

[partner:] magazin

Schwerpunkt:
Beratung
mit Weitblick



Oldtimer – Wertanlage
mit Spaßfaktor

Mehrwert für Kooperationspartner der
[pma:] durch Firmenkundengeschäft

„Run- off“ – Chancen und
Risiken des Geschäftsmodells?

Das Netzwerk der Besten

Die [pma:] Maklerkampagne bietet Ihnen:

- Ein eigenes Makler-Profil auf www.mein-makler-vor-ort.de
- Personalisierte Werbeflyer
- Einen Werbespot mit eigenem Abspann

Jetzt Teil des
Netzwerks werden!

Ihre Ansprechpartnerin bei [pma:]:

Katarina Orlovic
Telefon: 0251 3845000-140
E-Mail: korlovic@pma.de



Liebe Leserinnen und Leser,

sehen wir es sportlich: in einer Branche wie der unseren wird es nie langweilig. Ob Regulierungsdruck oder Finanzmarktkrise, demografischer Wandel und verändertes Kundenverhalten – wer in diesem dynamischen Umfeld aktiv ist, muss flexibel bleiben und einen klaren Kopf behalten. Um das Bestmögliche zu erreichen, für sich und seine Kunden.

In den nächsten Tagen wird die endgültige Fassung der DIN 77230 verabschiedet. Wir haben Sie in den letzten fünf Jahren immer auf dem aktuellen Stand dieses Projektes gehalten und freuen uns als Mit-Initiatoren umso mehr, dass der geplanten Veröffentlichung der Norm zum Jahreswechsel 2018/19 nichts mehr im Wege steht.

Ein guter Makler versteht die Ziele und Möglichkeiten seiner Kunden, sieht die persönliche Situation ganzheitlich und berät mit Weitblick. Der Vorteil der Nutzung einer zertifizierten Finanzanalyse: sowohl Makler als auch ihre Kunden können mit wenig Aufwand sehen, in welchen Bereichen sie gut aufgestellt sind und wo noch Handlungsbedarf besteht. Noch nie war es mit einer Finanzanalyse so einfach, sich einen Gesamtüberblick zu verschaffen. Noch nie war es so einfach, das Vertrauen in die eigene Beratungsqualität zu stärken. Ganzheitliche Beratung bekommt eine neue Dynamik. Und wir unterstützen unsere Partner dabei mit entsprechenden Angeboten.

Am 01. Februar 2019 laden wir zur [pma:]-Jahresauftaktveranstaltung nach Münster ein. Diese findet nach drei Jahren wieder im Congress Centrum der Halle Münsterland statt. Wie auch in den Jahren zuvor, laden wir Sie nach dem fachlichen Teil zum gemeinsamen feiern ein. Passend zur Jahreszeit geht es auf die Stella Alm und es erwartet Sie eine zünftige Hüttengaudi.

Melden Sie sich am Besten noch heute an unter www.pma.de/jat2019 und notieren Sie sich den 01. Februar 2019 als wichtigen Termin im Kalender.

Wir leben in schnellen Zeiten. Zumindest glauben wir dieses, denn schon wieder ist ein Jahr wie im Fluge vergangen. Vielleicht nehmen Sie sich einfach die Zeit, beim Lesen des neuen [partner:] Magazins kurz innezuhalten und durchzuatmen. Und wenn Sie noch die eine oder andere Idee für Weihnachtsgeschenk brauchen, finden Sie in dieser Ausgabe 24 Tipps.

Wir wünschen Ihnen ein erfolgreiches Jahresendgeschäft, Ihnen, unseren Mitarbeitern und auch allen Geschäftsfreunden ein friedvolles Weihnachtsfest, einen fröhlichen Jahreswechsel sowie ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2019.

Beste Grüße



Markus Trogemann

Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: Beratung mit Weitblick]

- 06 [pma:] führt die elektronische Signatur ein: Signosign
_[pma:]
- 10 Mehrwert für Kooperationspartner der [pma:] durch
Firmenkundengeschäft _[pma:]
- 14 Die DIN-Norm 77230 ist fertig! _[pma:]
- 18 Die Fonds-Vermögensverwaltung – ein Plädoyer von
Partnern für Partner _[pma:]
- 22 Verantwortungsbewusst beraten – was Ärzte wirklich
brauchen _Barmenia Versicherungen

[Editorial]

- 04 Inhaltsverzeichnis
- 94 Impressum

[Lebensversicherung]

- 24 20 Jahre EGO Top Berufsunfähigkeitsschutz – so
leistungsfähig wie am ersten Tag _HDI Vertriebs AG
- 28 BU-Schutz, der nach den Sternen greift
_ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G.
- 30 Geldanlage DUO – die Geldanlage mit dem gewissen
Etwas _AXA Konzern AG
- 32 uniVersa bietet neues SBU-Konzept mit Mehrwert
_uniVersa Versicherungen
- 34 Kunden abholen – auf unterschiedlichsten Wegen
_Canada Life
- 36 Altersvorsorge muss zum Kunden passen
_Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871)
- 38 TEAM® die innovative Gruppenabsicherung
_Zurich Versicherung



- 50 Swiss Life Investo: „Weil Flexibilität meine
größte Freiheit ist.“ _Swiss Life Deutschland
- 52 BU und RLV in Verbindung mit einer
Immobilienfinanzierung _Allianz Leben
- 54 Ergo Vorsorge – Ihr neuer starker Partner in der
Lebensversicherung _ERGO Group AG
- 56 Arbeitskraftabsicherung – jetzt für alle
_Gothaer Allgemeine Versicherung AG
- 58 „Run- off“ – Chancen und Risiken des Geschäftsmodells?
_[pma:] Team Vorsorge und Vermögen

[Vertrieb]

- 66 Individuelles Gesundheitstraining am Arbeitsplatz _[pma:]

[Krankenversicherung]

- 68 Lieblingsemenschen schützen
_NÜRNBERGER Lebensversicherung AG
- 70 Sozialversicherungsbeiträge und Werte für das Jahr 2019
_[pma:] Team Krankenversicherung



[Sachversicherung]

- 76 Branchenspezifische Deckungskonzepte im Maklermarkt – so einfach kann optimale Absicherung mit der SIGNAL IDUNA sein! [_SIGNAL IDUNA](#)
- 80 SUPRIMA... für Freiberufler und selbstständig beratend Tätige [_Mannheimer Versicherung AG](#)
- 84 Oldtimer – Wertanlage mit Spaßfaktor [_\[pma:\] Team Sachversicherung](#)

[pma: panorama]

- 40 Ein Versteck zum Wohlfühlen [_Bergdorf Priesteregg GmbH](#)
- 62 Geschenkideen für Schöne-Dinge-Liebhaber und Gourmets [_\[pma:\]](#)
- 74 Münchner Originale. Schuhwerk vom Schuh-Bertl Vom Melker zum Macher. [_Manufactum GmbH](#)
- 86 [\[pma:\] Tag der Geschäftsfreunde 2018](#) [_\[pma:\]](#)
- 90 Eine klare Sache – Feinbrennerei Sasse [_\[pma:\]](#)



[Kolumne]

- 92 Für einen Einstieg ist es nie zu spät: Wir trainieren im Team – für uns und für die Firma! [_Kolumne Torsten Voigt](#)



Viele Dokumente werden heutzutage auf elektronischem Wege erzeugt. Warum sollten diese nicht auch direkt dort unterschrieben werden? In den meisten Fällen ist dies überhaupt kein Problem. Mit Hilfe von Unterschriftenpads oder mobilen Geräten (Smartphone, Tablets, etc.) lassen sich Dokumente elektronisch unterschreiben und weiterverarbeiten. Dabei spielt es im Grunde keine Rolle, um welche Dokumente es sich handelt, da viele Abläufe und Probleme vergleichbar sind.

[So können Versicherungsanträge, Beratungsprotokolle, Vollmachten, Vertragsänderungen und viele weitere Dokumente alltäglich tausendfach unterschrieben werden. Sparen wir gemeinsam Papier und Kosten, indem Sie diese Prozesse mit einer elektronischen Unterschrift digitalisieren!

Dies haben wir auf den [pma:]-Vertriebstagen im September 2018 demonstriert. In Kürze werden wir die ersten Unterschriftenlösungen im ELVIS.one integriert haben - News dazu erhalten Sie in der ELVIS-Infothek.

Prozesskosten und Durchlaufzeiten optimieren

Erfahrungen in der Praxis zeigen, dass die Kosten mit dem Einsatz der signotec-Lösung um bis zu achtzig Prozent gesenkt werden. Mithilfe der handgeschriebenen elektronischen Signatur kann die Prozesskette des digitalen Dokuments von der Erstellung bis hin zur Archivierung ohne Medienbruch realisiert werden.

- schnellere Prozessabläufe führen zu einer Steigerung der Effizienz
- digitalisierte Prozesse sparen Ressourcen und Kosten im Bereich von Papier, Scanvorgängen, Archivierung, Transport und professioneller Entsorgung

- schnelle und verbesserte Verfügbarkeit von digital archivierten Dokumenten
- verhindert Verlust oder Zerstörung von originalen Papierdokumenten
- elektronische Signaturen verhindern zuverlässig nachträgliche Manipulationen
- stärkt das Umweltbewusstsein des Unternehmens sowie von Mitarbeitern und Kunden

Schreiben einer Unterschrift in elektronischer Form

Die handschriftliche elektronische Signatur ist darüber hinaus besonders einfach einzuführen, da sie auf einem altbekannten Prozess beruht. Der Vorgang des Unterschreibens ist geläufig und nimmt daher eine besonders starke Vertrauensstellung ein. Die klassische Unterschrift verfügt dabei über wesentliche Vorteile:

- Das Unterschreiben ist ein gewohnter Vorgang
- Man kann sie nicht verlieren
- Die Unterschrift kann nicht vergessen werden
- Eine Weitergabe ist ausgeschlossen
- Die Unterschrift wird niemals ungewollt abgegeben
- Sie ist zur Beurkundung von Willenserklärungen akzeptiert

Mit der biometrischen, handschriftlichen Signatur werden nicht nur Sichtvermerke an die zu unterzeichnenden Dokumente angebracht, vielmehr werden die Unterschrift und die Biometrie so mit den Dokumenten verbunden, dass eine Fälschung erkannt wird. Ganz wichtig: Der Unterzeichner kann anhand seiner biometrischen Parameter, die er beim Leisten der Unterschrift abgibt, authentifiziert werden. Eine Kontrolle der Dokumente auf Unversehrtheit ist jederzeit mit Standard-Mitteln (wie z. B. dem Adobe Reader) möglich.

Die generelle Sicherheit der Lösung wurde bereits von unabhängigen Prüfinstituten wie z. B. dem TÜV erfolgreich geprüft und zertifiziert.

Exkurs: eIDAS und e-Signaturen

Seit dem 1. Juli 2016 regelt die EU-weite eIDAS Verordnung die rechtliche und technologische Grundlage für elektronische Signaturen in Europa. eIDAS steht für „electronic IDentification, Authentication and trust Services“. Die neue Verordnung sowie das neue Vertrauensdienstegesetz (VDG) ersetzen die zuvor gültige EU-Richtlinie 1999/93/EG, welche im Signaturgesetz (SigG) sowie der Signaturverordnung (SigV) verankert war. Zweck der gesetzlichen Neuerung war zum einen die europaweite Standardisierung und Anerkennung von elektronischen Signaturen sowie eine Förderung und Entwicklung derer digitalen Anwendungen.

Formen der elektronischen Signatur

Die eIDAS Verordnung beinhaltet, wie zuvor die EU-Richtlinie, eine Unterteilung in drei verschiedene Qualitätsstufen der elektronischen Signatur, die für unterschiedliche Anwendungsfälle genutzt werden können:

- **Einfache elektronische Signatur (EES)**
Bei der einfachen elektronischen Signatur handelt es sich, wie der Name bereits vermuten lässt, um ein einfaches Mittel, welches wenig bis gar keinen Beweiswert vor Gericht bietet. Hierbei kann es sich z. B. um eine eingescannte Unterschrift handeln, die als Bild unter Dokumenten platziert wird. Diese Form eignet sich unter Berücksichtigung der rechtlichen Risiken zumeist nur für interne Prozesse, wie z. B. Spesenabrechnungen, Freigabeprozesse o. ä.
- **Fortgeschrittene elektronische Signatur (FES)**
Die fortgeschrittene Form der elektronischen Signatur bietet gegenüber der einfachen einen deutlich höheren Beweiswert. Sie ermöglicht im Streitfall eine genaue Validierung der Signatur, bestehend aus Dokumentenintegrität sowie der Authentifizierung des Unterzeichners. So lässt sich feststellen, ob sich das Dokument verändert hat und welche Person dieses signiert hat. Diese Form der e-Signatur ist besonders

gut für alle formfreien Vorgänge, wie z. B. Schriftverkehr, Verträge und Vereinbarungen mit Kunden und Partnern geeignet. Somit eigentlich immer dann, wenn es darum geht, eine Willenserklärung zu einem bestimmten Vorgang beweisicher und rechtskonform zu dokumentieren.

- **Qualifizierte elektronische Signatur (QES)**
Die qualifizierte elektronische Signatur beschreibt die höchste Qualitätsstufe der e-Signatur und kann als einzige die Schriftform ersetzen, wenn vom Gesetzgeber gefordert (< 5 % aller Geschäftsvorfälle in Deutschland). Der große Nachteil der QES ist nach wie vor der kleine Anwendungsbereich und der geringe Zuspruch. Ein klassisches Smartcard System setzt voraus, dass jeder Zeichner eine eigene Karte und ein entsprechendes Zertifikat besitzt, um signieren zu können. Im Alltag ist das extrem unpraktisch, da kaum jemand über ein solches Mittel oder die dafür benötigten Technologien verfügt. Neue, cloudbasierte Technologien der „Fernsignatur“ oder „Unternehmenssiegel“ versprechen einen erleichterten Umgang mit qualifizierten Signaturen – aber auch hier muss jede Person einzeln identifiziert und verifiziert werden, z.B. über Video- oder Post-Ident. Auch dies stellt in einem so schnelllebigen Zeitalter an vielen Stellen ein großes Hindernis dar. Aus Verbrauchersicht hat sie auch noch den gravierenden Nachteil der Beweislastumkehr: Bei Missbrauch muss der Verbraucher diesen nachweisen!

[pma:] nutzt die fortgeschrittene Signatur mit signotec

Mit den signotec-Produkten zur elektronischen Unterschriftenerfassung über Pen-Pads oder Mobilgeräte, die ein PDF signieren, werden "fortgeschrittene elektronische Signaturen" ISO-konform (PDF-Standard) erzeugt. Grundsätzlich werden dabei die folgenden Anforderungen erfüllt:

- Sie ist ausschließlich dem Unterzeichner zugeordnet
- Sie ermöglicht die Identifizierung des Unterzeichners
- Sie wird mit Mitteln erstellt, die der Unterzeichner unter seiner alleinigen Kontrolle halten kann
- Sie ist so mit den Daten, auf die sie sich bezieht,





verknüpft, dass eine nachträgliche Veränderung der Daten erkannt wird

- Die Aufgabenstellung ist die Zuordnung einer handgeschriebenen, elektronischen Signatur zu einem Dokument und natürlich zu einer Person. Die dafür notwendige Technologie besteht aus den folgenden Elementen:
- Eine elektronische Schreibunterlage zum Erfassen der Unterschrift mit hochwertigen biometrischen Parametern.
- Eine Software, mit der die visuellen und biometrischen Merkmale in das Dokument eingebracht werden und die das Dokument zuverlässig gegen Manipulation schützt, wie signoSign bzw. die dazugehörigen SDKs.
- Eine Schnittstelle, die das signierte Dokument medienbruchfrei an ein vorhandenes Dokumentenmanagementsystem übergibt.
- Eine Software, die prüft ob die Dokumentenintegrität gewährleistet ist.

Durch die Übergabe der signierten, elektronischen Dokumente in den Arbeitsfluss eines Dokumenten-Management-Systems werden Kosten gesenkt, Bearbeitungs- und Durchlaufzeiten beschleunigt und Missbräuche vermieden.

Zulässigkeit in einem Gerichtsverfahren

Die eIDAS Verordnung betont nochmal die gerichtliche Verwertbarkeit von elektronische Signaturen. Im Art. 25 „Rechtswirkung elektronischer Signaturen“ heißt es u. a.:

„Einer elektronischen Signatur darf die Rechtswirkung und die Zulässigkeit als Beweismittel in Gerichtsverfahren nicht allein deshalb abgesprochen werden, weil sie in elektronischer Form vorliegt oder weil sie die Anforderungen an qualifizierte elektronische Signaturen nicht erfüllt.“

Das bedeutet, dass fortgeschrittene elektronische Signaturen als Beweismittel nicht ignoriert werden dürfen. So können in jedem

Fall die o. g. Sicherheitsmerkmale in ein Gerichtsverfahren eingebracht werden.

FAZIT: Prozesse nicht nur digitalisieren, sondern auch automatisieren!

Drucken Sie kein Papier mehr "nur" für die Unterschrift! Mit „signoSign“ können Sie PDF-Dokumente handschriftlich unterzeichnen und automatisiert weiterverarbeiten. Als Eingabegerät für die eigenhändige Unterschrift können Sie Unterschriftenpads, einen Windows Tablet-PC oder ein Apple iPhone bzw. iPad nutzen. „SignoSign“ erkennt das Dokument und erstellt z. B. automatisch und dynamisch die Positionen der Unterschriftenfelder.

So können Sie Ihre Prozesse flexibel und kinderleicht digitalisieren. Gleichzeitig erzeugen Sie rechtskonforme und beweissichere elektronische Signaturen (gemäß ISO-Standard) direkt innerhalb Ihres digitalen Dokuments. Eine Prüfung der Integrität des Inhaltes kann demnach jederzeit von jedermann ohne technischen Aufwand stattfinden.]

Mit freundlicher Unterstützung und Genehmigung der signotec GmbH – Gunther Hagner (GF)

Highlights

Elektronische Signatur gemäß ISO-Standard mit inkrementeller Einbringung einzelner Signaturen

- Unterstützung gängiger PDF-Formate und Konformitäten
- Unterstützung von gängigen Windows Systemen (PCs, Laptops, Tablet-PCs, Windows Server)]

[pma:]

Team EDV

Michael Menz (Prokurist/Mitglied der Geschäftsleitung)



Wirkt
angestaubt,
wird aber
Ihr Leben

ROCKEN

Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit mit fast 150 Jahren Erfahrung wirken wir vielleicht etwas uncool. Aber wir bieten sehr moderne Vorsorgelösungen. „**StartKlar – die Garantierente**“ und „**MeinPlan – die Fondsrente**“ bieten schon ab 25 Euro monatlich einen Vermögensaufbau mit Fonds, mit dem Ihre Kunden später rocken können. Mehr Infos unter: www.lv1871.de/rockt

 **LV 1871**

MEHRWERT FÜR KOOPERATIONSPARTNER

der [pma:] durch Firmenkundengeschäft

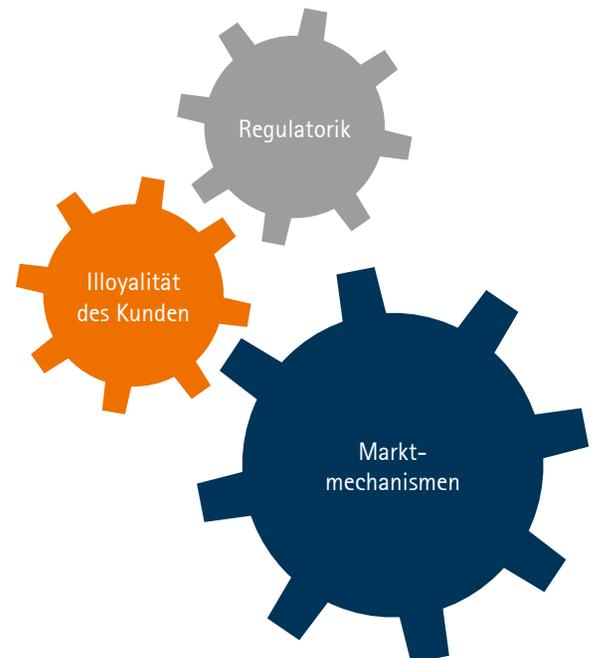
[pma:]

Assekuranzmakler GmbH

Während einerseits Digitalisierung, Administration und Regulierung an der Profitabilität des eigenen Maklerunternehmens zehren – wirkt sich die Niedrigzinsphase hemmend auf die Nachfrage nach Produkten mit Abschlussprovisionen aus. Darüber hinaus führt der stetige Trend zu Produkten mit laufenden Provisionszahlungen kurz- bis mittelfristig zu einer Reduzierung der Einnahmen.

[Auch wenn Schaden- und Unfallversicherungen möglicherweise schon lange zu Ihrem Tagesgeschäft gehören, dominiert i.d.R. das private Sachversicherungsgeschäft vor der Betreuung von Kunden aus Gewerbe und Industrie. Dies und obwohl Ihre Kunden möglicherweise Unternehmer oder angestellte Geschäftsführer

Der Berater steht unter Druck



Der Druck auf so manches Maklerunternehmen wächst

Zusatzertrag



Das Beste verdienen

(VIP-Kunden) sind und Sie zu diesen einen ausgezeichneten Zugang haben, weil Sie sich professionell um deren private Versicherungsangelegenheiten kümmern.

Die Gründe dafür, warum Sie sich bisher nicht oder nur wenig mit gewerblichem – oder industriellem Versicherungsgeschäft beschäftigt haben, sind vielfältig und reichen von fehlenden Zugängen zu Zielgruppen, knappen Personalressourcen, mangelnder Expertise bis zum nicht zu unterschätzenden Thema der nicht gewollten Haftungsübernahme.

In Konkurrenz zu Ihnen stehende Vermittler (Banken, Sparkassen, Vergleichsportale, Vertriebe etc.) nehmen darauf keine Rücksicht und versuchen täglich bei Ihren Kunden einen Fuß in die Tür zu bekommen. Dadurch sind unter Umständen Ihre vollständigen Kundenbeziehungen in Gefahr.

