

partner: magazin

Schwerpunkt:





Besser Barmenia. Besser leben.

Das beste Rezept für eine gelassene Zukunft: Ein wirklich guter BU-Schutz plus umfassender Schutz im Pflegefall. Und weil Geschmäcker unterschiedlich sind, können Ihre Kunden weitere wichtige Zutaten für eine gut abgestimmte Vorsorge bei Bedarf hinzufügen – als feste Bestandteile oder optional.

Informieren Sie sich jetzt:

www.maklerservice.de oder Telefon 0202 438-3734





Liebe Leserinnen und Leser,

können Sie sich noch an Ihren ersten Schultag erinnern? Die Neugier und Aufregung, vielleicht gemischt mit ein wenig Angst... Was erwartet einen? Wie ist die Lehrerin? Wer sind meine Mitschülerinnen und -schüler?

Und 12 Jahre später das gleiche. Egal ob Bankkaufmann, Tischler oder BWLer, für viele junge Menschen beginnt nach dem Ende der Ferien ein neuer, spannender Lebensabschnitt: sie fangen ihre Ausbildung oder ihr Studium an. Ein großer Schritt in Richtung Erwachsenwerden und ein Abschnitt mit viel persönlicher Verantwortung. So ist der Beginn einer Ausbildung bzw. eines Studiums ein guter Zeitpunkt, um z.B. über eine Berufsunfähigkeitsversicherung oder eine Altersvorsorge nachzudenken.

Während Auszubildende und Studenten beispielsweise in der Haftpflicht- und Rechtsschutz-Versicherung der Eltern meist mitversichert sind, entfällt dieser Versicherungsschutz häufig nach Beendigung der Ausbildung. Berufs- und Studienanfänger sollten sich selbst zeitig um den richtigen Schutz kümmern. Und am besten von einem Fachmann prüfen lassen, welche Bereiche bei den Eltern mitversichert sind, welche Versicherungen notwendig sind und auf welche man noch am Anfang des Berufslebens verzichten kann. Dann kann man sich ruhig auf alles Neue und Unerwartete in der Ausbildung oder im Studium einlassen. Für I-Männchen, aber auch Studien- und Berufsanfänger, fängt eine neue, spannende Zeit an. Daher haben wir diesen Personengruppen in diesem Heft unseren Schwerpunkt gewidmet.

Aber auch auf uns warten noch spannende Zeiten: IDD und DSGVO haben einiges in Bewegung gesetzt. Auch die DIN 77230 "Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte" soll nach aktueller Planung Ende des Jahres in Kraft treten. Die ersten beiden exklusiven Zertifizierungs-Schulungen für [pma:]-Partner waren innerhalb 24 Stunden ausgebucht. Uns freut es sehr, wenn die Finanzanalyse nach DIN 77230 in Ihren Beratungsprozess integriert wird. Auf der kommenden DKM wird [pma:] im DEFINO-Themenpark als Aussteller vertreten sein. Gelegenheit für ein Wiedersehen haben wir allerdings vorher auf den Vertriebstagen im September, zu denen wir Sie hiermit auch herzlich einladen.

Wir wünschen Ihnen nun viel Spaß bei der Lektüre des aktuellen [partner:] Magazins und eine gute Zeit.

Beste Grüße





P. Tu-

Btu

Markus Trogemann

Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: Sicherer Start ins Berufsleben]

- O6 Mit der Barmenia gut abgesichert ins Berufsleben starten
 _Barmenia Versicherungen
- O8 Der neue Swiss Life Vitalschutz weil Grundfähigkeiten schützenswert sind Swiss Life AG
- 12 Frisch in die Selbstständigkeit gestartet und an die Betriebshaftpflicht gedacht? _Mannheimer Versicherungen
- 14 Mit Berufsstart sofort selbst versichert Zurich Versicherung
- 16 Gut abgesichert in die Zukunft starten
 _NÜRNBERGER Lebensversicherung AG
- 20 Wissenswertes zur Kranken- und Pflegeversicherung für Studenten _[pma:]
- 22 Finanztipps für Auszubildende _[pma:]
- 26 Jetzt die Weichen für die Zukunft stellen _uniVersa Versicherungen
- 28 Im Studium privat krankenversichert
 _NÜRNBERGER Krankenversicherung AG

[Editorial]

- 04 Inhaltsverzeichnis
- 94 Impressum

[pma:panorama]

- 70 Von wegen Eintagsfliegen M\u00e4nner tragen wieder Querbinder Feierabend GbR
- 86 Münsters Rikscha-Helden sind jetzt unterwegs Leezen Heroes
- 90 Rezeptideen & Gewinner des Gewinnspiels _[pma:]



[Lebensversicherung]

- 30 Investmentsteuerreformgesetz Vertriebschancen für die Sparte Leben und/oder Kapitalanlage? _[pma:]
- 36 Altersvorsorge neu gedacht _ERGO Group AG
- 38 BAV: Garantierte Sicherheit für Arbeitgeber und Arbeitnehmer _Lebensversicherung von 1871 a.G. München (LV 1871)
- 40 Nägel mit Köpfen: Was die Generation 50+ für ihre Rente tun kann Canada Life
- 44 Flexible Geldanlage mit permanenter Risikokontrolle
 AXA Konzern AG

[Krankenversicherung]

- Frühzeitige Pflege-Vorsorge schafft Sicherheit
 _HALLESCHE Krankenversicherung
- Erste Klasse für die Gesundheit Ihrer Kunden __SIGNAL IDUNA



- Allianz betriebliche Krankenversicherung mit neuem Angebot: bKV ab jetzt noch einfacher
 _ALLIANZ Private Krankenversicherungs-AG
- Gothaer Voll-Service-Lösung zu bGM und bKV
 _Gothaer Allgemeine Versicherung AG
- Empfehlungen zum besten Kranken- und Pflichtpflegeschutz _[pma:]

[Sachversicherung]

- Janitos Privathaftpflicht Eine Sorge weniger beim Start ins Familienleben _Janitos Versicherung AG
- 76 Hackerschutz für KMU HDI Cyberversicherung _HDI Vertriebs AG
- Urlaubszeit ist Reisezeit Tipps für Auslandsreisen mit einem Fahrzeug _[pma:]
- Worauf im Bereich der privaten Sachversicherungen während der Urlaubszeit geachtet werden sollte. _[pma:]
- Liquidität sichern Einstieg in die Forderungsausfallversicherung leicht gemacht _VHV Versicherungen

[Vertrieb]

- 48 [pma:] Assekuranzmakler GmbH Lösungen für Gewerbe- und Industriekunden _[pma:]
- Dr. Maasjost & Collegen AG plant Neubau in Münster
 _[pma:]
- 52 Segel setzen die DIN-NORM kommt _[pma:]
- Die Musterfestellungs-Klage Ein Instrument, das Versicherungsmakler fürchten müssen? _Kanzlei Michaelis
- Permanente Weiterbildung es geht auch ganz einfach _GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG

[Kolumne]

92 Mit minimalem Einsatz schneller und effektiver laufen.
_Kolumne Torsten Voigt



Mit der Barmenia gut abgesichert ins Berufsleben starten

Der Weg ins Berufsleben ist ein spannender und bedeutender Schritt im Leben. Die Vorfreude auf Freiheit, Eigenständigkeit und Unabhängigkeit ist riesig. Gedanken über eine mögliche Berufsunfähigkeit machen sich dabei (leider) die wenigsten. Mit der SoloBU und weiteren starken Produkten hilft die Barmenia jungen Leuten, den Start ins Berufsleben sorgenfrei zu meistern.

War die Schule noch der vermeintliche Ernst des Lebens, geht es danach erst richtig los. Denn die meisten jungen Menschen sind zunächst gegen Krankheit oder Unfälle über ihre Eltern mitversichert. Mit dem Start ins Berufsleben müssen sie jedoch selbst vorsorgen. Zwei Versicherungen sind neben der gesetzlichen Krankenversicherung zum Berufsstart existenziell: eine private Haftpflicht - sowie eine Berufsunfähigkeitsversicherung. Die eigene Arbeitskraft sichert das eigene Einkommen und die finanzielle Unabhängigkeit. Was aber, wenn dieses noch junge Fundament durch längerfristige Krankheit oder schlimmstenfalls Berufsunfähigkeit ins Wanken gerät? Viele Berufsanfänger unterschätzen das finanzielle Risiko, weil der eigene Job scheinbar nicht gefährlich ist und die staatlichen Leistungen vermutlich ausreichen werden. Die staatlichen Leistungen reichen jedoch oftmals nicht aus, daher ist eine private Vorsorge nicht nur empfehlenswert, sondern mit Blick auf kritische Situationen lebensnotwendig.

> "Die Barmenia bietet für alle Schulabgänger ein leistungsstarkes Versicherungspaket."

Nur mit Hilfe einer Berufsunfähigkeitsversicherung können Einkommenseinbußen einer länger anhaltenden Arbeitsunfähigkeit oder sogar einer Berufsunfähigkeit ausgeglichen werden. Sie sorgt für den Unterhalt, falls ein Berufstätiger so schwer erkrankt, dass er nicht mehr arbeiten kann – ob nach einem Unfall, durch eine körperliche oder eine psychische Erkrankung, wie eine Depression.



Barmenia SoloBU sichert Einkommen auch bei längerer Arbeitsunfähigkeit

Die mehrfach ausgezeichnete Barmenia SoloBU schließt die Lücke, die entsteht, wenn eine längerfristige Erkrankung droht, aber noch keine Berufsunfähigkeit festgestellt wurde. Das Besondere: Es muss lediglich die Arbeitsunfähigkeit bescheinigt werden und keine umfangreiche BU-Prüfung erfolgen. Insgesamt zählt die Barmenia SoloBU zu den leistungsstärksten Angeboten, denn anders als häufig üblich gibt es hier keine zeitliche Begrenzung der AU-Leistungen während der gesamten Vertragslaufzeit. Oftmals gibt es eine zeitliche Begrenzung der gesamten AU-Leistungen während der Vertragslaufzeit. So werden Leistungen nur maximal für 18 oder 24 Monate erbracht – und zwar für alle eintretenden Arbeitsunfähigkeiten zusammen. Bei einem BU-Vertrag, der oft über Jahrzehnte läuft, ist diese Begrenzung unter Umständen schnell erreicht - im Extremfall schon mit einer lang andauernden Arbeitsunfähigkeit. Daher empfiehlt sich gerade zu Beginn der eigenen Karriere eine zukunftssichere Wahl der Berufsunfähigkeitsversicherung.

Starke Optionen für einen unbeschwerten Start

Die Barmenia bietet für alle Schulabgänger ein leistungsstarkes

Versicherungspaket. Neben Auszubildenden in einer klassischen Berufsausbildung können auch Studierende und Personen, die ein freiwilliges soziales Jahr (FSJ) oder das freiwillige ökologische Jahr absolvieren oder am Bundesfreiwilligendienst (BFD) teilnehmen die Barmenia SoloBU abschließen. Ein besonderer Vorteil für Berufsanfänger liegt in den niedrigen Beiträgen, denn je früher der Vertrag abgeschlossen wird, umso preiswerter ist der Versicherungsschutz. Die Barmenia Solo BU lässt sich leicht durch weitere Barmenia-Produkte ergänzen. Zum Beispiel mit einer optionalen Krankentagegeldversicherung (KT) und der Optionsversicherung für den Fortfall der gesetzlichen Krankenversicherungspflicht (UT+). Mit den starken Produkten der Barmenia steht einem unbeschwerten und sorgenfreien Start ins Berufsleben nichts im Wege.]

Barmenia Versicherungen

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



Swiss Life, Komplettanbieterin in der Arbeitskraftabsicherung, hat ihr mehrfach prämiertes Produkt "Swiss Life Vitalschutz" zur Absicherung von Grundfähigkeiten weiterentwickelt: Seit 1. Juli 2018 ist der Vitalschutz mit drei Tarif-Varianten und mit bis zu 22 Leistungsauslösern am Start.

[Das Besondere: In allen Leistungspaketen sind möglichst viele Grundfähigkeiten enthalten, die im Alltag der Menschen elementar sind. Damit bietet Swiss Life einen besonders umfangreichen Schutz an, der sich dank zahlreicher attraktiver Zusatzleistungen ganz individuell und flexibel an die Bedürfnisse der Menschen anpassen lässt.

Hinzu kommt: Auch die zwei großen Versorgungswerke MetallRente und KlinikRente bauen das Angebot zur Arbeitskraftabsicherung für ihre Beschäftigten mit MetallRente.Vital und KlinikRente.Vitalschutz aus. Hier wurde Swiss Life für beide Branchenlösungen der Versorgungswerke zur Konsortialführerin ernannt.

Mehr zum Vitalschutz der Versorgungswerke finden Sie auch unter: www.metallrente.de | www.klinikrente.de

Körperliche Grundfähigkeiten wie Gehen, Treppensteigen oder Sehen werden von den meisten Menschen als Selbstverständlichkeit wahrgenommen – bis es zu einem Unfall kommt oder eine Krankheit neue Grenzen aufzeigt. "So wichtig diese geistigen und körperlichen Fähigkeiten für das tägliche Leben auch sind, vom Aufstehen bis zum Zubettgehen, so stark wird ihre Bedeutung für einen selbstbestimmten Alltag leider unterschätzt. Darum sichern wir mit unserem Swiss Life Vitalschutz auch genau diese grundlegenden Leistungsauslöser ab", sagt Amar Banerjee, Mitglied der Geschäftsleitung von Swiss Life Deutschland und dort verantwortlich für die Versicherungsprodukte.

Der Versicherte wird bereits bei Verlust von nur einer Grundfähigkeit von der Pflicht zur Beitragszahlung befreit und Swiss Life zahlt die Grundfähigkeitsrente bis zum Ende der Leistungsdauer bzw. solange die Beeinträchtigung besteht. "Der wichtige Unterschied zu einer Berufsunfähigkeitsversicherung: Die Leistung beim Vitalschutz fließt selbst dann, wenn man den Beruf noch



ausüben kann", sagt Banerjee. "Damit wird der Swiss Life Vitalschutz auch für diejenigen Menschen besonders interessant, für die eine Berufsunfähigkeitsversicherung aus verschiedenen Gründen nicht infrage kommt."

Individueller Schutz nach Maß

Der Kunde kann aus drei Tarifvarianten wählen:

- Der Power-Tarif beinhaltet 18 Leistungsauslöser und sichert alle relevanten Grundfähigkeiten ab. Der Baustein "Psyche" wird hier nicht mit abgesichert. Der Tarif ist damit für Kunden interessant, die auf diesbezügliche Antragsfragen verzichten möchten.
- Die Spirit-Variante beinhaltet 20 Leistungsauslöser inklusive zwei psychischen Leistungsauslösern: "Geistige Leistungsfähigkeit" und "Eigenverantwortliches Handeln".
- Den umfangreichsten Schutz bietet die Complete-Variante.
 Zu den Leistungsauslösern der Spirit-Variante kommen noch "Schizophrenie" und "Schwere Depression" hinzu. Somit erhöhen sich die Leistungsauslöser auf insgesamt 22.





Bewährte und attraktive neue Zusatzleistungen

Daneben bietet Swiss Life sinnvolle Zusatzleistungen, die gemeinsam mit dem Swiss Life Vitalschutz versichert werden können, um die Absicherung genau auf die individuellen Bedürfnisse der Menschen anzupassen. Dazu zählen eine Nachversicherungsgarantie, eine dauerhafte Dynamik-Option, der Mobilitätsbaustein "Nutzung des ÖPNV" sowie eine Einmalzahlung im Falle bestimmter schwerer Krankheiten und die bewährten drei Pflege-Optionen für zusätzliche Rentenleistungen bei Pflegebedürftigkeit.

Konsortialführerschaft: Versorgungswerke schenken Swiss Life erneut das Vertrauen

Zeitgleich zum neuen Swiss Life Vitalschutz bauen auch die zwei großen Versorgungswerke MetallRente und KlinikRente ihr erfolgreiches Angebot zur Arbeitskraftabsicherung weiter aus: Seit Juli 2018 sind sie mit ihren Grundfähigkeitslösungen KlinikRente. Vitalschutz und MetallRente.Vital am Start, um ihren Beschäftigen in risikoreicheren Berufen eine wirkungsvolle Arbeitskraftabsicherung bieten zu können. Swiss Life ist Konsortialführerin für beide Grundfähigkeitslösungen. Insgesamt können sich nun allein über die beiden Branchenversorgungswerke über 15 Millionen

Beschäftigte umfassend gegen die finanziellen Folgen bei Berufsunfähigkeit oder bei Verlust einer Grundfähigkeit versichern.

Swiss Life als Komplettanbieterin in der Arbeitskraftabsicherung

"Mit unserem neuen Swiss Life Vitalschutz inklusive der beiden Branchenlösungen haben wir unsere Vorreiterrolle im besonders wichtigen Marktsegment der Arbeitskraftabsicherung erneut deutlich ausgebaut", sagt Banerjee. "Das ist für uns Ansporn, unseren Qualitätsanspruch weiterhin zu erfüllen." Besuchen Sie für mehr Informationen auch gerne unsere exklusive Pool-Microsite: www.vsp.swisslife.de

Swiss Life AG

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

Direktservice: 089 381092010

Spitzenleistungen aus jeder Perspektive



Basler Unfallversicherung Gold

Beste Leistung und Spitzenpreis Die Basler Unfallversicherung bietet beides

Die Basler Unfallversicherung Gold wurde nach dem Bestleistungsprinzip entwickelt. Deshalb bietet sie Ihren Kunden in nahezu allen Punkten die beste Leistung am Markt.

- → Wording fast überall Best-of
- Optimierte und erweiterte Gliedertaxe
- → Verzicht auf Gesundheitsfragen bei einem Mitwirkungsanteil von 75% Gesundheitsfrage/n nur im Seniorentarif, bei Schmerzensgeld und Mitwirkung 100 notwendig
- → Bergungskosten bis 1 Mio. EUR
- → Besonders günstig bei Kindern und Berufsgruppe A





Ihr persönlicher Ansprechpartner:

Maklerbetreuer Heinz Bunte heinz.bunte@basler.de





Mannheimer Betriebshaftpflicht mit erweiterter Deckung

Was für die Privatperson die private Haftpflichtversicherung ist, ist für den Selbstständigen die Betriebshaftpflicht. Diese ist essentiell für Gewerbetreibende aus Handel, Handwerk und Dienstleistung. Die Betriebshaftpflicht sichert Schäden ab, die durch den Geschäftsführer/Inhaber selbst oder dessen Mitarbeiter bei Ausübung der Geschäftstätigkeit verursacht werden.

Das Bürgerliche Gesetzbuch regelt im §823 die Haftung für Schäden, die ein Unternehmen oder einer seiner Mitarbeiter einem Dritten zufügt. Es besteht also eine gesetzliche Schadenersatzpflicht. Jedoch gibt es, von wenigen Ausnahmen abgesehen, keine gesetzliche Regelung, die dem Unternehmer den Abschluss einer Betriebshaftpflichtversicherung zwingend vorschreibt. Trotzdem ist eine betriebliche Haftpflichtversicherung sehr empfehlenswert, denn ohne müsste der Unternehmer Schadensersatzforderungen aus eigener Tasche zahlen. Eine Obergrenze der Kosten besteht wie in der privaten Haftpflichtversicherung nicht. Wer also keine Versicherung hat und Schadenersatz leisten muss, riskiert das finanzielle Aus – und somit seine Selbstständigkeit. Gerade Einsteiger in die Selbstständigkeit sollten hier beraten werden. Mit der Betriebshaftpflichtversicherung ist das gesamte Unternehmen versichert – im Übrigen schützt diese auch den Makler vor unerwarteten Haftungsansprüchen.

Die Mannheimer Versicherung AG hat aktuell ihre Betriebs-/ Veranstalterhaftpflichtversicherung überarbeitet und Deckungserweiterungen eingeführt, die wesentliche Verbesserungen u.a. für das Baugewerbe darstellen.

Viele Gewerbetreibende nutzen zur Durchführung ihrer betrieblichen Tätigkeiten Kfz, z.B. selbstfahrende Arbeitsmaschinen. Bei Betriebsgrundstücken und Bereichen, die Besuchern, Kunden oder Lieferanten zugänglich sind, handelt es sich oft um sog. beschränkt öffentliche Verkehrsflächen. Sind dort Kraftfahrzeuge mit mehr als 6 km/h oder Gabelstapler und selbstfahrende Arbeitsmaschinen (z.B. Radlader) mit einer Höchstgeschwindigkeit von mehr als 20 km/h, eingesetzt, besteht für diese Versicherungspflicht. Das bedeutet, dass eine Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherung im Rahmen der Allgemeinen Bedingungen für die Kraftfahrtversicherung (AKB) abgeschlossen werden muss.

Die AKB-Deckung ist neu im Mannheimer Betriebshaftpflichttarif: Mitversichert sind jetzt auch versicherungspflichtige selbstfahrende Arbeitsmaschinen und Stapler auf Betriebsgrundstücken und Baustellen (AKB-Deckung). Hierfür gelten die vertraglichen Deckungssummen, mindestens jedoch die gesetzlich vorgeschriebenen Mindestversicherungssummen. Angesichts der erschreckenden Zahl von 13.000 Unfällen mit Gabelstaplern, die Berufsgenossenschaften pro Jahr registrieren und die manchmal auch tödlich verlaufen, nicht uninteressant [Quelle: "Arbeitsunfallgeschehen 2016". Publikation Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung e.V. (DGUV), Referat Statistik, November 2017].

Weitere Verbesserungen in der Betriebshaftpflicht:

- Einschluss Abhandenkommen von Transpondern
- Umweltschadensversicherung: Erhöhte Versicherungssumme für die Grunddeckung und Integration des Zusatzbausteins 1

"MIT DER

BETRIEBSHAFTPFLICHTVERSICHERUNG

IST DAS GESAMTE

UNTERNEHMEN VERSICHERT."

Bereits seit mehreren Jahren gilt die "Rückrufkosten-Regressdeckung" versichert: Beim Rückruf von Produkten steht zu Recht der Verbraucherschutz im Mittelpunkt. Für Produzenten und Händler entstehen dadurch jedoch unerwartete Kosten. Bei der Mannheimer greift deshalb ein Grundschutz von 50.000 Euro, falls rückrufende Stellen wegen drohender Personenschäden den Versicherungsnehmer in Regress nehmen.

Weitere Highlights speziell für das Baugewerbe:

Erheblich erhöhte Ersatzleistungen bei vielen Deckungserweiterungen, u.a.:

- Nachbesserungsbegleitschäden mit erhöhten Ersatzleistungen
- Aus- und Einbaukosten für vom Versicherungsnehmer verkaufte Handelsware mit erhöhter Ersatzleistung
- Bereits seit einigen Jahren gilt die "Upgrade-Garantie":
 Werden Updates, also konkret Bedingungsverbesserungen
 ohne Mehrbeitrag, eingeführt, gelten diese auch
 automatisch für Bestandskunden.

Gerade in sensiblen Bereichen wie dem Haftpflichtgeschäft ist eine Beratung des Kunden äußerst wichtig und nicht ersetzbar. Der Aufwand kann jedoch durch transparente Bedingungen und online-abrufbare Informationen reduziert werden. Die Mannheimer Versicherung AG stellt unter www.makler.mannheimer.de seit einigen Jahren für ihre Makler ein Online-Portal zur Verfügung, in dem Deckungsnoten heruntergeladen und direkt am Bildschirm ausgefüllt werden können, z.B. für die Vereins- und Veranstalterhaftpflicht. Daneben können Makler dort auf Produktinformationen, Werbematerialien und auf Vertrags-, Schaden- und Inkassoinformationen zugreifen.

Mannheimer Versicherung AG

Maklerdirektion Bielefeld Goldstr. 1 | 33602 Bielefeld Telefon: 0521 96714-38 mdbielefeld@mannheimer.de www.makler.mannheimer.de

Mit Berufsstart sofort selbst versichern

Nach Abschluss der Ausbildung oder des Studiums freuen sich Berufseinsteiger über ihr erstes eigenes Einkommen. Endlich liegt ihnen "die Welt zu Füßen". Sie haben für ihre Zukunft viele Träume und Ziele, die sie verwirklichen wollen. Doch was ist, wenn plötzlich die regelmäßigen Einnahmen wegfallen? Eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist für Berufsanfänger eine der wichtigsten Versicherungen.



[Auch wenn Berufseinsteiger erst am Anfang ihrer Karriere stehen, sollten sie an ihre Absicherung denken. Sie können aufgrund ihres jungen Alters und ihres meist guten Gesundheitszustandes von günstigen Beiträgen profitieren.

Versorgungslücken schließen

Damit es finanziell weitergeht, wenn der Körper nicht mehr kann, sollten bereits Berufseinsteiger rechtzeitig Vorsorge treffen. Eine Berufsunfähigkeitsversicherung bietet entsprechende Absicherung, wenn man aufgrund eines Unfalls oder einer Krankheit seinen Beruf nicht mehr ausüben kann.

Die BerufsunfähigkeitsVorsorge von Zurich hilft Versorgungslücken zu schließen und den Lebensstandard zu erhalten. So leistet diese bereits bei einer Arbeitsunfähigkeit von mindestens sechs Monaten, die vereinbarte Rente für maximal 18 Monate.

Versicherungsschutz muss nicht teuer sein

Wenn eine Berufsunfähigkeitsversicherung für den Berufseinsteiger zu teuer ist, ist der Erwerbsunfähigkeits-Schutzbrief von Zurich eine gute Alternative. Kann der Versicherte täglich weniger als drei Stunden arbeiten und die Erwerbsunfähigkeit besteht voraussichtlich mindestens sechs Monate, so wird die vereinbarte Rente gezahlt. Innerhalb von sechs Monaten nach Beginn einer Berufsausbildung oder Aufnahme einer Berufstätigkeit hat der Versicherte die Möglichkeit ohne erneute Gesundheitsprüfung in die Berufsunfähigkeitsversicherung zu wechseln.

Mit dem Grundfähigkeits-Schutzbrief von Zurich können sich Berufseinsteiger besonders günstig absichern. Verliert der Versicherte bereits eine der versicherten Grundfähigkeiten für mindestens sechs Monate, erhält er eine monatliche Rente und zwar unabhängig davon, ob er nach Eintritt des Leistungsfalls noch weiterarbeiten kann. Ändert sich die Lebenssituation z.B. aufgrund Heirat oder Geburt eines Kindes, so besteht bei allen drei Versicherungsprodukten die Möglichkeit, den jeweiligen Vertrag an die neue Lebenssituation anzupassen – und das ohne erneute Gesundheitsprüfung.

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

Zurich Versicherung

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







Mannheimer Versicherungen Maklerdirektion Bielefeld Telefon 05 21. 9 67 14 38 mdbielefeld@mannheimer.de

Gut abgesichert in die Zukunft starten

Vor Krankheiten oder Unfällen und deren Folgen ist niemand sicher. Alte Menschen kann es ebenso treffen wie junge. Viele jüngere Menschen machen sich darüber allerdings kaum Gedanken. Denn schließlich ist das Leben gerade in dieser Phase unbeschwert und leicht. Ein Schicksalsschlag kann es jedoch schnell verändern. Wer nicht entsprechend vorgesorgt hat, den treffen die Folgen hart. Denn nach einem Unfall oder einer schweren Krankheit muss in manchen Fällen auch der Beruf oder der Berufswunsch aufgegeben werden. Die Existenz ist bedroht. Eine private Absicherung empfiehlt sich daher schon frühzeitig.

