lebensjahrs zu erhöhen. Bei anderen Gesellschaften am Markt wird die ereignis-

„Mit der Verlängerungsgarantie hat der Kunde das Recht, seinen Vertrag zu verlängern, wenn die Regelaltersgrenze der gesetzlichen Rentenversicherung um mindestens zwölf Monate nach hinten verschoben wird.“

son als Schüler seiner Schulform, also zum Beispiel Realschüler, eingestuft. Diese Einstufung bleibt garantiert, egal welchen Beruf der Schüler später tatsächlich ergreift und ausübt.

Einstufung als Schüler beim Verlassen der Schule

Solange ein Schüler in einer Schule angemeldet ist, wird er als Schüler des besuchten Schultyps und seiner Jahrgangsstufe eingestuft. Bei Verlassen der Schule bestehen jedoch häufig Unklarheiten, wie lange eine Einstufung entsprechend der bisher besuchten Schule erfolgen kann. Die LV 1871 positioniert sich auch hier kundenfreundlich: Für Schüler, die im laufenden Jahr die Schule verlassen, ist eine Einstufung als Schüler bis zum 31. Juli desselben Jahres möglich. Voraussetzung ist, dass der Versicherungsbeginn spätestens auf den 1. August dieses Jahres fällt und der Antrag bis Ende Juli des betreffenden Jahres bei der LV 1871 eingereicht wurde.

Verbesserte Berufseinstufung möglich

Schüler können bei der LV 1871 ihre Einstufung schon während der Schulzeit mehrfach verbessern. Diese Möglichkeit besteht zum Beispiel beim Wechsel auf eine weiterführende Schule, beim Wechsel von der sechsten in die siebte Klasse, beim Wechsel in die Oberstufe sowie bei Aufnahme eines Studiums oder einer be-

unabhängige Nachversicherung oft auf die ersten Vertragsjahre beschränkt oder bis zur Vollendung des 35. Lebensjahres zugelassen.

Ein großer Vorteil der Nachversicherungsgarantie der LV 1871 besteht auch darin, dass immer der Beruf bei Vertragsabschluss zugrunde gelegt wird. Andere Versicherer stellen im Rahmen der Nachversicherung nicht auf den dem Vertrag aktuell zugrundeliegenden Beruf (zum Beispiel Schüler) ab, sondern auf den zum Zeitpunkt der Nachversicherung ausgeübten Beruf.

Zukunftsgarantie und Verlängerungsgarantie

Am Ende der Schulausbildung sowie bei Berufsstart nach Abschluss eines Studiums oder einer Ausbildung kann der junge Kunde seine Berufseinstufung sowie die Obergrenze für die Nachversicherung überprüfen lassen. Eine Beitragserhöhung und eine Herabsetzung der Obergrenze sind dabei ausgeschlossen. Außerdem erlaubt die Zukunftsgarantie der LV 1871 bei Abschluss des Studiums oder der Ausbildung und Beginn der entsprechenden Tätigkeit eine Verdopplung der Berufsunfähigkeitsrente.

Mit der Verlängerungsgarantie hat der Kunde das Recht, seinen Vertrag zu verlängern, wenn die Regelaltersgrenze der gesetz-

lichen Rentenversicherung um mindestens zwölf Monate nach hinten verschoben wird. Voraussetzung dafür ist, dass der Vertrag bis zur dahin gültigen Regelaltersgrenze abgeschlossen wurde, nicht beitragsfrei gestellt ist und noch keine Leistung aus der BU erbracht oder beantragt worden ist.

„Ein großer Vorteil der Nachversicherungsgarantie der LV 1871 besteht auch darin, dass immer der Beruf bei Vertragsabschluss zugrunde gelegt wird.“

Eine derartige Verlängerungsmöglichkeit bieten nur wenige andere Anbieter, die diese dann auch oft auf das Endalter 50 be-

Markus

Im Juni 2009 schloss seine Mutter Beate für ihren damals siebzehnjährigen Sohn Markus eine Berufsunfähigkeit ab. Markus war damals Auszubildender für das Steinmetzhandwerk. Im Juni 2012 legte er die Gesellenprüfung ab und arbeitete seither als Steinmetz und Bildhauer.

Gut vier Jahre später kam Markus auf dem Weg zur Arbeit mit seinem PKW von der Straße ab und prallte gegen einen Baum. Er verletzte sich bei dem Unfall sehr schwer und erlitt mehrere Knochenbrüche. Nach rund sechs Monaten war nach Aussage der behandelnden Ärzte klar, dass Markus aufgrund der Unfallfolgen keine schweren körperlichen Arbeiten mehr ausüben kann. Eine berufliche Neuorientierung wurde notwendig.

Die LV 1871 hat daher Mitte Mai 2017 den Versicherungsanspruch anerkannt. Markus erhält ab dem Dezember 2016 seine Berufsunfähigkeitsrente. Nach Abschluss der Behandlung wird sich Markus beruflich neu orientieren müssen. Bis er einen neuen Beruf ergreifen kann, erhält er seine Berufsunfähigkeitsrente.

schränken. Eine solche Einschränkung findet man im Bedingungsmerk der Golden BU nicht.

Vereinfachte Risikoprüfung

Besonders schnell und einfach: Junge und gesunde Menschen profitieren seit Januar dieses Jahres von der vereinfachten Risikoprüfung der Golden BU. Unter bestimmten Voraussetzungen reicht die Beantwortung von nur sieben Risikofragen zur Absicherung der Arbeitskraft.

Grundsätzlich gilt für die LV 1871: Wir setzen auf eine intelligente Risikoeinschätzung und eine effektive Leistungsprüfung. Das zeigen auch zwei Beispiele aus der Praxis:

Lars

Noch während seiner Ausbildung hat Lars im Jahr 2009 eine Berufsunfähigkeitsversicherung bei der LV 1871 abgeschlossen.

Im Juni 2015 stürzt er und hat seither Schmerzen im linken Handgelenk. Eine erste Röntgenuntersuchung ergab keine Hinweise auf einen Bruch. Da die Beschwerden weiter zunahmen, ging Lars im Oktober nochmals zum Arzt. Jetzt wurde ein nicht richtig verheiltes Bruch des Kahnbeins festgestellt. Es folgten mehrere Operationen und letztlich musste das Handgelenk teilweise versteift werden. Seinen Beruf als Anlagenmechaniker kann Lars deshalb nicht mehr ausüben.

Seit November erhält er daher eine monatliche Rente von 750 Euro. Mittlerweile übt er wieder einen neuen Beruf aus, so dass die Leistungen eingestellt wurden.]

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

Filialdirektion Düsseldorf
Thomas Cockburn (Vertriebsleiter)
Mobil: 0160 90949144
thomas.gordon.cockburn@lv1871.de
www.lv1871.de



... weil auch ihre
Gesundheit zählt!

Der Operationskostenschutz der Barmenia
für Hunde und Katzen.

**Besser Barmenia.
Besser leben.**

In unseren Fellnasen schlägt ein wahres Entdecker-Herz: Sie sind neugierig und wollen am liebsten jeden Tag etwas erleben. Dabei kann schnell mal etwas passieren – sei es ein gebrochenes Pfötchen oder die Schnittverletzung durch eine Glasscherbe. Und falls es dann einmal zu einer Operation kommen sollte, steht Ihnen die Barmenia finanziell zur Seite:

Mit der OP-Versicherung schützen Sie sich vor den Kosten einer Operation. Und Sie können entscheiden, was das Beste für Ihren Hund oder Ihre Katze ist, z. B.:

- freie Wahl des Tierarztes/der Tierklinik
- Erstattung ohne Jahreslimit
- Übernahme der Kosten bis zum 3-fachen Satz der GOT
- auf Wunsch direkte Abrechnung mit dem Tierarzt
- und noch viel mehr ...

Informieren Sie sich:

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

Barmenia
Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach

Existenzielle Absicherung der Arbeitskraft

Schul- / Berufsunfähigkeit für Schüler, Auszubildende und Studenten

Vertriebschancen nutzen!

Landesweit stecken Abiturienten und andere Abschlussjahrgänge im Prüfungsstress.

In wenigen Wochen werden wieder vielfältige Berufswege neu beschriften. Abiturienten beginnen mit dem Studium, Schüler treten Ausbildungsstellen an oder beginnen und erweitern ihre schulische Ausbildung.



Als Berater bieten sich jetzt ideale Momente, Ihre Kunden auf die notwendige Absicherung anzusprechen.

Studenten brauchen eine Berufsunfähigkeitsabsicherung.

Warum? Studenten, die ihr Studium aus gesundheitlichen Gründen aufgeben müssen, fallen häufig nicht mehr unter den Versicherungsschutz der gesetzlichen Rentenversicherung. Ihnen steht damit nicht einmal die Erwerbsminderungsrente zu.

Sie bleiben schlimmstenfalls ihr Leben lang auf die Unterstützung ihrer Eltern oder auf staatliche Unterstützung („Hartz IV“) angewiesen.

Sichern Sie daher Ihren studentischen Kunden die Freiheit, indem Sie ihre existenzielle Absicherung umsetzen und sichern Sie Ihren Familienkunden das Vermögen, durch kleine Versicherungsbeiträge statt umfangreicher Unterhaltsansprüche.

Eine Berufsunfähigkeitsversicherung für Studenten kann bereits in den ersten Semestern abgeschlossen werden.

Die Vorteile

- Top-Gesundheitszustand der jungen Leute wird konserviert! Mit Mitte zwanzig, zum Ende des Studiums bestehen häufig schon erste Krankheiten, die einer einfachen Versicherbarkeit bei allen Anbietern entgegenstehen können. Gerade Prüfungsstress führt zu Erkrankungen, die problematisch abzusichern sind.
- niedriges Eintrittsalter = niedrige Beiträge
- Absicherung in sehr guten Berufsgruppen möglich. Nicht immer rechtfertigt der ausgeübte Beruf nach dem Studium die Auswahl einer akademischen Berufsgruppe, dann sind höhere Prämien erforderlich. Bei Vertragsabschluss erfolgt die Einstufung nach dem dann ausgeübten Beruf. Eine Nachmeldung ist in der Regel nicht erforderlich. Ausnahmen in Bedingungswerken beachten!

Das Angebot für studentische Arbeitskraftabsicherungen ist ausgesprochen vielfältig. Die Bedingungswerke sind auf hohem Niveau und eine Absicherungsmöglichkeit bis zu 1.500 Euro und mehr monatlich gehört zum Standard. Einen Überblick der angebotenen Tarife bietet Vergleichssoftware, z.B. Softfair. Sie bieten zugleich eine erste Einschätzung der Bedingungswerke und Prämien im Vergleich.



Einzelne Versicherer stellen eigenständige Auswertungen zur Verfügung. Hervorzuheben sind hier die Beratungstools zum individuellen BU-Vergleich (Schüler-BU-Vergleich/ Studenten -BU-Vergleich) der Alten Leipziger, die nach Anmeldung im Maklerportal (Zugang über die Infothek in ELVIS.one) zur Verfügung stehen und konkrete Vergleiche der Alte Leipziger Tarife mit diversen Tarifangeboten der Wettbewerber ermöglichen. Umfangreiche Erläuterungen zu einzelnen Bedingungskriterien stehen dort ebenfalls zur Verfügung.

In jungen Jahren abgeschlossene Verträge laufen über Jahrzehnte, daher sollten die Bedingungswerke in jedem Fall top sein. Ein wesentliches Vergleichskriterium ist die Einstufung der Berufsgruppe „Student“.

Wie erfolgt die Beurteilung der Berufsunfähigkeit des Studenten? Wird auf das angestrebte Berufsbild oder die Studierfähigkeit abgestellt? Vielfach wird die Versicherbarkeit des angestrebten Berufsbildes vorteilhafter gesehen und der Verzicht auf die abstrakte Verweisung hervorgehoben. Welcher Schwerpunkt für den Kunden der Richtige ist und welches Kriterium ihm wichtig ist, entscheidet sich im Gespräch zwischen Berater und Kunde. Jeder Einzelfall kann eine andere Bewertung erfordern.

Hervorzuheben ist weiterhin die Bedeutung einer Nachversicherungsgarantie, insbesondere wenn das finanzielle Budget zunächst nur eine eingeschränkte Absicherung zulässt. Hier sind ereignisunabhängige Erhöhungen und ereignisabhängige Erhöhungsmöglichkeiten zu betrachten. Gerade zum Studienabschluss werden vielfach ereignisabhängig Erhöhungsoptionen angeboten.

In jedem Fall sollte die Anpassung an persönliche Entwicklungen und finanzielle Verbesserungen berücksichtigt werden.

Vertriebstipp: Prüfen Sie bestehende Verträge mit Ihren (studentischen) Kunden regelmäßig auf Erhöhungsoptionen und sprechen Sie die Kunden aktiv an! Eine verpasste Erhöhungschance kann im Leistungsfall schwerwiegende Konsequenzen haben. ▶

► Top – Bedingungen sind gut – aber der Preis?

Aktuelle Vergleiche diverser Anbieter zeigen für Studenten ein moderates Prämienniveau. Eine solide Grundsicherung von 1.000 Euro ist bei einem Eintrittsalter um 20 Jahre für unter 50 Euro monatlich umsetzbar.

Ergänzend können Möglichkeiten verminderter Anfangsbeiträge oder abgekürzter Versicherungen in Betracht gezogen werden.

Sprechen Sie jetzt Ihre Kunden und Kundenkinder an. Im Mai sollten die Abschlussjahrgänge bevorzugt werden, solange noch eine Einstufung als Schüler möglich ist! Künftige Auszubildende sollten schnell handeln! Als Schüler ist eine Absicherung der Arbeitskraft in der Regel attraktiver! Gleiches gilt, wenn der Studienwunsch nur schwer versicherbar ist oder die Einstufung in schlechtere Berufsgruppen erfordert, z.B. bei künstlerischem Schwerpunkt, Musik oder Sport.

BU- Angebote für Schüler

Warum sollte eine Absicherung schon in so jungen Jahren umgesetzt werden? Es besteht doch noch kein Beruf oder Berufswunsch.

Grundsätzlich gilt für die Absicherung existenzieller Risiken – je früher, desto besser! Ein Schulkind hat weder einen Beruf noch Einkommen und trotzdem ist die frühzeitige Absicherung der Arbeitskraft existenziell.

Auch für Kinder gelten in der Regel die obengenannten Vorteile

- Attraktiver Gesundheitszustand – noch keine „schweren“ Erkrankungen oder gesundheitliche Einschränkungen
- Selten sonstige Risiken aus gefahrträchtigen Hobbies/Sportarten
- Absicherung in guten Berufsgruppen möglich
 - kein Ablehnungsrisiko aufgrund unerwünschter beruflicher Tätigkeitsgruppe
 - Auszubildende in Handwerksberufen zahlen drei-vier-mal

soviel wie Schüler für ihren Berufsunfähigkeitsschutz; z.T. zusätzliche Einschränkung bzgl. Laufzeit etc. aufgrund der Berufswahl erforderlich.

Einzig das Alter kann gegen eine frühzeitige Absicherung sprechen. Derzeit sind Angebote zur Absicherung von Schülern ab 10 Jahren verfügbar. In jüngeren Jahren ist eine reine Absicherung der Schulfähigkeit über die Nürnberger (ab 5 Jahre) oder die Axa (ab 8 Jahre) möglich. Beide Tarife sehen nach Beendigung der Schul-/Studienzeit Umstellungen und evtl. Umgruppierungen der Verträge vor.

Hinweise zu einzelnen tariflichen Besonderheiten bieten wieder die Vergleichssoftware. Dort erhalten Sie auch Prämien im Vergleich.

Nächste Kindergelderhöhung in BU-Schutz umsetzen! Ein Teil des Kindergeldes kann ideal für den BU-Schutz eingesetzt werden! Sprechen Sie gezielt die Kindergelderhöhung in den nächsten Monaten an!

Auch hier sind die Beratungstools zum individuellen BU-Vergleich (Schüler-BU-Vergleich) der Alten Leipziger hilfreich.

Die günstigen Konditionen durch den frühzeitigen Abschluss rechnen sich schon nach wenigen Jahren. Sollte sich aus dem persönlichen Berufswunsch des Kindes später eine günstigere Berufsgruppe ergeben, kann immer noch ein Tarifwechsel erfolgen. Stehen diesem Tarifwechsel ein gefahrträchtiges Hobby oder eine massive Veränderung des Gesundheitszustandes entgegen – haben die Eltern des Kindes mit dem frühzeitigen Abschluss der BU alles richtig gemacht.

