

# [partner:] magazin



**Schwerpunkt:**

**Beratung auf Basis der DIN-Norm 77230**

Die DIN-Norm  
77230 ist da

Vermögen richtig anlegen –  
damit es ein Leben lang reicht

25 Minuten Beratung –  
jahrelanger Ertrag

# Immer am Puls der Zeit mit **MORGEN & MORGEN**



Tarife vergleichen  
war noch nie so  
einfach: Jederzeit  
an jedem Ort.

## Liebe Leserinnen und Leser,

mit 45 Ausstellern und diesmal nach drei Jahren erneut im Messe & Congress Centrum Halle Münsterland, war die diesjährige Jahresauftaktveranstaltung der [pma:] eine rundum gelungene Veranstaltung. Zahlreiche Partner und Geschäftsfreunde der [pma:] folgten unserer Einladung und nutzten die Gelegenheit, sich beim ersten großen Branchentreffen über Neuerungen zu informieren, das eigene Netzwerk zu erweitern und viele qualifizierte Gespräche zu führen.

In dieser Ausgabe finden Sie ein paar Eindrücke unserer Jahrestagung. An dieser Stelle noch einmal ein herzliches Dankeschön an alle, die zu einer rundum gelungenen Veranstaltung beigetragen haben.

Es ist vollbracht – die DIN-Norm 77230 ist da. Es war ein langer Weg von der Idee über die Umsetzung einer DIN SPEC 77222 bis zur DIN-Norm. Viele von Ihnen haben diesen Weg beobachtet und zum Teil begleitet. Ein Drittel der [pma:]-Partner hatte bereits in der Vergangenheit die Chance ergriffen und sich nach der DIN SPEC 77222 zertifizieren lassen. Diese haben nun die Möglichkeit

der Re-Zertifizierung. In Zusammenarbeit mit DEFINO und Going Public wird [pma:] interessierten Partnern die Möglichkeit der Erst-Zertifizierung nach DIN-Norm 77230 anbieten.

Qualität ist der Schlüssel zum Erfolg. In der Beratung öffnet Qualität die Tür zum Kunden. Nutzen Sie als Berater die genormte Finanzanalyse als Schlüssel für eine individuelle und optimale Beratung.

[pma:] unterstützt Sie dabei.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen des [partner:] Magazins!



Markus Trogemann

Dr. Bernward Maasjost

---

## [Schwerpunkt: Beratung auf Basis der DIN-Norm 77230]

---

- 06 DIN-Norm bringt Qualität und verstärkt Verbraucherschutz \_[pma:]
- 08 Die DIN-Norm 77230 ist da \_[pma:]
- 10 Hier geht es zur DIN-Norm 77230 \_DEFINO

---

## [Editorial]

---

- 04 Inhaltsverzeichnis
- 78 Impressum

---

## [Lebensversicherung]

---

- 12 Neues BU-Highlight der ALTE LEIPZIGER: 15 Monate Sofort-Rente bei Krebs \_ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G.
- 14 Vermögen richtig anlegen – damit es ein Leben lang reicht \_Canada Life
- 18 Riester mit WWK IntelliProtect®: Anbieterwechsel kann sich lohnen! \_WWK Lebensversicherung
- 20 MeinPlan: Flexibel und chancenreich auch in der bAV \_Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871)
- 22 Kombiniert optimal die Vorteile der Fonds-Rente mit denen der kapitaleffizienten klassischen Rente \_Continentale
- 24 Modulare BU: fair und flexibel \_NÜRNBERGER Lebensversicherung AG
- 26 Beständigkeit sichert Ihren Erfolg! \_[pma:] Team Vorsorge und Vermögen
- 30 Arbeitskraftabsicherung für Studenten \_HDI Vertriebs AG



- 32 Mehr Flexibilität für die Altersvorsorge – mit Swiss Life Investo \_Swiss Life Deutschland

---

## [Sachversicherung]

---

- 38 Älter werden ist wundervoll – Die Mannheimer wird 140 Jahre reif \_Mannheimer Versicherung AG
- 42 \_[pma:] Serie Produkt-Welt HUKRS \_[pma:]

---

## [Krankenversicherung]

---

- 48 Allianz Private Kranken: Die Krankenversicherung für Ärzte und Heilberufe. \_Allianz
- 50 Gothaer MediZ Duo bringt das Lächeln zurück. \_Gothaer Allgemeine Versicherung AG
- 52 Die innovative Zusatzversicherung der SIGNAL IDUNA Krankenversicherung – Ihre erste Wahl in Sachen Gesundheitsschutz \_SIGNAL IDUNA
- 58 Wichtige Neuregelung für Beamte in der Ausbildung (Beamte auf Widerruf) \_[pma:] Team Krankenversicherung



## [Kapitalanlagen]

- 60 Vorstellung der BPS-Vermögensverwaltung
- 62 Gewinn ohne Wagnis? Arvato führt durch Factoring zum Ziel \_Arvato Financial Solutions
- 68 25 Minuten Beratung - jahrelanger Ertrag  
\_[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen
- 70 Was sind die Klassiker im Kapitalanagebereich?  
\_[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen

## [pma: panorama]

- 34 [pma:] Jahresauftakttagung 2019 \_[pma:]
- 46 [pma:] Jahresauftakttagung 2019 \_[pma:]
- 72 Individuelle Reisen zum Glück \_Wainando Travel GmbH

## [Kolumne]

- 76 Welche Vorbereitung eignet sich für das Skifahren?  
\_Kolumne Torsten Voigt





## DIN-Norm bringt Qualität und verstärkt Verbraucherschutz

DEFINO verleiht [pma:] als erstem deutschen Maklerpool das Zertifikat „IDD-konforme Dienstleistungen und Prozesse“

Auf Veränderungen reagiert die Versicherungsbranche verhalten. Geht es um neue Technologien und Innovationen, wird ihr unterstellt, sie sei zurückgeblieben und risikoscheu. Klischees, denen [pma:] definitiv nicht entspricht. Wenn es um die persönliche und digitale Unterstützung der angeschlossenen [pma:]-Partner geht, ist [pma:] weit vorne.

[ Die Geschäftsführung der [pma:] legt vor allem besonderen Wert auf die Qualität in der Beratung. Deshalb hat Dr. Bernward Maasjost in den letzten Jahren im Gremium zur Entwicklung der DIN-Norm 77230 intensiv mitgearbeitet: „Wir geben mit unseren IDD-konformen digitalen Routinen und der Orientierung an der Norm die Standards in der Beratung vor. Die [pma:] digitalisiert aufwendige Angebotsanfragen und verschafft ihren Partnern so die Zeit, intensiv, qualitativ hochwertig und sinnvoll zu beraten und gleichzeitig auch den Verbraucherschutzkriterien der Norm gerecht zu werden“, so Dr. Bernward Maasjost.

### Zertifizierung durch DEFINO Institut

Qualität ist für das Unternehmen der Schlüssel zum Erfolg – auch für seine angeschlossenen Versicherungsmakler. Als ersten Maklerpool hat Dr. Maasjost die [pma:] darum durch das DEFINO Institut zertifizieren lassen. DEFINO geht im Rahmen des Zertifizierungsprozesses auf IDD-Konformität umfänglich vor. Es wurden vier Prüfungsschwerpunkte gesetzt: Produkt, Beratungsprozess, Vergütung und Qualifikation. Im Rahmen des Prüfprozesses wurden jährliche Fortbildungen ebenso abgefragt und bewertet wie der Umgang mit Beschwerden, die prozessuale Sicherstellung der Abfrage von Kundenwünschen, die IDD-konfor-

me Erläuterung von Versicherungsprodukten und deren Eignung für den Kunden sowie nicht zuletzt die konforme Dokumentation der Beratung.

„Wir haben über diesen Zertifizierungsprozess ein Alleinstellungsmerkmal in der Branche. Die systematische Durchleuchtung unserer Prozesse im Hinblick auf die seit Februar 2018 geltende Richtlinie hat uns gezeigt, dass wir im Marktvergleich eine Vorreiterrolle einnehmen“, so [pma:]-Geschäftsführer Dr. Maasjost. „Die Auszeichnung durch DEFINO bestätigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Unserem Ziel, der beste Maklerpool im Markt zu werden, kommen wir Stück für Stück näher.“ ]

Die [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH bietet ihren angebundenen Versicherungsmaklern ein Umfeld, das ihnen ermöglicht, ihre Finanzdienstleistungen im Rahmen der „Richtlinie (E)U 2016/97 des Europäischen Parlaments und Rates“ (IDD), bzw. der daraus abgeleiteten deutschen Vorschriften zu erbringen.

[pma:]



WWK IntelliProtect®

# ALLE ANDEREN GEHEN BADEN.

- Exzellente Anlagemöglichkeiten kombiniert mit umfassender Bruttobeitragsgarantie
- Hohe Investitionsquoten durch innovatives iCPPI-Wertsicherungskonzept möglich
- Optimierung jedes Vertrags an jedem Bankarbeitstag

Profitieren auch Sie von den ausgezeichneten Leistungen der starken Gemeinschaft.

WWK VERSICHERUNGEN Vertriebsberatung: 089/51142000 oder info@wwk.de



**WWK**  
Eine starke Gemeinschaft

## DIE DIN-NORM 77230 IST DA

Die DIN-Norm 77230 garantiert rein bedarfsorientierte und individuelle Finanzanalysen rund um die Themen Absicherung, Vorsorge und Vermögensplanung

Zahllose Prozesse und Produkte unseres täglichen Lebens sind genormt. Am bekanntesten sind die DIN-Norm für Papierformate und die Qualitätsnorm DIN ISO 9001. An der neuen DIN-Norm haben vier Jahre lang Experten des Verbraucherschutzes, der Finanzwissenschaft und der Finanzwirtschaft gearbeitet. Jetzt wurde diese von einem hochkarätig besetzten Arbeitsausschuss beim Deutschen Institut für Normung erarbeitete erste DIN-Norm innerhalb der Finanzberatung in Deutschland veröffentlicht.

### **[ Nur der tatsächliche Bedarf des Kunden zählt**

Die Norm soll verhindern, dass Finanzberater am tatsächlichen Bedarf des Kunden vorbeiberaten können. Den Bedarf stellt der von DEFINO auf die Norm zertifizierte Berater über einen standardisierten Analyseprozess fest. Die zertifizierte Anwendung der genormten Finanzanalyse garantiert eine wirklich individuelle Kundenbetrachtung und führt zu Objektivität und Transparenz in der nachfolgenden Beratung.

Kunden werden sich bei einem auf die DIN-Norm zertifizierten Berater also darauf verlassen können, keine Finanzprodukte zu bekommen, die für sie überflüssig oder von nachgelagerter Bedeutung sind. Berater können sich auf die neue DIN-Norm 77230 „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“ zertifizieren lassen. [pma:]-Partnern wird die erforderliche Analysesoftware zur Verfügung gestellt. Der Zertifizierung gehen intensive Schulungen und eine strenge Prüfung voraus.

## Von der DIN-Spec 77222 zur DIN-Norm 77230 – Rezertifizierung

Sie haben bereits vor Veröffentlichung der DIN-Norm 77230 die Chancen der standardisierten Finanzanalyse erkannt und hatten sich und Kollegen nach der DIN SPEC 77222 zertifizieren lassen? Dann nutzen Sie jetzt die Möglichkeit der Re-Zertifizierung. Denn mit der Veröffentlichung der DIN-Norm 77230 verliert die DIN SPEC nun ihre Wirksamkeit.

### Prüfung

Die anlassbezogene Prüfung erfolgt Onlinebasiert. Sie bestimmen Ihren Prüfungsort. In der Multiple-Choice Prüfung beantworten Sie 20 Fragen in 30 Minuten.

Zur Vorbereitung auf die anlassbezogene Prüfung erhalten Sie dieses Medienpaket:

- Delta-Schulung DIN SPEC 77222 – DIN-Norm 77230 via Web Based Training
- Umfangreicher eLearningbereich mit Übungsaufgaben und Frageforum

### Konditionen

Der genannte Preis für die Prüfung inkl. Zertifizierungspaket versteht sich netto zzgl. 19 % USt.. Das Medienpaket ist USt.-frei.

Medienpaket:	40,00 EUR 1 Teilnehmer 35,00 EUR 1 bis 20 Teilnehmer 32,00 EUR 20 bis 49 Teilnehmer
Anlassbezogene Prüfung:	80,00 EUR je Teilnehmer (inkl. Zertifikat und DIN-Norm 77230 Zertifizierungspaket)



SPEZIALIST  
FÜR PRIVATE  
FINANZANALYSE  
nach DIN 77230



SPEZIALISTIN  
FÜR PRIVATE  
FINANZANALYSE  
nach DIN 77230

Kontakt für die Zertifizierung  
DEFINO Institut für  
Finanznorm AG  
Tel. 06221 – 673 34 10  
eMail [info@defino.de](mailto:info@defino.de)

Kontakt für die Vorbereitung  
GOING PUBLIC!  
Akademie für Finanzberatung AG  
Tel. 030 – 68 29 850  
eMail [info@going-public.edu](mailto:info@going-public.edu)

Nach der anlassbezogenen Prüfung können Sie als DEFINO-zertifizierter Spezialist – auf der Grundlage der vom Deutschen Institut für Normung DIN definierten Finanzstandards – weiterhin diese Chancen nutzen, Ihre Glaubwürdigkeit erhöhen und Ihren Kunden einen spürbaren Mehrwert bieten. ]

[pma:]  
Partner für Finanzdienstleister

Alles Wissenswerte über die neue **DIN-NORM 77230**

# BASIS-FINANZANALYSE FÜR PRIVATHAUSHALTE

21. Februar 2019, 19:30 Uhr

DEFINO ZERTIFIZIERT

DEFINO ZERTIFIZIERT.  
EINFACH MEHR  
SICHERHEIT.

JETZT ANMELDEN!

**Muster-Finanzberatung**  
Muster Str. 100 · 12345 Musterstadt  
Tel.: 01234 5678910 · Fax: 01234 5678911  
[info@mustermann.de](mailto:info@mustermann.de) · [www.mustermann.de](http://www.mustermann.de)

[pma:]



In drei Schritten zur  
Erst-Zertifizierung  
nach DIN-Norm 77230

## [ 1. Die Auswahl einer geeigneten DEFINO-zertifizierten Software

[pma:]-Partner bekommen automatisch Zugang zu einer DEFINO-zertifizierten Software.

## 2. Die Qualifizierung über die Finanzanalyse nach DIN-Norm 77230

In Zusammenarbeit mit DEFINO und Going Public werden Qualifizierungsschulungen in Berlin, Köln, Münster, München und Würzburg angeboten werden. Informationen zum Anmeldeverfahren sowie zum Ablauf erhalten [pma:]-Partner zeitnah per Newsletter. Darüber hinaus sind diese dann auch im Infosystem hinterlegt.



Beispielhafter Ablauf der Qualifizierung (am Modell GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung):

- 4 Stunden Einstiegs-Webinar (Struktur der DIN-Norm, E-Learning-Plattform usw.)
- Ca. 5 Stunden E-Learning mit allen Materialien sowie Zugang zur DIN-konformen Software, Testprüfungen etc.
- 1 Präsenztage am jeweiligen Prüfungsort: Praxistraining von exemplarischen Kundenfällen

(Zeitspanne vom Einstiegs-Webinar bis zur Prüfung: ca. 3 – 6 Wochen.)

IDD-fähige Weiterbildungsstunden für die oben beschriebene Qualifizierung: 15 Stunden.

## 3. Anmeldung zur Zertifizierung

Zertifizierungsvoraussetzungen:

- Einreichen des DEFINO-Zertifizierungsantrags bei DEFINO oder bei dem jeweiligen Qualifizierungspartner
- Unterzeichnung der DEFINO-Zertifizierungsvereinbarung
- Nachweis einer von DEFINO zertifizierten Software ]

# Die Prüfung zur DEFINO-Zertifizierung nach DIN-Norm 77230

Stand: Januar 2019

## Erst-Zertifizierung

Prüfungsablauf Erstzertifizierung:

Die Zertifizierungsprüfung schließt sich in der Regel direkt an den Präsenztage an und hat folgenden Ablauf:

- Einstündiger Theorieteil (online basierte Multiple-Choice-Fragen am eigenen Notebook/40 Fragen/ jeweils 1,25 Punkte).
- Anschließend mündlicher Teil: 15-minütiges „Praxis-Coaching“ anhand eines Fallbeispiels, welches Sie am Ende Ihres Präsenztages erhalten und in die Software eingeben und mit der ausgedruckten Analyse in das Praxis-Coaching kommen.
- Von den maximal erreichbaren 100 Punkten müssen zum Bestehen der Prüfung mind. 60 Punkte erreicht werden.

## Zeitlicher Rahmen für die Zertifizierungsprüfung: 1 Tag

Das persönliche Prüfungsergebnis wird innerhalb von 5 Arbeitstagen nach Prüfungstermin, nach 2. Korrektur und Abnahme durch den Zertifizierer schriftlich per E-Mail mitgeteilt. Im Anschluss wird das persönliche Zertifikat (Gültigkeitsdauer: 2 Jahre) sowie das DEFINO-Zertifizierungspaket versendet (u. a. ein digitales Prüfungssiegel, welches für den Einsatz in der E-Mail-Signatur, auf Visitenkarten, in Briefköpfen oder auf der Website genutzt werden kann).



## Neues BU-Highlight der ALTE LEIPZIGER: **15 MONATE SOFORT-RENTE BEI KREBS**

Frank Kettner, Vorstand Vertrieb und Marketing ALTE LEIPZIGER-HALLESCHE Konzern

Wer an Krebs erkrankt, braucht vor allem Zeit zum Gesundwerden. Genau hier setzt das neue – kostenfreie – Feature der ALTE LEIPZIGER an. Ein vereinfachter Nachweis genügt, und Ihr Kunde kann sich ganz auf seine Genesung konzentrieren. Um die finanzielle Hilfe kümmert sich die ALTE LEIPZIGER.

### [ Einfach Zeit zum Gesundwerden

Krebs ist ein hoch emotionales Thema, das in jeder Beratung schwierig anzusprechen ist.

Das neue BU-Highlight der ALTE LEIPZIGER greift dieses sensible Thema auf und bietet Betroffenen sofortige Hilfe. Ein Feature, das es so bei keinem anderen Versicherer gibt.

Benötigt Ihr Kunde eine Chemo- bzw. Strahlentherapie oder muss nach einer Operation lebenslang Medikamente einnehmen, erhält er 15 Monate lang eine Sofort-Rente.

### Vereinfachter Nachweis

Mit Sicherheit ist es für die Betroffenen hilfreich und entlastend, wenn in dieser schweren Zeit kein BU-Antrag gestellt werden muss. Die Sofort-Rente kann mit einem vereinfachten Nachweis innerhalb von sechs Monaten nach der Diagnose beantragt werden. Das Besondere: Die ALTE LEIPZIGER erbringt die Leistungen, die für den Fall der Berufsunfähigkeit vereinbart sind, für einen garantierten Zeitraum von 15 Monaten. Das heißt: Auch wenn sich die Gesundheit Ihres Kunden in dieser Zeit verbessert, zahlen wir bis zum Ende der 15 Monate. Nur bei Ablauf der Versicherung

enden die Leistungen vorher. So kann sich Ihr Kunde voll und ganz auf seine Genesung konzentrieren.

### Schnelle Leistungsprüfung

Uns liegt eines besonders am Herzen: Ihr Kunde soll die beantragte Sofort-Hilfe schnellstmöglich erhalten. Deswegen geben wir ihm folgendes Versprechen: Unsere Leistungsprüfung erfolgt innerhalb von fünf Arbeitstagen.

### Kostenfreier Baustein

Die neue Soforthilfe bei Krebs ist seit dem 01.01.2019 in die ausgezeichnete BU-Absicherung der ALTE LEIPZIGER integriert. Ohne Mehrbeitrag!

Mehr Infos zur neuen Leistung finden Sie hier:

[www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/soforthilfe](http://www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/soforthilfe)

### Neu! Risikoprüfung online!

Mit »e-Votum« schenken wir auch Ihnen mehr Zeit. Ab sofort können Sie die Risikoprüfung für Ihre Kunden EINFACH online durchführen und bekommen SCHNELL und VERBINDLICH ein Ergebnis.

Hier erfahren Sie mehr:

[www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/e-votum](http://www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/e-votum)

Weitere TOP BU-Neuerungen (ab Beginn 01.2019):

- Nachversicherungsereignis »Berufsaufnahme« mit erhöhten Grenzen
- Erweiterung des Verzichts auf die Umorganisationsprüfung
- Differenziertere BG-Einstufung bei Schülern und weitere Berufsgruppen-Verbesserungen (ab 01.12.)
- Wiederinkraftsetzung nach Beitragsstopp bei unserem Tarif BV10
- Erweiterung des Begriffs Pflegebedürftigkeit um den im Sozialgesetzbuch definierten Begriff ]

ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G.

Ihr Ansprechpartner:

Rolf Lülff (Accountmanager Lebensversicherung)

Vertriebsdirektion West

Telefon: 0211 60298635

Mobil: 0174 1590052

[rolf.luelff@alte-leipzig.de](mailto:rolf.luelff@alte-leipzig.de)

Mit »e-Votum« noch schneller zum Abschluss!

  
**ALTE LEIPZIGER**  
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

# SOF RTHILFE

## bei Krebs

**Die BU-Innovation:  
15 Monate Sofort-Rente bei Krebs**

Kostenfrei · Leistungsprüfung in 5 Tagen · Einfach Zeit zum Gesundwerden!

[www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/soforthilfe](http://www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/soforthilfe)

An elderly couple is shown from the back, embracing each other in a misty, green landscape. The man is on the left, wearing a grey jacket, and the woman is on the right, wearing a dark jacket. They are both looking towards the right. The background is a soft-focus view of rolling hills and fields under a hazy sky.