Die häufigsten Gründe für Berufsunfähigkeit (BU)

Die Gründe, weshalb Menschen berufsunfähig werden, sind vielfältig. Häufig treten die jeweiligen Ursachen ohne Vorwarnung und plötzlich ein. Werden heute Leistungen wegen Berufsunfähigkeit geltend gemacht, so entfallen auf die Ursachen Nervenleiden, Krebs und Unfallverletzungen schon die Hälfte aller Anträge. Doch wie ist es z. B. mit Gehen, Bücken oder dem Gebrauch der Hände? Diese Fähigkeiten sind für uns im Alltag doch selbstverständlich. Ständig fordern wir unseren Körper zu Höchstleistungen – geistig wie körperlich. Die Ursachen, die Menschen dazu bringen, ihren Beruf aufgeben zu müssen, sind nicht zwangsläufig nur älteren Personen zuzuordnen. Auch junge Menschen kann es treffen.

Trotzdem verzichten immer noch rund zwei Drittel der 1980 bis 2000 geborenen "Millennials" auf eine Absicherung ihrer Arbeitskraft. Eine der häufigsten Argumente gegen eine Absicherung ist, dass ihnen das Geld für eine solche Versicherung fehlt. Tendenziell nennen mehr Frauen als Männer den Preis als Grund dafür, dass sie auf eine BU-Versicherung verzichten wollen. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein heute 20-jähriger Mann bis zum Rentenbeginn mit 65 Jahren berufsunfähig wird, liegt bei 43 Prozent. Für Frauen liegt die Wahrscheinlichkeit bei 38 Prozent. Dabei spielt auch die berufliche Tätigkeit eine große Rolle.

Besondere Herausforderung im Handwerk

Das Handwerk ist der vielseitigste Wirtschaftsbereich Deutschlands und bildet mit seinen kleinen und mittleren Betrieben das Kernstück der deutschen Wirtschaft. Dem Zentralverband des Deutschen Handwerks nach waren im Jahr 2016 rund 5,45 Mio. Menschen, davon ca. 363.000 Lehrlinge, in über 130 Ausbildungsberufen im Handwerk beschäftigt. Statistisch gesehen ist etwa jeder zweite Dachdecker und Gerüstbauer vom Schicksal

einer Berufsunfähigkeit bedroht. Deshalb zahlen körperlich Tätige einen deutlich höheren Beitrag für eine BU-Versicherung als kaufmännisch Tätige – und das bereits schon in jungen Jahren. Gerade für Berufseinsteiger ist es in dieser Branche wegen des großen Risikos wichtig, finanziell geschützt zu sein, wenn der Körper den Belastungen der Arbeit nicht mehr gewachsen ist. Eine BU-Vorsorge ist also unverzichtbar, für diese Berufsgruppen aber in der Regel oft sehr teuer. Eine attraktive Alternative bietet hier eine Grundfähigkeitsversicherung.

Mit einer Grundfähigkeitsversicherung können zu günstigen Beiträgen grundlegende Fähigkeiten abgesichert werden, auf die man im täglichen Leben angewiesen ist. Einige davon sind z.B. das Sehen, Sprechen, Hören, der Gebrauch einer Hand oder das Heben und Tragen. Wenn bereits eine dieser Fähigkeiten verloren geht oder sehr stark beeinträchtig ist, wird monatlich die vereinbarte Rente fällig.

Ein Beispiel:

Monika (20 Jahre), Friseurin, verletzt sich bei einem Fahrradunfall. Trotz langer Reha bleiben die Finger ihrer rechten Hand steif und sie kann diese nicht mehr benutzen. In diesem Fall springt die Grundfähigkeitsversicherung ein. Monika erhält eine monatliche Rente wegen Verlust der Grundfähigkeit "Gebrauch einer Hand" – unabhängig von einer weiteren Berufstätigkeit und das maximal bis zum Alter 67 Jahre.

Flexible Gestaltungsmöglichkeit

Grundfähigkeitsschutz

Durch seinen Aufbau kann der Grundfähigkeitsschutz oft flexibel gestaltet werden. Bei vielen Anbietern wird für die Einstufung – ähnlich der Risikolebensversicherung – nur zwischen den zwei Risikoklassen A und B unterschieden. Grundlage ist bei Antragsstellung der ausgeübte Beruf der versicherten Person. Ein weiteres Merkmal der Grundfähigkeitsversicherung ist der Prognosezeitraum. Dieser gibt an, wie lange der Verlust der Grundfähigkeit voraussichtlich mindestens bestehen muss bzw. bereits bestanden hat, damit eine Leistung erbracht wird. Viele Anbieter begrenzen den Prognosezeitraum auf 12 Monate, einige wenige sogar auf 6 Monate.

Depressionen angeboten. So kann der Schutz optimal nach den eigenen Bedürfnissen angepasst werden.

Auch kann der finanzielle Freiraum bei einer schweren Krankheit durchaus bei jungen Leuten eine tragende Rolle spielen. Meist ist eine lange, schwere Krankheit mit Verdienstausfall verbunden. Und das kann eben jede Altersgruppe treffen. Umbaumaßnahmen für Barrierefreiheit oder alternative Behandlungsmethoden, die die gesetzlichen Kassen nicht übernehmen, verschärfen die Situation. Hier ist es hilfreich, gleich Kapital parat zu haben. Einschneidende Erkrankungen wie z. B. ein Herzinfarkt, Schlaganfall oder Krebs können das Leben plötzlich verändern. Der Einschluss einer Dread-Disease-Leistung ist dann von Vorteil.

Weitere Zusatzbausteine bzw.

Zusatzversicherungen versicherbar

Neben dem Grundfähigkeitsschutz werden optional auch Zusatzbausteine wie z.B. eine lebenslange Rente bei Pflegebedürftigkeit oder der Schutz bei Psychischen Erkrankungen bzw. schweren Die Wahrscheinlichkeit,
dass ein heute 20-jähriger Mann
bis zum Rentenbeginn mit 65 Jahren
berufsunfähig wird, liegt
bei 43 %.

Für Frauen bei 38 %.

3 | 2018 [partner:]

Die NÜRNBERGER hat mit ihrer überarbeiteten

Grundfähigkeitsversicherung einfach den passenden Schutz.



Grundbaustein ist der Comfort-Schutz (12 Monate) oder der Premium-Schutz mit einem Prognosezeitraum von 6 Monaten. Beim Premium-Schutz ist zudem als weiterer Leistungsauslöser der Fahrlizenzverlust der Klasse B (Autofahren) mitversichert.



3 optionale Bausteine

- Leistung bei voller Erwerbsminderung infolge psychischer Erkrankung (vollwertiger Krankheitskatalog gem. ICD-10GM-2018, Kapitel V)
- ✓ Infektionsklausel: Leistung bei behördlichem
 Tätigkeitsverbot nach dem Infektionsschutzgesetz
- Leistung bei Fahrlizenzverlust LKW-/Bus-Klasse C oder D (nur im Premium-Tarif)
- Krankheits-Schutz: Zusätzliche Absicherung gegen 50 versicherte schwere Erkrankungen



Besonderheiten & Highlights

- Verkürzte Gesundheitsfragen bis zu einer NGF-Jahresrente ≤ 18.000 Euro
- Kundenfreundliche Bedingungen: alltagstaugliche und transparente Kriterien für das Beurteilen des Funktionsverlustes
- ✓ Garantierte Rentensteigerung im Leistungsfall möglich
- ✓ Volle Leistung bereits ab Beeinträchtigung einer der versicherten körperlichen oder geistigen Fähigkeit
- Geleistet wird unabhängig davon, ob eine berufliche Tätigkeit weiterhin ausgeübt werden kann.

Die NÜRNBERGER bietet als einer der wenigen Anbieter am Markt ein vollständiges Sortiment zur Absicherung der Arbeitskraft. Sie bietet damit für

der Arbeitskraft. Sie bietet damit für jeden Kunden und jede Lebenslage den passenden Schutz. Ihre jahrzehntelange Erfahrung im Umgang mit biometrischen Risiken ist für den Kunden eine wichtige Basis für langfristig stabile Beiträge und Zufriedenheit, egal, was in deren Leben passiert.

Quellen: https://de.statista.com/statistik/daten/studie/28002/umfrage/ wahrscheinlichkeit-der-berufsunfaehigkeit-bis-zur-rente-mit-65/; Zentralverban des Deutschen Handwerks (ZDH)

Die Prämie im Vergleich

| Jahresrente 12.000 Euro auf Endalter 67 Jahre FRISEUR/IN 18 JAHRE | Brutto in EUR | Netto in EUR |
|---|------------------|-----------------|
| Comfort-Schutz NGF2910DC | 48,18 | 36,13 |
| Premium-Schutz NGF2910DP | 57,01 | 42,76 |

| Jahresrente 18.000 Euro auf Endalter 67 Jahre SCHREINER/IN 20 JAHRE | Brutto in EUR | Netto in EUR |
|---|------------------|-----------------|
| Comfort-Schutz NGF2910DC | 73,82 | 55,36 |
| Premium-Schutz NGF2910DP | 87,51 | 65,63 |

| Jahresrente 15.000 Euro auf Endalter 67 Jahre DACHDECKER/IN 25 JAHRE | Brutto in EUR | Netto in EUR |
|--|------------------|-----------------|
| Comfort-Schutz NGF2910DC | 90,49 | 67,87 |
| Premium-Schutz NGF2910DP | 107,20 | 80,40 |

[partner:] 3 | 2018





90% aller Studenten sind in einer gesetzlichen Krankenkasse versichert.

Für Studenten besteht von der Erstimmatrikulierung bis zum Erreichen des 14. Fachsemesters bzw. längstens bis nach Vollendung des 30. Lebensjahres eine gesetzliche Pflichtversicherung. Von dieser Pflichtversicherung können sich Studenten innerhalb der ersten drei Monate nach Beginn der Versicherungspflicht bei der für sie zuständigen gesetzlichen Krankenkasse befreien lassen. Dazu müssen sie einen schriftlichen Antrag bei dieser Krankenkasse stellen. Nach der Befreiung von der Krankenversicherungspflicht bei der Krankenkasse hat man den Status "Student" und ist bis zum Berufsbeginn nach dem Examen kein Mitglied der gesetzlichen Krankenkasse.

[Für die Zeit- und Altersgrenzen sind auch Ausnahmen vorgesehen, die im Einzelfall die Überschreitung der Zeit- und Altersgrenzen rechtfertigen. Diese Ausnahmen können sein:

- familiäre oder persönliche Gründe (Geburt eines Kindes, Krankheit, etc.)
- freiwilliges soziales Jahr
- Dienstpflicht als Zeitsoldat
- die Art der Ausbildung oder der Erwerb der Zugangsvoraussetzungen in einer Ausbildungsstätte des Zweiten Bildungsweges

Wer also über den zweiten Bildungsweg zum Studium gelangt oder wer nachweislich Angehörige pflegen musste, bekommt die Zeit der Ausbildung vor dem 30. Lebensjahr als Verlängerung angerechnet. Hier lohnt ein Antrag bei der Krankenkasse.

Wer sich nicht innerhalb der ersten drei Monate des Studiums befreien lassen hat, ist nach § 5 SGBV versicherungspflichtig in der GKV.

Wer ist ein Student?

Studenten sind nach Definition des Gesetzgebers an einer staatlichen oder staatlich anerkannten Hochschule eingeschrieben, haben keinen sonstigen anderweitigen Krankheitskosten-Sachleistungsanspruch nach über- oder zwischenstaatlichem Recht aus einem anderen Heimatland, haben keine andere Vorrangversicherung und auch keine hauptberuflich selbständige Tätigkeit. "Ordentlich Studierende" müssen sich in das Studentenverzeichnis der Hochschule einschreiben. Sie "immatrikulieren" sich bei Beginn des Studiums und bei Beginn jeden Semesters.

Gasthörer gehören nicht zu den Studenten im Sinne des Gesetzes, selbst dann nicht, wenn sie immatrikuliert sind. (GR 21.03.2006, Pkt. 1.1. Abs. 4, BSG-Urteil vom 29.9.1992, USK 92 132).

Noch ein Tipp: Wer als Student BAföG als Förderung vom Bundesministerium für Bildung und Forschung erhält, hat auch Anspruch auf einen BAföG-Zuschuss zur Krankenversicherung, sofern er den Beitrag selbst tragen muss. Hier lohnt sich ein Antrag an die Behörde.

Welche Krankenkasse sollte man wählen?

Generation Y achtet schwerpunktmäßig auf Krankenkassenleistungen wie Zuschüsse zum Sport oder Angebote von Selbstoptimierungs-Apps.

Doch Vorsicht: Eine gute Krankenkasse sollte vor allem im Krankheitsfall – und erst Recht im Notfall – sehr gut aufgestellt sein, und nicht nur wenn man gesund ist. Das Wichtigste, worauf zu achten ist, sind gut organisierte lückenlose und schnelle Behandlungen und Behandlungs– und Terminwege (Fachbegriff: Integrierte Versorgungsprogramme), wenn es mal richtig ernst wird. Denn heutzutage funktionieren auch die Arzt– und Krankenhaussysteme nach festen Pauschal– und Bezahlsystemen (gewinnorientierte und kostenreduzierende Prinzipien).

Umso wichtiger ist eine gute starke Krankenkasse, die möglichst viele integrierte Versorgungsprogramme anbietet. Denn dies

Die Befreiung funktioniert folgendermaßen: Student geht zur örtlichen AOK, legt den Personalausweis vor und lässt sich bestätigen, dass er als Student versicherungsfrei ist. Diese Bescheinigung muss dann der Hochschule oder Fachhochschule mit den Immatrikulationsunterlagen pünktlich zusammen vorgelegt werden. Diese Befreiung zugunsten einer PKV-Versicherung gilt dann für den Status Student bis zum Examen.

könnte einmal Leben retten. Auch hier haben [pma:]-Partner eine entsprechende Auswahl und Überblick über mehr als 60 Krankenkassen für Studenten und helfen bei der Auswahl der besten mit Spezialisten-Unterstützung im Rücken – dem [pma:]-KV-Team.

In der Generation Y heiraten viele Studenten bereits während des Studiums ohne eigenes Einkommen – dann gilt folgendes für ihre Familienversicherung:

Ausgangssituation Beispiel 1

Nur ein Ehegatte studiert. Für den Studenten selbst besteht bereits eine Familienversicherung über seine Eltern. Für den Ehepartner besteht keine Krankenversicherung in der GKV.

Lösung: Da für den Ehegatten kein Versicherungsschutz besteht, wird der Student nun selbst versicherungs- und beitragspflichtig nach § 5 Abs.1 Nr. 9 SGBV. Somit kann der Ehegatte im Anschluss beitragsfrei familienversichert werden.

Ausgangssituation Beispiel 2

Beide Ehegatten studieren. Für beide bestehen keine Familienversicherungen über ihre Eltern.

Lösung: Einer der Ehegatten wird versicherungs- und beitragspflichtig nach § 5 Abs.1 Nr.9 SGBV. Der andere wird bei ihm beitragsfrei in der Familienversicherung mitversichert. Die Entscheidung, welcher Ehegatte versicherungspflichtig wird, wird mit dem Antrag auf Ausstellung der Versicherungsbescheinigung zur Vorlage bei der Immatrikulation getroffen.

Ausgangssituation Beispiel 3

Einer der Ehepartner ist versicherungs- und beitragspflichtig nach § 5 Abs. 1 Nr.9 SGBV. Der andere ist privat vollversichert in einer PKV, weil er sich rechtzeitig von der Versicherungspflicht als Student in der GKV hat befreien lassen oder weil Beihilfeanspruch noch über die Eltern besteht.

Lösung: Beide Versicherungsverhältnisse laufen weiter wie bisher.

Sobald Kinder geboren werden, gelten für die Kinder die Regeln zur Familienversicherung aus dem SGB V: Erst wenn ein Elternteil privat versichert ist und gleichzeitig oberhalb der Versicherungspflichtgrenze (59.400 Euro brutto) verdient und gleichzeitig der Mehrverdiener ist, muss das Kind in der gesetzlichen Krankenkasse zum eigenen Beitrag oder privat versichert werden. Sonst nicht.

[pma:] Team Krankenversicherung



[partner:] 3 | 2018

[Zunächst benötigt er ein GIROKONTO. Hier sollten Sie als Makler möglichst darauf achten, auch wenn Sie es selber nicht vermitteln, dass es kostenlos ist. Dieses bieten viele Online-Banken. Hier ist auch der Vorteil, dass eine Beratung vor Ort beim Kunden nicht stattfindet und der Kunde mäßiger auf Cross-Selling-Produkte aufmerksam gemacht wird.

Als nächstes sollte der Auszubildende sich eine KLEINE RÜCKLAGE für Notfälle schaffen.

FINANZTIPPS für Auszubildende

Noch wichtiger ist die RISIKOABSICHERUNG. Hierzu gehört zunächst die PRIVATHAFTPFLICHTVERSICHERUNG. Unter bestimmten Umständen bleibt der Auszubildende allerdings noch bei den Eltern mitversichert. Eine weitere sinnvolle Absicherung ist die BERUFSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG. Diese ist für junge Leute meist deutlich günstiger, als wenn sie erst später abgeschlossen wird.

Auch wenn der Auszubildende in den meisten Fällen noch jung ist, ist darüber nachzudenken, einen RIESTER-VERTRAG abzuschließen (Altersvorsorge mit Förderung).

Wenn der Auszubildende Glück hat, zahlt sein Ausbilder eine VERMÖGENSWIRKSAME LEISTUNG. Aber selbst wenn nicht, können Sie einen Vertrag machen, auf die der Auszubildende eine Förderung vom Staat erhält. Für den BAUSPARVERTRAG gibt es neben der ARBEITNEHMERSPARZULAGE (ASZ) für die zusätzliche Sparrate eine WOHNUNGSBAUPRÄMIE (WOP).

Eine gute Alternative zum Bausparvertrag ist die Anlage der vermögenswirksamen Leistung in AKTIENFONDS. Auch hierauf gibt es eine Arbeitnehmersparzulage, die sogar noch höher ausfällt. Einen Vergleich der beiden Produkte finden Sie auf den folgenden Seiten...

DAS WESENTLICHE IN KÜRZE:

WOP: Berechtigt, wenn das zu versteuernde Einkommen bei einem Alleinstehenden unter 25.600 Euro liegt. Bei Verheirateten das doppelte. Die Prämie beträgt 8,8 Prozent der Sparsumme. Die Prämie ist allerdings gedeckelt auf 45 Euro pro Jahr für Alleinstehende und 90 Euro für Verheiratete.

ASZ: Berechtigt, wenn das zu versteuernde Einkommen bei einem Alleinstehenden unter 17.900 Euro oder 20.000 Euro (BAUSPAREN / INVESTMENTSPAREN) liegt. Bei Verheirateten das doppelte. Es muss die Haltedauer von 7 Jahren eingehalten werden. Alleinstehende können bis 123 Euro und Verheiratete bis 246 Euro Förderung vom Staat erhalten.

BERECHNUNGEN S. 24

Eine weitere Form der Altersvorsorge – neben der Riester-Rente – ist die **BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE.** Auch diese Form wird durch die sogenannte "Entgeltumwandlung" vom Staat gefördert.

Beispielrechnung Bausparen

TARIFDATEN

Bausparsumme (für gesamte Sparphase): 18.000,00 Euro Höhe der Abschlussgebühr: 180,00 Euro Kontogebühr (jährlich): 15,00 Euro Guthabenzins:0,20 % p.a.Sollzins:2,45 % p.a.Effektivzins des Bauspardarlehens:2,67 % p.a.

ERGEBNIS SPAREN

Mit Wahlzuteilung: Nein Anspargrad: 41%

ERGEBNIS BAUSPARDARLEHEN

Höhe des Bauspardarlehens:10.682,15 EuroAuszahlung Bauspardarlehen:30.06.2025Letzte Tilgungsrate:31.10.2036monatlicher Zins- und Tilgungsbeitrag:90,18 Euro

EIGENE SPARLEISTUNG (MONATLICH / 1.7.2018 - 1.6.2025)

eigene Sparzahlung: 50,00 Euro vermögenswirksame Leistungen: 40,00 Euro

GESAMTAUSZAHLUNG: 18.625,79 EURO

Guthaben + staatliche Bausparförderung + Bauspardarlehen

GESAMTAUSZAHLUNG: 1.852,82 EURO

Abschlussgebühr + Kontogebühren + Sollzinsen

ENTWICKLUNG IHRE BAUSPARKONTOS:

4.200,00 Euro Eigene Sparzahlungen: vermögenswirksame Leistungen: 3.360,00 Euro 0,00 Euro Sonderzahlungen: Guthabenzinsen: 50.53 Euro Abschlussgebühr: 180,00 Euro Kontogebühren: 112,50 Euro staatl. Bausparförderung: 625,79 Euro Bausparguthaben bei Zuteilung: 7.943,64 Euro

IHR BAUSPARDARLEHEN:

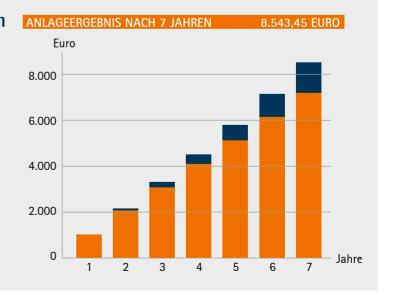
Darlehensauszahlung: 10.682,15 Euro
Sollzinsen: + 1.560,32 Euro
Gesamtleistung Darlehen: = 12.242,47 Euro

Beispielrechnung Investmentsparplan

Einmalanlage:0,00 EuroRegelmäßiger Sparbeitrag (monatlich):90,00 EuroDynamisierung des Sparbetrags0 %Anlagedauer:7 JahreWertentwicklung (jährlich):5 %Ausgabeaufschlag:5 %

Noch zu berücksichtigen sind die Depotgebühren und die ASZ und WOP.

Regelmäßiger Sparbetrag Wertzuwachs

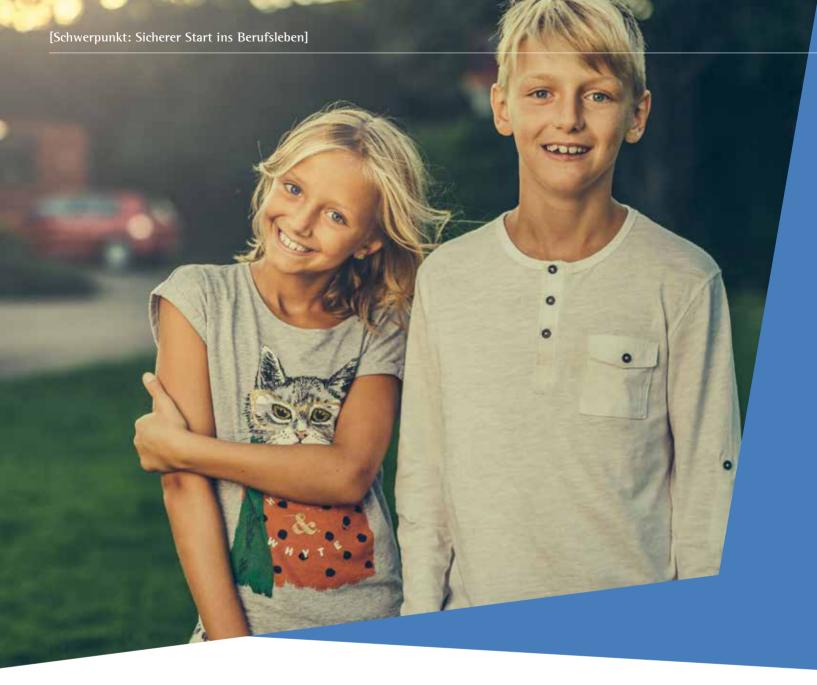


[pma:] Team Kapitalanlagen



OLGA flex: Pflegevorsorge, die immer passt!

Einzigartig und leistungsstark: OLGA*flex* ist die perfekte Lösung in Sachen Pflege. Neben der flexiblen Beitragsgestaltung profitieren Ihre Kunden von Leistungen auf Top-Niveau. Mehr Infos unter **www.hallesche.de/vermittler**



Früher Einstieg sichert Folgegeschäft zu Sonderkonditionen

Jetzt die Weichen für die Zukunft stellen

Mit Optionstarifen und Nachversicherungsgarantien können Makler besonders bei jungen Leuten punkten und die Weichen für die Zukunft stellen. Bei der uniVersa gibt es zusätzlich preiswerte Einsteigerstufen sowie einen kostenfreien Erinnerungsservice dazu.

Mit dem Optionstarif uni-OPTI der uniVersa erhalten junge Leute bereits für 5,85 Euro pro Monat eine Eintrittskarte für einen späteren Wechsel in die private Krankenversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung und Wartezeiten. Sollte der geplante Wechsel in die PKV doch nicht zustande kommen, greift eine zweite Option: Mit dieser hat man bei der uniVersa die freie Wahl unter allen angebotenen GKV-Zusatztarifen und kann zusätzlich ein

bedarfsgerechtes Krankentagegeld ab dem 43. Tag der Arbeitsunfähigkeit sowie ein Krankenhaus- und Pflegetagegeld abschließen – ebenfalls jeweils ohne erneute Gesundheitsprüfung und Wartezeiten. Als Highlight kann die Option mit dem Krankenhauszusatztarif uni-SZ-E ab 9,57 Euro monatlich kombiniert werden. Dort sind freie Krankenhauswahl, Chefarztbehandlung und eine Unterbringung im Ein-/Zweitbettzimmer mitversichert.

Einsteigerschutz im "Probeabo"

Für junge Leute, die gerne vorsorgen möchten, aber noch nicht über genügend finanzielle Mittel verfügen, bietet die uniVersa sehr preisgünstige GKV-Zusatztarife zum Testen an. Während der Testphase über fünf Jahre besteht vollwertiger Versicherungsschutz. Es brauchen nur Risikobeiträge bezahlt werden. Der Aufbau der Alterungsrückstellungen wird nach hinten verschoben. Auf Wunsch kann bei finanzieller Notlage der Zeitraum um weitere fünf Jahre verlängert werden. Über drei Tarife können Kunden ihren ambulanten, zahnärztlichen und stationären Versicherungsschutz individuell zusammenstellen. Ein 16-jähriger Auszubildender erhält beispielsweise das Komplettpaket bereits ab 17,09 Euro monatlich.

Nachversicherungsgarantie sichert Folgegeschäft

Empfehlenswert ist auch ein frühzeitiger Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung. Bei der uniVersa kann bereits ab Alter O bis zum 18. Lebensjahr eine Option für eine spätere Berufsunfähigkeitsversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung abgeschlossen werden. Ein aktiver BU-Schutz ist ab dem 15. Lebensjahr

> "Empfehlenswert ist auch ein frühzeitiger Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung."

möglich, zum Beispiel für Schüler, Studenten und Auszubildende. Über Nachversicherungsgarantien lässt sich der Schutz bei steigenden Einkommen, verschiedenen Lebensereignissen sowie ohne besonderen Anlass nach fünf, zehn und fünfzehn Jahren ab Versicherungsbeginn bedarfsgerecht ausbauen, ohne dass noch einmal eine Gesundheitsprüfung stattfindet.