Machen Sie alles richtig – setzen Sie mit Ihren Kunden Berufsunfähigkeitsschutz frühzeitig um!

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

[pma:] Team Lebensversicherung



Fit für die Zukunft

Ein Unternehmen ist so gut wie seine Mitarbeiter. Doch wie findet und hält man bei zunehmendem Fachkräftemangel gute Mitarbeiter?

Ein überzeugendes Instrument, um das Arbeitgeberimage zu steigern, ist die **BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNG**. Machen Sie Ihre Kunden fit für die Zukunft. Wir unterstützen Sie dabei.



Mehr Infos unter
www.AXA-Makler.de



Erfolgreich vorsorgen mit effizienten Investments

Von Frank Kettner, Vorstand ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern

Für den Anlageerfolg Ihrer Kunden brauchen Sie eine effiziente und kostengünstige Fondsauswahl. Die ALTE LEIPZIGER bietet Ihnen mit einer einzigartigen Auswahl an ETFs, Dimensional Fonds und institutionellen Anteilsklassen den besten Anlagemix aus aktivem und passivem Fondsmanagement.

[Institutionelle Anteilsklassen: Günstig und aktiv gemanagt

Klingt kompliziert, ist aber ganz einfach. Ein Fonds hat in der Regel mehrere Anteilsklassen, die sich z.B. in den Kosten unterscheiden und durch eine andere ISIN gekennzeichnet sind. Juristische Personen werden als institutionelle Anleger bezeichnet und können in die institutionellen Anteilsklassen investieren. Die Managementgebühr ist hierbei deutlich niedriger, da die Anleger ihr Fondsvolumen selbst erwerben und verwalten. Im

Gegenzug ist die Mindestanlage um einiges höher als bei einem Privatanleger und beträgt zum Teil mehrere Millionen Euro.

Jetzt wird es interessant, denn die ALTE LEIPZIGER fungiert als institutioneller Anleger für Ihre Kunden. So können auch diese von den kostengünstigen Fonds profitieren. Die ALTE LEIPZIGER hat die institutionellen Anteilsklassen für ihre Bestseller-Fonds aufgenommen und bietet diese für die Fondsrenten in allen Schichten an.

Institutionelle Anteilsklassen (Stand 05.01.2018)

Fonds	Kategorie	Kosten Retail	Kosten nach Kickback	Kosten Institutionell	Performance 3 Jahre p.a. (R)	Raiting Morningstar	Performance 3 Jahre p.a.(I)	Raiting Morningstar
BlackRock – Global Allocation	Vermögens-verwaltend	1,77 %	1,07 %	1,02 %	4,79 %	****	5,62 %	****
Flossbach von Storch – Multi Asset – Growth		1,65 %	1,12 %	0,91 %	6,85 %	****	7,60 %	*****
Flossbach von Storch – Multi Asset – Balanced				0,89 %			6,41 %	*****
Kapital Plus		1,15 %	0,74 %	0,64 %	3,35 %	*****	3,89 %	*****
DWS Akkumula	Global	1,45 %	0,82 %	0,80 %	9,25 %	***		***
Templeton Growth Fund		1,84 %	1,09 %	0,98 %	5,52 %	***	6,43 %	***
Fidelity – Europaen Growth Fund	Europa	1,89 %	1,24 %	1,04 %	7,78 %	***	8,61 %	****
DWS Deutschland	Deutschland	1,40 %	0,80 %	0,80 %	15,01 %	*****		
Fidelity – America Fund	Nordamerika	1,88 %	1,28 %	1,03 %	7,26 %	***	8,12 %	***
Magellan	Schwellenländer	1,89 %	1,28 %		9,11 %	****		
Comgest Growth Emerging Markets					1,06 %		9,81 %	*****
DJE Dividende & Substanz	Dividenden-strategie	1,61 %	1,06 %	0,84 %	9,78 %	****	10,63 %	****
DWS Top Dividende		1,45 %	0,82 %	0,80 %	6,77 %	****		****
Templeton Global Bond	Rentenfonds	1,41 %	0,96 %	0,86 %	0,70 %	****	1,25 %	*****
Pictet-Water	Nachhaltigkeits-fonds	2,02 %	1,27 %	1,22 %	9,73 %	****	10,61 %	*****

Quelle: Morningstar



Dimensional: »Die Wissenschaft des Investierens«

Dimensional ist eine globale Investmentgesellschaft, die sich seit 1981 mit der Umsetzung von wissenschaftlichen Forschungsergebnissen in praktische Anlagelösungen befasst. Ziel ist es, eine gegenüber dem Vergleichsindex höhere Rendite zu generieren.

Gute Argumente für die Investition in Dimensional Fonds

- Wissenschaftlicher Investmentansatz : Akademische Forschungsergebnisse führender Finanzwissenschaftler werden in praktische Investmentstrategien umgesetzt
- Maximale Risikostreuung: Mit bis zu 9.000 Einzelpositionen
- Herausragende Investmenterfahrung

Für die Fondsrenten der ALTE LEIPZIGER stehen acht Dimensional Fonds zur Auswahl, darunter sechs Aktien- und zwei Rentenfonds.

Mit ETFs auf Erfolgskurs

ETFs (Exchange Traded Funds) sind börsengehandelte Indexfonds. Sie bieten die Möglichkeit, kostengünstig in die unterschiedlichsten Indizes zu investieren und Risiken durch eine breite Streuung zu reduzieren.

E

Einfach nachvollziehbar: ETFs bilden die Wertentwicklung ausgewählter Indizes so exakt wie möglich nach.

T

Transparent: ETFs bieten volle Transparenz in der Zusammensetzung und der Gebührenstruktur.

F

Flexibel: ETFs bieten ein breites Angebot an Anlageregionen und Strategien.

S

Sehr kostengünstig: ETFs bieten einen kostengünstigen Zugang zu den Märkten.

Die ALTE LEIPZIGER bietet eine professionelle Beratung mit Hilfe eines erstklassigen Tools. Der »ETF-Anlageplaner« ist in die Beratungssoftware E@SY WEB Leben integriert und mit nur drei Klicks bestimmen Sie einen individuellen ETF-Mix für Ihre Kunden.

AL_RENTE^{flex}: Das perfekte Vorsorgeprodukt

Die ALTE LEIPZIGER bietet mit institutionellen Anteilsklassen, ETFs und Dimensional Fonds hoch attraktive Fonds an. Damit Ihre Kunden mit effizienten Investments erfolgreich vorsorgen können, ist auch der passende Versicherungsmantel entscheidend. Den bietet die ALTE LEIPZIGER mit AL_RENTE^{flex}. Ihre Kunden müssen sich nicht zwischen »Klassik« und »Fonds« entscheiden, denn beides ist möglich.

- Klassik: Volle Sicherheit, ein einmal erreichtes Guthaben kann nicht sinken
- Fonds: Große Auswahl aus unserer Fondspalette – besonders attraktiv mit ETFs, Dimensional und institutionellen Anteilsklassen
- Auch als staatlich geförderte Basisrente

Stellen Sie Ihren Kunden mit der AL_RENTE^{flex} ein perfekt abgestimmtes Vorsorgekonzept zusammen, das an jede Lebenssituation angepasst werden kann.]

ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G.

Rolf Lülff (Accountmanager Lebensversicherung)

Vertriebsdirektion West

Tel.: 0211 60298-635

Mobil: 0174 1590 052

rolf.luelff@alte-leipzig.de



Swiss Life: Verlässlicher und solider Partner in der Arbeitskraftabsicherung – und das seit 1894

Ihre starke Stellung in der Sparte Arbeitskraftabsicherung (AKS) hat Swiss Life nicht ohne Grund – denn konsequent werden bestehende Produkte auf Basis von Vermittleranregungen weiterentwickelt. Oder sogar vollständig neue Tarife konzipiert.

[Seit mehr als 120 Jahren vertrauen uns Menschen ihre finanzielle Absicherung im Falle einer Berufsunfähigkeit an. Dabei handelt es sich nicht einfach nur um ein Vorsorge-Konzept „von der Stange“, sondern um Maßkonfektion! Denn je nach individuellem Bedarf bietet Swiss Life intelligenten Optionen, die mit dem gewünschten Tarif kombiniert werden können. Das Ergebnis: die beste Berufsunfähigkeitsversicherung seit 1894. Um welche Zusatzbausteine geht es beispielsweise:

- Arbeitsunfähigkeits-Option: Viele Fälle der Berufsunfähigkeit beginnen mit einer längeren Phase der Arbeitsunfähigkeit. Damit Kunden auch schon in einer solchen Situation Leistungen beziehen können, kann die sogenannte „Arbeitsunfähigkeits-Option“ genutzt werden. Liegt eine

Arbeitsunfähigkeit seit mindestens vier Monaten vor und wird sie für weitere zwei Monate attestiert, löst dies bereits die vereinbarte Rentenzahlung aus – für bis zu 24 Monate! Eine parallele Beantragung der Berufsunfähigkeitsleistung ist nicht erforderlich.

- Schwere-Krankheiten-Option: Im Falle einer schweren Erkrankung wie Krebs oder einem Schlaganfall schützt sie mit einer Kapitalleistung in Höhe der einfachen, zweifachen oder dreifachen vereinbarten BU-Jahresrente vor den finanziellen Folgen und ermöglicht so auf schnelle Art und Weise z. B. krankheitsbedingt notwendige Umbaumaßnahmen im eigenen Haus oder in der Wohnung.
- «care»-Optionen: Wenn bei Ablauf der Leistungsdauer des Berufsunfähigkeitsvertrages Pflegebedürftigkeit vorliegt, wird

die Rente in Form einer Pflegerente weiterbezahlt, solange die Pflegebedürftigkeit besteht. Zusätzlich gibt es die «care»-Option plus, die nicht erst ab Ende der BU-Rente, sondern schon vorher – direkt ab dem Eintreten eines Pflegefalls eintritt. Der Versicherte erhält dann eine Pflegerente, die zusätzlich zur BU-Rente gezahlt wird. Als weitere Ergänzung kann eine Anschluss-Option genutzt werden, damit der Kunde spätestens zum Ende der Versicherungsdauer einen allgemein verkaufsoffenen Pflegerententarif ohne erneute Gesundheitsprüfung abschließen kann.

Diese Optionen gelten für unsere verschiedenen BU-Lösungen – die Swiss Life SBU, die MetallRente.BU für Arbeitnehmer und Angehörige der angeschlossenen Branchen von MetallRente, die KlinikRente.BU für alle Arbeitnehmer im Gesundheitswesen sowie die Swiss Life BU 4U für Schüler, Studenten und Auszubildende.

Übrigens: Bei Arbeitslosigkeit, Weiterbildung in Vollzeit und im Rahmen der Eltern- oder Kindererziehungszeit besteht die Möglichkeit, den Beitrag zur Berufsunfähigkeitsvorsorge temporär auf 5 Euro pro Monat zu reduzieren und dabei dennoch 70 Prozent der vereinbarten BU-Rente aufrecht zu erhalten! Je nachdem, wie lange der Vertrag im Vorfeld bereits gelaufen ist, kann diese kundenorientierte, in den Bedingungen verankerte Lösung für bis zu 36 Monate genutzt werden.

Was es sonst noch zur BU bei Swiss Life zu sagen gibt? Swiss Life hat in der Vergangenheit noch nie Zahlbeiträge bei bestehenden Verträgen angepasst. Außerdem verzichtet Swiss Life auf ihr Recht, den vereinbarten Bruttobeitrag während der Vertragslaufzeit zu erhöhen (§163 VVG)*.

Swiss Life steht für das, woran Verbraucher beim Stichwort „Schweiz“ oft automatisch denken: Qualität. Und davon sollen sowohl unsere Geschäftspartner als auch die gemeinsamen Kunden profitieren.]

*Stand 01/2018

Swiss Life AG

Jan Harnik (Key Account Manager)
Mobil: 0151 16177033
Jan.Harnik@swisslife.de
www.swisslife.de

Direktservice: 089 381092010

**STARKE
VERSORGUNGSWERKE
FÜR IHRE KUNDEN:
METALLRENTE UND
KLINIKRENTE**



Auf lange Sicht stabil: Risikoschutz mit Planungssicherheit

Es gibt nichts Gutes, außer man tut es – diese Maxime passt auf den Schutz gegen existenzielle Lebensrisiken. Mit den Lösungen von Canada Life profitieren Kunden zudem von einem garantierten Beitrag, der nicht steigen kann.

[Etliche Menschen in Deutschland stehen noch ohne Schutz da. So unterschätzen viele, dass jeder Vierte in Deutschland seinen Beruf aus gesundheitlichen Gründen an den Nagel hängen muss. Und wer weiß, dass er bei der Absicherung seiner Arbeitskraft etwas für sich tun müsste, wird zum Teil durch Negativ-Berichte in der Presse verunsichert. Schnell entsteht bei Interessierten der Eindruck, eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) sei zu teuer, zu schwer erreichbar und Alternativen würden nicht lohnen. Eine vielfältige Produkt-Palette mit modernen Lösungen kann hier jedoch einen Ausweg aufzeigen.

Beitragserhöhungen nicht ausgeschlossen?

Gewöhnlich reduzieren Berufsunfähigkeitsversicherer die garantierten Brutto-Beiträge durch Überschüsse oder Boni. Diese sind dann die Netto- oder Zahl-Beiträge. Doch das funktioniert in Zeiten niedriger Zinsen nicht mehr so gut und Kunden können mit Prämienerrhöhungen konfrontiert werden.

Dabei kommt es gerade beim Risikoschutz auf die Preis-Stabilität des Tarifs an. Schließlich möchte man sich den wichtigen Schutz auch in Zukunft leisten können. Doch eine Preiserhöhung könnte zum Beispiel ältere Kunden mit ersten gesundheitlichen Einschränkungen vor Probleme stellen: Ein Wechsel wird für sie schwierig.

Brutto gleich Netto

Beim Berufsunfähigkeitsschutz von Canada Life gibt es keine Brutto-Netto-Spanne. Stattdessen sind Beitrag und Leistung voll garantiert – und das das gesamte Berufsleben lang. Der Beitrag steigt nur, wenn Kunden ihren Schutz erhöhen möchten. So erhalten gerade junge Kunden Sicherheit für ihre finanzielle Planung – ein wesentliches Argument bei der Kundenberatung!

Wie das Leben so spielt – flexibel bleiben

Flexibilität hingegen haben Kunden durch die Nachversicherungsgarantien. Damit können Sie den Versicherungsschutz an ihr Leben anpassen. Eine Leistungserhöhung ohne erneute Gesundheitsprüfung steht ihnen u.a. offen bei Heirat, einem größerem Gehaltssprung, Nachwuchs, dem Kauf von Wohneigentum oder

zum 5. oder 10. Jahrestag des Versicherungsbeginns ohne besonderen Grund.

Und auch sonst erhalten Kunden beim Berufsunfähigkeitsschutz Top-Konditionen: So verzichtet Canada Life auf die abstrakte Verweisung und leistet auch bei Erreichen von Pflegegrad 2 der gesetzlichen Pflegeversicherung. Wer durch neu erworbene Fähigkeiten wieder im Berufsleben Fuß fasst, erhält eine Wiedereingliederungshilfe. Selbstständige können als Umorganisationshilfe für ihren Betrieb eine Kapitalleistung erhalten. Bei Betrieben mit weniger als 5 Mitarbeitern wird auf Prüfung der Umorganisationsmöglichkeit verzichtet.

Berufsunfähigkeitsschutz: Mehrfach ausgezeichnet

Die Canada Life-BU gibt es seit 2014 – und sie wurde schon mehrfach ausgezeichnet. Und die Beiträge können sich durchaus mit attraktiven Konkurrenz-Produkten, die ebenfalls ein Top-Bedingungswerk vorweisen, messen lassen. So erhält ein Betriebswirt mit abgeschlossene Ausbildung, 100 Prozent Bürotätigkeit, Nichtraucher, bei einem Eintrittsalter von 33 Jahren im Leistungsfall eine monatliche Rente von 1.700 Euro bis zum 67. Lebensjahr für 61,88 Euro monatlich (siehe Tabelle).