## Vermögen richtig anlegen – damit es ein Leben lang reicht

Wenn Kunden größere Summen zur Verfügung haben, sollte wohl überlegt sein, wie sie das Geld anlegen. Gerade im anhaltend niedrigen Zinsumfeld ist es schwierig, eine geeignete Lösung zu finden, die auch noch Rendite erwirtschaftet. Rentenversicherungen bleiben hier attraktiv – besonders Fondspolizen.

[ „Ich bin noch da, aber mein Geld ist schon weg“ – das kann Kunden mit einer Rentenversicherung nicht passieren. Denn nur Versicherungen zahlen die zugesagte Rente bis ans Lebensende. Ein Fondsparplan hingegen ist irgendwann aufgebraucht. Einmal investiert ist mit einer Versicherung aber für ein Leben lang vorgesorgt! Mit Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag können Kunden auch kurzfristig die Rente aufstocken, wenn noch nicht genügend vorgesorgt wurde.

Zudem genießen Kunden steuerliche Vorteile – während der Investitionszeit entfallen die 25 % Abgeltungsteuer auf Erträge. Das kann ganz schön viel ausmachen, denn so bleibt mehr Netto vom Ertrag beim Kunden. Diese profitieren so vom Zinseszins- und Steuerstundungseffekt. Damit haben sie am Ende meist deutlich mehr erwirtschaftet als bei einer Direktanlage (s. Tabelle).

Anlagebeispiel	Einmalanlage	Gesamtwert zum Ende der Laufzeit	Auszahlung nach Steuern und Gebühren
Fondspolice (Flexibler Kapitalplan)	50.000 EUR	410.214 EUR	345.771 EUR
Aktienfonds (Direktanlage)	50.000 EUR	207.126 EUR	197.090 EUR

Quelle: VorsorgePLANER 8.1/Abgeltungssteuer-Rechner, Mann/Frau 30 Jahre, 40.000 EUR Jahreseinkommen brutto, Hessen, Einmalbeitrag 50.000 EUR, Laufzeit 37 Jahre, angenommene Wertentwicklung 6% p. a.; fünf Fondswechsel

### Flexibel sein und bleiben – mit Fondspolice

Moderne Fondspolice bieten Kunden heute Flexibilität. So finden Kunden es meist wichtig, ohne Komplikationen Kapital entnehmen zu können. Das schafft sofort finanziellen Freiraum. Auch das Thema „Erben und Schenken“ spielt bei Versicherungsverträgen durch die Möglichkeiten der verschiedenen Konstellationen von Versicherungsnehmer und versicherter Person eine wichtige Rolle. So können Kunden etwa Freibeträge optimal zur Vermögensübertragung nutzen.

Und mit Fondspolice von Canada Life profitieren Kunden zudem noch länger von den Renditechancen der Aktienmärkte – indem sie auch in der Rentenphase dort investiert bleiben können. Denn warum sollte man nur in der Ansparphase sein Geld für sich arbeiten lassen?

### Rente und Nachlass strategisch planen – mit dem Flexiblen Kapitalplan

Ganz flexibel bleiben Kunden mit dem Flexiblen Kapitalplan von Canada Life. Die fondsgebundene Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag ermöglicht neben flexiblen Entnahmen auch Zuzahlungen, um die Rente bei Bedarf weiter aufzustocken. Zu Rentenbeginn stehen Kunden eine Kapitalzahlung, eine lebenslange Rente oder eine Kombination aus beidem offen. Bei einer Teil-

verrentung wird ein Teil des Kapitals als monatliche Rente ausgezahlt und der Rest weiterhin am Kapitalmarkt angelegt – mit weiterem Steigerungspotenzial.

Darüber hinaus ermöglicht die Lösung Kunden eine individuelle strategische Nachlass- und Vermögensplanung: Mit der Duo-Option. Durch den Einschluss eines zweiten Versicherungsnehmers bzw. einer zweiten versicherten Person können Kunden die Konstellation innerhalb des Vertrages individuell anpassen. Das hat den Vorteil, dass Kunden die Freibeträge bei der Erbschafts- und Schenkungssteuer optimal nutzen können. Sie eignet sich daher insbesondere für Kunden, die Teile ihres Vermögens an die nächste Generation steuerwirksam übergeben wollen. Zugleich lässt sich so der unkontrollierte Verbrauch der Mittel ausschließen und eine maximal lange Laufzeit sicherstellen.

Im Todesfall während der Ansparphase haben Kunden eine Beitragsrückgewähr. Eingezahlte Beiträge abzüglich bereits getätigter Entnahmen bzw. vorgezogener Teilverrentungen oder das ggf. höhere Anteilguthaben werden ausgezahlt. Zudem können für den Bezugszeitraum eine Rentengarantiezeit oder eine Hinterbliebenenrente vereinbart werden. Kunden können mit dieser Versicherungslösung somit die Versorgung der Familie sicherstellen, den Einfluss auf das Vermögen behalten und gegebenenfalls die gesetzliche Erbfolge optimieren. ►

### Neu bei Einmalbeiträgen

Beim Flexiblen Kapitalplan und der GARANTIE INVESTMENT RENTE von Canada Life sind Kunden seit dem 01.01.2019 noch flexibler: Entnahmen sind bei beiden Tarifen nun jederzeit sofort ab Vertragsbeginn möglich.

Ab sofort verzichtet Canada Life in beiden Produkten zudem auf die Stornogebühr bei Entnahmen oder Kündigungen, die für den Versicherungsnehmer bisher anfielen, wenn diese in den ersten fünf Jahren getätigt wurden.

Diese Regelung gilt für Bestands- und Neugeschäft.

Zusätzlich ist im Flexiblen Kapitalplan eine vorgezogene Teilverrentung auch innerhalb des ersten Versicherungsjahres möglich.

Diese Neuregelungen erhöhen die Flexibilität in beiden Einmalbeitragslösungen erheblich.

### Eine garantierte Rente, die steigen kann

Wenn die Rente schon fast vor der Tür steht, bietet sich die GARANTIE INVESTMENT RENTE als Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag als sofort beginnende Rente an. Sie verbindet Garantien und Renditechancen in einem Produkt! Zudem erhalten Kunden hier eine der höchsten garantierten Renten am Markt. Das Kapital bleibt auch während der Rentenphase weiter in Fonds investiert – damit kann die Rente sogar noch steigen, aber nicht fallen.

Und auch hier bleiben Kunden flexibel: Entnahmen sind möglich, auch wenn schon Rente gezahlt wird. Kunden können zudem Änderung am gewählten Fondsportfolio vornehmen und auf Wunsch in stärker sicherheitsorientierte Profile wechseln. Und genau wie beim Flexiblen Kapitalplan profitieren Kunden von den Steuerbegünstigungen der privaten Rentenversicherung. Im Todesfall vor oder nach Rentenbeginn wird das verbliebene Anteilsguthaben oder – falls höher – Einmalbeitrag abzüglich erfolgter Entnahmen und Rentenzahlungen ausgezahlt.

## 2019 bringt Neues – auch bei Canada Life

### Neues bei unseren Produkten

- Die Beitragsbefreiung bei BU mit verkürzter Gesundheitsprüfung wird nun auch für den GENERATION private plus angeboten. Dies ist bis zu 8% der BBG West möglich (aktuell 6.432 Euro pro Jahr bzw. 536 Euro pro Monat).

- Rüruprente: Mit der PIA-Aktualisierung (Produktinformationsstelle Altersvorsorge gGmbH) haben sich im GENERATION basic plus die Chance-Risiko-Klassen teilweise geändert: Je nach Vertragslaufzeit und Wahl des UWP-Fonds (0-100%) gibt es nun Einstufungen in den Klassen 1, 2, 3 und 4. Die jeweils zu verwendenden Brutto-Wertentwicklungssätze sind vorgegeben; so dürfen z.B. in der Klasse 1 max. 2% Brutto-Wertentwicklung ausgewiesen werden. Ergänzend zur Brutto-Darstellung können Sie eine Netto-Betrachtung als Angebotsanhang beifügen. Die Wertentwicklungssätze sind hier 1, 4, 6 und 8% netto.

### Neues bei der bAV

- Ab dem 01.01.2019 ist bei einer Entgeltumwandlung im Rahmen der versicherungsförmigen Durchführungswege 15% Arbeitgeberzuschuss verpflichtend, sofern Sozialversicherungs-Ersparnisse beim Arbeitgeber auch real anfallen. Übrigens: Eine Entgeltumwandlung per Unterstützungskasse sieht diesen verpflichtenden Zuschuss nicht vor. Der maximal sozialversicherungs- und steuerfreie Beitrag monatlich liegt nun bei 268 Euro. Darüberhinaus steuerfrei sind weitere 268 Euro. Steuerfrei investiert werden können also insgesamt 536 Euro.

### Neue Formulare

- Neue IPID-Blätter (IPID = Insurance Product Information Document bzw. „Informationsblatt zu Versicherungsprodukten“): Das IPID ersetzt das bisherige Produktinformationsblatt im Angebotsausdruck. Es betrifft bei Canada Life alle Risikoprodukte, die sofortbeginnende GARANTIE INVESTMENT RENTE und die Risikozusatzbausteine im GENERATION private plus.
- Es gibt neue Antragsformulare für alle Produkte. Die bisher gültigen Anträge können bis Ende März eingereicht werden. Hier gelangen Sie zu den neuen PDF-Anträgen: <https://www.canadalife.de/antragsservice>
- Für einen DSGVO-konformen Antrags-/Unterlagenversand nutzen Sie bitte diesen Link: <https://www.canadalife.de/dateien-sicher-versenden> ]

Canada Life

Markus Wulftange (Bezirksdirektor)  
Postfach 1763 | 63237 Neu-Isenburg  
Telefon: 06102 3061900  
Markus.Wulftange@canadalife.de  
[www.canadalife.com](http://www.canadalife.com)



wir-versichern-leidenschaft.de

# WIR VERSICHERN LEIDENSCHAFT.

- Oldtimer
- Yachten und Sportboote
- Kunst
- Uhren und Schmuck
- Musikinstrumente
- Hochwertiger Hausrat

[makler.mannheimer.de](http://makler.mannheimer.de)



**Mannheimer Versicherung AG**

**Maklerdirektion West**

Ihr Maklerbetreuer: Sören Siek

Telefon 06 21. 4 57 60 68

[mdwest@mannheimer.de](mailto:mdwest@mannheimer.de)



Die Mannheimer Versicherung AG ist ein Unternehmen des  
Continentalen Versicherungsverbandes auf Gegenseitigkeit.



Riester mit WWK **IntelliProtect®**:  
Anbieterwechsel kann sich lohnen!

Es gibt viele Gründe, warum sich für Riester-Sparer ein Anbieterwechsel lohnen kann. Möglicherweise passt der damals abgeschlossene Riester-Vertrag nicht mehr zur heutigen Lebenssituation. Das ist beispielsweise bei einem Riester-Bausparvertrag der Fall, wenn der Kunde mittlerweile gar nicht mehr vorhat, sich eine Immobilie anzuschaffen. Zudem spielt bei der Bewertung von Riester-Verträgen der garantierte Rentenfaktor zunehmend eine wesentlichere Rolle. Ein naheliegender Beweggrund ist hier die Einsicht, dass der gegenwärtige Vertrag sich nicht mehr lohnt, sprich die Renditechancen zu gering sind.

[ Viele Garantiemodelle am Markt stecken in dem Dilemma, dass sie zur Aufrechterhaltung der Garantie nur sehr kleine Teile der Sparbeiträge ihrer Kunden investmentorientiert anlegen können. Die Riester-Rente der WWK bietet Ihnen und Ihren Kunden dank WWK IntelliProtect® an dieser Stelle den entscheidenden (Rendite-)Vorteil.

### WWK IntelliProtect® funktioniert, wenn andere Garantiemodelle ausfallen

Als Vorreiter in der fondsgebundenen Altersvorsorge steht die WWK für Innovationskraft und Mut zu neuen Vorsorgekonzepten. Beleg dafür ist das bereits im Jahr 2009 im Markt eingeführte iCPPI-Wertsicherungskonzept WWK IntelliProtect®, das 100%-Bruttobeitragsgarantie und attraktive Renditechancen kombiniert. Um den Investitionsgrad in Fonds zu maximieren, wird jeder individuelle Vertrag tagesaktuell an die aktuelle Finanzmarktsituation angepasst.

Die dynamische Wertsicherungsstrategie WWK IntelliProtect® basiert auf dem iCPPI-Modell und zeichnet sich durch eine Garantiezusage der eingezahlten Beiträge aus. Die Grundlage bilden frei wählbare Investmentfonds. Neben der Sicherstellung der Garantie möchte natürlich kein Kunde auf attraktive Renditen verzichten. Aus diesem Grund managt die Wertsicherungsstrategie WWK IntelliProtect® die Garantie (kosten-)effizient.

Dabei spielt die individuelle Betrachtung eines jeden Vertrages eine entscheidende Rolle. Zum einen wird das Gesamtguthaben jedes einzelnen Kunden an jedem Bankarbeitstag auf eine optimale Investmentfondsquote hin überprüft. Zum anderen führt die Individualisierung dazu, dass die Aktienquote selbst nach Kursseinbrüchen schrittweise wieder erhöht werden kann. Insgesamt gesehen kann damit eine deutlich höhere Rendite für den Kunden erwirtschaftet werden als mit vielen anderen Wertsicherungskonzepten. Das Beste daran: Der Mechanismus, der hinter der Wertsicherungsstrategie WWK IntelliProtect® steht, greift vollkommen automatisch. Der Anleger muss sich um nichts kümmern.

Verbunden ist die Wertsicherungsstrategie WWK IntelliProtect® mit einem weiteren Vorteil für Ihre Kunden: dem harten Renten Garantiefaktor ohne Treuhänderklausel. Dieser garantierte Rentenfaktor erstreckt sich über das gesamte Vertragsguthaben bei Rentenbeginn inkl. Besserstellungsoption und gilt auch für Erhöhungen, Dynamiken und bei Zuzahlungen.

### WWK IntelliProtect®: Die Highlights im Überblick

- Beitragsgarantie\*
- Optimierung der Investmentfondsquote pro Vertrag an jedem Bankarbeitstag
- 100 % garantierter Rentenfaktor mit Besserstellungsoption
- In allen Schichten einsetzbar, also auch bAV und WWK Protect Kids
- Flexibel durch das Lebensphasenmodell
- Switch und Shift beliebig oft und kostenlos möglich
- Höchststandsabsicherung möglich
- Exzellente Anlagemöglichkeiten: freie Fondsauswahl und Anlagestrategien

\* Mit dem Abschluss der WWK Premium FondsRente protect (Tarif FVG08) spricht die WWK Lebensversicherung a. G. ihren Kunden die Garantie aus, dass ihnen zum vereinbarten Rentenbeginn zum Ende der Grundphase und innerhalb der Garantierhaltungsphase – längstens bis zum rechnermäßigen Alter 85 – mindestens die Summe der entrichteten Beiträge zur Hauptversicherung (ggf. anteilig, falls gewählt) zur Verfügung stehen wird. ]

### Vergleichen leicht gemacht

Nutzen Sie das Vergleichs-Tool von INFINMA und machen Sie den Riester-Check. Es lohnt sich für Sie und Ihre Kunden.

Gleich scannen:



WWK Lebensversicherung

WWK-Vertriebsdirektion Nordrhein-Westfalen

Thomas Gerling

Mobil: (0172) 86 28 190

Thomas.Gerling@wwk.de

## MeinPlan: Flexibel und chancenreich auch in der BAV

MeinPlan ist eine fondsgebundene Rentenversicherung für alle, die jederzeit flexibel auf Situationen reagieren wollen. Damit ist MeinPlan insbesondere vor dem Hintergrund des Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSg) eine leistungsstarke und flexible Lösung – sowohl in der Direktversicherung als auch in der Rückdeckungsversicherung.



**LV 1871**

Wirkt angestaubt,  
wird aber Ihr Leben

**ROCKEN**



**LV 1871**

Wirkt angestaubt,  
wird aber Ihr Leben

**ROCKEN**

[ Das Produkt lässt sich jederzeit an unterschiedliche Lebenssituationen anpassen und bietet gleichzeitig attraktive 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.

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 hochwertigen Fondsauswahl und entscheiden sich zwischen aktiv gemanagten Fonds, einer breiten ETF-Auswahl oder exklusiven-Lösungen wie der Expertenpolice oder dem ETF-Portfolio Plus.

### Mehrwerte in der bAV

MeinPlan bietet für den sicherheitsorientierten Kunden einen Beitragserhalt zu 100 Prozent in allen Laufzeiten. Die Mindestlaufzeit beträgt 5 Jahre. Für eine chancenreiche Performance kann selbstverständlich ebenso ein reduziertes Garantieniveau gewählt werden. Weiterhin bieten wir eine Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit ohne Gesundheitsfragen bei der Direktversicherung bis 4 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze (GRV West).

Nicht zuletzt zum Rentenbeginn zeigt MeinPlan erneut hohe mögliche Flexibilität. Dies beinhaltet hohe garantierte Rentenfaktoren und sehr lange Rentengaranzzeiten. Als zusätzliche Option ist für MeinPlan mit der eXtra-Rente eine höhere Altersrentenzahlung bei verminderter Lebenserwartung aufgrund schwerer Krankheit zum Rentenbeginn möglich.

Mit MeinPlan kann auch die neue Geringverdienerförderung gemäß Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSg) umgesetzt werden. Weiterhin bietet die LV 1871 bereits heute Geschäftspartnern und deren Firmenkunden eine Top-Lösung für den Umgang mit

dem verpflichtenden AG-Zuschuss von 15 Prozent gemäß BRSg bei Bestandsverträgen.

Mit der MAGNUS GmbH als eigenem Rechtsdienstleister in der bAV runden wir unser Angebot für Sie ab. Als besonderes Highlight bieten wir Geschäftspartnern auf Wunsch eine Vor-Ort-Begleitung durch hochqualifizierte bAV-Spezialisten mit langjähriger Berufserfahrung. Darüber hinaus unterstützen wir Sie bei der Beratung Ihrer Kunden. ([www.magnus-gmbh.de](http://www.magnus-gmbh.de))

### Neue Märkte erfordern neue Wege

Abschlüsse bei Lebensversicherungen werden auch in Zukunft offline getätigt. Mit den richtigen Produkten an der Hand erschließen sich für Vermittler auch in der bAV neue Marktsegmente. Für MeinPlan bietet die LV 1871 zudem neue Vergütungsmodelle an, die flexibel in der Tarifsoftware ausgewählt werden können. Dabei kann zwischen verschiedenen Modellen gewählt werden – transparent und attraktiv. Damit gibt die LV 1871 ein klares Statement pro Lebensversicherung ab. Denn diese sind kein Auslaufmodell, sondern ein wichtiger Baustein für eine zukunfts-sichere 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](mailto:thomas.gordon.cockburn@lv1871.de)



[ Kombiniert optimal die Vorteile  
der Fonds-Rente mit denen der  
kapitaleffizienten klassischen Rente ]

# Continentale Rente Invest Garant: Erster Sparbeitrag geht direkt an die Börse

von Christian Weber, Bezirksleiter in der Continentale Maklerdirektion Dortmund

Für Kunden, die die Renditechancen einer Fondsanlage optimal nutzen wollen und sich zugleich die Sicherheit einer modernen, klassischen Altersvorsorge wünschen, hat die Continentale Lebensversicherung das passende Produkt.

[ Mit der Continentale Rente Invest Garant kann bereits der erste Sparbeitrag voll in die vom Kunden gewählten Fonds investiert werden. Gleichzeitig weiß er, dass die von ihm gewünschte Mindestgarantie nicht verloren geht. Das moderne Hybrid-Produkt kombiniert optimal die Vorteile der Fonds-Rente mit denen der kapitaleffizienten Klassik. Ein intelligenter Mechanismus sorgt monatlich dafür, dass das Guthaben des Kunden optimal zwischen Fondsguthaben und Sicherungsvermögen aufgeteilt wird. Im Sicherungsvermögen legt die Continentale nur so viel an, wie für die Garantie zum Rentenbeginn notwendig ist. Aufgrund einer am Markt einzigartigen Günstigerprüfung erhält der Kunde außerdem immer die bestmögliche Rente, die aus dem gesamten Guthaben im Vertrag berechnet wird. In welcher Höhe der Rentenfaktor dafür garantiert sein soll, wählt der Kunde selbst aus.

## Freie Wahl aus umfangreicher Fondspalette

Aktuell bietet die Continentale die Rente Invest Garant als Privatrente und in der betrieblichen Altersversorgung an. Im Laufe des Jahres wird sie auch als Riester- und Basisrente zum Einsatz kommen. Der Einstieg ist schon ab 25 Euro monatlich oder 3.000 Euro einmalig möglich. Bei der Anlage kann der Kunde aus mehr als 80 Fonds bis zu 10 Fonds gleichzeitig kombinieren und mehrfach jährlich kostenlos ändern. Niedrige Kosten und leicht verständliche Unterlagen machen die Rente Invest Garant zusätzlich attraktiv. Bei der Darstellung der möglichen Ablaufleistung betrachtet die Continentale auch bei diesem Produkt Fonds- und Garantieguthaben für die Szenariorechnungen differenziert, anstatt nur auf die Fondsperformance abzustellen. ]



## Schlanke Garantien in der Ansparphase, mehr Spielraum für die Fondsanlage

So funktioniert der intelligente Mechanismus im Detail:

- Da die vereinbarte Mindestgarantie erst zum vereinbarten Rentenbeginn fällig ist, muss das Guthaben in der Ansparphase nicht ständig im Sicherungsvermögen der Continentale vorhanden sein. Es kann monatlich teilweise oder sogar komplett in die Fondsanlage umgeschichtet werden – je nachdem wie gut sich zum Beispiel die Kurse der gewählten Fonds entwickeln. Das erhöht die Renditechancen vom ersten Tag an. Denn bei laufender Zahlung und längeren Laufzeiten des Vertrages kann bereits der erste Sparbeitrag voll in Fonds investiert werden. Das Geld arbeitet also flexibel im Sinne des Kunden.
- Um jeweils eine optimale und effiziente Verteilung des gesamten Guthabens zu gewährleisten, prüft die Continentale zum Monatsersten jeden Vertrag individuell. Automatisch wird geprüft, wie viel Kapital insgesamt – also im Fonds- und im Absicherungsguthaben – mindestens für die endfällige Garantie vorhanden sein muss. Läuft es gut, wandert mehr Geld in die Fonds. Entwickeln sich die Kapitalmärkte negativ, geht mehr in das klassische Sicherungsvermögen. Die Mindestgarantie bleibt also immer sicher.