Mehrwert für PKV-Versicherte

Für PKV-Vollversicherte bietet die uniVersa über das spartenübergreifende Einkommenssicherungskonzept unisafe|HQ einen nahtlosen Übergang vom Krankentagegeld zur Berufsunfähigkeitsrente. In der Praxis kommt es dort immer wieder zu unerwarteten Versorgungslücken, da die Lebens- und Krankenversicherung in den Versicherungsbedingungen Arbeitsunfähigkeit unterschiedlich definiert. Das kann dazu führen, dass der Krankentagegeldversicherer die Zahlung einstellt, ohne dass der Berufsunfähigkeitsversicherer zu leisten beginnt. Bestehen im Rahmen des Einkommenssicherungskonzeptes beide Verträge bei der uniVersa erfolgt ein nahtloser Übergang durch ein spartenübergreifendes Leistungsmanagement. Dies ist auch möglich, wenn der BU-Vertrag bereits besteht und die Option für einen Wechsel in die PKV mit Krankentagegeld aktiviert wird. Und das Beste zum Schluss: Diese Garantie kostet keinen Cent extra.

Erinnerungsservice für lebensbegleitenden Ausbau

Kunden, die bei der uniVersa Krankenversicherung versichert sind, haben in vielen Tarifen eine Reihe von Optionsrechten und Nachversicherungsgarantien. Zu bestimmten Stichtagen können sie damit ohne erneute Gesundheitsprüfung in leistungsstärkere Tarife wechseln und neue Tarife abschließen. Damit die Termine nicht in Vergessenheit geraten und wertvolle Optionen verloren gehen, bietet die uniVersa einen besonderen Service an: Kunden und Vermittler erhalten zwei Monate vor dem ieweiligen Stichtag ein Erinnerungsschreiben. In der Vollversicherung kann damit beispielsweise vom Einsteigertarif uni-intro|Privat in die Produktlinien Classic oder Economy gewechselt werden. Beim Pflegetagegeld Komfort ist nach fünf und zehn Jahren sowie zum 50. Geburtstag ein Wechsel in den Premiumtarif möglich, der statt in zwei in allen fünf Pflegegraden leistet. Die ambulanten und zahnärztlichen Zusatztarife uni-EZ 2 und uni-GZplus enthalten sogar eine Nachversicherungsgarantie für eine stationäre Zusatzversicherung sowie den nachträglichen Einschluss von Kindern, beispielsweise im Tarif uni-EZ 2 zum 12. und 18. Lebensjahr.

Fazit:

Wer einmal bei der uniVersa krankenversichert ist, profitiert von flexiblen Optionsrechten und Nachversicherungsgarantien und wird als besonderer Service auch regelmäßig daran erinnert. In der Vollversicherung können Versicherte zudem über das branchenweit führende Tarifwechselrecht ein Leben lang ihr Preis-Leistungs-Verhältnis optimieren.

uniVersa Versicherungen

Torsten Tirkschleit (Bezirksdirektor Partnervertrieb)

Theodor-Heuss-Ring 52 | 50668 Köln

Telefon: 02821 8060210 Mobil: 0171 7667217

torsten.tirkschleit@universa.de

www.universa.de

Bieten Sie Schülern und Studenten mit dem neuen Tarif der NÜRNBERGER Krankenversicherung AG einen günstigen und leistungsstarken Versicherungsschutz.

Studenten, die das 21. Lebensjahr erreichen, sind endgültig in der Erwachsenenwelt angekommen. Spürbar wird das auch an den höheren Beiträgen für die private Krankenversicherung. Denn ab diesem Zeitpunkt werden Rückstellungen für das Alter aufgebaut. Aber gerade während der Hochschulausbildung ist der finanzielle Spielraum begrenzt. Daher hat die NÜRNBERGER eine private Krankenversicherung speziell für Studenten auf den Markt gebracht.

[Privat versichert - für wenig Geld

Interessant ist das Angebot für Studenten und Schüler, die das 21. Lebensjahr vollendet haben und bereits privat krankenversichert sind. Auch Kinder mit Beihilfeanspruch, die das 25. Lebensjahr erreicht haben, profitieren vom Studententarif BAK00. Denn der Kunde kann mit ihm einige hundert Euro im Monat sparen.

Die bessere Lösung für junge Leute

Beispielsweise beläuft sich der monatliche Beitrag einer privaten Krankenversicherung für einen 21-Jährigen auf 350,75 Euro. Mit dem Studententarif zahlt er nur 97,21 Euro – also 253,54

Euro weniger. Das sichert den Kunden bis zu fünf Jahre zuverlässig ab. Und wenn das Studium länger dauert? Kein Problem: Dann ist ein erneuter Abschluss für bis zu weitere fünf Jahre möglich – und das

"DER VERSICHERTE HAT ALLE VORTEILE: ER IST WEITER PRIVATPATIENT — ZAHLT DAFÜR ABER WENIGER ALS IM ERWACHSENENTARIF."

ohne Gesundheitsprüfung. Ist das Studium abgeschlossen, wird der Kunde entweder gesetzlich pflichtversichert oder kann in die private Krankenvollversicherung wechseln, wenn er als Angestellter über der Jahresarbeitsentgeltgrenze verdient beziehungsweise selbstständig ist.

Flexibel abgesichert

Ob Zahnarzt, Heilpraktiker oder Heilbehandlungen: Der Versicherte wählt die Behandlungsmethode, die er braucht. Ohne über hohe Zusatzbeiträge und Zuzahlungen nachdenken zu müssen. Denn der Studententarif umfasst zahlreiche Leistungen ohne Selbstbeteiligung, darunter Schutzimpfungen, Behandlungen bei Ärzten und Heilpraktikern sowie Maßnahmen zur Zahnprophylaxe. Seh-

hilfen und eine Laserbehandlung der Augen übernimmt die Versicherung anteilig. Reicht der Kunde keine Rechnungen ein, werden ihm Beiträge zurückerstattet.

Individuell anpassbar

Für fünf Prozent des Tarifbeitrags erhalten Studenten eine kleine Anwartschaft auf ein späteres Krankentagegeld von 140 Euro. Das hat gerade für Versicherte, die nach dem Studium gleich über der Jahresarbeitsentgeltgrenze verdienen einen entscheidenden Vorteil: Die Krankenvollversicherung sowie Krankentagegeld ist dann bereits gesichert – ohne erneute Gesundheitsprüfung. Zu-

dem kann die Police um einen Zusatzbaustein für das Krankenhaus erweitert werden. Dieser deckt unter anderem eine Behandlung durch den Chefarzt und eine Unterbringung im Zwei-Bett-Zimmer ab.

Ratingagenturen bescheinigen der NÜRNBERGER Krankenversicherung AG Qualitäten wie Beitragsstabilität und Kundenorientierung. Erst Ende 2017 erhielt die Gesellschaft bereits zum 16. Mal in Folge von ASSEKURATA ein A+ (sehr gut).

NÜRNBERGER Krankenversicherung AG

Thomas Potthoff (Bezirksdirektion Münster) Ludgeristraße 54 | 48143 Münster

Telefon: 0251 509244 Mobil: 0151 53841215

Thomas.Potthoff@nuernberger.de

www.nuernberger.de

3 | 2018 [partner:]

INVESTMENT-STEUERREFORM-GESETZ

VERTRIEBSCHANCEN FÜR DIE SPARTE LEBEN UND/ODER KAPITALANLAGE?

Was änderte sich mit dem Investment- steuerreformgesetz?

Zum 01. Januar 2018 erfolgte mit dem Invest-mentsteuerreformgesetz eine grundlegende Neuregelung der Besteuerung von Investmentfonds.

Wichtigste Änderung ist die Körperschaftssteuer von 15 Prozent auf bestimmte Erträge für inländische und ausländische Publikumsfonds, damit werden auf der Ebene der Fonds Steuern vorbelastet. Betroffen sind insbesondere Erträge in Form inländischer Dividenden, inländische Mieterträge und Gewinne aus dem Verkauf deutscher Immobilien. Diese Steuerbelastung wird (teilweise) ausgeglichen durch eine sogenannte Teilfreistellung, d.h.

chender Freistellungsauftrag oder eine Nichtveranlagungs-Bescheinigung (NVBescheinigung) vorliegt. Werden Fondsanteile verkauft, werden die bereits besteuerten Vorabpauschalen automatisch mit dem Veräußerungsgewinn verrechnet.

Zur praktikablen Umsetzung dieser veränderten Veranlagung erfolgte eine Fiktion. Alle Fondsanteile gelten als am 31.12.2017

| KENNZEICHEN * | TEILFREISTELLUNGSSATZ PRIVATANLEGER |
|--|---|
| Mindestens 51 % sind in Kapitalbeteiligungen angelegt \sim Aktienquote \geq 51 % | Teilfreistellungssatz für Privatanleger 30% |
| Mindestens 25% sind in Kapitalbeteiligungen angelegt \sim Aktienquote \geq 25% | Teilfreistellungssatz für Privatanleger 15% |
| Mindestens 51% sind in Immobilien oder Immobilien- gesellschaften angelegt | Teilfreistellungssatz für Privatanleger 60% bei inländischen Immobilien 80% bei ausländischen Immobilien |
| Keine Anlagebedingungen | Teilfreistellungssatz 15% |
| < 25 % Aktienquote | Teilfreistellungssatz 0 % |
| | Mindestens 51% sind in Kapitalbeteiligungen angelegt ~ Aktienquote ≥ 51% Mindestens 25% sind in Kapitalbeteiligungen angelegt ~ Aktienquote ≥ 25% Mindestens 51% sind in Immobilien oder Immobiliengesellschaften angelegt Keine Anlagebedingungen |

^{*} Es kommt auf die Fondsbeschreibung an!

es bleiben Teile der Ausschüttung, der Vorabpauschale und der Veräußerungsgewinne auf Anlegerebene von der Abgeltungssteuer verschont.

Die Teilfreistellung ist abhängig von der Klassifizierung des Fondstyps.

Der Teilfreistellungssatz variiert zudem je nach Anlegerkreis, differenziert wird nach Privatanleger, betrieblichen Anleger, Körperschaften und LV/KV Unternehmen oder Kreditinstituten. Mit der Einführung der Vorabpauschale, mit der die ausschüttungsgleichen Erträge (Thesaurierung) belastet werden, werden dem Anleger nun jährlich Steuern belastet, unabhängig davon, ob es zu einem Geldfluss gekommen ist.

Die Vorabpauschale errechnet sich aus dem sogenannten Basiszins, der von der Deutschen Bundesbank aus der langfristig erzielbaren Renditen öffentlicher Anleihen herleitet wird und jeweils zu Jahresbeginn vom Bundesministerium für Finanzen veröffentlicht wird. Für 2018 wurde ein Wert von 0,88 Prozent errechnet, Vergangenheitswerte lagen aber auch schon bei über drei Prozent. (Quelle: Deutsche Bundesbank – historische Zinssätze)

Auf diese Vorabpauschale sind die Teilfreistellungen ebenfalls anzuwenden. Die Vorabpauschale entfällt, wenn z.B. ein ausrei-

verkauft und am 01.01.2018 wieder angeschafft. Damit sind auch Alt-Anteile die vor 2009 angeschafft wurden ab 2018 steuerpflichtig. Der verlorene Bestandsschutz wird durch einen Freibetrag für die ab dem 1. Januar 2018 entstehenden Kursgewinne von insgesamt 100.000 Euro, den jeder Privatanleger erhält, ausgeglichen.

Im Rahmen der Veräußerungsfiktion zum 31.12.2018 wurde ein Veräußerungsgewinn ermittelt, der bei tatsächlicher Veräußerung berücksichtigt und besteuert wird. Mögliche tatsächliche Verluste aus den Fondsanteilen im Vergleich zur fiktiven Veräußerung können wieder dem Freibetrag zugerechnet werden.

Bestimmte zertifizierten Altersvorsorge- und Basisrentenverträge, die sogenannten "Riester"- und "Rürup"-Renten unterliegen grundsätzlich nicht der pauschalen Besteuerung von 15 Prozent.

DAMIT STELLEN SICH FOLGENDE FRAGEN:

Wie werden Fondsanlagen zukünftig besteuert und welche Konsequenzen hat dies für die Wahl der Kapitalanlage? Ist eine direkte Investmentfondsanlage der Fondsanlage im Rahmen eines Versicherungsmantels vorzuziehen?

Welche Konsequenzen hat die veränderte Besteuerung der Fondsanlage für die Attraktivität der Fondspolice?

Die veränderte Besteuerung führt auch zur Besteuerung von Fondsanteilen in Fondspolicen. Für die Betrachtung der Vor- und Nachteile ist zwischen der Ansparphase und der Rentenphase der Fondspolice zu unterscheiden.

In der Ansparphase ergeben sich Besteuerungsvorteile, wenn für die Besteuerung der Kapitalauszahlung auf das Halbeinkünfteverfahren abgestellt werden kann. Erfolgt die Auszahlung im Rahmen einer Rente, sind die Vorteile noch erheblicher, da eine Ertragsanteilsbesteuerung stattfindet, d.h. bei Eintritt der Rentenphase mit 65 wäre nur ein Ertragsanteil von 18 Prozent steuerpflichtig. Bei einer Rente von 1.000 Euro somit lediglich 180 Euro (18 Prozent). Bei einem Steuersatz von 30 Prozent wären damit ca. 54 Euro Steuer zu zahlen. Fondspolicen stellen sich damit im Vergleich zu anderen Anlagen, die der Abgeltungssteuer unterliegen häufiger vorteilhaft dar. Mit zunehmender Laufzeit steigt dieser Vorteil an.

Weiterhin bieten Fondspolicen über den reinen Kapitalanlageaspekt den Vorteil der Absicherung eines Langlebigkeitsrisikos und enthalten zudem häufig ergänzende Garantien in der Kapitalanlage.

Problematisch wird die Betrachtung zum Ablauf. Ein vernünftiges Ablaufmanagement für Vorsorgeverträge reduziert zum Lebensende den Aktienanteil in der Anlage. Dies führt zu höheren Anteilen an Rentenfonds in der Anlage, die wiederum mit geringerem Teilfreistellungssatz ausgestattet sind. Zudem erwirtschaften Rentenfonds in der Regel nur geringe Rendite (um 2 Prozent).

Wird außerhalb des Versicherungsmantels mit einer reinen Investmentfondsanlage eine Rente dargestellt bedeutet dies zum Lebensende einen höheren Kapitalverzehr oder eine geringere Rente. Die Verrentung reiner Investmentfondsanlagen steht immer unter dem Risiko, das am Ende des Kapitals noch soviel Leben übrig bleibt.

Die reine Fondsanlage bietet jedoch immer eine höhere Flexibilität. Liegt der Schwerpunkt des Anlagewunsch des Kunden in einem flexiblen Sparvorgang, bei dem er die Beitragszahlung laufend variieren kann und uneingeschränkt Zugriff auf sein Vermögen hat, ist die reine Fondsanlage in der Regel vorteilhafter. Erst wenn steuerliche Rahmenbedingungen eine gewichtige Rolle spielen, sollte eine Abwägung im Vergleich mit der Fondspolice erfolgen.

Stellt sich die Situation

für Einmalbeitragsprodukte anders dar?

Einmalbeitragsprodukte werden stärker von der laufenden Besteuerung durch die Vorabpauschale betroffen. Jährlich werden den Depots die notwendigen Steuern entzogen und an die Finanzämter abgeführt. Dies führt zu einer weniger attraktiven Steigerung des Depotbestands und zugleich zu einem geringeren Nutzen möglicher "Zinseszinseffekte", da laufend Kapital entzogen wird.

Hier spielt die Entwicklung des Basiszinssatzes daher eine erhebliche Rolle. Ein steigender Zinssatz würde auf Dauer das zur Anlage zur Verfügung stehende Kapital erheblich reduzieren. Der Effekt lässt sich mit dem Helvetia-Rechentool (s.u.) gut darstellen. Steuerbegünstigte Effekte lassen sich durch gezielte Vertragsgestaltungen weiter optimieren. Hier spielt die Zuordnung der versicherten Person und die steuerfreie Todesfallleistung eine herausragende Rolle.

Welche Rolle spielt die Vornahme von Fondswechseln? Jede Form der Kapitalanlage ist Veränderungen unterworfen. Im Zeitablauf machen unterschiedliche Anforderungen an das Anlageziel und die notwendige Sicherheit der Anlage Anpassungen notwendig. Grundsätzlich bieten die Fonds-Direktanlage und die Anlage im Rahmen von Fondspolicen Möglichkeiten, die Anlage sicherheitsorientierter zu gestalten. In der Regel erfolgt dies durch Fondswechsel.

Bei reinen Investmentfondsanlagen wird nun bei jedem Fondswechsel die Abgeltungssteuer abgerechnet. Bei Fondspolicen erfolgt der Wechsel innerhalb des Anlagetyps und kann in das Sicherungsvermögen der Gesellschaft erfolgen. Damit stellt sich für Fondspolicen auch hier ein Vorteil dar. Je mehr Fondswechsel zu erwarten sind, desto besser rechnet sich eine Fondspolice.

Für Altersvorsorgeprozesse sollten realistischer Weise immer Fondswechsel angenommen werden, da im Laufe des Lebens immer wieder die Kapitalanlage an den zu erwartenden Rentenbeginn angepasst werden sollte, um Erträge zu sichern und das Rentenniveau planbar zu halten. Nach Rentenbeginn wird ebenfalls irgendwann der Punkt erreicht sein wird, in dem die "garantierte" Rente den Vorzug vor möglichen Renditeerwartungen hat.

Wie lassen sich beide Produktkategorien bewerten? Welche Anlageform ist besser?

Ist die Fondspolice besser als die Direktanlage oder umgekehrt? Eine eindeutige Aussage lässt sich nicht treffen. Jede Anlageform hat ihre Berechtigung. Entscheidend ist das Anlageziel des Kun-





den. Soll reiner Kapitalaufbau erfolgen, erscheint die Direktanlage derzeit immer vorteilhafter.

Fondspolicen haben Vorteile, diese sinken jedoch, wenn am Laufzeitende eine Kapitalauszahlung angestrebt wird, da hier statt der Ertragsanteilbesteuerung die Kapitalertragssteuer fällig wird.

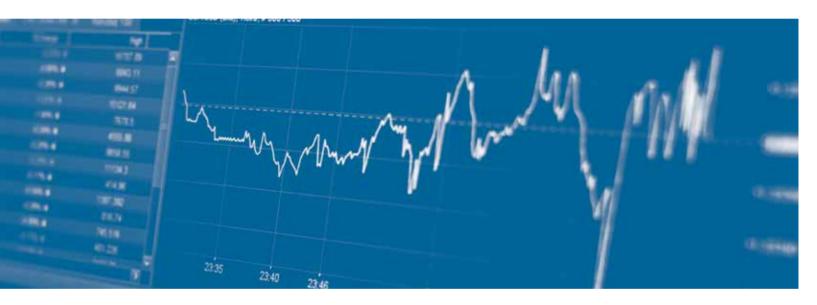
Für die Altersvorsorge erscheint die Wahl einer Fondspolice empfehlenswerter. Zum einen bietet sie zusätzliche Absicherungsbausteine zur Absicherung des Langlebigkeitsrisikos und zur Kapitalsicherung, zum anderen aber eben auch die vorteilhafte Ertragsanteilsbesteuerung.

Informieren Sie Ihre Kunden und lassen Ihre Kunden die Wahl treffen. [pma:] unterstützt Sie in beiden Anlageformen.

Verwaltungsgebühren angenommen werden. Zugleich kann ein Sparer-Freibetrag und dessen Entwicklung berücksichtigt werden.

Im Ergebnis erhält man eine Auswertung der Fonds-Direktanlage im Vergleich zu einer Fondspolice – und stellt fest, das eine pauschale Aussage welche Anlage vorteilhafter ist – für jeden Kunden individuell betrachtet werden muss. Mit dem Tool lässt sich dies aber hervorragend demonstrieren. [PSC Code 8233A]

Allianz stellt mit dem Beratungsassistent InvestFlex /FRV versus Fondsdepot ebenfalls ein empfehlenswertes Beratungstool zur Verfügung. Ein Zugang steht im Rahmen des ELVIS Infothek unter PSC Code 8204A zur Verfügung. Mit wenigen Angaben können auch hier die wesentlichen Rahmenkriterien zu Steuerannahmen, Fondsauswahl (Typ, Beitragsart, Wertentwicklung) und Fonds-



Wer unterstützt Sie wie in der Beratung? Rechentools etc.

Mittlerweile stehen diverse Tools am Markt zur Verfügung, mit denen Sie und Ihre Kunden die Vor- und Nachteile beider Varianten in konkreten Zahlenwerten mit konkreten Annahmen darstellen können. Mit den zur Verfügung stehenden Rechentools lassen sich unter Annahme diverser Eingabemöglichkeiten zu den zu erwartenden Einkommen, Steuerfaktoren (Familienstand etc.) Fondsanlagerahmendaten (Laufzeit, Renditeerwartung) und Fondskosten bzw. Fondswechsel-Anzahl detailliert die Auswirkungen der Besteuerung aufzeigen.

Im Helvetia Tool kann weiterhin eine Vorgabe erfolgen, wie sich das Depot auf die verschiedenen Fondstypen aufteilt und wie sich diese im Rahmen der Laufzeit verändert. Für die Fonds können der Ausgabeaufschlag, Wechselgebühren, Depotgebühren und

wechsel erfolgen und eine Auswertung der Anlage im Vergleich Fondspolice Invest Flex/freie Fondsanlage erstellt werden. Auch hier ist die Differenzierung nach Kapital oder Rentenzahlung möglich. Am Ende kann dem Kunden eine detaillierte Auswertung präsentiert werden.

Zu einfachen Berechnung einer allgemeinen Kapitalanlage stehen zum Beispiel bei FFB Rechentools zur Verfügung. Nutzen Sie diese Tools und stimmen Sie mit Ihren Kunden die optimale Kapitalanlagestrategie ab.

Das [pma:] Teams KA und LV unterstützen Sie gerne in der konkreten Beratung.]

[pma:] Team Lebensversicherung



Die Risikolebensversicherung, die Sie selbst zusammenstellen können:

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



Altersvorsorge neu gedacht

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





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

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

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

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

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

Werthaltige Rentenphase

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

"Wir geben wieder richtig Gas"

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

Kein Wunder, dass Dr. Michael Fauser, Vorstandsmitglied der ERGO Deutschland und für Lebensversicherungen Inland zuständig, selbstbewusst in die Zukunft blickt: "Wir geben in Leben wieder richtig Gas!"]

ERGO Group AG

Dr. Michael Fauser (Vorstandsmitglied der ERGO Deutschland AG) www.ergo.de

BAV: Garantierte Sicherheit für Arbeitgeber und Arbeitnehmer

Gerade in der betrieblichen Altersversorgung legen Arbeitnehmer und Arbeitgeber großen Wert auf Garantien. Die Rendite soll trotzdem nicht zu kurz kommen. Doch nicht alle fondsgebundene Produkte können eine Beitragsgarantie darstellen; bei der LV 1871 kein Problem.



[Um Versicherungsmaklern ein bedarfsgerechtes Konzept an die Hand zu geben, bietet die LV 1871 bei fondsgebundenen Direktversicherungen immer 100 Prozent Beitragserhalt an. Das bedeutet nicht nur für den Versicherungsmakler Beratungssicherheit. Auch der Arbeitgeber kann sich entspannt zurücklehnen. Mit uns haben sie einen finanzstarken Versicherer. Einschränkungen hinsichtlich der Laufzeit haben wir dabei nicht vorgenommen. Egal ob fünf, zehn oder 40 Jahre bis zur Rente – die Summe der eingezahlten Beiträge wird von uns sichergestellt. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um einzelne Verträge bei einem Arbeitgeber handelt oder ob ganze Kollektive versichert werden. Diesen Sicherheitsgedanken kombiniert die LV 1871 mit einem flexiblen Gesamtkonzept.

4flex Auszahlungsoptionen

Neben Kapitalwahlrecht und regulärer Rente kann der Kunde sich für die Pflege-Option (bis Eintrittsalter 49 ohne Gesundheitsfragen) entscheiden. Übt er die Pflege-Option aus, reduziert sich die Rente etwas. Tritt zu Beginn der Rentenphase oder während des Rentenbezugs der Pflegefall ein, verdoppelt die LV 1871 die gezahlte Rente. Als vierter Baustein komplettiert die eXtra-Renten-Option das Paket und bietet erhöhte Rentenleistungen bei schwerer Krankheit.

"Wir freuen uns über das erneut herausragende Ergebnis in der Solvenzquote."

Wolfgang Reichel, Vorstandssprecher

Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit ohne Gesundheitsfragen

Bei Beiträgen bis zu vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze kann als weitere Sicherheit die Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit ohne Gesundheitsfragen eingeschlossen werden. Hierbei profitieren Versicherte von den ausgezeichneten Bedingungen unserer Golden BU.

Expertenpolice

Mit Hilfe von fünf ausgewählten vermögensverwaltenden Fonds kann man die Chancen der Kapitalmärkte nutzen, ohne selbst Anlageprofi sein zu müssen. Wir liefern dabei zusätzlich eine laufende Qualitätskontrolle durch die Kapitalanlagespezialisten der LV 1871. Langfristiger Kapitalaufbau steht hier im Vordergrund.

ETF Portfolio Plus

Für alle kostenbewussten Anleger bieten wir vorbereitete Portfolios mit Schwerpunkt auf ETF und Fonds mit passiver Strategie.

Bei der Zusammensetzung haben wir darauf geachtet, die Anlage möglichst breit aufzustellen.

Finanzstärke

Wichtig ist für Arbeitnehmer und Arbeitgeber vor allem, dass der Versicherer seinen Verpflichtungen nachkommt. Die LV 1871 ist als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit im Gegensatz zu Aktiengesellschaften nur seinen Kunden verpflichtet – und nicht seinen Aktionären. Wir gehören zu den solvenzstärksten Lebensversicherungsunternehmen in Deutschland und sind deshalb der richtige Partner für die Altersversorgung.

Solvenzquote & Finanzstärke: Signal der Stabilität Zum wiederholten Mal wurde die Finanzstärke der LV 1871 bestätigt: So erhielten wir auch im Jahr 2018 wieder das Fitch Rating A+ und gehören mit unserer Solvenzquote von 425 Prozent zu den solvenzstärksten Lebensversicherern in Deutschland.

Zum aktuellen Stichtag am 31. Dezember 2017 beträgt die Solvenzquote 425 Prozent ohne die vorgesehenen Hilfs- und Übergangsmaßnahmen (Vorjahr: 371 Prozent). "Wir freuen uns über das erneut herausragende Ergebnis in der Solvenzquote", sagt Wolfgang Reichel, Sprecher des Vorstands der LV 1871. "Zusammen mit dem gerade bestätigten A+ Rating von Fitch ist das ein deutliches Signal unserer Stabilität und Finanzstärke. Hiervon profitieren Kunden und Geschäftspartner."

Die LV1871 verfügt mit der aktuellen Solvenzquote über mehr als den vierfachen Wert der geforderten Eigenmittel. Die Finanzstärke ermöglicht es der LV1871, die Beiträge in der Berufsunfähigkeitsversicherung langfristig stabil zu halten, den Kunden eine attraktive Überschussbeteiligung zu bieten und Investitionen in die Zukunft zu tätigen.

Solvent, finanzstark und stabil

Die Solvenz- beziehungsweise SCR-Bedeckungsquote zeigt das Verhältnis von den vorhandenen Eigenmitteln zu den Kapitalanforderungen. Aufsichtsrechtlich sind mindestens so hohe Eigenmittel vorzuhalten, um ein schweres Stressszenario zu überstehen, das statistisch gesehen nur alle 200 Jahre auftritt. Die Bundesanstalt für Finanzaufsicht (BaFin) fordert eine Solvenzquote von mindestens 100 Prozent.