Durch eine Kooperation mit [pma:] Assekuranzmakler GmbH erhalten Sie die Möglichkeit, die Beziehung zu Ihren VIP-Kunden vor Wettbewerbern abzuschotten und Ihre Kundenbindung zu stärken. Über die Bestandsicherung hinaus erhalten Sie zusätzlich eine attraktive, laufende Vergütung.

Informieren Sie sich auf unserer Jahresauftakttagung am 01.02.2019 in Münster.

Dort stellen wir Ihnen auch die Möglichkeit vor, über Zugang zu Verbund- und Zielgruppen exklusive Rahmenversicherungsverträge zu bedienen und über diesen Weg Neukunden zu akquirieren und Zusatzerträge zu generieren.]

Wir freuen uns auf Sie und das Gespräch mit Ihnen.

[pma:] Assekuranzmakler GmbH

Klaus Bode

Tel.: +49 251-3845000180

Mobil: +49 152-34350806

klaus.bode@pma-assekuranzmakler.de



Warum bremsen, wenn man auch Gas geben kann?



Wenn man der größte Versicherer 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.

Mehr Infos unter www.AXA-Makler.de

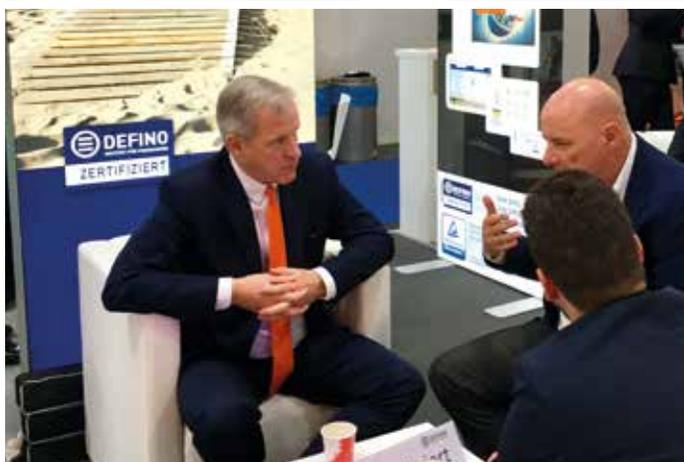
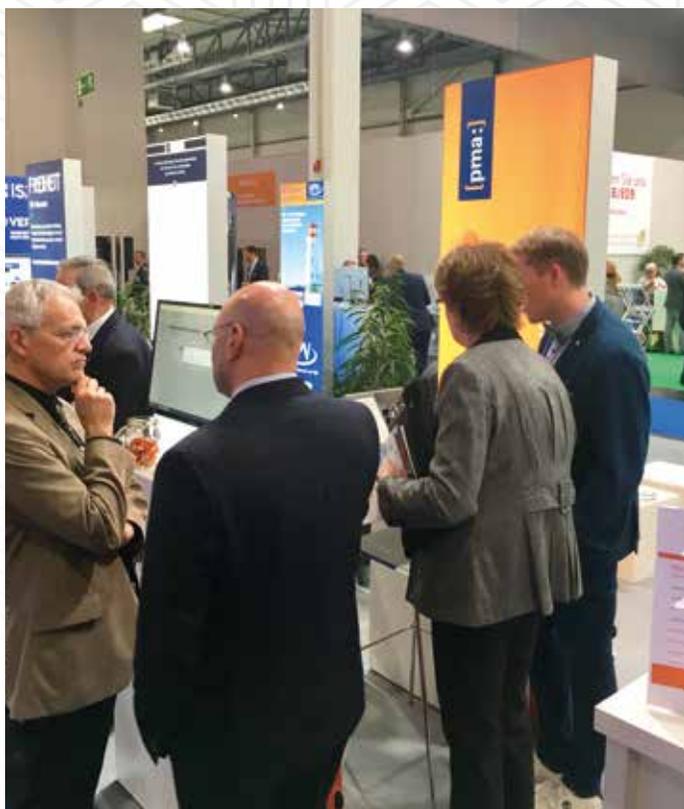


DIE **DIN**-NORM 77230 IST FERTIG!

Der Arbeitsausschuss hat seine Arbeit abgeschlossen. Veröffentlichung der Norm für Januar 2019 geplant

Dr. Klaus Möller, Vorstand des Zertifizierers
DEFINO Institut für Finanznorm AG

Mehrfach haben wir über die Arbeiten an der neuen DIN-Norm 77230 berichtet, der ersten in Deutschland entwickelten DIN-Norm für die Finanzberatung. Nun wurden die Arbeiten, an denen auch [pma:]–Chef Dr. Bernward Maasjost maßgeblich beteiligt war, abgeschlossen. Anfang kommenden Jahres wird die DIN-Norm 77230 „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“ veröffentlicht.



Genau 394 überwiegend konstruktive Kommentare haben Verbände, Unternehmen und Experten zu dem im Juni veröffentlichten Entwurf abgegeben. Der Ausschuss hat sie alle sorgfältig bearbeitet und entschieden. Damit hat er seine Arbeit an diesem Projekt beendet.

Auf der diesjährigen DKM haben das DEFINO Institut für Finanznorm und 11 Kooperationspartner, darunter auch die [pma:], den Entwurf der Norm in einem Themenpark und einem ganztägigen Kongress der breiten Branchenöffentlichkeit vorgestellt und dabei ausschließlich positive Resonanz erfahren. Nun wird es für alle Makler und Vermittler ernst. Jetzt heißt es, keine Zeit zu vertun und sich zügig darauf vorzubereiten, die Chancen zu nutzen, die die neue Norm bietet – für mehr Kundenvertrauen, mehr Effizienz und mehr Profitabilität.



Mit mehr Effizienz Chancen im Neugeschäft nutzen

Wir alle wissen, wie sehr DIN-Normen unser Leben in den verschiedensten Bereichen erleichtern. Standardisierte Prozesse sorgen für mehr Effizienz, sie erhöhen die Schlagkraft. Eine höhere Beratungsfrequenz erhält gerade in Zeiten sinkender Margen eine wachsende Bedeutung. Gleichzeitig sinkt die Zahl der Versicherungsvermittler seit Jahren. Das Marktpotential bleibt indes etwa gleich. Für jeden einzelnen verbleibenden Makler bedeutet dieses neue Verhältnis die Chance auf einiges an Neu-Geschäft. Das aber können die meisten nur bewältigen, wenn ihre Prozesse durch Standardisierung effizienter, schneller werden.

Nur mit standardisierten Prozessen wird der Normalverdiener als Kunde lukrativ

Zudem lassen sich durch standardisierte Prozesse neue Zielgruppen erschließen. Der größte Teil unserer Bevölkerung, die Normalverdiener, erhält keine ganzheitliche Finanzberatung, weil die Aufwand-Ertrag-Relation für den Berater uninteressant ist. Durch die Standardisierung von Beratungsschritten kann es aber

möglich werden, auch Normalverdiener in den Genuss Ganzheitlichkeit kommen zu lassen. Ergebnis: Anwender berichten ausnahmslos von einer höheren Vertragsdichte und stark gesunkenen Stornoquoten.

Reduziertes Haftungsrisiko durch „gesetzesergänzenden Charakter“

Und nicht zuletzt: Die Haftungsproblematik reduziert sich erheblich. Wer nachweisen kann, dass er die Finanzanalyse seiner Kunden nach DIN-Norm durchgeführt hat, hat es im Zweifel im Falle einer vermeintlichen Fehlberatung leichter. Denn Normen haben vor Gericht den Charakter vorweggenommener Gutachten. Wer die Norm auf seiner Seite weiß, für den kehrt sich die Beweislast um.

[pma:] unterstützt bei der Zertifizierung

Die [pma:] unterstützt alle angeschlossenen Makler, die sich durch Qualifizierung und Zertifizierung auf die Veröffentlichung der Norm vorbereiten und in die pole position bringen wollen. Die Software, die heute DIN Spec- und ganz bald DIN-Norm-konform arbeitet, bietet [pma:] bereits an. Sicher ist, dass die Medien das Wirksamwerden der ersten großen Finanznorm aufgreifen und die Verbraucher aufmerksam machen werden. Dann gilt es, sich fachlich und technisch gerüstet zu haben.]

Auf der DKM 2018 wurde erstmalig das Thema DIN 77230 im Themenpark „DIN-Norm“ präsentiert.

[pma:] ist von Anfang an bei der Entwicklung eines standardisierten Regelwerks für die Finanzberatung engagiert und Dr. Bernward Maasjost ist Mitglied im DIN-Normierungsausschuss. Daher war es selbstverständlich, dass wir uns als Aussteller im Themenpark präsentieren. Begleitet wurde der Themenpark durch einen eintägigen Kongress am ersten Messtags. Dieser wurde inhaltlich von DEFINO und Going Public gestaltet. Dass die DIN 77230 endgültig in unserer Branche angekommen ist, zeigte das große Interesse sowohl am Themenpark als auch die Besucherzahl bei den Vorträgen zum Thema. Mehr als 100 interessierte Teilnehmer kamen zum Vortrag von Dr. Bernward Maasjost und haben erfahren, wie die DIN 77230 Makler erfolgreich macht.

Dr. Klaus Möller Geschäftsführer DEFINO AG

Technische
Versicherung

Transport-
versicherung

Haftpflicht-
versicherung

Sach-
versicherung

Garantie-
versicherung



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

SUPRIMA[®]

Ertragsausfall- und Kostenversicherung
für Freiberufler und selbstständig
beratend Tätige

- Betriebsabsicherung bei
Arbeitsunfähigkeit
- Ersatz der fortlaufenden Kosten
- Vertreterkosten
- Ersatz des entgangenen
Betriebsgewinns

www.makler.mannheimer.de



Mannheimer Versicherung AG
Maklerdirektion Bielefeld
Telefon 06 21. 4 57 60 68
mdbielefeld@mannheimer.de

Die Fonds-Vermögensverwaltung – ein Plädoyer von Partnern für Partner

Am 18.09.2018 luden die langjährigen [pma:]-Partner Klaus Bücker, Daniel Platte und Norbert Schmitz ausgewählte Kolleginnen und Kollegen in die [pma:]-Zentrale ein. Vorgestellt wurde den interessierten Teilnehmern das zukünftige Betreuungsmodell, welches diese demnächst für die Kapitalanlage ihren Kunden anbieten werden. Das Angebot an alle Kollegen besteht, auch ihren Kunden dieses Modell anzubieten.

[Schauen wir uns zunächst das aktuelle Umfeld an. Marktregulierung – Beratungsprotokolle – Haftungsfragen.... Die Aufzählung lässt sich beliebig fortsetzen. Für uns als Berater verbleibt immer weniger Zeit für den Kunden.

Hierzu Drescher & Cie Consult: „Finanzmarktregulierung, Nullzins, Verbraucherschutzportale, Margendruck durch passive Investments oder Provisionsweitgabemodelle, Geeignetheitsprüfungen. Abgerundet durch eine quasi nie endende Kakophonie der Finanzmarktinformationen über jedes denkbare Medium, die geeignet ist, eine Anlageentscheidung von gestern morgen schon wieder kundenseitig in Frage zu stellen. Würden diese Faktoren

langsam nacheinander auftreten, ließen sich also der Reihe nach bewältigen, wäre dies wohl alles halb so wild. Tritt alles auf einmal auf und wirkt gleichzeitig und wechselseitig, wird es für die bisher bekannten Geschäftsmodelle langsam eng. Die Last droht die Träger schlichtweg mental wie auch finanziell zu erdrücken.“ Dies haben die drei Protagonisten erkannt und so ihr zukünftiges Geschäftsmodell, nämlich eine eigene Fonds-Vermögensverwaltung (FVV), entwickelt. Die Vorteile liegen auf der Hand: Die Vermögensverwaltung ist unbestritten das zukunftssicherste, rechtssicherste und von den Politikern, Verbraucherschützern und Regulatoren favorisierte Modell bei der Kapitalanlage. Zudem

erspart es Berge von Dokumentationsaufwand über die Laufzeit der Geldanlage. In Zeiten, in denen eine buy-and-hold-Strategie obsolet geworden ist, gelingt es nur hier, angemessen und zeitnah auf Veränderungen zu reagieren. Sei es, dass zum Beispiel ein einzelner Fonds ausgetauscht werden soll oder man auf eine Marktentwicklung reagieren muss. Ohne Vermögensverwaltung muss jeder Kunde einzeln angesprochen, ein Protokoll erstellt und die Unterschrift eingeholt werden. Bei einer entsprechenden Kundenanzahl ist das Kind womöglich bereits in den Brunnen gefallen, bevor alle Depots angepasst werden konnten. In einer Fonds-Vermögensverwaltung wird der Auftrag lediglich im Masterdepot erteilt, so dass gleichzeitig die Anpassung in allen darunter liegenden Kundendepots erfolgt – und das, ohne ein neues Protokoll.

Basierend auf zusammen über 70 Jahren Markterfahrung haben die drei Experten zunächst zwei verschiedene Strategien „Balance“ und „Dynamik“ zusammengestellt. Die beiden Strategien haben über die letzten fünf Jahre zu folgenden Ergebnissen geführt:

- Die ausgewogene Strategie hätte mit ca. 35 % Rendite fast die Rendite des DAX erreicht.
- Die offensive Variante liegt mit ca. 65 % nicht viel schlechter als der MSCI World.

Vergleich zu 21 % (MSCI World) bzw. 29 % (DAX). Und weniger Schwankung lässt nicht nur den Kunden sondern auch den Berater besser schlafen.

Je nach Strategie liegen die Kosten für die Vermögensverwaltung bei 1,2 % bzw. 1,4 % zzgl. MwSt. Durch die Verwendung institutioneller Fondstranchen bzw. die Rückerstattung der Kick-Backs entstehen dem Anleger im Vergleich zu gängigen Angeboten am Markt jedoch Kostenvorteile von ca. 0,4 % – 0,6 %, so dass die tatsächlichen Kosten für die Vermögensverwaltung voraussichtlich unter 1,0 % inkl. MwSt. liegen werden.

Optional kann der Berater mit dem Anleger noch eine Einstiegsgebühr zwischen 0 – 5 % zzgl. MwSt. absprechen. Somit gibt es eine Win-Win-Situation für Anleger UND Berater.

Für welchen Anleger bzw. Berater sind diese Strategien interessant?

Vordergründig kommt diese Lösung natürlich für alle Anleger in Frage, die einen konkreten Anlagebedarf haben.

Dazu die Kollegen: „Aus unserer Sicht viel bedeutsamer sind jedoch die vielen Ablaufleistungen aus Kapitalversicherungen der kommenden Jahre. Nach den uns vorliegenden Informationen

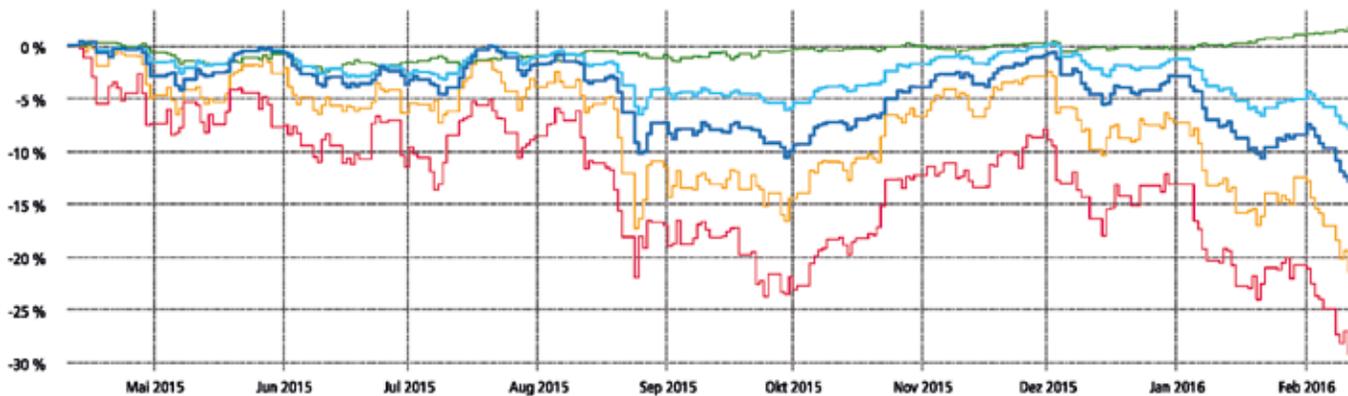


Name	Performance
Index MSCI World Net EUR	78,12 %
Index REX (Performance)	9,34 %
Index DAX	42,08 %
Modellportfolio FVV Balance	36,54 %
Modellportfolio FVV Dynamik	66,29 %

Hinweis: Renditen oder Ergebnisse der Vergangenheit sind nicht in die Zukunft übertragbar.

Was unseren Kollegen jedoch viel wichtiger ist: Die Strategien weisen eine zum Aktienmarkt deutlich geringere Volatilität auf. So lag der maximale Wertverlust bis zur Wiedererreichung des Ursprungswertes während der Chinakrise vom Frühjahr 2015 bis Frühjahr 2016 bei nur 8 % (Balance) bzw. 13 % (Dynamik) im

gingen die Versicherer in der Vergangenheit von Wiederanlagen i. H. v. 10 bis über 20 % aus. Dem aktuellen Zinsniveau geschuldet ist dieser Anteil auf ca. 5 % geschrumpft. Die Gelder liegen in der Regel niedrig oder unverzinst bei den Banken. Um zukünftig einen größeren Teil vom Kuchen zu behalten, forciert z. B. die



Name	Performance
Index MSCI World Net EUR	-21,48 %
Index REX (Performance)	1,66 %
Index DAX	-29,27 %
Modellportfolio FVV Balance	-7,91 %
Modellportfolio FVV Dynamik	-12,90 %

ERGO-Gruppe oder ein großer Versicherer aus Münster das Thema FVV. Ziel ist es, wieder deutlich über 10 % Anteil an der Wiederanlage zu generieren.“

Was bedeutet das für die LV-Abläufe der Berater?

Mit dem Abfluss des Kapitals aus den Verträgen geht auch die Bestandsprovision verloren. Gelingt es zumindest für 10 bis 20 % der Abläufe eine Wiederanlage zu erreichen, können für diesen Teil weitere Bestandsprovisionen bezogen werden. Die schlechte Alternative dazu wäre, das Geschäft ohne Not den Banken und Versicherungen zu überlassen.

Wer sich ein Volumen aus den Rückflüssen der nächsten Jahre von z.B. 10 Mio. Euro aufbaut, erhält weiterhin Einnahmen von rund 50.000 Euro Eingang [pma:].

Somit wird eine FVV ähnlich attraktiv wie der seinerzeit empfohlene Aufbau des Sachversicherungsgeschäftes. Die Kollegen mit gutem Sachbestand, die diesem Rat gefolgt sind, erfreuen sich heute über ein attraktives „Grundrauschen“.

Übrigens: Eine hohe Bestandsvergütung erhöht bei einem späteren Verkauf den Unternehmenswert!

Ist der Aufwand groß, der durch die Implementierung der FVV bei einem Mandanten erwartet werden muss?

Ganz im Gegenteil. Es wird, wie bei Kauf eines Investmentfonds, die bekannte Beratungsstrecke der Depotplattform genutzt. Bei der Fondsauswahl wird dann einfach die gewünschte Strategie ausgewählt. Fertig. Die Anleger erhalten ein vierteljährliches Reporting und der Berater und die Anleger sehen jederzeit die Zu-





sammensetzung der Strategie über den Depotreport. Nachfolgend noch einmal die Eckdaten zu den beiden geplanten Strategien. Der Einsatz von ETF's ist prinzipiell möglich, zum jetzigen Zeitpunkt jedoch noch nicht geplant.

FVV Strategie Balance:

- 3 – 4 % p.a. nach Kosten über einen Zeitraum von mindestens fünf Jahren
- Maximum Drawdown < 20 %
- Überwiegend vermögensverwaltende Fonds mit
 - Aktien- / Spezialitätenfonds als Beimischung zur Erhöhung der Rendite und
 - Alternative Anlageklassen / Strategiefonds zur Verringerung der Korrelation und zur Absicherung

• FVV Strategie Dynamik:

- 5 – 6 % p.a. nach Kosten über einen Zeitraum von mindestens sieben Jahren
- Maximum Drawdown < 30 %
- Globales, diversifiziertes Aktienportfolio mit
 - Spezialitätenfonds zur Erhöhung der Rendite,
 - Alternative Anlageklassen zur Verringerung der Korrelation und
 - Vermögensverwaltende Fonds / Strategiefonds zur Absicherung

Beide Strategien sind aus unserer Sicht sehr attraktiv gepreist:

Vergütung Haftungsdach: 0,25 % p.a.

Vergütung Depotstelle: 0,15 % p.a.

Vergütung Advisor: 0,30 % p.a.

Vergütung Vertrieb: 0,50 % p.a. Balance bzw. 0,7% p.a. Dynamik (Eingang pma)

Gesamt: 1,20 % p.a. Balance bzw. 1,4 % p.a. Dynamik (alle Angaben jeweils zuzüglich gesetzlicher MwSt.)

Die jeweiligen Bestandsprovisionen der Zielfonds werden dem Kundendepot gutgeschrieben, falls es nicht möglich ist, institutionelle Fondstranchen zu nutzen.

Grundsätzlich ist eine weitere Strategie „Stabilität“ denkbar, sofern Bedarf und das notwendige Volumen vorhanden sind.

Im Rahmen der [pma:]-Jahresauftaktveranstaltung am 1.2.2019 wird es von den Kollegen eine ausführliche Vorstellung dieses für die [pma:] neuen Produktes geben. Nutzen Sie die Möglichkeit, sich ein persönliches Bild von den Strategien und den attraktiven Einsatzmöglichkeiten zu machen.

Für ihre eigenen Mandate werden die Kollegen diese FVV zum Einsatz bringen, auch wenn sich keine weiteren Kollegen anschließen sollten.

Sie sind herzlich eingeladen, diese attraktive Lösung ebenfalls bei Ihren Kunden einzusetzen.

Der Start ist für Ende 2018 geplant. Wir laden Sie, auch im Namen der drei Kollegen herzlich ein, Ihren Kunden diese FVV ans Herz zu legen und stehen für alle Fragen gerne zur Verfügung.]