Unser Berufsunfähigkeitsschutz im Vergleich

GESELLSCHAFT	TARIF	NETTOBEITRAG	BRUTTOBEITRAG
Canada Life	Berufsunfähigkeitsschutz	61,88 Euro	61,88 Euro
Gothaer	Berufsunfähigkeitsversicherung Plus inkl. Familienbonus	63,10 Euro	108,80 Euro
Basler	Basler Berufsunfähigkeitsversicherung	65,05 Euro	86,73 Euro
Interrisk	ABV XL	65,37 Euro	123,34 Euro
die Bayerische	BU PROTECT Komfort (18709)	67,29 Euro	109,42 Euro
Swiss Life	T120 mit AU-Option	69,01 Euro	107,83 Euro
Dialog	SBU-professional Vitality	70,65 Euro	94,96 Euro
Volkswahl Bund	SBU	70,68 Euro	105,49 Euro
AXA	SBU (ALVSBV)	74,13 Euro	112,32 Euro
HDI	EGO Top (BV17)	74,18 Euro	98,91 Euro
Continental	PremiumBU	76,13 Euro	126,89 Euro

Berechnungsgrundlage: Auszug aus Softfair, es wurden nur Serviceversicherer berücksichtigt, Stand 15.01.2018, Mann/Frau, Betriebswirt, abgeschlossene Ausbildung, Anteil Bütrotätigkeit 100 Prozent, BU Leistungsrating 5 Eulenaugen, Eintrittsalter 33 Jahre, Nichtraucher, Endalter 67 Jahre, monatliche Rente 1.700 Euro.

Bedarfsgerechte Canada Life-Innovation: Grundfähigkeitstarife

Doch schon lange vor der Lancierung der hochwertigen BU hat Canada Life eine besonders bedarfsgerechte Absicherungsmöglichkeit entwickelt: die Grundfähigkeitsversicherung. Ist die BU nicht die ideale Lösung kommen Grundfähigkeitstarife bei vielen Kunden als alternative Absicherung in Frage. Anders als die BU sichert sie wichtige Fähigkeiten ab, die man in vielen Berufen braucht: Bei Canada Life gehören Auto fahren, Hände gebrauchen und sogar geistige Fähigkeiten dazu – das gibt es längst nicht bei allen Anbietern. Zudem bietet Canada Life weitere Optionen: Beim 2016 eingeführten Premium Grundfähigkeitsschutz stehen Kunden Bausteine für schwere Krankheiten und Pflege offen. Das Ergebnis ist ein ausgezeichnete Multi-Risk-Tarif!

Anpassungsfähig: Risikoleben optimal

Canada Life bietet zwei Varianten der Risikolebensversicherung an: eine einfache mit reiner Todesfallabsicherung und Risikoleben optimal. Letztere bietet Kunden eine umfangreiche Nachversicherungsgarantie. Sie können ihren Schutz u.a. nach dem fünften und zehnten Versicherungsjahr aufstocken sowie bei Anlässen wie einer Ehe oder Lebenspartnerschaft und der Geburt oder Adoption von Kindern. Ebenso, wenn sie zum Beispiel als Arbeitnehmer eine Gehaltssteigerung bekommen oder einen Kredit

oder eine selbstständige Tätigkeit aufnehmen. Auch die Laufzeit können Kunden ohne erneute Gesundheitsprüfung verlängern. Hinzu kommt ein erweiterter Gemeinschaftsschutz: Sterben beide Versicherungsnehmer innerhalb eines Monats durch dasselbe Ereignis, zahlt Canada Life die doppelte Versicherungsleistung aus. Kunden erhalten zudem eine vorgezogene Todesfallleistung, wenn Ihnen ein behandelnder Facharzt eine Lebenserwartung von weniger als einem Jahr diagnostiziert.

Der Clou: Voll garantierte Beiträge!

Auch für die beiden Grundfähigkeits- und Risikolebentarife gilt wie für die Canada Life-BU: Durch einen voll garantierten Beitrag sind Preissprünge ausgeschlossen. Das gibt Canada Life-Kunden Planungssicherheit für die gesamte Laufzeit – eine verlässliche Grundlage für den Risikoschutz.]

Canada Life

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

Das Duale Modell von HDI bietet bezahlbaren und hochwertigen Berufsunfähigkeitsschutz im Kollektiv

Die Absicherung des Einkommens wird in Deutschland immer noch oft vernachlässigt. Nach einer aktuellen Studie von YouGov verfügt nicht einmal jeder vierte deutsche Haushalt über einen Berufsunfähigkeits- bzw. Erwerbsunfähigkeitsschutz. Hauptgrund für diese Zurückhaltung ist vor allem der Preis. Mehr als die Hälfte der Befragten hält den Versicherungsschutz schlicht für zu teuer. Außerdem sind 45 Prozent der Meinung, eine Absicherung sei gar nicht notwendig, da „ihnen nichts passieren kann“.

[Doch die Realität sieht anders aus: Jeder vierte Arbeitnehmer wird hierzulande erwerbsunfähig – im Durchschnitt schon mit 43 Jahren. Und von der gesetzlichen Erwerbsminderungsrente können Betroffene in vielen Fällen nur wenig erwarten. Verbraucherschützer und Fachexperten raten deshalb schon seit Jahren allen Berufstätigen dazu, für den Verlust der Arbeitskraft privat ausreichend vorzusorgen.



Quelle: Statistik der Deutschen Rentenversicherung 2016

HDI hilft

Das Duale Modell ermöglicht einen BU-Abschluss mit schlanker Gesundheitsprüfung und zu Sonderkonditionen im Kollektivgeschäft. Ziel ist es, möglichst vielen Menschen Zugang zu einem bezahlbaren und bedarfsgerechten Einkommensschutz zu bieten.

So ist die Arbeitskraft gesetzlich abgesichert	
Arbeitsfähigkeit	maximale staatliche Rente ¹⁾
Von weniger als 3 Stunden	Volle Erwerbsminderungsrente 850 EUR
Zwischen 3 und weniger als 6 Stunden	Halbe Erwerbsminderungsrente 425 EUR
Von mehr als 6 Stunden	Keine staatlichen Leistungen

1) bei einem monatlichen Bruttoeinkommen von 3.000 Euro, Durchschnittswert alte Bundesländer.

Quelle: Schallöhr – Rentenanzeiger 2017

Zwei Wege zum BU-Schutz

Arbeitnehmer oder Verbandsmitglieder können im Rahmen eines Kollektivvertrages zwischen zwei Alternativen wählen:

Top-BU-Schutz auf Basis einer vereinfachten Gesundheitsklärung mit zusätzlichen Leistungen wie z. B. die Nachversicherungsgarantie und Dynamikeinschluss.

Der Clou: Das Angebot gilt sogar für Familienangehörige.

Basis-BU-Schutz mit einer stark vereinfachten Dienstfähigkeitsklärung und uneingeschränktem Versicherungsschutz nach 5 Jahren.

+++ individuelles Wahlrecht +++		
	Top-BU-Schutz	Basis-BU-Schutz
	Vereinfachte Gesundheitserklärung	Dienstfähigkeitserklärung
Antragsfragen	Vereinfachte Gesundheitserklärung: 2 Jahre / 2 Wochen + 1 Antragsfrage (3 Jahre)	Dienstfähigkeitserklärung: 2 Jahre / 4 Wochen
BU-Schutz nach 5 Jahren	volle BU-Rentenleistung	volle BU-Rentenleistung
BU-Schutz in den ersten 5 Jahren	volle BU-Rentenleistung	<ul style="list-style-type: none"> ■ volle BU-Rentenleistung bei bedingungs-gemäßem Unfall und/oder bedingungs-gemäßer Infektion ■ einmalige Leistung bei sonstiger BU¹⁾ in Höhe der 6-fachen Monatsrente inkl. Bonus und Wegfall des künftigen BU-Schutzes
Vorläufiger Versicherungsschutz	✓ automatisch enthalten	✗ ausgeschlossen
Leistungsgrenzen (mtl. BU-Rente ggf. inkl. Bonus)	bAV: 2.500 EUR pAV: 2.000 EUR	bAV: 1.500 EUR pAV: 1.000 EUR
Prämiendynamik	<ul style="list-style-type: none"> ■ bei selbstständiger BU-Versicherung bis zu 5 % oder BBG-Dynamik ■ bei BU-Zusatzversicherung zu Altersvorsorge-Verträgen bis zu 10 % oder BBG-Dynamik 	max. 3 % oder BBG-Dynamik
Garantierte Leistungsdynamik	✓ bis zu 3 % wählbar	✗ nicht wählbar
Dynamisierung der Hauptversicherung im BU-Leistungsfall	✓ bis zu 10 % bei einer BU-Zusatzversicherung wählbar	✗ nicht wählbar
Nachversicherungsgarantie	✓ automatisch enthalten	✗ ausgeschlossen
Leistungen wegen Krankschreibung	✓ optional wählbar bei pAV	✗ nicht wählbar
Risikogruppen	Berufe aller Risikogruppen versicherbar	Berufe der Risikogruppe D nicht versicherbar
Versicherbarer Personenkreis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Arbeitnehmer ■ Auszubildende ■ ordentliche Mitglieder bei Verbänden²⁾ ■ in der pAV zusätzlich Familienangehörige (Ehepartner, eingetragene Lebenspartner bzw. in häuslicher, eheähnlicher Gemeinschaft lebende Lebensgefährten und unterhaltspflichtige Kinder) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Arbeitnehmer ■ Auszubildende ■ ordentliche Mitglieder bei Verbänden²⁾
Befristung	keine	12 Monate, anschließend für Neueintritte in den ersten 12 Monaten nach Dienst Eintritt bzw. ab Beginn der Mitgliedschaft
+++ keine Unterscheidung in der Prämienkalkulation +++		

bAV=Betriebliche Altersversorgung, pAV=private Altersversorgung

1) Im Fall § 3 Nr. 63 EStG: lebenslange Verrentung der 6-fachen Monatsrente inkl. Bonus mit Kapitalwahlrecht im Leistungsfall

2) Voraussetzung normale Risikostruktur, mind. 500 Mitglieder, kein Rabattverein o.ä.



► Nicht allein die vereinfachte Gesundheitsprüfung zeichnet das Duale Modell aus.

Es kann sowohl mit steuerlicher Förderung im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung als auch als private Absicherung genutzt werden.

Sicherheit im Kollektiv

Schon ab einer Firmengröße von 30 Personen ist es möglich, Mitarbeitern bedarfsgerechten BU-Schutz anzubieten. HDI geht davon aus, dass 95 Prozent der Arbeitnehmer durch das Duale Modell Berufsunfähigkeitsschutz erwerben können.

Soziale Verantwortung übernehmen

Betriebliches Vorsorgemanagement gewinnt in Belegschaften zunehmend an Bedeutung. Es ist eine wichtige personalstrategische Maßnahme, um das Betriebsklima positiv zu beeinflussen. Mit dem Dualen Modell bieten Unternehmen ihren Mitarbeitern nicht nur eine unverzichtbare Absicherung. Sie unterstreichen gleichzeitig ihre Wertschätzung und beweisen soziale Verantwortung.]

HDI Vertriebs AG

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

Raus aus dem Zinsloch

Gothaer bietet Geldanlage mit Renditechancen

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

[Wer etwas Ahnung von Finanzen hat, wird fast täglich um Rat gefragt – wie kann ich in Zeiten des Niedrigzinses mein Geld sinnvoll anlegen? Fest steht: Wer nichts tut, verbannt sein Vermögen ins Zinsloch. Die neue Gothaer Lösung verbindet die Vorteile einer Versicherungslösung mit denen einer Kapitalanlage. „Raus aus dem Zinsloch“ ist hier die Devise.

Sicherheit, Transparenz und Renditechancen

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

Die Laufzeit des Vertrages kann individuell zwischen 7 bis 15 Jahren gewählt werden. Für die Beitragsgarantie stehen zwei Garantieniveau zur Verfügung: 90 oder 100 Prozent. Aus Laufzeit und Beitragsgarantie ergibt sich die Beteiligung am Multi-Asset-Index über die so genannte Beteiligungsquote. Besonders transparent: Diese vertragsindividuelle Beteiligungsquote ist für die gesamte Vertragslaufzeit konstant – das gibt zusätzliche Sicherheit. Entwickelt sich der Index bis zum Ende der Laufzeit positiv, wird

der gesamte Einmalbeitrag an dessen Wertentwicklung in Höhe der individuellen Beteiligungsquote beteiligt. Bei einer negativen Wertentwicklung erhält der Kunde auf jeden Fall seinen Beitrag in gewünschter Garantiehöhe zurück.

Versicherungslösung mit weiteren Vorteilen

Da es sich bei dem Produkt um eine Rentenversicherung handelt, kann der Kunde von zusätzlichen Vorteilen gegenüber Lösungen aus anderen Branchen profitieren: Im Todesfall wird mindestens der gesamte Einmalbeitrag an die Hinterbliebenen ausgezahlt, auch wenn nur 90 Prozent Garantie vereinbart wurden. Außerdem kann der Kunde von Steuervorteilen profitieren. Das Geld ist jederzeit vor Rentenbeginn verfügbar, zum Ablauftermin hat der Kunde freie Wahl: lebenslange Verrentung, Kapitalauszahlung oder eine Kombination aus beidem. Wer unentschlossen ist, kann dank der Verlängerungsoption das Geld auch einfach parken und später entscheiden. Eine einfache Lösung für alle, die ihr Geld aus dem Zinsloch holen wollen.]

Gothaer Allgemeine Versicherung AG

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



Sach-
versicherung

Transport-
versicherung

Haftpflicht-
versicherung

Technische
Versicherung

Garantie-
versicherung



Wir können Zielgruppen. Sie sagen welche.

LUMIT®

Versicherungsschutz für
Energietechnik von heute und morgen.

- Flexibles Bausteinsystem von der Montageversicherung bis zur Ertragsabsicherung
- Für Energietechniken wie z. B. Solaranlagen, Energiespeicher, Blockheizkraftwerke, Wärmepumpen

www.makler.mannheimer.de



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



www.biohotels.info/Sonnenhausen



www.biohotels.info/Oberambach

Dienstreise mit ökologischem Mehrwert: Arbeiten und dennoch zu Hause fühlen in den BIO HOTELS

Klar: Zu Hause ist's bekanntlich am Schönsten. Aber wer geschäftlich viel reist, will sich auch unterwegs wohl fühlen. Dazu gehören eine persönliche Atmosphäre, Geborgenheit – und eben auch für immer mehr Menschen ein ökologischer Mehrwert. Das alles finden Geschäftsreisende bei den BIO HOTELS.

[Rührei aus dem Kanister, Industriekäse und Gummibrötchen – wer zu Hause biologisch genießt und lebt, kann mit den Frühstück-Buffets in konventionellen Hotels meist wenig anfangen. In den auf Geschäftsreisende spezialisierten BIO HOTELS gehört der schlechte Start in den Tag der Vergangenheit an: frisch zubereitetes Müsli aus Getreide, Nüssen und Früchten, Eier von glücklichen Bio-Hühnern sowie regionale Wurst- und Käsespezialitäten sorgen für gute Laune am Morgen und eine optimale Grundlage für die Herausforderungen des Tages. Insbesondere für vegetarische, vegane oder allergiebetreffene Geschäftsreisende sind die

BIO HOTELS ein Geheimtipp, denn hier sind „Soja Latte“ oder „glutenfrei“ keine Fremdwörter.

Zugegeben: Die wenigsten BIO HOTELS liegen mitten in einem Stadtzentrum. Aber darum geht es ja: Rauskommen aus dem Trubel, die Ruhe genießen, um wieder Kraft zu tanken für die Herausforderungen des nächsten, arbeitsreichen Tages. Und das gilt auch für Kurzzeitaufenthalte. In den auf Businessgäste spezialisierten BIO HOTELS sind diese ausdrücklich erwünscht, selbstverständlich ganz ohne Aufschlag.

Green Meetings

Was ist ein Green Meeting?

Hippes Trendwort? Oder lediglich Synonym für Tagung? Was genau verbirgt sich denn nun eigentlich hinter dem oft gehörten Begriff „Green Meeting“?