Herausragende Solvenzquoten auch bei den Töchtern Ebenfalls sehr stark zeigen sich die Töchter der LV 1871 Unternehmensgruppe zum Stichtag am 31. Dezember 2017: Bei der Delta Direkt Lebensversicherung AG (Delta Direkt) beträgt die Solvenzquote 456 Prozent (Vorjahr: 391 Prozent). Die TRIAS Versicherung AG (TRIAS) verfügt über eine Solvenzquote von 940 Prozent (Vorjahr: 598 Prozent). Die LV 1871 Private Assurance AG kann eine Solvenzquote von 243 Prozent (Vorjahr: 193 Prozent) vorlegen. Die genannten Quoten sind jeweils ohne die vorgesehenen Hilfs- und Übergangsmaßnahmen – und erfüllen damit die "härteren" Kriterien.

Fitch bestätigt A+ Finanzstärkerating der LV 1871 mit stabilem Ausblick

Über die Solvenzquote hinaus erhält die LV1871 auch bei der Beurteilung der Finanzstärke durch die internationale Ratingagentur Fitch Ratings eine sehr gute Bewertung. Im April 2018 hat Fitch das A+ Finanzstärkerating (Insurer Financial Strength, IFS-Rating) erneut mit stabilem Ausblick bestätigt. In dem turnusgemäßen Zwischenrating hebt die Ratingagentur "die sehr starke Kapitalausstattung" und "das starke Asset/Liability Management" hervor. Positiv wertet Fitch die Solvency II-Quote von 350 Prozent, die die LV1871 Gruppe zum Jahresende 2016 ohne Übergangsmaßnahmen erzielte. Sie gehört "zu den höchsten erzielten Quoten im deutschen Lebensversicherungsmarkt".



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

Filialdirektion Düsseldorf Thomas Cockburn (Vertriebsleiter) Mobil: 0160 90 94 91 44 thomas.gordon.cockburn@lv1871.de www.lv1871.de

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

Ruhestand hat bei vielen Senioren heute weniger mit Ruhe zu tun als dies noch vor einigen Jahren der Fall war. Daher lohnt es sich für Vermittler, hier die Rentenlücken konkret zu ermitteln und Hinweise zu geben, wie man sie am besten schließen kann. Denn die Rente steht kurz vor der Tür.

[Etwa ab dem 50. Lebensjahr rückt der Ruhestand in greifbare Nähe. Doch auch ietzt haben viele noch keinen festen Plan für dessen finanzielle Gestaltung. Sie benötigen daher eine umfassende Ruhestandsplanung. Der Vorteil für Vermittler: Die Zielgruppe 50 plus ist an einem Punkt, an dem sie sehr aut planen kann. Die wesentlichen Weichen im Leben sind gestellt, die Kinder größer oder schon aus dem Haus. Wer eine Immobilie besitzt, hat sie in der Regel zum großen Teil abbezahlt. Die Menschen dieser Zielgruppe haben zudem schon eine klare Vorstellung davon, wie sie im Alter leben möchten. Sie wissen, wie viel gesetzliche Rente ihnen dafür zur Verfügung steht und verfügen meist über Erspartes, das sie zusätzlich einsetzen können. Sie sind bereit, in ihr Alter zu investieren, da es für sie keine große Unbekannte mehr ist. Ihnen ihren Bedarf vor Augen zu führen, ist daher einfacher, als bei Kunden, deren Rente noch in weiter Ferne liegt.

Da die meisten Menschen das Älterwerden heute als eine Zeit des Übergangs wahrnehmen und finanziellen Spielraum behalten möchten, schätzen sie eine Eigenschaft besonders: Flexibilität. Das bieten moderne Fondspolicen in vielfältiger Hinsicht. So finden Kunden es vielleicht wichtig, ohne Komplikationen Kapital entnehmen zu können. Das schafft sofort finanziellen Freiraum. Mit Fondspolicen von Canada Life profitieren Kunden zudem noch länger von den Renditechancen der Aktienmärkte – indem sie auch in der Rentenphase dort investiert bleiben. Denn warum sollte man nur in der Ansparphase sein Geld für sich arbeiten lassen?

FREIE VERTRAGSGESTALTUNG MIT DEM FLEXIBLEN KAPITALPLAN

Ganz flexibel bleiben Kunden bei Canada Life zum Beispiel mit dem Flexiblen Kapitalplan. Die fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag bietet Kunden neben flexiblen Entnahmen auch Zuzahlungsmöglichkeiten, um die Rente bei Bedarf weiter aufzustocken. Kunden können ihren Vertrag bedarfsorientiert gestalten – mit bis zu zwei Versicherungsnehmern und zwei versicherten Personen. Dies ermöglicht ihnen eine strategische Nachlass- und Vermögensplanung. Zu Rentenbeginn stehen ihnen Kapitalzahlung, lebenslange Rente oder eine Kombination aus beidem offen. Bei einer Teilverrentung wird ein Teil des Ka-



pitals als monatliche Rente ausgezahlt und der Rest weiterhin am Kapitalmarkt angelegt – mit weiterem Steigerungspotenzial.

.....

RENDITE EINFAHREN UND STEUERN SPAREN

Beim Flexiblen Kapitalplan stehen Kunden für die Anlage von Einmalbeiträgen rund 30 renommierte Einzelfonds für unterschiedliche Vorlieben und Risikoneigungen offen. Möchten sie

▶ sich nicht selbst um die Anlage kümmern, wählen sie das Automatische Portfolio Management (APM). Egal, für was sich der Kunde entscheidet – der Flexible Kapitalplan stellt eine interessante Alternative zur Direktanlage dar. Ein unschlagbares Argument für die Rentenversicherung: Auf Wunsch erhalten Kunden eine lebenslang garantierte Rente – diese läuft weiter, auch wenn das eingezahlte Kapital irgendwann aufgebraucht ist.

MIT FONDSPOLICEN KLAR IM VORTEIL Einmal investiert – für ein Leben lang vorgesorgt! Während der Investitionszeit entfallen die 25 Prozent Abgeltungssteuer auf die Erträge. Wenn die Voraussetzungen für das Halbeinkünfteverfahren erfüllt sind, so sind die Erträge bei Wahl einer Kapitalleistung (Entnahmen oder Auszahlungen zum Rentenbeginn) zu 50 Prozent steuerfrei. Folgende Unterschiede kann dies ausmachen:

| | FONDSPOLICE (FLEXIBLER KAPITALPLAN) | DIREKTANLAGE (AKTIENFONDS) |
|------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------|
| EINMALANLAGE | 50.000 Euro | 50.000 Euro |
| GESAMTWERT ZUM ENDE DER LAUFZEIT | 95.116 Euro | 67.315 Euro |
| AUSZAHLUNG NACH STEUERN + GEBÜHREN | 87.045 Euro | 66.883 Euro |

Quelle: VorsorgePLANER 8.1 / Abgeltungssteuer-Rechner, Stand 07/2017, Mann/Frau 55 Jahre, 40.000 Euro Jahreseinkommen brutto, Hessen, Einmalanlage 50.000 Euro, Laufzeit 12 Jahre, angenommen Wertentwicklung 6 Prozent p.a.; fünf Fondswechsel. Es bestehen die Chancen und Risiken des Kapitalmarktes, Werte konnen sowohl steigen als auch fallen.

Mit Fondspolicen wie dem Flexiblen Kapitalplan kann außerdem die Steuerlast gesenkt werden, sodass mehr Netto vom Ertrag beim Kunden bleibt. Kunden entgehen dadurch zudem bis zur Rentenphase der Abgeltungssteuer und profitieren so vom Zinseszins- und Steuerstundungseffekt. Damit haben sie am Ende meist deutlich mehr erwirtschaftet als bei einer Anlage in Investment-depots.

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

Einmalanlage 50.000 € Laufzeit 5 Jahre Einmalanlage mit Fonds

72.678 € +8,9 % p

Festgeld

50 567 €

+0,2 % p.a.

Berechnung eines Flexiblen Kapitalplan-Vertrages, Versicherungsbeginn: 1.12.2012 (Wertentwicklung vom hinterlegten Fondsportfolio "APM Dynamisch" 8,9% p.a. seit 5 Jahren), Kosten des Versicherungsvertrages sind bereits berücksichtigt. Wertentwicklung Festgeld: 0,2% p.a. seit 5 Jahren. Quelle: Eigene Berechnung und Finanzen Software FVBS FundAnalyzer. Stand: 31.12.2017

Einmalanlage 50.000 € Laufzeit 5 Jahre Einmalanlage als sofort beginnende oder aufgeschobene Rente

64.762 € +8,5 % p.a.

Festgeld

50.567 €

+0,2% p.a.

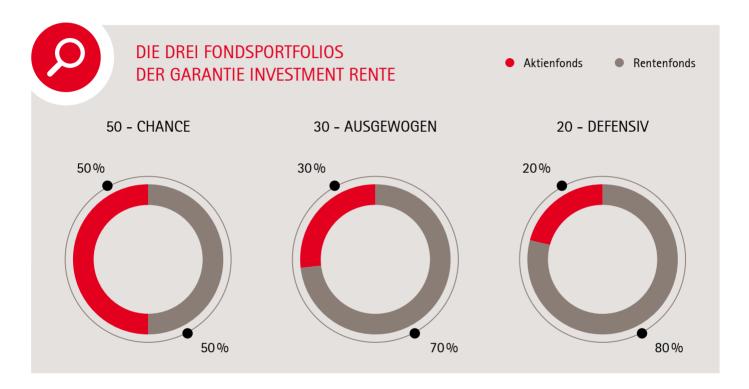
Berechnung eines GARANTIE INVESTMENT RENTE-Vertrages für einen 60-jährigen Mann, Aufschubdauer 5 Jahre, Versicherungsbeginn: 31.12.2017 (Wertentwicklung hinterlegter Fonds "CLE Figelity Chance IR II" 8,5% p.a. seit 5 Jahren), Kosten des Versicherungsvertrages sind bereits berücksichtigt. Wertentwicklung Festgeld: 0,2% p.a. seit 5 Jahren. Quelle: Eigene Berechnung und Finanzen Software FVBS FundAnalyzer. Stand: 1.12.2017

3 | 2018 [partner:]

SOFORTRENTE MIT DER CHANCE AUF MEHR

Steht die Rente bereits vor der Tür, empfiehlt sich die GARANTIE INVESTMENT RENTE als Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag als sofort beginnende Rente. So schließen Kunden auch kurz vor Ende ihrer Erwerbstätigkeit eine vorhandene Vorsorgelücke und haben zugleich die Chance auf eine noch steigende, lebenslang arantierte Rente. Diese Altersvorsorgelösung ist sowohl für investmentaffine Kunden als auch für Kunden mit einem hohen Sicherheitsbedürfnis geeignet, da sie Garantien und Renditechancen

▶ in einem Produkt vereinbart! Die GARANTIE INVESTMENT RENTE ist zudem eine der höchsten garantierten Renten am Markt. Das Kapital bleibt auch während der Rentenphase weiter in Fonds investiert. So können Kunden von einer guten Entwicklung der Kapitalmärkte profitieren – und die Rente kann sogar noch steigen, aber nicht fallen. Zusätzlich wird die persönliche Risikoneigung der Kunden berücksichtigt: Bei Abschluss entscheiden sich Kunden für eins von drei Fondsportfolios, das zu ihren Wünschen passt.



Und auch hier bleiben Kunden flexibel: Sie kommen nach dem ersten Vertragsjahr jederzeit an ihr Geld, ab dem sechsten Jahr kostenfrei – auch wenn schon Rente gezahlt wird. Eine wichtige Voraussetzung, um der Kundengruppe die nötige finanzielle Bewegungsfreiheit zu geben. Kunden können zudem Änderung am gewählten Fondsportfolio vornehmen und auf Wunsch in stärker sicherheitsorientierte Profile wechseln. Und genau wie bei Flexiblen Kapitalplan profitieren Kunden von den Steuerbegünstigungen der privaten Rentenversicherung.

GENERATION: BEWÄHRTES GARANTIE-RENDITECHANCEN-MODELL

Haben Kunden noch mindestens zehn Jahre Zeit bis zur gewünschten Rente, können sie neben laufenden auch Einmalbeiträge in die GENERATION-Tarife investieren. Das Unitised-With-Profits (UWP)-Prinzip dieser Lösungen kombiniert Renditechancen mit zu Rentenbeginn greifenden Garantien. Es eignet sich damit ▶

▶ besonders für Anleger mit hohem Sicherheitsbedürfnis, die trotzdem die Chancen des Kapitalmarktes nutzen wollen. Die Tarife haben sich bewährt: Fast 6 Prozent p.a. Plus verzeichnet der hinterlegte UWP-Fonds Ende Mai 2018 seit seiner Auflegung im Januar 2004 (zum 31.05.2018).

Auch mit dem Tarif GENERATION private plus gestalten Versicherte ihre Altersvorsorge ganz flexibler: Neben dem UWP-Fonds mit seinen Garantiebausteinen stehen Kunden 30 renommierte Einzelfonds oder das Automatische Portfolio-Management (APM) zur Verfügung. Beim APM wählen Kunden je nach ihren Anlagevorlieben eines von drei Risikoportfolios, mit unterschiedlich hohem Aktienanteil. Sowohl die Einzelfonds als auch das APM kann auf Wunsch mit dem UWP-Fonds kombiniert werden. Ein Wechsel der Anlage in den UWP-Fonds ist zudem bis zu 10 Jahre vor Rentenbeginn möglich.



| Vertrags- beginn | Beitrag zu Vertrags- beginn | Zahlweise | Beitrags– dynamik jährlich | Aufschub- dauer | Beitrags- rendite | Anteilguthaben zu Renten- beginn | Modell- rechnung 6% p.a. |
|---------------------|-----------------------------------|---------------|----------------------------------|------------------------|----------------------|--|--------------------------------|
| 01.08.2002 | 250 € | monatlich | - | 15 Jahre, 4 Monate | 5,2% | 69.938,02 € | 67.614 € |
| 01.04.2003 | 200 € | monatlich | - | 13 Jahre, 9 Monate | 5,3% | 48.317,57 € | 45.092 € |
| 01.05.2003 | 250 € | monatlich | - | 13 Jahre, 10 Monate | 5,4% | 61.225,45 € | 57.689 € |
| 01.08.2003 | 50 € | monatlich | - | 13 Jahre, 9 Monate | 4,1% | 10.970,04 € | 10.195 € |
| 30.08.2004 | 75.000 € | Einmalbeitrag | - | 13 Jahre | 5,4% | 148.217,08 € | 151.715 € |
| 01.12.2004 | 250 € | monatlich | - | 13 Jahre | 4,8% | 53.943,58 € | 51.785 € |
| 27.12.2004 | 20.000 € | Einmalbeitrag | - | 13 Jahre | 5,0% | 37.926,45 € | 38.890 € |
| 01.03.2005 | 200 € | monatlich | 3 % | 12 Jahre | 4,9% | 45.110,27 € | 41.113 € |
| 01.05.2005 | 100 € | monatlich | 3% | 12 Jahre | 4,3 % | 21.743,27 € | 19.962 € |
| 01.05.2005 | 200 € | monatlich | - | 12 Jahre | 4,8% | 38.699,37 € | 35.845 € |

Werte für reale UWP-Verträge (Fondsgebundener Rentenplan bzw. GENERATION private). Bei den Vertragswerten sind alle bedingungsgemäßen Gebühren berücksichtigt. Die Vertragswerte verstehen sich vor Abzug von Steuern und Abgaben. Die Beitragsrendite berücksichtigt sämtliche tarif- und fondsbezogenen Kosten. Die Werte der Modellrechnung basieren auf einer gleich bleibenden jährlichen Wertentwicklung des Anteilguthabens nach Abzug der Fondsverwaltungsgebühr. Die Wertentwicklungen der Vergangenheit sind keine Gewähr für die Zukunft.

ENTSPANNT IN DEN RUHESTAND

Kunden sollten ihren Ruhestand nicht dem Zufall überlassen und Vermittler können sie dabei mit einer umfassenden Ruhestandsplanung unterstützen: Und mit den Tarifen von Canada Life profitieren Kunden dabei auch weiterhin von den Renditechancen der Kapitalmärkte.]

Canada Life

www.canadalife.com

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

3 | 2018 [partner:]

Flexible Geldanlage mit permanenter Risikokontrolle

Trotz Niedrigzinsen sparen die Deutschen immer noch viel zu konservativ. Die Europäische Zentralbank hat die Zinsen für konservative Anlagen de facto abgeschafft. Die Sparer ahnen, dass die Ära der unkomplizierten Geldvermehrung so schnell nicht wiederkehrt. Erstaunlicherweise zieht aus dieser Einschätzung aber nur eine Minderheit Konsequenzen und wählt Anlagelösungen, die eine langfristig stärkere Wertentwicklung bieten.



Bei der Berücksichtigung des individuellen Sicherheitsbedürfnisses zwingt das Niedrigzinsumfeld Geldanleger zum Umdenken. Gerade bei kürzeren Anlagezeiträumen sind starre Garantiemodelle nicht immer zielführend. Es gilt vielmehr abgestufte Varianten in den Produktlösungen, passend zum Absicherungsbedarf des Kunden zu bieten um die unterschiedlichen Bedürfnisse anzusprechen. Natürlich gibt es Konstellationen, in denen Garantien sinnvoll sind und dem Kundenbedarf entsprechen. Doch auch mit alternativen Sicherungsmechanismen lässt sich das Schwankungsrisiko an den Börsen wirksam und kostengünstig begrenzen. Innovative Sicherheitskonzepte, die den Kundenwunsch stets berücksichtigen, aber auch Flexibilität in der Kapitalanlage zulassen, sollten im Fokus der Anlageberatung stehen.

Bei der Auswahl des Produktanbieters sind die Aspekte Kapitalmarktexpertise und Finanzstärke besonders wichtig. AXA zählt mit einem verwalteten Vermögen von ca. 1,6 Billionen Euro zu den größten globalen Vermögensverwaltern. Im Vorsorge-Produktangebot von AXA spielen die Aspekte Sicherheit und Ertragspotenzial eine entscheidende Rolle. So bietet die Portfolio Plus Police mit dem Anlagekonzept Portfolio Balance eine permanente Risikokontrolle und liefert durch einen flexiblen Investmentansatz gute Ertragschancen. Es handelt sich um eine Produktlösung, die Vorzüge einer flexiblen Geldanlage mit den Vorteilen des Versicherungsmantels kombiniert.

Flexibler Investmentansatz Portfolio Balance

Portfolio Balance ist eine "Risikokontrollierte Vermögensverwaltung", gemanagt durch die Investmentexperten der AXA Gruppe. Die Kernidee ist, dem Sicherheitsbedürfnis der Kunden während des Anlagezeitraum zu entsprechen und einen Verbleib in der vereinbarten Risikoklasse (defensiv/wachstumsorientiert/chancesuchend) dauerhaft zu gewährleisten. Hierbei orientieren sich die Investmentexperten der AXA an den für Anlageberater und Fondsanleger bekannten Risikoklassen aus den "Wesentlichen Anlegerinformationen". Diese berücksichtigen unter anderem die Schwankungsbreite einer Anlage und kategorisiert das entsprechende Risiko in insgesamt sieben Klassen. Eine Geldanlage mit historisch sehr geringer Schwankung wird dabei in die niedrigste Risikoklasse 1 eingeteilt.

Individuelle Risikoprofile lassen sich gut über die Klassen 3, 4 und 5 passgenau abbilden. Die AXA Lebensversicherung konzentriert sich deshalb im Investmentkonzept Portfolio Balance bewusst auf diese Klassen und reduziert durch die einfache Zuordnungsmöglichkeit die Komplexität für den Kunden.

Risikoklasse 3 → für den defensiven Anleger

Risikoklasse 4 → für den wachstumsorientierten Anleger

Risikoklasse 5 → für den chancensuchenden Anleger

Im Beratungsgespräch lässt sich durch die so definierte Schwankungsbreite der Geldanlage das individuelle Sicherheitsbedürfnis des Kunden transparent abbilden. Ein Einhalten der Risikoklasse steht bei einer Geldanlage, die permanent das Sicherheitsbedürfnis des Kunden berücksichtigt im Mittelpunkt. Kunde und Vermittler sind somit stets auf der sicheren Seite. Veränderungen in der Zusammenstellung der Geldanlage durch Kunde oder Berater sind während der Vertragslaufzeit nicht notwendig, da die von den Investmentexperten der AXA aktiv gemanagten risikokontrollierten Vermögensverwaltungslösungen die entsprechende Steuerung des Portfolios übernehmen. Sie passen regelmäßig die Zusammenstellung an die Marktbedingungen an Maklern und Finanzberatern bieten diese Mechanismen das entscheidende Plus für deutlich mehr Beratungssicherheit.



geringeres Risiko höheres Risiko

1 2 3 4 5 6 7 8

typischerweise geringere Rendite

typischerweise höhere Rendite

Portfolio Balance – Vermögensverwaltung mit permanenter Risikokontrolle

Portfolio Balance bietet die drei Lösungen mit einer aktiven Allokation des Kapitals, qualitativer Fondsselektion und permanenter Risikokontrolle:

Portfolio Balance 10 (Risikoklasse 5)

Schwankungen 10 – 15%

Portfolio Balance 5 (Risikoklasse 4)

Portfolio Balance 3 (Risikoklasse 3)

Schwankungen 2 – 5%

Universität St. Gallen bestätigt Qualität des Produktkonzepts

In einer Studie der renommierten Universität St. Gallen werden die Vorzüge der risikokontrollierten Vermögensverwaltung bestätigt. Herausgehoben wird insbesondere, dass keine expliziten Garantiekosten anfallen, aber dennoch durch die permanente Risikokontrolle ein zielführender Sicherungsmechanismus für den Kunden dargestellt werden kann.

Weitere Vorzüge der Portfolio Plus Police

Die Versicherungskomponente des Angebots bietet gegenüber einer reinen vermögensverwaltenden Fondslösung wichtige Vorteile. Zu nennen wäre zunächst ein dreifacher Steuervorteil, bestehend aus:

- Steuerstundung bis zum Verfügungszeitpunkt (Vorteil gegenüber Abgeltungssteuer),
- hälftige Besteuerung mit persönlichem Steuersatz bei Verfügung nach 12 Jahren und vollendetem 62. Lebensjahr (Berücksichtigung des Halbeinkünfteverfahren) und eine
- steueroptimierte Rentenoption.

Darüber hinaus erhält der Kunde während der Rentenwahlphase eine Beitragsgarantie im Todesfall, die Option auf eine lebenslange Rente sowie die Möglichkeit einer flexiblen Nachlassregelung. Denn der Nachlass fällt nicht in die gesetzliche Erbfolge und das Bezugsrecht ist jederzeit änderbar.

Zudem bleibt der Kunde mit Portfolio Plus Police flexibel. Er profitiert von den Vorteilen der Versicherung, bleibt jedoch finanziell liquide. Zuzahlungen und Entnahmen sind jederzeit möglich. Eine Mindestlaufzeit von nur einem Jahr sowie eine Anlagesumme schon ab 15.000 Euro bieten zusätzliche Mehrwerte.

Ausgerichtet ist die Portfolio Plus Police mit dem Anlagekonzept Portfolio Balance auf Kunden, die Geld etwa aus Erbschaften oder auslaufenden Lebensversicherungen anlegen möchten und dabei Wert auf Renditechancen und Stabilität legen.

Wesentliche Vorzüge der Portfolio Plus Police auf einen Blick

- Sichere und rentable Anlagemöglichkeit in der aktuellen Niedrigzinsphase
- Übersichtliches Geldanlageprodukt kompakt strukturiert mit drei wählbaren Portfoliolösungen
- Mittel- bis langfristige Anlagezeiträume möglich (Empfohlen ab 3 Jahre)
- Bei Bedarf jederzeit Zugriff auf Vermögen möglich
- Kombination mit den Vorzügen einer effizienten Versicherungslösung
- Hohe Transparenz durch halbjährlichen Bericht über Strategie und Entwicklung der Anlage, abgestellt auf das individuelle Kundenportfolio.

AXA Konzern AG

Hendrik Flues (Regionalmanager) Willstätterstr. 62 | 40549 Düsseldorf

Mobil: 01520 9372349 hendrik.flues@axa.de www.axa-makler.de

Stefan Rueb (Leiter Produktmanagement Insvestmentoffice)

Colonia-Allee 10-20 | 51067 Köln

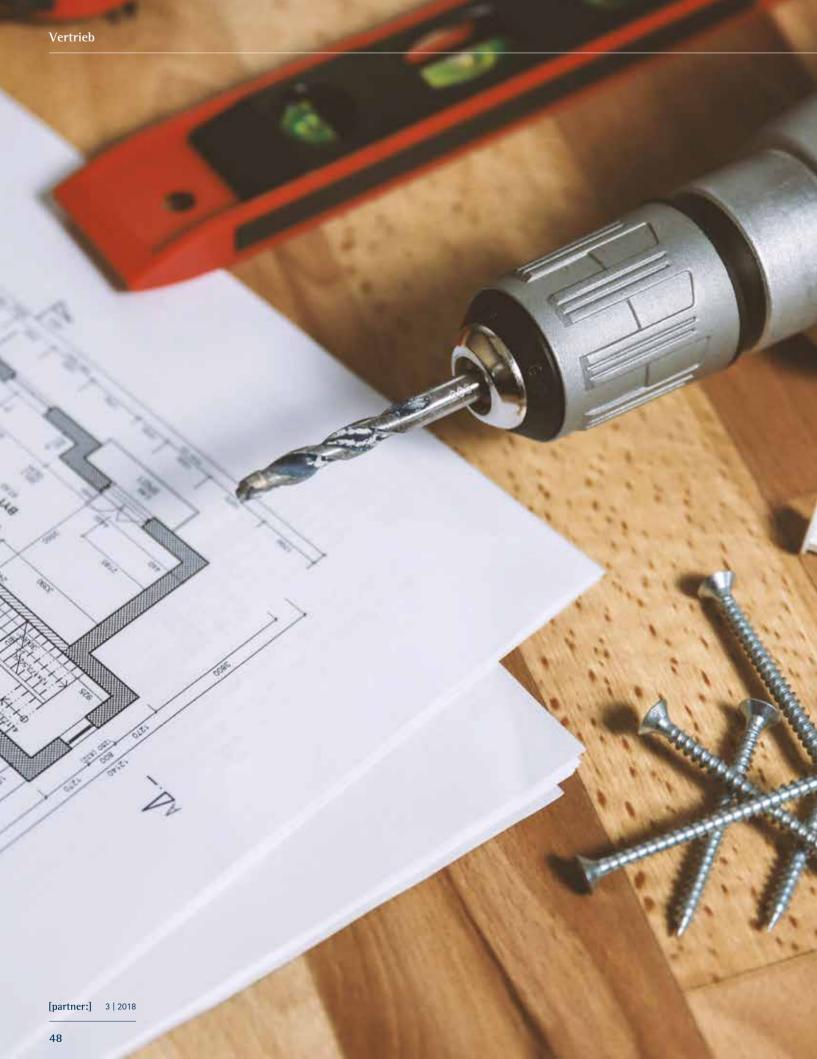
Telefon: 0221 14821301 Mobil: 0152 54719591 stefan.rueb@axa.de

DAS EINKOMMEN IHRER KUNDEN IST ZU WERTVOLL FÜR EXPERIMENTE.