[pma:] Team Vorsorge und Vermögen

Verantwortungsbewusst beraten – was Ärzte wirklich brauchen

Vorausschauende passgenaue Versicherungslösungen

Menschen helfen, Krankheiten heilen, Leben retten... Ärzte – egal, ob sie am Anfang ihrer Ausbildung stehen – oder bereits erfolgreiche Mediziner sind, tragen eine große Verantwortung. 2017 waren laut statista 2018 (Quelle: Bundesärztekammer) 385.149 Ärztinnen und Ärzte in den unterschiedlichsten Disziplinen in Deutschland tätig. Viele von ihnen geben – gerade wenn sie eine eigene Praxis betreiben – viel Geld für eine Absicherung aus. Aber auch junge Mediziner, die in der Ausbildung stehen, sollten sich individuell beraten lassen und die richtigen Versicherungslösungen für sich finden.

[Lösungen mit Weitblick

Aus ihrem Berufsalltag wissen Ärzte, wie wichtig leistungsstarke Kranken- oder Berufsunfähigkeitsversicherungen sein können. Deshalb gibt es für Mediziner speziell auf ihre Zielgruppe zugeschnittene Angebote mit hohen Erstattungssätzen, ohne Begrenzung auf die Höchstsätze der GOÄ, GOZ oder GebüH, mit Optionsrecht auf höheren Versicherungsschutz ohne erneute Gesundheitsprüfung sowie zu bestimmten Anlässen (z. B. Praxiseröffnung).



Leistungsfähige Krankenversicherung... auch für den Mediziner-Nachwuchs

Auch für Medizin-Studenten ist eine vorausschauende Absicherung wichtig. Sie sind grundsätzlich krankenversicherungspflichtig, können sich jedoch innerhalb von drei Monaten von der Versicherungspflicht befreien lassen. Ihnen stehen dann alle Türen offen, sich privat zu versichern. Vorteil: Durch den Einstieg in jungen Jahren in eine private Krankenversicherung sichern sich die angehenden Mediziner günstige Beiträge und genießen alle Vorteile einer privaten Krankenversicherung. Junge Ärzte, die (noch) versicherungspflichtig sind, können sich ebenso ergänzend absichern und später in einen vollwertigen Ärztetarif wechseln, sobald sich ihre Einkommensverhältnisse ändern – ganz ohne erneute Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeiten!

Arbeitskraft als wichtigstes Kapital

Ärzte sind in der Regel über ihre beruflichen Versorgungswerke auch gegen das Risiko

Berufsunfähigkeit abgesichert. Nur ist dieser

Schutz nicht immer lückenlos. Die Barmenia bietet mit ihren Berufsunfähigkeitsversicherungen einen bezahlbaren und leistungsstarken Schutz, der Mediziner im Fall einer Berufsunfähigkeit aufhängt. Da sich Lebenssituationen im Leben ändern, gestaltet sich dieser Schutz anpassungsfähig und gibt die Möglichkeit, die Absicherung bei ausgewählten Ereignissen ohne erneute Gesundheitsprüfung zu erhöhen.

Lückenloser Schutz – garantiert!

Lückenloser Schutz ist häufig ein Streitthema, wenn beide Risiken bei unterschiedlichen Anbietern abgesichert sind. Der Grund: Beginn bzw. Ende der Leistungsansprüche sind nicht aufeinander abgestimmt. Hier kommt es häufig zu langen Wartezeiten, bis eine Klärung erfolgen konnte. Deshalb sollte bei der Beratung auf diese potenziellen Komplikationen hingewiesen werden. Es gibt jedoch Möglichkeiten, dieses Risiko zu umgehen – die Barmenia beispielsweise garantiert einen lückenlosen Schutz, wenn sowohl die Kranken- als auch die Berufsunfähigkeitsversicherung aus ihrem Hause kommen.

Verantwortung und Weitblick

... das sind die Attribute, die eine gute Beratung auszeichnen. Gerade Ärztinnen und Ärzte sollten ihre Lebenssituation vor einer Entscheidung mit einem Experten diskutieren. Denn nur so lässt sich eine geeignete Versorgung und Absicherung sicherstellen. Auch für bereits abgesicherte Mediziner lohnt sich der prüfende Blick in den Versicherungsbestand.

Lernen Sie die Vorteile der Angebote der Barmenia kennen!

Ausführliche Informationen wie Tarifbeschreibungen, Bedingungen, Formulare und Anträge unter www.barmenia.de und www.maklerservice.de.]

**BERUFS-
UNFÄHIGKEITS-
SCHUTZ – BESSER
IST DAS!**

**SCHUTZ FÜR ALLE
LEBENSITUATIONEN.**

**VON ANFANG
AN RICHTIG
KRANKENVERSICHERT .**



Barmenia Versicherungen

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

20 JAHRE EGO TOP BERUFSUNFÄHIGKEITSSCHUTZ – SO LEISTUNGSFÄHIG WIE AM ERSTEN TAG

Fünf von sechs Deutschen haben keinen Berufsunfähigkeitsschutz. Dabei ist der Bedarf enorm: Man sagt, dass jeder vierte Berufstätige aus gesundheitlichen Gründen vorzeitig aus dem Arbeitsleben ausscheiden wird. Die häufigste Ursache sind mittlerweile psychische Erkrankungen. Während man sich früher auf den Staat verlassen hat, liegt die gesetzliche Erwerbsminderungsrente heute meist deutlich unter dem steuerfreien Existenzminimum. Daher ist es wichtig, privat vorzusorgen und einen hochklassigen BU-Schutz für sich zu finden.

[Berufsunfähigkeit bedeutet, dass man seinem zuletzt ausgeübten Beruf aus gesundheitlichen Gründen langfristig nicht mehr nachgehen kann. Die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) sichert das Einkommen über eine monatliche Rentenleistung ab. Sie ist so wichtig, weil staatliche Leistungen nur sehr gering ausfallen oder gar nicht gewährt werden. Darüber sind sich sowohl Verbraucherschützer als auch Fachexperten einig.

20 Jahre alt und bei bester Gesundheit

Der Kunde sollte sich bei dem vielfältigen Angebot am deutschen BU-Markt für einen Versicherer entscheiden, der langjährige Erfahrung im Bereich Arbeitskraftabsicherung vorweisen kann und

sein Produkt so wettbewerbsfähig und kundenfreundlich wie möglich gestaltet. Der Berufsunfähigkeitsschutz EGO Top von HDI kann genau diese Kompetenz bieten.

Als EGO Top 1998 auf den Markt gebracht wurde, war das Risiko der Berufsunfähigkeit (BU) noch staatlich abgesichert, und der Tarif galt als Vorreiterprodukt für den privaten BU-Markt. Seither hat man das Produkt permanent weiterentwickelt und an die sich ändernden Bedürfnisse von Kunden und Markt angepasst. Auch Services für Kunden und Partner von HDI wurden stets ausgebaut. 20 Jahre später kann sich das Ergebnis sehen lassen. Diverse unabhängige Analysehäuser bestätigen, dass EGO Top auch heute noch zu den besten Tarifen am deutschen BU-Markt gehört. ▶



Berufsunfähigkeitsschutz

EGO Top feiert Geburtstag: 20 Jahre alt und bei bester Gesundheit.

Seit zwei Jahrzehnten profitieren unsere Kunden von den ausgezeichneten Leistungen und den exzellenten Services von EGO Top. Qualität, Leistungsfähigkeit und vor allem eine nachhaltige Preisstabilität sind wichtige Garanten bei der Wahl des optimalen Berufsunfähigkeitsschutzes. Feiern Sie mit uns und überzeugen Sie sich auch in Zukunft von den zahlreichen Vorteilen von EGO Top.

HDI hilft.

Anders gesagt: EGO Top ist noch genauso attraktiv und leistungsfähig wie am ersten Tag.

Die Qualität der Versicherungsbedingungen, der Umgang mit Kunden im Leistungsfall und eine nachhaltige Preisstabilität sind wichtige Garantien bei der Wahl des optimalen Berufsunfähigkeitssschutzes. All das zeichnet auch EGO Top aus:

Bedingungen auf höchstem Niveau

Grundlage für ein leistungsstarkes und langlebiges Produkt ist eine exzellente DNA. Die Bedingungen von EGO Top sind umfassend, maximal kundenorientiert und ausgezeichnet. So gehört EGO Top heute laut dem erweiterten BU-Bedingungsrating von PremiumCircle Deutschland zum Tarif mit der höchsten Leistungsdichte aller teilnehmenden BU-Anbieter. Beispielsweise der Verzicht auf jegliche Verweisung auf andere Berufe in Erstprüfung, ein rückwirkend und taggenauer Leistungsanspruch ab dem ersten Tag der Berufsunfähigkeit oder der Verzicht auf Meldefristen bei Verbesserung des Gesundheitszustandes und Wiederaufnahme des Berufes gehören selbstverständlich zu den Bedingungen.

Beitragsstabilität

Langfristig mit einem stabilen Beitrag rechnen zu können ist für Kunden immens wichtig. Die BU-Prämien von EGO Top sind nachhaltig und solide kalkuliert. HDI Leben hat bei der Produktfamilie EGO die Netto-Prämie für seine Bestandskunden noch nie erhöht. EGO zeichnet sich im Marktvergleich durch ein geringes Verteuerungsrisiko von 33 Prozent aus.

Ausgezeichnete Bewertungen

Unabhängige Institute wie Morgen & Morgen oder Franke und Bornberg bewerten das Produkt seit Jahren mit ihren besten Ratingnoten. Laut Morgen & Morgen zum Beispiel hat HDI Leben im Jahr 2018 mit 84,87 Prozent die beste BU-Annahmequote am Markt, und mit 84,26 Prozent liegt die Leistungsquote mehr als 10 Prozent über dem Marktdurchschnitt. Die konstant niedrige Prozessquote liegt hingegen mit 1,13 Prozent unter dem Durchschnitt. Diese Kriterien sprechen vor allem für einen fairen Umgang mit seinen Kunden.

Hervorragende Services beim Antrag und im Leistungsfall

Einfach soll heute alles sein! Der Kunde möchte einfach an Versi-

cherungsschutz und im Bedarfsfall auch einfach an die Leistung gelangen, die ihm zusteht. Bei diesen Services werden die Unterschiede zwischen den Versicherern für den Kunden erlebbar.

So bietet HDI dem Kunden beim Antrag zum Beispiel eine verbindliche Risikovorabfrage innerhalb von zwei Werktagen. Seine Gesundheitsdaten werden dabei nicht ins zentrale Hinweis- und Informationssystem der deutschen Versicherer gemeldet. Möglich ist aber zum Beispiel auch eine Gesundheitsprüfung, bei dem medizinisches Fachpersonal den Kunden zum Beispiel am

Arbeitsplatz besucht und dort direkt einen Medizin-Check durchführt. Eine weitere Risikoprüfung durch Einbringen von ärztlichen Gutachten und Ausfüllen von Fragebögen ist dann nicht mehr nötig. Der sogenannte M-Check ist eine schnelle und individuelle Lösung für Besserverdiener, die wenig Zeit haben.

Besonders wichtig ist es natürlich, den Kunden im Leistungsfall zu begleiten. Im Fall der Fälle helfen wir unseren Kunden die Leistung zu erhalten, die ihnen zusteht. Daher lautet die Maxime beim Leistungsantrag: reden statt schreiben! Kunden erhalten vielfältige Unterstützung beim Leistungsantrag -

telefonisch oder auf Wunsch bei einem persönlichen Gespräch beim Kunden vor Ort. Jeder Kunde wird kontinuierlich von nur einem Leistungsprüfer betreut. In jedem dritten Fall genügt das Einreichen der Erstunterlagen für die Leistungsentscheidung. Ziel ist eine zuverlässige, transparente und faire Leistungsprüfung.]

EGO hat gute Gründe zu feiern –
packen Sie alle Vorteile aus.



Besuchen Sie unsere Landingpage:
www.hdi.de/aktionen/ego-feiert-geburtstag



Fazit:

EGO Top steht für Leistungsfähigkeit, Stabilität, Kontinuität, Kompetenz und umfassende Erfahrung im Berufsunfähigkeitschutz – damals wie heute!

HDI Vertriebs AG

Stefan Hannappel (Key-Account Manager)

Telefon 0221 144-61725

stefan.hannappel@hdi.de

www.hdi.de | partner.hdi.de/bu

Tip-Top TABALUGA

Drachenstarker Schutz für Kinder

Gestalten Sie die Kindervorsorge so individuell wie möglich – wir bieten Ihnen dafür die passenden Bausteine, wie z.B.

Zukunftsschutz & Sicherheit

- Sofortschutz bei schwerer Krankheit
- Reha-Management
- Kosmetische Operationen
- Option auf spätere Berufsunfähigkeitsrente
- Grundstein für die Altersvorsorge
- Lebenslange Unfallrente
- Startkapital bei Invalidität nach einem Unfall

Gesundheit & Vorsorge

- Lebenslanges Pflegetagegeld
- Privatpatient im Krankenhaus
- Auslandsreisen inklusive Rücktransport
- Vorsorge- und Ergänzungsuntersuchungen
- Heilpraktiker & Naturheilverfahren
- Brillen
- Kieferorthopädie

Die Zukunft seiner Kinder kann man sich nicht aussuchen – wie man dafür vorsorgen kann schon.

Informieren Sie sich gleich heute!



© 2018 Tabaluga Enterprises GmbH.
TABALUGA basiert auf einer Idee von Peter Maffay,
Gregor Rottschalk und Rolf Zuckowski. Bilder von Helme Heine.
www.tabaluga-enterprises.de

 **uniVersa**
VERSICHERUNGEN

Torsten Tirkschleit
Bezirksdirektor Partnervertrieb



Landesdirektion Makler Mitte-Süd • Köln, München und Nürnberg

Telefon: 02821 - 80 60 210 • Mobil: 0171 - 7667217 • Telefax: 0911 - 53074746 • torsten.tirkschleit@universa.de

BU-SCHUTZ, DER NACH DEN STERNEN GREIFT

Von Dr. Jürgen Bierbaum, Vorstand
ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern

Qualität und Flexibilität zeichnen eine Top-Berufsunfähigkeitsversicherung aus. Die ALTE LEIPZIGER erhält für ihren BU-Schutz vom Analysehaus Morgen & Morgen nicht nur die Höchstbewertung von 5 Sternen, sondern erfüllt auch beim Teilrating „BU-Bedingungen“ als einziges Unternehmen am Markt sämtliche Ratingkriterien.

Beispielhafter Verlauf des Berufsunfähigkeitsschutzes mit der Ausbau- und Nachversicherungsgarantie



Flexibilität ist Trumpf

Ihre Kunden erwarten bei der Absicherung ihrer Arbeitskraft vor allem eines: Einen Schutz, der sich während der langen Laufzeit an veränderte Lebenssituationen anpassen lässt. Der moderne und kundenfreundliche BU-Schutz der ALTE LEIPZIGER bietet deshalb zahlreiche Erhöhungsmöglichkeiten ohne erneute Gesundheitsprüfung während der Versicherungsdauer an. Die monatliche BU-Rente kann mit der Ausbau- und Nachversicherungsgarantie auf bis zu 2.500 Euro erhöht werden. Bei Neuabschlüssen ab 2017 können Ihre Kunden den BU-Schutz im Rahmen der Ausbaugarantie auch im bestehenden Vertrag erhöhen.

So flexibel, wie das Leben selbst

Insgesamt 15 verschiedene Ereignisse können über die Nachversicherungsgarantie zur Erhöhung der monatlichen BU-Rente genutzt werden. Dazu zählen Heirat, die Geburt eines Kindes oder eine Gehaltserhöhung. Und diese Option lohnt sich, denn die monatliche BU-Rente kann bei jedem Ereignis um bis zu 500 Euro hinaufgesetzt werden. Mit dem weltweiten Schutz besteht die Absicherung zudem überall, wo sich Ihre Kunden gerade aufhalten – ganz gleich ob in Shanghai oder New York.

Leistung bei Arbeitsunfähigkeit

Laut Morgen & Morgen ist jede dritte Ablehnung von BU-Leistungen darauf zurückzuführen, dass der BU-Mindestgrad nicht erreicht wird. Diese Lücke kann bei der ALTE LEIPZIGER mit dem Zusatzbaustein Arbeitsunfähigkeit (AU) geschlossen werden. Leistungen werden dann bereits nach vier Monaten ununterbrochener Arbeitsunfähigkeit fällig, sofern ein Facharzt bescheinigt,

dass der Versicherte noch zwei weitere Monate arbeitsunfähig sein wird. Bis zu 24 Monate können Kunden auf die Leistungen bei AU zählen. Besonders vorteilhaft: Werden AU-Leistungen für einen gewissen Zeitraum gezahlt, in dem auch eine BU vorliegt, rechnet die ALTE LEIPZIGER diese AU-Leistungen nicht auf die 24 Monate an. Dieser zusätzliche Baustein lohnt sich für Ihre Kunden – nur rund 4. % des BU(Z)-Beitrags werden für die Absicherung der AU berechnet.

Durchdacht, flexibel und im wahrsten Sinne des Wortes ausgezeichnet: Mit dem BU-Schutz der ALTE LEIPZIGER bieten Sie Ihren Kunden eine erstklassige Absicherung.]

Schneller am Ziel

Mit „e-Votum“, dem neuen online Risikovorfrage-tool der ALTE LEIPZIGER, wird der Weg zum Vertragsabschluss in Kürze noch einfacher. Seien Sie gespannt!

ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G.

Ihr Ansprechpartner:
Rolf Lülff (Accountmanager Lebensversicherung)
 Vertriebsdirektion West
 Telefon: 0211 60298635
 Mobil: 0174 1590052
rolf.luelff@alte-leipzig.de

Geldanlage DUO – die Geldanlage mit dem gewissen Etwas

Wer heutzutage Kapital investiert, macht dies meist unter der Maßgabe, dass es sicher angelegt ist, darüber hinaus aber auch Aussicht auf Ertrag verspricht. Das ist allerdings angesichts der heutigen volatilen Finanzmarktsituation und vor dem Hintergrund der anhaltenden Niedrigzinsphase leichter gesagt als getan. Entweder bieten Produkte Sicherheit, dann sind sie nicht rentabel. Oder aber sie bieten eine zufriedenstellende Rendite, dann sind sie unflexibel und nicht kurzfristig verfügbar.

[Hier sind Ideen gefragt, die kurz-, mittel- und langfristige Anlageaspekte berücksichtigen. Das „Geldanlage-Duo“ von AXA schafft es, die sonst innerhalb einer Anlagestrategie konkurrierenden Ziele Sicherheit, Rendite und Verfügbarkeit zu vereinen, und das bei gleichzeitiger permanenter Risikokontrolle.

Doch was verbirgt sich genau hinter dem „Geldanlage-DUO“?

Beim „Geldanlage-DUO“ handelt es sich um die attraktive Kombination aus einem 1-jährigen hochverzinsten Festgeld und der Portfolio Plus Police für mindestens drei Jahre, wobei der Kunde die Höhe der Investition in das Festgeld in einer Range von 30 %-70 % der Gesamtanlagesumme selbst festlegen kann. Die restliche Anlagesumme fließt dann in die Portfolio Plus Police.

Bei 30 %iger Investition in das 1-jährige Festgeld bei der AXA

Bank profitiert Ihr Kunde bei Abschluss bis 31.12.2018 von äußerst attraktiven Festgeldkonditionen. Er sichert sich für 1 Jahr einen Zinssatz auf sein Festgeld-Kapital in Höhe von 2,35 % p.a.



Die anderen 70 % seiner Gesamtanlagesumme investiert er in die Portfolio Plus Police der AXA Lebensversicherung. Die Portfolio Plus Police verbindet die steuerlichen Vorteile einer Rentenversicherung, wie bspw. den Steuerstundungseffekt bzw. die hälftige Ertragsbesteuerung ab gewissen Laufzeiten mit einer aktiv gemanagten Vermögensverwaltung.

Beispiel für eine Anlagesumme von 30.000 Euro



Der Grafik können Sie den beispielhaften Aufbau des „Geldanlage-DUO“ für eine Aufteilung von 30 % Festgeld und 70 % Portfolio Plus Police entnehmen.



Geldanlage DUO – von allem das Beste: Sicherheit, Rendite, Verfügbarkeit

Mit dem Geldanlage DUO erhalten Ihre Kunden eine attraktive Verzinsung und können sich gleichzeitig auf eine professionelle Vermögensverwaltung verlassen. Abhängig von der gewählten Laufzeit der Portfolio Plus Police hat Ihr Kunde dabei die Auswahl aus einem sicherheits-, wachstums- oder chancen-orientierten Portfolio, wobei alle Portfolios einer permanenten Risikokontrolle unterliegen. Diese permanente Risikokontrolle soll sicherstellen, dass die vom Kunden vorgegebene max. Volatilität während der Laufzeit eingehalten wird**.

Wie funktioniert das Investmentkonzept zur Portfolio Plus Police

Mit der Portfolio Plus Police rückt AXA ganz klar die Wertstabilität einer Anlage in den Vordergrund. Dafür werden unterschiedliche Anlageklassen – zum Beispiel Aktien-, Renten- und Geldmarktfonds – bedarfs- und risikogerecht so zusammengestellt, dass der Kunde entsprechend seiner persönlichen Anlagementalität profitiert.

Die Risikokontrollierte Vermögensverwaltung erweitert somit die klassischen Elemente einer Anlagestrategie – aktive Allokation und quantitative Fondselektion – um das Element der permanenten Risikokontrolle.

Durch die aktive Allokation werden die Anlageklassen und Regionen bestimmt. Zentrale Zielsetzung ist hierbei eine breite Streuung, dynamische Vermögensaufteilung und eine langfristig sinnvolle strategische Ausrichtung. Die quantitative Titelselektion stellt darüber hinaus sicher, dass eine qualitativ hochwertige Auswahl an Investmentlösungen gewählt wird. Das zusätzliche Element der permanenten Risikokontrolle garantiert die Portfoliosteuerung auf Basis des Risikoprofils des Kunden. Somit orientiert sich die Zusammensetzung des Portfolios am gewählten Sicherheitsempfinden des Anlegers.