Continentale

Christian Weber

Telefon: 02389 9905455

Mobil: 0173 7237552

E-Mail: christian.weber@continentale.de

www.contactm.de/Rente-Invest-Garant

# Modulare BU: fair und flexibel



Die NÜRNBERGER hat ihre Berufsunfähigkeitsversicherung modifiziert. Die Absicherung passt sich jetzt mit einzelnen Bausteinen an den individuellen Bedarf des Kunden an. Und das mit mehr Rechtssicherheit im Leistungsfall: Denn als erster BU-Versicherer bietet die NÜRNBERGER Leben bei den Gesundheitsfragen einen sogenannten GKV-Check an.

## [ Der Baukasten für den passenden Schutz

Die NÜRNBERGER hat das Bedürfnis der Menschen nach mehr Flexibilität in der BU umgesetzt. Möglich machen das verschiedene Bausteine. „Fügt der Versicherte dem Grundtarif beispielsweise den Arbeitsunfähigkeits-Schutz hinzu, leistet die NÜRNBERGER auch bei ununterbrochener Arbeitsunfähigkeit von voraussichtlich mindestens sechs Monaten“, erklärt Dr. Michael Martin, Leiter Produkt- und Marktmanagement Leben. Für eine zusätzliche lebenslange Pflegerente sorgt der Pflege-Schutz. Dieser beinhaltet zudem die Option auf Abschluss einer Pflegeversicherung ohne erneute Gesundheitsfragen nach BU-Vertragsende. Und mit

dem Inflations-Schutz kann eine garantierte Rentensteigerung im Leistungsfall vereinbart werden.

## Echte Vorteile

Die größte und innovativste Neuerung ist aber mit Sicherheit der sogenannte optionale GKV-Check. „Nahezu jede dritte BU-Leistungsablehnung kommt aufgrund von Verletzungen der vorvertraglichen Anzeigepflicht zustande“, betont Martin. Die NÜRNBERGER BU mit GKV-Check minimiert das Risiko unvollständiger oder falscher Angaben der Gesundheitsfragen im Antrag – und damit auch das Haftungsrisiko des Maklers: Mit Einwilligung des



„Unsere Berufsunfähigkeitsversicherung mit GKV-Check ist ein Novum auf dem Markt. Sie räumte beim Innovationspreis der Assekuranz gleich zweimal Gold ab: und zwar in den Kategorien Produktdesign und Kundennutzen“, so Martin.

Kunden fordert das Versicherungsunternehmen die GKV-Patientenakte der letzten fünf Jahren direkt bei seiner gesetzlichen Krankenkasse an. Der potentielle Versicherungsnehmer beantwortet dafür im Antrag nur noch Gesundheitsfragen für die letzten zwölf Monate vor Antragsstellung. Und auch der Vermittler profitiert: „Mit dem GKV-Check hat er nicht nur die Arbeit an uns abgegeben, er haftet auch nicht mehr für seine Einschätzung der Krankenakte“, führt Martin aus.

### Effizient beraten mit EasyBT

Ein weiteres „Plus“ für den Vermittler bietet das NÜRNBERGER Servicetool EasyBT. Das Programm bündelt digital alle Infos rund um den passenden Schutz bequem an einem Ort. Ob Beratung, Verkauf oder Service: Hier erhalten Vermittler überall und jederzeit Informationen, Unterlagen und Dokumente zur BU. Der Einstieg ist unkompliziert und sogar ein Vertrags-Check ist integriert.

Dieses multifunktionale Servicetool ist kostenfrei erhältlich auf [www.fairantworten.info/service/](http://www.fairantworten.info/service/) ]

---

NÜRNBERGER Lebensversicherung AG

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

# BESTÄNDIGKEIT SICHERT IHREN ERFOLG!

Im Januar überschlagen sich wieder die Post- und Maileingänge. Jede Gesellschaft teilt die Neuerungen für das kommende Vertriebsjahr mit. Und Sie? Und [pma:]? Sie und wir bemühen uns zu verarbeiten, bei welchen Gesellschaften, in welchem Tarif, welche Annahmerichtlinie oder Absicherungsgrenze neu ist. Zugleich berücksichtigen Sie, welche gesetzlichen Neuregelungen zum 01.01. des Jahres umgesetzt wurden und welche Ihrer Kunden hierauf angesprochen werden müssen, sollten, könnten.

[ Eine Menge Aufwand – ein riesiger Zeitaufwand – und dabei ist gerade erst der Stress des Jahresendgeschäfts abgeschlossen. Leider warten auch hier im Januar häufig noch viele Anfragen und Fragestellungen auf ihre Bearbeitung.

**Das Team Vorsorge möchte daher mit diesem Beitrag Ihre Zeit nutzen, auf das Wiederkehrende aufmerksam zu machen.**

**Was steht eigentlich immer zum Jahresanfang für Sie und Ihre Kunden an?**

*Wie können Sie sinnvoll planen und Ihre Termine für die nächsten Wochen sichern? Mit 4 Schwerpunkten haben Sie bis Mitte des Jahres genügend Anlass mit Kunden ins Gespräch und ins Geschäft zu kommen.*

1. Schwerpunkt – Riester
2. Schwerpunkt – Altersvorsorge – Warten lohnt sich nicht!
3. BRSG – Vertriebsanlässe aus den Änderungen 2019
4. Biometrie – Risikoabsicherung ist IMMER ein Thema

### Riesterrente – immer aktuell!

Warum immer bis zum Jahresende warten? 2019 ist die Riesterrente attraktiver denn je. Die Grundzulage beträgt 175 Euro wenn 4 % der Einkünfte aus dem Vorjahr (max. 2.100 Euro abzüglich Zulagen) pro Jahr im Riester-Vertrag eingezahlt werden. Für Kinder, nach dem 31.12.2007 geboren, werden 300 Euro Kinderzulage gewährt, für davor geborene Kinder 185 Euro.

Für eine Familie mit zwei Kindern (nach 2007 geboren) kommen mit Grundzulage und Kinderzulage über 20 Jahre schnell 15.000 Euro – 20.000 Euro zusammen. Ein ordentlicher Grundstein der Altersvorsorge, den man nicht übersehen sollte.

Zugleich haben zahlreiche Verbesserungen im Antragsverfahren bzw. in der Auszahlungsphase die Akzeptanz erhöht. Für Beamte, Richter, Soldaten wurde die Datenübermittlung der Besoldungsstelle verbessert. Für Rentner wurde die Bezugsvariante der Kleinbetragsrente um ein Wahlrecht zum Bezug der Abfindung erst im Folgejahr nach Beginn der Auszahlungsphase erweitert. Zusätzlich wurde die Anrechenbarkeit der Riesterrentenleistung

auf die Grundsicherung durch Freibeträge eingeschränkt, damit bleibt die Riesterrente insbesondere für diejenigen interessant, die Grundsicherung im Alter fürchten. All diese Maßnahmen steigerten die Attraktivität, Praktikabilität und Flexibilität der geförderten Altersvorsorge. Sprechen Sie jeden Ihrer Kunden, insbesondere Familien an. Auch bestehende Versicherungen müssen regelmäßig bzgl. der zugrunde gelegten Annahmen zum Einkommen und zur Familiensituation geprüft werden, damit die vollen Zulagen generiert werden! Es lohnt sich.

### Altersvorsorge – Warten lohnt sich nicht!

Haben Sie mit Ihren Kunden „Riester“ umgesetzt, ist der zweite Schwerpunkt regelmäßiger Beratungsleistung schon gut vorbereitet. Sie haben auch das Bewusstsein Ihrer Kunden für die Notwendigkeit der eigenen Vorsorge geschärft. Vielen Kunden erscheint nun eine weitere „freie“ Altersvorsorge attraktiv. Eine, die sich nicht an starre Regeln halten muss, die in der Anspar- und in der Auszahlungsphase frei gestaltet werden kann.

Hier stehen Ihnen am Markt unbegrenzt viele Möglichkeiten zur Umsetzung zur Verfügung

- Fondgebundene Produkte – für Kunden, die gerne ein Risiko in Kauf nehmen, um eine attraktive Chance auf höhere Rendite zu haben und die gerne eine hohe Individualität der Fondsauswahl wünschen
- Index – oder Hybridprodukte – für Kunden, die grundsätzlich an die Attraktivität fondsgebundener Anlagen glauben, aber ihre Anlageentscheidung dennoch absichern wollen
- UWP-Produkte – für Kunden, die an die Attraktivität der Kapitalmärkte glauben, aber keine eigene Anlageentscheidung treffen wollen und bewährte Sicherungsmechanismen schätzen
- konventionelle Produkte – für Kunden, denen die garantierte Rentenleistung mehr wert ist, als die gesteigerte Rendite ihrer Anlage
- ...

**Fakt ist –  
Warten lohnt  
sich nicht!**

Es wird nie den optimalen Zeitpunkt zum Einstieg in eine Kapitalanlage geben, diverse Berechnungen vieler Experten in den letzten Jahren zeigten immer wieder:

Der optimale Einstiegszeitpunkt und Ausstiegszeitpunkt wird fast immer verpasst! Anlagemechanismen, wie die Nutzung von Cost-Average-Effekten (beim Einstieg), computerunterstützten Umschichtungsmechanismen (während der Laufzeit) und Ablaufmanagementszenarien zum Rentenbeginn werden mittlerweile marktübergreifend genutzt und bieten hier ausreichend Möglichkeiten, diesen Ängsten zu begegnen. ▶

Jeder Kunde kann auf die Absicherung seiner existenziellen Risiken angesprochen werden!

### Weitere Steuervorteile nutzen!

Kunden macht private Altersvorsorge oft mehr Spaß, wenn sie Steuervorteile generieren können. Daher ist auch zum Jahresanfang bereits wieder an die Basis-Rente (Rürup-Rente) zu denken. Natürlich beherrscht der Gedanke an steuerliche Fördermöglichkeiten insbesondere das letzte Quartal im Jahr, aber die Einkommens-/Gewinnentwicklungen sind über das Jahr abzusehen. Daher lohnt es sich, im Frühjahr schon eine Basisrentenabsicherung vorzubereiten, die zum Jahresende nur mit einer Zuzahlung zu versehen ist. Oder es sind regelmäßig Check-up Termine sinnvoll, die die Zuzahlung im Herbst vereinfachen.

### Vertriebsanlässe aus den Änderungen 2019

Das BRSG entfaltet 2019 weiter seine Wirkung.

Verpflichtende Zuzahlung des Arbeitgebers für Neuverträge/ Versorgungszusagen prüfen

Spätestens 2019 sind Arbeitgeber zur Weitergabe der Sozialversicherungsersparnisse aus einer betrieblichen Altersversorgung an ihre Mitarbeiter verpflichtet. Dies, und die Verpflichtung zur gleichläufigen Umsetzung für Bestandsverträge ab 2022, führt bei allen Firmenkunden zu Beratungsbedarf. Wenn dies noch nicht erfolgt ist, sollten spätestens jetzt die bestehenden Versorgungszusagen überprüft werden. Derzeit bieten einige Gesellschaften umfangreiche Unterstützungsleistungen und attraktive Umsetzungsmöglichkeiten (auch für bestehende Tarife).

Insbesondere die Erhöhung der förderfähigen Beiträge auf 8 % der Beitragsbemessungsgrenze wurde vielfach ebenfalls noch nicht abgeschlossen.

Sprechen Sie ihre Firmenkunden an!

Umfangreiche [pma:] Unterstützungsmaßnahmen und attraktive Gesellschaftsaktionen werden in der Infothek dargestellt, u.a..

- „LV: BRSG - Unterstützungsleistungen der Gesellschaften - insbesondere bzgl. Erstellung/ Neuordnung von Versorgungsordnungen“ (PSC 8187A)
- „LV: Betriebsrentenstärkungsgesetz - Änderungen zum 01.01.2018“ (PSC 7938A)

### Biometrie – Risikoabsicherung ist IMMER ein Thema

Die Gesellschaften haben 2019 wieder die Biometrie-Produkte entdeckt. Nutzen Sie die attraktiven Verbesserungen in den Anahmerichtlinien (z.B. erhöhte BU-Renten) oder lassen Sie Ihre Kunden von Erleichterungen in den Antragsverfahren profitieren. Diverse „BU-Sonderlösungen“ stehen zur Verfügung z.B. kann die Umsetzung mit einer Eigen DO-Erklärung erfolgen oder es stehen

verkürzte Gesundheitsfragen zur Verfügung.

Einen Überblick bietet die Darstellung durch Team Vorsorge in der Infothek

- „BU: Sonderlösungen - BU-Absicherungsmöglichkeiten mit erleichtertem Zugang im Überblick“ (PSC 4584A)

Für viele Kunden stehen attraktive BU-Absicherungsmöglichkeiten zur Verfügung. Einen Überblick schafft der neue Vergleichsrechner von MORGEN & MORGEN. Auch Bestandskunden, die bereits eine Absicherung getroffen haben, sollten regelmäßig auf mögliche Anpassungen der BU-Rente angesprochen werden! Überprüfen Sie doch einfach Ihre mit Kunden umgesetzten BU-Verträge der letzten 5 Jahre. Wurden Ansprüche auf eine anlassunabhängige Rentenerhöhung genutzt?

Ein einfacher, aber sehr effektiver Weg, mit Kunden positiv ins Gespräch zu kommen und zugleich den Pflichten als betreuender Makler nach zu kommen. Sie befürchten, ihr Kunde kann sich eine (weitere) Arbeitskraftabsicherung finanziell nicht leisten, weil er z.B. körperlich tätig ist? Mittlerweile bestehen umfangreiche Alternativen am Markt, z.B. durch Körperschutz- und Existenzschutzabsicherungen oder Grundfähigkeit. Ergänzend kann immer eine Versorgung für ganz konkrete Krankheitsbilder mit konkreter Geldleistung durch Dread Disease - Policen umgesetzt werden. Sprechen Sie die existenziellen Risiken an, klären Sie mit Ihren Kunden die Umsetzung und erklären Sie die Vielfalt der angebotenen möglichen Lösungen.

Gesundheitlichen Bedenken Ihrer Kunden, die einer Umsetzung im Wege stehen, können Sie mit Hinweisen auf Tarife mit eingeschränkter Gesundheitsprüfung oder Eigen-DO begegnen. Im Vorfeld eines Antrages zu Tarifen des Existenzschutzes kann eine Risikovorfrage immer dann hilfreich sein, um gesundheitliche Bedenken auszuräumen und eine Überprüfung der Annahmefähigkeit zu erlangen.

Mit der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) sind die Möglichkeiten anonymisierter Anfragen weitere gestiegen.

- Risikovorfrage: Team LV (PSC 3318A)

Zudem stehen im Rahmen diverser Gesellschaftsberechnungsprogramme bereits erste Risikoprüfungstools zur Verfügung und Sie können über [pma:] Versdiagnose nutzen.

[pma:] Team Vorsorge unterstützt Sie gerne. ]

[pma:] Team Vorsorge und Vermögen



**NÜRNBERGER**  
VERSICHERUNG

## Einkommenschutz – so individuell wie Ihre Kunden.

Unsere BU lässt sich ganz nach dem Bedarf Ihrer Kunden zusammenstellen. Und mit unserem Service-Tool easyBT können Sie die Risikoprüfung direkt vor Ort durchführen. Einfach, bequem und schnell auf [www.easybt.de](http://www.easybt.de).

Erfahren Sie mehr:

**NÜRNBERGER Lebensversicherung AG**  
**Bezirksdirektion Münster, Thomas Potthoff**  
**Ludgerstraße 54, 48143 Münster**  
**Telefon 0251 509-244, Mobil 0151 53841215**  
**[Thomas.Potthoff@nuernberger.de](mailto:Thomas.Potthoff@nuernberger.de)**





## Arbeitskraftabsicherung für Studenten

HDI Berufsunfähigkeitsschutz EGO Top –  
noch jünger, noch klarer, noch vielversprechender

Junge Menschen machen sich keine Gedanken darüber, dass alles schnell vorbei sein kann. Brauchen sie auch nicht. Mit dem frühzeitigen Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung können sie ihr Leben unbeschwert weiterleben. Für Studenten und Berufseinsteiger gibt es keinen Grund, die Absicherung der (zukünftigen) Arbeitskraft auf morgen zu verschieben und so unbeschwert. Im Gegenteil!

**(Nicht) im Fokus: Versicherung.**

[ Als Student ist man jung, gesund, gut ausgebildet und vielseitig interessiert. Laut einer Umfrage in dieser Zielgruppe surfen 96% gerne im Internet, 89% treffen sich am liebsten mit ihren Freunden, 8% engagieren sich ehrenamtlich und immerhin noch 4% besuchen gerne Konzerte (Quelle: best4planning, 2018). Die Begriffe „Vorsorge“ oder „Versicherung“ tauchen im Interessensgebiet von Menschen zwischen 18 und 25 nicht auf.

Sich genau über die Absicherung dieser jungen Zielgruppe Gedanken zu machen, sollte daher im Fokus von Eltern oder Versicherungsmaklern liegen. Daher ist es wichtig, die richtigen Argumente parat zu haben.

### Je früher, desto sicherer!

Bekannt ist, dass man sich mit einem frühen Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung auch dauerhaft den niedrigeren Preis eines des Eintrittsalters und den entsprechenden Versicherungsschutz sichert. Wichtig ist für den Kunden aber auch, dass ein frühzeitiger Abschluss nicht nur Vorteile, sondern vor allem auch keine Nachteile mit sich bringt. Bereits ab dem 1.Tag des Studiums wird ein Student bei HDI künftig in den Zielberuf eingruppiert. Damit ist schon in der Ausbildungsphase eine Einstufung in die günstigste Risikoklasse möglich. Ein Student der Politikwissenschaften erhält zum Beispiel die Risikoklasse (und

## Neue HDI-Vorteile für Studenten

- ✓ Wegfall der Studentenklausel
- ✓ Eingruppierung in den Zielberuf ab dem 1.Tag des Studiums
- ✓ Keine zeitliche Einschränkung der BU-Definition für Studenten im Leistungsfall
- ✓ Berufswchseleoption mit vereinfachter Gesundheitsprüfung
- ✓ Nachversicherungsgarantie bis 2.500 Euro bei erstmaliger Aufnahme einer beruflichen Tätigkeit nach dem Studium
- ✓ EGO Young: Umtausch mit Option auf Besserstellung



damit die Prämie) eines Pressereferenten, ein Medizinstudent die eines Arztes. Ergreift er später einen anderen Beruf, der zu einer günstigeren Prämie führt, ist auch ein Berufswechsel in seinem Vertrag möglich.

Während des Studiums muss er sich nicht um seine Versicherung kümmern. Nicht mal, wenn er zum Beispiel ein Auslandssemester einlegt oder den Studiengang wechselt.

### Warten kann kosten.

Eine Berufsunfähigkeitsversicherung verlangt zu Beginn eine Gesundheitsprüfung. Je weißer die Krankenakte ist, umso besser. Auch in jungen Jahren können schnell Verschlechterungen des Gesundheitszustands eintreten. Eine Sportverletzung ist schnell passiert und ein weit verbreitetes Phänomen unter Studenten ist die psychotherapeutische Behandlung wegen Prüfungsstress. All das kann bei einer späteren Entscheidung für eine BU-Absicherung zu Risikozuschlag oder Ablehnung führen.

### Student und berufsunfähig?

Es ist ein Irrglaube, man könne noch nicht berufsunfähig werden, wenn man noch nicht erwerbstätig ist und kein Geld verdient. Auch bei einem Studenten ist möglich, dass er aus gesundheitlichen Gründen seiner aktuellen Tätigkeit nicht mehr nachgehen kann. Im September 2018 hat HDI bei einer Analyse der BU-Leistungsfälle festgestellt, dass Psyche und Unfälle die häufigsten Ursachen für Berufsunfähigkeit unter Studenten sind.

Der Vorteil für Studenten: Die Leistungsprüfung erfolgt so, als würde er bereits in seinem zukünftigen Tätigkeitsbereich, seinem Zielberuf, arbeiten. Auch kein Problem, wenn man noch kein Gehalt bezieht. Bei HDI können schon während des Studiums bis zu 1.500 Euro Monatsrente abgesichert werden.

Vom Staat ist in dieser Lebensphase übrigens keine Unterstützung zu erwarten. Studenten haben keinen Anspruch auf Erwerbsmin-

derungsrente, da sie die Voraussetzungen hierfür noch nicht erfüllt haben (können).