Mit der Berufsunfähigkeits Vorsorge profitieren Ihre Kunden von finanzieller Absicherung, einem hohen Maß an Flexibilität und einem umfangreichen Serviceangebot im Fall der Fälle.

INFORMIEREN SIE SICH JETZT UNTER. zurich-leben.de





[pma:] Assekuranzmakler GmbH – Lösungen für Gewerbe– und Industriekunden

[pma:] setzt ihren Expansionskurs fort. Mit der Gründung der [pma:] Assekuranzmakler GmbH wird der zunehmenden Bedeutung des Firmenkundengeschäftes Rechnung getragen. "Ziel ist der Ausbau des Neugeschäftes im Bereich gewerblicher und industrieller Kunden. Zudem werden wir dieses Knowhow allen Kooperationspartnern der [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH zur Verfügung stellen", erläutert Dr. Bernward Maasjost, Geschäftsführer der [pma:], die Neugründung des Versicherungsmaklers. Garant für den Erfolg ist der Assekuranz-Experte Klaus Bode, der als geschäftsführender Gesellschafter die Geschicke der neuen GmbH lenken wird.

[Für Dr. Bernward Maasjost wird der Fokus auch zukünftig auf der optimalen Betreuung der Kooperationspartner liegen. Qualität steht dabei für den engagierten Unternehmer und sein Team immer im Mittelpunkt. Die Gründung der [pma:] Assekuranzmakler GmbH ist somit ein konsequenter Schritt im Rahmen der Qualitätsoffensive des Münsteraner Unternehmens. "Wir werden in kürzester Zeit eine Expertise im Bereich gewerblicher und industrieller Assekuranzmodule aufbauen. Dieses Know-how wird zu 100 Prozent unseren Partnern zugutekommen.", so Dr. Bernward Maasjost.

Mit Gewerbe- und Industrieversicherungen beschäftigen sich Versicherungsmakler sehr viel seltener als mit Privatversicherungen. Sicherlich verständlich, wenn man berücksichtigt, dass sehr komplexe Risiken haftungssicher abzusichern sind. Für Makler, die sich in diesem Segment weiterentwickeln wollen, bieten die Systeme und das eigene Netzwerk der [pma:] Assekuranzmakler GmbH beste Lösungen. Interessierte Makler können sich auf den Vertriebstagen im September 2018 persönlich informieren. Klaus Bode wird das Konzept sowie die Vorteile für Makler und ihre Kunden vorstellen.

Termine Vertriebstage

13.09.2018 Vertriebstag Ost, Nauen 19.09.2018 Vertriebstag Nordwest, Münster 25.09.2018 Vertriebstag West, Köln 26.09.2018 Vertriebstag Südwest, Würzburg 27.09.2018 Vertriebstag Süd, München



Klaus Bode

Der erfahrene Versicherungsmakler begann seine Assekuranz-Laufbahn im Jahr 1990 bei einer namhaften deutschen Versicherungsgesellschaft. Es folgten siebzehn erfolgreiche Jahre als selbstständiger Versicherungsmakler mit dem von ihm gegründeten "AVD Allgemeiner Versicherungsdienst", bevor der Spezialist für neue Geschäftsmodelle im Jahr 2009 als Leiter der Niederlassung Dortmund und ab 2013 Mitglied der Geschäftsleitung zur FIDESSecur Versicherungs- und Wirtschaftsdienst Versicherungsmakler GmbH wechselte. Klaus Bode ist mit Wirkung zum 01. August 2018 für die Münsteraner [pma:] Assekuranzmakler GmbH tätig. Der Branchenprofi und Absolvent der Fachhochschule Dortmund im Bereich Wirtschaft, tritt als geschäftsführender Gesellschafter in die Dienste des Versicherungsmaklers ein.

[pma:]

Dr. Maasjost & Collegen AG plant Neubau in Münster

Fertigstellung eines Bürogebäudes auf Nachbargrundstück bis April 2019



Symbolischer Spatenstich (v.l.): Dr. Bernward Maasjost und Marco Reichwein (Schmitz Cargobull Telematics)

[Die Dr. Maasjost & Collegen AG, alleinige Gesellschafterin der [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH mit Sitz in Münster, hat am Stammsitz in der Wilhelm-Schickard-Straße ein Nachbargrundstück erworben, wo bis April 2019 ein Bürogebäude mit einer Gesamtfläche von rund 2.100 m² entstehen wird. Das Unternehmen investiert dabei in der Niedrigzinsphase nicht nur in einen Auftragsbau mit attraktiver Rendite. Zugleich ist das zunächst fremdvermiete Gebäude eine Vorratsinvestition, sollte der Wachstumskurs des Unternehmens weiteren Bürobedarf erfordern. Mit dem projektierten Bau wurde der Generalunternehmer GOLDBECK Nord GmbH beauftragt.

Die gute Verkehrsanbindung und Infrastruktur sowie die Nähe zur [pma:]-Zentrale waren entscheidend bei der Ortswahl. Zudem zeigte sich die Stadt Münster bei der Erteilung der notwendigen

Genehmigungen sehr kooperativ. Das flexibel aufteilbare dreigeschossige Bürogebäude entspricht höchsten energetischen Standards und setzt auf Erdwärme.

Für Dr. Bernward Maasjost, Geschäftsführer der [pma:] Finanzund Versicherungsmakler GmbH, ist das neue Bürogebäude in allen Belangen ein lohnenswertes Investment. "Seit Jahren stehen bei uns die Zeichen auf Wachstum. Hinzu kommen Kooperationen mit technologisch orientierten Unternehmen aus der Finanzdienstleistungsbranche, so dass unser Platzbedarf kontinuierlich steigt. Mit diesem Neubau haben wir für die Zukunft vorgesorgt.", begründet Dr. Maasjost den Neubau.]

[pma:]



weltweit ist. Wenn man bei Innovationen immer ganz vorne ist. Dann ist das für uns kein Grund, sich auszuruhen.

Mit noch BESSEREM SERVICE, **NEUEN PRODUKTEN UND DIGITALEN INNOVATIONEN** machen wir uns fit für die Zukunft, für unsere Kunden und für Sie als Makler.





Segel setzen - die DIN-NORM kommt

Vermutlich sprechen wir in dieser Ausgabe das letzte Mal von der DIN SPEC 77222 "Standardisierte Finanzanalyse für Privathaushalte". Mit der wahrscheinlich im vierten Quartal 2018 anstehenden Veröffentlichung der Norm wird die DIN SPEC abgelöst.

[Wie Sie wissen, ist [pma:] von Anfang an bei der Entwicklung eines standardisierten Regelwerks für die Finanzberatung engagiert. Dr. Bernward Maasjost ist Mitglied im DIN-Normierungsausschuss. Nach fast dreieinhalb Jahren intensiver und konstruktiver Diskussion hat der Normausschuss die inhaltliche Arbeit am

Normentwurf abgeschlossen und den Inhalt verabschiedet. Damit ist ein bedeutender Schritt auf dem Weg zur Verabschiedung der DIN-Norm erreicht. Mit der Realisierung der Norm rückt das Ziel einer branchenübergreifenden und marktweiten Regelung näher. Die Norm wird für alle Beteiligten mehr Sicherheit und Transpa-

renz schaffen und somit erheblich zur Verbesserung der Beratungsqualität in Deutschland führen.

IDD und DIN

Die allgemeine Handlungsmaxime nach § 1a WG sieht vor, immer so zu handeln, dass das Handeln im Nachhinein als im Kundeninteresse gerechtfertigt erscheint. Hilfreich sind Nachweise, insbesondere aussagefähige Beratungsdokumentationen. Dabei unterstützt Sie die Finanzanalyse nach DIN. Ein klar definierter Prozess liefert im Ergebnis eine messbare, objektive und am individuellen Bedarf des Kunden ausgerichtete Empfehlung.

[pma:]-Partner, die ihre Kunden nach der zukünftigen DIN beraten möchten, hatten im Juni die Gelegenheit, sich hierfür qualifizieren zu lassen. Am 25. und 26. Juni 2018 boten wir aus der Reihe [pma:maklerakademie] eine Schulung zum Thema "Beratung nach DIN-Norm 77230 – Schulung und Zertifizierung" an. Die nächste Schulung findet am 27. und 28. August 2018 in Münster statt. Die Teilnehmerzahl für diese Schulungen ist begrenzt. Umso mehr freut es uns, dass beide Termine innerhalb eines Tages ausgebucht waren.

Expertenstimmen zur kommenden Beratungsnorm:

Hermann-Josef Tenhagen, Interview im Deutschlandfunk: [...] Eigentlich müssen Sie in der Beratung nach dieser neuen Norm suchen. Das heißt: Wenn Sie zu einem Vermittler gehen, der Ihnen ein Versicherungsprodukt verkauft, oder wenn Sie zu einer Bank gehen, oder wenn Sie zu einem Honorarberater gehen, dann sollten die diese Norm kennen und nach dieser Norm vorgehen. [...] Am Ende des Tages wird es hoffentlich dazu führen, dass wir diejenigen, die es ordentlich machen, erkennen können und dann dorthin gehen. Und dass wir diejenigen, die es nicht so gut machen, erkennen können und dort eben nicht hingehen. [...] Im ersten Schritt ist das erst mal so: Die, die sagen, sie wollen das

machen, das ist auf jeden Fall besser, als wenn sie es nicht machen wollen.

Aus procontra online 08.07.2018

[...] Umso bemerkenswerter ist, dass ein Pakt aus Banken, Versicherern, Pools, Vereinen, Verbraucherschützern und Wissenschaftlern die DIN SPEC 77222 zur DIN 77230 weiterentwickelt hat. [...] Für die Finanzbranche ist die Verabschiedung des Normentwurfs ein Meilenstein. Nicht die Politik hat Regularien vorgegeben, sondern die in ihrem Image belastete Branche hat selbst Maßnahmen für eine echte und praxisnahe Verbesserung des Verbraucherschutzes getroffen.

Dr. Klaus Möller, Initiator der Norm und Geschäftsführer des DEFINO Instituts für Finanznorm: [...] "Nun sind alle Marktteilnehmer, die sich mit der DIN Norm 77230 schmücken wollen, zum sorgsamen Umgang aufgefordert. Viel Vertrauen steht auf dem Spiel." Und weiter: "In der Praxis bedeutet das: Anwendung der Norm in ihrer Gänze oder gar nicht. Ein bisschen Normanwendung gibt es bei keiner DIN Norm und darf es auch hier nicht geben."

Andreas Vollmer, Vizepräsident Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute: [...] Grundsätzlich erwarte ich bei allen Beteiligten, die für sich eine qualitätsorientierte Finanzberatung in Anspruch nehmen, dass sie die Finanzanalyse in Zukunft auf Basis der DIN 77230 vornehmen. Das ist der geeignete Weg, um die Branche vom Makel des Produktverkaufs wegzubringen und Qualität in die Beratung zu implementieren. Und zwar nicht behauptete Qualität in Form eines Unternehmenssiegels, sondern in der Breite des Marktes entwickelte Qualität.]

[pma:]





Am 01.11.2018 wird das Gesetz zur "Musterfeststellungsklage" in Kraft treten. Die Versicherungs-Vermittler müssen sich mit dem neuen Rechtsinstitut auseinandersetzen.

Die Musterfeststellungs-Klage Ein Instrument, das Versicherungsmakler fürchten müssen?

von RA Oliver Timmermann, Kanzlei Michaelis, Hamburg

[1.) Grund für die Musterfeststellungsklage

Moderne Dienstleistung ist durch kleinteilige Arbeitsabläufe gekennzeichnet. Das Verhalten ist nicht nur äußerlich synchron, sondern greift auch inhaltlich auf Textbausteine (AGB etc.) zurück. In solchen Strukturen produzieren unrechtmäßige Verhaltensweisen eine Vielzahl gleichartiger Schadensfälle. Ist der erlittene Nachteil für den Einzelnen gering, werden Schadensersatzansprüche oft nicht verfolgt, sog. "rationales Desinteresse". Dies, obwohl auf das Ganze betrachtet, durchaus ein erheblicher Schaden eintrat. Eine "Bündelung" (vgl. BT-Drs. 19/2439, S. 14) dieser "gestreuten Schäden" ist mit herkömmlichen Mitteln der ZPO (vgl. §§ 59 ff. ZPO Streitgenossenschaft oder § 79 ZPO Einziehungsklage) nicht zu erreichen. Die ZPO war traditionell auf den Zweiparteienprozess und nicht auf kollektiven Rechtsschutz zugeschnitten. Au-Berhalb der ZPO sind aber seit längerem Sonderformen bekannt: bei den sog. Kapitalanleger-Musterverfahren (KapMuG), den Verbandsklagen im Verbraucherrecht (UKlaG) oder im Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG). Mit den neuen §§ 606 ff. ZPO soll dies nun in das allgemeine Prozessrecht integriert werden.

2.) Kläger der Musterfeststellungsklage

Mit der "Musterfeststellungsklage" dürfen "qualifizierte Einrichtungen" i.S. § 3 Abs. 1 UKlaG die Feststellung von Ansprüchen zwischen Verbrauchern und einem Unternehmer begehren, vgl. § 606 Abs. 1 ZPO. Hierzu gehören nach der "Liste" des § 4 Abs. 1 UKlaG u.a. auch der Bund der Versicherten e.V. und der Verbraucherschutzverein gegen unlauteren Wettbewerb e.V.

.....

3.) Gegenstand und Ablauf der Musterfeststellungsklage

Die Musterklage ist, wie in § 2 Abs. 1 KapMuG, auf ein Feststellungs-Ziel ausgerichtet. Den Parteien soll ermöglicht werden, sich auf die Klärung grundsätzlicher, in einer Vielzahl von Fällen wiederkehrender Fragen zu konzentrieren, vgl. BT-Drs. 19/2439, S. 21.

Anders als in § 256 ZPO kann das Begehren dabei auch auf reine Vorfragen eines Rechtsverhältnisses bzw. Rechtsfragen einer Anspruchsgrundlage gerichtet sein.

Die Klage ist wegen dieser Ausweitung nur zulässig, wenn glaubhaft gemacht wird, dass Ansprüche von mindestens zehn Betroffenen berührt sind. Zudem müssen binnen zwei Monaten ab öffentlicher Bekanntmachung mindestens 50 weitere Betroffene ihre Ansprüche zum Klageregister anmelden, vgl. § 606 Absatz 3 ZPO. Gem. § 609 ZPO wird vom "Bundesamt für Justiz" ein elek-

tronisches Klageregister eingerichtet. In dieses wird "14 Tage nach Erhebung der Klage" (vgl. § 607 Abs. 2 ZPO) die Klage – u.a. unter Nennung der Parteien, der Feststellungsziele – publik gemacht. Die notwendige Breitenwirkung der Verbandsklage soll dann dadurch erreicht werden, dass weitere Betroffene sich "bis zum Ablauf des Tages vor Beginn des ersten Termins" (vgl. § 608 Abs. 1 ZPO) in das Klageregister anmelden.

4.) Folge der Musterfeststellungsklage

Einem Musterfeststellungsurteil kommt gemäß § 613 Abs. 1 ZPO erhebliche Bedeutung zu. Die getroffenen Feststellungen entfalten in einem Folgerechtsstreit (Leistungsklage) zwischen einem angemeldeten Verbraucher und dem Beklagten der Musterfeststellungsklage Bindungswirkung. Dies auch für den Fall, dass die Musterfeststellungsklage abgewiesen wird. Die Bindungswirkung tritt ebenfalls ein, wenn der angemeldete Verbraucher vor Bekanntmachung der Musterfeststellungsklage im Klageregister Individualklage erhoben hat und das Gericht nach § 613 Abs. 2 ZPO bis zur rechtskräftigen Entscheidung der Musterfeststellungsklage aussetzt.

5.) Einschätzung

Man mag bezweifeln, ob das "rationale Desinteresse", d.h. die Trägheit des Verbrauchers, gerade dadurch überwunden wird, dass dieser gleich zweimal tätig werden muss (einmal für die Registrierung, dann für die Leistungsklage). Wer so argumentiert (vgl. etwa Stadler, "Musterfeststellungsklagen im dt. VerbraucherR?" in VuR 2018, 83, 84), übersieht, dass bereits die reine Möglichkeit zu einer Musterfeststellungsklage Begehrlichkeiten wecken wird. Es sind nicht die Verbraucher oder die Verbraucherschutzverbände allein, die dieses Instrument als neue Waffe "entdecken" werden. Auf die Organisation zur Durchführung breitangelegter Muster-Prozesse werden sich schon bald eine Vielzahl von Kanzleien "spezialisieren". Chancen schaffen Begehrlichkeiten.]

Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte Partnerschaftsregister Hamburg PR 251

Glockengießerwall 2 | 20095 Hamburg

Tel.: 040 888887-77 Fax: 040 888887-37

west.kranken@signal-iduna.de www.kanzlei-michaelis.de



Frühzeitige Pflege-Vorsorge schafft Sicherheit

Die Zahl der Pflegebedürftigen hat sich auf rund 3,3 Mio. erhöht. Doch hat das PSG II auch zu umfangreichen Verbesserungen geführt? Fakt ist: Der finanzielle Eigenanteil für den Einzelnen ist nach wie vor hoch.

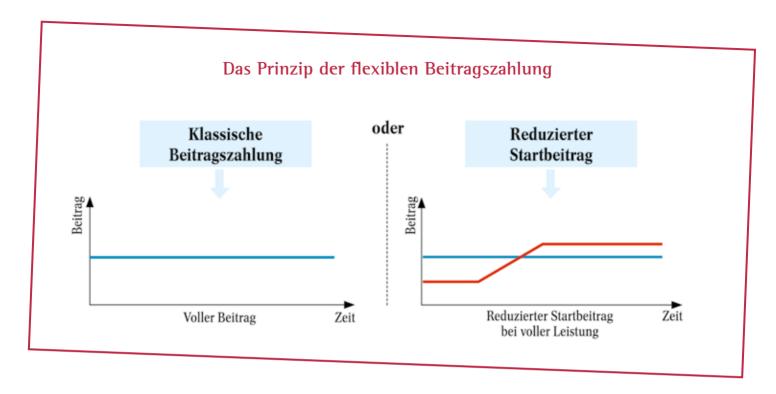
[Auch wenn sich mit der Pflegereform die Zahl derer erhöht hat, die einen Anspruch auf Leistungen haben. Für ein selbstbestimmtes Leben im Pflegefall reicht deren Höhe weiterhin nicht aus. Es verbleibt eine erhebliche Finanzierungslücke, die oft bei über 2.000 Euro im Monat liegen kann. Jeder zweite Mann und drei von vier Frauen werden im Laufe des Lebens pflegebedürftig. Die allermeisten möchten zu Hause gepflegt werden. Bei drei Viertel ist das auch tatsächlich der Fall. Aber nur bei jedem Dritten wird – oft aus finanziellen Gründen – professionelle Hilfe durch einen Pflegedienst in Anspruch genommen. Den pflegenden Angehörigen wird dabei vieles zugemutet, bis hin zur körperlichen und seelischen Erschöpfung.

Ist die häusliche Versorgung nicht oder nicht mehr möglich, bleibt als Alternative die stationäre Unterbringung. Gerade auch bei

Highlights im Überblick

- Flexible Beitragszahlung bei voller Leistung von Anfang an
- Reduzierte Startbeitrage & flexible
 Beitragsreduktion bis zum 60. Lebensjahr
- Bis zu 4.500 Euro Pflegegeld pro Monat
- Bei vollstationärer Pflege: 100 Prozent bereits ab Pflegegrad 2
- Regelmäßige Dynamisierung ohne Altersbegrenzung und auch im Leistungsfall
- Beitragsbefreiung ab Pflegegrad 4
- Weltweite Geltung
- Umfangreiche Assistance-Leistungen
- Hohe Extrazahlungen
- 2. Chance der Pflegeeinstufung über ADL-Kriterien

[partner:] 3 | 2018



Demenzerkrankten steht in den allermeisten Fällen am Ende die Einweisung in eine Einrichtung an. Von den heute rund 800.000 Pflegeheimbewohnern ist jeder Dritte auf Sozialhilfe angewiesen. Kein Wunder: Im Bundesdurchschnitt liegt – nach Abzug der Leistung aus der Pflegekasse – der Eigenanteil für den Einzelnen bei 1.750 Euro im Monat. In Baden-Württemberg sind es über 2.000 Euro, im bevölkerungsreichsten Bundesland NRW sogar fast 2.300 Euro. Je nach Einrichtung kann der Eigenanteil natürlich auch deutlich darüber liegen. Aus eigener Tasche bezahlen, also von der Rente oder angespartem Vermögen? Für viele ist das keine kurzfristige und erst recht keine längerfristige Option.

Nicht nur eine Frage des Alters

Der Pflegefall ist aber keinesfalls nur ein Thema im hohen Alter. Jeder fünfte ist unter 65 Jahre alt. Für Menschen, die in jungen Jahren z.B. durch einen Unfall oder eine schwere Krankheit pflegebedürftig werden, ist der finanzielle Bedarf immens. Eine vorhandene private Pflegevorsorge wird dann zum finanziellen Rettungsanker. Doch wenn gerade eine Familie gegründet oder in das erste eigene Heim investiert wurde, sind die finanziellen Spielräume der Kunden oft eng und der Vorsorgegedanke wird zurückgedrängt.

Hierfür bietet die HALLESCHE eine perfekte Lösung. OLGAflex ist ein leistungsstarker und gleichzeitig besonders innovativer Pflegeschutz, der dank seines flexiblen Beitragsmodells exakt auf die finanzielle Situation des Kunden abgestimmt werden kann. Mit reduzierten Startbeiträgen wird die wichtige Pflegevorsorge auch

in Lebensphasen ermöglicht, in denen finanzielle Mittel nur begrenzt vorhanden sind – bei vollem Schutz von Anfang an. Selbst während der Vertragslaufzeit kann bei Bedarf bis zum 60. Lebensjahr der Beitrag flexibel auf ein Minimum reduziert werden.

Mehrwerte, die sich auszahlen

Die regelmäßige Dynamisierung des Pflegetagegelds – ohne Altersbegrenzung und auch im Pflegefall, eine weltweite Geltung, Extrazahlungen oder die Beitragsbefreiung ab Pflegegrad 4 sind weitere Vorzüge. Hinzu kommen umfangreiche Assistance-Leistungen, z.B. die Organisation von Pflegekräften und Haushaltshilfen innerhalb von 24 Stunden.

Die Möglichkeit der alternativen Begutachtung nach den ADL-Kriterien (Activities of Daily Living), die unabhängig von der Beurteilung und Einstufung nach den Kriterien in der sozialen Pflegeversicherung ist, rundet das umfassende Leistungsspektrum ab. So bietet die HALLESCHE lebenslang einen zuverlässigen Pflegeschutz auf höchstem Niveau.

HALLESCHE Krankenversicherung

Andreas Pohl (Accountmanager Kranken, Vertriebsdirektion West) www.hallesche.de/vermittler

ERSTE KLASSE FÜR DIE GESUNDHEIT IHRER KUNDEN

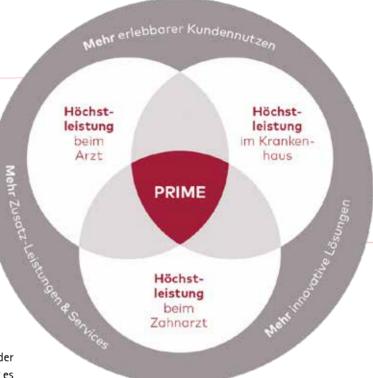
DAS PRIME PRINZIP

DER NEUE VOLLKOSTENTARIF VON DEUTSCHER RING KRANKENVERSICHERUNG – MEHR LEISTUNG LÄSST SICH KAUM IN EINE POLICE PACKEN.

[Mit Verschmelzung der beiden Krankenversicherer wurde die Marke Deutscher Ring Krankenversicherung (DRK) im Markt als Krankenversicherer mit speziellem und innovativem Produktangebot, insbesondere für das Hochleistungssegment, positioniert. Mit Einführung des Pflegemonatsgeldes care+ wurde ein erster Schritt hierzu getan. Nun folgt der Höchstleistungstarif Prime.

In Deutschland sind rund 8,5 Millionen Bürger privat krankenversichert. Rund die Hälfte davon sind Beamte. Während der größte Teil der Beamten sich für eine PKV entschieden hat, gibt es unter höher verdienenden Arbeitnehmern, sehr gut verdienenden Freiberuflern und Selbstständigen sowie vermögende Privatiers noch einen erheblichen Anteil an freiwilligen GKV-Mitgliedern. Umfragen unter Versicherten zeigen, dass die besseren Leistungen einer PKV der größte Anreiz für einen Wechsel sind. Die SIGNAL IDUNA Krankenversicherung ist eine der wenigen großen Gesellschaften, die Wachstum in der Vollversicherung erzielen. Sie glaubt fest daran, dass die Vollversicherung eine Erfolg versprechende Zukunft hat.

Im Rahmen der Zwei-Marken-Strategie soll deshalb die Attraktivität des Vollversicherungsangebots weiter gesteigert werden. Dabei richtet sich der Fokus auf die Arbeitnehmer und Selbstständigen, die sich bisher bewusst gegen einen Wechsel in die PKV entschieden haben. Denn obwohl der finanzielle Spielraum für eine hochwertige PKV bei freiwillig versicherten Kunden oftmals vorhanden wäre, hat das bisherige PKV-Angebot sie vielleicht noch nicht überzeugen können.



Prime fängt da erst richtig an, wo andere Tarife aufhören

Das soll sich mit Prime ändern: Vollkostentarife von Deutscher Ring Krankenversicherung stehen für ein hohes Leistungsniveau und verlässliche AVB-Regelungen. Und das schon seit vielen Jahren. Genau hier setzt Prime an – durch die Integration moderner Leistungselemente und Leistungen, die außerhalb des Kernbereichs einer PKV liegen, setzt Prime genau da an, wo viele andere PKV-Tarife am Markt aufhören.

Neben einem exzellenten Leistungsniveau – Prime sieht in allen Bereichen 100 Prozent Leistung vor, für Zahnersatz bis 90 Prozent – bietet der neue Premiumtarif viele EXKLUSIVE HIGHLIGHTS:

- ambulante Psychotherapie ohne Begrenzung der Sitzungszahl
- Soziotherapie

- Operationen zur Sehschärfenkorrektur ohne Betragsbegrenzung
- Sehhilfen bis 1.200 Euro innerhalb von 2 Kalenderjahren Aufteilung des Betrages auf mehrere Sehhilfen möglich
- 100 Prozent KFO auch für Erwachsene
- Zahnhöchstsätze nur für Zahnersatz und KFO; kein tarifliches Material- und Laborkostenverzeichnis
- Prävention/Fitnessstudiozuschuss
- Beitragsbefreiung ab Pflegegrad 4
- stationäre Kurzzeitpflege
- häusliche Krankenpflege, auch Grundpflege
- Option auf Pflegezusatzversicherung
- Pränataldiagnostik
- Sozialpädiatrie und Frühförderung
- Beitragsbefreiung bei Elterngeldbezug
- Reha inklusive AHB (ambulant und stationär)
- ambulante und stationäre Kuren
- Heilmittelerstattung 100 Prozent, offener Heilmittelkatalog, kein tarifliches Preis-Leistungs-Verzeichnis

- Heilpraktiker: alle Maßnahmen gemäß GebüH, keine Betragsbegrenzung
- umfangreiche Erstattung für Naturheilverfahren (inklusive Hufelandverzeichnis)
- immer Weltgeltung, auch bei Wohnsitzverlegung (Zuschlag möglich)
- Privatkliniken bis 200 Prozent der vergleichbaren Kosten eines "allgemeinen Krankenhauses"

Sind Sie neugierig geworden? Dann besuchen Sie uns online auf www.prime-prinzip.de.]