AXA bietet mit der Portfolio Plus Police drei grundsätzliche Ausrichtungen mit wahlweise drei, fünf und zehn Jahren empfohlener Mindestanlagedauer an. Alle mit einem gemeinsamen Anlageziel: mittel- bis langfristiger Kapitalzuwachs.

*Zinssatz freibleibend. Die weiteren möglichen Zinssätze werden in einem Konditionstableau (gültig seit 13.09.2018) für die Produktbündel separat veröffentlicht.

**Volatilität der historischen Renditen; die Einhaltung der angegebenen Zielschwankungsbreite kann nicht garantiert werden. Sie kann höher oder niedriger ausfallen.

- Portfolio Balance 3: Schwankungsbreite 2 % – 5 %, geringes Risiko und damit geeignet für defensive Anleger mit einem Anlagehorizont von mindestens drei Jahren
- Portfolio Balance 5: Schwankungsbreite 5 % – 10 %, für wachstumsorientierte Investoren mit einer Anlageperspektive von mindestens fünf Jahren
- Portfolio Balance 10: Schwankungsbreite 10 % – 15 %, für chancenorientierte Investoren mit einer Anlageperspektive von mindestens zehn Jahren

Die Vorteile der Portfolio Plus Police

- Rentenversicherung mit lebenslanger Rente, wahlweise Kapitalabfindung
- Steuerstundungseffekt / Steueroptimierung (laufzeitabhängig)
- Individuelle Nachlassgestaltung
- Im Todesfall während der Vertragslaufzeit Garantie auf eingezahltes Kapital

Die Vorteile der Festgeldanlage

- Zinssatz für ein Jahr garantiert
- Nach Fälligkeit automatisch Fortführung als Tagesgeld
- Anschließend Wiederanlage in allen Anlageprodukten von AXA zu den dann gültigen Konditionen möglich
- Kostenlose Kontoführung

Aber für wen eignet sich das „Geldanlage DUO“?

Egal ob Erbschaft, Schenkung, Abfindung oder bspw. Verkauf einer Immobilie – das Geldanlage DUO eignet sich für alle, die ihr Kapital anlegen und vermehren möchten und bereit sind, zugunsten einer höheren Renditechance auf Garantien zu verzichten, gleichzeitig aber eine gewisse Liquidität erhalten wollen.]



AXA Konzern AG

AXA-Ansprechpartner Hendrik Flues
Regionalmanager KV / LV
Telefon: 01520 9372349
hendrik.flues@axa.de
www.axa-makler.de

uniVersa PremiumSBU	uniVersa ExklusivSBU
<p style="text-align: center;">+</p> <p>„Premium-Features“</p> <ul style="list-style-type: none"> + AU-Leistung (4+2-Modell) + Nachversicherungsgarantie ohne Anlass + Wiedereingliederungshilfe bis zu 9.000 EUR 	<p>Gemeinsame Basis:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Verzicht auf „abstrakte Verweisung“ ✓ Nachversicherungsgarantie bei bestimmten Ereignissen ✓ Verzicht auf befristetes Anerkenntnis ✓ Infektionsklausel für alle Berufe ✓ Leistung ab dem 1. Tag ✓ Weltweiter Versicherungsschutz ✓ Dienst- und Polizeidienstunfähigkeits-Klausel ✓ Leistungsdynamik möglich ✓ Definition Schul- und Studierunfähigkeit ✓ Überschusssysteme (Beitragsverrechnung / Fondsanlage) ✓ Baustein SBU PFLEGE^{plus} 

tien. Darüber lässt sich die getroffene Berufsunfähigkeitsvorsorge auch anlassunabhängig nach fünf, zehn und 15 Jahren ab Versicherungsbeginn ohne erneute Gesundheitsprüfung aufstocken. Wer auf die drei Zusatzleistungen der PremiumSBU verzichten kann, spart sich mit der Exklusivvariante rund 13 Prozent an Beiträgen.

Verbesserte Wettbewerbsposition

Bei beiden Tarifen wurde die Basiskalkulation und Berufsgruppeneinstufung überarbeitet. Im Vergleich zum Vorgängertarif führte das vielfach zu einem niedrigeren Prämienniveau. Mit dem neuen Produktansatz hat sich die Wettbewerbssituation der uniVersa in vielen Berufen, beispielsweise Rettungssanitäter, Altenpfleger, Maler und Lackierer, deutlich verbessert. Im BU-Rating von Morgen & Morgen gab es für beide SBU-Tarife bereits kurz nach der Produkteinführung mit „ausgezeichnet“ die Höchstbewertung fünf Sterne.

Gesunder Lebensstil und berufliche Qualifikation berücksichtigt

Ein gesunder Lebensstil wirkt sich bei den neuen SBU-Tarifen positiv aus, da erstmals auch der Raucherstatus und Bodymaßindex bei der Beitragsberechnung berücksichtigt wird. Ebenfalls neu eingeführt wurde ein Scoring-Verfahren zur Berufsgruppeneinstufung. Hier fließen die Ausbildung und Qualifikation, der Anteil der Bürotätigkeit sowie die Führungsverantwortung ein. Dies kann zu einer besseren Einstufung bei der Berufsgruppe führen.

Leistungs-Extras individuell wählbar

Beide SBU-Tarife können um eine garantierte Leistungsdynamik sowie um eine lebenslange Pflegerente ergänzt werden. Zudem kann eine Karenzzeit von sechs, zwölf, 18 oder 24 Monaten vereinbart werden, ab der die Berufsunfähigkeitsrente gezahlt wird. Dies wird mit einem Beitragsnachlass belohnt. Für Kinder wird

eine Option für eine spätere Berufsunfähigkeitsversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung angeboten. Schüler ab dem 15. Lebensjahr und Studenten sind bereits gegen Schul- und Studierunfähigkeit versicherbar. Für Beamte und Polizisten wird eine vorteilhafte Dienst- und Polizeidienstunfähigkeitsklausel angeboten. Privat Krankenversicherte erhalten über das Einkommenssicherungskonzept unisafe|HQ einen nahtlosen Übergang vom Krankentagegeld zur Berufsunfähigkeitsrente.

TIPP: Weitere Infos finden Sie im Internet unter www.universa.de/sbu oder erhalten Sie direkt von Torsten Tirkschleit.]

„Mit dem neuen Produktansatz hat sich die Wettbewerbssituation der uniVersa in vielen Berufen deutlich verbessert“



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

KUNDEN ABHOLEN – AUF UNTERSCHIEDLICHSTEN WEGEN

Egal ob Risikoschutz oder Altersvorsorge: Ungeliebte und trockene Themen brauchen die richtige Ansprache, damit Kunden ihren Bedarf erkennen. Canada Life unterstützt Vermittler bei der Kundenansprache.



[Altersvorsorge und Risikoabsicherung sind für die meisten Menschen Themen, mit denen sie sich nur äußerst ungerne beschäftigen: Beides ist vielen zu kompliziert, auch bindet man sich für eine längere Zeit an einen Vertrag. Daher schieben die meisten diese unliebsame Aufgabe lieber vor sich her oder lassen es gleich ganz sein.

Welch ein großes Risiko sie damit eingehen, ist den meisten gar

nicht so richtig bewusst. Denn gerade bei der Arbeitskraft ist der Absicherungsbedarf ungemindert hoch: Jeder Vierte kann laut GDV-Angaben seinen Beruf gesundheitsbedingt nicht bis zur Rente ausüben. Ohne adäquate private Vorsorge ist das der finanzielle Super-Gau. Es gehört daher zu den wichtigsten Aufgaben von Versicherungsprofis, Kunden hier ihren individuellen Bedarf aufzuzeigen und den passenden Schutz für sie zu finden.

Ansprache mal anders: Die Superhelden

Doch an Vorträgen und Zahlenreihen dazu sind die wenigsten Kunden interessiert. Warum also nicht mal unterhaltsam und kurzweilig darauf hinweisen? Einen Ansatz dafür bietet das Superhelden-Spiel von Canada Life. Superhelden wie Superman oder Wonder Woman kennt jeder. Doch in jedem steckt ein Superheld: Denn egal welche Aufgaben der Tag bereithält, wir meistern sie mit unserer ganz speziellen Super-Power – unserer Arbeitskraft.

Spielerisch Kunden begeistern

Das Superhelden-Spiel ist ganz ohne Werbung konzipiert und wird mit den Kontaktdaten der Vermittler individualisiert. Mit dem Online-Spiel erreichen diese ihre Kunden, die sich spielerisch mit den Risiken auseinandersetzen, die zum Verlust der Arbeitskraft führen können. Als Superheld, der nach Angaben der Kunden zur eigenen Tätigkeit ausgewählt wird, müssen Kunden Risiken ausweichen, die ihre Arbeitskraft gefährden könnten. Mit den Superkräften sind sie gegen sie gefeit.

Am Ende des Spiels können Kunden ihre Daten eingeben, wenn sie sich für eine Beratung zu dem Thema interessieren. Die so durch das Spiel erzeugten Kundenkontakte gehen auf direktem Weg und ausschließlich zurück zum Vermittler. Denn sie sind als Berater dann gefragt, den Kunden zu seinem spezifischen Bedarf zu beraten.

Klassische Themen zur Ansprache nutzen

Doch auch die Betreuung der Bestandskunden ist nicht zu vernachlässigen. Ein Klassiker: staatlich geförderte Produkte, bei denen Kunden Ende des Jahres noch prüfen können, ob sie die steuerliche Förderung auch bestmöglich ausgenutzt haben. Zum einen bei Rürup-Verträgen: 2018 können sie bis zu 86 Prozent der Beiträge steuerlich geltend machen, für Singles sind 20.392 Euro und für Paare 40.784 Euro abzugsfähig. So kann es sich durchaus lohnen, gegen Ende des Jahres zu prüfen, ob die steuerliche Förderung auch voll ausgenutzt ist. Wenn nicht, lässt sich dies mit Zuzahlungen ausgleichen. Weihnachtsgeld oder Bonuszahlungen, die bei Angestellten Ende des Jahres anstehen, lassen sich hier sinnvoll investieren. Bei Selbstständigen ist gegen Ende des Jahres klar, wie viel sie eingenommen haben und welchen Betrag sie noch fürs Alter investieren möchten.

Zuzahlung: Die Rente optimieren

Wer bereits Canada Life-Kunden mit Rürup-Verträgen betreut, kann sie auf die diesjährige Zuzahlungsaktion aufmerksam machen. Sowohl im Kunden- als auch im Vertriebspartner-Bereich auf www.canadalife.de stehen Materialien für die Zuzahlung und Beitragserhöhung bereit.

Besonders attraktiv:
Der hinterlegte Unitised-With-Profits (UWP)-Fonds erzielte seit Ende Januar 2004 eine Rendite von fast 6 Prozent p.a. zum 30.09.2018. Bei schwachen Fondsergebnissen hält er bei Erfüllen der bedingungsgemäßen Voraussetzungen zu Rentenbeginn auch Garantien bereit. Neben dem UWP-Fonds steht beim GENERATION basic plus die Einzelfondsauswahl mit vielen renommierten Investmentfonds zur Verfügung.

bAV: Unterstützung vom Arbeitgeber

Auch die betriebliche Altersversorgung (bAV) stellt einen prima Aufhänger dar. Hier lässt sich die steigende Beitragsbemessungsgrenze Ende des Jahres hervorragend als Ansprache für Bestandskunden nutzen. Der steuerfreie Höchstbetrag beträgt jährlich 8 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze (BBG). Für das Jahr 2018 entspricht dies einem Beitrag von 520,00 Euro monatlich. Sozialversicherungsfrei sind weiterhin 4 Prozent der BBG. Für Neukunden ab 2019 besonders interessant: der verpflichtende Arbeitgeberzuschuss von 15 Prozent für Neuverträge, sofern bei Entgeltumwandlung Sozialversicherungsbeiträge gespart werden. Damit lohnt sich die bAV nicht nur steuerlich.

Online ansprechen: VorsorgeApp und Mini-Rechner

Sowohl bei der Basis-Rente als auch bei der bAV unterstützt Canada Life Vermittler: Für die mobile Beratung können diese auf die VorsorgeAPP zurückgreifen, die auch einen Basisrenten-Rechner und einen Brutto-Netto-Rechner enthält. Als Mini-Rechner lassen sie sich auch auf die eigene Website einbinden. Damit machen sie neugierig und binden den Kunden ein.]

Canada Life

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

Altersvorsorge muss zum Kunden passen

Die Lebensversicherung wird das Lieblingskind der Deutschen bleiben. Ihre Bedeutung wird sogar weiter zunehmen. Denn: Die soziodemografischen Herausforderungen haben sich nicht geändert. Gerade jetzt, wo die Babyboomer in Rente gehen.

[Das bestätigt auch eine aktuelle Statista-Umfrage. 78 Prozent der Befragten stimmen zu, dass die private Altersvorsorge immer wichtiger wird. Diese Zahlen gelten auch für die jüngere Zielgruppe ab 25 Jahren. Die junge Generation weiß, dass es notwendig ist, sich privat abzusichern.

Die LV 1871 hat deshalb zwei völlig neue Sparprodukte entwickelt, die nach den Bedürfnissen der Kunden konzipiert sind. Pünktlich zur DKM stellte das Unternehmen seine neuen, fonds-basierten Sparprodukte vor: die Garantierente „StartKlar“ und die Fondsrente „MeinPlan“.

StartKlar – einfach und sicher

StartKlar ist eine fondsgebundene Rentenversicherung mit Garantie für alle, die weder Zeit noch Lust und auch nicht allzu viel Geld haben, sich mit komplizierten, unverständlichen oder für sie zu teuren Vorsorge- oder Finanzprodukten auseinanderzusetzen. Die Garantierente wendet sich an alle, die im Hier und Jetzt leben und ihr Leben genießen möchten. Die Lösung der LV 1871 nimmt die Entscheidung für die private Altersvorsorge ab und kümmert sich darum. Der Ansatz von StartKlar: Ab 25 Euro im Monat vorsorgen, eine Garantie in Höhe der eingezahlten



LV 1871

Wirkt angestaubt,
wird aber Ihr Leben

ROCKEN

Beiträge erhalten und jederzeit Beiträge erhöhen, senken oder pausieren. Damit überzeugt die Lösung.

MeinPlan – flexibel...

MeinPlan ist eine fondsgebundene Rentenversicherung für alle, die jederzeit flexibel auf Situationen reagieren wollen. Das Produkt lässt sich deshalb jederzeit an unterschiedliche Lebenssituationen anpassen und bietet gleichzeitig maximale Wachstumschancen. MeinPlan ist die ideale Fondsrente für alle, die sich ein Konzept wünschen, das ihnen die Freiheit lässt, das Leben nach ihren Vorstellungen zu gestalten.

... und chancenreich

Kunden können das eigene Chancen-Risiko-Profil mit dem individuell gewünschten Garantieniveau decken und die Anlagestrategie immer wieder neu und kostenlos anpassen. Dabei wählen sie aus einer breiten, qualitativ sehr hochwertigen Fondsauswahl und entscheiden sich zwischen aktiv gemanagten Fonds, einer breiten ETF-Auswahl oder einer intelligenten Portfolio-Lösung – jederzeit transparent im digitalen Kundenportal.

Bei der Beitragszahlung bleiben sie flexibel und können jederzeit Zu- und Auszahlungen nutzen. Mit der Cash-to-go-Option sind sogar regelmäßige Auszahlungen aus dem Fondsvermögen möglich. Zudem umfasst MeinPlan die Möglichkeit der Integration einer Berufsunfähigkeitszusatzversicherung – bis 3.000 Euro Jahresbeitrag sogar ohne Risikoprüfung. Nicht zuletzt zum Rentenbeginn zeigt MeinPlan erneut maximal mögliche Flexibilität. Neben den Standardoptionen am Markt bietet die LV 1871 weiterhin hohe garantierte Rentenfaktoren, sehr lange Rentengarantien

tiezeiten sowie optimalen Schutz mit der Pflege-Option und der eXtra-Rente.

Neue Märkte erfordern neue Wege

Abschlüsse bei Lebensversicherungen werden auch in Zukunft zum größten Teil offline getätigt. Mit den richtigen Produkten an der Hand erschließen sich für Vermittler neue Marktsegmente. Dazu gehört auch, dass die Produkte in Sachen Provision und Vergütung für Vermittler und Versicherte gleichermaßen interessant sind. Damit gibt die LV 1871 ein klares Statement pro Lebensversicherung ab. Denn diese sind kein Auslaufmodell, sondern ein wichtiger Baustein für eine zukunftssichere, private Altersvorsorge.]

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

Filialdirektion Düsseldorf

Thomas Cockburn Vertriebsleiter

Mobil: 0160 9094 91 44

E-Mail: thomas.gordon.cockburn@lv1871.de

TEAM®

DIE INNOVATIVE GRUPPENABSICHERUNG

Absicherung bestimmter
Berufsunfähigkeitsrisiken für alle

[Absicherung bestimmter Berufsunfähigkeitsrisiken für alle

Bei der Frage nach dem größten Vermögen denken die Meisten sicherlich zunächst an ihr Haus, die Wohnung oder das Auto. Doch was ist mit der eigenen Arbeitskraft? Was passiert, wenn von heute auf morgen der Körper streikt? Bei genauer Betrachtung wird deutlich: Das wichtigste Kapital sind nicht die Wertgegenstände, sondern die Fähigkeiten, einer beruflichen Tätigkeit nachzugehen. Fällt die eigene Arbeitskraft weg, fehlt die Grundlage, sich selbst und die Familie weiter zu versorgen. Viele Berufstätige scheiden gesundheitsbedingt vorzeitig aus dem Arbeitsleben aus. Hierbei sind nur selten Unfälle die Ursache. In der weit überwiegenden Zahl sind Krankheiten der Auslöser. Viele Arbeitnehmer können sich eine solche individuelle Einkommensabsicherung aber oft nicht leisten bzw. sind durch Vorerkrankungen von einer Absicherung abgeschnitten.

TEAM® von Zurich eröffnet neues Kapitel in der bAV
Mit TEAM® steht in der betrieblichen Altersversorgung ein völlig neuartiges Versicherungsprodukt bereit. TEAM® ist eine innovative arbeitgeberfinanzierte Gruppenabsicherung mit der der Arbeitgeber seine Mitarbeiter gegen die finanziellen Folgen von Tod und Invalidität schützen kann. Sie basiert auf dem Prinzip, dass eine gesamte Belegschaft oder gegebenenfalls eine definierte

Teilgruppe hinsichtlich der Risikoeinschätzung als eine Einheit bewertet werden. Im Vergleich zur herkömmlichen Einzelversicherung wird ein Versicherungsschutz ohne Gesundheitsprüfung bis zur individuell pro Police bestimmten Obergrenze ermöglicht. Dadurch ist eine sofortige hohe Absicherung mit geringem Verwaltungsaufwand und attraktiver Prämie gewährleistet. Die Mindestanforderung an die Größe der zu versichernden Gruppe liegt bei 20 Personen und einer Jahresprämie von EUR 20.000. Versicherungsnehmer ist der Arbeitgeber.

Weitere Informationen zum Thema bAV finden Sie unter www.zurich-leben.de]

Zurich Versicherung

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

Erblindung.

Immer selbstbestimmt. Egal, was kommt.

Der Swiss Life Vitalschutz sichert die Talente Ihrer Kunden – für ein längeres, selbstbestimmtes Leben.

swisslife-Arbeitskraftabsicherung.de

*Es gibt Dinge, die kann man nicht voraussehen. Doch zum Glück gibt es Schutz vor Unvorhersehbarem: den **Swiss Life Vitalschutz**. Er bietet Ihren Kunden finanzielle Sicherheit bei Verlust einer Grundfähigkeit – egal ob Freiberufler, Handwerker, Kraftfahrer oder Sportler. Vertrauen Sie Swiss Life: Ihr zuverlässiger Partner für ein längeres, selbstbestimmtes Leben.*



SwissLife

EIN VERSTECK ZUM WOHLFÜHLEN

Große Wegweiser sucht man auf dem Weg ins Priesteregg vergeblich. Wie ein wohlgehütetes Geheimnis liegt das Chaletdorf auf 1.100 Metern Höhe im Angesicht der Leoganger Steinberge. Von den gemütlichen Privatterrassen schweift der Blick kilometerweit über das Leoganger Tal bis hin zum imposanten Hochkönig mit fast 3.000 Metern und den Kitzbüheler Schieferalpen.



PRIESTEREGG

Einfach leben. Einfach Mensch sein.



[Mitten im Herzen der Salzburger Bergwelt auf einem idyllischen Hochplateau befindet sich das Priesteregg mit erhabener 360-Grad Aussicht. Umgeben von üppigen Wäldern empfiehlt sich das Chaletdorf für alle, die das Besondere suchen und die Ruhe lieben. In legerer und gemüthlicher Atmosphäre genießen Gäste die einzigartige alpine Umgebung und den herzlichen Service im eigenen Chalet.

Auf dem Land der Priester

Mit seinen 16 Chalets, dem Restaurant Huwi's Alm und seinem Dorfplatz vermittelt das Priesteregg den Anschein eines ursprünglichen Dorfes. Das Stück Land auf dem sich das Priesteregg heute befindet, blickt auf eine traditionsreiche Geschichte zurück, die bis ins Jahr 1505 zurückreicht. Die damaligen Besitzer vermachten Grund und Boden den Salzburger Priestern, um von der Kirche Seelenheil zu erlangen. Die unfreien Bauern bewirtschafteten das Land und lieferten ihren Zehnt dem Erzbistum Salzburg und verfügten über eine Lizenz zum Schnapsbrennen, die noch bis heute besteht. Seit der Bauernbefreiung im Jahre 1782 befinden sich der Hof und die Ländereien im sogenannten „Eck der Priester“ im Besitz der Familie Oberlader. Das Ehepaar Huwi und Renate Oberlader bewirtschaftet seit 1989 erfolgreich den dazugehörigen Berggasthof Huwi's Alm und hat sich mit der Eröffnung des

Priesteregg 2009 einen langgehegten Traum erfüllt.