### Keine Sorge vor hohen Beiträgen.

Oft ist das vorhandene Budget in dieser Altersgruppe ein Thema. Hierzu bietet HDI zwei Lösungen. Die eine ist, von Beginn an die Premium-Absicherung von EGO Top zu nutzen. Über die Nachversicherungsgarantie besteht die Möglichkeit eine zunächst geringe Rentenhöhe später anzupassen. Bei Aufnahme der ersten beruflichen Tätigkeit direkt nach dem Studium lässt sich diese sogar auf bis zu 2.500 Euro steigern. Eine zweite Variante für den kleinen Geldbeutel ist der auf 15 Jahre begrenzten Startertarif EGO Young mit einer BU-Umtauschoption in den ersten Jahren. Je nach Rentenhöhe und Beruf kostet eine Arbeitskraftabsicherung damit schon nicht mehr als das monatliche Netflix-Abo. ]

Junge Menschen sollen sich auf das konzentrieren, was ihnen wichtig ist: ihre Ausbildung und ihr Leben. Den Rest übernimmt HDI! Unsere Berufsunfähigkeitsversicherung EGO Top bietet beste Bedingungen, stabile Beiträge und flexible Anpassungsmöglichkeiten.

### HDI Vertriebs AG

Stefan Hannappel (Key-Account Manager)

Telefon 0221 144-61725

stefan.hannappel@hdi.de

www.hdi.de

Alle Änderungen im Überblick: [partner.hdi.de/ego-facelift/](http://partner.hdi.de/ego-facelift/)

# Mehr Flexibilität für die Altersvorsorge – mit Swiss Life Investo

Der Weg zu einer auskömmlichen Altersvorsorge ist mühsam und steinig geworden: So verschieden die Bedürfnisse der Verbraucher an dieser Stelle letztlich sein mögen, so muss sich jeder mit den gleichen schwierigen Rahmenbedingungen auseinandersetzen: Auf klassische, sicherheitsorientierte Sparformen gibt es so gut wie keine Zinsen mehr, was zur Konsequenz hat, dass mit ihnen das Ziel eines finanziell gut bestellten Lebensabends entweder gar nicht oder nur mit immens hohem Sparaufwand erreicht werden kann.

[ Der Trend der letzten Jahre war daher eindeutig: weg von Tarifen mit hohen Anfangsgarantien und hin zu flexiblen Konzepten mit der realistischen Chance auf höhere Renditen. Um auch diesen Bedarf optimal erfüllen zu können, hat Swiss Life ihre Produktpalette im Bereich der fondsgebundenen Rentenversicherung um eine rein investitorientierte Lösung erweitert: Swiss Life Investo.

Das Herzstück von Swiss Life Investo ist aus Kundensicht ganz klar die flexible und kostengünstige Anlagestruktur sowie die Passgenauigkeit der Anlagemöglichkeiten auf die individuellen Bedürfnisse. So bietet Swiss Life Investo eine größtmögliche Flexibilität in der Ausgestaltung über alle Lebensphasen hinweg, inklusive der Zeit des Rentenbezugs, in der das angesparte Vermögen weiterhin über renditestarke Investmentfonds investiert bleiben kann, um Kapitalmarktchancen weiter zu nutzen.

Swiss Life bietet die neue Fondspolice als Komfort-Variante mit insgesamt acht aktiv betreuten risikoadjustierten Anlageportfolios und ergänzenden Sicherheitsbausteinen an. Zusätzlich gibt es Swiss Life Investo in einer Aktiv-Variante, hier entscheidet der Kunde selbst über sein Investment und kann seine ganz individuelle Fondsauswahl treffen und diese über die gesamte Laufzeit selbst managen. Zwischen beiden Tarifvarianten hat der Kunde während der Laufzeit jederzeit die Möglichkeit, kostenlos zu wechseln.

Bereits ab 25 Euro monatlich kann in Swiss Life Investo investiert werden. Auf Wunsch können die Beiträge zu den ursprünglichen tariflichen Rahmenbedingungen mindestens verdoppelt werden, in jedem Fall sogar auf bis zu 500 Euro monatlich erhöht werden – egal, wie hoch der erstmalige Beitrag war. Zuzahlungen sind bereits ab 200 EUR möglich und werden bis zum 67. Lebensjahr zu den ursprünglichen Rechnungsgrundlagen verbucht. Doch moderne Vorsorge-Konzepte bieten Zuzahlungsmöglichkeiten nicht nur in der Aufschubphase, sondern auch in der Rentenphase. Diese führen unmittelbar zu einer direkten Rentenerhöhung für den Kunden. Fazit: Wer eine effektive Lösung sucht, um chancenorientiert und ohne „teure“ Kapitalgarantien die Renditemöglichkeiten des Kapitalmarkts zu nutzen, findet mit dem Tarif Swiss Life Investo die passende Lösung! ]

Swiss Life Deutschland

Jan Harnik  
Key Account Manager  
Mobil: 0151-16177033  
Email: [jan.harnik@swisslife.de](mailto:jan.harnik@swisslife.de)  
[www.vsp.swisslife.de](http://www.vsp.swisslife.de)

# Das Netzwerk der Besten

Die [pma:] Maklerkampagne bietet Ihnen:

- Ein eigenes Makler-Profil auf [www.mein-makler-vor-ort.de](http://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](mailto:korlovic@pma.de)



# [pma:] Jahresauftakttagung 2019





Wir bedanken uns bei den Ausstellern der [pma:]-Jahresauftakttagung 2019:

- Allianz ■ Alte Leipziger ■ ARAG ■ arvato Bertelsmann ■ Augsburger Aktienbank ■ AXA ■
- Bank zweiplus ■ Barmenia ■ Basler ■ BGV ■ Canada Life ■ CHUBB ■ Condor ■ Continen-
- tale ■ CyberDirekt ■ DEURAG ■ die Bayerische ■ Deutsche Familienversicherung ■ ERGO ■
- EUROPA ■ Gothaer ■ Hahn Gruppe ■ Hanse Merkur ■ HALLESCHÉ ■ Hannoversche ■ HDI
- Helvetia ■ HISCOX ■ inter ■ Janitos ■ LV 1871 ■ Kravag ■ Mannheimer Versicherung
- MORGEN & MORGEN ■ NÜRNBERGER ■ R+V ■ Salus BKK ■ SIGNAL IDUNA ■ Standard
- Life ■ Swiss Life ■ TK Die Techniker ■ Versicherungskammer Maklermanagement Kranken ■
- VIActiv ■ VHV Versicherungen ■ VOLKSWOHL BUND ■ WWK

# [pma:] Jahresauftakttagung 2019







Älter werden  
ist wundervoll –  
**Die Mannheimer  
wird 140 Jahre reif**



Transportgeschäft als Ursprung: Zu Beginn des 19. Jahrhunderts galt die Stadt Mannheim als einer der bedeutendsten deutschen Umschlagplätze für Handel- und Warenverkehr. 1827 fuhr das erste Dampfschiff auf dem Rhein, 1840 startete die Eisenbahnlinie Mannheim-Heidelberg. Die Einweihung des Mannheimer Hafens ist datiert auf das gleiche Jahr. Während dieser florierenden Zeit wurde 1879 die Mannheimer Versicherung AG als reiner Transportversicherer gegründet. Die "Mannheimer" versicherte Transportwaren in der ganzen Welt und wies bereits drei Jahre nach ihrer Gründung Agenturen in jedem Winkel der Welt auf. Die Erfahrungen aus dem langjährigen Transportgeschäft bildeten die Basis für die weitere Entwicklung.

#### [ Die Mannheimer heute

Heute ist die Mannheimer ein Unternehmen des Continental Versicherungsverbandes auf Gegenseitigkeit. Sie ist in nahezu allen Zweigen der Schaden- und Unfallversicherung auf dem deutschen Markt, weiteren EU-Ländern und in der Schweiz aktiv und für ihre Speziallösungen anerkannt. Neben ihrem Breitengeschäft hat sie sich auf über zwanzig qualitativ hochwertige Angebote für klar definierte Zielgruppen spezialisiert. Jede Versicherungslösung im Portfolio trägt einen wiedererkennbaren Markennamen und richtet sich an Privat- und/oder Firmenkunden. SINFONIMA® ist zum Beispiel die Marke für klassische Instrumente, I'M SOUND® für Instrumente am Stromkreis sowie für Sound-Equipment. ARTIMA® richtet sich an Menschen und Institutionen, die Kunst herstellen, sammeln, restaurieren oder ausstellen. Oldtimerliebhaber versichern ihre klassischen Fahrzeuge bis Baujahr 1989 über BELMOT®, Juweliere entscheiden sich für VALORIMA®. Gerade wenn ►

wertvolle Gegenstände wie Musikinstrumente, Kunst oder Valoren nicht nur an einem Ort verweilen sondern transportiert werden, bestehen besondere Gefahren, die im Versicherungsvertrag entsprechend berücksichtigt werden müssen. Die Mannheimer bietet hierfür optimalen und je nach Situation individuell anpassbaren Versicherungsschutz – in vielen Fällen sogar als Allgefahrdeckung. Grundsätzlich ist damit jedes Schadenereignis, das nicht explizit in den Bedingungen ausgeschlossen ist, versichert – oft auch weltweit. Die Mitarbeiter der Fachabteilungen sind darüber hinaus speziell geschult, um in allen Sicherungsfragen, beispielsweise zu Verpackung, Restaurierung oder Transport beraten zu können. Durch z.B. versicherungsaffine Kunsthistoriker und Juwelier-Underwriter für die Uhren- und Schmuckbranche im eigenen Haus, stehen Ansprechpartner zur Verfügung, die mit Kunden auf Augenhöhe sprechen können.

Auch 140 Jahre nach ihrer Gründung ist die Mannheimer für ihre Kompetenz u.a. im Transportgeschäft anerkannt. Sie gehört zu den Top-Transportversicherern Deutschlands und ist auch mit SINFONIMA® und VALORIMA® unter den deutschen Marktführern.

### Service für Sie – Digital und Persönlich

Digital geht vieles schneller und Schnelligkeit ist dabei keine Frage des Alters. Mit 140 Jahren Markterfahrung stellen wir unsere Kompetenz für Sie auch in digitalen Angebots- und Abschlussprozessen bereit. Deshalb können Sie vor Versicherungsabschluss bereits für Ihre Kunden die Prämie für Oldtimer (BELMOT), Sportboote und Yachten (NAUTIMA), sowie Musikinstrumente (SINFONIMA und I'M SOUND) mittels Online-Rechner berechnen. Entscheidet sich der Kunde für einen Tarif, können Sie ihn selbstverständlich einfach über die Deckungsnote beantragen – auch zukünftig.

Die neu geschlossene Kooperation mit der Technologieplattform Gewerbeversicherung24 Vergleichsportal GmbH kann Ihren Beratungsprozess optimieren. Für ausgewählte Produkte der Transport- und Technischen Versicherungen steht dieser vertriebliche Mehrwert im Jahresverlauf 2019 zur Verfügung.

Im Schadenfall ist unser Ziel immer eine schnelle, unkomplizierte Schadenregulierung. Deshalb steht Ihnen durch SchadenOnline ein innovatives, anwenderfreundliches, webbasiertes Instrument zur Schadenmeldung zur Verfügung. Sie können den Schadensvorgang so direkt im System der Mannheimer anlegen. Gleichzeitig werden Ihnen alle bereits angelegten Schäden eines Vertrages sowie alle versicherten Risiken angezeigt. Sie erhalten die Schadennummer ebenfalls direkt und können alle relevanten Dokumente online übermitteln. Alternativ haben Sie die Möglichkeit, den

Schaden per Formular zu melden. In beiden Fällen erfolgt dann die Weiterbearbeitung durch den Innendienst. Eine Übersicht sowie Kontaktdaten erhalten Sie umgehend angezeigt.

Digitale Prozesse kombinieren wir stets mit Persönlichkeit. Wenn Ihre Kunden darüber hinaus Unterstützung in einem Leistungsfall benötigen, bieten Sie ihnen doch bei allen geeigneten Schäden aktiv Dienstleister aus unserem Partnernetzwerk für Kraftfahrt, Sachversicherung und Haftpflicht an. Nach der Einwilligung können Sie die Beauftragung der Dienstleister direkt über unseren Schadenservice vornehmen.

Ihre vertrieblichen Ansprechpartner unserer Maklerdirektion West sind bei Ihren Fragen oder Herausforderungen auch persönlich für Sie da.

### Service für Kunden – Gewerbe und Privat

Zum 01. Januar 2019 wurden zwei wichtige Produkte der Transportversicherung deutlich attraktiver.

- Umsatzpolice Autoinhalt: Für alle, die eigene Güter in eigenen Fahrzeugen befördern
- Frachtführer- und Speditionsversicherung: Für alle, die im Auftrag Dritter Transporte organisieren

Nicht neu aber dennoch bewährt: In der Oldtimerversicherung BELMOT® werden wir regelmäßig von selbst tätig. Wir kontaktieren unsere Kunden aktiv und empfehlen ihnen, ein neues Wertgutachten erstellen zu lassen. Dies ist nicht nur für Kunden relevant: Aus Haftungssicht ist dies auch ein klarer Vorteil für Sie als Makler.

Außerdem ist die Versicherung zum Wiederbeschaffungswert bei BELMOT® ein Angebot, das bis zu 25% über der herkömmlichen Versicherung zum Marktwert liegen und damit für Kunden deutlich attraktiver sein kann.

Übrigens, auch BELMOT® hat etwas zu feiern: Die Marke wird in diesem Jahr 25 Jahre alt. ]

---

Mannheimer Versicherung AG

Maklerdirektion West  
Ihr Maklerbetreuer: Sören Siek  
Telefon 06 21. 4 51 60 68  
mdwest@mannheimer.de

# *Erblindung.*

*Immer selbstbestimmt. Egal, was kommt.*

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

*[swisslife-Arbeitskraftabsicherung.de](http://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**

[pma:]

Serie

Produkt-Welt

HUKRS

Wir starten heute unsere neue Artikel-Serie „Produkt-Welt HUKRS“. Freuen Sie sich in jeder Ausgabe auf Grundlagen und Besonderheiten eines anderen Produktes. Nutzen Sie die Artikel zur Auffrischung Ihres Fachwissens oder direkt als Ansatz für neue Beratungsgespräche.

Zum Auftakt unserer Serie starten wir mit dem Thema Betriebshaftpflichtversicherung. Zusätzlich stellen wir Ihnen die Umwelthaftpflicht- und die Umweltschadensversicherung vor, welche in der Regel in einer Betriebshaftpflichtversicherung integriert sind.

# Betriebshaftpflichtversicherung

[ Neues Jahr, neues Jahresgespräch. Starten Sie ins neue Versicherungsjahr mit einem altbewährten Klassiker, der Betriebshaftpflichtversicherung.

## Warum wird eine Betriebshaftpflicht benötigt?

Ein Unternehmer haftet für schuldhaft verursachte Schäden gegenüber Dritten in unbegrenzter Höhe. Bei einer kleinen Unachtsamkeit bei der Ausübung der Tätigkeit kann es leicht zu einer Existenzbedrohung kommen.

Eine Betriebshaftpflichtversicherung gibt Ihrem Kunden hier Sicherheit.

## Wer ist versichert?

Versichert ist der Unternehmer für gesetzliche Haftpflichtansprüche privatrechtlichen Inhalts. Der Unternehmer haftet auch für Schadenfälle, die durch seine Angestellten verursacht werden.

Bei unberechtigten Forderungen weist die Betriebshaftpflicht diese notfalls gerichtlich zurück.

Das Haftungsrisiko besteht sowohl für das Unternehmen als juristische Person wie auch die einzelnen Mitarbeiter.

## Was ist noch wichtig?

Bei Abschluss einer Betriebshaftpflichtversicherung ist eine korrekte Tätigkeitsbeschreibung zwingend notwendig.

Für viele Risiken gibt es feststehende Tarife und Prämiensätze (z.B. Tischler, Handelsbetriebe, medizinische Fußpflege etc.).

Vor allem Betriebe die mehrere Tätigkeitsbereiche abdecken benötigen eine individuelle Lösung (z.B. Hausmeisterservice mit Gärtnerei). Die Angabe einer Umsatzaufteilung und genaue Tätigkeitsbeschreibung ist wichtig, da eine Mischkalkulation erfolgt.

Die Haftung für Schäden besteht z.B. gemäß § 823 BGB in unbegrenzter Höhe; das Produkthaftungsgesetz mit seiner verschuldensunabhängigen Haftung sieht eine Höchsthaftungsgrenze von 85 Mio. EUR für Personenschäden durch ein Produkt oder gleiche

Produkte mit demselben Fehler vor. Bei Sachschäden gelten keine Höchsthaftungsgrenzen. Die SB bei einem Sachschaden beträgt 500 EUR.

Werden die Produkte mit anderen Produkten verbunden, vermischt oder verarbeitet, weiter ver- oder bearbeitet oder in andere Produkte eingebaut, bietet die erweiterte Produkthaftpflicht Schutz vor Schadenersatzansprüchen Dritter für den Fall, dass die hergestellten Produkte mangelhaft waren.

## Wofür besteht Schutz?

Die Betriebshaftpflichtversicherung bietet Versicherungsschutz bei Personen-, Sach- und Vermögensschäden. Außerdem enthalten ist die Umwelthaftpflicht- und die Umweltschadensversicherung.

## Besonderheiten bestimmter Berufsgruppen

Für bestimmte Berufsgruppen (insbesondere beratende Freiberufler wie Rechtsanwälte, Steuerberater oder IT- Unternehmen) wird zusätzlich noch der separate Abschluss einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung nötig.

## Bauhandwerker

Übernimmt der Unternehmer für ein Bauprojekt nur Planungs- und Bauleitungstätigkeiten, also keine Ausführung des Bauvertrags, benötigt er eine Planungshaftpflicht.

## Landwirtschaft

Für diese Zielgruppe umfasst der Versicherungsschutz auch den gesamten betrieblichen Haus- und Grundbesitz. Die Verletzung der Verkehrssicherungspflicht für betriebliche Grundstücke und Gebäude, (insbesondere Ställe, Lager, Scheunen, Silos) sowie Umweltschäden, z.B. wenn Jauche in einen Bach gelangt und dort ein Fischsterben verursacht.

## Umwelthaftpflichtversicherung

### Warum wird eine Umwelt-Haftpflichtversicherung benötigt?

Das Motiv für die Entwicklung einer separaten Umwelt-Haftpflichtversicherung, neben der Betriebshaftpflicht, bestand darin, eine Lösung zu finden, die den speziellen Problemen bei Umwelt Risiken gerecht wird. Umweltschäden sind häufig Langzeitschäden, bei denen umweltgefährdende Stoffe über einen längeren Zeitraum auf Umweltmedien wie Boden, Luft, Wasser eingewirkt haben. Die neue Versicherungsfalldefinition schafft auch Klarheit für den Versicherungsnehmer. Weitere Aspekte sind die Verschärfung der Rechtsprechung und ein steigendes Anspruchsbewusstsein der Geschädigten im Umweltbereich.

Die Umwelt-Haftpflichtversicherung gibt Ihnen den zeitgemäßen und umfassenden Versicherungsschutz für Schäden durch Umwelteinwirkung auf Boden, Luft oder Wasser (einschließlich Gewässer).

### Wer ist versichert?

Die Haftpflichtversicherung schützt den Versicherungsnehmer vor gesetzlichen Haftpflichtansprüchen Dritter. Mitversichert ist darüber hinaus die persönliche gesetzliche Haftpflicht der gesetzlichen Vertreter des Versicherungsnehmers (z.B. Geschäftsführer, Prokuristen) und aller übrigen Betriebsangehörigen.

### Wofür besteht Schutz?

Gegenstand der Versicherung ist Ihre gesetzliche Haftpflicht aus

Schäden durch Umwelteinwirkung auf die Umweltmedien Boden, Luft, Wasser oder Gewässer.

Der Haftpflichtversicherer prüft die Deckungs- und Haftungsfrage und befreit den Versicherungsnehmer von der Zahlung begründeter Ansprüche durch Leistung einer Entschädigung an den Anspruchsteller. Unberechtigte Ansprüche werden für den Versicherungsnehmer vom Haftpflichtversicherer abgewehrt.

Die Umwelt-Haftpflichtversicherung umfasst in sieben Bausteinen alle in Ihrem Unternehmen vorhandenen und versicherbaren Umweltrisiken. Dazu gehören z.B. Galvanikbäder, Tankanlagen, Ölabscheider. Aber auch ein von Ihrem Betrieb auf Nachbargebäude übergreifender Brand fällt unter den Versicherungsschutz. Dies gilt auch für von Ihrem Grundstück ausgehende Explosionschäden.

Der Versicherer ersetzt unter bestimmten Voraussetzungen auch Aufwendungen des Versicherungsnehmers vor Eintritt des Versicherungsfalles für Maßnahmen zur Abwendung oder Minderung eines sonst unvermeidbar eintretenden Schadens.

### Was ist noch wichtig?

Gerade im Umwelthaftpflichtbereich ist die Ermittlung einer ausreichenden Deckungssumme schwierig, Sanierungskosten gehen häufig über das veranschlagte Maß hinaus. Bestimmungsgröße kann u. a. die Nachbarschaftssituation, die Art der tatsächlich vorhandenen Risiken sowie evtl. Tätigkeiten auf fremden Grundstücken sein.

## Umweltschadensversicherung

### Warum wird eine Umweltschadensversicherung benötigt?

Im Mai 2007 hat die Bundesregierung das Umweltschadensgesetz (USchadG) verabschiedet. Dies erfolgte aufgrund einer EU-Richtlinie (2004/35 / EG) zur Vermeidung und Sanierung von Umweltschäden. Diese neue Haftungssituation betrifft jeden Gewerbetreibenden. Privatpersonen (z. B. denkbar über die PHV) bleiben außen vor. Bislang wurden Umweltschutzgesetze z. B. über die Gewässerschaden-HV und Umwelt-HV (Basis) versicherungstechnisch erfasst. Dies ist jetzt aber aufgrund der besonderen gesetzlichen

Bestimmungen in diesem Umfang nicht mehr ausreichend.