Gemeint ist die nachhaltige Planung, Organisation und Durchführung von Veranstaltungen wie Tagungen, Kongressen oder Seminaren. Basierend auf den drei Säulen der Nachhaltigkeit wird bei diesen Green Events besonderes Augenmerk auf ökologische, ökonomische und soziale Aspekte gelegt. So stehen unter ande-



www.biohotels.info/Oberambach


www.biohotels.info/Planner

www.biohotels.info/Oberambach

www.biohotels.info/Lindengut

rem effiziente Energienutzung, regionale Wertschöpfungsketten, umweltschonendes Ressourcenmanagement, Vermeidung von Abfall und soziale Verantwortung im Mittelpunkt.

Kurz gesagt: Green Meetings sind Treffen, bei denen ressourcen- und klimaschonend gearbeitet wird.

Green Meetings mit kompetentem Tagungsservice

Eine gute Planung ist die halbe Miete. Auch in puncto Green Meetings braucht es einen starken Partner, der einem hilft, ein nachhaltiges Event erfolgreich auf die Beine zu stellen. Ob Tagungen, Seminare oder Workshops – Ihnen steht vom ersten Telefonat an bis zur Nachbesprechung ein kompetentes Team unserer Green Meeting Hotels zur Seite. Wir legen großen Wert auf die persönliche Betreuung unserer Green Meeting-Gäste. So können Sie darauf vertrauen, dass Ihnen bei der Durchführung Ihrer Veranstaltung stets ein Ansprechpartner zur Seite steht.

Green Meetings in hellen & modernen Tagungsräume

In unserer modernen Zeit werden wir für gewöhnlich von E-Mails, Whatsapp-Nachrichten und Anrufen regelrecht überflutet. Deshalb stellt ein optimales Raumklima eine unabdingbare Notwendigkeit dar, um wirklich nachhaltig tagen zu können. Der ideale Seminarraum ist hell, freundlich, ruhig und angenehm temperiert. Am besten mit direktem Zugang zur Natur, wo sich die Tagungsinhalte besonders gut verinnerlichen lassen und die frische Luft für ein gehöriges Konzentrationshoch sorgt.

In den Pausen laden besondere Locations wie Obstgärten, Innenhöfe sowie Foyers zum Verweilen und Reflektieren ein. Hier haben Sauerstoffmangel und Leistungstief keine Chance und die Kreativität wird maßgeblich angeregt. Vom denkmalgeschützten Hofgut inmitten der Natur bis hin zum charmanten Stadthotel finden Sie bei uns bestimmt die passenden Veranstaltungsorte für Ihre individuellen Green Meetings.

Green Meetings mit professionellem Tagungsequipment

Selbstverständlich sind die Tagungsräume der Green Meeting Hotels mit modernem und hochwertigem Equipment ausgestattet. Viele unserer grünen Tagungshotels beziehen ihre Ausstattung wie Möbel, Pinnwände oder Moderationszubehör vom renommierten Hersteller Neuland in Fulda, Hessen. Wie in allen Bereichen ist herausragende Qualität ein wichtiges Auswahlkriterium für die Ausstattung. Bei uns können Sie darauf vertrauen, dass auf die individuellen Bedürfnisse von Trainern und Gästen eingegangen wird. Warum also woanders „grün“ tagen? Weitere Infos unter: www.green-meetings.de]

Verein BIO HOTELS

Brunnwald 400 | A-6465 Nassereith
Tel.: +43 5265 5099
office@biohotels.info
www.biohotels.info



Älteste private Krankenversicherung feiert Jubiläum uniVersa setzt für die Zukunft auf 175 Jahre Erfahrung

Die uniVersa Krankenversicherung feiert in diesem Jahr ihr 175-jähriges Jubiläum. Die älteste private Krankenversicherung Deutschlands wurde am 5. März 1843 von Georg Heine als Unterstützungskasse für Tabakfabrikarbeiter in Nürnberg gegründet.

[Kern des Versicherungsschutzes war damals der reine Ersatz des Lohnausfalls, den der einzelne Fabrikarbeiter selbst nicht tragen konnte. Im Jahr 1934 kam die Versicherung der Behandlungs- und Heilungskosten hinzu. Heute ist die Krankenversicherung mit 567,6 Millionen Euro Beitragseinnahmen und rund 500.000 versicherten Mitgliedern das Flaggschiff der uniVersa Versicherungsunternehmen. Geblieben ist von Gründungsbeinen an die Unabhängigkeit und Philosophie als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. „Anders als bei anderen Rechtsformen steht bei uns einzig und allein das Wohl des Kunden im Vordergrund, der gleichzeitig Mitglied im Verein ist“, erklärte Vorstandsvorsitzender Michael Baulig. Das Produktportfolio umfasst neben der Voll-,

Zusatz- und Beihilfeversicherung auch die betriebliche Krankenversicherung und spartenübergreifende Lösungen, wie das ganzheitliche Kindervorsorgekonzept Tip-Top Tabaluga.

„Ein hohes Augenmerk legt der Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit und auf die langfristige Bezahlbarkeit der Beiträge.“



Unternehmenszentrale 1955

Fokus auf Qualität und Nachhaltigkeit

Wichtig für die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens war laut Baulig die konsequente Ausrichtung als Qualitäts- und Serviceversicherer mit langfristigem Kundennutzen und flexiblen Tarifwechselrechten. Als Meilenstein bezeichnete er die Einführung von Bausteintarifen in der Vollversicherung im Jahr 1973, die heute noch im Neugeschäft als Classic-Produktlinie angeboten werden. Ein hohes Augenmerk legt der Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit und auf die langfristige Bezahlbarkeit der Beiträge. So werden aktuell 44 Prozent der Beitragseinnahmen für die Bildung von Alterungsrückstellungen aufgewendet. „Zudem kommen unsere erwirtschafteten Gewinne ohne Dividendenzahlungen an Aktionäre ausschließlich den Versicherten zugute“, erklärte Baulig. Auch die Kennzahlen zur Solidität können sich sehen lassen: So ist die Eigenkapitalquote mit 31,3 Prozent und die Solvabilitätsquote (SCR) mit 34,6 Prozent fast doppelt so hoch wie die Durchschnittskennzahlen des Marktes.



Statuten und Bericht zur Gründung durch Georg Heine



„Versicherungsschein“ des Nürnberger Allgemeinen Kranken-Unterstützungsvereins

„Anders als bei anderen Rechtsformen steht bei uns einzig und allein das Wohl des Kunden im Vordergrund, der gleichzeitig Mitglied im Verein ist.“

Qualifizierte Beratung und digitale Services

Für die Zukunft setzt der Vorstandsvorsitzende nach wie vor auf die Zusammenarbeit mit unabhängigen Vertriebspartnern sowie auf qualifizierte Mitarbeiter, die er als Markenbotschafter der uniVersa sieht. Fortgesetzt werden soll die Digitalisierung der Geschäftsprozesse, bei der es vordergründig darum geht, den Service für Kunden und Vertriebspartner weiter auszubauen. Mit einer Leistungsabrechnungs-App für Smartphone und Tablet wurden bereits die Weichen für die Zukunft gestellt.]



TIPP: Mehr zur Geschichte und Entwicklung von Deutschlands ältester privater Krankenversicherung gibt es im Internet unter www.universa.de/175jahre.

uniVersa Krankenversicherung a.G.

175
JAHRE

... weil Qualität uns verbindet



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



Welcher PKV-Versicherer hat das beste KT-Modell bei BU mit "Gelber-Schein-Regelung"?

„Gelber-Schein-Regelung“: Hat Ihr Kunde das optimale Krankentagegeld abgesichert, oder sollte er den Versicherer und den Tarif noch einmal wechseln?

[Neuerdings bieten viele BU-Versicherer ein vorgeschaltetes Krankentagegeld (Leistung bei Arbeitsunfähigkeit) in Kombination gleich bei Abschluss mit an. Hier stellt sich die Frage, was bei bereits bestehenden Krankentagegeldtarifen innerhalb der PKV passiert, wenn der Leistungsfall eintritt.

Während die Continentale und Signal Iduna anrechnen bzw. kürzen, hat ein Kunde des Versicherungsunternehmens den Allianz, ARAG, AXA, Barmenia, DKV, Inter, UKV und uniVersa den Vorteil, dass ein KT weder angerechnet noch zurückgefordert wird.

Wir vom Backoffice Team KV haben für Sie recherchiert und können Ihnen folgende Antworten präsentieren:

Allianz KV

Sofern eine Berufsunfähigkeit festgestellt wird (z.B. durch eine veranlasste Begutachtung der APKV), erfolgt für einen Übergangszeitraum von drei Monaten die Weiterzahlung des Krankentagegeldes. Im Einzelfall kann es daher für diesen Übergangszeitraum, sofern der Kunde Leistungen aus einer Berufsunfähigkeitsversicherung bezieht, zu gleichzeitigen Leistungen aus der Krankentagegeldversicherung und der BU-Versicherung kommen. Eine Rückforderung erfolgt nicht.

Liegt jedoch schon seit längerer Zeit eine Berufsunfähigkeit vor und wir werden als Krankenversicherer nicht darüber informiert, kann es ggfs. zu einer Rückforderung kommen. Diese Konstellation tritt jedoch eher selten auf.

ARAG KV

Der Sachverhalt ist in den MB/KT geregelt. Demnach darf das KT zusammen mit anderen Kranken- oder Krankentagegeldern bzw. sonstigen Zahlungen (auch Verletztengeld oder Mutterschaftsgeld) das Nettoeinkommen nicht übersteigen. Maßgeblich ist das Niveau der letzten zwölf Monate.

Für den Tarif KTplus haben wir festgelegt, dass wir auf eine Rückforderung verzichten, wenn wir bereits geleistet haben und von anderer Seite rückwirkend AU- oder BU-Leistungen erbracht werden.

AXA KV

Beim Abschluss einer BU-Versicherung (mit AU-Klausel) ist vor Vertragsschluss weder eine Information erforderlich noch muss

eine Einwilligung bei AXA eingeholt werden. Im Leistungsfall ist der Kunde im Rahmen seiner vertraglichen Obliegenheiten jedoch verpflichtet, Auskünfte über bestehende BU-Versicherungen (inkl. AU-Rente) zu erteilen.

Im Rahmen einer Leistungsprüfung werden wir den Kunden zu seiner Absicherung für den Fall einer Berufsunfähigkeit befragen. Erhalten wir davon Kenntnis, dass Leistungen im Rahmen einer AU-Rente beansprucht / bezogen werden, informieren wir den Kunden und werden ihm sagen, dass aufgrund des Bezuges von AU-Rente die Voraussetzungen für die Versicherungsfähigkeit in der KT-Versicherung entfallen. Die AU-Rente ist nämlich eine Rente wegen Berufsunfähigkeit (analog der Rente wegen fiktiver Berufsunfähigkeit) und der Bezug einer solchen hat zur Folge, dass nach einer 3-monatigen Nachleistung die Leistungspflicht in der KT-Versicherung endet. Dem Kunden wird eine Anwartschaftsversicherung angeboten. Alternativ kann dieser den Vertrag beenden.

In dem AU-Baustein im Rahmen des AXA-Produkts besteht beispielsweise nach einer Arbeitsunfähigkeit von sechs Monaten Leistungsanspruch und zwar rückwirkend ab dem Ersten des Monats, der auf den Beginn der Arbeitsunfähigkeit folgt. Da wir das versicherte Krankentagegeld im Rahmen der tariflichen Leistung ab Beginn der Arbeitsunfähigkeit nach Ablauf der tariflichen Karenzzeit zahlen, kommt es also im Falle einer 6-monatigen Arbeitsunfähigkeit zu einer parallelen Zahlung von Krankentagegeld und AU-Rente.

In der obigen Konstellation informieren wir den Kunden und teilen ihm mit, dass aufgrund des Bezuges von AU-Rente die Leistungspflicht in der KT-Versicherung drei Monate nach Beginn der AU-Rente endet. Für die Zeit nach Ende dieser 3-monatigen Nachleistung zahlen wir dem Kunden auf kulanter Basis KT in Höhe der Differenz zwischen KT und der AU-Rente. Dabei gehen wir davon aus, dass das abgesicherte KT dem Nettoeinkommen entspricht. Sollte das tatsächliche Nettoeinkommen höher sein als das abgesicherte KT, bieten wir dem Kunden eine Prüfung anhand eines Einkommensnachweises an. Das zu viel gezahlte KT muss der Kunden zurückzahlen. Es erfolgt dann eine Verrechnung mit künftigen KT-Leistungen.

Barmenia KV

Wenn eine BU-Versicherung eine pauschale Leistung vorsieht für den Fall, dass eine Arbeitsunfähigkeit einen bestimmten Zeitraum andauert (sog. "Gelbe-Schein-Regelung" oder "AU-Klausel"), stellt diese Leistung weder ein Kranken- noch ein Krankentagegeld dar. Sie wird daher von der Barmenia nicht auf das KT ▶

► angerechnet. Analog dazu handelt es sich bei einer solchen Versicherung nicht um eine KT-Versicherung, sie ist deshalb auch nicht anzeigepflichtig. Eine Obliegenheitsverletzung kann dementsprechend nicht vorliegen, auch wenn eine proaktive Anzeige unterblieben ist.

Continentale KV

Die Leistungen aufgrund von Arbeitsunfähigkeit (AU) aus einer BU-Versicherung unterfallen den Anrechnungsregeln in den Tarifbedingungen der Krankentagegeld-Tarife der Continentale Kranken als anderweitiges Krankentagegeld. Die Leistung der BU-Versicherung, die aufgrund einer AU gezahlt werden, werden entsprechend auf den KT-Anspruch angerechnet, auch bei rückwirkender Zahlung. Leistungsrückforderungen sind in so weit nicht auszuschließen.

Die Frage der Anzeigepflicht nach § 9 Abs. 6 MB/KT folgt grundsätzlich der Frage nach der Anrechenbarkeit der Leistung bei Arbeitsunfähigkeit. Die Versicherung mit Leistungen bei AU aus der BU-Versicherung unterliegt somit der Anzeigepflicht. Hinsichtlich Ihrer Fragestellung zur Beendigung der KT-Versicherung ist im einzelnen Fall, der einen gleichzeitigen Leistungsanspruch aus BU- und KT-Versicherung vorsieht, zu prüfen, ob eine Beendigung der KT-Versicherung nach § 10 Abs. 2 MB/KT zur Anwendung kommt.

DKV KV

Leistungen aus einer BU-/BUZ-Versicherung rechnen wir bei unseren Krankentagegeldprodukten grundsätzlich nicht an.

Auch eine evtl. nachträgliche Leistung aus der BU-/BUZ-Versicherung rechnen wir nicht an bzw. es erfolgt keine Kürzung des Krankentagegeldes.

In diesem Zusammenhang gibt es auch keine Anzeige-Obliegenheit. Unseren Verträgen liegen die Musterbedingungen des Verbandes zur Krankentagegeldversicherung zugrunde.

Inter KV

Es schließt sich nicht grundsätzlich aus, dass sowohl Krankentagegeldleistungen als auch Leistungen eines BU-Versicherers gleichzeitig bezogen werden können, auch wenn dort nun aufgrund eines Zusatzproduktes zunächst eine Arbeitsunfähigkeit und dann erst eine Berufsunfähigkeit versichert wird.

Die Definition einer Berufsunfähigkeit im Sinne unserer KT-Bedingungen setzt einen medizinischen Befund voraus, der im bisher ausgeübten Beruf eine mehr als 50 prozentige Erwerbsunfähigkeit auf nicht absehbare Zeit begründet.

Nur wenn dem BU-Versicherer ein entsprechender Befund vorliegt, endet eine Leistungspflicht in der Krankentagegeldversicherung nach Ablauf von sechs Monaten ab diesem Befunddatum (§ 15 b, Teil I Rahmenbedingungen). Nur für den Fall, dass Krankentagegeld über diesen 6-Monatszeitraum hinaus gezahlt wurde, kann es zu einer Rückforderung kommen.

Zahlt der BU-Versicherer alleine aufgrund des Ablaufs einer gewissen AU-Dauer, ohne dass ein BU-Befund im o.g. Sinne vorliegt (fiktive BU) können beide Leistungen gleichzeitig bezogen werden.

Die Bestimmungen der §§ 4 Abs. 2, 9 Abs. 6 und 10 Abs. 1 und 2, Teil I Rahmenbedingungen, kommen nicht zur Anwendung.

Bei Vorlage gesonderter Umstände müssen wir uns ggf. eine Einzelfallprüfung vorbehalten.