Zwischen Paradiesapfel und Pastorenbirne

Jedes einzelne Chalet wurde aus natürlichen Materialien wie Stein und Altholz errichtet und strahlt eine einzigartige Authentizität aus. In den Bauergärten der Häuser wachsen einheimische Latschenkiefern und Almrosen, aber auch wilde Himbeeren und Brombeeren zum Selbstpflücken. Diese Bepflanzung und alte Holzzäune garantieren Privatsphäre und Ruhe und machen die Natur in all ihrer Schönheit erlebbar. Besonders auf die Kultivierung alter Obstsorten, die zunehmend in Vergessenheit geraten, wird in diesem Bergdorf viel Wert gelegt. So sind die Pastorenbirne und der Paradiesapfel nur einen Handgriff entfernt und leuchten besonders im Herbst in bunten Farben.

Ein uriges Bergdorf

Zentraler Platz des Priesteregg ist der Dorfplatz mit einem idyllischen Schwimmteich, der dazu einlädt sich im erfrischenden Quellwasser abzukühlen, während der Blick über blühende Almwiesen, schattige Bergwälder und die rauen Gipfel der Steinberge schweift. Sogar der alte Steinofen zum Brotbacken ist auch nach all den Jahren noch in Betrieb. Unterhalb vom Dorfplatz lockt Huwi's Alm mit regionaler Küche und Spezialitäten wie Hut- und Ripperlessen.





Feiern Sie mit der Stella

Ab 19:00 Uhr wartet
Ambiente einer Alm

Ob im Anzug, leger gekleidet
Lederhosen - bei leckerer Alp
Unterhaltung mit der Band "Stella"
nen wir den Tag gemeinsam

Willkommen zur 16. Jahresauftakttagung

01. Februar 2019 von 10 – 17 Uhr

Der Veranstaltungsort ist das Messe und Congress
Centrum Halle Münsterland GmbH, im Congress
Centrum, Albersloher Weg 32, 48155 Münster

Melden Sie sich direkt unter pma.de/jat2019 für
die [pma:]-Jahresauftakttagung am 01. Februar
2019 an!

Das Beste verdienen



AB 19 UHR
HÜTTENGAUDI
AUF DER
STELLA ALM



Stella Alm
Münster's Eventhütte-





Stella
-Münster's S

Feiern Sie mit uns auf der Stella Alm!

Ab 19:00 Uhr wartet eine Party im
Ambiente einer Almhütte auf Sie.

Ob im Anzug, leger gekleidet oder im Dirndl und
Lederhosen - bei leckerer Alpenküche und bester
Unterhaltung mit der Band "Die Partyvögel" kön-
nen wir den Tag gemeinsam ausklingen lassen.




Stella Alm
münster's Eventhütte-

Alm
sonnbühl





Auf den Spuren Luis Trenkers

Neben den 14 rustikalen Berg- und Premium-Chalets finden sich im Priesteregg außerdem zwei exklusive Highlights unter den Unterkünften. Das weltweit erste Luis Trenker-Chalet nimmt die Legende des Bergsteigers und Filmemachers wieder auf und wurde exklusiv von der gleichnamigen Lifestyle-Marke Luis Trenker ausgestattet. Hier erwartet den Gast ein alpin inspiriertes, modernes Flair mit puristischen Glaselementen. Ein großes Bett mit lederbezogenem Betthaupt sowie ein Badezimmer mit einer Physiotherm-Infrarotkabine sorgen für erholsame Stunden, während sich der zwei Quadratmeter große Spiegel im Wohnzimmer bei Berührung in einen Flachbildfernseher verwandelt.

Schwebend über dem Tal

In Zusammenarbeit mit der renommierten Mode- und Lifestyle-marke Bogner wurde aus einem der bestehenden Premium-Chalets 2013 das weltweit einzige Willy Bogner-Chalet. Altholz, Naturstein und sanfte Farben prägen das moderne aber naturnahe Design und versprühen Gemütlichkeit und Geborgenheit. Doch der Außenbereich ist es, der den Gästen den Atem raubt. Neben Felsendusche, Feuerring, Hot Tub, Sauna und der großzügigen Holzterrasse punktet das Willy Bogner-Chalet mit einem 14 Meter langen Edelstahl-Infinity-Pool. Dieser wird mittels Biomasseheizung bis zu 34 Grad warm und vermittelt durch seine Hanglage das Gefühl über dem Tal zu schweben.

Entspannen im eigenen Chalet

Um den Wohlfühlfaktor des urigen Chaletdorfes perfekt zu machen, wird ganzheitliche Wellness auf höchstem Niveau geboten. Gäste genießen verschiedene Wohlfühlanwendungen in der Privatsphäre ihres Chalets, während eine freistehende Badewanne im Wohnbereich mit Blick auf den Kamin zum Abschalten einlädt. Ein besonderer Geheimtipp ist das Waldbad, nur wenige Schritte von den Chalets entfernt. Versteckt am Waldrand finden sich zwei Massageliegen, eine Relaxschaukel sowie zwei große Badewannen, mit frischem warmen Quellwasser und wohltuenden Essenzen gefüllt. Kurz: Es gibt kaum einen besseren Ort als das Priesteregg, um sich in alpiner Umgebung und fernab von Alltag und Hektik ausgiebig zu entspannen.]



Bergrestaurant Huwi's Alm

Das Priesteregg legt besonderen Wert auf hohe Qualität und bezieht Zutaten vorrangig aus regionaler Produktion. So werden den Gästen täglich frisches Brot und Gebäck, frische Milch und Butter von den Pinzgauer Bauern sowie selbstgekochte Marmelade und herzhafter Speck angeboten. Das ursprüngliche Bauernhaus Huwi's Alm fügt sich perfekt in diese traditionelle Philosophie ein und durch Holzmöbel, Kachelöfen und kleine Fenster entsteht ein rustikales, gemütliches Ambiente. Das Herz des Restaurants ist die offene Feuerstelle mit angeschlossenem Fischräucherschrank, wo frische Forellen und Saiblinge nach altem Rezept geräuchert und anschließend serviert werden. Auf dem Menü stehen außerdem Klassiker wie Hut- oder Ripperlessen, sowie Steaks und Ochsenbraten aus der eigenen Galloway-Rinderzucht.



Hotelkomfort in den Chalets

- Hochwertige TEMPUR-Matratzen in allen Schlafzimmern
- Vollausgestattete Almküche mit offenem Kamin
- Tägliche Lieferung der Tageszeitung
- Almfrühstück mit feinen Pinzgauer Spezialitäten im eigenen Chalet
- Sieben verschiedene Aufgussvarianten für die chaleteigene Sauna mit Hot Tub
- Weinklimaschrank als fester Bestandteil jedes Chalets

[Bergdorf Priesteregg GmbH]

bergdorf@priesteregg.at

www.priesteregg.at



Damit Sie auch im Alter Ihre finanzielle Freiheit genießen können, ist eine private Altersvorsorge wichtiger denn je. Die fondsgebundene Rentenversicherung Swiss Life Investo greift Ihnen dabei renditestark unter die Arme und Sie genießen während der gesamten Vertragslaufzeit ein besonderes Plus an Flexibilität.

[Zwei Tarifvarianten, die flexibel getauscht werden können

Die Fondspolice gibt es in zwei Varianten: Swiss Life Investo Komfort ist für diejenigen Kunden geeignet, die sich langfristig nicht selbst aktiv um ihre Altersvorsorge kümmern möchten. Sie entscheiden sich für eines von acht Anlageportfolios, das perfekt auf ihre jeweilige Risikoneigung abgestimmt ist, – das Management der Kapitalanlage übernimmt Swiss Life. Bei Swiss Life Investo Aktiv entscheidet der Kunde selbst über sein Investment und kann seine ganz individuelle Fondsauswahl treffen und diese über die gesamte Laufzeit selbst managen.

Der Swiss Life-Investmentcheck – Top-Fondsauswahl für optimale Renditechancen
Swiss Life Investo bietet mit über 130 Fonds eine sehr breitgefä-

cherte Fondsauswahl, u. a. bestehend aus über 30 kostengünstigen passiven Fonds (ETF) und rund 80 gemanagten institutionellen Fonds. Sie stammen aus den unterschiedlichsten Anlageklassen (Aktien, Renten, Mischfonds etc.) und decken verschiedene Investmentbereiche ab, wie z. B. Nachhaltigkeit, Konsum, Rohstoffe,

Swiss Life Investo

Swiss Life Investo Komfort



Swiss Life Investo Aktiv



Swiss Life Investo gibt es als Komfort-Variante mit acht aktiv betreuten Anlageportfolios und ergänzenden Sicherheitsbausteinen sowie als Aktiv-Variante zur selbstständigen Auswahl aus einer breiten Fondspalette. Ein Wechsel zwischen den beiden Tarifvarianten ist jederzeit möglich.

So funktioniert Swiss Life Investo im Detail

Swiss Life–Navigation

In beiden Tarifvarianten können Sie sich für eines unserer Anlageportfolios entscheiden. Wir investieren entsprechend und überprüfen fortlaufend, dass Ihre gewählte Anlagestrategie auch weiterhin die Richtige für Sie ist.

Swiss Life–Tempomat

Dieser Baustein sorgt regelmäßig dafür, dass in die gewählten Fonds immer im festgelegten Verhältnis investiert wird. Er ist ein fester Bestandteil in der Komfort-Variante und kann in der Aktiv-Variante jederzeit optional ergänzt werden – kostenlos

Swiss Life–Spurhalteassistent

Dieser optionale Baustein prüft regelmäßig, ob Ihr Vermögen starken Schwankungen unterworfen ist. Ist dies der Fall, legen wir Teile Ihres Guthabens vorübergehend risikoärmer an.

Swiss Life–Spurwechselassistent

Dieser obligatorische Baustein sorgt automatisch in bis zu zwei Schritten dafür, dass Sie rechtzeitig vor Rentenbeginn aus chancenorientierten Portfolios in risikoärmere Varianten wechseln.

Swiss Life Investo Aktiv

Swiss Life Investo Komfort

saubere Energie oder Gesundheit. Kunden erhalten mit Swiss Life Investo zudem Zugang zu sogenannten ‚institutionellen‘ Fonds, die Privatanlegern sonst nicht zur Verfügung stehen. Damit profitieren Investo Kunden von sehr günstigen Konditionen.

Für jeden Kunden das passende Portfolio: das Swiss Life–Navigationssystem

Entscheidet sich der Kunde in der Komfort-Variante für eines der acht von Swiss Life betreuten Anlageportfolios, werden die Beiträge des Kunden seiner Risikoneigung entsprechend investiert. Das Swiss Life–Navigationssystem überprüft dabei fortlaufend die gewählte Anlagestrategie, damit diese dauerhaft zur Risikoneigung des Kunden passt. Die jeweils aktuelle Zusammensetzung der Portfolios ist im Internet unter www.swisslife.de einsehbar.

Sicher ans Rentenziel mit weiteren Sicherheitsbausteinen

Die Komfort-Variante bietet aber noch weitere Vorteile. So überwacht der optionale Spurhalteassistent das Investment fortlaufend, damit das Vertragsguthaben nicht zu hohen Wertschwankungen unterliegt. „Je höher die Volatilität, umso stärker schlägt der Kurs nach oben und unten aus. Mit unserem Swiss Life–Spurhalteassistenten geben wir also Leitplanken vor: Bei starken Wertschwankungen wird ein Teil des Vertragsguthabens in sicheren Anlagen zwischengeparkt und bei einem wieder beruhigten Kapitalmarktumfeld erneut voll investiert“, erklärt Amar Banerjee, Leiter der Versicherungsproduktion und Mitglied der Geschäfts-

leitung von Swiss Life. Zudem kümmert sich der obligatorische Spurwechselassistent darum, dass der Kunde in maximal zwei Schritten vor Rentenbeginn aus chancenorientierten Portfolios in risikoärmere Varianten wechselt.

Insbesondere gibt es in der Aktiv-Variante die Möglichkeit, sowohl während der Ansparphase als auch im Rentenbezug die Fonds im persönlich gewählten Portfolio regelmäßig auszutauschen. In der Komfort-Variante ist dies im Rentenbezug ebenfalls möglich.

Auf Wunsch kann der Kunde Swiss Life Investo außerdem mit der mehrfach ausgezeichneten Berufsunfähigkeitsabsicherung von Swiss Life kombinieren.]

Swiss Life Deutschland

Jan Harnik
Key Account Manager
Mobil: 0151-16177033
Email: jan.harnik@swisslife.de
www.vsp.swisslife.de

BU und RLV in Verbindung mit einer Immobilienfinanzierung

Vorteil: Reduzierte Risikoprüfung Kapitalanlage?

Wer eine Immobilie kauft, schafft sich und seiner Familie einen bleibenden Wert. Die Finanzierung kann aber bei Schicksalsschlägen ins Wanken geraten – bei Berufsunfähigkeit oder Todesfall des Hauptverdieners sind die Ratenzahlungen oft nicht mehr zu stemmen.

[Mit einer Risikolebensversicherung erhalten die Angehörigen eine Kapitalzahlung, mit der im Todesfall das Darlehen zurückgezahlt bzw. die Kreditraten für die Immobilie weiterhin bedient werden können. Wird die Risikolebensversicherung bei der Allianz im Zusammenhang mit der Finanzierung eines Immobilien- oder Praxiserwerbs abgeschlossen, müssen Kunden nur drei Gesundheitsfragen beantworten. Analog dazu erleichtert die Allianz jetzt auch den Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung mit einer reduzierten Gesundheitsprüfung, und zwar mit lediglich vier Fragen. Dabei kann die Finanzierung auch über ein anderes Unternehmen als die Allianz erfolgen.

Voraussetzung für die vereinfachten Gesundheitsfragen ist sowohl bei der Risikolebens- als auch bei der Berufsunfähigkeitsversicherung: Der Antrag muss innerhalb von sechs Monaten ab Unterzeichnung des Darlehensvertrages abgeschlossen werden, der Versicherte darf maximal 45 Jahre alt sein und die maximale Gesamttodesfallsumme ist auf 400.000 Euro be-

grenzt. Bei der BU-Absicherung gilt eine Grenze von maximal 1.000 Euro Garantierente.

Neben der vereinfachten Gesundheitsprüfung sprechen weitere Argumente für eine BU-Absicherung bei der Allianz: Kurze Bearbeitungszeiten, geringes Verteuerungsrisiko und faire Leistungsregulierung. Das Verteuerungsrisiko, also die Differenz zwischen Brutto und Nettobeitrag, liegt mit 23 Prozent deutlich unter dem Marktdurchschnitt. Und die unabhängige Rating-Agentur Assekurata bestätigt der Allianz eine faire und transparente Leistungsregulierung.]

Allianz Leben

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

DURCHSCHNITT



UNTERDURCHSCHNITTLICH? KÖNNEN WIR.

Ziemlich unterdurchschnittlich sogar –
denn das Verteuerungsrisiko unserer
BU-Beiträge liegt bei nur 23 %¹.

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

Allianz 

¹ Verteuerungsrisiko = Differenz zw. Brutto und Netto/Zahlbeitrag in Prozent.
Bezieht sich auf die Beiträge in der jeweils günstigsten Berufsgruppe der Anbieter;
Quelle: M&M Office 3.55.001, Stand Mai 2018, Abb. D V18059.



ERGO | Vorsorge

Ihr neuer starker Partner in der Lebensversicherung

Die ERGO Vorsorge ist eingebunden in die ERGO Group. Damit verfügt sie über einen sehr soliden Rückhalt. Die ERGO Group ist mit rund 17 Milliarden Euro Beitragseinnahmen eine der größten Versicherungsgruppen in Deutschland und Europa.

[Sie ist Teil der Munich Re, eines der weltweit größten Rückversicherer und Risikoträger. Fitch Ratings bescheinigt der ERGO Vorsorge aktuell mit der Note „AA“ erneut eine sehr starke Finanzkraft. Den Belastungstest von Morgen&Morgen hat die ERGO Vorsorge mit der Bestnote „ausgezeichnet“ bestanden (Stand 12/2017). Bei der Kapitalanlage kann die ERGO Vorsorge auf das Know-how der MEAG, der Asset Managementgesellschaft des Munich Re Konzerns, zurückgreifen. Mit einem verwalteten Vermögen von 252 Milliarden Euro (Stand 30.09.2017) gehört die MEAG zu den bedeutenden Asset-Managern in Europa.

Durch die bisherige Fokussierung auf kapitalmarktnahe Produkte verfügt die ERGO Vorsorge über einen noch jungen Deckungsstock.

Unsere Produktoffensive mit neuen, leistungsstarken Produkten sorgt für ein dynamisches Wachstum.

Daraus ergeben sich attraktive Perspektiven:

Geringe Garantiezinsversprechen ermöglichen flexiblere Anlage mit höheren Renditechancen

- Geringer Aufwand für Zinszusatzreserve
- Neue Kundengelder können schneller von steigenden Zinsen profitieren

Hinzu kommen weitere Vorteile:

- Kostenvorteile durch geringere Verwaltungskostenquote
- Moderne Verwaltungssoftware
- Moderne Angebots- und Abschlussprozesse



ERGO Rente Index:

- Garantieniveau 100 %
- Moderne klassische Rentenversicherung mit Indexbeteiligung
- Highlight: innovativer Index Munich Re World Wide Trend, transparente und faire Indexbeteiligung – ohne Cap
- Für sicherheitsorientierte Kunden mit Interesse an kapitalmarktnahen Renditechancen

ERGO Rente Balance:

- Das Beste aus zwei Welten: fondsgebundene Rentenversicherung plus klassische Rentenversicherung mit Indexbeteiligung
- Highlight: volle Flexibilität zwischen Fondsanlage und klassischer Anlage – Wechsel in beide Richtungen möglich
- Garantie für Vertragsguthaben im klassischen Sicherungsvermögen, zugeleitete Erträge aus Index- oder Überschussbeteiligung und aus Fondsguthaben übertragenes Vermögen
- Für Kunden, die jederzeit zwischen Sicherheit und Renditechancen frei entscheiden möchten

ERGO Betriebs-Rente Index:

- Garantieniveau 100 %
- Moderne klassische Rentenversicherung mit Indexbeteiligung
- Highlight: innovativer Index Munich Re World Wide Trend, transparente und faire Indexbeteiligung – ohne Cap
- Berufsunfähigkeitszusatzversicherung und in der Direktversicherung Hinterbliebenenrente möglich
- Für sicherheitsorientierte Kunden mit Interesse an kapitalmarktnahen Renditechancen
- Durchführungswege: Direktversicherung oder als Rückdeckungsversicherung zur Unterstützungskasse oder zur Direktzusage möglich



Die ERGO Risikolebensversicherung:

- Drei attraktive Leistungspakete: vom preisorientierten Grundschatz über flexiblen Komfort- bis zu umfassendem Premiumschutz
- Premium-Variante: umfangreichster Schutz auf dem Markt
- Bisher einziger Anbieter mit Serviceleistung einer medizinischen Zweitmeinung, angeboten durch unseren Partner Best Doctors]

ERGO Group AG

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

Arbeitskraftabsicherung – jetzt für alle

An der eigenen Arbeitskraft hängt alles: Die eigene Existenz, die Familie, das eigene Unternehmen, aber auch etwas Luxus und nicht zuletzt die Vorsorge für das Alter. Das weiß jeder – und trotzdem ist die Absicherung der eigenen Arbeitskraft ein Randthema, mit dem sich nur wenige Menschen beschäftigen. Bisher konnte man sich nur über eine klassische Berufsunfähigkeitsversicherung vor dem Verlust der eigenen Arbeitskraft schützen, für viele Menschen war aufgrund eines hohen Preises die Einstiegshürde allerdings zu hoch.

Der neue Gothaer Fähigkeitenschutz bietet hier jedem Kunden eine entsprechende Absicherung. Abschluss und Leistung sind einfach und transparent, der Preis ist für alle Berufsgruppen sehr attraktiv. Zusätzlich bietet die Gothaer eine neue Krankentagegeldversicherung, die ohne weitere Gesundheitsfragen zusätzlich abgeschlossen werden kann und den Rundum-Schutz zur Arbeitskraftabsicherung komplettiert.

Bisher: Hohe Einstiegshürden für Risikoberufe

Die Gothaer hat sich auf die Bedürfnisse des Marktes eingestellt. Zwar hat die große Mehrheit der Deutschen Angst vor Schicksals-

schlägen, blendet das Risiko der Berufsunfähigkeit allerdings aus und verlässt sich auf den Staat. (Quelle: Gothaer Biometriestudie 2014). Der Grund: Vielen ist eine BU zu teuer, das betrifft vor allem besondere Risikogruppen, für die eine Berufsunfähigkeitsversicherung allerdings gerade wichtig ist, aber nie abgeschlossen wird. Dazu kommt: Die staatlichen Leistungen sind sehr gering, meist werden nahe Verwandte und das gesamte eigene Vermögen herangezogen, bevor das Sozialamt zahlt. Mit dem neuen Gothaer Fähigkeitenschutz kann man sich davor mit relativ geringem Aufwand schützen.

Auch der Vertrieb profitiert: Dadurch, dass jetzt Berufsgruppen

Höhere Versicherbarkeit	Günstigerer Preis	Einfachheit
Nur 5 Gesundheitsfragen/ höhere Annahmequoten	günstiger als die SBU	Verlust einer Fähigkeit/ einfache Leistungsauslöser
Vollwertiger Versicherungsschutz	Geringerer Berufsbezug	Zielgruppengerechter Zuschnitt
Absicherung der wichtigsten Fähigkeiten	Absicherung von Fähigkeiten/ nicht Berufsbilder	An der Zielgruppe der körperlich Tätigen ausgerichtet

angesprochen werden können, die in der BU nicht zum Zuge kamen, ergeben sich ganz neue und erweiterte Möglichkeiten der Kundenansprache.