Auf Grundlage des USchadG sind jetzt auch Ansprüche öffentlich-rechtlicher Hand denkbar, was bislang über Ziff. 1 AHB nicht greifbar war! Es bedarf einer anderen Lösung ...

Das USchadG gibt nun auch anerkannten Naturschutzverbänden erstmals das Recht, die zuständige Behörde zur Durchsetzung von Sanierungspflichten aufzufordern. Im Rahmen der öffentlich-rechtlichen Ansprüche steigt die Gefahr für den VN, strafrechtlich belangt zu werden. Alle Behörden (einschließlich der hier betroffenen Umweltbehörden) sind dazu verpflichtet, Straftaten der Staatsan-

waltschaft zu melden. Strafverteidigerkosten können im Rahmen eines Spezial-Straf-Rechtsschutzes übernommen werden.

### Wer ist versichert?

Versichert ist der VN oder seine Repräsentanten sowie die übrigen Betriebsangehörigen während der Ausübung ihrer beruflichen Tätigkeit.

### Wofür besteht Schutz?

Im Gegensatz zum bereits bestehenden Umwelthaftungsgesetz (UHG), bei dem es um Schäden geht, die einer natürlichen oder juristischen Person oder ihrem Besitz zugefügt werden, betrifft das USchadG die Vermeidung und Sanierung von Schäden an der Umwelt selbst!

Es muss eine erhebliche Schädigung von:

- geschützten Tieren, Pflanzen und Lebensräume (sog. Biodiversität)
- eigenen und fremden Böden
- eigenen und fremden Gewässern

vorliegen.

Nach dem neuen Gesetz besteht zum Teil eine Gefährdungshaftung (verursacherunabhängig) dem VN gegenüber.

### Was ist noch wichtig?

#### Folgende Risiken sind versichert:

Die Versicherer haben nach Grundlage des USchadG Bausteine entwickelt, welche in eine bestehende BHV integriert werden können:

#### Grunddeckung:

für Schäden an Boden, Oberflächengewässern und der Biodiversität außerhalb des Betriebsgrundstücks

#### Grunddeckung + Zusatzbaustein 1:

zusätzlich zur Grunddeckung gelten Schäden auf eigenem Grundstück des VN nach dem USchadG (Bodenbeschädigung mit Gefahr für die menschliche Gesundheit, eigene Oberflächengewässer, Grundwasser und Biodiversität) mitversichert

#### Grunddeckung + Zusatzbaustein 1 + 2:

zusätzlich zur Grunddeckung und dem Zusatzbaustein 1 gelten Schäden auf eigenem Grundstück des VN nach dem Bundesbodenschutzgesetz (BBodSchG) bedingungsgemäß mitversichert (Bodenkasko) ]

[pma:] Team Sachversicherung

Ab März!

  
**ALTE LEIPZIGER**  
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



**DENKEN**

**Fondsdepot neu gedacht.**

**AL\_FlexInvest: Die clevere Alternative.**

Mehr Flexibilität – weniger Steuern.

[www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/flexinvest](http://www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/flexinvest)

# [pma:] Jahresauftakttagung 2019





Im Anschluss an die Jahresauftakttagung haben wir zur Hüttengaudi auf die Stella-Alm geladen. Nach dem Genuss leckerer Alpenküche, ging es musikalisch mit den Partyvögeln aus Würzburg und DJ Rocca weiter. Die Tagung fand einen geselligen Abschluss.

# Allianz Private Kranken: Die Krankenversicherung für Ärzte und Heilberufe.

Als einer der größten Ärzteversicherer Deutschlands bietet die APKV im Rahmen der Gruppenverträge mit Ärztekammern und dem Marburger Bund ganz besondere Vorteile und zahlreiche Vergünstigungen. Von Ärzten entwickelte Tarife sind speziell auf den Bedarf Ihrer Kunden zugeschnitten.

## [ Die Tarife Ärzte Best und Ärzte Plus

Die speziell für Mediziner entwickelten Tarife Ärzte Best und Ärzte Plus sowie Ausbildungstarife – bis zum Ende des 39. Lebensjahr – machen die APKV von Anfang an zum richtigen Partner. Als ideales Einstiegsprodukt für Medizinstudenten erhalten studentische Mitglieder des Marburger Bundes kostenfrei die Reise-Krankenversicherung PRO3, z.B. für Famulatur oder Auslandssemester. Für sich ändernde persönliche und berufliche Lebensumstände während der Arzt-Laufbahn können Kunden den Versicherungsschutz flexibel anpassen. Mit der Wechseloption zu Beginn des 6. und 8. Versicherungsjahrs ist der Wechsel aus dem Tarif Ärzte Plus in den leistungsstärkeren Ärzte Best möglich – ohne Risikoprüfung und Wartezeit.

Zusätzliche Sicherheit im Krankheitsfall schaffen Krankentagegeld-Tarife, die eine evtl. existenzbedrohende Einkommenslücke bei längerer Krankheit mit einem Tagessatz von bis zu 600,- Euro schließen. Mit diesem attraktiven Versicherungsschutz sind vor allem niedergelassene Ärzte im Krankheitsfall optimal finanziell abgesichert.

Interessant ist zudem die Vorsorgekomponente V der APKV, die von FOCUS-Money in der Ausgabe 13/2018 als einzige mit Note „Hervorragend“ ausgezeichnet wurde. Mit dieser garantierten Beitragsabsenkung reduzieren Kunden ab dem Alter von 65 Jahren ihre Beiträge um bis zu 80 %.

## Service für die Kunden

Abgerundet werden die Leistungen durch viele komfortable und exklusive Services, welche Kunden der APKV kostenlos zur Verfügung stehen. So ist die APKV für Kunden weltweit mit persönlichen Ansprechpartnern in allen Sprachen zu jeder Zeit erreichbar

und unterstützt professionell in Fragen rund um die Krankenversicherung und medizinische Anliegen. Mit der Gesundheits-App gestaltet sich zudem das Einreichen von Rechnungen und Arzneimittelrezepten schnell und unkompliziert. Fotos oder Scans von Rechnungen und Rezepten können Kunden der APKV sicher und digital mit der App per Smartphone oder Tablet übermitteln.

Im BONUS-Programm erhalten Kunden, wenn in einem Kalenderjahr keine Rechnungen eingereicht werden, bis zu 30 % der Beiträge zurück – Kinder sogar bis zu 35 %. Der BONUS-Check Online berechnet automatisch, ob es sich lohnt, Belege einzureichen oder sich Beiträge zurückerstatten zu lassen. Kunden können entsprechend die vorteilhaftere Option wählen – bis zu zwei Jahre rückwirkend.

## Von Anfang an der richtige Partner

Nutzen Sie die Gelegenheit und sprechen Sie Ihre Kunden jetzt an. Ob angehender Medizinstudent, angestellter oder niedergelassener Arzt – mit den attraktiven Tarifen der APKV haben Sie für jeden Kunden das passende Produkt mit individueller Gestaltungsmöglichkeit. ]

Allianz

Marc Lorbeer-Feldmann

Telefon: 0221.9457 22278

Fax: 0221.9457 822278

E-Mail: marc.lorbeer@allianz.de

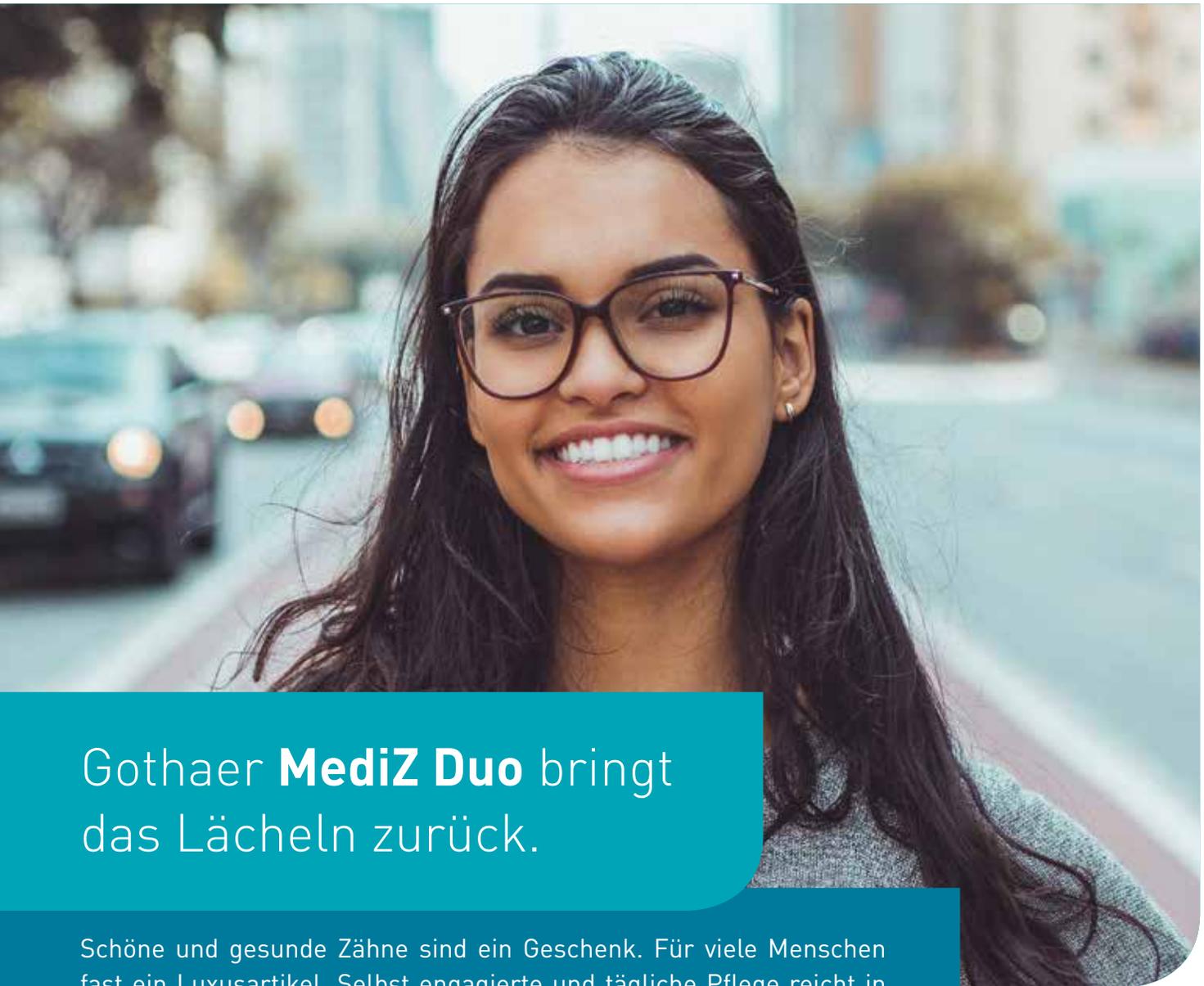
# WEIL ICH ALS ARZT WEISS, WORAUF ES ANKOMMT.

Mehr zur privaten Krankenversicherung  
mit besonderen Vorteilen für Mediziner  
finden Sie auf:

[allianzfuerarzte.de](https://allianzfuerarzte.de)



**Allianz** 



## Gothaer **MediZ Duo** bringt das Lächeln zurück.

Schöne und gesunde Zähne sind ein Geschenk. Für viele Menschen fast ein Luxusartikel. Selbst engagierte und tägliche Pflege reicht in der Regel nicht aus. Früher oder später werden Zahnbehandlungen und Zahnersatz für fast jeden Menschen ein Thema.

[ Wird eine zahnärztliche Maßnahme notwendig, heißt es dann: Zähne zusammenbeißen. Denn die gesetzliche Krankenversicherung kürzt seit Jahrzehnten die Leistungen. Für Mitglieder der gesetzlichen Krankenversicherung wird nur noch ein „befundbezogener Festzuschuss“ gezahlt. Dieser richtet sich nach den Kosten der Regelversorgung. Übersetzt bedeutet dies „zahnärztliche Standardleistungen“. Meistens kosten die notwendigen Maßnahmen jedoch deutlich mehr als der Standard. Richtig teuer wird es, wenn ästhetische Besonderheiten wie Verblendungen oder farbtreuer Zahnersatz hinzukommen. Ein Monatsgehalt muss dann

schnell mal in die eigenen Zähne investiert werden. Geld, das man sich im wahrsten Sinne des Wortes sparen kann.

Die Gothaer Krankenversicherung bietet ab sofort den neuen Zahnzusatztarif MediZ Duo an. Mit diesem Schutz kann sich jeder Zahnbehandlungen und Zahnersatz nach Maß leisten.



Der Tarif bewegt sich für alle Altersklassen preislich im unteren Drittel des Marktes, punktet jedoch bei den Leistungen im Spitzensegment. Dies zeigt nicht zuletzt das 5 Sterne-Rating der unabhängigen Ratingagentur Morgen Et Morgen.

Der neue Gothaer Zahnzusatztarif MediZ Duo übernimmt die Restkosten für Zahnbehandlung und Zahnersatz im Rahmen der Regelversorgung, die über den Festzuschuss der gesetzlichen Krankenversicherung hinausgehen, zu 100 Prozent. Bei der privatärztlichen Versorgung werden inkl. der gesetzlichen Vorleistung insgesamt 90 Prozent vergütet.

Für viele Menschen sorgt der Gedanke an eine Zahnbehandlung für ein ungutes Gefühl. Der Grund hierfür ist der Gedanke an die möglichen Zahnschmerzen während der Behandlung. Deswegen bietet der neue Schutz sogar eine hundertprozentige Leistung für Maßnahmen zur Schmerz- und Angstlinderung wie Narkose oder Hypnose, bis zu 250 Euro pro Jahr. Ebenso wird die professionelle Zahnreinigung mit bis zu 150 Euro im Jahr erstattet. Wartezeiten und Implantatbegrenzungen gibt es nicht.

### Das Vertriebsargument: Wechselbonus

Bei Wechsel aus einem vergleichbaren Tarif bei einem anderen Versicherer erhalten Ihre Kunden bereits nach zwei Versicherungsjahren die volle Leistung.

Und sollte die gesetzliche Krankenversicherung auch zukünftig weiter Leistungen streichen stellt dies ebenfalls kein Problem dar. Denn die Zukunftsklausel sichert auch bei Streichungen aus dem Leistungskatalog der GKV weiterhin eine neunzigprozentige Kostenerstattung zu, garantiert.

Um die Abrechnung zu vereinfachen, können die Patienten Ihre Zahnarztrechnungen digital per Gothaer Gesundheits-App einreichen. Die App gibt es für iOS und Android in den jeweiligen App-Store. Das spart Zeit und Porto.

Gothaer MediZ Duo bringt eben tatsächlich das Lächeln zurück. ]

### Reichen Sie Ihre Rechnung einfach digital ein – mit der Gothaer GesundheitsApp

1. App herunterladen/installieren.
2. Einmalig registrieren.
3. Barcode auf der Rechnung scannen bzw. Rechnung fotografieren.
4. Rechnung absenden.
5. Eingangsbstätigung erhalten.



### Starke Leistung zu preiswerten Beiträgen.

Eintrittsalter	Monatsbeitrag in EUR
0-15 Jahre	6,50
16-20 Jahre	7,50
21-30 Jahre	18,40
31-40 Jahre	25,90
41-50 Jahre	31,30
51-60 Jahre	42,00
61-65 Jahre	50,00
66-67 Jahre	52,50

### 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

# Die innovative Zusatzversicherung der SIGNAL IDUNA Krankenversicherung – Ihre erste Wahl in Sachen Gesundheitsschutz

Die SIGNAL IDUNA Krankenversicherung hat sich in den letzten Jahren zu einem der beliebtesten Krankenvollversicherungsanbieter am Markt entwickelt. Wie die aktuelle Studie „Asscompact Trends IV/2018“ nun belegt, erfreut sich auch die Zusatzversicherung zunehmender Beliebtheit – SIGNAL IDUNA wurde auf Platz 4 der beliebtesten Anbieter gewählt.

## Dabei zeichnet sich SIGNAL IDUNA durch drei besondere Highlights aus:

1. Deutschlands beste ambulante Zusatzversicherung – AmbulantPLUS.
2. Deutschlands günstigste stationäre Zusatzversicherung für Kinder – clinic+ zu einem monatlichen Beitrag von nur 3,55 Euro!
3. Eine der meist verkauften Zahnzusatzversicherungen – ZahnTOP.

Daneben verfügt SIGNAL IDUNA über ein durchgehendes und flexibles Tarifangebot. Es bietet für nahezu jeden Bedarf eine passgenaue Absicherung – ohne Wartezeiten!

Das Tarifkonzept ist genau auf den Bedarf GKV-Versicherter ausgerichtet, in dem es nach den drei Leistungsarten Ambulant, Stationär und Zahn differenziert. Das Angebot beginnt bei der günstigen Grundergänzung und erstreckt sich bis zur First-Class-Zusatzversiche-

rung. Alle relevanten Leistungsbereiche werden abgedeckt: Vorsorge, Sehhilfen, Heil- und Hilfsmittel und Naturheilkunde sowie Zahnbehandlung, Zahnersatz und Kieferorthopädie. Auch die stationäre Ergänzung, die die freie Krankenhauswahl mit Ein- und Zweibettzimmer und privatärztliche Behandlung ohne Begrenzung auf die GOÄ-Höchstsätze ermöglicht, darf natürlich nicht fehlen. Die Tarife in jedem Leistungsbereich sind klar strukturiert mit aufeinander aufbauenden Leistungen.

## Einmalig am Markt – Tarife mit und ohne Alterungsrückstellungen

Lassen Sie Ihre Kunden von maximaler Flexibilität profitieren: Durch die Wahl der sogenannten „pur - Varianten“ (Tarife ohne Alterungsrückstellungen) besteht bereits in jungen Jahren die Möglichkeit sich hochwertig abzusichern. Bei gleichen Leistungen sind die „pur - Tarife“ deutlich preiswerter und daher insbesondere geeignet für Berufsstarter und Auszubildende.

Ein Wechsel von der „pur-Variante“ in die „klassische“ Variante ist jederzeit möglich. Im Regelfall erfolgt ab einem tariflich festgelegten Alter die automatische Umstellung.

## Wenn Ihre Kunden keine Kompromisse in Sachen Gesundheitsschutz eingehen wollen – unsere Hochleistungstarife ZahnTOP(pur), AmbulantPLUS(pur) und KlinikTOP1(pur) / EKH 45

Mit unseren TOP-Ergänzungen erhalten Ihre Kunden in vielen Bereichen Leistungen auf dem Niveau eines Privatpatienten und reduzieren die wichtigsten Leistungslücken der GKV erheblich: ZahnTOP(pur) überzeugt u.a. durch Erstattungen für hochwertigen Zahnersatz von bis zu 90 %. AmbulantPLUS(pur) sichert Ihren Kunden u.a. den Zugang zu Naturheilverfahren inkl. Behandlungsmethoden nach dem Hufelandverzeichnis. KlinikTOP1/ EKH45 ergänzt diesen Schutz um die stationäre wahlärztliche Behandlung und der Unterbringung im Einbettzimmer. Einzigartig: KlinikTOP1 bietet als einziger stationärer Zusatztarif die Krankenhaus Soforthilfe mit Kostenübernahme für z.B. Menüservice, Besorgung von notwendigen Utensilien oder der Vermittlung von Betreuungen für Kinder, Angehörige oder Haustiere.

Sie haben Kunden, die auch im ambulanten Bereich rundum wie ein Privatpatient behandelt werden möchten?

Kein Problem. Mit dem Kostenerstattungstarif AmbulantTOP sichern Sie Ihren Kunden den Privatpatientenstatus auch bei ambulanten Arztbesuchen. In Kombination mit AmbulantPLUS können die Eigenanteile im ambulanten Bereich auf ein Minimum reduziert werden.

## Sollte der Hochleistungsschutz einmal nicht in Frage kommen, bietet SIGNAL IDUNA auch hier die passende Lösung – in den Einstiegsvarianten ohne Gesundheitsprüfung:

### Die START-Varianten

Die START-Absicherung (AmbulantSTARTpur, KlinikSTARTpur, ZahnSTARTpur) bietet jungen Versicherten den Einstieg in die Zusatzversicherung mit Optionsmöglichkeiten in höherwertigere Tarife. Diese Tarife sind mit einer vereinfachten Gesundheitsprüfung abschließbar.



## Zusatzversicherung „Ambulant“

### SIGNAL IDUNA

AmbulantBASISpur

AmbulantSTARTpur

AmbulantPLUS  
AmbulantPLUSpur

AmbulantTOP  
AmbulantTOPpur

## Zusatzversicherung „Klinik“

### SIGNAL IDUNA

KlinikUNFALLpur

KlinikSTART  
KlinikSTARTpur

KlinikPLUS  
KlinikPLUSpur

KlinikTOP1  
KlinikTOP1pur  
mit EKH 45 / R-EKH 45

## Zusatzversicherung „Zahn“

### SIGNAL IDUNA

ZahnBASISpur

ZahnSTARTpur

ZahnPLUS  
ZahnPLUSpur

ZahnTOP  
ZahnTOPpur

### Tarife ohne Gesundheitsprüfung

Die „BASIS“-Ergänzung (AmbulantBASISpur, ZahnBASISpur, KlinikUNFALLpur) bietet Versicherungsschutz auch für solche Kunden, die aufgrund ihres Gesundheitszustandes keine Möglichkeit mehr haben, eine hochwertige Zusatzversicherung abzuschließen.