Signal Iduna KV

Sollte der Kunde für seine Existenzsicherung ein Krankentagegeld und das Berufsunfähigkeits-Risiko bei der SIGNAL IDUNA Gruppe abgesichert haben, kann auf einen lückenlosen Versicherungsschutz vertrauen. Wenn die Zahlungen aus der Krankentagegeldversicherung vertragsgemäß enden, folgen nahtlos die Leistungen aus der Berufsunfähigkeitsabsicherung.

Selbstverständlich ist diese kundenfreundliche Vorgehensweise nicht überall. Durchaus problematisch kann es sogar sein, wenn die Verträge bei zwei verschiedenen Unternehmen bestehen: KTG bei einem Kranken- und die BU-Absicherung bei einem anderen Lebensversicherer. Denn nach den Bedingungen der privaten Krankenversicherung enden KTG-Leistungen, nachdem der Krankenversicherer feststellt, dass der Versicherte berufsunfähig ist.

Ob dann eine bestehende BU-Absicherung sofort in die Bresche springt, ist jedoch fraglich. Zunächst muss der Lebensversicherer anhand der eingereichten Unterlagen prüfen, ob eine Berufsunfähigkeit wirklich vorliegt. Weitere Gutachten, Rückfragen beim behandelnden Arzt oder schriftliche Stellungnahmen des Kunden können die Leistungsentscheidung in die Länge ziehen. Außerdem kennen die Bedingungswerke von Kranken- und Lebensversicherung keine deckungsgleiche Definition von "Berufsunfähigkeit".

Im ungünstigsten Fall kann es daher sein, dass der Versicherte kein Krankentagegeld mehr bekommt, aber gleichzeitig die versicherte BU-Rente nicht bewilligt wird, weil im Sinne der Bedingungen der Lebensversicherung keine Berufsunfähigkeit vorliegt.

Bei der SIGNAL IDUNA wird der fließende Übergang zwischen den beiden Versicherungsleistungen durch einen Informationsaustausch innerhalb des Konzerns gewährleistet. Selbst wenn sich zu einem späteren Zeitpunkt herausstellen sollte, dass sich der Befund "berufsunfähig" nicht bestätigt, verlangt der Versicherer keine der bereits gezahlten BU-Renten zurück oder fordert Prämien für eingeräumte Beitragsbefreiungen nach.

Der Versicherungsnehmer ist verpflichtet bei Neuabschluss einer weiteren oder bei Erhöhung einer anderweitig bestehenden Krankentagegeldversicherung die Zustimmung der Signal Iduna vorab einzuholen. Erfährt die Signal Iduna über den Neuabschluss bzw. Erhöhung erst im Nachhinein kann die Leistung ganz oder teilweise wegfallen. Es erfolgt über die Fortführung des Vertrages bzw. Leistung eine Einzelfallprüfung (Höhe des Nettoeinkommens, wieso wurde ein weiterer Vertrag abgeschlossen, u.s.w.) Entsprechend kann aufgrund des Bereicherungsverbot/Kündigung vom Versicherer unberechtigte Leistungen zurückgefordert werden.

UKV / BBKK KV

Nur die BU-Produkte, in denen die Leistungen während der Arbeitsunfähigkeit als Krankentagegeld beschrieben werden, fallen unter die Vorschrift des § 9 Absatz 6 AVB/KT. Wird hier vor Abschluss des BU-Produktes keine Einwilligung eingeholt, liegt eine Obliegenheitsverletzung vor. Hier können wir entsprechend die uns damit zustehenden Rechte nach § 10 Absatz 2 AVB/KT ausüben, d. h. die Krankentagegeldversicherung kündigen. Sofern wir kündigen, ist auch keine Weiterführung als Anwartschaft möglich.

Spätestens im Leistungsfall geben uns die Kunden an, dass sie anderweitig eine BU-Versicherung haben, da wir eine entsprechende Frage stellen.

In einem Arbeitsunfähigkeitsfall bei gleichzeitigem Bestehen einer BU-Versicherung mit dem Zusatzbaustein "Arbeitsunfähigkeit" und einer Krankentagegeldversicherung erfolgt keine Anrechnung, wenn es sich um eine Rentenzahlung handelt. Die Anrechnung ist in den jetzigen KT-Bedingungen nicht möglich, da in § 4, Abs.2 der AVB/KT nur Krankentage- oder Krankengelder (auch Verletzungsgelder) angerechnet werden können. In den Leben-Produkten mit Zusatzbaustein wird allerdings in der Regel eine Rente gezahlt.

Konkret bedeutet das, dass es in den Fällen, in denen ein Kunde bei uns ein Krankentagegeldtarif versichert hat und parallel ein Leben-Produkt mit einer Rentenzahlung bei Arbeitsunfähigkeit, eine "Übersicherung" möglich ist, so lange bis Berufsunfähigkeit festgestellt wird. Dann ist eine Beendigung des Krankentagegeldes nach einer Nachhaftung von drei bzw. sechs Monaten möglich (siehe § 15 b der AVB/KT).

Eine Anrechnung kann nur in den wenigen BU-Produkten erfolgen, in denen während der Arbeitsunfähigkeit ein "Krankengeld" gezahlt wird.

uniVersa KV

Die uniVersa wird BU-Versicherungen mit gleichzeitiger „Krankentagegeldzahlung“ bei vorliegender Arbeitsunfähigkeit, egal ob von Mitbewerbern oder das eigene Produkt

- nicht auf Krankentagegelder gem. § 4 Abs. 2 MB/KT anrechnen und
- nicht als anzeigepflichtig gem. § 9 Abs. 6 MB/KT betrachten.

Demnach nehmen derartige BU-Versicherungen keinen Einfluss auf die Leistungen oder auf die vertraglichen Gegebenheiten in der Krankentagegeldversicherung.

Grundsätzlich ist es eine gesetzliche Verpflichtung, dass der Makler bzw. der Kunde seine bestehende KT- und BU-Absicherung jeweils dem Versicherer meldet (MB/KT §9 Abs. 6). Wird diese Obliegenheit verletzt, ist nicht nur der Versicherer von der Leistungspflicht befreit, sondern kann den Vertrag auch kündigen.

Das Team KV der [pma:] empfiehlt beim Abschluss eines Krankentagegeldes sowie bei einer BU-Versicherung mit „Gelber-Schein-Regelung“ die o.g. Antworten zu berücksichtigen und hilft Ihnen selbstverständlich bei Fragen weiter.]

[pma:] Team Krankenversicherung



Die betriebliche Krankenversicherung bietet Kostensenkungspotenziale für gesundheitsbewusste Unternehmen

Das Thema Gesundheit ist bei vielen Unternehmen mittlerweile hoch im Kurs. Eine wesentliche Ursache ist der demografische Wandel, der nicht nur zu einem Fachkräftemangel führt, sondern auch die Arbeitgeber dazu zwingt, ältere Mitarbeiter länger in der Beschäftigung zu halten und deren Leistungsfähigkeit bis zum Renteneintrittsalter zu sichern. Da ältere Arbeitnehmer im Durchschnitt mehr Krankentage aufweisen als jüngere und die Anzahl der Fehlzeiten im Betrieb tendenziell steigt, sind Maßnahmen zur Erhaltung und Förderung der Mitarbeitergesundheit gefragt. Diese sind jedoch auch aus einem anderen Grund vorteilhaft: unabhängig vom Alter sorgen sie für eine starke emotionale Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen – gerade in Zeiten eines allgemein steigenden Gesundheitsbewusstseins in der Bevölkerung.

Wichtige Projekte müssen termingerecht fertiggestellt werden und die Mitarbeiter laufen sowieso schon auf Hochtouren. Sehr ärgerlich, wenn gerade dann jemand aus der Belegschaft ausfällt: Entweder muss kurzfristig Ersatz beschafft werden – und das kostet natürlich Geld – oder die Arbeit bleibt liegen. Das kann zu Verzögerungen gegenüber der Kunden führen, die das Ansehen des Unternehmens schädigen können.

Mit gezielter Vorsorge vorbeugen

Wieso also nicht vorbeugen und solchen Situationen gezielt entgegenwirken? Mit einem Plan zur Gesundheitsvorsorge und dem Ansporn für alle Mitarbeiter, sich in regelmäßigen Abständen präventiv untersuchen zu lassen und mehr auf ihre Gesundheit zu achten, kann das Ausfallrisiko herabgesetzt werden. Und das wäre auch dringend notwendig – denn im Durchschnitt hat jeder Arbeitnehmer in Deutschland pro Jahr mehr als 17 Fehltag zu verbuchen. Der Wirtschaft entstanden 2016 laut Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA) Produktionsausfallkosten in Höhe von 75 Milliarden Euro und ein Ausfall an Bruttowertschöpfung in Höhe von 133 Milliarden Euro. Mit 22,8 Prozent hatten Krankheiten des Muskel-Skelett-Systems und des Bindegewebes den höchsten Anteil an den Arbeitsausfällen. Die insgesamt 674,5 Millionen Arbeitsunfähigkeitstage lagen in der Realität vermutlich viel höher, da in der Schätzung der BAuA nur Ausfallzeiten durch Krankschreibungen berücksichtigt werden. Diese großen Zahlen sind ein gutes Argument für eine bessere Prävention und betreffen jeden Arbeitgeber.

Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels werden die ohnehin hohen krankheitsbedingten Kosten in den nächsten Jah-

ren voraussichtlich weiter stark zunehmen. Daher steuern bereits heute schon zahlreiche Unternehmen dagegen und setzen auf betriebliche Gesundheitsförderung, um die Krankheitskosten zu reduzieren. Laut iga.Report 28, der unterschiedliche Studien auf den ökonomischen Nutzen hin auswertete, können die krankheitsbedingten Fehlzeiten durch betrieblicher Gesundheitsförderung und Prävention um rund ein Viertel gesenkt werden.

Die betriebliche Gesundheitsförderung

Neben klassischen Arbeitsschutzmaßnahmen zielt eine systematisch eingesetzte betriebliche Gesundheitsförderung vor allem auf das individuelle Verhalten eines jeden Beschäftigten ab. Denn er kann nur gesund und damit leistungsfähig bleiben, wenn er auch auf seine Gesundheit achtet. Das gilt gleichermaßen für die Arbeitszeit wie für die Freizeit. Davon profitieren letztendlich beide Seiten, Beschäftigte und Arbeitgeber.



Sabrina van de Bürle



Hendrik Flues

Die Vorteile der betrieblichen Gesundheitsförderung in der Übersicht

Arbeitgeber	Arbeitnehmer
Sicherung der Leistungsfähigkeit aller Mitarbeiter	Verbesserung des Gesundheitszustandes und Senkung gesundheitlicher Risiken
Erhöhung der Motivation durch Stärkung der Identifikation mit dem Unternehmen	Reduzierung der Arztbesuche
Kostensenkung durch weniger Krankheits- und Produktionsausfälle	Verbesserung der gesundheitlichen Bedingungen im Unternehmen
Steigerung der Produktivität und Qualität	Verringerung von Belastungen
Imageaufwertung des Unternehmens	Verbesserung der Lebensqualität
Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit	Erhaltung/Zunahme der eigenen Leistungsfähigkeit
	Erhöhung der Arbeitszufriedenheit und Verbesserung des Betriebsklima

Quelle: Bundesministerium für Gesundheit, 05.07.2016

► Die betriebliche Krankenversicherung als wichtiger Baustein bei der betrieblichen Gesundheit. Insbesondere Unternehmen, die die Erhaltung und Förderung der Mitarbeitergesundheit unterstützen wollen, finden mit der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) ein lohnendes und zu-



>> Mit einem Plan zur Gesundheitsvorsorge und dem Ansporn für alle Mitarbeiter, sich in regelmäßigen Abständen präventiv untersuchen zu lassen und mehr auf ihre Gesundheit zu achten, kann das Ausfallrisiko heruntersetzt werden. <<

kunftsgerichtetes Personalinstrument. In Form einer arbeitgeberfinanzierten Krankenzusatzversicherung erhält der Mitarbeiter Zugang zu einer hochwertigen Gesundheitsversorgung, wodurch Fehlzeiten reduziert, Krankheitskosten gesenkt und neue Mitarbeiter gefunden bzw. gebunden werden können. Damit begegnen Unternehmen ihren drei wichtigsten Problemen, die aus einer Umfrage von Heute und Morgen im Jahr 2017 hervorgingen.

Aufgrund seiner langjährigen Erfahrungen im Markt hat AXA ein besonderes Know-How bei der bKV aufbauen können. Mit der Tarifierie FlexMed können Leistungen – wie im Baustein-System – ganz nach den spezifischen Bedürfnissen individuell zusammengestellt werden. Damit es erst gar nicht zu einer längeren Erkrankung kommt, können Arbeitgeber beispielsweise den Tarif FlexMed Vorsorge Komfort für ihre Mitarbeiter abschließen. Diese profitieren im Anschluss von zahlreichen privatärztlichen

Leistungen in Form von Vorsorge-Coupons, die eine direkte Abrechnung zwischen Arzt und AXA erlauben. Sollte dann doch mal ein Krankenhausaufenthalt notwendig werden, sind die Mitarbeiter mit dem Tarif FlexMed Stationär Komfort bestens abgesichert. Neben einer privatärztlichen Behandlung und der Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer bietet AXA den Patienten auch eine stationäre Psychotherapie als Extraleistung. So befinden sie sich sowohl mit physischen als auch mit psychischen Erkrankungen in den besten Händen. Trotzdem kommt es mitunter vor, dass sich Krankenhausaufenthalte über einen längeren Zeitraum erstrecken. In diesem Fall sind die Mitarbeiter optimal über FlexMed Tagegeld versichert. AXA bietet außerdem ein zusätzliches Plus für den Arbeitgeber: Bei einer längeren Arbeitsunfähigkeit wird der Vertrag vorübergehend beitragsfrei gestellt – natürlich bei gleichbleibendem Versicherungsschutz.

Weitere Tarifvarianten erlauben eine passgenaue Auswahl für die Unternehmen, bei der spezialisierte Betreuer persönlich und mit digitalen Services unterstützen. Mit den Gesundheitsbausteinen von AXA sind Mitarbeiter immer gut versorgt und zwar ohne Gesundheitsprüfung und ohne die gesetzliche Krankenversicherung verlassen zu müssen.

Als Top-Tarif dient FlexMed Privat Premium als gezieltes Upgrade beim Recruiting neuer Mitarbeiter und der langfristigen Bindung von Fach- und Führungskräften. Sie erhalten einen sofortigen Privatpatienten-Status mit allen Vorteilen bei ambulanter und stationärer Behandlung, vor allem aber auch bei Vorsorge- und Früherkennungsmaßnahmen.]

AXA Konzern AG

Hendrik Flues (Regionalmanager KV/LV)
Makler- und Partnervertrieb
Mobil: 01520 9372349
Hendrik.Flues@axa.de
www.axa-makler.de

Sabrina van de Bürle (Leiterin Vertrieb)
Betriebliche Krankenversicherung
Tel.: 0221 14823059
sabrina.vandebuerle@axa.de

Schon ab 5.000 EUR möglich.



Jetzt aber raus aus dem Zinsloch! Gothaer Index Protect.

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



Gothaer

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

Ambulante Ergänzung der GKV-Leistungen ohne versteckte Mängel



Das Bewusstsein in der Bevölkerung für die Lücken im Leistungsumfang der GKV ist durchaus vorhanden. Aktuelle Umfragen unter unseren GKV-versicherten Kunden zeigen: Die Eigenanteile speziell bei Auslandsreisen, Sehhilfen, Naturheilkunde, bei individuellen Vorsorgeleistungen und gesetzlichen Zuzahlungen werden als zu hoch erachtet.

[Mit der individuellen ambulanten Zusatzversicherung übernimmt SIGNAL IDUNA im Krankheitsfall die hohen Eigenanteile Ihrer Kunden. Und zwar genau abgestimmt auf die persönlichen Wünsche der Versicherten.

Drei aufeinander aufbauende Produkte stehen Ihnen im Verkauf zur Verfügung. Die Basisabsicherung (AmbulantBASISpur) deckt die gesetzlichen Zuzahlungen, die Eigenanteile bei individuellen Vorsorgeuntersuchungen und Auslandsreisen ab. Der Komplettschutz (AmbulantSTARTpur, AmbulantPLUS, AmbulantPLUSpur) schließt in allen wichtigen Bereichen die Lücken der GKV.