KONTAKT

SIGNAL IDUNA

Vertriebsservice

Telefon: 0231 13539069 Fax: 0231 135139069

west.kranken@signal-iduna.de

www.signal-iduna.de

PRIME KRANKENVOLLVERSICHERUNG

FÜR IHRE GESUNDHEIT.

Für anspruchsvolle Kunden, die größten Wert auf Individualität und Performance legen, haben wir einen innovativen Hochleistungstarif entwickelt. Etwas, das es so am Markt noch nicht gab. Schalten Sie um auf Premium: mit unserem exklusiven Tarif **Prime**.

Maximale
Performance
und
maximale
Erstattungen

Weltweiter Premium-Schutz, 365 Tage

im Jahr

Innovative
Zusatzleistungen
und
Services

rime. ative tzngen d ces

Mehr über **Prime** auf **www.Prime-Prinzip.de**





Allianz betriebliche Krankenversicherung mit neuem Angebot: bKV ab jetzt noch einfacher

Voller Überblick: altersunabhängige Einheitsbeiträge Volle Freiheit: alle Bausteine frei wähl- und kombinierbar Voller Komfort: mehr Leistungen und Services

Die Allianz Private Krankenversicherung hat ihr Angebot der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) radikal vereinfacht. Jeden der insgesamt elf Tarifbausteine gibt es nun zum Einheitsbeitrag – unabhängig vom Alter der Versicherten.

[Arbeitgeber und Vermittler erhalten so einfach und schnell einen Überblick über die Kosten der Versicherung. Zudem haben Arbeitgeber und Vermittler volle Freiheit, wenn es darum geht, eine bKV zusammen zu stellen, die genau zum Unternehmen passt: Jeder Baustein ist ab sofort einzeln abschließbar oder kann mit jedem anderen kombiniert werden. Vom besonderen Extra bis zum Komplettpaket ist alles möglich. Einzige Voraussetzung: Der Betrieb versichert mindestens zehn Mitarbeiter. Außerdem bietet die Allianz auf Wunsch auch eine Beitragsbefreiung in entgeltfreien Zeiten an.

"Unsere bKV soll rundum unkompliziert sein", sagt Dr. Jan Esser, Vorstand der Allianz Privaten Krankenversicherung.

"Ob beim Abschluss, in der Verwaltung oder wenn ein Arbeitnehmer eine Leistung in Anspruch nimmt. Deshalb haben wir Firmenkunden und Versicherte – also Arbeitgeber und deren Mitarbeiter – sowie Vermittler gefragt, wo wir noch besser werden können. Die Anregungen sind direkt in unsere Produktentwicklung eingeflossen. Das Ergebnis ist die bKV der nächsten Generation. Mit ihr setzen wir im Markt Standards."

So unterstützt die Allianz Kunden und Vermittler etwa bei der steuerlichen Behandlung der bKV mit einem besonderen Service: Persönliche Ansprechpartner beantworten garantiert sämtliche steuer- und arbeitsrechtlichen Fragen zur bKV. Bei Bedarf arbeiten sie mit externen Spezialisten zusammen – selbstverständlich ohne Mehrkosten. Weitere analoge und digitale Services, wie eine eigene bKV-Microsite für Arbeitgeber, individualisierte Erklärfilme oder die Möglichkeit für Versicherte, Rechnungen via App einzureichen, runden das Angebot ab.

"Mit einer vom Arbeitgeber finanzierten Krankenversicherung haben Unternehmen beim Wettbewerb um die besten Talente einen echten Trumpf in der Hand", beschreibt Jan Esser die Vorteile der bKV. "Denn sie gehört für Mitarbeiter zu den drei beliebtesten Personalzusatzleistungen – und ist gleichzeitig von diesen die mit Abstand günstigste. Indem Firmen sich für die Gesundheit ihrer Mitarbeiter einsetzen, drücken sie eine besondere Wertschätzung aus, die tatsächlich ankommt: Die Fluktuation ist in Unternehmen mit bKV spürbar geringer und Mitarbeiter sind zufriedener mit ihrem Arbeitgeber."

Für Details und Beratung wenden Sie sich bitte an den Allianz Maklerbetreuer.]



Die betriebliche Krankenversicherung der nächsten Generation.

Nicht alles neu. Aber vieles besser.

- Zahnersatztarife Plus und Best ohne Zahnstaffel
- Freie Kombination der Bausteine ab 10 Mitarbeitern
- Einheitsbeiträge für alle Tarife
- Ruhen in entgeltfreien Zeiten

Informieren Sie sich jetzt bei Ihrem Allianz Betreuer:

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



Eine Vertriebschance zur ganzheitlichen Absicherung – bereits ab 5 Mitarbeitern möglich

Gothaer Voll-Service-Lösung zu bGM und bKV!

Gesunde Mitarbeiter

Gesunde Bilanz

Gute Mitarbeiter finden...und sie dann auch binden – eine zunehmende Herausforderung für den Mittelstand und somit auch für Firmen, Kanzleien und Praxen in Ihrer Mandantschaft!

[Arbeitgeber sind mehr denn je bereit, hier zu investieren - vorausgesetzt, die Lösungen sind transparent, vorteilhaft für die Belegschaft und verursachen keinen hohen Verwaltungsaufwand. Betriebliches Gesundheitsmanagement (bGM) in Kombination mit der Betrieblichen Krankenversicherung (bKV) aus einer Hand erfüllen diese Voraussetzungen. Im Ergebnis können Fehlzeiten reduziert, die Gesundheit der Mitarbeiter präventiv gefördert und im Krankheitsfall die erstklassige Versorgung zur baldigen Genesung sichergestellt werden. Die Attraktivität des Unternehmens für die eigene Belegschaft und potenzielle neue Mitarbeiter wird dadurch signifikant erhöht und trifft nach neuesten Studien die Erwartungshaltung der Arbeitnehmer an moderne Arbeitgeber.

Mit dem "Gothaer Firmenservice Gesundheit" unterstützt die Gothaer Krankenversicherung in Kombination mit ihrem hauseigenen Dienstleister, der MediExpert GmbH, genau das, was Arbeitgeber nachfragen. Unisex- und Uniage-Beiträge in der verwaltungsarmen, arbeitgeberfinanzierten Zusatzversicherung bieten erstaunlich günstigen Versicherungsschutz im direkten Vergleich zum privaten Einzeltarif. Mit dem Modul "Betriebliches Gesundheitsmanagement" wird der Bedarf der Unternehmen punktgenau getroffen. Auf großes Interesse treffen die Bereiche "Ernährungsberatung", "aktive Bewegungspause", "Präventionskurse" und die "Ergonomieberatung". Der mögliche Verzicht auf eine Gesundheitsprüfung verschlankt die Prozesse, zum Vorteil des Arbeitgebers, des Mitarbeiters und natürlich auch aus Ihrer Sicht!

Informieren Sie sich hier: www.gesunde-firma.de und nehmen Sie gerne das persönliche Angebot Ihres zuständigen Key Account Managers, Thomas Ramscheid, an, Sie hier gezielt und individuell zu unterstützen.

Die Vorteile der bKV für Arbeitnehmer

Günstige Beiträge durch Gruppenkonditionen

Komplette oder teilweise Übernahme der Beiträge durch den Arbeitgeber

Keine bzw. eingeschränkte Gesundheitsprüfung und Wartezeiten

Weitere Vorteile:

Familienmitglieder können unkompliziert mitversichert werden

 Keine Verpflichtungen des Arbeitsgebers bei Ausscheiden des Arbeitnehmers

Vorteile der bKV für Arbeitgeber:

- Gesundheitsbewusstsein f\u00f6rdern
- Erkrankungen vorbeugen
- Genesung unterstützen
- Identifikation des Arbeitnehmers mit dem Unternehmen
- Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit

Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Thomas Ramscheid (Key Account Manager)

Gothaer Allee 1 | 50969 Köln Telefon: 0221 30833884 Mobil: 0177 2467564

thomas_ramscheid@gothaer.de

www.makler.gothaer.de

[partner:] 3 | 2018





Empfehlungen zum besten Kranken- und Pflichtpflegeschutz

In Deutschland gibt es laut statistischem Bundesamt so viele Studenten wie noch nie. Im laufenden Wintersemester sind 2,85 Millionen Studierende an deutschen Hochschulen eingeschrieben, davon zwei Drittel an Universitäten. Direkt nach dem Abitur ist es heute nicht unüblich, zunächst einmal einen langen Urlaub zu machen. Zur Selbstfindung und Orientierung, oft im Ausland, ob als Au-Pair, mit dazu organisiertem Praktikum oder per Auslandsstudium als Gasthörer einer Uni im europäischen oder außereuropäischen Umland. Neudeutsch: Work & Travel.

[Bisher gesetzlich versicherte Schülerinnen und Schüler sind bis zum 25. Lebensjahr bei ihren Eltern familienversichert in der Krankenversicherung und der Pflegepflichtversicherung. Sofern die Eltern der Kindergeldkasse und der Krankenkasse regelmäßig nachweisen, dass ihr Kind noch in der Schul- oder Berufsausbildung ist und für dieses Kind Kindergeld beziehen. Hierzu ist zu beachten, dass das Kind selbst (durch Jobs oder Zinsen z.B.) kein Einkommen oberhalb von 7.428 Euro im Jahr hat (Wert 2018). Im Anschluss daran benötigen sie eine eigene Krankenversicherung.

Bisher über ihre Eltern beihilfeberechtigte Schülerinnen und Schüler haben den Beihilfeanspruch über die Eltern ebenfalls innerhalb der ersten Ausbildung bis zum 25. Lebensjahr. Und auch

dieser ist an den nachzuweisenden Anspruch auf Kindergeld gekoppelt. Fällt das Kindergeld weg, dann fällt auch der Beihilfeanspruch weg. Im Anschluss daran benötigen sie eine eigene Krankenversicherung.

Für bisher als Schülerinnen und Schüler privat versicherte Kinder gilt die Altersgrenze nicht in der Krankenversicherung. Allerdings ist die an die private Krankenversicherung gekoppelte beitragsfrei laufende Pflicht-Pflegeversicherung für Kinder bis zum 25. Lebensjahr nur bis zu diesem Zeitpunkt innerhalb der ersten Ausbildung beitragsfrei, solange regelmäßig Immatrikulationsnachweise an den Versicherer eingereicht werden und Kindergeldanspruch besteht. Da nahezu alle privaten Krankenversicherer besondere



Ausbildungstarife anbieten, ist es sinnvoll, ab einem Alter von 16 bis 18 bei der bestehenden privaten Krankenversicherung dieses Angebot zu prüfen und gegebenenfalls einen Tarifwechsel in Ausbildungstarife vorzunehmen. Die Versicherer sind nicht verpflichtet, diese Tarife automatisch anzubieten, daher ist Eigeninitiative wichtig In Kombination mit einer detaillierten Beratung durch den betreuenden [pma:]-Partner, denn nicht jeder Tarifwechsel macht Sinn und "billig" ist nicht immer die beste Option.

Ein Auslandsaufenthalt als Schüler oder nach dem Abitur sollte immer gut abgesichert sein. Nicht nur während des Aufenthaltes selbst, sondern auch die lückenlose Rückkehr-Möglichkeit in die bisherige Krankenversicherung muss unbedingt vor dem Auslandsaufenthalt vernünftig geregelt werden. Damit nach Rückkehr nicht die Wege in den bisherigen Kranken- und Pflegeversicherungsschutz versperrt sind – dies ist besonders wichtig, falls jemand krank nach Hause zurückkehrt.

Zunächst ist für jeden Auslandsaufenthalt eine optimal passende Auslandsreisekrankenversicherung wichtig, die die Einreisebestimmungen des Reiselandes erfüllt und die gesamte Dauer des sene Spezialisten zur Seite, damit alle Kundinnen und Kunden das optimale Produkt erhalten. Und damit der Auslandsaufenthalt ein Erfolg wird und sorglos genossen werden kann. Sogar das am Flughafen zur Einreise vorzuzeigende "Versicherungschinesisch" erhalten Sie in jeder Landessprache bei [pma:] oder Übersetzer-Service im Versicherungsfall.

Vorsicht Falle:

Der obligatorische zweite Schritt sollte immer sein, den in Deutschland bestehenden Krankenversicherungsschutz nicht zu beenden, sondern eine sinnvolle Rückkehrmöglichkeit vertraglich festzulegen. Auch hier helfen wir [pma]-Partnern mit bester Unterstützung und speziellem Knowhow. Denn: Wer aus dem Ausland unglücklicherweise krank zurückkehrt, nach einer schwierigen Krankheit oder einem Unfall, würde ansonsten nicht lückenlos in seinen bisherigen Vertrag wieder aufgenommen, wenn er nicht vor der Reise diese Wiederaufnahme vertraglich festgelegt hat – z.B. in Form einer Anwartschaftsversicherung. Die hohen Kosten sind dann allein zu tragen. Bei schwerer Krankheit oder Unfallfolgen bleibt dann oft nur der gesetzliche Basistarif, weil die Versicherer



Aufenthaltes optimal absichert. Die gesetzliche Krankenkasse zahlt nämlich nicht die im Ausland entstehenden Kosten und auch ein privat versicherter Vertrag passt meistens nicht zu den im Reiseland geltenden Krankenversicherungsstatuten oder Einreisebestimmungen. Da in jedem Land der Welt die Gesundheitsorganisation anders geregelt ist als in Deutschland, ist die Auswahl und der Abschluss nicht irgendeiner sondern einer optimal auf die Ziele passenden Auslandreisekrankenversicherung schon einmal das Wichtigste. Für [pma:]-Partner stehen hier ausgewie-

einen Neuvertrag ablehnen dürfen, wenn die Lückenlosigkeit nicht vor der Auslandsreise vertraglich festgelegt wurde.]

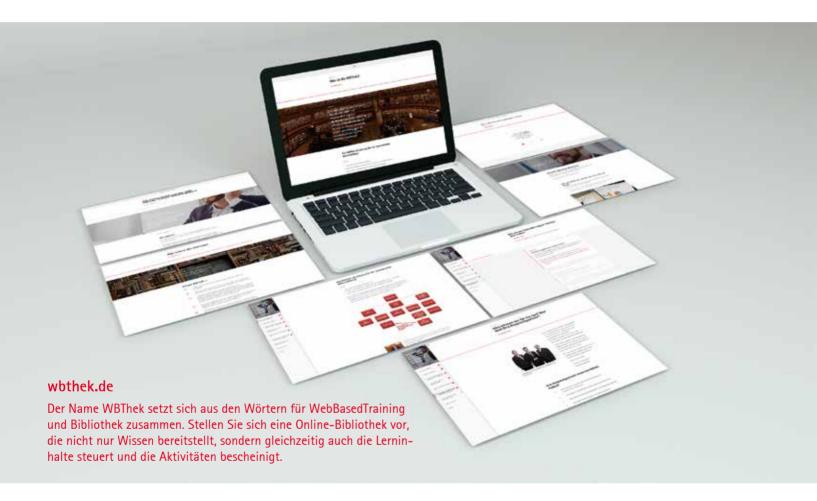




3 | 2018 [partner:]

Permanente Weiterbildung – es geht auch ganz einfach

Permanente Weiterbildung ist in einer Beratungsbranche schon immer unerlässlich. Ab diesem Jahr wird sie sogar zur gesetzlichen Pflicht. Die Digitalisierung des Lernens ermöglicht dabei ideale Lösungen für diese neuen Herausforderungen. Die beste Lösung lautet: Nutzen Sie die WBThek. Worum es sich dabei handelt, erfahren Sie in diesem Artikel.



[Die permanente Weiterbildungspflicht gilt ab diesem Jahr für jeden, der an der Versicherungsvermittlung mitwirkt – also ab sofort auch für alle Innendienstkräfte in der Vertragsverwaltung und Schadenbearbeitung. Aber nicht nur der Versicherungsbereich ist betroffen. Auch in der Anlageberatung gilt für Banken und Institute seit dem 01.01.2018 gleichermaßen eine Weiterbildungspflicht. Die Übertragung dieser Pflicht auf Finanzanlagenberater nach §34f GewO muss gemäß MiFID II kommen. Lediglich die nationale gesetzliche Umsetzung in der FinVermV steht noch aus. Außerdem müssen Immobilienmakler oder Wohnungseigentumsverwalter bereits eine Weiterbildungspflicht erfüllen. Offen

ist somit nur noch die Weiterbildungspflicht der Immobiliardarlehensvermittler.

Wer blickt da noch durch? Zumal in allen Fällen die Rahmenbedingungen durch den Gesetzgeber unterschiedlich geregelt wurden. Früher hätte man in einer solchen Situation erst einmal einen ganzen Planungstag aufbringen müssen, um zu prüfen, welche Schulungen an welcher Stelle für welchen Mitarbeiter angerechnet und besucht werden können. Urlaubszeiten, Kundentermine, Seminartermine und Seminarabsagen, Qualifikationsbereiche – alles müsste sich in großen Listen wiederfinden und stets

Optionsversicherung



Sichern Sie sich noch heute Ihre persönlichen Wechseloptionen! uni-OPTI

Informieren Sie sich jetzt!

Erhalten Sie sich Ihren aktuellen Gesundheitszustand für eine spätere private Krankenvoll- oder Zusatzversicherung.

Option auf Krankenvollversicherung.
 Sichern Sie sich Ihren aktuellen Gesundheitszustand für einen Wechsel ohne Gesundheitsprüfung und Wartezeiten.

 Option auf Zusatzversicherungen.
 Sollte ein Wechsel in die private Krankenversicherung nicht möglich sein, können Sie weitere Zusatzversicherungen abschließen.

Kombinierbar mit allen Zusatztarifen.

Egal für welche Zusatztarife Sie sich entscheiden. Stellen Sie sich individuell das Paket zusammen, das am besten zu Ihnen passt!

Beispiel für Top-Schutz im Krankenhaus mit Einbettzimmer und privatärztlichen Leistungen sowie Auslandsreise-Krankenversicherung:

* Beispiel für eine 20-jährige Person, geb. 01.07.1998 uni-SZ-E Einsteigertarif bis zum 40. Geburtstag







Torsten Tirkschleit

Bezirksdirektor Partnervertrieb

aktualisiert werden. Kennen Sie auch diese riesen Excel-Tabellen, die kaum noch jemand versteht? Heute geht das zum Glück viel einfacher.

Dank der Digitalisierung braucht man sich viele Schulungsinhalte nicht mehr in Seminaren von Dozenten erklären zu lassen. Moderne Medien ermöglichen, dass man sich die Themen – gut aufbereitet – selbstständig über Lernprogramme aneignet. Wann man will und wo man will. In den Programmen wird kurz und auf den Punkt gebracht jedes Thema dargestellt. Zwischendurch ergänzen kleine Aufgaben die Fachinhalte, und helfen gleichzeitig, die Konzentration aufrecht zu erhalten. Für die Erfüllung der Weiterbildungspflicht genügt jedoch nicht ein einzelnes Lernprogramm (auch WBT – also Web Based Training genannt), man benötigt eine umfangreiche Palette, um alle gesetzlichen Vorgaben zu erfüllen.

Aus diesem Grund bietet der Bildungspartner der pma – GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG – eine WBThek an. Das ist eine Online–Bibliothek, die aus einer Vielzahl von WBTs besteht: Sie absolvieren einfach aus der Sammlung die für Sie interessanten Themen und im Hintergrund laufen die Zeiten des WBTs auf Ihr persönliches Zeit–Konto. Dieses Konto können Sie natürlich stets einsehen und somit überprüfen, wie dicht Sie schon an ihren Zielwerten sind.

Sämtliche WBTs können Sie immer und überall nutzen: auf dem Tablet, mit Ihrem Smart-Phone oder am PC im Büro und von zu Hause. Wobei die einzelnen WBTs in der Regel ca. 10 Minuten umfassen. Man kann also durchaus auch kleine Zeitfenster, wie das Warten auf den nächsten Kundentermin, für eine kleine Lerneinheit nutzen. Und gleichzeitig ist diese Lösung finanziell so viel günstiger. Warum? Neben den geringeren Schulungsentgelten im Vergleich zu Präsenzveranstaltungen, entfallen hier Reisekosten, Reisezeiten und auch die Randzeiten der Veranstaltungen. Im selben Atemzug wird wertvolle Zeit für den Vertrieb gewonnen. Das ist im Portemonnaie dann deutlich zu spüren.

WAS KOSTET DIE WEITERBILDUNG IN PRÄSENZFORM?

Schulungstag von 9 – 17 Uhr mit fünf IDD-anrechenbaren Zeitstunden. Für 15 Stunden verdreifacht sich der Aufwand. Stundensatz: 30 Euro.



Hiervon unabhängig stellt sich zudem die Frage, wie die Erfüllung der Weiterbildungspflicht überprüft werden kann. Zunächst einmal müssen Unterlagen über die permanente Weiterbildung zwingend gesammelt werden, denn die Aufsicht hat das Recht, iederzeit eine Erklärung des Gewerbetreibenden abzufordern und ggf. auch die Nachweise zu prüfen. Erfahrungsgemäß geht dann das Suchen los, sobald die Nachfrage nach der Weiterbildungserfüllung kommt. In Bezug auf die WBThek ist der Nachweis durch das System gesichert und langfristig abrufbar. Allerdings wird in der Praxis oft das eLearning mit anderen Lernformen kombiniert. Für die anderen Lernformen hilft ein gutes Ablagesystem - oder in Bezug auf die Versicherungen auch die Initiative gut beraten. Denn Aufgabe der Initiative ist es ja, Lernzeiten zu sammeln und konsolidiert auszuweisen. Auch die Punkte der WBThek können grundsätzlich an "gut beraten" übertragen werden. Zwei Nachteile gibt es in dem Zusammenhang. Zum einen berechnet "gut beraten" eine Gebühr je gemeldeten Punkt, die natürlich weiterberechnet werden muss. Und zum anderen sammelt "gut beraten" derzeit nur Versicherungszeiten; der Anlage- und Immobilienbereich bleibt aktuell außen vor.

EMPFOHLENE VERTEILUNG DER WEITERBILDUNG AUF DIE LERNFORMEN

| Lernform | Geschäfts- leiter | Vertriebs- mitarbeiter | Bürokräfte in Voll– & Teilzeit |
|---|----------------------|---------------------------|--------------------------------------|
| Präsenzveranstaltun- gen (z.B. Softskills, Erfahrungsaustausch) | 50% | 40 % | 0% |
| Webinare mit Produktbezug der Gesellschaften | 25% | 30% | 30% |
| WBThek | 25% | 30% | 70% |

Letztlich geht es aber bei allen Formen der Bildung immer um das Ziel, Qualifikationen aufrechtzuerhalten oder zu erweitern. Wie ist also der ideale Weg, wenn man nicht nur Formalien erfüllen möchte, sondern wirklich guten Gewissens zu den guten Vermittlern zählen will? Hier kommt es natürlich auf das Bildungsziel (Fachwissen vs. Fähigkeiten), aber auch auf die eigene Tätigkeit an. Ein Maklerbetrieb sollte sich auf Basis dieser Überlegungen Zielwerte für sein Team überlegen.

GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG

Dr. Wolfgang Kuckertz (Vorstand)



Janitos Privathaftpflichtversicherung.

So individuell wie Sie. So leistungsstark wie nie.

PHV NEUTARIF 2018.

Unser leistungsstärkster PHV-Tarif aller Zeiten. Mit dem gewohnten, flexiblen Versicherungsschutz und einzigartigen Zusatzpaketen.

AUSGEWÄHLTE HIGHLIGHTS.

- Bis 50 Mio. Euro Versicherungssumme
- 25% Familienrabatt
- Personenschäden durch nicht deliktfähige Kinder bis zur Versicherungssumme
- Drohnen bis max. 5 kg Fluggewicht



JETZT INFORMIEREN.

Mehr Informationen zur neuen Janitos Privathaftpflichtversicherung unter www.janitos.de

JANITOS VERTRIEBSSERVICE.

Telefon: 0 6221. 709 1370 | Fax: 0 6221. 709 1562 | Mail: vertriebsservice@janitos.de



Von wegen Eintagsfliegen Männer tragen wieder Querbinder

Ein Interview mit dem jungen Modelabel Feierabend aus Münster.



James Bond trägt sie, Karl Lagerfeld und Götz Alsmann auch.

Lars und Christian haben beide BWL studiert und sind inzwischen unter die Wirtschaftsingenieure gegangen. Amelie hat auf der Schule für Modemacher in Münster eine Maßschneiderlehre gemacht und studiert dort nun Produktmanagement für Modedesign und Bekleidung.

[~ Die Fliege als Herrenaccessoire galt eher als antiquiert. Wie kommen drei junge Menschen auf die Idee, diesen Querbinder wieder aufleben zu lassen? ~

Das werden wir sehr häufig gefragt. Bedauerlicherweise können wir nicht mit einer lässigen Gründerstory aufwarten, das Ganze ist einfach irgendwie entstanden. Wir drei haben uns vor vier bis sechs Jahren beim Studium in Münster kennengelernt und auch außerhalb des Hörsaals viele Stunden miteinander verbracht. Uns verbindet die Lust am Besonderen und wir mögen es, manchmal auf stilvolle Art und Weise aus der Reihe zu tanzen.

Dieser Twist, ein vielleicht antiquiertes Herrenaccessoire – frei nach dem Motto "old fashion without being old fashioned"- in die heutige Zeit zu übersetzen, hat uns einfach gereizt und begeistert uns bis heute. Außerdem ist sehr lehrreich, eben im Studium Gelerntes nach Feierabend anwenden zu können. So entstand aus einer fixen Idee Anfang 2016 das Label Feierabend.

~ Haben Sie besondere Erfahrungen gemacht bei der Gründung, Planung, Umsetzung? ~

Überraschend war, wie schnell und unkompliziert man eigentlich ein eigenes Unternehmen gegründet hat, auch wenn die eigentliche Arbeit dann erst anfängt. Wir haben als Team gute Erfahrungen damit gemacht, uns nicht Ewigkeiten mit Planung und Recherche aufzuhalten, sondern einfach erstmal mit Elan und Aktionismus zu starten, um anschließend zu schauen was davon übrigbleibt. Zwar gehen wir mittlerweile etwas überlegter vor, haben uns diese grundsätzliche Kurzentschlossenheit aber erhalten. Der Grundsatz "im Zweifel lieber machen als nicht machen" hat sich bei uns sehr gut bewährt.

~ Worauf legen Sie besonders wert? ~ Qualität. Langlebigkeit. Individualität.





"Dieser Twist, ein vielleicht antiquiertes Herrenaccessoire – frei nach dem Motto "old fashion without being old fashioned"- in die heutige Zeit zu übersetzen, hat uns einfach gereizt."

~ Dann fangen wir mal mit Qualität an. Wo werden Ihre Fliegen produziert? ~

Hier im schönen Münsterland! Wir arbeiten, seit Amelie die Schleifen nicht mehr selbst fertigen kann, mit einer Manufaktur aus dem münsteraner Umland zusammen. Für uns ist das einerseits eine Frage des Gewissens und hat andererseits auch ganz praktische Vorteile. Diese haben insbesondere mit der ausgezeichneten handwerklichen Verarbeitung und der gebotenen Flexibilität zu tun. Bei uns geht spaßeshalber manchmal der Spruch um "wir bekommen unsere Produkte zu Fuß schneller abgeholt als manch andere mit dem Privatjet".