Mit dieser Absicherung sind Ihre Kunden in der Lage, die wichtigsten Leistungslücken der GKV zu reduzieren oder sogar komplett zu schließen - zu einem besonders günstigen Beitrag.

### Die Vorteile auf einen Blick:

- Klar strukturierte Tarife mit aufeinander aufbauenden Leistungen
- Alle Tarife mit sofortigem Versicherungsschutz ohne Wartezeiten
- Alle Leistungsbereiche sind frei kombinierbar
- Für den „Beitragssparer“ die BASIS-Reihe ohne Gesundheitsfragen oder die „pur-Varianten“
- Für den „Leistungsoptimierer“ in allen Bereichen Hochleistungstarife

Neu: Mit unserem Kinder-Gesundheitsschutz bieten wir jetzt auch ein nahezu unschlagbares Paket für die umfassende ambulante, stationäre und zahnärztliche bzw. kieferorthopädische Absicherung.

Sie sehen: Es gibt zahlreiche Gründe, sich mit ihrem zuständigen Ansprechpartner in Verbindung zu setzen. Worauf warten Sie?

SIGNAL IDUNA

Kontaktdaten für pma-Geschäftspartner  
E-Mail: [west.kranken@signal-iduna.de](mailto:west.kranken@signal-iduna.de)  
Telefon: 0231/ 135 3906

# Zusammenarbeit zahlt sich aus!

Mit Factoring Mehrwerte  
für Unternehmenskunden schaffen.



Financial Solutions

In vielen Branchen ist Factoring bereits ein wichtiger Pfeiler der Unternehmensfinanzierung geworden. Schnelle Liquidität und 100%iger Schutz vor Forderungsausfällen überzeugen viele Unternehmer. Inzwischen werden mehr als sieben Prozent aller Umsätze gefactort und der Markt wächst dynamisch weiter. Als Partner der [pma:] zeigen wir Ihnen gern, wie Sie als Tippgeber an diesem Trend teilhaben können! Mehr Infos unter [www.arvato-factoring.de](http://www.arvato-factoring.de)

**arvato**  
**BERTELSMANN**

**Arvato Financial Solutions – Your backbone for growth.**

Phone: + 49 5241 80-43777 | E-Mail: [factoring@arvato.com](mailto:factoring@arvato.com) | [www.arvato-factoring.de](http://www.arvato-factoring.de)

## Per Click zum Arzt – immer und überall

Eine exzellente und unkomplizierte Gesundheitsversorgung ist für viele Menschen sehr wichtig – doch nicht immer gegeben. Egal, ob sie beruflich unterwegs sind, sich auf Reisen befinden oder den Familienalltag leben. Ein wesentlicher Faktor ist die Zeit, denn sie ist kostbar und häufig nicht in ausreichender Menge vorhanden. So wird ein längerer Weg zum Arzt, eine erhebliche Wartezeit oder ein bazillengeflutetes Wartezimmer zum Hinderungsgrund für einen nötigen Arztbesuch. Daher sollte eine ärztliche Beratung am besten auch online möglich sein.

### [ Unterschiedlichste Zielgruppen profitieren

Eltern wissen – wenn es um die Gesundheit der Familie geht, insbesondere wenn ein Kind erkrankt ist, muss eine erste ergänzende medizinische Beratung oder ein Arzttempfehlung unkompliziert möglich sein. Dann bietet die telemedizinische Behandlung erhebliche Vorteile. Ein telemedizinischer Baustein, zum Beispiel der Barmenia Krankenversicherung, deckt genau diesen Bedarf. Mit dem MediApp-Tarif ist ein Arztgespräch und ärztlicher Rat per Telefon oder Video ganz ohne Weg über den Notdienst und ohne das Haus verlassen zu müssen möglich. Aber auch für Berufstätige mit durchgetaktetem Alltag oder den Urlauber im Ausland ist das Angebot von Vorteil: sozusagen der kurze Weg für die Gesundheit!

Leider kann heute noch nicht jeder Patient bereits telemedizinische Angebote in Anspruch nehmen. Der Telearzt-Tarif der Barmenia ermöglicht nun jedem Interessenten, unabhängig von Alter, Gesundheitszustand und Versicherung sowie Hobbys weltweit einen Zugang zu qualitativ hochwertiger, ärztlicher Beratung – 24/7. Durch die Nutzung moderner digitaler Technologien ist

eine persönliche Kommunikation mit einem Arzt – per Chat oder Videotelefonie jederzeit gegeben. Der Tarif ist flexibel, unabhängig von Öffnungszeiten, mit schnellem Zugang zum Arztgespräch, für die ganze Familie, auch im Ausland, ohne Gesundheitsprüfung und Wartezeiten sowie mit monatlichem Kündigungsrecht einzeln abschließbar. Kinder oder Jugendliche sind bis 16 Jahre beitragsfrei mitversichert, und zwar ab Geburt. Kooperationspartner für die videobasierte Telemedizin ist die TeleClinic mit Sitz in München. Durch den Partner wird sichergestellt, dass heute bereits 200 Ärzte aus über 30 Fachgebieten für eine qualitativ hochwertige Beratung zur Verfügung stehen.

### Vielfältige Eigenschaften der MediApp

Der Telearzt-Tarif bietet über die MediApp viele Anwendungsmöglichkeiten: Online-Sprechstunde über Videotelefonie oder normales Telefon, Chatfunktionen, Terminvereinbarungen mit Fachärzten inklusive einer Rückruf-Option. Zudem gibt es ein persönliches Gesundheitskonto mit Freigabemöglichkeiten für die Ärzte. Dort lassen sich Dokumente hochladen, Vitalwerte wie

Gewicht, Blutdruck und Herzfrequenz verwalten oder Behandlungen, Allergien und chronische Krankheiten hinterlegen. Diese Eintragungen und Dokumente sind für die Ärzte sicht- bzw. freischaltbar, um die Beratung zu unterstützen. Wichtig: Ein solches Beratungsgespräch soll dabei den regulären Arztbesuch nicht ersetzen, ihn aber sinnvoll ergänzen.

### Telemedizinische Behandlung ist auf dem Vormarsch

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

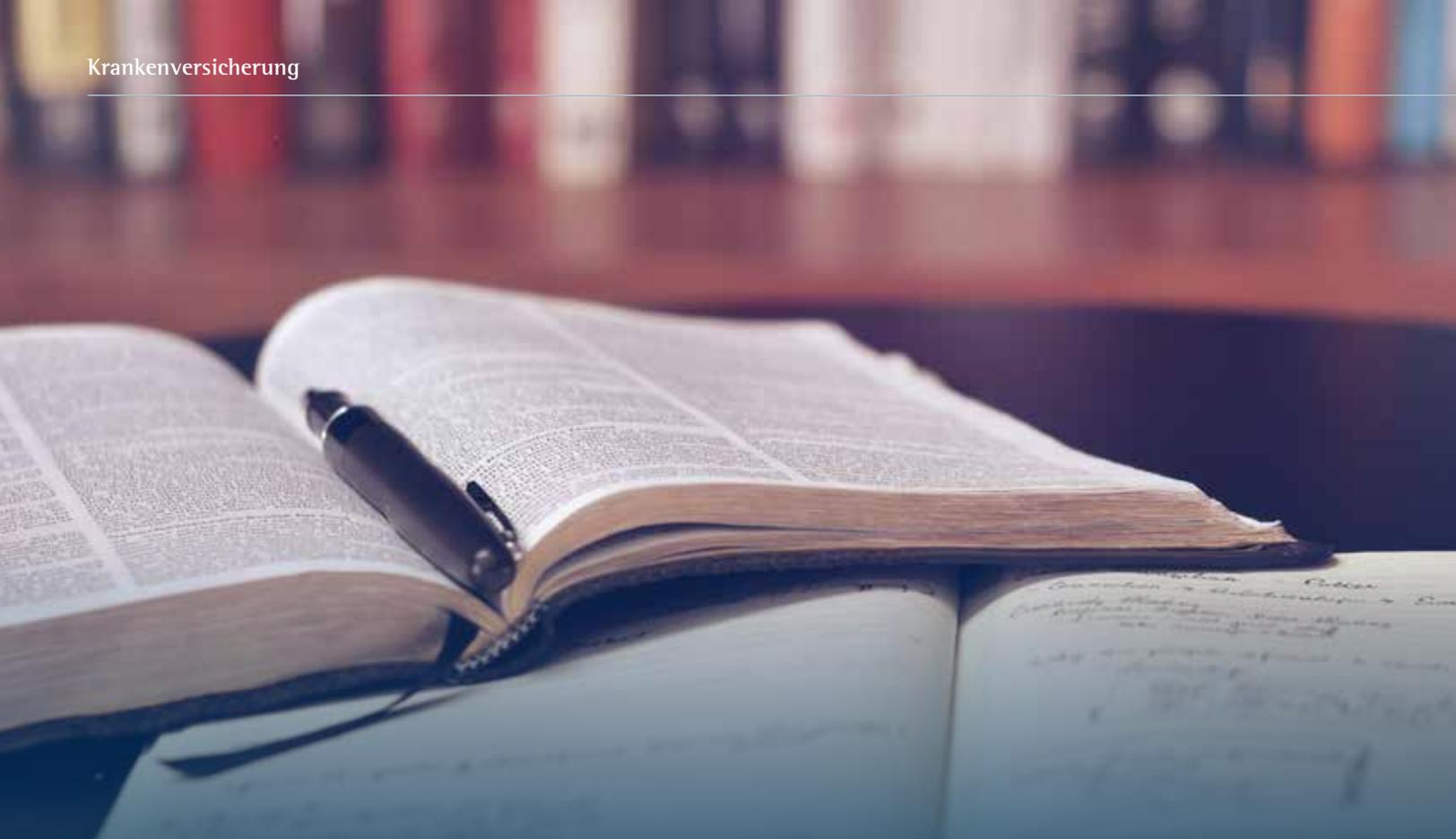
Die Barmenia Krankenversicherung – als einer der ersten Anbieter telemedizinischer Leistungen in Deutschland – kann heute in diesem Segment bereits auf mehrere Jahre Erfahrung zurückgreifen und arbeitet mit der TeleClinic, einem der führenden Telemedizinanbieter in Deutschland, vertrauensvoll zusammen. Lernen Sie die Vorteile der Angebote der Barmenia kennen!

Ausführliche Informationen wie Tarifbeschreibungen, Bedingungen, Formulare und Anträge unter [www.barmenia.de](http://www.barmenia.de) und [www.maklerservice.de](http://www.maklerservice.de). ]

---

#### Barmenia Versicherungen

Barmenia-Allee 1 | 42119 Wuppertal  
Telefon: 0202 438-3734  
[vertriebsservice@barmenia.de](mailto:vertriebsservice@barmenia.de)  
[www.barmenia.de](http://www.barmenia.de)



# WICHTIGE NEUREGELUNG für Beamte in der Ausbildung (Beamte auf Widerruf)

Auf Empfehlung vom PKV-Verband gilt die Beamtenöffnungsaktion nun auch für Beamte auf Widerruf (bzw. Beamte in der Ausbildung) sowie deren Angehörige. Damit müssen diese nicht mehr zwangsweise in der gesetzlichen Krankenversicherung versichert werden, sofern aus gesundheitlichen Gründen der Versicherungsschutz in der privaten Krankenversicherung weder mit Risikozuschlägen noch mit Leistungsausschlüssen gezeichnet werden kann.

[ Um von dieser Aktion profitieren zu können, müssen Beamte auf Widerruf innerhalb von sechs Monaten nach ihrer erstmaligen Verbeamtung bei einem teilnehmenden Versicherungsunternehmen einen Antrag auf Aufnahme im Rahmen der Öffnungsaktionen stellen.

Diese Frist gilt auch, wenn das Beamtenverhältnis bereits im Jahr 2018 begonnen wurde.

Beispiel: Bei Beginn des Beamtenverhältnisses am 1. Oktober 2018 können die Beamten auf Widerruf noch bis zum 31. März 2019 einen Antrag auf Aufnahme im Rahmen der Öffnungsaktionen stellen.

Doch nicht immer muss Ihr Kunde von der Öffnungsaktion Gebrauch machen, denn: Einmal angefragt gibt es kein zurück mehr! Das Team KV der [pma:] empfiehlt daher die Vorgehensweise anhand der beigefügten Checkliste.

Ab Februar 2019 werden die Einstellungstermine für Lehramtsanwärter / Referendare sowie für die Polizei / Bundespolizei bekannt gegeben. Sprechen Sie Ihre jungen Kunden aktiv auf Ihre Absicherung an. Das Team KV steht Ihnen selbstverständlich bei der Angebotserstellung bzw. Beratung gerne zur Verfügung. ]

## Beihilfe-Checkliste

- Beamtenanfänger
- berücksichtigungsfähige Ehepartner / Kinder

VN bzw. VP ist gesund



**Empfehlung [pma:]  
Team-KV:**

Angebotsanforderung KV & DU  
Anbieter mit bestem Schutz:

**Herr Rudi Haas**  
Rudi.Haas@axa.de  
Tel.: +49221 148 33027  
AGT-Nr.: [pma:] 5705000702 /  
FSG 5705000703

**Team West-Kranken**  
West.kranken@signal-iduna.de  
Tel.: +49231 135 39 061  
AGT-Nr.: [pma:] 4662702 /  
FSG 6819119

**Vertriebsservice Team  
Barmenia (nur KV)**  
vertriebsservice@barmenia.de  
Tel.: +49202 438 3030  
AGT-Nr.: [pma:] SVI0032411 /  
SG SVI00321700

**Sonderservice [pma:]  
Team-KV:** Angebotsanforderung  
in Kopie an [pma:]

**Notwendige Daten:**

- Geburtsdatum
- Eintritt in ÖD / Ende Ausbildung
- Berufsangabe
- Besoldungsgruppe- und stelle
- Beihilfesatz, Familienstand (Kinder)
- Beihilfeträger



**Laufbahn Beamte**

Beamtenanwärter  
(Beamte auf Widerruf)



Beamte auf Probe



Beamte auf Lebenszeit

VN bzw. VP hat Vorerkrankungen



Rücksprache mit [pma:] Team-KV  
(Tel.: 0251 38 45 000 540)  
Prüfung und Empfehlung



Mögliche Annahme



Antrag über [pma:]



Annahme mit  
Risikozuschlag  
oder  
Leistungsausschluss



Ablehnung?

**1. Beamtenöffnungsaktion**

NEU seit 01/2019:  
Gilt auch für Beamte auf  
Widerruf

- Kontrahierungszwang
- Keine Leistungsausschl.
- Max. 30 % Risikozuschl.

**2.GKV**

Antrag über TK ([pma:])  
(freiwillig gesetzlich vers.)  
bis Verbeamtung auf  
Probe

Für Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität können wir keine Gewähr übernehmen. Eine Weitergabe von Informationen an Kunden oder Dritte ist nur nach ausdrücklicher Genehmigung gestattet.

[pma:] Team Krankenversicherung



## Vorstellung der BPS-Vermögensverwaltung auf der JAT am 01.02.2019

Es ist soweit – unsere Fondsvermögensverwaltung von Partnern für Partner ist gestartet. Sie trägt den Namen BPS. Aktuell stehen die Strategien „ausgewogen“ und „dynamisch“ zur Auswahl. Im letzten [partner:] -magazin hat das Team Vorsorge und Vermögen über unsere geplante Fondsvermögensverwaltung (Ihre Kollegen Klaus Buecker, Daniel Platte und Norbert Schmitz) berichtet. Nach mehreren Monaten Vorbereitungs-, Gestaltungs- und Verhandlungszeit sind alle Verträge geschlossen.

[ Die Umsetzung kann von jedem [pma:]-Partner über die Depotplattform im [pma:]-System erfolgen. Am Ende der Beratungsstrecke wird für die Vermögensverwaltung (VV) an Stelle einzelner Investmentfonds einfach die Wahl des Portfolios „ausgewogen“ oder „dynamisch“ getroffen. Erste Abschlüsse sind bereits erfolgt. Nicht nur die Berater freuen sich über erhebliche Arbeitserleichterungen und Zeitersparnis, auch bei den Anlegern wird die VV sehr positiv aufgenommen.

### Die Partner der Fondsvermögensverwaltung

Neben dem Berater und dem Anleger ist der Vermögensverwalter

mit der Lizenz nach §32 Kreditwesengesetz ein wichtiger Vertragspartner. Wir haben dazu das Unternehmen Reuss Private Deutschland AG ausgewählt. Reuss prüft und verwaltet die Allokation der Depots und übernimmt dafür die Haftung.

In der Funktion des Advisors haben wir die Berechtigung und sind gegenüber Reuss verpflichtet, die Empfehlungen für die Anlagepolitik der Fondsvermögensverwaltungsmodelle zu geben und Order zu erteilen. [pma:] bietet uns und Ihnen über „depotplattform.de“ die elektronische Begleitung in Verbindung mit Fondsnet. Nach intensiver Prüfung und Vergleich der Kostenmodelle haben wir uns für die Fondsdepotbank als depotführende Stelle entschieden.

## Modellportfolio „BPS ausgewogen“

### Anlagestrategie

Angestrebt wird eine Wertentwicklung Euribor 3 Monate + 3% p.a. über einen 5-Jahreszeitraum. Investiert wird ausgewogen in offene Investmentfonds. In Liquidität, Renten- und rentenähnliche Fonds kann bis zu 100% und in Aktienfonds bis 75% investiert werden. Investitionen erfolgen weltweit, die ausgewählten Fonds können auf Euro oder andere Währung lauten. Der Anlagehorizont sollte mindestens 5 Jahre betragen. Verluste werden bis maximal 20%, die Volatilität wird zwischen 6% und 10% erwartet. Gesteigerte Ertragserwartungen, insbesondere aus Kursgewinnen; Anlagen mit erhöhtem Risiko. Gesteigerte Verlustbereitschaft für dieses Depot. Benchmark/Vergleichsgröße: Euribor 3 Monate + 3% p.a. Verlustschwelle: 10%. Vermögensverwaltungsgebühr: 0,275% pro Quartal bzw. 1,1% pro Jahr zzgl. USt.

## Modellportfolio „BPS dynamisch“

### Anlagestrategie

Angestrebt wird eine Wertentwicklung Euribor 3 Monate + 4% p.a. über einen 10-Jahreszeitraum. Investiert wird ausgewogen in offene Investmentfonds. In Liquidität, Renten- und rentenähnliche Fonds sowie Aktienfonds kann bis zu 100% investiert werden. Investitionen erfolgen weltweit, die ausgewählten Fonds können auf Euro oder andere Währung lauten. Der Anlagehorizont sollte mindestens 10 Jahre betragen. Verluste werden bis maximal 30%, die Volatilität wird zwischen 8% und 20% erwartet. Gesteigerte Ertragserwartungen, insbesondere aus Kursgewinnen; Anlagen mit erhöhtem Risiko. Gesteigerte Verlustbereitschaft für dieses Depot. Benchmark/Vergleichsgröße: Euribor 3 Monate + 4% p.a. Verlustschwelle: 10%. Vermögensverwaltungsgebühr: 0,275% pro Quartal bzw. 1,1% pro Jahr zzgl. USt.

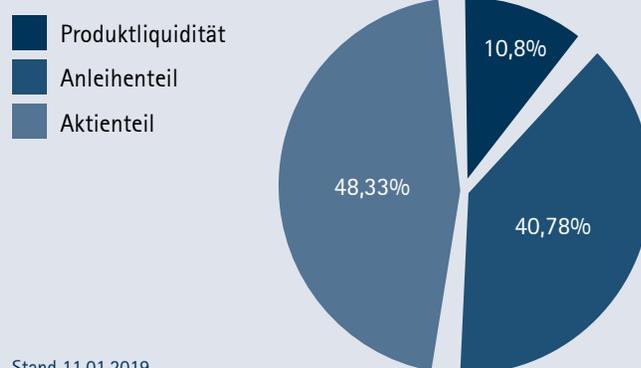
### Die Kostensituation

Gegenüber den bisherigen Planzahlen wurde diese nochmals optimiert. Bei beiden Strategien beträgt die VV-Gebühr für den Anleger nur noch 1,1% zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Davon erhält der Vermögensverwalter Reuss 0,25%. Wir haben die Gebühr für unsere Advisoritätigkeit auf lediglich 0,15% reduziert. Daraus ergibt sich ein Eingangssatz von 0,7% bei der [pma:]

zur weiteren Verteilung an die Berater.

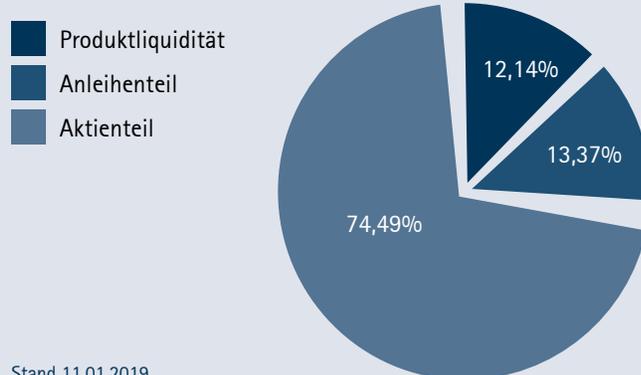
Aufgrund der im Rahmen einer Vermögensverwaltung ganzheitlichen und neutralen Betreuung ausschließlich auf Honorarbasis ist ein vollständiger Verzicht auf Zuwendungen von Dritten obligatorisch. Die Bestandsprovision wird also dem Depot des Anlegers direkt gutgeschrieben (Kick-back). Der Anleger hat dadurch einen Kostenvorteil von ca. 0,4%.