„Mit der individuellen ambulanten Zusatzversicherung übernimmt SIGNAL IDUNA im Krankheitsfall die hohen Eigenanteile Ihrer Kunden.“

Die Highlights der Ambulant-Serie auf einen Blick:

- günstige Einstiegsbeiträge durch die „pur-Varianten“
- klar definierte TOP-Leistungen ohne versteckte Mängel
- sofortiger Versicherungsschutz ohne Wartezeiten
- einfache Gesundheitsfragen
- hohe Beitragsstabilität
- kunden- und vermittlerorientierte Produkte
- Leistungen für alle individuellen Vorsorgeleistungen (offener Katalog)
- Erstattungen für alle naturheilkundlichen Therapien plus Medikamente
- Hilfsmittelrestkosten ohne Einschränkungen
- hohe Sehhilferstattungen plus Augenlasern
- Auslandsreise-Krankenversicherung plus Krankentransport
- Optionsrecht

Möchte Ihr Kunde als gesetzlich Krankenversicherter zum Privatversicherten werden? Je nach individueller Situation steht neben unserer Krankenvollversicherungspalette der Kostenerstattungstarif AmbulantTOP zur Verfügung. Voraussetzung hierfür ist, dass der GKV-Versicherte bei seiner Krankenkasse die Kostenerstattung gewählt hat.]



Ist Ihnen das bewusst?

Gesetzlich Krankenversicherte mussten im Jahr 2016 knapp 4 Milliarden Euro aus der eigenen Tasche zahlen. Allein für Arzneimittel betrug der Eigenanteil knapp 2,2 Milliarden Euro.

Quelle: M. DU Mont Schauberg



Ganz flexibel.

"Pur"- und "klassische" Varianten schützen Kunden vor hohen Beitragssprüngen im Alter und Vermittler vor Beratungsfehlern.

SIGNAL IDUNA Krankenversicherung

Vertriebsservice Kranken
Tel.: 0231 13539061
west.kranken@signal-iduna.de
maklerportal.signal-iduna.de



Mehr Extras
für gesetzlich
Kranken-
versicherte!

Wir bieten Ihnen den **Komplett-Schutz**,
der auch wirklich zu Ihren Kunden passt.

Empfinden Ihre Kunden die Zuzahlungen beim Arzt als zu hoch? Nicht nur für Sehhilfen oder Medikamente sind hohe Eigenanteile zu zahlen. Denken Sie auch an Naturheilkunde, gezielte Vorsorgemaßnahmen und Auslandsreisen plus Auslandsrücktransport. Das optimale Rezept zum Schutz der Gesundheit: Gesetzlich und privat krankenversichert mit einer privaten ambulanten Zusatzversicherung. Sichern Sie Ihren Kunden mit SIGNAL IDUNA mehr Lebensqualität.

SIGNAL IDUNA Gruppe
Vertriebsservice Kranken
Telefon 0231 135-39061
west.kranken@signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

Handgefertigte Armbanduhren: von Nomos Glashütte.

[1990 wurde in Glashütte die Uhrenmarke Nomos Glashütte gegründet – und machte rasch von sich reden. Von Beginn an zeigte sich die Manufaktur von den Ideen des Deutschen Werkbundes inspiriert. Dessen Maxime war und ist es, durch gute Gestaltung und den Einsatz bester Materialien und Techniken qualitativ hochwertige Produkte „Made in Germany“ zu schaffen. Zugleich war und ist der Einfluss des Bauhauses unverkennbar: „Die Form folgt der Funktion“ gilt selbstverständlich auch für Uhren von Nomos Glashütte. Mit Fug und Recht kann sich das Unternehmen als Uhrenmanufaktur bezeichnen. Und das heißt unter Uhrmachern: Alle Kaliber, also die Uhrwerke, werden nicht etwa bei Dritten eingekauft, sondern bei Nomos in Glashütte selbst konstruiert und gefertigt.

Eine Unabhängigkeitserklärung: das Nomos-Swing-System.

Das Herz eines jeden mechanischen Werkes (und maßgeblich für die Ganggenauigkeit der Uhr) ist die Hemmung, bestehend aus Unruh und Unruhspirale, Ankerrad und Anker. Diese Baugruppe, auch Assortiment genannt, mussten und müssen nahezu alle Hersteller von einem einzigen Lieferanten in der Schweiz zu kaufen. Wie das Assortiment konstruiert und gebaut wird, wissen heute weltweit nur wenige Experten, die ihr Wissen wie ihren Augapfel hüten. Einschlägige Fachliteratur gibt es ebenso wenig.

Nomos Glashütte zählt zu den wenigen Uhrenherstellern, die die technischen Voraussetzungen mitbringen, ein eigenes Assortiment zu fertigen: Nur an ganz wenigen Orten weltweit kann so exakt justiert, klassiert und kalibriert werden. Um unabhängig von der Belieferung durch Dritte zu sein, stellte sich Nomos Glashütte daher dieser Herausforderung. Wissenschaftliche Unterstützung suchte und fand man in der Technischen Universität Dresden und im Fraunhofer-Institut. Schritt für Schritt näherte man sich so dem Ziel des eigenen As-

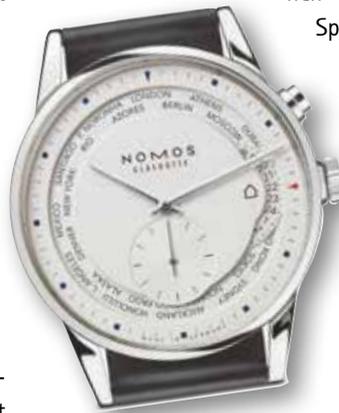
sortiments – über einen Zeitraum von sieben Jahren hinweg. Das fertige Assortiment, das Nomos-Swing-System, wurde auf der Baselworld 2014 vorgestellt, der wichtigsten und größten Uhrenmesse der Welt: eine technische Sensation – und eine Unabhängigkeitserklärung für die Manufaktur.

Fast alle Teile des Nomos-Swing-Systems produziert Nomos Glashütte selbst oder lässt diese nach eigenen Berechnungen fertigen. Das Wuchten der Unruh, das Zuordnen der hauchfeinen temperaturregulierten Spirale zum Unruhreif und auch die besonders schwierige Zusammenführung der einzelnen Teile zur gesamten Baugruppe: All das geschieht vor Ort in Glashütte, im eigenen Haus. Verbaut wurde das neue Nomos-Swing-System erstmals im Modell Metro, das innerhalb kürzester Zeit zum preisgekrönten Bestseller avancierte.

Das Werk der nächsten Generation: DUW 3001.

Kurz nach dem Nomos-Swing-System war es die nächste technische Sensation: das Nomos-Automatikkaliber DUW 3001. Das zehnte Manufakturwerk von Nomos Glashütte ist flacher als alles, was in der Uhrenwelt mit eigenem Antrieb tickt und in Großserie gefertigt wird. Nahezu alle Teile werden hier zwischen Werkplatte und Dreiviertelplatine montiert, in einem Bauraum von teils nur einem Millimeter Höhe.

Das DUW 3001 ist ebenfalls mit dem Nomos-Swing-System ausgestattet: Das hauseigene Assortiment der Manufaktur sorgt auch hier für allerhöchste Präzision.]



Manufactum Deutschland

Hiberniastraße 5 | 45731 Waltrop
Tel.: 02309 939050
info@manufactum.de
www.manufactum.de



DAMIT ICH ABGESICHERT BIN.

CANADA LIFE zahlt im Ernstfall. So können Sie alles daran setzen, dass es schnell wieder aufwärts geht.

Interessiert?

Dann wenden Sie sich an:

Markus Wulfange

Telefon: 0173-54 78 105

markus.wulfange@canadalife.de

www.canadalife.de

ÄNDERUNGEN IM MÄNGELGEWÄHRLEISTUNGSRECHT

Zum 01.01.2018 ist eine Änderung der kaufrechtlichen Mängelhaftung in Kraft getreten. Hierdurch werden die Regelungen des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) erheblich verändert. Dies gilt für alle Kauf- und Werkverträge, die ab dem 01.01.2018 abgeschlossen werden. Für alle vorher geschlossenen Verträge gilt noch das alte Recht, auch wenn diese erst später abgewickelt werden.

[Durch den neuen §439 Abs. 3 BGB haftet der Verkäufer im Rahmen der Gewährleistung nun grundsätzlich gegenüber jedem Käufer verschuldensunabhängig für Aus- und Einbaukosten, also sowohl gegenüber Privatkunden (b2c) als auch gegenüber gewerblichen Kunden (b2b).

§ 439 ABS. 3 BGB

„Hat der Käufer die mangelhafte Sache gemäß ihrer Art und ihrem Verwendungszweck in eine andere Sache eingebaut oder an eine andere Sache angebracht, ist der Verkäufer im Rahmen der Nacherfüllung verpflichtet, dem Käufer die erforderlichen Aufwendungen für das Entfernen der mangelhaften und den Einbau oder das Anbringen der nachgebesserten oder gelieferten man-

gelfreien Sache zu ersetzen. 2§ 442 Absatz 1 ist mit der Maßgabe anzuwenden, dass für die Kenntnis des Käufers an die Stelle des Vertragsschlusses der Einbau oder das Anbringen der mangelhaften Sache durch den Käufer tritt.“

(Quelle: https://dejure.org/gesetze/BGB_ab_1.1.2018/439.html)

HAFTUNGSSITUATION ERKLÄRT AM BEISPIEL „PARKETTVERLEGER“

Ein Parkettverleger schließt einen Werkvertrag für das Verlegen von Parkett mit einem Verbraucher ab. Dieser beinhaltet auch die Lieferung des Materials (Parkett).

Der Handwerker schließt daraufhin einen Kaufvertrag mit einem Parkethersteller ab. Das vom Hersteller gelieferte Parkett wird

Auch als
Basisrente


ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

FLEX BEL

Klassik

Fonds

**Klassik oder Fonds? Warum entscheiden,
wenn beides jederzeit möglich ist?**

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

nun beim Verbraucher durch den Handwerker verlegt. Kurze Zeit später wölbt es sich. Es stellt sich heraus, dass das Parkett mit Mängeln behaftet ist.

HAFTUNG BISHER (BIS 31.12.2017):

Der Handwerker muss das Parkett ausbauen und neues Parkett verlegen. Er hat gegen den Parketthersteller einen Anspruch auf Nacherfüllung in Form von Nachlieferung. Der Parketthersteller muss dem Handwerker also neues Parkett liefern. Die Kosten für den Ein- und Ausbau muss der Parketthersteller nach alter Rechtslage nicht ersetzen.

Diese Kosten bekäme er bisher nur im Wege des Schadensersatzanspruches ersetzt. Voraussetzung hierzu ist aber ein Verschulden des Herstellers. Dieses ist oftmals nicht gegeben. Der Handwerker blieb also bisher auf den Aus- und Einbaukosten sitzen.

HAFTUNG SEIT DEM 01.01.2018:

Mit der Änderung des § 439 Abs. 3 BGB haftet der Parketthersteller in diesem Beispiel nun verschuldensunabhängig für die dem Handwerker entstandenen Aus- und Einbaukosten. Der Handwerker bekommt diese also nun vom Hersteller ersetzt.

KONSEQUENZEN FÜR BESTEHENDE BETRIEBSHAFTPFLICHTVERSICHERUNGEN

Was bedeutet das für die bestehenden Betriebshaftpflichtpolice Ihrer Mandanten? Die vorhandenen Police sollten auf eine ausreichende Versicherungssumme sowie auf die erweiterte Produkthaftpflichtversicherung geprüft werden!

Über die erweiterte Produkthaftpflicht sind die Aus- und Einbaukosten mitversichert. Falls erforderlich sollten die bestehenden Verträge auf aktuelle Bedingungen umgestellt werden.

AUSSERDEM NEU: LIEFERANTENREGRESS

Neu geregelt wurde außerdem die Regressnahme innerhalb einer Lieferkette (§ 445a BGB).

Bisher galt dieser nur, wenn Letztkäufer in der Kette ein Verbraucher war. Nun gilt dies auch, wenn es sich um einen Gewerbekunden handelt.

Hiernach kann der Verkäufer einer mangelhaften Sache von seinem Lieferanten den Ersatz von Aus- und Einbaukosten erhalten, welche er gemäß dem oben erläuterten § 439 Abs. 2 und 3 BGB im Verhältnis zum Käufer dieser mangelhaften Sachen zu tragen hat.

Voraussetzung hierfür ist, dass die vom Käufer geltend gemachten Mängel bereits beim Gefahrübergang auf den Verkäufer (z.B. Übergabe der mangelhaften Sache vom Lieferanten an den Verkäufer) vorhanden waren. Die Rückpflicht (§ 377 HGB) bleibt weiterhin bestehen.

Trifft es in der Lieferkette einen Ihrer Mandanten, so greift auch hier die erweiterte Produkthaftpflichtversicherung.]

[pma:] Team Sach





DIAGNOSE: TIERKLINIK

Hohe Operationskosten beim Vierbeiner richtig absichern

Haustier-Versicherungen schützen vor hohen Kosten



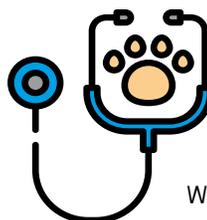
„Hunde haben Herrchen, Katzen Personal“, so lautet ein bekanntes Zitat. Dennoch lieben die Menschen ihre Vierbeiner und sorgen sich um das gesundheitliche Wohlbefinden, doch wenn sie krank werden und zum Tierarzt oder in die Klinik müssen, kann es teuer werden.

[Ob Zahnprobleme, Brüche oder Darmverschluss, die Kosten und Honorare für Operationen und Medikamente liegen schnell im drei- oder sogar vierstelligen Eurobereich. Und müssen oftmals sofort privat bezahlt werden. Deshalb sollte dieses kaum zu kalkulierende finanzielle Risiko schon bei der Anschaffung eines Tieres bedacht werden.

Mit einer Operationskostenversicherung fällt der Gang zum Tierarzt leichter. Hier steht im Notfall die vereinbarte Versicherungssumme schnell zur Verfügung. Wichtig: Hunde- und Katzenliebhaber sollten auf mögliche Ausschlüsse im Vertrag achten. Denn nicht alle Versicherer übernehmen sämtliche Kosten. Beispiel: Eingriffe beim Hund wegen einer Hüftgelenksdysplasie sind meist explizit ausgeschlossen. Eine Ausnahme bilden die Hunde- und Katzen-OP-Tarife der Barmenia. Sie decken nach Ablauf einer 18-monatigen Wartezeit auch die Kosten für solche operativen Eingriffe – und zwar inklusive der einmaligen Kosten für eventuell benötigte Prothesen.

Eine OP-Versicherung sollte darüber hinaus die Diagnostik genauso beinhalten wie den chirurgischen Eingriff auch unter Teilnarkose, die Nachbehandlung selbst bei stationärer Unterbringung sowie – wichtig im Urlaub – einen Auslandsschutz. Mit diesem umfassenden Schutz ist der Vierbeiner beim Urlaub innerhalb Europas, in den Mittelmeeranliegerstaaten sowie auf den Kanarischen Inseln, den Azoren und Madeira bestens abgesichert – und zwar bis zu 6 Monate.

Zudem gibt es kein Jahreslimit. Das heißt, die Barmenia erstattet die Operationskosten in unbegrenzter Höhe. Dazu kann der Halter den Tierarzt seiner Wahl aufsuchen. Abschließen lässt sich die Operationskosten-Versicherung bis spätestens zum siebten Lebensjahr der Tiere, sie gilt aber das Tierleben lang.



Auch an andere Schadenfälle denken...

Hohe Kosten können auch durch Schäden entstehen, die ein Hund verursacht. Läuft das Tier zum Beispiel auf die Straße und verschuldet einen Unfall – dann haftet der Hundehalter.

Wer keine Hundehalter-Haftpflichtversicherung abgeschlossen hat, muss selber für die Schäden aufkommen, die sein Tier verursacht. In den meisten Bundesländern ist eine Hundehalter-Haftpflichtversicherung nicht vorgeschrieben. In einigen ist sie nur für bestimmte Rassen und Größen oder verhaltensauffällige Hunde verpflichtend. Für Katzen muss der Halter keine zusätzliche Haftpflichtversicherung abschließen, sie sind in der Regel über eine Privathaftpflichtversicherung mitversichert.