~ Welche Materialien werden für Ihre Fliegen verwendet? ~ Klassischerweise sind Fliegen meist aus Seide, heutzutage leider auch häufig aus anderen glänzenden, synthetischen Geweben. ▶

Wir haben uns für unsere bunten Schleifen bewusst gegen diese beiden Möglichkeiten entschieden. Wir verwenden feinste Baumwolle, bunt bedruckt und ohne aufdringlichen Glanz. Nur dadurch können wir die versprochene Langlebigkeit unserer Produkte garantieren. Unsere Schleifen lassen sich unendlich oft binden und nehmen davon keinen Schaden – ein Leben lang. Neben den bunten Baumwollschleifen, die sich übrigens immer von zwei Seiten tragen lassen, nehmen wir demnächst auch ein noch festlicheres Modell für besondere Abendanlässe ins Programm- man darf gespannt sein.

~ Sie sagen, dass Ihnen Individualität wichtig ist. Wer designt die Fliegen? ~

Wie auch alle anderen Schritte in unserem Betriebsablauf, ist das Design nicht die Entscheidung einer einzelnen Person. Wir arbeiten alle drei daran und beraten uns gegenseitig. Allerdings sind Amelie und Lars hierbei federführend. Bisher bestand der Designprozess in erster Linie aus Recherche und dem Auswählen

und Anlässe, in denen sich die Krawatte zurecht nicht ersetzen lässt. Das gilt in anderen Bereichen aber für die Fliege zum Glück genauso, man denke nur Mal beispielsweise an den guten alten Smoking oder Frack.

Wir beobachten aber ganz deutlich, dass insbesondere junge Männer bei festlichen Anlässen, wie Hochzeiten, entweder auf einen Binder verzichten oder aber zur Fliege bzw. Schleife greifen. Die klassische Krawatte spielt eigentlich nur noch im beruflichen Kontext eine Rolle.

~ Warum ist die Fliege wieder im Trend? ~

Die Antwort ist leicht: Es sieht einfach gut aus. Ein etwas komplexerer Erklärungsversuch ist, dass Junge Leute den Stil im klassischen Sinne wieder für sich entdecken. Unter anderem deshalb wird bei bestimmten Anlässen wieder mehr Wert darauf gelegt, dem Gegenüber durch das eigene Auftreten seine Wertschätzung auszudrücken. Verstärkt durch den klaren Trend zum möglichst



und Kombinieren von verschiedenen bereits bestehenden Mustern und Stoffen. Inzwischen haben wir die Möglichkeit auch die Muster selbst zu entwerfen. An diesen arbeiten wir gerade auf Hochtouren und freuen uns, im September unsere neue Kollektion präsentieren zu dürfen!

Besonders stolz sind wir, dass wir dadurch in Zukunft für bestimmte Anlässe und Kunden auch nach individuellen Wünschen exklusive Schleifen designen können. Dies wird sowohl für den Handel, Restaurants und Hotels aber auch für andere Geschäftspartner und Unternehmen ein neues Angebot sein, die eigenen Corporate Identity in ganz neuer Form zu kommunizieren.

~ Macht die Fliege der Krawatte Konkurrenz? ~

Das ist eine schwierige Frage. Auf der einen Seite bietet die Fliege eine gehobene Alternative zur Krawatte und wird so auch immer stärker angenommen. Auf der anderen Seite gibt es Bereiche "Wir arbeiten mit einer Manufaktur aus dem münsteraner Umfeld zusammen. Bei uns geht spaßeshalber manchmal der Spruch um "wir bekommen unsere Produkte zu Fuß schneller abgeholt als manch andere mit dem Privatjet"."

individuellen Erscheinungsbild, führt dies dazu, dass die Krawatte oft als "zu langweilig" daherkommt. Auch bei älteren Kunden wird die Krawatte oftmals mit dem beruflichen Alltag in Verbindung gebracht. Alles zusammengenommen scheint die Fliege für viele die passende Alternative zu sein.



~ Bei jungen Erwachsenen steht die Fliege hoch im Kurs. Ist dies eine Frage von Stil oder wollen sich junge Männer modisch von ihren Vätern in diesem Punkt abgrenzen? ~

Wir leben, rein modegeschichtlich, in einer Zeit, in der es kaum mehr altersspezifische Mode gibt. Es ist gesellschaftlich nicht mehr vorgeschrieben, was Mann (zumindest in seiner Freizeit) zu tragen hat. Die Zeiten, in denen man das Haus nicht ohne Hut und Anzug verlassen hat, sind schon seit den 68ern vorbei. Seitdem hat sich die Mode mehr und mehr zu einer Möglichkeit entwickelt, der eigenen Persönlichkeit Ausdruck zu verleihen. Genau das sollen auch unsere Schleifen sein – ein Stilmittel.

~ Lässt sich die Fliege zu jedem Anlass tragen? ~

Prinzipiell lässt sich die Fliege zu jedem Anlass tragen, an dem man sonst auch mit Krawatte auftauchen würde. Allerdings eben auch zu sämtlichen Anlässen zu denen man eine Krawatte eigentlich etwas zu förmlich oder steif findet. Bei der festlichen Abendgarderobe, also zu Smoking und Frack, ist die Schleife ja sogar fester Bestandteil. Aber auch einfach zu Hemd und Hosenträgern oder ähnlichen individuellen lockeren Kombinationen ohne Sakko wird immer häufiger Fliege getragen.

~ Beim Binden gibt es Unterschiede: Die meisten Fliegen sind vorgebunden und können mithilfe eines Hakenverschlusses ganz einfach am Hemd befestigt werden. Demgegenüber steht Ihre selbst gebundene Schleife. Ist das richtige Binden nicht eine Kunst für sich? ~

Wenn man ehrlich ist, dann bindet fast jeder Mensch täglich einen Schleifenknoten – am Schuh. Der Knoten der Schleife unterscheidet sich kaum, außer dass die "Schnürsenkel" etwas anders aussehen und der Schauplatz direkt am Hals ist. Der Gedanke, Schleife binden sei schwierig, rührt unseres Erachtens daher, dass das Schleifetragen nicht mehr selbstverständlich ist. Die Krawatte hat ihre alltägliche Position beibehalten, daher sind die Menschen mit dem Binden eher vertraut. Wir sind uns sicher, dass die vorgebundene Fliege schon bald, ähnlich wie heute Krawatten mit Gummizug oder Klettverschluss, der Vergangenheit angehört.

~ Für wen sind die Querbinder von Feierabend? ~

Wir sind selbst immer wieder überrascht, wie vielfältig die Zielgruppe ist. Das Image des "Fliege tragenden verrückten Professors" ist auf jeden Fall veraltet. Wir haben schon häufig versucht, unsere Zielgruppe genau einzugrenzen. Dies ist über das Alter nicht möglich. Unsere Kundschaft erstreckt sich über alle Altersklassen: Von Jugendlichen zum Abiball über Studenten und Berufseinsteiger bis hin zu altgedienten Krawattenträgern. Wahrscheinlich lässt sich die Zielgruppe besser über ihren Lebensstil beschreiben. Dieser ist individuell, lebensbejahend und genießerisch.

~ Wo kann man Ihre Fliegen kaufen? ~

Natürlich in unserem Online-Shop www.feierabend.ms! Dort findet man auch eine Liste mit den Einzelhändlern, die uns bisher ins Sortiment aufgenommen haben. Außerdem sind wir auf verschiedenen Messen und Events vor Ort. Auch das lässt sich auf unserer Website und den Sozialen Medien verfolgen.

~ Gibt es in Ihrer jungen Firmengeschichte etwas, worauf Sie besonders stolz sind? ~

Wir freuen uns immer wieder, wenn unsere Schleifen auf positive Resonanz stoßen. Besonders stolz waren wir über die von Professor Götz Alsmann, aber natürlich auch über das Vertrauen, dass unsere verschiedenen Einzelhändler in unsere Produkte gesetzt haben. Ein tolles Event war für uns die große Release Party des neuen Bentley Continental GT anlässlich der IAA im Frankfurter Hof, wo das Servicepersonal unsere Feierabend-Schleifen trug.

Das Interview mit Lars Heinrich führte Katarina Orlovic für [partner:].

Feierabend GbR

info@feierabend.ms www.feierabend.ms



Eine Sorge weniger beim Start ins Familienleben

Heidelberg – Die Janitos Versicherung AG hat ihre Privathaftpflichtversicherung weiterentwickelt und mit spürbaren Tarifverbesserungen ausgestattet. Das macht sich nicht nur in der neuen Versicherungshöchstsumme von 50 Mio. Euro bemerkbar sondern auch in den versicherten Risiken. Für Familien gibt es ab sofort noch ein besonderes Highlight: den Familienrabatt.

[Vom Kinderzimmer über das familienfreundliche Automobil bis hin zum Kinderwagen: Wenn Nachwuchs ansteht, steigen auch die finanziellen Belastungen von frisch gebackenen Familien. Mit der neuen Privathaftpflichtversicherung ab Juli 2018 bietet die Janitos Versicherung AG deshalb einen speziellen Familienrabatt in Höhe von 25 Prozent an. Dieser tritt in Kraft bei Neuabschluss oder Umstellung aus dem Single-/Partner-Tarif und ist bis zum Ablauf des zweiten vollen Versicherungsjahres gültig.

Neuer PHV-Tarif mit bis zu 50 Mio. Euro Versicherungssumme

Der neue PHV-Tarif wurde umfassend weiterentwickelt und setzt leistungsseitig wie auch in der Prämie Maßstäbe. So sind beispielsweise Schäden durch nicht deliktfähige Kinder, Gefälligkeitsschäden sowie der Schlüsselverlust bereits in der Produktlinie Basic jeweils bis zu 25.000 Euro abgedeckt. Die pauschalen Versicherungssummen wurden erweitert, sodass neben 10 Mio. und 20 Mio. Euro nun auch eine Absicherung über 50 Mio. Euro möglich ist.

So individuell wie das eigene Leben.

Wenn ein neues Familienmitglied hinzukommt, stehen junge Familien vor neuen Herausforderungen. Sie müssen flexibel auf die neue Lebenssituation reagieren können. Gut, wenn Sie sich dabei nicht noch Gedanken um ihre Absicherung machen müssen. Das

flexible Konzept der Janitos Privathaftpflichtversicherung bietet für jeden das richtige Maß an Absicherung – drei verschiedene Produktlinien, drei Versicherungssummen sowie die individuelle Wahl der Selbstbeteiligung bietet ein Höchstmaß an Individualisierungs-möglichkeiten.

Optionale Zusatzpakete.

Wer immer auf dem aktuellsten Stand bleiben will, ist mit der Neutarif-Garantie bestens bedient. Sämtliche Leistungsverbesserungen – auch diejenigen von zukünftigen Tarifen – gelten automatisch für den abgeschlossenen Tarif. Mit den Zusatzpaketen Online-Schutz oder Multi-Garantie lässt sich der neue PHV-Tarif noch zusätzlich erweitern. "Wir haben den neuen Tarif grundlegend überarbeitet und spürbar verbessert – auch in der Berechnung der Prämie", erklärt Senior Product Manager Michael Böhler, "Die Kombination aus bewährten Konzepten und den neuen, erweiterten Leistungsbereichen macht unseren neuen PHV-Tarif besser als je zuvor," so Böhler.]

Janitos Versicherung AG

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



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

Interessiert?

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

www.thehomeofinvestment.de

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

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



Hackerschutz für KMU - HD1 Cyberversicherung

Automatisierung, Digitalisierung, Internet of Things – die weltweite Vernetzung gibt heute den Takt an. Diesem Takt muss sich jeder, vor allem jedes Unternehmen anschließen, das nicht ins Aus geraten will. Die Vernetzung in der Wirtschaft birgt aber auch Gefahren. Cyber-Angriffe sorgen immer wieder für Schlagzeilen.

[Der Digitalverband Bitkom spricht in einer 2017 veröffentlichten Studie davon, dass mehr als die Hälfte der Unternehmen in Deutschland – 53 Prozent – in den beiden Jahren zuvor Opfer von Wirtschaftsspionage, Sabotage oder Datendiebstahl geworden seien.

gehen. Der Cyberschutz von HDI ist damit mehr als nur Versicherung. Eine 24/7-Hotline und ein IT-Dienstleister, der sich durch besondere Expertise in Sachen Cybersicherheit auszeichnet, ist dabei ein Dreh und Angelpunkt. "Wir wollen durch unser Schutzkonzept erreichen, dass ein Schaden möglichst gar nicht

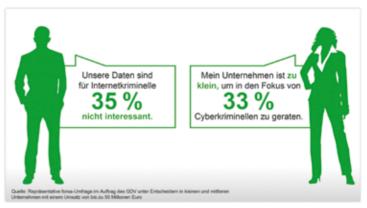
entsteht oder zumindest noch im Anfangsstadium eingedämmt werden kann", führt Warweg aus. Dazu müsse der Kunde aber sofort reagieren, sobald er einen Cyberangriff auf seine Daten auch nur vermute.

Um dem Kunden die Hemmschwelle zu senken und bereits im Verdachtsfall Kontakt mit dem Versicherer aufzunehmen, fällt bei HDI für die ersten 90 Minuten Beratung kein Selbstbehalt an. "In der Regel lässt sich innerhalb dieser Zeit klären, ob tatsächlich ein Angriff auf das IT-System unseres



Auch für den Mittelstand und kleine Unternehmen sind Cyberangriffe eine ernst zu nehmende Gefahr. Mit mehr als 16 Mio. Mitarbeitern erwirtschafteten die KMU 2014 gut 2,2 Billionen Euro. Außerdem ist gerade in spezialisierten Betrieben häufig enormes fachliches Know-how konzentriert. KMU sind damit lohnende Ziele für Cyber-Attacken HDI Vorstand Dr. Tobias Warweg führt aus: "Wo sich Großunternehmen eigene IT-Abteilungen und Experten für IT-Sicherheit leisten, sind kleinere in der Regel auf externe Dienstleister angewiesen. Aus Kosten- und Kapazitätsgründen ist eine lückenlose Überwachung der IT oft nicht gegeben." Das wissen auch Hacker! Existenziell wichtig ist deshalb die professionelle Hilfe im Schadenfall.





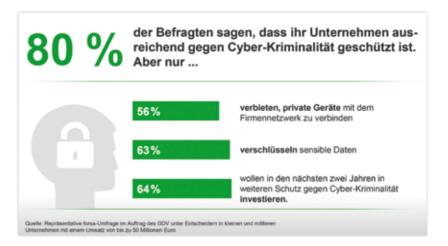
Kunden vorliegt", ergänzt Marion Mahlstedt, Leiterin Cyberversicherung von HDI. Und falls tatsächlich ein Angriff vorliegt, können erste Gegenmaßnahmen getroffen werden und zwar möglichst bevor Trojaner oder Virus größeren Schaden anrichten.

Trotz aller Vorsorge und auch bei schneller Reaktion sind jedoch Schäden nicht immer zu vermeiden. In den Fällen, in denen die professionelle Hilfe zu spät kommt springt dann die Versicherungskomponente der HDI Cyberversicherung ein. Das reicht von der Forensik und Schadenfeststellung über die Benachrichtigung Dritter bis hin zu Krisenkommunikation und Verteidigung in Datenschutzverfahren.

Bring your own Device – Trend und Risiko

Das eigene Smartphone, das private Tablet – viele Mitarbeiter legen sich privat anspruchsvolles IT-Equipment zu, das sie gerne auch für berufliche Zwecke nutzen. Wenn Firmen-E-Mails, Termine und Co. jedoch über private Devices verwaltet werden, bedeutet das für das Unternehmen jedoch einen weiteren Unsicherheitsfaktor. Denn die Schutzfaktoren der privaten Geräte sind häufig sehr unterschiedlich.





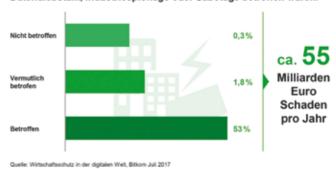
Die Gefahren durch Cybercrime sind offensichtlich. Dennoch: nur rund 30 Prozent aller Unternehmen in Deutschland hatten laut Datenportal Statista 2016 eine Cyberversicherung abgeschlossen. Tobias Warweg sieht deshalb erheblichen Nachholbedarf: "Angesichts der aktuellen und auch der zukünftigen Bedrohungen gehört Cybersicherheit zu den strategischen Aufgaben jedes Un-

ternehmens." Ein wirksames Schutzkonzept vom technischen Schutz über organisatorische Maßnahmen bis hin zum passenden Versicherungsschutz gehöre daher zu den Kernaufgaben der Unternehmensleitung. Mit der Cyberversicherung bietet HDI hierfür eine wichtige Komponente.

Aus diesem Grund hat HDI in die neue Police eine "Bring your own device"-Deckung fest integriert. Allerdings ist diese an bestimmte Voraussetzungen gebunden. So muss ein entsprechender Vertrag zwischen Mitarbeiter und Unternehmen abgeschlossen sein. Außerdem muss sich der Mitarbeiter verpflichten, aktuelle Schutzsoftware zu verwenden. "Wir wollen damit auch Unternehmer und Mitarbeiter für das Thema Datensicherheit sensibilisieren", erklärt Marion Mahlstedt, denn Haupteinfallstor für Cyber-Schädlinge sei oft sorgloses Verhalten von Mitarbeitern, die Anhänge von E-Mails öffnen oder für ihre Anwendung unsichere Kennwörter benutzten.

Cybercrime – es kann fast jeden treffen

Anteil der deutschen Unternehmen, die in den letzten zwei Jahren von Datendiebstahl, Industriespionage oder Sabotage betroffen waren.



3 | 2018 [partner:]



Eigenschäden

Versichert sind die eigenen Kosten des versicherten Unternehmens, die durch einen Cyberschaden entstehen:

- Forensik und Schadenfeststellung
- Entfernung von Schadsoftware und Wiederherstellung gelöschter und geschädigter Daten
- Systemverbesserungen nach Verletzung der Netzwerksicherheit zur Schließung der Sicherheitslücke
- Benachrichtigung von betroffenen Dritten und Datenschutzbehörden sowie verbundene Dienstleistungen
- Krisenkommunikation
- Erstattung eines Unterbrechungsschadens (nicht erwirtschafteter Betriebsgewinn und fortlaufende Kosten)

Drittschäden

HDI übernimmt die Schadenersatzansprüche von Dritten, die aus einem Hackerangriff, Datenverlust oder einer Datenrechtsverletzung resultieren können. Darüber hinaus:

- Vertragsstrafen gegenüber E-Payment-Service-Provider
- Verteidigung in Datenschutzverfahren
- Erstattung von Bußgeldern wegen Datenschutzverletzungen, soweit rechtlich zulässig
- Ansprüche wegen Urheber- und Namensrechtsverletzungen bei unberechtigter Veröffentlichung elektronischer Medieninhalte
- Unbegrenzte Rückwärtsdeckung
- Nachmeldefrist von drei Jahren für Schäden während der Vertragslaufzeit (max. fünf Jahre)

Optionale Erweiterungen für einen umfassenden Schutz

- Internet-Diebstahl
- Abwehr einer Cyber-Erpressung
- Betriebsunterbrechung als Folge einer DOS-Attacke auf eine entgeltlich genutzte Cloud
- Vertragliche Schadenersatzansprüche

HDI Vertriebs AG

Ronald Seeber (Key-Account-Manager) Heilbronner Str. 158 | 70191 Stuttgart Telefon: 0711 25505-205 ronald.seeber@hdi.de www.hdi.de | www.hdi.de/partner-cyber

[partner:] 3 | 2018



Wir versichern Ihnen: Gute Werbung.

www.werbeagentur.ms



Urlaubszeit ist Reisezeit

Tipps für Auslandreisen mit einem Fahrzeug

Wer Urlaubsfahrten ins Ausland unternimmt, sollte einige Punkte beachten. Die wichtigen Informationen sind hier zusammengefasst. Einige sind dringend zu empfehlen.

Internationale Versicherungskarte

Die Internationale Versicherungskarte (grüne Karte) für Kraftverkehr ermöglicht mit der Kfz-Haftpflichtversicherungs-Police des Herkunftslandes in verschiedenen Ländern fahren zu können, ohne an der Grenze eine dem nationalen Recht entsprechende Versicherungsdeckung nachkaufen zu müssen.

Dies wäre andernfalls nötig, da auch in der EU die Haftungsregelung im Straßenverkehr und die dazugehörigen Versicherungslösungen keineswegs vereinheitlicht sind. So sind beispielsweise in allen Ländern unterschiedlich hohe Begrenzungen der Versicherungssumme in der Kfz-Haftpflichtverssicherung üblich.

Bei manchen Versicherern wird die grüne Karte nur auf Anfrage ausgestellt. Das Mitführen dieser Internationalen Versicherungskarte für Kraftverkehr kann bei einem Unfall die Schadensabwicklung jedoch wesentlich erleichtern.

Die grüne Versicherungskarte:

- gilt als Versicherungsnachweis im Ausland und bescheinigt den Versicherungsschutz nach den im Ausland geltenden Bestimmungen
- enthält die Adressen aller ausländischen Regulierungsbüros, an die ein Unfallgeschädigter verwiesen werden kann

Europäischer Unfallbericht

Der Europäische Unfallbericht erleichtert die Aufnahme eines Unfallschadens im europäischen Ausland. Jeder Autofahrer sollte diesen in zweifacher Ausfertigung im Handschuhfach haben, damit er im Schadenfall schnell zur Hand ist.

Auslandsschadenschutz

Wie lange dauert die Erstattung der Kosten? Bekomme ich alle Kosten erstattet? Ohne entsprechenden Versicherungsschutz, bleibt man im Schadensfall oft auf seinen Kosten hängen. Wurde jedoch ein Auslandsschadensschutz abgeschlossen, können Versicherungsnehmer ihre Ansprüche direkt bei ihrer Versicherungsgesellschaft geltend machen (abtreten). Voraussetzungen für diese Leistung ist, dass ein Großteil der Schuld dem ausländischen Beteiligten zuzuordnen ist. Des Weiteren muss es sich bei dem gegnerischen Unfallfahrzeug um ein versicherungspflichtiges Kraftfahrzeug handeln, das im Ausland zugelassen ist.

Der Auslandsschadenschutz ist ein Zusatz zur normalen Kfz-Haftpflichtversicherung. Er wird von einigen Gesellschaften ohne zusätzlichen Beitrag angeboten.

ACHTUNG: Führt zu keiner Hochstufung in der Versicherung.



Mallorca-Police

Die Mallorca-Police oder auch Mallorca-Klausel greift immer dann, wenn sich der Versicherungsnehmer im Ausland einen Leihwagen nimmt. Die Deckungssummen erhöhen sich auf die in Deutschland geforderten gesetzlichen Mindestdeckungen von 2,5 Millionen Euro Personenschäden und 500.000 Euro Sachschäden pro Unfall. Oft liegen die gesetzlichen Mindestdeckungen im Ausland deutlich unter den deutschen Deckungssummen. Höhere Kosten müssen Urlauber dann aus eigener Tasche zahlen.

Schutzbrief

Der Schutzbrief ist eine Deckungserweiterung in der Kfz-Versicherung. Der Versicherungsnehmer erhält durch den Versicherer Hilfe im Falle einer Panne, eines Unfalls oder eines Diebstahls.

Die Leistungen sind von Versicherung zu Versicherung im Wesentlichen gleich, variieren aber stark im Detail.

| ✓ Pannenhilfe | Wiederherstellung der Fahrbereitschaft des versicherten Fahrzeugs am Pannen- oder Unfallort. |
|----------------------------|---|
| √** Abschleppen | Transport des ausgefallenen KFZ in die nächste Werkstatt. |
| ✓ Bergen | Das Fahrzeug wird wieder auf die befestigte Fahrbahn gehoben/gebracht. |
| ✓ Sonstiges | Routenplanung, Kostenerstattung für Selbstorganisiertes, Nutzungsausfall, Verzollung/ Verschrottung, organisierte Leistungen ohne Kostenübernahme (Assistance-Leistungen). |
| ✓ * Fahrzeug-Rücktransport | Das ausgefallene Fahrzeug wird in die Werkstatt am Heimatort gebracht. Inland: wird häufig durch Abschleppfahrzeuge angeboten. |
| √* Weiter- und Rückfahrt | Transport der (berechtigten) Insassen zum Zielort und zurück zum reparierten Fahrzeug. Mögliche Varianten: Mietwagen, Bahn und Flug |
| ✓* Ersatzteil-Versand | Der Versicherer organisiert die Beschaffung und den Versand eines benötigten Ersatzteils, das im Ausland nicht zu bekommen ist. |
| ✓ * Ersatzfahrer | Stellung eines Ersatzfahrers bei Fahrerausfall durch Krankheit/Unfall. |
| √* Übernachtungskosten | Hotelkosten für alle berechtigten Insassen bis zur Wiederherstellung der Fahrbereitschaft. |
| √* Fahrzeugunterstellung | Standkosten bis zur Wiederherstellung des Fahrzeugs. |
| 🗶 Ausschlüsse: | vergessene Schlüssel im Auto oder ein zugefrorenes Türschloss Kosten der Reparatur sind nicht versichert |

^{*} Voraussetzung: Der Schadenort ist mind. 50 km Luftlinie vom Wohnort entfernt. | ** Info: Abschleppkosten sind bei den Gesellschaften häufig auf ca. 200-300 Euro gedeckelt.

Kraftfahrt Mietwagen - folgendes ist zu beachten:

- ✓ Kann ich eine Mallorca-Police ohne einen KFZ-Verischerungsvertrag abschließen?
- ✓ Besteht die Möglichkeit einer weltweiten Absicherung (z.B. USA)?
- ✓ Kann ich mich gegen den Selbstbehalt im Schadensfall absichern?
- ✓ Wird der Versicherungsschutz auch für Motorräder angeboten?

[pma:] Team Sachversicherung

Worauf im Bereich der privaten
Sachversicherungen während der Urlaubszeit
geachtet werden sollte.

Die Urlaubszeit soll ja die schönste Zeit im Jahr sein. Aber was, wenn statt Sonne, Sand und Meer ein Unfall, Diebstahl oder Verlust von Gepäck die Urlaubslaune trüben? Kunden sind prima beraten, wenn sie ihre privaten Versicherungen auf "Tauglichkeit" für die Urlaubsreise überprüfen. Und so auf Nummer sicher gehen.

Grundsätzlich ist hier zu prüfen, ob ein Auslandsaufenthalt mitversichert ist und vor allem in welchem Geltungsbereich (weltweit/ EU). Weiterhin ist der versicherte Zeitraum von Bedeutung, um während der gesamten Urlaubszeit Versicherungsschutz zu haben. Nachfolgend zeigen wir Ihnen die Nützlichkeiten privater Versicherungen auf, die auch im Ausland Versicherungsschutz bieten können, sofern diese vertraglich erfasst sind.

Privathastpslicht

- Sind Mietsachschäden auch an gemieteten Ferienwohnungen/Hotelzimmern versichert?
- Sind Mietsachschäden an dem Mobiliar versichert?
- Ist die Nutzung von geliehenen z.B. Segelbooten, Surfbrettern usw. versichert?

Rechtsschutzversicherung

- Welchen Geltungsbereich hat die RS-Versicherung?
- Sind die Deckungssummen f
 ür das Urlaubsland ausreichend?
- Wird im Straf-RS Kaution im Ausland gestellt?