Künftig: Absicherung von Fähigkeiten statt Berufen

Das Prinzip ist ganz einfach: Während die Berufsunfähigkeitsversicherung die Risiken bestimmter Berufe abgesichert hat, basiert der Fähigkeitenschutz auf der Absicherung genau definierter körperlicher und geistiger Fähigkeiten. Im Basischutz werden zehn Grundfähigkeiten wie Gehen Hören, Sehen oder eigenverantwortliches Handeln abgesichert, in Tarifvarianten Plus und Premium kommen jeweils noch einmal vier Grundfähigkeiten wie Schreiben, Autofahren oder Sitzen dazu. Mit einem extra Baustein können schwere Krankheiten und Psyche zusätzlich abgedeckt werden.

Einfach und transparent

Der Fähigkeitenschutz ist bewusst einfach, transparent und bezahlbar gehalten. Mit wenigen Gesundheitsfragen ist eine hohe Annahmequote gegeben, gezahlt wird bereits bei Verlust einer der definierten Grundfähigkeiten. Damit können viele handwerkliche Berufe genauso günstig abgesichert werden wie ein Büroangestellter, der Schutz wird für alle erschwinglich.

Lückenlose Absicherung: Kombination von Krankentagegeld und BU

Um den Rundum-Schutz zur Arbeitskraftabsicherung zu komplettieren, bietet die Gothaer zusätzlich eine spezielle Krankentagegeldversicherung an. Verliert man seine Arbeitskraft, entsteht zunächst nach Auslaufen der Lohnfortzahlung eine Einkommenslücke zwischen dem gesetzlichen Krankengeld und dem Einkommen. Das wird durch eine Krankentagegeldversicherung abgesichert, die gleichzeitig mit dem Fähigkeitenschutz und der BU abgeschlossen werden kann. Der Vorteil: Das Krankentagegeld kann ohne zusätzliche Gesundheitsfragen abgeschlossen werden.

Fähigkeiten verliert man schnell.

Händegebrauch:

Ohne fremde Hilfe können Sie mit der rechten oder linken Hand keine Flasche mit Schraubverschluss schließen und wieder öffnen oder eine Schere benutzen.

Gehen:

Sie können auf festem, ebenem Boden keine 400 Meter gehen, ohne sich abzustützen. Das entspricht einer Wettkampfrunde im Stadion.

Gothaer Fähigkeitenschutz: 3 Leistungspakete

Fähigkeitenschutz Basis mit den 10 wichtigsten Grundfähigkeiten

- Hören
- Sehen
- Sprechen
- Heben/Tragen
- Eigenverantwortliches Handeln
- Gehen
- Treppen
- Knien/Bücken
- Stehen
- Intellekt/geistige Leistungsfähigkeit

Fähigkeitenschutz Plus mit 14 Grundfähigkeiten

- Die 10 wichtigsten Basis-Grundfähigkeiten zusätzlich:
- Armgebrauch
- Händegebrauch
- Sitzen
- Gleichgewichtssinn

Fähigkeitenschutz Premium mit 18 Grundfähigkeiten

- 14 Grundfähigkeiten zusätzlich:
- Schreiben
- Tippen
- Bildschirmtätigkeit
- Autofahren

Zusatzbausteine

Schwere Krankheiten

Einmalzahlung bei Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall, Multipler Sklerose

Psyche

Rentenzahlung bei schwerer Depression und Schizophrenie

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

„Run-off“ – Chancen und Risiken des Geschäftsmodells?

„Run-off“: Ein Begriff der Maklern und Kunden in den letzten Monaten immer häufiger begegnet. In den aktuellen Zeiten einer Niedrigzinspolitik wird dann schnell eine Schieflage der Gesellschaften vermutet und es kommen Ängste auf.

[Das Geschäftsmodell „Run-off“ (Abwicklungsplattform) gewinnt zunehmend an Bedeutung und bietet Chancen für Kunden und Gesellschaften.

Was bedeutet „Run-off“?

Gesellschaften oder Gesellschaftsbestände befinden sich im „Run-off“. „Run-off“ bedeutet zunächst nichts anderes als die Übertragung eines kompletten Gesellschaftsbestandes oder Teilbereiches eines Gesellschaftsbestandes an das übernehmende Unternehmen. Dies kann „extern“ erfolgen, d.h. die Übernahme erfolgt durch ein externes Unternehmen. Oder „intern“, dann wird innerhalb einer Gesellschaft das Neugeschäft eingestellt und die vorhandenen Vertragsbestände werden intern abgewickelt. Einem „Run-off“ geht in der Regel die Einstellung des Neugeschäfts durch die abgebende Gesellschaft voraus. Der „Run-off“ ist dann bezogen auf die Abwicklung der vorhandenen Bestände.

Welche Vorteile bietet das Geschäftsmodell „Run-off“?

Über das Geschäftsmodell „Run-off“ werden Bestände gebündelt und einer gemeinsamen Verwaltung zugeführt. Aus dieser Spezialisierung ergeben sich Kosteneinsparungen in der Verwaltung, d.h. die Fixkosten der Vertragsverwaltung können reduziert werden. Je mehr Verträge gemeinsam verwaltet werden, desto geringer sollten die anteiligen Verwaltungskosten pro Vertrag sein.

Dies wird umso wichtiger, als das bei Gesellschaften, die ihr Neugeschäft einstellen, die Anzahl der Kunden und Verträge automatisch im Zeitverlauf abnimmt. Durch aktive Abgänge nach Neugeschäftseinstellung können sie sogar weiter reduziert werden, auch wenn die Neugeschäftseinstellung rein (gesellschafts-) strategische Gründe hatte und nicht in der Qualität der Bestände und Gesellschaften begründet ist. Die gemeinsame Verwaltung erfolgt in der Regel durch leistungsstarke IT-Systeme. Diese werden von Abwicklungsgesellschaften entwickelt und betreut, ohne dass dies Auswirkung auf die Kosten-

beteiligung der verwalteten Verträge haben muss. Neben der reinen Vertragsverwaltung spielen auch Servicegedanken eine Rolle für die Entscheidung zum „Run-off“. Eine Gesellschaft „ohne Neugeschäft“ muss nicht mehr Service-Mitarbeiter zur direkten Ansprache ihrer Kunden vorhalten. Service-Mitarbeiter nur für die Bestandsverträge verursachen dann im Verhältnis höhere Kosten, die durch eine gemeinsame Verwaltung mit anderen Beständen reduziert werden können.

Wer bietet derzeit das Geschäftsmodell „Run-off“ an und wer nutzt es?

Derzeit sind drei Abwicklungsgesellschaften am Markt aktiv:

- Viridium Gruppe
- Athora
- Frankfurter Leben

Viridium Gruppe

Gegründet 2013 ist die Viridium Gruppe ein Gemeinschaftsunternehmen der Cinven, einer internationalen Beteiligungsgesellschaft und der Hannover Rück, einem der größten Rückversicherungsunternehmen. Sie hat die Vertragsbestände der Skandia Lebensversicherung, der Heidelberger Lebensversicherung und der Entis Lebensversicherung (Weiterführung der Protektor Lebensversicherung (ehemals Mannheimer Lebensversicherung)) übernommen. Damit sind ca. 1 Mio. Verträge mit einem Anlagevermögen von ca. 10 Mrd. Euro über die Viridium Gruppe verwaltet. Mit der geplanten Übernahme der Bestände der Generali Lebensversicherung erweitert sich das Volumen auf ca. 5 Mio Verträge mit einem Anlagevermögen von ca. 47 Mrd. Euro. Hinzu kommt die reine Bestandsadministration im Rahmen einer „Third Party Administration“. Hier bleiben die Eigentümerverhältnisse am Bestand erhalten, lediglich die Bestandsführungssysteme der Viridium werden für die Versicherungsbestände genutzt. Dies ist umgesetzt für die Scottish Widows Versicherten in Deutschland und Österreich (ehemals Clerical Medical).

Athora

Die Athora Deutschland Gruppe ist 2018 entstanden aus der Athene Versicherung (ehemals Delta Lloyd Lebensversicherung). Sie verwaltet die Verträge der Delta Lloyd Lebensversicherung (ehemals Berlinische Lebens-Versicherungs Gesellschaft) und der Hamburger Lebensversicherung mit ca. 350.000 Verträgen und ca. 4,5 Mrd. Euro Anlagevermögen.

Frankfurter Leben

Die Frankfurter Leben ist eine Konsolidierungsplattform, die derzeit die Bestände der Basler Leben, der ARAG-Lebensversicherung und der Pensionskasse Pro-bAV (AXA) sowie der Pruden-

tia Pensionskasse (COFRA-Gruppe) verwaltet. Die Verträge der ARAG-Lebensversicherung und Pensionskasse Pro-bAV werden als Frankfurt Münchener Lebensversicherung weitergeführt. Derzeit werden von Frankfurter Leben insgesamt ca. 800.000 Verträge mit einem Anlagevermögen von ca. 10 Mrd. Euro verwaltet. Vorausgesetzt die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) genehmigt die noch offenen Übertragungen stehen damit Ende 2018 etwa 6 Mio. Verträge mit ca. 65 Mrd. Euro Anlagevermögen in der Verwaltung von Abwicklungsplattformen. Zum Vergleich: die Allianz Lebensversicherungs-AG betreut derzeit (2017) ca. 11 Mio. Verträge (Quelle: Geschäftsbericht Allianz Lebensversicherung 2017)

Was bedeutet ein „Run-off“ für den Kunden?

Für den Kunden bleibt mit dem „Run-off“ erst einmal alles unverändert. Die garantierten Leistungen bleiben erhalten. Er erhält weiterhin Beteiligungen an anfallenden Überschüssen gemäß den gesetzlichen Vorgaben und das vorhandene Vermögen inkl. der Bewertungsreserven steht weiterhin seinem Versichertenkollektiv zur Verfügung. Die Aufsicht verbleibt beim BaFin und diese kann auch die Vertragsübertragungen untersagen. Ihr obliegt die Aufsicht über die Abwicklungsgesellschaften und sie kann Vorgaben bzgl. des erforderlichen Kapitals zur Leistungserfüllung machen oder übernehmenden Gesellschaften die Verpflichtung zur zusätzlichen Kapitalbereitstellung auferlegen.

Die BaFin kann zudem prüfen, ob der Erwerber überhaupt die technischen und betrieblichen Voraussetzungen für eine Übernahme hat und hier geeignete Maßnahmen für eine angemessene Verwaltung fordern. Dabei hat die BaFin die Interessen der Kunden zu wahren und nachteilige Konsequenzen der Übertragung abzuwehren. Grundsätzlich darf kein Verkauf ins Ausland erfolgen und es gelten weiterhin die deutschen gesetzlichen Regelungen, insbesondere bzgl. der Überschussbeteiligung. Ausländische Investoren können sich allenfalls an der übernehmenden Gesellschaft beteiligen und unterliegen insofern der BaFin Aufsicht, als diese ein Inhaberkontrollverfahren durchführt. Hier werden die Ziele, die Zuverlässigkeit und Bonität, sowie die Herkunft der Mittel bei ausländischen Investoren geprüft. Für Kunden kann ein „Run-off“ von Vorteil sein, wenn sich die angestrebten Kostenvorteile realisieren und er weiterhin adäquat an den Kostenüberschüssen beteiligt wird, zugleich aber das Service-Level erhalten oder gesteigert werden konnte. Der enorme technische Aufwand der Bestandsübertragungen bedeutet für die Abwicklungsplattformen eine besondere Verantwortung. Fehler in der Bearbeitung der Daten sind unbedingt zu vermeiden und können zu Irritationen und Vertrauensverlust beim Kunden führen. Eine sorgfältige Planung und Abwicklung ist daher im Interesse aller Beteiligten. Kritiker des „Run-off“, z.B. der Bund der Versicherten e.V. (BdV) bemängeln das vorrangige Interesse der Abwicklungsplattformen an ihrer eigenen Rendite und ihre Solvenzquoten. Dies könnte zu einer Schlechterstellung der Kunden führen, da ihnen Überschüsse vorenthalten würden.

Was bedeutet ein „Run-off“ für den Makler?

Grundsätzlich kann ein „Run-off“ auch für den Makler vorteilhaft sein. Seine Ansprüche auf Abschluss- oder Erhöhungsprovision oder Bestandspflege bleiben grundsätzlich gewahrt. Die Kundenbeziehung des Maklers wird durch eine positive Bewertung des „Run-off“ beim Kunden, gegenüber einer Abwicklung der Verträge, nicht belastet. Das Geschäftsmodell „Run-off“ (Abwicklungsplattform) bietet Chancen für Kunden und Gesellschaften. Für beide Seiten überwiegt das Interesse, Kostenvorteile zu nutzen. Größenvorteile der Plattformen und die Nutzung von Marktstandards ermöglichen dann eine immer effizientere, kostengünstigere aber kundenfreundliche Vertragsverwaltung umzusetzen.

Das [pma:] Team Vorsorge und Vermögen unterstützt Sie gerne in der konkreten Beratung bei Ihren Fragen zu anstehenden „Run-offs“ im Gespräch mit Ihren Kunden.]

[pma:] Team Vorsorge und Vermögen



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

So versichern Sie auch Eva.

Mit unserem neuen Einkommenschutz.

Ob mit den Bausteinen der Berufsunfähigkeitsversicherung oder der neuen Grundfähigkeitsversicherung – finden Sie jetzt für jeden Kunden den passenden Schutz.

Eva, 28, Landwirtin

Die ganze Geschichte unter fairantworten.info



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

BESSER INFORMIERT SEIN	
Expertenurteil	
<input checked="" type="checkbox"/> transparent <input checked="" type="checkbox"/> kundenorientiert <input checked="" type="checkbox"/> kompetent	
NÜRNBERGER Lebensversicherung AG	
ASSEKURATA solutions	BU Expertenurteil
	08/2018



Ewiger Kalender Eiche und Ahorn |
gefunden auf manufactum.de

19,80 €

24,50 €



Rucksackhülle Berlin | ge-
funden auf manufactum.de

29,99 €



Brooks Rucksack Hackney | ge-
funden auf taschenkaufhaus.de



The Kraken Schwarzer Rum
| gefunden auf edeka24.de

24,99 €

199,90 €



Der Zwilling „SharpBlock“ |
gefunden auf zwilling-shop.com



9,90 €

Retro Tischset - 4-teilig | gefun-
den auf amazon.de

Geschenkideen

für Schöne-Dinge-Liebhaber und Gourmets



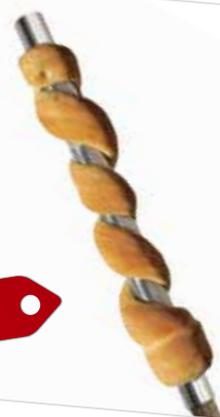
35,00 €

Papierglobus Columbus |
gefunden auf connox.de



Der Whiskyatlas (Hallwag Ge-
tränke-Atlanten) | gefunden auf
amazon.de

49,90 €



9,95 €

„Tube it“-Grillrohr von
Take2-Design | gefunden
auf take2-design.de



389,00 €

Provenzalische Tasche Carnier |
gefunden auf manufactum.de



76,00 €

Mescheder Klostermesser | gefunden
auf manufactum.de



145,00 €

Solinger Ankermesser | gefunden
auf otter-messer.de



Kopernikus-Planetarium | gefunden auf manufactum.de

39,00 €



Das große Baubuch Abenteuer Elektronik | gefunden auf thalia.de

29,95 €



Buch: Verschwundene Arbeit | gefunden auf buecher.de

35,00 €



Sonnenglas | gefunden auf sonnenglas.net

29,90 €



Strategiespiel TAC | gefunden auf spiel-tac.de

35,00 €



Bräter Limited Edition „Black is Beautiful“ von Le Creuset | gefunden auf lecreuset.de

ab 165,00 €

Geschenkideen

für Schöne-Dinge-Liebhaber und Gourmets

39,95 €



Leonardo: „Pronto“-Aufbewahrung-
gen | gefunden auf leonardo.de

59,00 €

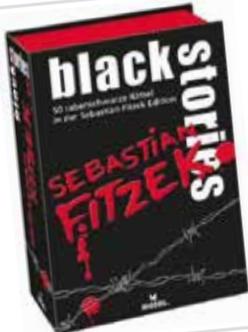


Aus Italiens Küchen |
gefunden auf thalia.de

79,95 €



LED WORD CLOCK |
gefunden auf amazon.de



Black stories Sebastian
Fitzek Edition | gefunden
auf thalia.de

14,95 €



PEBARO Laubsägekasten Holz |
gefunden auf thalia.de

44,99 €

15,00 €



Bausatz Digital-Sonnenuhr |
gefunden auf manufactum.de

Individuelles Gesundheitstraining am Arbeitsplatz

In „Deutschlands schönster Turnhalle auf Rädern“ werden gute Vorsätze wahr: Ausgestattet mit modernster elektronischer Trainingstechnik ermöglicht der VIACTIV Truck ein gesundheitsorientiertes Fitnessstraining in unmittelbarer Nähe des eigenen Arbeitsplatzes.

[Mit dem VIACTIV Truck schickt die VIACTIV Krankenkasse ein gezieltes Gesundheitstraining für Unternehmen auf Reisen. Bis zu 12 Wochen können diese ihren Mitarbeitenden im Rahmen des BGM ein individuelles Trainingsprogramm direkt am Arbeitsplatz anbieten. Nach einem persönlichen Eingangsscheck können Teilnehmende ein bis zweimal wöchentlich während ihrer Arbeitszeit für jeweils 30 Minuten im VIACTIV Truck an einem MILLON® Zirkel trainieren. Die Trainingswerte werden gespeichert, so dass die Mitarbeitenden zum Schluss ihre persönliche Auswertung in Händen halten. Um dieses Gesundheitstraining weiter zu führen, macht die VIACTIV ihren Versicherten nach Beendigung der Maßnahme entsprechende Angebote.

Der VIACTIV Truck verkörpert einerseits die Werte der VIACTIV Krankenkasse, Menschen in Bewegung zu bringen und Gesundheit zu fördern. Zum anderen dokumentieren wir damit unseren Anspruch, den Unternehmen innovatives Qualitäts-BGM anzubieten. Der Truck wird für 6 bis 12 Wochen in großen und mittleren Unternehmen oder für mehrere Unternehmen an einem Standort

Individuell, zeitoptimiert, wirkungsvoll – vollautomatisierte Geräte, die elektronische Erfassung der Trainingsdaten und die professionelle Betreuung durch qualifizierte Trainer erleichtern das Training im VIACTIV Truck.

eingesetzt. Der VIACTIV Truck ist bis ins zweite Halbjahr 2019 ausgebucht. Selbst für das übernächste Jahr besteht bereits eine beeindruckende Warteliste. Der Truck steht den [pma.]-Mitarbeitern vom 29.10. bis 21.12.2018 in Münster zur Verfügung.

Gesunde Mitarbeiter sind zufriedene Mitarbeiter

Die Gesundheit und damit die Arbeitskraft und Leistungsfähigkeit sowie Leistungsbereitschaft der MitarbeiterInnen sind unerlässlich für den Erfolg der [pma.]. Die Geschäftsführung der [pma.] hat früh erkannt, dass es wichtig ist, MitarbeiterInnen nicht nur fachlich, sondern auch gesundheitlich zu fördern. Daher wurde 2015 ein

betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) implementiert. Ziele des betrieblichen Gesundheitsmanagements sind die Verbesserung der Arbeitsbedingungen sowie der Erhalt der Gesundheit aller Mitarbeiter.]





Nach eingehender Prüfung durch Physiotherapeuten (z.B. 3D-Wirbelsäulen-Analyse, Herz-Kreislauf-Test) erhalten die Teilnehmer individuelle Trainingspläne. Anhand dieser erfolgt dann ein 6 bis 12-wöchiges, insbesondere auf Herz-Kreislauf- und Rückengesundheit ausgelegtes, Krafttraining.



Frei nach dem Motto „Gesundheit bekommt man nicht im Handel, sondern durch den Lebenswandel!“

Gute Gründe für eine Teilnahme am Gesundheitstraining:

- um ohne großen Aufwand die Gesundheit zu stärken
- um vorzubeugen
- um der Psyche etwas Gutes zu tun
- um in einen gesunden Trainingsrhythmus zu kommen
- um generell aktiver zu werden

Was ist Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM)?

BGM will Arbeit gesünder machen. Eine Obstschale in den Pausenraum zu stellen ist kein BGM. Unternehmen, die BGM betreiben, setzen dazu zielgerichtet ein ganzes Bündel von Maßnahmen ein – von der gesundheitsgerechten Gestaltung von Arbeitsplätzen bis zu Kursen oder Beratung für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. BGM umfasst alle Maßnahmen des Unternehmens, die die Gesundheit der Belegschaft fördern sollen. Okay, eine Obstschale in den Pausenraum zu stellen kann dazu gehören.



Lieblingsmenschen schützen

Passend für alle, die ihre Angehörigen nicht belasten oder finanziellen Risiken aussetzen wollen: Die NÜRNBERGER hat ihr Produktangebot in der privaten Pflegeergänzungsversicherung neu aufgestellt.

[Die Pflegepflichtversicherung übernimmt anfallende Pflegekosten nicht vollständig und deckt nur einen Teil der Ausgaben ab. Pflegebedürftige tragen die restlichen Kosten im Pflegefall selbst. Im Ernstfall kann es daher ohne Zusatztarife zu finanziellen Lücken kommen. Um diese Lücken zu schließen und eine individuelle Absicherung zu ermöglichen, hat die NÜRNBERGER ihr Produktportfolio mit drei neuen Tarifen und einem Pflegeschutzbrief verbessert.

Variabel, leistungsstark und solide

Mit den neuen Pfelegetarifen hat der Versicherer ein umfangreiches Leistungspaket geschaffen, das dem Kunden dank einer soliden Kostenkalkulation Sicherheit gibt. Denn die Prämien sind auf Basis aktuellster Rechnungsgrundlagen ermittelt. Dabei besteht die Wahl zwischen zwei Premiumtarifen: einmal

mit Alterungsrückstellungen und alternativ ohne. So wird der Tarif PASR auf Risikobasis berechnet und bildet keine Alterungsrückstellungen. Gerade junge Menschen profitieren davon: Bis zu einem Alter von 49 Jahren erhalten sie den Premiumtarif für einen günstigen

Einstiegsbeitrag von 4,96 EUR im Monat

– und damit im Pflegefall eine monatliche Leistung von 1.200 EUR. Ab Alter 50 wird der Vertrag automatisch in den leistungsgleichen Tarif PAS mit Alterungsrückstellungen umgestellt. Daneben stehen den Kunden noch zwei weitere Beitragsvarianten im Premiumtarif zur Auswahl. Als Neuheit kann auch eine 50:50-Kombination der Tarife PAS und PASR angeboten werden.