Viele Haustierbesitzer nehmen ihren Hund mit in den Urlaub. Dann ist es wichtig, eine Reiserücktrittsversicherung abzuschließen, falls der Liebling plötzlich schwer erkrankt oder einen Unfall hat. Meistens kann das Tier mit in die Versicherung des Halters aufgenommen werden. Nicht jeder Versicherungsvertrag schließt Hunde mit ein, deshalb sollte der Besitzer die Vertragsbedingungen prüfen. Wird mit einem tierärztlichen Attest nachgewiesen, dass das Haustier die Reise nicht antreten kann, erstattet die Versicherung die Kosten für eine Umbuchung oder Stornierung.]

Barmenia Versicherungen

Barmenia-Allee 1 | 42119 Wuppertal
Tel.: 0202 438-3734
vertriebsservice@barmenia.de
www.barmenia.de



Drohnen: Nur gut versichert abheben

Ob Panoramascwenk oder Flug über Hotel, Strand und Meer, immer mehr Urlauber greifen auf Bilder und Videos per Drohne zurück, um Impressionen aus dem Urlaub auch aus der Luft festzuhalten. Die Versicherungspflicht für Drohnen und Multicopter bleibt dabei aber häufig unbeachtet. Bei einem Drohnenflug gilt es vor allem drei wichtige Fragen zu beachten:

[1. Existiert eine Versicherungspflicht für Drohnen und Multicopter?]

Egal ob die Drohne privat oder gewerblich genutzt wird: Das deutsche Luftverkehrsgesetz verpflichtet dazu, eine Versicherung abzuschließen. Nur wenn die Drohne ausschließlich in den geschlossenen Räumen der privaten Wohnung genutzt wird, kann diese vernachlässigt werden. „Auch für den privaten Gebrauch reicht die Privat-Haftpflichtversicherung des Drohnenpiloten meist nicht aus.“ so Zurich Luftfahrtversicherungs-Experte Sebastian Schneider. „Daher muss zusätzlich eine Halterhaftpflicht für Drohnen und Multicopter abgeschlossen werden. Eine eigenständige Multicopter Kaskoversicherung deckt für gewerbliche Nutzer den Schaden am eigenen Fluggerät ab. Der Versicherungsschutz gilt dann je nach Vertrag in Europa und in den Mittelmeeranrainerstaaten oder weltweit ohne USA und Kanada.“ Der Einsatz von Drohnen oder Multicopter ist somit auch im Urlaub außerhalb von Deutschland abgesichert.

2. Mit welchen Kosten muss man rechnen?

Die Kosten variieren und sind abhängig von verschiedenen Parametern. „Der Versicherungsbeitrag orientiert sich an der Verwendung, der gewünschten Versicherungssumme und nicht zuletzt dem Bereich, in dem geflogen werden möchte. Eine gute Orientierung bietet hier der Zurich Drohnen-Tarifrechner“, so Sebastian

Schneider weiter. „Durch die Eingabe der Risikodaten errechnet das Tool individuelle Beiträge für Drohnen und Multicopter. Ab rund 70 Euro jährlich ist eine Drohnenversicherung bei Zurich zu bekommen.“ Der Rechner ist unter:

<https://www.zurich.de/de-de/privatkunden/fahrzeuge/luftfahrtversicherungen/drohnen-und-multicopter> zu finden.

3. Wo darf ich eine Drohne oder einen Multicopter fliegen lassen?

Mit Versicherungsschutz ist der Aufstieg der Drohne bis zu einer Höhe von 100 Metern erlaubt. Verboten ist das Fliegen unter anderem über Industrie- und Bahnanlagen, Menschenansammlungen und in Kontrollzonen von Flughäfen. Wenn die Drohne schwerer als 5 Kilogramm ist, wird neben der Versicherung auch eine Aufstiegs Genehmigung des Luftfahrtbundesamtes im jeweiligen Bundesamt benötigt.]

Zurich Gruppe Deutschland

Frank Moeser (Key Account Manager GI)
Mobil: 0174-3405440
frank.moeser@zurich.com
www.zurich.de



WIR HABEN UNS FÜR SIE NEU AUFGESTELLT.

Als Zurich möchten wir gemeinsam mit Ihnen den Markt gestalten. Neu aufgestellt und mit hoher Motivation freuen wir uns auf das Gespräch mit Ihnen. Zurich. Zusammenarbeit, die sich lohnt.

Informationen unter
www.maklerweb.de

OFFIZIELLER
AUSSTATTER
DER MAKLER

ZURICH VERSICHERUNG.
FÜR ALLE, DIE WIRKLICH LIEBEN.


ZURICH®

Der Auto-Frühling ist da.

Kaum ist die erste große europäische Automesse – der Autosalon in Genf – vorüber, starten die Autohersteller mit ihren neuen Modellen und Premieren am Markt. Für jeden Geschmack und (fast) jeden Geldbeutel ist was dabei. Vom Minicar über die Kompaktklasse, SUV in allen Größen, Coupé und Cabrio, Elektrofahrzeug bis zum Supersportwagen. Pünktlich zum Saison-Start 2018 geht Janitos mit zwei neuen Vertriebsaktionen für die Kfz-Versicherung an den Start.

Die Zahlen sprechen für sich: 2017 wurden insgesamt 3,44 Mio. Fahrzeuge neu zugelassen, im Februar 2018 waren es bereits 261.749 PKW. Interessant auch die Besitzumschreibungen, also Halterwechsel, von denen es in 2017 in Summe 7,3 Mio gab. Zum Vergleich: im Februar 2018 waren es 544.975.

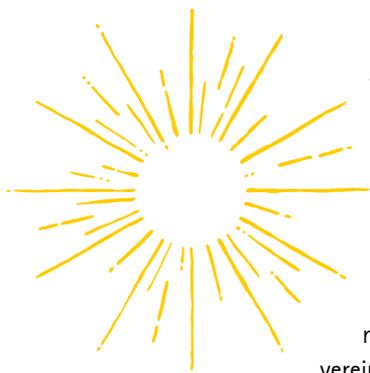
Der Gesamtbestand aller PKW in Deutschland lag am 1. Januar 2018 bei knapp 46,5 Mio. PKW. Viele davon werden als Zweitfahrzeuge zugelassen. Und alle Wagen wollen sicher und langfristig bei einem vertrauenswürdigen Risikoträger versichert sein.

Hinweis: Zahlenmaterial vom Kraftfahrtbundesamt (KBA)

Die Kfz-Versicherung ist ein Muss.

In Deutschland agieren derzeit rund 90 Kfz-Versicherer. Eine Kraftfahrthaftpflicht- und Kaskoversicherung hat jeder im Angebot. Gute Produkte und Services gibt es viele. Aber was macht einen richtig guten Kfz-Versicherer aus, damit sich Kunden und Vermittler nach Abschluss keine Sorgen mehr machen müssen über Preis, Leistung, Service und Schadenmanagement? Oder noch besser: damit sich die Treue beim Versicherer während der Vertragslaufzeit wirklich lohnt und einen echten Mehrwert bringt? Warum jedes Jahr an der Kfz-Wechsel-Rallye teilnehmen, den ganzen Markt durchforsten und wieder einen neuen Versicherer ausprobieren?





Die Extra-Klasse ist Janitos Kfz-Versicherung Advanced.

Janitos schenkt Ihrem Kunden nach vier Jahren Schadenfreiheit die vereinbarte Selbstbeteiligung – Kasko Pur. Janitos erspart Ihrem Kunden außerdem im Falle eines ersatzpflichtigen Versicherungsschadens in der Kraftfahrthaftpflicht (KH) und Vollkasko (VK) ab SF 35 die Rückstufung seiner Schadenfreiheitsklasse und damit die Erhöhung des Beitragssatzes und der Prämie – Rabattretter.

Optional kann sich ihr Kunde bereits ab SF 4 die Rückstufung in KH und VK ab SF 4 ersparen – Rabattschutz. Attraktive Zweitfahrzeugregelungen für PKW und Motorräder bieten Ihren Kunden interessante Sondereinstufungen, wenn Erst- und Zweitfahrzeug bei Janitos versichert sind. Im Idealfall erhält der Zweitwagen sogar die gleiche SF-Klasse wie das Erstfahrzeug. Es lohnt sich also mehrfach zu Janitos zu wechseln und bei Janitos zu bleiben.

Die Kfz-Aktion 2018 ab April.

Sonnenstrahlen auf der Haut, Wind in den Haaren, Musik im Ohr. Pünktlich zum Start der Cabrio-Saison bringt Janitos zwei neue Vertriebsaktionen auf die Straße, die für noch mehr Glücksgefühle sorgen. Sowohl beim Fahrzeugwechsel als auch beim Zweitfahrzeug werden ab sofort attraktive Preisvorteile geboten. Diese Kfz-Aktion ist gültig bis zum 30. September 2018 (Antragseingang):

10 Prozent Treue-Rabatt bei Fahrzeugwechsel.

Bei einem Fahrzeugwechsel (nur PKW) gewährt Janitos 10 Prozent Treue-Rabatt, wenn das neue Fahrzeug auch wieder dort versichert wird.

Verbesserte Sondereinstufung für Zweitfahrzeuge.

Selbst wenn das Erstfahrzeug bei einem anderen Anbieter in Deutschland versichert ist, erhält das Zweitfahrzeug die gleiche Schadenfreiheitsklasse (höchstens SF 10) wie das Erstfahrzeug.

Der Service ist ausgezeichnet.

Janitos ist der zuverlässige agile Maklerversicherer mit Produkten, Prozessen und Services, die konsequent auf den Primärkunden Makler und dessen Zielmarkt ausgerichtet sind. Die Verbraucherfreundlichkeit bei Janitos wurde von Focus Money / Service Value im Rahmen einer Verbraucherumfrage mit „sehr gut“ und der zeithöchsten Punktzahl in der Kategorie Maklerversicherer bewertet. Der Maklerservice bei Janitos wurde von AssCompact bei Maklern abgefragt, ein 8. Platz und die beste internetbasierte Vertriebsunterstützung ist das Ergebnis. Ausgezeichnete Nachrichten für Sie.

[Weitere Informationen zu den Produkten und Aktionen von Janitos auf der Website. \]](#)

„Selbst wenn das Erstfahrzeug bei einem anderen Anbieter versichert ist, erhält das Zweitfahrzeug die gleiche SF-Klasse.“



Janitos Versicherung AG

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

LUMIT®

Energietechniken richtig versichert!



Steigende Energiekosten für Strom und Wärme stellen unsere Gesellschaft vor große Herausforderungen. Die unabhängige Versorgung mit Strom und Wärme gewinnt deshalb immer mehr an Bedeutung. Viele Bürger produzieren ihre Energie aus diesem Grund einfach selbst – mit einer modernen und leistungsfähigen Strom- oder Wärmeerzeugungsanlage.

[Anlagen sind auf die mittelfristige Amortisationszeiträume ausgelegt. Nicht immer funktioniert dies jedoch reibungslos. Viele Schäden an technischen Anlagen können durch eine regelmäßige Überprüfung vermieden werden. Inspektionen und Wartung durch den Fachbetrieb sorgen für einen möglichst störungsfreien Betrieb und dafür, dass die Anlage die versprochene Leistung erbringt.

Und falls dann doch ein unerwarteter Schaden geschieht? Dann kommt LUMIT® ins Spiel. LUMIT® ist eine Marke der Mannheimer Versicherung AG, die Sie vielleicht bisher als Solaranlagenversicherung kannten. Mittlerweile deckt LUMIT® eine Vielzahl von Energietechniken ab.

Welche Techniken können versichert werden?

Zur Auswahl stehen unterschiedliche Anlagen zur Strom- und Wärmeerzeugung. Konkret sind das Photovoltaik-, Kleinwind- sowie Solarthermieanlagen, Luft- und Wasserwärmepumpen, Pellet- aber auch klassische Öl- und Gasheizungsanlagen. Auch Blockheizkraftwerke, die gleichzeitig Strom und Wärme produzieren oder sich ergänzende Energiespeicher, also Batterie- und Wärmespeicher, können über LUMIT® Deckungsschutz erhalten.

Inspektion und Wartung – ein Plus für den Versicherungsschutz?

Alle Anlagenbetreiber, die eine regelmäßige Inspektion und Wartung an den versicherten Energietechniken durchführen lassen, profitieren über den PLUS!-Tarif von einem deutlich umfangrei-

cheren Versicherungsschutz, der sogar günstiger ist als der Basis-Tarif.

Welche Versicherungsbausteine gibt es bei LUMIT?

Natürlich steht zunächst die Absicherung der Investition im Vordergrund. Dies geschieht über die LUMIT®-Sachversicherung. Hierüber ist auch der Ertragsausfall direkt mit abgesichert.

Bei stromführenden Anlagen bestehen aber auch gewisse Haftungsrisiken, die durch den Einschluss einer optionalen LUMIT®-Betreiber-Haftpflichtversicherung minimiert werden können. Diese schützt den Betreiber vor Schadenersatzforderungen Dritter.

Für die Montagephase empfiehlt sich die LUMIT®-Montageversicherung. Diese deckt alle Schäden dieser Phase ab, egal ob sie zu Lasten des Fachbetriebs oder des Anlagenbetreibers gehen.

LUMIT® = LUMIT® ? Oder wie ist das?

Es gibt drei Produktlinien, die sich sowohl in der Zielgruppe als auch in den Voraussetzungen und Versicherungsbausteinen unterscheiden.

- LUMIT® HOME - Für ein oder mehrere Anlagen in oder auf einem ständig bewohnten Wohngebäude. Der Anlagenbetreiber ist gleichzeitig der Gebäudeeigentümer.
- LUMIT® FLEX - Für ein oder mehrere Anlagen an verschiedenen Risikooten, dem eigenen oder fremden Grundstück.



- Alle Anlagenbetreiber, die über eine der beiden Produktlinien abgesichert sind und eine regelmäßige Inspektion und Wartung an den versicherten Energietechnikanlagen durchführen lassen, können zwischen Basis- und PLUS!-Tarif wählen. Einen Leistungs- und Beitragsvergleich zwischen beiden Tarifen bieten hierfür die Deckungsnoten unter www.makler.mannheimer.de.
- LUMIT® PRO – Fachbetriebe als Multiplikatoren gewinnen!

Über LUMIT® PRO können Fach- und Servicebetriebe, die Energietechniken planen, herstellen, für ihre Kunden installieren und warten, als Multiplikatoren gewonnen werden. Der Fachbetrieb ist hierbei der Versicherungsnehmer. Über einen entsprechenden Rahmenvertrag mit der Mannheimer Versicherung gibt er seinen Kunden automatisch den Versicherungsschutz LUMIT® PRO inklusive Serviceangeboten wie Monitoring, Inspektion und Wartung weiter.

Die Vorteile für den Fachbetrieb liegen hier auf der Hand: Er ist der Ansprechpartner in allen Fragen rund um die Anlage und bietet gleichzeitig den Versicherungsschutz durch Anmeldung der Anlage zu seinem Versicherungsvertrag an. Außerdem kann er im Schadenfall dank der Reparaturfreigabe bis zu einer voraussichtlichen Gesamtschadenhöhe von 10.000 Euro in vielen Fällen ohne Rücksprache mit dem Versicherer direkt handeln und seinem Kunden so schnell und unkompliziert helfen. Auch kann der Fachbetrieb den Schaden direkt mit dem Versicherer abrechnen. Somit muss sich der Anlagenbetreiber um nichts mehr küm-

mern. Er bindet seine Kunden an sich und stärkt gleichzeitig seine Marktposition.

Doch auch für den Vermittler hat LUMIT® PRO einen großen Vorteil: Es muss nur ein einziger Vertrag abgeschlossen werden. Die Anmeldung der Anlagen übernimmt der Fachbetrieb ganz einfach über die Onlineplattform www.lumit-energieportal.de. Hierüber wird auch sofort eine Versicherungsbestätigung für den Anlagenbetreiber erzeugt. Sie als Vermittler müssen hier also nichts mehr tun.

Auch bei LUMIT® PRO wird eine regelmäßige Inspektion und Wartung der Energietechnik vorausgesetzt. Hierdurch hat der Fachbetrieb noch ein zusätzliches Argument für den Abschluss eines Servicevertrages inklusive Versicherungsschutz.]

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann wenden Sie sich mit Fragen direkt an:

Mannheimer Versicherung AG

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



Wünschen wir uns nicht alle eine bessere Welt?