Hausratversicherung

- Inwieweit ist Diebstahl aus dem verschlossenen Kfz versichert?
- Ist der Taschendiebstahl oder auch der Trickdiebstahl versichert?
- Wie hoch ist die Außenversicherung grundsätzlich eingeschlossen?
- Wie ist der "Hausrat" bei einem Campingurlaub abgesichert?
- Sind Rückreisekosten aus dem Ausland eingeschlossen?

Unfallversicherung

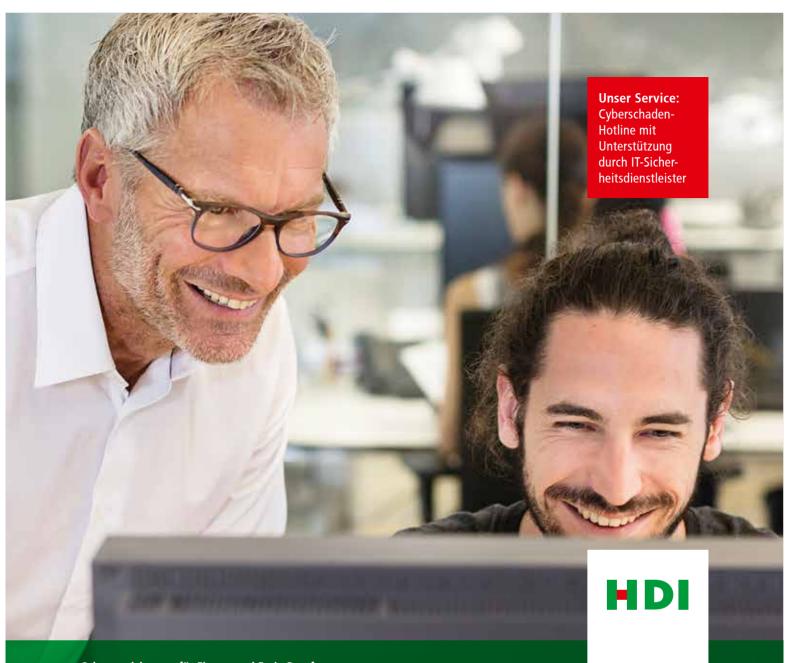
- Gibt es eventuell das doppelte Krankenhaustagegeld im Ausland?
- Sind Bergungskosten in ausreichender Höhe versichert?
- Sind Infektionen durch z.B. Insektenstiche versichert?
- Sind z.B. tauchtypische Schäden (Kompressionskammer) versichert?

Wohngebäude

- In der Wohngebäudeversicherung gibt es außer der "Sicherung" des Gebäudes während der Urlaubsreise keine besonderen Vorschriften.
- Hier können allerdings die nachfolgend üblichen Tipps zur Schadenvorsorge helfen:
- Lassen Sie das Gebäude bewohnt aussehen (Zeitschaltuhr für Licht und Rollläden)
- Um die Tageszeitung und Post kümmern
- Elektronik vom Netz nehmen (Überspannungsschäden, Überhitzung, Brandgefahr)



[pma:] Team Sachversicherung



Cyberversicherung für Firmen und Freie Berufe

Wenn in der digitalen Welt reale Sicherheit wichtig ist.

Das Cyberrisiko stellt eines der Top-Drei-Risiken für Unternehmen dar und ist in den vergangenen Jahren stark gestiegen. Die HDI Cyberversicherung bietet eine umfangreiche Absicherung und unterstützt Ihre Kunden mit einer professionellen Soforthilfe rund um die Uhr – und dies in den ersten 90 Minuten sogar ohne Anrechnung auf den Selbstbehalt.

HDI hilft.

LIQUIDITÄT SICHERN

Unternehmen jeder Größe, aus jeder Branche kennen es: Zahlungen für geleistete Arbeit zögern sich hinaus oder sie werden für ihre Aufträge überhaupt nicht bezahlt. Wenn Forderungen zu lange offen bleiben, können schnell existentielle Probleme folgen. Trotz der aktuell guten Konjunktur kommen Zahlungsausfälle immer wieder vor. Eine Forderungsausfallversicherung ist daher ein wichtiger Schutz zur Sicherung der Liquidität und Unterstützung für das Forderungsmanagement.

[Neuer Name, neues Einstiegsprodukt: Kundenpotentiale erschließen leicht gemacht Aufgepasst:

Aus Forderungsausfall BONIPLUS wird FIRMENPROTECT-Forderungsausfall! Und neben der Namensänderung sorgt seit Anfang 2018 ein neuer umsatzunabhängiger Tabellentarif mit Festbeitrag für einen einfachen Einstieg in die Forderungsausfallabsicherung. Mit FIRMENPROTECT-Forderungsausfall Basis haben Sie die Chance neue Kundenpotentiale zu erschließen!

Einfache Absicherung dank umsatzunabhängigem Tabellentarif

Die VHV bietet mit FIRMENPROTECT-Forderungsausfall Basis als erster deutscher Kreditversicherer einen transparenten und einfachen Tabellentarif für die Absicherung von Forderungen an. Der Clou: Unabhängig von der Unternehmensgröße und erwirtschafteten Umsätzen entscheiden Unternehmen selbst über die Höhe ihres Versicherungsschutzes in Anlehnung an die höchsten offenen Posten der größten Kunden. Der Einstiegspreis hierfür liegt bereits bei 600 Euro pro Jahr.

EINSTIEG IN DIE FORDERUNGSAUSFALL-VERSICHERUNG LEICHT GEMACHT: VHV FIRMENPROTECT-FORDERUNGSAUSFALL BASIS

Günstig und branchenunabhängig inkl. Bonitätsprüfung

VHV FIRMENPROTECT-Forderungsausfall Basis bietet Schutz gegen Zahlungsunfähigkeit oder Zahlungsunwilligkeit, je nach Höhe des ausgewählten Absicherungsbedarfs und unterstützt Unternehmen beim Forderungsmanagement. Der Einstiegspreis hierfür liegt bereits bei 600 Euro pro Jahr bei einer Jahreshöchstentschädigung von 25.000 Euro und einem maximalen Schutz von 10.000 Euro. Die branchenunabhängige Forderungsausfallversicherung der VHV beinhaltet außerdem eine professionelle Bonitätsprüfung. Das bedeutet, Unternehmen können die Liquidität ihrer Auftraggeber überprüfen, bevor sie Aufträge annehmen.

HIGHLIGHTS:

- Umsatzunabhängige Absicherung mit frei wählbaren Versicherungssummen
- Günstiger Jahresbeitrag als Festbeitrag ohne Bonus-/Malusregelung
- Professionelle Bonitätsprüfung und laufende Überwachung von Neu- und Bestandskunden
- Unterstützung für das Forderungsmanagement zur Verbesserung der Zahlungsmoral
- Versicherungsschutz für berechtigte Forderungen bei Zahlungsunwilligkeit oder Zahlungsunfähigkeit (Insolvenz)
- Inlandsforderungen bis 5.000 Euro automatisch versichert (Blinddeckung)

Die neue Kautionslandschaft der VHV

Auch in der VHV-Kautionsversicherung gibt es Neuigkeiten: Mit dem erneuerten Produktangebot in der Kautionsversicherung können Sie ab sofort noch individueller auf die sich ändernden Bedürfnisse Ihrer Kunden eingehen. Das überarbeitete Angebot bietet Gewerbekunden mehr Flexibilität und attraktive Konditionen. Vor allem mit dem neuen Produkt VHV Kaution-Start wurden die Konditionen für alle Unternehmen mit kleinem Bürgschaftsbedarf deutlich verbessert. Bereits ab einem Jahresbeitrag

- Kaution-Standard ist das Hauptprodukt für Ausführungsbürgschaften, Mängelansprüchebürgschaften und Vertragserfüllungsbürgschaften. Ihren Kunden winken jetzt deutlich verbesserte Konditionen – und das schon ab 250 Euro pro Jahr.
- Kaution-Spezial ist das neue Rundum-Sorglos Paket, das neben den Standard-Bürgschaftsarten auch den Abruf von Anzahlungs-; Bietungs- und Bauhandwerkersicherungsbürgschaften ermöglicht und das alles ohne Sublimit!



von 49 Euro können Unternehmen sich absichern. Damit wird der Einstieg in die Kautionsversicherung vor allem für Existenzgründer mit geringem Bürgschaftsbedarf erleichtert. VHV Kaution-Start ist ein reines Online-Produkt und kann ausschließlich online beantragt werden.

Darüber hinaus garantieren Ihnen zwei neue Produktlinien ein perfekt auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden abgestimmtes Angebot. Ihre Kunden können zwischen den Varianten Standard und Spezial wählen. Die einzelnen Varianten unterscheiden sich durch die möglichen Bürgschaftsarten:

Weitere Informationen zur VHV FIRMENPROTECT-Forderungsausfall Basis und VHV Kaution gibt es unter auf vhv-partner.de]

VHV Versicherungen

Michael Demand (Direktionsbeauftragter)
Constantinstr. 90 | 30177 Hannover
Telefon: 0511 9073333
mdemand@vhv.de
www.vhv.de

MÜNSTERS RIKSCHA-HELDEN SIND JETZT UNTERWEGS

Die Leezen Heroes zeigen Münster mit der Rikscha.



[Wer an Münster denkt, der denkt auch an Fahrräder. An "Leezen", wie der Münsteraner auf Masematte sagt. Dass die Rikscha in der Domstadt noch nicht Schule gemacht hat, verwundert eigentlich. Die "Leezen Heroes" wollen das ändern. "Wir erweitern Münster um das Verkehrsmittel, das am nächsten liegt, aber bisher auch am logischsten gefehlt hat", sagt Florian Voß, einer der Gründer der "Leezen Heroes".

Den Versuch, die Rikscha in Münster zu etablieren, gab es schon einige Male – allerdings nicht erfolgreich. Die "Leezen Heroes" machen das anders: Zum einen finanzieren sie sich in erster Linie über Werbeeinnahmen. Die Rikschas bieten Fläche für etwaige Partner. Davon profitieren die Fahrer, die gut verdienen, und auch die Fahrgäste, denn die Fahrten sind günstig. Zum anderen bieten die "Leezen Heroes" eine App an, mit deren Hilfe Fahrer und Fahrgäste jederzeit die Möglichkeit haben, zusammenzufinden.

Neben dem Angebot, sich von der Rikscha vom aktuellen Standort zum gewünschten Zielort bringen zu lassen, können die Fahrgäste auch verschiedene Touren buchen. Es gibt die Stadtrundfahrt, eine Skulpturentour, "Neu in Münster" und auch eine Picknick-Fahrt. Touren sollten im Idealfall frühzeitig gebucht werden, doch auch kurzfristig besteht die Möglichkeit, dieses Angebot wahrzunehmen. Thematisch sind die Touren so angelegt, dass sie sich nicht nur an Touristen richtig, sondern auch und speziell an Münsteraner. Sie zeigen den Bewohnern Seiten an ihrer Stadt, die sie unter Umständen bisher noch nicht kannten. Auch für Junggesellenabschiede können die Rikschas genutzt werden, genauso als Hochzeitsrikscha oder für Geburtstage.

Die Gründer der "Leezen Heroes", Florian Voß und Wilfried Beurich, haben laut eigener Aussage einen hohen Anspruch an Professionalität bei ihrem Vorhaben. Standardisierte Abläufe machen es vor allem den Fahrern und Fahrgästen einfach. Ihre Leidenschaften – Münster und Fahrräder – bringen Voß und Beurich dabei in Einklang. Dabei erkennen sie die Rikschas nicht als reines Transportmittel an,sondern als Plattform, mit der sie Ideen realisieren wollen – gemeinsam mit Partnern und nicht gegeneinander.

Seit Mai sind die "Leezen Heroes" in Münster unterwegs, zunächst ist der Plan, kontinuierlich täglich mit bis zu fünf Rikschas in der Westfalenmetropole präsent zu sein. Deutlich mehr Fahrzeuge stehen aber bereit. Für dieses Ziel arbeiten sie auch mit Hotels und Gastronomie-Betrieben zusammen. "In Münster geht es nur gemeinsam", betont Florian Voß, dass die "Leezen Heroes" als Teil des kompletten Stadtbildes wahrgenommen werden sollen.

WEITERE INFOS: WWW.LEEZENHEROES.DE

WAS SIND IHRE BEWEGGRÜNDE, DIE "LEEZEN HEROES" ZU GRÜNDEN?

Ich bin 2007 bei den Skulptur-Projekten zum ersten Mal Rikscha gefahren, hatte das Thema seitdem unbewusst im Hinterkopf und habe dann durch einen Zufall 2015 zwei Rikschas gekauft. Mit der Zeit habe ich ein Konzept erarbeitet, das für Münster passt, im November 2017 war der Punkt erreicht, wo das einer vollen Professionalisierung bedurfte. Wilfried kam dazu, wir haben uns kurz unterhalten und entschieden, es groß aufzuziehen. Seitdem ist es unser Thema Nummer eins.



Allein wegen der Verfügbarkeit können wir keine Konkurrenz sein. Wir sehen uns als Ergänzung auf einem Markt, den es noch nicht gibt. Wir sind einfach eine coole Alternative. Aber: Gerhard Richter hätten wir Ende des vergangenen Jahres gerne gefahren...

KURZINTERVIEW MIT FLORIAN VOß

WIE IST DER NAME "LEEZEN HEROES" ENTSTANDEN?

"Leeze", also das Masematte-Wort für Fahrrad, drückt unsere lokale Verbundenheit aus, und dass wir Münster sehr gut kennen. "Heroes" besagt, dass wir trotzdem international sind – Heimatliebe, aber weltoffen. Au-Berdem sind unsere Fahrer natürlich unsere "Heroes".

SIND RIKSCHA-FAHRTEN EIN TYPISCHES ANGEBOT FÜR TOURISTEN?

Nein, überhaupt nicht. Ich habe ja im Kleinen schon Erfahrungen gemacht und es hat sich gezeigt, dass gerade viele Münsteraner und Münsterl.nder die Rikscha in Anspruch nehmen. Das gilt für Menschen, die nicht mehr selbst Fahrrad fahren können oder sich ein besonderes Erlebnis gönnen möchten. Es ist nicht nur eine Transportleistung, sondern ein mehrfacher Mehrwert als besonderer Moment, der erschwinglich bleibt.



Erstens steht man nicht so sehr im Mittelpunkt, wie man vorher vielleicht denkt. Wenn dann doch irgendjemand mal winkt, winken die Fahrgäste doch gerne zurück und merken, dass es nicht schlimm ist. Zweitens machen unsere Fahrer ihren Job gerne und das merkt man ihnen auch an. Und drittens sind die Fahrer auch nicht ganz alleine, denn sie fahren mit einem Hilfsmotor.



DIE GRÜNDER

FLORIAN VOB

Er ist weit gereist und doch hat Florian den Weg immer wieder nach Münster zurückgefunden. Ein guter Orientierungssinn ist für Rikscha-Fahrer ja auch keine unwichtige Voraussetzung. Vor mehr als zehn Jahren saß er das erste Mal als Guide auf einer Rikscha. Zwischendurch sogar auf einer in Kambodscha, wenn auch nur zu Testzwecken. Der Kaufmann für Marketingkommunikation ist großer Münster-Fan und das nicht nur beim Fußball.

WILFRIED BEURICH

Nach mehr als 25 Jahren Selbstständigkeit und als Mitgründer verschiedener Unternehmen im Verlags- und Gesundheitsbereich erfüllt sich Wilfried mit Leezen Heroes gleich in doppelter Hinsicht einen Traum: er bringt seine Leidenschaft "Radfahren" und seine große Liebe "Münster" endlich auch beruflich zusammen. Mit seiner Gründer-Erfahrung soll auch das Unternehmen Leezen Heroes erfolgreich "auf die Straße" gebracht werden.



Leezen Heroes

Florian Voß & Wilfried Beurich GbR Im Moorhoek 37 | 48159 Münster Telefon: 0251 132796 info@leezenheroes.de www.leezenheroes.de

3 | 2018 [partner:]



- 1 Den Backofen auf 180 Grad vorheizen und Wasser für die Nudeln aufsetzen.
- 2 Knoblauch und Chilischoten (nach Geschmack) klein schneiden und die Chilischoten zerstoßen.
- 3 Lachsfilet mit Senf und frischem Zitronensaft großzügig einpinseln.
- 4 Den Fisch in Alufolie einwickeln und mit Pfeffer, Salz und ein wenig Petersilie würzen. Danach die Alufolie schließen und für 20 Minuten in den Backofen schieben.
- Tagliatelle ins kochende Wasser geben.
- 6 Olivenöl in einer Pfanne erhitzen, Chilischoten und Knoblauch anbraten (VORSICHT: Knoblauch nur ganz kurz anbraten, ansonsten wird es bitter!).
- Nudeln abtropfen und in der Pfanne mit anbraten.

 Danach sind die Nudeln servierbereit.
- 8 Nach etwas 20 Minuten (die nun erreicht sein sollten) ist der Fisch fertig und kann mit Zitrone und frischer Petersilie dekoriert werden.

FERTIG!

MÖHREN-APFEL-ROHKOSTSALAT

300 g Möhren

1 großer Apfel mit Schale

2 TL Wallnussöl

½ TL Salz

Saft einer halben Zitrone

Möhren und Apfel reiben, alles zusammen mischen (bzw. in den Thermomix geben). FERTIG!



GEWINNER

Sinn und Sinnlichkeit vorgestellt, welches die Leser auf eine kulinarische Reise durch die Küchen der Biohotels mitnimmt. Unter aller Lesern, die uns ihr Lieblingsrezept zugeschickt haben, haben wir dre Exemplare dieses Kochbuchs verlost. DIE GEWINNER SIND:

ILONA HERDER // SASA KREC // JAN SIOL

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH!



MARINIERTER RÄUCHERTOFU IN AGAVENDICKSAFT UND KNOBLAUCH MIT MATCHA-CURRY-REIS

DIE MARINADE

4 EL helle Sojasauce

1 EL Sesamöl

300 a

1 TL Agavendicksaft

1-2 TL rote Currypaste

1 Knoblauchzehe

Räuchertofu 2 EL Kokosöl zum braten

Die Sojasauce, Sesamöl, Agavendicksaft, Knoblauch fein gehackt und die Currypaste verrühren.

Den Tofu in fingerbreite Scheiben schneiden, in eine Schale legen und mit der Marinade begießen. Abgedeckt mindestens 3-4 Stunden marinieren lassen, dabei die Scheiben 1-2 mal wenden.

Das Kokosöl in einer Pfanne erhitzen. Die Tofuscheiben aus der Marinade nehmen und kurz und kräftig scharf anbraten.

Danach aus der Pfanne nehmen und mit der

MATCHA-CURRY-REIS

250 q **Basmatireis**

1 TL Salz

1 EL Currypulver

Kurkuma 5q

1 EL Kokosöl

1 Zwiebel

Gemüsebrühe 400 ml

1 gestr. TL Matchatee

- Zwiebel abziehen und in Würfel schneiden.
- Kokosöl in einem Topf zerlassen.
- Zwiebelwürfel und Reis darin kurz andünsten. Currypulver drüberstreuen und kurz mitdünsten, dann Brühe zugießen und den Reis im geschlossenem Kochtopf weitere 15-20 Minuten garen. Eventuell mit Salz abschmecken.
- Wenn der Curryreis fertig ist, den Matchatee dazugeben. FERTIG!





[Das ist der Traum, den viele Menschen äußern, die mich wegen Trainingstipps zum Laufen ansprechen. Allerdings ist dieses ohne gewisse Entbehrungen im Alltag nicht möglich bzw. nicht so einfach wie gedacht und erfordert ein paar Voraussetzungen.

Nachfolgend gibt es ein paar Tipps von mir, mit denen ein abwechslungsreiches und kontinuierliches Training bei minimalem Einsatz (drei Mal pro Woche) gestaltet werden könnte:

Bewusstmachen des eigentlichen Tuns (Zielsetzung und tatsächliche Umsetzung des Trainings)

Beispiele: 5km- Lauf, Staffelmarathon, Halbmarathon etc. Jeder, der Sport treiben möchte, sollte sich ein gewisses Ziel setzen, was einen antreibt. Auch sollte man sich darüber klar sein, warum man dieses macht (Beispiel: Gewichtsreduktion, Strandfigur, sportliches Ziel – 10km etc.). Klar ist, dass hierfür Entbehrungen in Kauf genommen werden müssen und die eigene Komfortzone verlassen werden muss.

Zeit schaffen im Alltag für das Training (keine Ausreden! Sonst zurück zu 1.)

Natürlich ist es für viele Neustarter am Anfang schwierig, sich zu motivieren. Allerdings sind die meisten Ausreden einfach Selbstbetrug. Mache dir noch einmal bewusst, warum du mit dem Training begonnen hast. Wer sich ein realistisches Trainingsziel setzt, sollte auch bereit sein, dafür zu kämpfen. Ansonsten sollte das Ziel noch einmal neu definiert werden, damit es auch erreichbar bleibt. Lieber step by step als zu hohen Zielen nachzueifern, was auch zu Frustration und Trainingsabbruch führen kann.

Zwei bis drei Mal pro Woche trainieren, um einen Fortschritt zu erzielen, sonst ist es bestenfalls eine Stagnation.

Hier geht es um das Prinzip eines optimalen Trainings mit Be- und Entlastung, d.h. einem gezielten Wechsel zwischen Training und Pause. Dieses Prinzip wird auch als Superkompensation bezeichnet. Werden die Trainingsreize zu schnell hintereinander gesetzt (z.B. an einem Wochenende, weil man mehr Zeit hat), können negative Ergebnisse in Form eines Übertrainings erzielt werden. Auch kann es z.B. zu Überlastungen im Bewegungsapparat kommen, so dass sich der Körper seine "Pause" verschafft. Eine richtige Balance von Be- und Entlastung ist also sehr wichtig. Leider muss man als Trainer oft feststellen, dass die Endorphine und der Zeitdruck von Trainierenden häufig dazu führen, dass diese Regel nicht immer eingehalten wird.

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.

Inhalte variieren, unterschiedliche Trainingsreize setzen

Abwechslung im Training ist das A und O, um die Motivation zu erhalten und um schneller zu werden.

Mit Freunden oder Arbeitskollegen verabreden und gemeinsam trainieren — dies gibt zusätzliche Motivation

In einer Gruppe geht vieles leichter. Gemeinsam trainieren, zusammen ein Ziel verfolgen und so positives bewirken. Sich gegenseitig pushen und motivieren. Und wenn einer mal keine Lust hat, dann zieht der andere ihn mit. Das gemeinsame Trainingserlebnis führt nicht nur zum Stressabbau, sondern auch zu einem verbesserten Körpergefühl und mehr Leistungsfähigkeit.

Falls man sich im privaten Umfeld nicht mit anderen zum Sport verabreden kann, gibt es *Trainingsgruppen oder Trainer*, die sich dann darauf freuen, mit dir gemeinsam zu trainieren, weil sie wissen, dass es auch dir guttun wird!

Du hast Fragen zum Thema Ausdauersport oder Trainingsmethoden? Dann schreibe mir doch eine E-Mail.

info@effactiverunning.de www.effactiverunning.de

Folgende Trainingsinhalte bieten sich an:

- Lauf- ABC für eine verbesserte Koordination und einen effektiveren Laufstil
- Übungen für die Aumpfstabilität mindestens einmal wöchentlich – z. B. nach dem Training – einbauen
- selbst wenn Dehnübungen immer wieder diskutiert werden, ob sie vor oder nach dem Training sinnvoll sind oder separat durchgeführt werden sollen, haben sie sich für mich nach dem Training bewährt und sorgen bei mir für mehr Beweglichkeit und Flexibilität und Entspannung.
- Dauermethode: in gleichmäßigem Tempo eine Strecke bewältigen. Eine vorwiegend praktizierte Methode, die mangels Alternativen häufig zu Motivationsverlust führen kann.
- Fahrtspielmethode: ein dem Gelände angepasstes Laufen, schnell hoch und langsam herunter laufen, lässt sich auch auf flachem Gelände mit Bänken, Bäumen und anderen Markierungen umsetzen.
- Intervallmethode: auf der Bahn oder auf der Strecke.
 In vorher festgelegten Zeit- oder Streckenabschnitten
 (z. B. 800 m) werden bestimmte Tempi veranschlagt, die z.B. dazu führen sollen, in Wettkämpfen ein bestimmtes

- Tempo laufen zu können. Der Körper soll sich so in all seinen Facetten an diese Geschwindigkeit gewöhnen und sich dementsprechend anpassen. Idealerweise kann dieses im Wettkampf abgerufen werden.
- Hügelläufe: sind u.a. an Brücken oder kleineren Steigungen durchführbar und auch eine Art von Intervalltraining. Beispiel: zehnmalige Wiederholung einer Steigung auf einer Laufstrecke von 200 m. Bergab locker traben, bevor die nächste Wiederholung folgt!
- Trainingstipp: Statt immer die gleiche Strecke im gleichen Tempo zu laufen, sollten Intensität und Dauer des Trainings unterschiedlich sein. Beispiel bei dreimaligem Training pro Woche: Mo.: 7 km "kurz und knackig" mit höherer Intensität z. B. Intervalltraining 5x 800m, das Ein- und Auslaufen nicht vergessen!

Mi.: 10 km mittlerer Tempobereich mit Fahrtspiel. Sa.: 15 km lang und langsam Laufen in der Dauermethode. Bei dieser Aufeinanderfolge wäre das Prinzip der Superkompensation gewährleistet, Be- und Entlastung stehen in einem guten Verhältnis zueinander.



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!





[partner:] 3 | 2018

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: Carsten Bender, fotomek, Christos Georghiou, jd-photodesign, moodboard Premium, Katarina Orlovic, Ryzhkov, .shock, small smiles

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:] 08.2018.1T

FOTOS FÜR DIE PRESSEFREIHEIT 2018

JETZT BESTELLEN:



Mit den Verkaufserlösen finanziert Reporter ohne Grenzen Anwaltskosten, medizinische Hilfe und Lebenshaltungskosten für verfolgte Journalistinnen und Journalisten.



Auch im Buchhandel und ausgewählten Zeitschriftenhandel erhältlich.

WWW.REPORTER-OHNE-GRENZEN.DE/SHOP

WENN IHR KUNDE NICHT ZAHLT, ZAHLEN WIR.



VHV FIRMENPROTECT-FORDERUNGSAUSFALL BASIS: BONITÄTSPRÜFUNG VON NEU- UND BESTANDSKUNDEN DURCH VHV KREDITEXPERTEN

Die VHV bietet den ersten umsatzunabhängigen Tabellentarif zur Unterstützung für das Forderungsmanagement mit frei wählbarem Versicherungsschutz – und das in der Einstiegsvariante bereits für 600 Euro Jahresbeitrag. Dieses branchenunabhängige Produkt bietet neben der Bonitätsprüfung u.a. Mustertexte für Rechnungen zur Verbesserung der Zahlungsmoral, Blinddeckung für kleinteilige Inlandsforderungen bis 5.000 Euro sowie einen Basis-Versicherungsschutz bei Zahlungsunfähigkeit oder Zahlungsunwilligkeit für berechtigte Forderungen. Nähere Informationen erhalten Sie hier:

VHV Versicherungen, VD Pools & Vertriebe, Constantinstraße 90, 30177 Hannover, Tel.: 0511.907-33 33, E-Mail: vdpmail@vhv.de oder über den QR-Code.