### Aufteilung nach Assetklassen



Stand 11.01.2019

### Aufteilung nach Assetklassen



Stand 11.01.2019

	Fonds-Vermögensverwaltung	
Strategie	BPS ausgewogen	BPS dynamisch
Zielrendite nach Kosten	Euribor + 3%	Euribor + 4%
Anlagehorizont mind.	5 Jahre	10 Jahre
Aktien	0-75%	0-100%
SRRI (Strategie)	max. 5	max. 6
max. Drawdown	20%	30%
Volatilität	6-10%	8-20%
Kosten Reuss	0,25%	0,25%
Kosten Advisor BPS	0,15%	0,15%
Vergütung Berater Eingang PMA	0,70%	0,70%
Gesamtkosten zzgl. Mwst.	1,10%	1,10%
Rückvergütung für Anleger (aus BePro)	ca. 0,4%	ca. 0,4%
Einstiegsgebühr zzgl. Mwst. (individuell vereinbar)	0-5%	0-5%
Depotführungsgebühr Fondsdepotbank	55 EUR p.a.	55 EUR p.a.

### Vergleich mit Wettbewerbern

In vielen Gesprächen mit unseren Anlegern haben wir festgestellt, dass neben einer attraktiven Rendite insbesondere auf niedrige Kosten Wert gelegt wird.

Orientierung für einen VV-Anbietervergleich geben uns die am Markt bekanntesten Namen. Die VV-Gebühren liegen bei ausgewogenen Strategien überwiegend höher als 1,2% und bei dynamischen Strategien nicht unter 1,5%. Zudem wird die Bestandsprovision oftmals nicht an den Anleger weitergegeben. Hier liegen wir mit den 1,1% unserer BPS-Strategien erheblich niedriger.

Doch wie ist es um die Performance bestellt? Die Werte für die Fondsgruppe „Mischfonds global ausgewogen“ beträgt für das Jahr 2018 durchschnittlich -7%. Dazu zählen auch Fonds wie der „Flossbach von Storch Balanced“ oder der „DWS Balanced“. Der „Carmignac Patrimoine“ hat das letzte Jahr mit -11,3% beendet. Uns bekannte VV-Anbieter haben 2018 bei den ausgewogenen Strategien mit -7% bis -10% abgeschlossen, bei den dynamischen Strategien waren es -8% bis -16%.

Wir haben mit unserer Allokation in beiden Strategien eine vergleichsweise gute Performance von -3,0% bzw. -3,5% nach Kosten erzielt. Wir sehen darin eine Bestätigung unserer robusten Portfoliozusammensetzung und sind deshalb auch von der zukünftigen Wertentwicklung überzeugt.

### Motivation und Geschäftspotenzial

Die niedrigen Kosten für den Anleger und die Erlössituation für den Berater sind nicht die einzigen und wichtigsten Treiber, eine

Fonds-VV als Baustein mit in das Beratungsangebot aufzunehmen. Der Prozess der Reduktion von Abschlusscourtagen verfolgt uns weiterhin und zwingt uns umzudenken: Unsere Einkunftserzielung muss zukünftig anders gestaltet werden! Jeder Finanz- und Versicherungsmakler ist gut beraten, sich Bestände aufzubauen, die zu nachhaltigen Einnahmen führen. Geschäftspotenzial ist ausreichend vorhanden. Die Demografie und das Niedrigzinsniveau bieten hierfür eine hervorragende Ausgangssituation, denn

- eine Ruhestandsplanung verlangt nicht nur nach LV-Produkten,
- Ablaufleistungen müssen wiederangelegt werden,
- die heutigen Kunden sind die Erbgeneration,
- auch zu Lebzeiten werden Vermögensübertragungen nachgefragt,
- die Anleger verharren nicht länger in den gängigen „Nullzinsanlagen“.

Kommen Sie gern auf uns zu. Wir stehen Ihnen nicht nur für Rückfragen zur Verfügung, sondern unterstützen Sie nach Vereinbarung auch begleitend in Abschlussgesprächen. Zusätzlich werden wir gemeinsam mit dem Team Vorsorge & Vermögen Präsenzveranstaltungen und online-Schulungen zur vertrieblichen Umsetzung anbieten. Achten Sie auf die Einladungen im ELVIS. one.

Ihre Kollegen der BPS-Fondsvermögensverwaltung  
**Klaus Bucker, Daniel Platte, Norbert Schmitz ]**

## Performance (BVI)

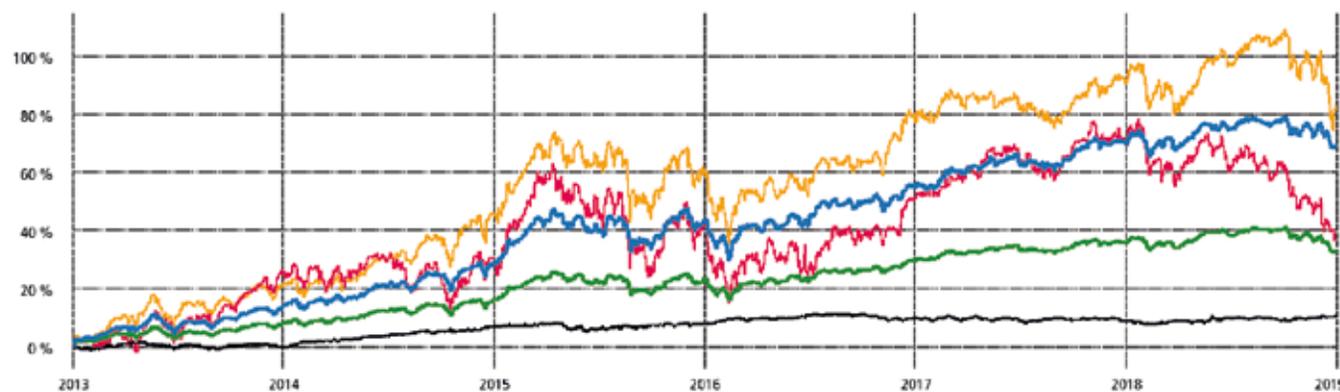
Zeitraum von 01.01.2018 bis 31.12.2018



Name	Performance
Index REX (Performance)	1,46 %
Index MSCI World Net EUR	-4,11 %
Index DAX	-18,26 %
Strategie BPS ausgewogen	-2,34 %
Strategie BPS dynamisch	-1,82 %

## Performance (BVI)

Zeitraum von 01.01.2013 bis 01.01.2019



Name	Performance
Index MSCI World Net EUR	82,56 %
Index DAX	38,71 %
Index REX (Performance)	10,16 %
Strategie BPS ausgewogen	32,72 %
Strategie BPS dynamisch	68,87 %

# GEWINN ohne Wagnis?

## Arvato führt durch Factoring zum Ziel

Die Welt der Wirtschaft befindet sich im ständigen Wandel und stellt die Unternehmer immer wieder vor neue Herausforderungen. Wer diese mit Zuversicht angehen und in ihnen lieber Chancen als Probleme sehen möchte, muss sich dabei auf ein sicheres finanzielles Fundament verlassen können. Eine in den letzten Jahren kontinuierlich steigende Anzahl erfolgreicher Unternehmer und Unternehmerinnen baut deshalb auf Factoring, um geschäftlich nicht auf der Stelle zu treten!

Insbesondere inmitten einer Kultur, in der nicht allzu gern über Geld gesprochen wird, will ein Partner in Finanzfragen sorgsam gewählt sein. Dementsprechend gehören neben absoluter Diskretion und Datensicherheit auch Erfahrung, Fachwissen, Zuverlässigkeit und maßgeschneiderte Lösungen zu den wichtigsten Kriterien, nach denen Interessenten einen Anbieter auswählen.

Im ostwestfälischen Gütersloh zählt Arvato Financial Solutions diese Eigenschaften seit Jahrzehnten zu den Eckpfeilern der eigenen Identität. Als spezialisierter Geschäftsbereich des weltweit agierenden Dienstleistungsunternehmens Arvato Bertelsmann gehören Buchhaltung, Betrugsvermeidung, Risikomanagement, Forderungsmanagement oder eben Factoring zu den Kernkompetenzen der insgesamt rund 7.500 Angestellten.

### Vergangenheit und Funktion

Zurückverfolgen lassen sich sowohl die Anfangstage jener Leistung als auch die von Arvato Financial Solutions selbst bis in die frühen 1960er, als die Vereinigte Verlagsauslieferung (VA) eine wegweisende Idee erstmals in die Tat umgesetzt hat. Die Forderungen gegenüber Buchhandlungen wurden den Verlagskunden zum Entstehungszeitpunkt abgekauft, die Übernahme administrativer Aufgaben und die des Risikos eines Zahlungsausfalls kamen bald hinzu. Als schließlich auch Vorfinanzierungsleistungen das Angebotsportfolio erweiterten, war der Startschuss für das Factoring-Geschäft gefallen! Natürlich ist das zuweilen auch als Umsatzfinanzierung bezeichnete Verfahren völlig branchenunabhängig anwendbar und grundsätzlich für alle Unternehmen geeignet, die Waren oder Dienstleistungen anbieten. Voraussetzung ist nur, dass die Leistung erbracht und frei von Rechten Dritter ist.

Stellen wir uns als konkretes Beispiel das Familienunternehmen von Ute Mustermüller vor, in dem einzelne Bauteile hergestellt und an Automobilhersteller geliefert werden. Eines Morgens liegt Frau Mustermüller nun der Auftrag einer renommierten Traditionsmarke vor. Um den für ihren Betrieb ungewohnt hohen Arbeitsaufwand stemmen zu können, der damit einhergeht, muss sie kurzfristig qualifiziertes Personal einstellen. Nach erfolgreicher Fertigung und Auslieferung der gewünschten Autoteile schreibt Frau Mustermüller wie gewohnt eine Rechnung an ihren Kunden. Als Kundin von Arvato Financial Solutions lässt sie zusätzlich eine Rechnungskopie dem Factoringinstitut zukommen.

Losgelöst vom vorgesehenen Zahlungsziel erhält Frau Mustermüllers Unternehmen bereits am Folgetag 90 Prozent der Rechnungssumme ausgezahlt. Die verbleibenden 10 Prozent dienen als Sicherheitspuffer für mögliche Abzüge oder Skonti.

Nachdem der Kunde die Rechnung beglichen hat, erhält Frau Mustermüllers Unternehmen auch die

verbleibende Restsumme unverzüglich ausgezahlt. Aber auch, wenn der Kunde die Rechnung nicht bezahlt oder sogar insolvent wird, ist Frau Mustermüller abgesichert und erhält den vollen Restbetrag.

### Sofort von Vorteil

Denn neben der schnellen Vorfinanzierung der Rechnung gehört die 100%ige Übernahme des Forderungsausfallrisikos zu den wesentlichen Vorteilen des Factorings. Warenkreditversicherungen stellen für dieses Problem prinzipiell zwar eine gute Alternative dar, belassen in der Regel allerdings auch einen gewissen Selbstbehalt beim Unternehmer. Ein ganz offensichtlicher Pluspunkt liegt in der sofortigen Liquidität, auf die sich Kunden bei einem Anbieter wie Arvato Financial Solutions verlassen dürfen. Dadurch können sie von ihrer Bank unabhängiger handeln, eigene Verbindlichkeiten begleichen, Skonto-Einträge erzielen und ihre

Verhandlungsposition am Markt verbessern.

Factoring eignet sich deshalb als Werkzeug für jene, die ihr Geschäft nicht lediglich verwalten möchten: Während absehbar lange Zahlungsziele ihrer Abnehmer für einige Unternehmer bereits ein Hemmnis darstellen, bevor sie überhaupt zum akuten Problem werden können, gewährt die sofortige Liquidität mehr Sicherheit und erlaubt bei Bedarf sogar eine vorübergehende Investition in zielführende Maßnahmen – im Falle des fiktiven Familienbetriebs von Frau Mustermüller etwa die Einstellung von zusätzlichem Personal. Statt sich mit nervenaufreibenden Finanzierungsfragen herumzuschlagen, widmet sie sich fokussiert ihrer eigentlichen Arbeit und bringt den bisher größten Auftrag der Firmenhistorie souverän über die Bühne.

### Flexible Facetten

Ein Alleinstellungsmerkmal des Factorings gegenüber Krediten oder Banklösungen, bei denen die bereitgestellten Mittel meist untrennbar mit Sicherheitsleistungen verbunden sind, ist der „wachsende“ Charakter des Finanzierungsinstruments: Die zur

## in Mrd. Euro

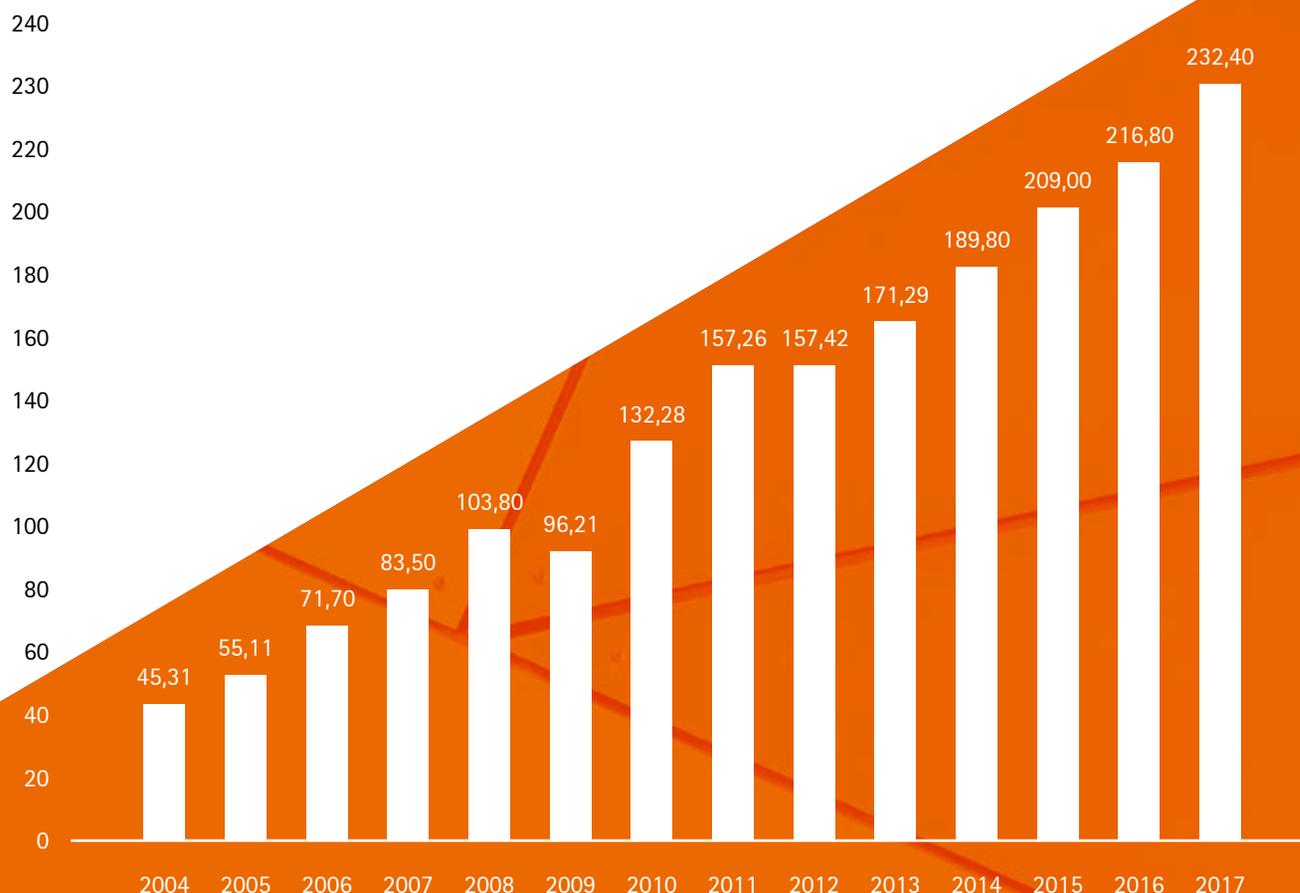
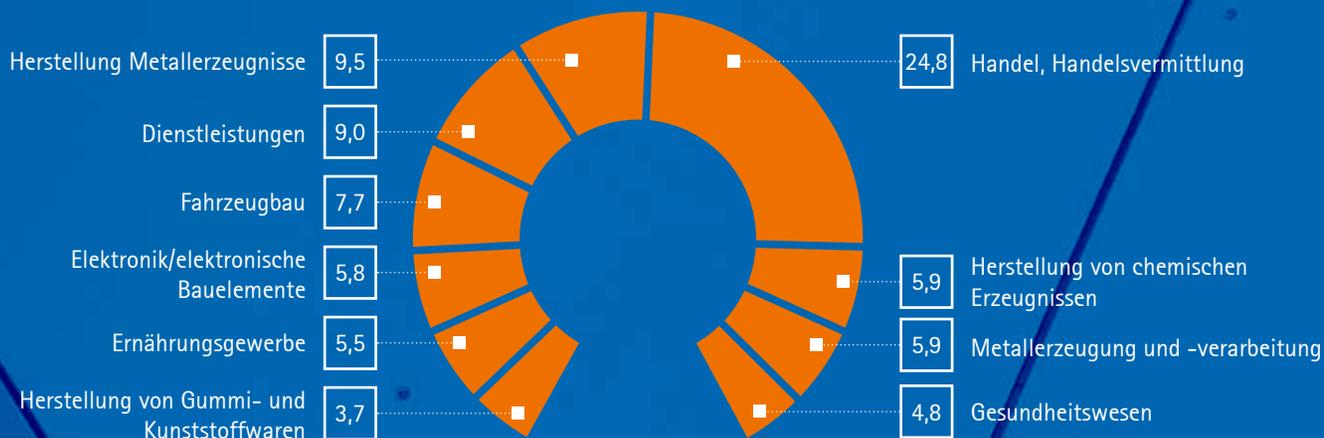


Abbildung: Umsatzentwicklung im Factoring (Quelle: Deutscher Factoring Verband)

## Schwerpunktbranchen (nur Top 10) 2017 in Prozent



(Quelle: Deutscher Factoring Verband)

Verfügung gestellte Liquidität steht in proportionalem Verhältnis zum Umsatz des jeweiligen Unternehmens.

Flexibel erweist sich Factoring darüber hinaus im Dienstleistungsumfang, den man bei Arvato Financial Solutions in vier verschiedene Arten einteilt. So versteht man unter Full-Service-Factoring das Rundum-Sorglos-Paket, bei dem neben dem Ausfallrisiko auch das Debitorenmanagement vom Factoringinstitut übernommen wird. Beim Inhouse Factoring hingegen verbleibt das Debitorenmanagement beim Unternehmen, was sich insbesondere für solche Firmen anbietet, die selbst über eine entsprechend professionelle Buchhaltungsabteilung verfügen.

Der Verzicht auf die sofortige Regulierung des Kaufpreises bei vollständiger Risikoabsicherung und entlastender Unterstützung im Debitorenmanagement kennzeichnet das Fälligkeitsfactoring. Von Ausschnittsfactoring spricht man, wenn nicht alle Kunden, sondern nur ein ausgewählter Kreis in das Factoringverfahren aufgenommen werden. Hier wählt das Unternehmen ganz individuell nach Bedarf und spart dadurch Kosten.

**Zahlen, bitte!**

Eine allgemeingültige Preistabelle für Factoring sucht man vergebens; pauschale Konditionen kommen zumindest bei Arvato Financial Solutions nicht zum Zuge. Stattdessen sind die anfallenden Zinsen für die vorfinanzierte Summe und die Dienstleistungskosten des Debitorenmanagements die entscheidenden Faktoren bei der Preisfindung, die selbstverständlich unter Berücksichtigung der individuellen Besonderheiten und Wünsche interessierter Unternehmen stattfindet.

Die vom Deutschen Factoring Verband e.V. zur Verfügung gestellten Daten belegen, dass die Nachfrage nach Factoring ste-

tig steigt.

Ein guter Beleg hierfür ist die sogenannte Factoringquote, das ist der Anteil am Bruttoinlandsprodukt, der von Factoringinstituten vorfinanziert wird. Betrug die Factoringquote in 2008 noch 3,6% so stieg sie zum achten Mal in Folge auf mittlerweile 7,1% in 2017. Konkret bedeutet dies, dass 2017 Umsätze von mehr als 232 Mrd. Euro von Factoringinstituten finanziert wurden! Und es sind nicht nur die Großunternehmen, die mit Factoringinstituten zusammenarbeiten. 93% der Factoringkunden sind Unternehmen mit Umsätzen von unter 10 Mio. Euro. Unter den Top 10 der Schwerpunktbranchen tut sich der Handel hervor, dem sich beinahe ein Viertel aller Factoring-Kunden zugehörig fühlen. Mit Platzierungen auf den Folgeplätzen unterstreichen die Metallverarbeitung (9,5 Prozent), die Dienstleistungssparte (9,0 Prozent), der Fahrzeugbau (7,0 Prozent) oder das Ernährungsgewerbe (5,5 Prozent) jedoch, dass Factoring in nahezu jeder Branche als zeitgemäßes Wachstumswerkzeug wirken kann! ]

Arvato Financial Solutions

Matthias Schnettler (Senior Sales Manager)

Gütersloher Str. 123, 33415 Verl

Telefon: 05241 80 43232

Mobil: 0160 905 904 58

matthias.schnettler@arvato.com

www.arvato-factoring.de



**Ich werde**  
dem Leben ins Gesicht  
lachen.

In der Gothaer Gemeinschaft  
lachen Ihre Kunden die gesetzlichen  
Streichungen einfach weg.