[Auch Wirtschaftsunternehmen denken um bzw. weiter und sind bemüht, ihr Unternehmen ökologisch und sozialgerecht auszurichten. Dieses ist zum einen dem Verbraucher geschuldet, der sich immer mehr mit diesem Thema beschäftigt. Zum anderen hat sich bewährt, dass Unternehmen, die nach diesen Prinzipien arbeiten und wirtschaften, auch vom Ertrag besser dastehen und auch nachhaltiger sind. Hier spielt ökologisch zum

len bei der Auswahl komplett. Beim ersten Ansatz helfen bei der Auswahl der Unternehmen unter anderem die Noten des Analysehauses Oekom Research. Branchen, die nach ESG grundsätzlich keine Chance haben sind Waffen, Alkohol, Pornografie, Tabak und Glücksspiel. Branchenübergreifend sind Ausschlusskriterien Kinderarbeit, Diskriminierung und Sklaverei. Weitere können noch sein: Abtreibung, Gentechnik und Atomenergie.

»Branchen, die nach ESG grundsätzlich keine Chance haben sind Waffen, Alkohol, Pornografie, Tabak und Glücksspiel. Branchenübergreifend sind Ausschlusskriterien Kinderarbeit, Diskriminierung und Sklaverei.«

Beispiel der verminderte CO₂-Ausstoß eine Rolle, der in vielen Ländern mit Steuern belegt bzw. gefördert wird. Diese werden in den nächsten Jahren eher noch verschärft und haben somit einen entscheidenden Einfluss auf den wirtschaftlichen Erfolg. Außerdem sind Unternehmen, die Kinderarbeit zulassen oder Raubbau an der Natur betreiben, bereits heute schon geächtet.

Zu meiner Verwunderung liegt die Investitionsquote von institutionellen Investoren in nachhaltige Kapitalanlagen bei 80 Prozent – bei den privaten Anlegern aber nur bei 4,8 Prozent. Dieses begründen die privaten Anleger damit, dass sie nicht genug Produktinformationen hätten und die nachhaltige Wirkung unklar sei. Zum anderen vermuten sie ein höheres Anlagerisiko und erwarten eine schlechtere Rendite. Die letzten beiden Punkte sind ein Bauchgefühl und eher unbegründet.

Die Finanzbranche reagiert

In internationalen Unternehmen und in der Finanzbranche hat sich die Abkürzung ESG etabliert.

ESG steht für Environment Social Governance, zu deutsch: Umwelt, Soziales, Unternehmensführung.

Diese ist ein Investmentansatz, der zum Thema „Nachhaltigkeit“ (englisch: Sustainability) gehört. Die beiden Begriffe sind aber nicht gleichzusetzen. Bei ESG werden oft nur einzelne Kriterien der viel weiterreichenden Nachhaltigkeit verwendet.

Beim ESG-Investmentansatz bei der Fondsauswahl der Manager gibt es hier zwei Formen. Zunächst werden Investitionsobjekte gesucht, die dann nach ESG-Grundsätzen untersucht werden. Entweder werden dann die „Besten“ der Branche ausgewählt oder die Branchen entfal-

Der mit Abstand größte Ethik- und Ökofonds des Landes ist der Pictet Water. Er hat ein verwaltetes Vermögen von ca. 4,57 Mrd. Euro. Der zweitgrößte ist der DWS Stiftungsfonds mit einem Volumen von ca. 1,85 Mrd. Euro.*

Wer sich momentan sehr mit diesem Thema beschäftigt und der es auch zu einem wesentlichen Bestandteil seiner bevorstehenden Roadshow macht, ist die größte deutsche Kapitalverwaltungsgesellschaft DWS. Hierzu können Sie sich über den Link www.dws.de/nachhaltigegeldanlage informieren.

Ein „Lexikon der Nachhaltigkeit“ finden Sie unter dem Link www.nachhaltigkeit.info – Verantwortlich für die Seite ist die Industrie- und Handelskammer Nürnberg für Mittelfranken.

Wir werden die Entwicklung auch weiterhin beobachten. So haben wir bereits im [partner:] Magazin 2/2012 unter dem Namen „Nachhaltige Geldanlagen – das „Grüne“ Geld?“ einen Artikel dazu veröffentlicht.

Exkurs: Als Erfinder der Nachhaltigkeit gilt der Oberberghauptmann Hannß Carl von Carlowitz (1645–1714) aus dem Erzgebirge. Er empfahl damals, nur so viel Holz zu schlagen, wie immer nachwuchs.]

* Keine Anlageberatung

Die hier zur Verfügung gestellten Informationen stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung zum Erwerb der beschriebenen Produkte dar. Das Angebot richtet sich nur an Gewerbetreibende mit Erlaubnis zu Anlageberatung und –vermittlung. Es stellt keine Anlageberatung und keine Kaufempfehlung dar. Hinweis: Finanzprodukte sind keine risikofreien Investitionen. Mit einer solchen Anlage sind Risiken, insbesondere diejenigen von Wert- und Ertragsschwankungen, verbunden. Auch der Totalverlust ist möglich.

[pma:] Team Kapitalanlagen



Europaweit
haben sich rund
90 Hotels im Verein BIO
HOTELS zusammengeschlossen. In
den letzten Ausgaben haben wir immer
wieder verschiedene Häuser und ihre Angebo-
te vorgestellt. BIO HOTELS stehen für Nach-
haltigkeit und regionalen Bezug.

MIT SINN UND SINNLICHKEIT GENIESSEN KOCHEN WIE IM BIO HOTEL

[Dies gilt auch oder vor allem für die Köche. Aber Bio zu essen ist viel mehr als nur der Verzicht auf Pestizide: die beteiligten Häuser und ihre Köche verbinden regionale, saisonale und soziale Aspekte und arbeiten mit 100 Prozent biologischen Lebensmitteln. Hinzu kommen noch eine Prise Leidenschaft, viel Verantwortung und fertig sind die Gaumenfreuden.]

Jürgen Schmücking – Redakteur, Autor und Food-Fotograf – hat sich der kulinarischen Welt in all ihren Facetten verschrieben. Immer auf der Suche nach neuen Geschmackserlebnissen, Gerüchen und einzigartigen Momenten, die er mit Kamera und Notizblock festhält, hat er sich drei Monate lang auf eine kulinarische Reise durch 27 BIO HOTELS begeben – vom hohen Norden auf der Insel Juist bis in den sonnigen Süden der griechischen Insel Mani. 27 Küchenchefs ließen ihn in ihre Küchen und Kochtöpfe schauen. Zurückgekehrt ist er mit beeindruckenden Erlebnissen, welche er im Kochbuch Kochlust PUR III „Sinn und Sinnlichkeit“ zusammengefasst hat. „Die Menschen. Die Küchen. Die Hände. Das Leuchten in den Augen, wenn sie mir ihre Teller brachten. Kochlust PUR III war das spannendste Projekt meines Lebens.“, beschreibt Schmücking diese Erfahrung.

Auf 286 Seiten enthält das Kochbuch 126 Rezepte zum Nachkochen. Von modernen Gerichten über traditionelle Wirtshausklassiker bis hin zu regionalen Spezialitäten sowie teils in Vergessenheit geratene Rezepte aus Familienkochbüchern der Bio-Köche.

Für Genießer und Genussmenschen, denen nicht egal ist, was auf ihrem Teller landet.]



GEWINNSPIEL

Sie kochen gerne und auch bewusst? Prima. Schicken Sie uns Ihr Lieblingsrezept per E-Mail an korlovic@pma.de. Unter allen Einsendern verlosen wir insgesamt drei Kochbücher Kochlust PUR III – Sinn und Sinnlichkeit.



Kochlust PUR III – Sinn und Sinnlichkeit

Herausgeber: be-oh Marketing GmbH; www.be-oh.at
ISBN: 978-3-200-05503-2

Seiten: 286

Preis: 33,- Euro

Erhältlich: www.kochlustpur.de



ENTWICKLUNG DES TRIATHLONS IN DEUTSCHLAND

EIN PERSÖNLICHER RÜCKBLICK

Nachdem Jan Frodeno in der Ausgabe 1/2018 Tipps für einen gesunden Start ins neue Jahr gegeben hat, möchte ich dieses zum Anlass nehmen, den Triathlon näher vorzustellen:

[1982 wurde der erste Triathlon in Essen durchgeführt. In den letzten 35 Jahren hat der Triathlon in Deutschland eine rasante Entwicklung erfahren.

Wenn ich an die ersten Wettkämpfe in Deutschland zurückdenke, habe ich Bilder von sehr vielen Brustschwimmern – natürlich ohne Neopren-Anzug – im Kopf. Im Anschluss schwangen sie sich auf den Sattel eines Hollandrades oder – wenn möglich – einfachen Rennrades für die ca. 40 Kilometer Strecke und zu guter Letzt ging es mit Baumwollshirts und Badehose bekleidet auf die 10 Kilometer lange Laufstrecke. Dass es dabei zu Hautabschürfungen durch Reibung kam wurde als Nebensache abgetan, da man als Protagonist einer neuen Sportart unterwegs war. Fernab vom Ballsport auf dem Rasen oder in der Sporthalle entwickelte sich dieser Sport-Dreikampf immer mehr. Auch das Equipment wurde im Laufe der Jahre immer

besser und teurer. Mittlerweile hat sich der Triathlon zu einem Hightech-Wettkampf mit teurem Equipment entwickelt, der manchmal auch einer Materialschlacht ähnelt.

Meinen ersten Wettkampf bestritt ich 1988 in Bad Zwischenahn: 1.700m Schwimmen – 46,5 Kilometer Radfahren – 12,5 Kilometer Laufen. 1.700 Meter waren für mich als damaliger Brustschwimmer sehr hart. Ohne Neoprenanzug und mit starkem Beineinsatz. Beim Radfahren funktionierten meine Beine noch gut. In der dritten Disziplin Laufen rächte sich allerdings der vorherige starke Beineinsatz durch Wadenkrämpfe. Natürlich wurde der Wettkampf gefinisht. Durch diese Erfahrung entwickelte sich der Ansporn, das Kraulschwimmen ausdauernd zu trainieren, da die Beine schonender eingesetzt werden, um so Krämpfe beim Laufen vermeiden zu können.

Eine hochwertige und zum Teil sehr teure Ausstattung ist heute fast selbstverständlich. Die Sportartikelindustrie wusste aber schon damals die damaligen Top-Athleten wie Jürgen Zäck oder Thomas Hellriegel so in Szene zu setzen, dass das Bedürfnis an neuem Equipment auch auf die Basis der Breitensportler dieser neuen Sportart überschwappte.

Als besonders innovativ ist sicherlich der Zeitfahrenker hervorzuheben, der zunächst im Triathlon-Sport und später auch

von Top-Radfahrern für die Zeitfahretappen der Tour de France genutzt wurde.

Aller Anfang ist schwer

Zunächst wurde die Sportart wie bei allen neuen Dingen erst einmal skeptisch betrachtet. Würde sich dieser Ausdauerwettkampf überhaupt durchsetzen können? In Zusammenarbeit mit der Trainingswissenschaft, der Zeitschrift „Triathlet“ und dem Sportwissenschaftler Kuno Hottenrott wurde dieser Sport durch interessante Veröffentlichungen nach und nach bekannter und immer mehr akzeptiert. Es gab sportwissenschaftlich gute Erkenntnisse, gleichzeitig unterstützte der Sport einen gesunden Lebensstil.

Da ich in den 90er Jahren in der Sportartikelbranche in einem Sportgeschäft für Triathlon in Münster gearbeitet habe, konnte ich diese Entwicklung mitverfolgen und durch mein Studium der Sportwissenschaften und Trainingslehre vielfältig für mich umsetzen und nutzen. Wenn es durch die Medien ging, dass es neues Equipment gab, wurden wir in unserem kleinen Laden überrannt. Jeder wollte als erster das neue Teil für seinen nächsten Wettkampf nutzen. So war es bei jedem Wettkampf interessant, mit welchem Equipment die Konkurrenz an den Start ging und es wurde viel „gefachsimpelt.“

Die Kombination aus drei Teildisziplinen zu einem ganzen Wettkampf ohne Pause strahlte immer mehr Reiz aus, so dass es immer mehr interessierte Leute ausprobieren wollten. Parallel zur Sportartikelauswahl bildeten sich spezialisierte Vereine und Trainingsgruppen, um sich gemeinsam auf diese Ausdauererevents vorzubereiten.

Während in den 90er Jahren die Wettkämpfe noch vereinzelt und sehr familiär ausgetragen wurden, gibt es mittlerweile professionelle Riesenevents, die mit den Anfängen nur noch eine Gemeinsamkeit haben: den Spaß an diesem Sport.

Die Wettkämpfe werden heute in unterschiedlichen Streckenlängen angeboten, die zum Teil individuell an die gegebene natürliche Umgebung angepasst sind:

Jedermann- Distanz:

500 Meter Schwimmen – 20 Kilometer Radfahren – 5 Kilometer Laufen

Olympische Distanz:

1.500 Meter – 40 Kilometer – 10 Kilometer

Mittelstrecke:

2.000 Meter – 80/90 Kilometer – 20/21,1 Kilometer

IRONMAN/Langdistanz:

3,8 Kilometer – 180 Kilometer – 42,195 Kilometer

Zusätzlich werden auch im Triathlon Staffel-Wettkämpfe für unterschiedliche Streckenlängen angeboten.

Schaut man sich beispielsweise den Wettkampfkalender der Deutschen Triathlon Union und die Anzahl der Wettkämpfe an, wird schnell deutlich, wie rasant sich dieser Sport entwickelt hat.

Wer es noch nicht ausprobiert hat, sollte es sich nicht entgehen lassen, diesen Dreikampf zu erleben. Frei nach Jan Frodeno „ist Triathlon kein Sport, sondern eine Lebenseinstellung“. Dass er diese Einstellung lebt, hat er eindrucksvoll beim IRONMAN Hawaii 2017 gezeigt: obwohl er nach muskulären Problemen im Teilnehmerfeld abgeschlagen war, hat er sich ins Ziel gekämpft. Chapeau!]

Geplante Wettkampf- Termine 2018 im Raum Münsterland

Steinfurt 27.05.2018 // Steinbeck 17.06.2018

Saerbeck 01.07.2018 // Münster 22.07.2018

Sassenberg 05.08.2018 // Riesenbeck 26.08.2018

TORSTEN VOIGT

SPORTWISSENSCHAFTLER & LAUFTRAINER



Seit 1990 lebe und trainiere ich in der lebenswertesten Stadt der Welt. Durch mein Studium der Sportwissenschaften mit dem Schwerpunkt Trainingslehre und Ausdauersport in Münster, meinem eigenen Sporttreiben in den Bereichen Triathlon und Marathon, sowie mehrjähriger Tätigkeit in der Sportartikelbranche (Laufsport/ Triathlon), als Lauf- und Schwimmtrainer und als Reiseleiter und Trainer für Marathonläufer in London, New York und Honolulu, kann ich auf ein breites Spektrum zurückgreifen.

Neben kürzeren Wettkämpfen im Triathlon und Laufsport konnte ich seit 1989 bereits bei zwei IRONMAN- Distanzen und bei 41 Marathonläufen finishen.

info@effactiverunning.de

www.effactiverunning.de



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

fotolia.com: Cozy nook, psdesign1; kochlustpur.de: BIO HOTEL Garmischer Hof, BIO HOTEL Schmilka, BIO HOTEL Trnulja; Katarina Orlovic, Foto Eydos, Walter Schiesswohl, excelsiorhotelerntst.com

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:] 02.05.2018.1T



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Einfach digital: Wir machen Ihnen das Verkaufen leichter.

Wie Sie die Chancen der Digitalisierung nutzen,
erfahren Sie hier:

www.fairantworten.info



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



Berufsunfähigkeitsversicherung / Duales Modell

Wenn es darauf ankommt, Mitarbeiter wertzuschätzen.

Das Duale Modell von HDI bietet eine flexible und vor allem bezahlbare Absicherung im Fall der Berufsunfähigkeit im Kollektiv. Dabei haben Arbeitnehmer die Wahl zwischen einem Top-BU-Schutz und einem Basis-BU-Schutz. Zudem profitieren sie von weniger Gesundheitsfragen und Sonderkonditionen. So leisten Arbeitgeber einen wichtigen Beitrag, damit sich ihre Mitarbeiter individuell absichern können.

HDI hilft.