Passender Tarif für jeden Bedarf

Und auch die Leistungen der neuen Tarife überzeugen: Die Komfortvariante umfasst das Tagegeld bei stationärer Pflege und zahlt zeitlich unbegrenzt rückwirkende Leistungen. Im Pflegegrad 5 wird der Kunde von den Beiträgen befreit. Bei Anlässen wie beispielsweise Heirat, Geburt und Scheidung kann der Versicherungsschutz ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöht werden. Die beiden Premiumtarife bieten darüber hinaus noch viele weitere Vorteile wie das Tagegeld bei ambulanter Pflege. Umfangreiche Einmalleistungen bei Eintritt von Pflegebedürftigkeit sowie eine erhöhte Einmalleistung bei Pflegebedürftigkeit von Kindern/Jugendlichen und bei Unfall ergänzen das Angebot. Alle Tarife gelten weltweit.

Entlastung für Betroffene und Angehörige

Der optionale Malteser Pflegeschutzbrief macht den Versicherungsschutz erlebbar: Er deckt für 16 Wochen ab Pflegegrad 2 die Kosten für viele Assistance-Leistungen wie Einkäufe und Besorgungen, Hausnotruf, Menüservice, Unterkunft zur Verhinderungs- und Kurzzeitpflege oder Fahrdienste. Dadurch kann der Kunde seine Pflege daheim optimal gestalten und Angehörige werden entlastet. Besonders einfach gestaltet sich die Beratung und die Durchführung der Leistungen im Ernstfall: Ein Anruf genügt – und die Malteser planen mit dem Pflegebedürftigen und seiner Familie, welche Maßnahmen für ihn wichtig sind.

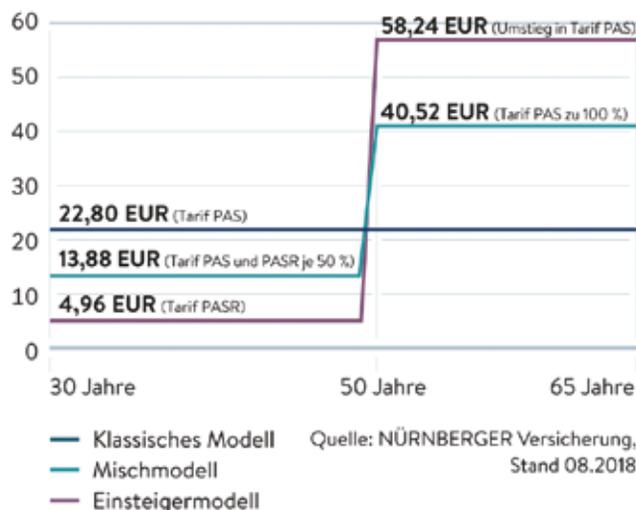
Geschlossene Gesundheitsfragen

Die NÜRNBERGER Krankenversicherung hat nicht nur neue Tarife auf den Markt gebracht. Auch die Antragsstrecke wurde optimiert. Vermittler können Kunden nun bereits im Beratungsgespräch Auskunft geben, ob ein Antrag angenommen oder abgelehnt wird. Möglich machen es geschlossene Gesundheitsfragen: Sie werden einfach mit „ja“ oder „nein“ beantwortet. Während bei offenen Gesundheitsfragen schnell etwas vergessen werden kann, bringen geschlossene Gesundheitsfragen Transparenz, Klarheit und Sicherheit im Leistungsfall, sowohl für den Kunden als auch für den Vermittler.

Bestnote bestätigt Qualität

Die Ratingagentur Assekurata hat die neuen Tarife der NÜRNBERGER Krankenversicherung bereits mit der Bestnote „sehr gut“ (1,0) ausgezeichnet. Bewertet wurden die Tarifbedingungen, der Leistungsumfang sowie die Kalkulationsgrundlagen im Hinblick auf Umfang, Klarheit und Fairness. Für Christian Barton, Vorstand

der NÜRNBERGER Krankenversicherung ein gutes Zeichen: „Das Rating von Assekurata beweist: Wir haben mit den neuen Pflegetarifen einen Schutz entwickelt, der sich an den individuellen Bedarf des Kunden anpasst – und ihn im Pflegefall optimal unterstützt.“]



Einstiegsbeitrag von
4,96 EUR im Monat



NÜRNBERGER Lebensversicherung AG

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

SOZIAL-
VERSICHERUNGS-
BEITRÄGE UND WERTE
FÜR DAS JAHR 2019

Der Referentenentwurf des Bundesarbeitsministeriums für Arbeit und Soziales liegt vor. Erfahrungsgemäß gibt es hierzu keine Änderungen bis zum Inkrafttreten am 1.1.2019. Bereits bei heutigen Beratungen zum Jahreswechsel sind die neuen Zahlen relevant, um korrekte Entscheidungsempfehlungen zu geben.

Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales

[Beitragssätze zur Sozialversicherung 2019

Krankenversicherung und Pflichtpflegeversicherung

Die allgemeine Jahresarbeitsentgeltgrenze „Pflichtversicherungsgrenze“ liegt ab 1.1.2019 bei 60.750 Euro (monatlich 5.062,50 Euro). Wer diese Grenze als Arbeitnehmer mit seinem Bruttoentgelt überschreitet, darf das gesetzliche Krankenkassensystem und Pflicht-Pflegesystem verlassen und sich bei einer privaten Versicherung vollversichern. Beamte oder Selbständige müssen diese Grenze nicht beachten.

Die Beitragsbemessungsgrenze ist die Begrenzung, bis zu deren Höhe prozentuale Beiträge zu zahlen sind.

Beitragsbemessungsgrenze 2019: 54.450 Euro p.a. (4.537,50 Euro mtl.)

Arbeitnehmer, die diese Einkommensgrenze überschreiten, zahlen im gesetzlichen System einen monatlichen Beitrag von 812,22 Euro (662,48 Euro für die gesetzliche Krankenkasse zuzüglich 149,74 Euro für die gesetzliche Pflicht-Pflegeversicherung). Es lohnt sich daher, für höherverdienende Arbeitnehmer einen Wechsel in die private Kranken- und Pflegeversicherung anzustreben.

Mit dem Versichertenentlastungsgesetz per 1.1.2019 sollen die Beiträge zur Krankenversicherung wieder zu gleichen Teilen von Arbeitgebern und von Versicherten getragen werden.

Beim allgemeinen Beitragssatz gibt es eine verbindliche Beitragsuntergrenze von 14,6 %. (Arbeitnehmer und Arbeitgeber je 7,3 %), beim ermäßigten Beitragssatz gibt es eine verbindliche Beitragsuntergrenze von 14,0 % (Arbeitnehmer und Arbeitgeber je 7,0 %).

Der höchstmögliche Arbeitgeberzuschuss richtet sich ebenfalls an den Rechengrößen aus:

Wer den Höchstbeitrag zahlen muss, erhält vom Arbeitgeber monatlich bis zu 353,93 Euro zur Krankenversicherung (gesetzlich oder privat) sowie zur Pflegeversicherung.

Der einkommensabhängige Zusatzbeitrag wird ab 01.01.2019 ebenfalls paritätisch finanziert.

Gleiches gilt für Rentenversicherungsträger und Rentner – auch sie beteiligen sich wieder paritätisch an den GKV-Beiträgen von Rentnerinnen und Rentnern ab dem 1.1.2019.

Um zu hohe gesetzliche Krankenkassenbeiträge zu vermeiden, dürfen die Finanzreserven der gesetzlichen Krankenkassen den Umfang einer Monatsausgabe laut Gesetzgeber künftig nicht mehr überschreiten. Gesetzliche Krankenkassen, die über höhere Monatsausgaben verfügen, dürfen ihren Zusatzbeitrag künftig nicht mehr anheben. Ab 2020 müssen finanzstarke gesetzliche Krankenkassen ihre „überschüssigen Beitragseinnahmen“ bzw. Reserven über einen Zeitraum von drei Jahren abbauen. Dies ist ein gutes Argument für gutverdienende Arbeitnehmer, in die private Krankenversicherung zu wechseln, deren Rücklagen weitaus stabiler sind.

Geplante Werte zur gesetzlichen Krankenkasse

Allgemeiner Beitragssatz 14,6% + X

Arbeitnehmer: 7,3% + X : 2

Arbeitgeber: 7,3% + X : 2

Ermäßigter Beitragssatz (ohne Krankengeld) 14,0% + X

Arbeitnehmer: 7,0 % + X : 2

Arbeitgeber: 7,0% + X : 2

Gesetzliche Pflegepflichtversicherung

Der Bundesgesundheitsminister will den Beitrag zur Pflegepflichtversicherung der Mitglieder der gesetzlichen Krankenkassen ab 2019 um 0,5 Prozentpunkte anheben. Das Gesetzgebungsverfahren läuft zum Redaktionsschluss unserer Ausgabe noch; es ist davon auszugehen, dass der Beitragssatz per 1.1.2019 bei 3,05% liegen wird. (Ausnahme: In Sachsen gibt es per Landesgesetz die Regelung, dass die Arbeitnehmer einen höheren Anteil zahlen als die Arbeitgeber).

Geplante Werte zum Beitrag zur Pflichtpflegeversicherung für Mitglieder der GKV/GPV

Beitragssatz: 3,05%

Arbeitnehmer: 1,525%

Arbeitgeber: 1,525%

Arbeitnehmer in Sachsen: 2,025%

Arbeitgeber in Sachsen: 1,025%

Beitragszuschlag für Kinderlose in der Pflegeversicherung für Mitglieder der GKV/GPV

(kinderlose Versicherte, die das 23. Lebensjahr vollendet haben)

Diesen Beitragszuschlag zahlt der Arbeitnehmer allein.

Beitragszuschlag für kinderlose Arbeitnehmer: 0,25%.

Rentenversicherung und Arbeitslosenversicherung

Der Beitrag zur gesetzlichen Rentenversicherung ist zum 1.1.2019 von 18,7 auf 18,6% gesunken. Er soll bis 2022 unverändert bleiben. Die Beitragsbemessungsgrenze liegt für die alten Bundesländer voraussichtlich bei 80.400 Euro p.a., für die neuen Bundesländer bei 73.800 Euro p.a.- (Ausnahme: Knappschaftliche Rentenversicherung: 91.200 Euro p.a.)

Beitragssatz: 18,6 %

Arbeitnehmer: 9,3 %

Arbeitgeber: 9,3 %

Knappschaftliche Rentenversicherung

Beitragssatz: 24,7%

Arbeitnehmer: 9,3%

Arbeitgeber: 15,4%

Arbeitslosenversicherung

Der Beitrag zur Arbeitslosenversicherung soll per 1.1.2019 um 0,5 Prozentpunkte auf 2,5 Prozent sinken.

Beitragssatz: 2,5%

Arbeitnehmer: 1,25%

Arbeitgeber: 1,25%

Weitere Informationen erhalten Sie selbstverständlich im Infosystem der [pma:]. Hier informieren wir über alle wichtigen Rechengrößen. Umfänglichen Support zu allen Fragen rund um das Thema der Versicherungspflicht oder -freiheit sowie zu Alternativen der privaten Versicherung, erhalten Sie jederzeit vom [pma:] Team KV.]

(Disclaimer/Quelle: Es handelt sich um veröffentlichte voraussichtliche Werte des Bundesministerium für Arbeit und Soziales, diese gehen nun den üblichen Weg des Gesetzgebungsverfahrens per 1.1.2019 und können sich noch geringfügig ändern).



**Ich werde
gut abgesichert sein.
Egal, wer ich bin.**

**In der Gothaer Gemeinschaft
sind Ihre Kunden finanziell
abgesichert, wenn es gesund-
heitlich nicht rundläuft.**

**Faire
Arbeitskraft-
absicherung
jetzt!**

**Gothaer
Arbeitskraftabsicherung**

**Key-Account Manager
Thomas Ramscheid**

Mobil 0177 2467564
thomas_ramscheid@gothaer.de

Gothaer

Kraft der Gemeinschaft

Münchener Originale. Schuhwerk vom Schuh-Bertl

Vom Melker zum Macher.



Seit über 25 Jahren betreibt der Schuh-Bertl sein Schuhmachergeschäft im Münchner Gärtnerplatzviertel. Bis es dazu kam, war es allerdings ein weiter Weg. So absolvierte Bertl zunächst eine Lehre als Melker, Fachrichtung Käseerei, und baute Filmfiguren in den Bavaria Filmstudios.

[Zur Schuhmacherei kam er durch ein prägendes Erlebnis: Als er in den Bergen war, ließ er sich von einem alteingesessenen Schuhmacher ein Paar Bergschuhe fertigen. Die hatten einen stolzen Preis, waren aber auch von überragender Qualität. Beim zweiten Paar schaute Bertl dem Schuhmacher bereits interessiert über die Schulter und genau auf die Finger – und er beschloss: Ich werde auch Schuhmacher. Der Rest ist schnell erzählt. Der Schuh-Bertl

absolvierte die entsprechende Ausbildung und übernahm 1989 das schon seit 60 Jahren in München existierende Geschäft, in dem er noch heute ansässig ist. Fertigte der Bertl anfangs noch wenige Paare und zumeist Maßschuhe, so kann er heute die Nachfrage aus aller Herren Länder längst nicht mehr allein bewältigen. Rund 40 Handwerker arbeiten deshalb für ihn und mit ihm – in Deutschland, England, Spanien, Italien und Ungarn.

Handwerker und Industrieller.

Dass er nicht mehr alle Schuhe selbst fertigt und bei seiner Arbeit einen Spagat zwischen Handwerk und Industrie hinbekommen muss, stört den Bertl nicht im geringsten – im Gegenteil. Was er dazu sagt, mag zwar manchen Puristen zunächst verblüffen: „Maßschuhe sind nicht besser als maschinell gemachte Schuhe.“ Zu Ende gedacht, steckt aber Sinn dahinter – zumindest, wenn diese Serienfertigung auf einer sauberen, handwerklich durchdachten Konstruktion fußt. Die Industrie braucht also das Handwerk, und der Bertl hat das erkannt und seine Arbeitsweise daran orientiert. Er beschäftigt sich heute hauptsächlich damit, neue Schuhmodelle und Leisten zu konstruieren, Prototypen zu bauen und diese dann in Serie fertigen zu lassen. Nur auf diese Weise kann er seinen Anspruch erfüllen, gute Schuhe zu machen, die sich (fast) jedermann leisten kann. Schuhe, die aus ausgesuchten Materialien gefertigt und gut verarbeitet sind. Schuhe, die gut sitzen und bequem sind, selbst wenn man sie den ganzen Tag trägt. Und schließlich Schuhe, die jederzeit und überall repariert werden können.

Selten. Rindleder-Schnürschuh mit Rahmennaht.

Dieser an einen Sportschuh angelehnte, rahmengenähte Freizeitschuh ist auf einem stark asymmetrischen Leisten gearbeitet, der den Zehen Spielraum gibt. Die bis zur Kappe reichende Schnürung erlaubt eine optimale Anpassung an den Fuß. Die eigens von Bertl entwickelte gepolsterte orthopädische Einlegesohle stützt Quer- und Längsgewölbe des Fußes zusätzlich. Sie lässt sich bei Bedarf gegen individuelle Einlagen austauschen, da sie lose eingelegt ist. Bertl Schnürschuh rahmengenäht 369,00 Euro / Größen: 39 – 46.



Monumental. Arbeitsstiefel Juchtenleder.

Aus Juchtenleder süddeutscher Rinder ist dieser Arbeitsstiefel gemacht – abgeleitet von einem Modell aus den 1920er Jahren. Das mit Fett und Wachs versiegelte Leder ist außerordentlich reißfest, unempfindlich und nahezu wasserdicht. Der Schuh wird in Süddeutschland auf einem haferlförmigen Leisten gearbeitet. Oberleder vollnarbiges Schweizer Gallusser Rindleder (Juchten), Lederstärke 2,5–3 mm. Vorderkappe mit Kalbleder gefüttert. Brandsohle vegetabil gegerbt. Ausballmasse aus Filz, Zwischensohle aus Gummi. Laufsohle Vibram®. Bertl Arbeitsstiefel Juchtenleder 350,00 Euro / Größen 37–46.]

[Manufactum GmbH]

www.manufactum.de

E-Mail: info@manufactum.de



Branchenspezifische Deckungskonzepte im Maklermarkt – so ein- fach kann optimale Absicherung mit der SIGNAL IDUNA sein!

Für jeden etwas dabei! Mit der MeisterPolicePro (MPP) sichern wir Handwerksbetriebe rundum ab und mit der BetriebsPolice select (BPS) können sich unter anderem auch Ärzte einer individuellen Absicherung erfreuen.

[Leistungsstarke Vielgefahrenpolice für Handwerksbetriebe

Die MeisterPolicePro (MPP) der SIGNAL IDUNA ist ein zielgruppengerechtes Produkt von Profis, gemacht für Profis. Der umfassende Rundumschutz besteht aus einem „dreistufigen“ Haftpflicht- und einem Sach-Baustein. Er ist speziell konzipiert für Betriebe des Handwerks und Bauhandwerks mit einem Jahresumsatz von bis zu 1,5 Millionen Euro. Und einfach zu handhaben ist die MPP

Die Highlights der Top 5 Gewerke

Bäcker

- Betriebsschließung
- Maschinenbruch
- Filialbetriebe
- Diebstahl von Gartenmöbeln
- Verkerssicherungspflicht
- erweiterte Produkthaftpflicht

Elektroinstallateure

- Autoinhalt
- Baustellenrisiko
- Datenlöschungskosten
- Schäden an zur Montage überlassenen Sachen
- Nachbesserungsbegleitschäden

Dachdecker

- Betriebsschließung
- Baustellenrisiko
- fahrbare Maschinen
- Tätigkeitsschäden
- Schäden an zur Montage überlassenen Sachen
- erweiterte Produkthaftpflicht

Tischler

- Baustellenrisiko
- Maschinenbruch
- Elektronik der automatischen Maschinen
- Schäden an zur Montage überlassenen Sachen
- Werkstattschäden

Zimmerer

- Autoinhalt
- Baustellenrisiko
- Maschinenbruch
- Elektronik der automatischen Maschinen
- Obhutsschäden
- erweiterte Produkthaftpflicht

noch dazu: So reicht es beispielsweise aus, wenn der Betrieb seinen Jahresumsatz korrekt meldet, um sich komplizierte Wertermittlungen für die Sachversicherungen zu ersparen.

Die MPP zeichnet sich durch eine hohe Flexibilität aus:

- ✓ flexible Selbstbehalte zwischen 0 und 1.000 Euro
- ✓ variable Deckungssumme zwischen 3 und 5 Mio. Euro
- ✓ einfache Beitragsermittlung anhand des Jahresumsatzes
- ✓ Nachlass für Innungsmitglieder von 12 Prozent
- ✓ Nachlass für Existenzgründer bzw. Betriebsübernehmer von 15 Prozent in den ersten beiden Versicherungsjahren

Passgenaue Absicherung für Ärzte – genau nach Wunsch.

Mit der BetriebsPolice select (BPS) kommen jetzt auch Ärzte voll auf ihre Kosten. Die Betriebs-Haftpflichtversicherung ist der Eckpfeiler des betrieblichen Versicherungsschutzes und somit für die Existenzsicherung unverzichtbar. Und das Beste: Die komplette Praxismgemeinschaft ist über die Betriebs-Haftpflichtversicherung geschützt! Aber auch an eine Geschäftsinhaltsversicherung sollte jeder Betrieb denken, um sich finanziell vor den Folgen eines Feuers oder eines Einbruchdiebstahls zu schützen. So sind zum Beispiel Arzttaschen und deren Inhalt während der Fahrten und Gänge bei Patientenbesuchen gegen die gängigen Gefahren wie Verlust, Beschädigung, Brand, usw. bis zu 10.000 Euro mitversichert.

Individuelle Absicherungsmöglichkeiten abgestimmt auf jeden Betrieb in der BPS:

- ✓ benötigte Versicherungssparten selbst auswählen (z. B. Tiefkühlgutversicherung)
- ✓ einzelne Deckungspositionen nach Bedarf erhöhen (z. B. Schlüsselverlust)
- ✓ es wird nur das versichert, was wirklich benötigt wird
- ✓ erweiterte Neuwertdeckung in der Inhaltsversicherung für bspw. Maschinen, bei denen der Zeitwert nur noch 40 % des Neuwerts beträgt
- ✓ auch für Betriebe mit einem Jahresumsatz von über 1,5 Mio. Euro
- ✓ optionale Möglichkeit eines dynamischen Selbstbehaltes → stufenweise Absenkung des Selbstbehaltes bei 3- und 6-jähriger Schadenfreiheit



Das Konzept für kleine und mittelständische Unternehmen der SIGNAL IDUNA Gruppe zur Abwehr von Cyber-Angriffen ist mehr als nur eine Versicherung. Es bietet umfassenden Schutz für Betriebe.

Der deutsche Mittelstand macht sich fit für die Zukunft und setzt auf neue Technologien, um sich im internationalen Geschäft erfolgreich zu positionieren. Gleichzeitig jedoch nutzen Cyber-Kriminelle weltweit den technologischen Fortschritt: Mit immer professionelleren Methoden und Maschen verschaffen sie sich Zugang zu Unternehmensdaten, Prototypen oder Geschäftskonten. Genau deshalb müssen Unternehmen diese Risiken heutzutage mit einer speziellen Cyber-Versicherung absichern.

Das Konzept

Bei der SIGNAL IDUNA geht man jedoch noch einen Schritt weiter und steht den Kunden nicht erst im Schadenfall zur Seite. Das Konzept dahinter ist ein digitaler Schutzschild, der aus drei Verteidigungslinien besteht.

Die erste Verteidigungslinie stellt die funktionierenden Sicherheits-Maßnahmen dar, die jedes Unternehmen bereits getroffen haben sollte. Dazu gehören beispielsweise zentrale Admin-Rechte, eine Firewall, ein Virenschutz, eine Update-Politik und regelmäßige Datensicherung.