Mit  
attraktivem  
Wechsel-  
bonus

**Zahnzusatzversicherung**  
**Gothaer MediZ Duo**

**Key-Account Manager**  
**Thomas Ramscheid**

Mobil 0177 2467564  
thomas\_ramscheid@gothaer.de

**Gothaer**  
Kraft der Gemeinschaft

# 25 Minuten Beratung - jahrelanger Ertrag

## Wie geht das?

Ganz einfach. Sie eröffnen mit Ihrem Kunden ein Depot und hinterlegen hier eine Fonds-Vermögensverwaltung.

[ Das geht ganz einfach. Die [pma:] hat hier mehrere Fonds-Vermögensverwalter im Angebot. Sie suchen für Ihren Kunden den richtigen heraus. Über den Risikofragebogen zum Beispiel der DO-Investment wird für Ihren Kunden hier die für ihn passende Strategie ausgewählt.

Das Ausfüllen der Dokumente kann digital vorgenommen werden, muss bei den meisten Fonds-Vermögensverwaltungen allerdings noch analog unterschrieben werden, wozu die Unterlagen gedruckt werden müssen.

Da der Kunde sich durch die Beantwortung der Fragen in einer Risikoklasse festlegt, übernimmt der Vermögensverwalter die Aufgabe das Portfolio dem Risiko anzupassen. Sie müssen die Depots weder nach MiFID II noch nach IDD wieder „anfassen“.

Ein weiterer monetärer Vorteil der Fonds-Vermögensverwaltung für den Berater: Da Sie hier nicht beraten sondern vermitteln, benötigen Sie auch nicht den Prüfbericht des Wirtschaftsprüfers (o. ä.) nach FinVermV.

### Umsatzakquise an einem konkreten Beispiel:

Unser Berater hat seinem Kunden Herrn Müller (Name von der Redaktion geändert) [prima:beraten]\* freigeschaltet. Hierüber hat Herr Müller seine Versicherungen verglichen und seine Einnahmen und Ausgaben kontrolliert. Er stellte fest, dass er noch Geld über hatte und schrieb seinen Berater aus dem [prima:beraten] direkt eine E-Mail. In dem folgenden Termin, der 25 Minuten dauerte, vermittelte unser Berater Herrn Müller die Vorteile einer Fonds-Vermögensverwaltung (Professionelle Anlage in Fonds nach seinem Risikoprofil) und schloss direkt die Verträge ab. Resultat: zufriedener Kunde, der ohne viel Aufwand ein Produkt mit langfristigem Ertrag für Kunde und Berater erhielt (win-win).

Wir sind überzeugt, dass auch Sie Kunden haben, die Sie über die oben aufgezeigten Wege zum Ziel bringen. Immer nach dem Motto „das Beste verdienen“. \*<https://fit.pma.de/> ]

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen

## Die suspekten Deutschen (was das Sparen angeht!)

**Dieser Text ist geschlechtlich auf das männliche Geschlecht bezogen. Gilt aber für alle Geschlechter gleich.**

Der Deutsche möchte heute „gut“ leben, möchte dieses aber auch noch, wenn er im Ruhestand ist. Die Voraussetzung hierfür schafft er aber nicht. Denn wie ist ein „gutes“ (auf die Finanzen bezogen) Leben auch im Alter möglich? Wenn er Vorsorge betreibt, da die Rente niedriger ausfallen wird und die Inflation einen Teil des Ersparten vernichtet haben wird. So kommt der Deutsche nicht an sein Ziel, wenn er nur renditeschwache bzw. -lose Anlageformen wählt. Hierzu zählt immer noch in erster Linie das Sparbuch; Sparen auf dem Girokonto; aber auch Tages- und Festgeld. Und selbst die Renten- und Kapitallebensversicherung (ohne Fonds) steht hoch im Kurs.

Es bedarf hier eines Umdenkens. Wie sagte mal ein schlauer Mann? Es gibt keine risikolose Rendite. Das muss der Deutsche einsehen. Er muss Kursrückschläge akzeptieren. Aber nur so ist eine Rendite über der Inflation langfristig zu erzielen.

Eigentlich hat der Deutsche das an sich schon erkannt, wenn man einer Studie glauben darf. Hier ist der Aktien-/Investment-/Im-

mobilienfonds auf Platz 2 nach dem Erwerb einer selbstgenutzten Immobilie.

Der typische Deutsche beginnt mit 25 Jahren fürs Alter zu sparen, geht mit 67 Jahren in Rente und wird 91 Jahre alt. Wenn er keine andere Form der Altersvorsorge hat, muss er ca. 21 % seines Brutto sparen, um die Rentenlücke zu schließen. Sollte er 10 % der Rentenlücke durch bAV stopfen, sind es noch 16%, bei 20% bAV sind es noch 12%. Wer erst mit 30 Jahren beginnt fürs Alter zu sparen, muss schon ca. 24% des Brutto aufbringen, ab dem 35sten sind es dann ca. 28%.

Neben der bAV kann also nur ein Lottogewinn helfen das „gute“ Leben zu finanzieren. Oder eine renditestarke Anlage.

Lesen Sie hierzu die Artikel „Klassiker in der Kapitalanlage – den Teil, wo es um Fonds/Fonds-Vermögensverwaltung geht“ und den Artikel über die Fonds-Vermögensverwaltung der Kollegen Bücker/Platte/Schmitz. Des Weiteren empfehle ich den Artikel „25 Minuten Beratung – jahrelanger Ertrag“

**Klaus Ummen – Teamleiter Gesundheit, Vorsorge und Vermögen**

# Was sind die Klassiker im Kapitalanagebereich?

Brauchen wir immer wieder neue Ideen für unsere Kunden?

Jein! Es gibt Klassiker, die immer noch funktionieren und erfolgreich sind.

## [ Investmentfonds

Die erste deutsche Fondsgesellschaft war die ADIG. Sie legte im August 1950 den Fondra auf. Mitte der 50iger kamen dann die ersten Mitbewerber auf den Markt. Die Fondsgesellschaften dit mit dem Concentra, die Union Investment mit dem UniFonds, die Deka mit dem DekaFonds und die DWS mit dem Investa. Alle diese Fonds stehen auch heute noch den Anlegern offen.

Dieses waren die ersten Fonds in Deutschland. In den USA kamen die ersten Fonds allerdings bereits in den 1920ern auf den Markt. Hier war der erste der Pioneer U.S. Pioneer Fund. In Europa war der erste Fonds der Robeco von der gleichnamigen Fondsgesellschaft, der in den Niederlanden 1933 aufgelegt wurde.

Es gibt aber immer wieder sinnvolle Neuerungen und Innovationen. Hier sei nur die Fonds-Vermögensverwaltung beispielhaft erwähnt.

## Bausparen

Der Bausparvertrag ist seit Jahrzehnten bei den Bundesbürgern beliebt. Schließlich garantiert der Bausparvertrag den Sparern und späteren Darlehensnehmern etliche Vorteile, zum Beispiel

- Flexibles Sparen mit staatlicher Bausparförderung
- Günstige Darlehenszinsen für das Bauspardarlehen, die bereits bei Abschluss des Bausparvertrages garantiert sind - unabhängig davon wie sich die Marktzinsen entwickeln.

Der Bausparvertrag ist nun etwas aus der Mode geraten, da es die in der Ansparphase deutlich niedrigere Zinsen gibt als noch vor Jahren. Für den absolut sicherheitsorientierten Kunden, für den bauwilligen Kunden als Finanzierungsbaustein oder für den Kunden mit Haus als „Krankenversicherung fürs Haus“ lohnt sich der Blick in die Angebote der Bausparkassen. ]

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen





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](http://www.lv1871.de/rockt)

 **LV 1871**

Wainando  
MEDITATION & SINNREISEN

[ Der Spezialreiseveranstalter für Sinn- und Meditationsreisen verwirklicht individuelle Reiseträume nach Europa, Asien, Grönland und Neuseeland. Er will Lust auf Entdeckungen machen, Herz und Seele berühren und Suchende auf ihrer Reise zum Glück begleiten. Wainando ist ein Familienunternehmen und ein Herzensprojekt, bei dem besonders die individuelle Beratung und der persönliche Bezug im Vordergrund stehen. So bieten die Reisen von Wainando kraftvolle Orte, herzliche Begegnungen und magische Momente – der ideale Rahmen, um das eigene Glück zu finden.

## 3 Fragen an: Michaela und Bernita Müller

### Was steht hinter dem Namen Wainando?

**Michaela Müller:** Wai bedeutet auf Maori fließendes Gewässer und ist gleichzeitig ein Sinnbild für die Reise. Der zweite Wortteil Ananda steht im Sanskrit für Glückseligkeit und Freude. Übersetzt bedeutet Wainando so viel wie Reise zum Glück.

### Warum haben Sie Wainando Travel gegründet?

**Bernita Müller:** Mit der Gründung unseres eigenen Spezialreiseveranstalters für Meditations- und Sinnreisen haben wir uns vor einigen Jahren einen ganz persönlichen Traum verwirklicht. Bei Wainando konnten wir unsere Erfahrung aus der Touristik und Unternehmensberatung mit unseren Leidenschaften Reisen, Yoga und Meditation verbinden.

### Was ist das besondere an Ihren Reisen?

**Bernita Müller:** Wir bieten kleine und große Auszeiten an – mit und ohne Yoga, ganz nah in Europa oder weiter weg am Ende der Welt. Dabei ist es uns am wichtigsten, Menschen an besondere Plätze und zu inspirierenden Persönlichkeiten zu bringen. Wir möchten ihnen dabei helfen, ihre Kraft und innere Ruhe zu finden und in ihre Mitte zu kommen. Was dabei der richtige Ort ist, ist ganz individuell.

# Individuelle Reisen zum Glück

Egal ob am anderen Ende der Welt oder um die Ecke – Die Schwestern Michaela und Bernita Müller von Wainando Travel planen Ihre individuelle Traumreisen ganz nach Ihren persönlichen Bedürfnissen und Wünschen.

### Abenteuer Grönland

Eisberge, Nordlichter und endlose Weiten – Unter der Mitternachtssonne Grönlands leuchtet das Eis in den verschiedensten Farben und bei Wanderungen entlang der rauen Küste und scheinbar endlose Tundra spüren Sie die Kraft der Natur. Grönland ist das ideale Reiseziel für alle, die ihren Alltag hinter sich lassen möchten, um bei sich selbst anzukommen.

### Entspannen in Island

Auf der Insel aus Feuer und Eis prallen die Gegensätze der Natur aufeinander. Einsame Fjorde, wilde Wasserfälle, blaue Eisgletscher und schroffes Vulkangestein – die perfekte Kulisse um abzuschalten. Ob eine Rundreise mit dem Auto durch das Land der Elfen und Trolle, Wandern oder Yoga an besonderen Kraftorten – Island und seine Bewohner strahlen eine unglaubliche beruhigende Kraft aus.

### Neuseeland erkunden

Auf den beiden Inseln des Landes erwartet Reisende die Vielfalt eines ganzen Kontinents im Kleinformat. Gewaltige Gletscher, grasbedeckte Hügellandschaften, aktive Vulkane, zerklüftete Küsten und malerische Sandstrände – Neuseeland bietet unzählige inspirierende Kraftorte. Für sein besonderes Know-How und Fachwissen wurde Wainando Travel Anfang des Jahres von der Tourismusbörse des Landes als New Zealand Gold Specialist 2018 ausgezeichnet.

## Neuseelands Natur – Kleingruppen-Rundreise über Beide Inseln

Zusammen mit Gleichgesinnten wandern Sie durch die schönsten Nationalparks des Landes, erkunden malerische Fjorde mit dem Boot und beobachten, wenn Geysire in die Höhe schießen und die Königsalbatrosse durch die Lüfte segeln. Bei dieser dreiwöchigen Urlaubsreise kommen alle Naturliebhaber auf ihre Kosten und lernen die Nord- und Südinsel Neuseelands kennen.

Diverse Termine finden jeweils im Zeitraum Oktober bis April statt.  
Weitere Infos unter [www.wainando.de](http://www.wainando.de)



### Königreich des Glücks Bhutan

Hier ist das Leben geprägt von jahrhundertealten Bräuchen und der Suche nach innerer Harmonie. Diese positive Energie ist deutlich spürbar – Ob beim Meditieren in der Bergwelt des Himalayas, oder bei Wanderungen zu uralten Gebetsstätten und anderen imposanten Kraftorten. Wainando Travel kennt nicht nur die beliebtesten Sehenswürdigkeiten Bhutans, sondern auch seine verborgenen Ecken und bietet sowohl Individual – als auch Gruppenreisen an.

## Begegnungen, bunte Kultur und Bergriesen – Kleingruppen-Reise zu Bhutans Jakar-Festival

Diese Gruppenreise ermöglicht es Ihnen, die faszinierende Kultur Bhutans von innen kennen zu lernen: Sie sprechen mit einem Lama, mischen sich beim Jakar-Festival unter Volk und streifen durch abgelegene Bergregionen und belebte Städte. Die 11-tägige Reise umfasst Besuche trutziger Klosterburgen und das Passieren einsamer Bergpässe auf dem Weg zum spektakulären Tigernest.

Findet vom 3. bis 13. November 2019 statt.  
Weitere Infos unter [www.wainando.de](http://www.wainando.de)



### Ayurveda und Mantras in Indien

Auf Ihrer Reise tauchen Sie ein in ein Land voller Spiritualität, Kraft und Herzenswärme. Das Land der unzähligen Götter ruft mit heiligen Bergketten, geweihten Flüssen und einer überragenden Anzahl an schillernden Tempeln. Ayurveda bedeutet wörtlich „das Wissen vom langen Leben“. Bei einer traditionellen Ayurveda-Kur lernen Sie die Kunst eines gesunden Lebensstils. Oder entdecken Sie die Weisheiten Indiens individuellen Yoga-Reisen, Meditation und Mantras oder einer Tour durch das goldene Dreieck.

### Paradies Thailand

Wo dichte Regenwälder in azurblaues Wasser münden, scheint die Zeit stehen geblieben zu sein. Doch nicht nur das Klima ist sonnig und warm, auch die Menschen strahlen eine große Herzlichkeit aus. Wainando Travel schickt Auszeit suchende auf eine Reise in das idyllische und ruhige Inselparadies. Ob inspirierende Meditations- oder Yogaferien, Thai-Kochkurse, Schnorcheln oder Wellness – Thailand eignet sich für alle, die den Alltag für einige Tage hinter sich lassen möchten um abzuschalten.

## Auszeiträume

Ein Ort an dem man ganz bei sich selbst sein kann. Wainando hilft Suchenden dabei ihren ganz persönlichen Auszeitraum zu finden. Dies kann in wilder Natur, im kühlen Schatten der Berge, am Meer oder in einem luxuriösen Wellnessresort sein. Ob in Deutschland oder auf der anderen Seite des Globus – bei Wainando Travel werden all diejenigen fündig, die einen Kraftplatz für die eigene Auszeit suchen. Ein echter Geheimtipp sind zum Beispiel TreeHouse Villas auf einer thailändischen Insel, die nur eine Bootsfahrt von Phuket entfernt, im indischen Ozean liegt. Hier spazieren Sie an einsamen Sandstränden, erkunden die tropische Pflanzenwelt und nächtigen in Baumhäusern, die mit dem Urwald zu verschmelzen scheinen – genau der richtige Ort zum Entschleunigen.

### Das Mittelmeer entdecken

Yoga in der Toskana, Achtsamkeitsseminare am Strand oder eine Auszeit zu zweit auf der Insel Mallorca – um die Seele endlich mal wieder baumeln zu lassen, muss es nicht immer das andere Ende der Welt sein. Auch der Mittelmeerraum hat einiges zu bieten und ist noch dazu nur wenige Flugstunden entfernt.

### Deutschland und Österreich

Warum in die Ferne schweifen? Um sich auf das Abenteuer Meditation und Yoga einzulassen, ist keinesfalls eine weite Reise notwendig. Ob Meditieren am österreichischen Mondsee oder Yin & Yang Yoga in einem bayerischen Kloster – auch ganz um die Ecke werden Suchende bei Wainando Travel fündig. ]



Wainando Travel GmbH

Telefon: +49 (0) 9571 92 99 00  
 discover@wainando.de  
 www.wainando.de

# WELCHE VORBEREITUNG EIGNET SICH FÜR DAS SKIFAHREN?

[ Einigen ist vielleicht noch die Skigymnastik aus dem Fernsehen bekannt, bei der ein bekannter Wintersportler mit seinem Team ein ca. 20 minütiges Training vorgestellt hat. Heute wird dieses auch in einigen Blogs angeboten. Um sich optimal auf das Skifahren vorzubereiten, bietet sich ein Mix aus Ausdauersport und Ganzkörpertraining bzw. funktionalem Training an.

## Training im Sattel

So sind Sportarten wie Radfahren eine gute Vorbereitung, die sowohl im Sommer auf dem Rennrad, als auch im Winter auf dem Mountainbike bzw. Spinningbike betrieben werden können. Weil sich ein Grundlagentraining im Bereich Ausdauer erst langfristig ergibt, ist eine längere Durchführung sinnvoll, um den gewünschten Erfolg zu erzielen. Somit wird nicht nur das Herz- Kreislauf- System gestärkt, sondern gleichzeitig auch die Beinmuskulatur gekräftigt.

## Der Trainingsaufbau könnte in allen drei Disziplinen (Rennrad, Mountainbike, Spinningbike) wie folgt aussehen:

- Aufwärmen: 10 – 15 Minuten locker einfahren.
- Intervall-Training: z.B. 5x 5 Minuten
- 5 Minuten Belastung (zur Differenzierung höheres Tempo bzw. höhere Widerstände), in den Intervallpausen ca. 2 Minuten locker fahren
- Cool-Down: 10 – 15 Minuten locker ausfahren.

## 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.

### Training in Laufschuhen und Ganzkörpertraining funktionales Training

Wer ganzjährig in Laufschuhen unterwegs ist, bei dem ist eine gute körperliche Grundfitness vorhanden. Auf diese kann aufgebaut werden. Eine gut trainierte Beinmuskulatur kann z.B. durch Treppen- und Hügelläufe vertiefend unterstützt werden. Durch den richtigen Einsatz der Arme (gegengleiche Bewegung) wird gleichzeitig etwas für die Koordination getan: wenn der linke Fuß vorne ist, ist gleichzeitig die rechte Hand vorne. So wird eine höhere Stabilität des Gleichgewichts erzielt.

Übungen mit dem körpereigenen Gewicht helfen zusätzlich, dem Körper die notwendige Stabilität und Kraft zu geben, die für das Skifahren benötigt werden.

#### Hier würden sich folgende Übungen anbieten:

- Ausfallschritte (Lunges)
- Hampelmänner (Jumping Jacks)
- Unterarmstütz (Plank)
- Kniebeuge (Squats) ▶ Knie schulterbreit auseinander
- Trizeps-Dips
- Treppensprünge/ Blocksprünge
- Crunches
- Liegestütz
- etc.

### Tipps für die Piste und danach

Neben funktionsfähiger Kleidung, die den jeweiligen Temperaturen angepasst wird, ist natürlich gutes Skimaterial unabdingbar. Bei eigenem Skimaterial liegt ein Skiservice bei ca. 20 Euro, was sich auf jeden Fall lohnt. Gleichzeitig werden hierbei die Skier und die Bindung gecheckt. Im Falle von Leihskiern ist dieser Service inklusive.

Für die eigene Sicherheit ist ein Skihelm und evtl. ein Rückenprotektor zu empfehlen. Auch schadet es nicht, sich an die FIS-Regeln zu erinnern (<https://www.stiftung.ski/sis-akademie/verhaltensregeln/piste/>).

Um in Notfällen schnell handeln zu können ist es wichtig, die Nummer der Pistenrettung im Handy zu speichern.

Da der Körper in Skigebieten bei kalten Temperaturen über die Atmung viel Flüssigkeit abgibt, ist es unabdingbar, den Flüssigkeitshaushalt regelmäßig aufzufüllen. Am Besten, wenn das Durstgefühl sich noch nicht eingestellt hat. Hier bieten sich Saftschorlen an, die den Durst am Effektivsten löschen.

**Nach dem aktiven Skitag empfiehlt sich der Besuch einer Sauna, eines Dampfbades oder ein lockeres Tanzen in der Après-Ski- Bar. ]**

[info@effactiverunning.de](mailto:info@effactiverunning.de)  
[www.effactiverunning.de](http://www.effactiverunning.de)

### Workshops für Makler mit Peter Brandmann

- Betriebswirtschaftliche Unternehmensführung - leicht verständlich und praxisnah.
- Es führt kein Weg vorbei – Steuern. Aus der Praxis für die Praxis.

**18 MÄRZ** | Münster

**25 MÄRZ** | Nauen

**29 MÄRZ** | Würzburg

#### 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: Coloures-Pic, Katarina Orlovic, Foto Bender, Jonatan Pie

#### Erscheinungsweise

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

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

[partner:] 02.2019.1T





Den TeleArzt immer  
dabei.



**Besser Barmenia.  
Besser leben.**

**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](http://www.maklerservice.de) oder **Telefon 0202 438-3734**

**Barmenia**  
Versicherungen



Berufsunfähigkeitsversicherung für Studenten

## Wenn du dein Leben sicher leben willst.

Wer hoch hinauswill, kann auch tief fallen. Aber wer rechnet jetzt schon damit? Wir übernehmen das: mit EGO Top. Die Berufsunfähigkeitsversicherung von HDI, die auch Studenten und Berufseinsteiger rundum schützt. Heute schon alle Vorteile sichern: beste Bedingungen, stabile Beiträge, flexible Anpassungsmöglichkeiten. Damit der Aufstieg nicht abrupt endet. Jetzt mehr Infos anfordern!

# HDI hilft.

<https://partner.hdi.de/ego-facelift>