Der Club

Die zweite Verteidigungslinie bildet der Perseus Cyber Security Club. Das Ziel des Clubs ist die Vorbeugung von Cyber-Attacks, durch beispielsweise Online-Schulungen für die Mitarbeiter und automatisierte Sicherheitstests. Eine 24-Stunden-Hotline verspricht erste Hilfe, wenn das Unternehmen Auffälligkeiten in seiner IT feststellt. Die Spezialisten helfen direkt am Telefon, um Schäden zu beseitigen, zu vermeiden oder zu mindern.

Die Versicherung

Zu guter Letzt greift mit der umfassenden CyberPolice der SIGNAL IDUNA die dritte Verteidigungslinie im Schadenfall. Sollte

es also trotz ausreichend technischer Grundausstattung, geschulter und vorsichtiger Mitarbeiter dennoch zum Schadenfall kommen, springt die CyberPolice der SIGNAL IDUNA ein. Sie bietet einen optimalen Schutz vor den finanziellen Folgen einer Cyber-Attacke. Darüber hinaus sind natürlich auch die Eigenschäden (z.B. die Wiederherstellung von Daten und Programmen), Drittschäden und die daraus entstehenden Kosten (wie z.B. Forensiker, PR und Rechtsanwaltskosten) versichert.

Fazit

Denn eines ist klar: Die Cyber-Kriminalität ist immer auch ein Wettrennen zwischen Unternehmen und Kriminellen. Daher ist es gut zu wissen, dass man mit dem digitalen Schutzschild bestens dagegen gerüstet ist.]

Highlights

- Alleinstellungsmerkmal am Markt
- Prävention
- Umfassender Versicherungsschutz
- In Kombination unschlagbar günstig

SIGNAL IDUNA

Vertriebsservice für [pma:] Partner
Tel.: 0231 135 39066
Fax 0231 135 13 39066
west.sachgewerbe@signal-iduna.de
maklerportal.signal-duna.de



WIE WÄRE ES, KOSTENLOS NEUE KUNDEN ZU GEWINNEN?

Das geht ganz einfach mit Ihrem eigenen Online-Spiel. Mehr dazu und was Superhelden mit Arbeitskraftabsicherung zu tun haben, erfahren Sie hier:

 www.canadalife-superhelden.de

Interessiert?

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



SUPRIMA... FÜR FREIBERUFLER UND SELBSTSTÄNDIG BERATEND TÄTIGE

Seine Kunden sind gut beraten. Aber wie steht es um seinen Betrieb?



Ein Freiberufler trägt die Verantwortung für seinen Betrieb und seine Mitarbeiter. Er hält die Fäden in der Hand und trifft alle wichtigen Entscheidungen. Der betriebliche Erfolg hängt weitgehend von seinem persönlichen Einsatz ab.

[Doch was passiert, wenn der Freiberufler seinem Betrieb durch eine Krankheit, einen Unfall oder auch eine behördlich angeordnete Quarantänemaßnahme aufgrund einer Epidemie, für längere Zeit nicht zur Verfügung steht? Der Betrieb steht still und die Einnahmen fallen aus – die Betriebskosten aber laufen unverändert weiter. Die Abwesenheit des Chefs muss nicht von heute auf morgen zu ►

einem finanziellen Engpass führen, doch mit den Wochen und Monaten wächst das Problem.

Ein Angebot, das genau in solchen Fällen einspringt, ist zum Beispiel SUPRIMA®. Die Marke der Mannheimer Versicherung AG wurde für Freiberufler und selbstständig beratend Tätige z. B. aus Heilberufen, Rechts- und Wirtschaftsunternehmen, dem Ingenieurwesen oder der IT konzipiert. SUPRIMA® Versicherte wählen zwischen einer Ertragsausfallversicherung und einer sogenannten Kostenversicherung. Innerhalb der Kostenversicherung bestehen weitere Wahlmöglichkeiten (Vollkosten-, Teilkosten- oder Vertreterkostenversicherung).

SUPRIMA® hilft:

- betriebliche Existenzen zu sichern
- die Arbeitsplätze aller Beschäftigten aufrechtzuerhalten
- das Ansehen des Betriebes zu bewahren

SUPRIMA® konkret:

- Wer nach einem Unfall über 72 Stunden im Krankenhaus liegt, muss die Karenzzeit von mindestens 21 Tagen nicht abwarten, sondern erhält die Versicherungsleistung ohne Anrechnung von Karenztagen. Wer sich für eine längere Karenzzeit entscheidet, profitiert von einem günstigeren Beitrag. Umgekehrt gilt, wer die Leistungsdauer (= Haftzeit) der Versicherung über die üblichen 12 Monate hinaus ausweitet, leistet einen höheren Beitrag. Der Versicherungsnehmer kann auch eine Dynamik vereinbaren, um steigende Personalkosten, Mieten und ähnliche Kosten abzudecken.
- Weil sich Menschen und deren Gesundheitszustand mit zunehmenden Alter ändern können, gibt es bei SUPRIMA® die Altersstrukturen "bis 35" (günstigster Tarif), "bis 40", "bis 45", "bis 50" und "bis 55". Mit Blick auf die längere Lebensarbeitszeit enden die Verträge erst mit Ablauf des Versicherungsjahres, in dem der Versicherungsnehmer sein 67. Lebensjahr vollendet hat.

SUPRIMA® Lösungen:

- SUPRIMA® - Die "kleine" Lösung: Wenn ein Betrieb unterbrochen wird, weil der Freiberufler infolge Krankheit oder Unfall arbeitsunfähig ist, ersetzt die spezielle Kostenversicherung die weiterlaufenden Betriebskosten.
- SUPRIMA®- Die "große" Lösung: Mit der Ertragsausfallversicherung kann bei Betriebsunterbrechung durch Krankheit oder Unfall neben den fortlaufenden Kosten auch der entgehende Betriebsgewinn versichert werden.
- SUPRIMA® - Die „spezielle“ Lösung: Vertreterkostenversicherung. Die Aufwendungen für die Beschäftigung eines externen Praxisvertreters, der den Betrieb aufrechterhält, werden damit übernommen.

Sicherheit für Investitionen:

- Umfassender Versicherungsschutz für das Gebäude.
- Maßgeschneiderte Inhaltsversicherung mit interessanten Einschlüssen.
- Umfassender Schutz für technischen Hilfen wie PC's und DV-Anlagen, Telefonanlagen sowie Faxgeräte.

Schutz bei Rechtsstreitigkeiten:

- Bei Rechtsstreitigkeiten sollte keiner alleine dastehen. Mit der Rechtsschutzversicherung unseres Partners, Neue Rechtsschutz-Versicherungsgesellschaft AG, sorgt Ihr Kunde optimal vor.

Sicherheit für den Freiberufler und dessen Personal:

- Maßgeschneiderte Versicherungslösungen für die Altersversorgung (Lebens- und Rentenversicherung).
- Optimaler Schutz für den Krankheitsfall.

Unser zusätzliches Serviceangebot:

- Für niedergelassene Human- und Veterinärmediziner und Zahnärzte, Apotheker, Dentallabore sowie das Heilnebengewerbe gibt es ergänzend zu den Leistungen von SUPRIMA® die Marke APOMA® für die konventionelle Sachversicherung. Als optionaler Baustein ersetzt die Betriebsunterbrechungsversicherung nach einem versicherten Sachschaden die fortlaufenden Kosten (Löhne, Gehälter, Pacht, Finanzierungskosten etc.) sowie den entgangenen Gewinn.

Empfehlen Sie Ihren Kunden die Mannheimer als Spezialversicherer mit langjähriger Erfahrung auf diesem Gebiet. Lassen Sie dessen existenzbedrohende Risiken von einem professionellen Partner absichern. Bei Fragen zu SUPRIMA® wenden Sie sich gerne an: Maklerbetreuer Sören Siek

Mannheimer Versicherung AG

Maklerdirektion West
Goldstr. 1 | 33602 Bielefeld
Tel: +49.621.4576068
mdbielefeld@mannheimer.de
www.makler.mannheimer.de



ALTE LEIPZIGER

ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



BERUF

Meisterhafter BU-Schutz

In allen Disziplinen eine erstklassige Absicherung für Ihre Kunden.

www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/bu-auszeichnungen



OLDTIMER – WERTANLAGE MIT SPAßFAKTOR

IN EINER ZEIT, WO ZINSEN NAHEZU BEI NULL LIEGEN UND AUCH DAS KLASSISCHE SPARBUCH KEINEN GEWINN ERZIELT, SUCHEN INVESTOREN NACH ANDEREN ANLAGEGÜTERN. ALS WERTANLAGE IST EIN OLDTIMER AUFGRUND DER STEUERLICHEN KOMPONENTE FÜR INVESTOREN SEHR INTERESSANT. ANDERS ALS BEI AKTIEN UND IMMOBILIEN MÜSSEN BEI EINER GEWINNERZIELUNG KEINE ZUSÄTZLICHEN STEUERN GEZAHLT WERDEN. HINZU KOMMT DER SPAß AM FAHREN, PFLEGEN ODER BESITZEN.

[Haftpflicht

Viele Besitzer versichern ihr Fahrzeug über den klassischen Kfz-Vertrag ohne zu wissen, dass das Fahrzeug falsch versichert ist. Die klassische Kfz-Versicherung bewertet die Fahrzeuge nach dem Schwacke-Index und nach ihrem Zeitwert. Es ist bei Oldtimern nicht unüblich, dass der Wert höher sein kann als der Zeitwert. In der Regel wird für die Oldtimerversicherung kein Schadenfreiheitsrabatt benötigt, ebenso ist die vergünstigte Prämie ein positiver Aspekt.

Fahrzeugalter

Um eine Oldtimer-Versicherung abzuschließen, sind einige Auflagen zu beachten. So schränkt zum Beispiel das Alter des Oldtimers

die Auswahl an möglichen Versicherern stark ein. Die verschiedenen Versicherer haben teilweise unterschiedliche Auffassungen darüber, ab wann ein Oldtimer auch tatsächlich ein Oldtimer ist. Eine einheitliche Regelung gibt es nicht, es wird ein Mindestalter von 20 bis 30 Jahren vorausgesetzt.

Fahrerkreis

Beim Fahrerkreis verhält es sich ähnlich, auch hier haben die Versicherer unterschiedliche Ansichten, wer in der Lage sei, einen Oldtimer zu fahren. Das durchschnittliche Mindestalter liegt zwischen 25 und 30 Jahren, dennoch bieten vereinzelte Versicherer ein Fahreralter ab 18 Jahren an.



Alltagsfahrzeug

In einem Punkt sind sich die meisten Versicherer einig – der Oldtimer darf nicht als Alltagsfahrzeug genutzt werden. Es muss mindestens ein zweites Fahrzeug existieren, das den Zweck als Alltagsfahrzeug erfüllt. Wenige Versicherer verlangen, dass dieses beim selben Versicherer versichert sein muss.

Abstellort

Voraussetzung: der Oldtimer muss sicher abgestellt sein. In den meisten Fällen muss eine Garage vorhanden sein, in einigen Ausnahmefällen reicht auch ein Carport.

Gutachten

Je nach Zustand und Wert des Oldtimers wird entschieden, ob ein Kurz- oder ein Vollgutachten benötigt wird. Die Anforderungen der einzelnen Gesellschaften weichen allerdings stark voneinander ab. Es gibt beispielsweise vereinfachte Antragsverfahren, welche lediglich eine Eigenbewertung und Farbfotos voraussetzt. Hingegen verlangen strengere Antragsverfahren Gutachten von zum Beispiel vorgeschriebenen Gutachtern. Ein genauer Vergleich der Bedingungen ist vorteilhaft.]

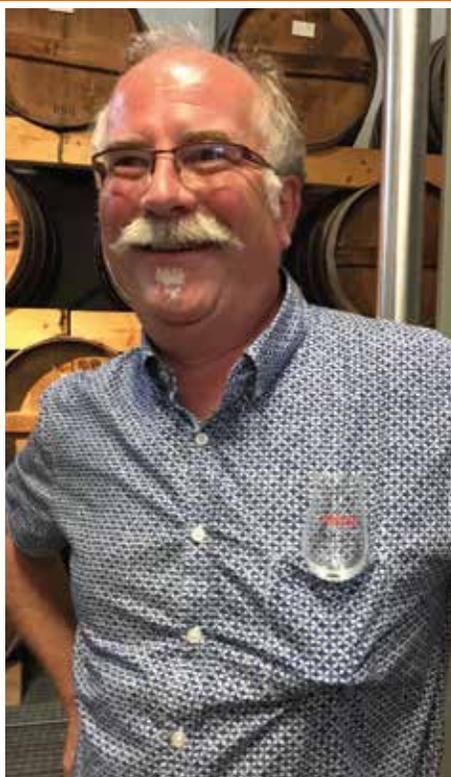


[pma:] Team Sachversicherung



[pma:] Tag der Geschäftsfreunde 2018

Der diesjährige „Tag der Geschäftsfreunde“ stand unter dem Motto „Westfälische Genussreise“. Die Teilnehmer waren zu Besuch in der Feinbrennerei Sasse und haben neben einer Führung auch eine Verkostung erlebt. Im Anschluss ging es auf den Gutshof Schulze Althoff, wo die Genussreise im Backhaus fortgesetzt wurde.





Beim „Tag der Geschäftsfreunde“ sagt [pma:] „Danke“ für die erfolgreiche und vertrauensvolle Zusammenarbeit innerhalb eines Jahres.



Tag der Geschäftsfreunde 2018



[pma:] Tag der Geschäftsfreunde 2018





Tag der Geschäftsfreunde 2018



Es klingt zunächst beeindruckend, wenn ein Unternehmen auf 300 Jahre Firmengeschichte zurückblicken kann. Ist es auch. Dennoch kennt die heute viel gelobte und sogar international ausgezeichnete Sasse Feinbrennerei Höhen und Tiefen.

[1918 wurde das Branntweinmonopol geändert und ebnete den Weg für den Zukauf und die Verwendung von Industrialkohol. Der Zukauf von massentauglichem, neutralem Alkohol war für die Kornbrennereien weniger aufwendig. Und vor allem billiger, als das Destillat selbst zu brennen. So litt zunehmend bei der Branntweinherstellung nicht nur die Qualität des Korns, über die Jahrzehnte kam es auch zu einem starken Preisverfall. Dies traf vor allem kleinere Brennereien. Wegen ausbleibender Gewinne mussten viele Brennereien ihr Geschäft aufgeben. So ging es auch der Brennerei der Familie Sasse – sie standen vor den Trümmern ihrer 300jährigen Familien- und Firmengeschichte und mussten 1985 ihre Destille schließen. Vorerst. Glückliche Fügung oder Bestimmung – was auch immer es war, der Nikolaustag 1987 ebnete den Weg für ein neues Kapitel in der Geschichte der Feinbrennerei Sasse. Rüdiger Sasse, damals knapp 18 Jahre alt, fand eine Flasche Korn, die von seinem Urgroßvater destilliert worden war. Der Inhalt war

vielschichtig und geschmackvoll. Dieses „Nikolausgeschenk“ war für Rüdiger Sasse Initialzündung und Geschäftsidee zugleich: Der Lagerkorn® war geboren! Die Wiedereröffnung der Feinbrennerei hatte zum Ziel, dem guten deutschen Korn wieder den Status einer hochwertigen Spirituose zu verleihen. Was danach bis heute folgte, ist eine beeindruckende Erfolgsgeschichte.]

[Das feine Destillateurhandwerk ist in Deutschland nahezu ausgestorben. In Schöppingen bei Münster hingegen wird in diesem traditionellen Handwerk weiterhin ausgebildet und gearbeitet.]

[pma:]



FÜR EINEN EINSTIEG IST ES NIE ZU SPÄT: WIR TRAINIEREN IM TEAM – FÜR UNS UND FÜR DIE FIRMA!

[Wunschdenken oder Realität? Und woran liegt es, dass vom Arbeitgeber angebotene Sportprogramme oft nicht wahrgenommen werden?

Ausreden gibt es viele, wie

- keine Zeit
- meine Frisur sitzt danach nicht mehr so wie vorher
- ich bin schon in einem Fitnessstudio angemeldet
- ich hatte gestern einen langen Lauf oder
- da trainieren doch sowieso nur die Profis.

Training bei [pma:]

Das Unternehmen [pma:] geht seit Jahren einen innovativen Weg und versucht Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen durch verschiedene Maßnahmen zu einem gesünderen Verhalten im beruflichen und privaten Umfeld zu aktivieren und anzuregen.

Diesen Weg darf ich nun auch seit Anfang 2016 begleiten und biete ein Lauf- und Bootcamp- Training an. Hier wird nicht nur für den Staffelmaraathon oder den Staffeltiathlon trainiert. Vielmehr wird auch ein soziales Miteinander gefördert. Die Trainingsinhalte werden hierbei individuell abgestimmt, so dass alle gefordert, aber nicht überfordert werden.

Vorbild Schweden

Beim Sportartikelhersteller Björn Borg aus Schweden trainieren seit über vier Jahren freitags alle Firmenmitarbeiter zusammen. Für diese Sportstunde wird die Firma komplett geschlossen. Keine Chance für Ausreden. Gleichzeitig wird der Teamgeist gestärkt. In dieser Firma ist der Krankenstand um 22 % zurückgegangen und die Leistungsfähigkeit der Firma um 300 % gestiegen.

Das bedeutet, dass dieses Training sich zum einen positiv auf das jeweilige körperliche Wohlbefinden auswirkt und zum anderen auf die Leistungsfähigkeit. Die trainierenden Mitarbeiter

- arbeiten in einer fitten und dynamischen Firma

[partner:] 4 | 2018



TORSTEN VOIGT

SPORTWISSENSCHAFTLER
& LAUFTRAINER

Seit 1990 lebe und trainiere ich in der lebenswertesten Stadt der Welt. Durch mein Studium der Sportwissenschaften mit dem Schwerpunkt Trainingslehre und Ausdauersport in Münster, meinem eigenen Sporttreiben in den Bereichen Triathlon und Marathon, sowie mehrjähriger Tätigkeit in der Sportartikelbranche (Laufsport/ Triathlon), als Lauf- und Schwimmtrainer und als Reiseleiter und Trainer für Marathonläufer in London, New York und Honolulu, kann ich auf ein breites Spektrum zurückgreifen. Neben kürzeren Wettkämpfen im Triathlon und Laufsport konnte ich seit 1989 bereits bei zwei IRONMAN- Distanzen und bei 41 Marathonläufen finishen.

- sind konzentrierter, agieren entscheidungsfreudiger und können Probleme schneller bewältigen.

Die Trainingsmöglichkeiten sind vielfältig und das Angebot variiert von Bewegungsprogrammen über Stabilisationstraining bis hin zu Rückengesundheit oder Yoga. Wichtig ist, dass sich alle auch aus der Komfortzone bewegen, damit ein Miteinander stattfinden kann. Der Austausch untereinander während des Trainings und danach führt zu einer verbesserten Kommunikation innerhalb der Firma.

In Schweden ist die Teilnahme in vielen Firmen mittlerweile verpflichtend für Mitarbeiter. Es ist bekannt, dass Schweden in vielen Bereichen eine innovative Vorreiterrolle einnimmt (Elternzeit und -förderung, Schulsystem etc.). Es wäre daher wünschenswert, wenn auch hierzulande die Angebote von Mitarbeitern genutzt werden. Wir wissen doch eigentlich alle, dass es für jeden positive Effekte mit sich bringt!]

info@effectiverunning.de
www.effectiverunning.de





**MACH ES WIE DER SCHNEEMANN,
SPENDE FREUDE.**



**WERDE WEIHNACHTSRETTER MIT EINER SPENDE
FÜR KINDER DIESER WELT!**

IBAN: DE63 3702 0500 0005 0233 07

BIC: BFSWDE33XXX

STICHWORT: NOTHILFE

WEIHNACHTSRETTER.DE



15 NOV.
UND 16 NOV.

DEFINO – Schulung und Zertifizierung
in Münster

1. FEB.

Jahresauftakttagung
in Münster

MÄRZ 2019

Workshops für Makler

Vorankündigung

14 MAI [pma:] Vertriebstag in Köln

16 MAI [pma:] Vertriebstag in Münster

20 MAI [pma:] Vertriebstag in Würzburg

22 MAI [pma:] Vertriebstag in Werder/Havel

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 3845000-140 | Fax-235

Art-Direction, Layout, Grafik, Druck

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



Bildnachweise

fotolia.com: ChristArt, reichdernatur, Minerva Studio, jozefmicic

designed by Freepik, Manufactum, Katarina Orlovic, Foto Bender, Michael Menz

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:] 11.2018.1T





Den TeleArzt immer
dabei.



**Besser Barmenia.
Besser leben.**

**Ab November:
TeleArzt
24/7 verfügbar**

Die Barmenia bietet Ihren Kunden mit dem neuen **Barmenia MediApp-Tarif** einen verlässlichen Ansprechpartner rund um medizinische Fragen, sowie eine unkomplizierte Erstberatung. Ihre Kunden können sich ganz bequem online, z. B. **per Smartphone, Tablet** oder **PC** von einer Ärztin oder einem Arzt, beraten lassen – egal an welchem Ort sie sich befinden.

Weitere Vorteile für Ihre Kunden: Die Öffnungszeiten der Arztpraxen, Wartezeiten oder Anfahrtszeiten entfallen. Gerade für Eltern ist das sehr interessant: Insbesondere wenn das Kind erkrankt – ist eine exzellente und unkomplizierte Gesundheitsversorgung das Wichtigste. **Informieren Sie sich jetzt:**
www.maklerservice.de oder Telefon **0202 438-3734**

Barmenia
Versicherungen

ABSICHERUNG FÜR DIE GESAMTE BELEGSCHAFT OHNE GESUNDHEITSPRÜFUNG.

Kombinieren Sie die betriebliche Altersvorsorge mit TEAM® und bieten Sie Ihren Kunden ein völlig neuartiges Versicherungskonzept.

Mehr Infos unter:
zurich-leben.de



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



ZURICH®