

# [partner:] magazin



Schwerpunkt:

Versicherungen für  
Firmen und Arbeitnehmer

Welche Absicherung  
passt zu mir?

Die DIN-Norm 77230 und  
[pma:]...es ist angerichtet.

Gesund  
erfolgreich leben



## **EINFACH MAL PAUSE DRÜCKEN? GEHT BEI UNS.**

Nur bei Allianz Leben können die Beiträge jederzeit ohne Angabe von Gründen und völlig zinslos für bis zu 24 Monate ausgesetzt werden. Bei vollem BU-Schutz – und das sogar mehrfach.

Mehr unter [www.allianz-fuer-makler.de/bu](http://www.allianz-fuer-makler.de/bu)

**Allianz** 

## Liebe Leserinnen und Leser,

kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) sind der Motor der deutschen Wirtschaft. Im Jahr 2017 waren mehr als 70 % aller erwerbstätige Personen in KMUs beschäftigt. Neun von zehn Auszubildenden haben ihre Ausbildung in einem mittelständischen Unternehmen absolviert. Ob Dienstleistung, Fitness, Handel, Handwerk oder Produktion – branchenübergreifend hatten noch nie so viele Menschen ihren Arbeitsplatz im Mittelstand. Daher haben wir unseren Schwerpunkt dem Thema Versicherungen für Firmen und Arbeitnehmer gewidmet.

Die Bandbreite der zu versichernden Risiken, ob betrieblich oder privat, ist vielfältig und manchmal auch etwas kompliziert. Mit den richtigen Beratern an ihrer Seite fällt es sowohl Unternehmern als auch Arbeitnehmern leichter, sich für die wichtigen Versicherungen zu entscheiden. Vertrauen spielt hier eine entscheidende Rolle. Aber wem vertrauen?

Kunden vertrauen Siegeln, Bewertungen und Testergebnissen sowie Strukturen und Normen. Wie den drei Buchstaben DIN. Da liegt es nahe, dass Kunden nach DIN 77230 zertifizierten Beratern eher ihr Vertrauen schenken. Dieses Zertifikat signalisiert Kunden, dass sie eine hochwertige und umfassende Beratung im eigenen Interesse erhalten.

Kurz vor Redaktionsschluss erreichte uns die Nachricht, dass das Bundesministerium für Finanzen beim Thema Provisionsdeckel bei Lebensversicherungen im Referentenentwurf die Norm ausdrücklich als Rechtfertigung für höhere Courtagen ins Spiel bringt. Im Begründungsteil des Entwurfes heißt es, dass zur Beurteilung einer hochwertigen und umfassenden Beratung als Maßstab auch

die DIN-Norm 77230 "Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte" in Betracht komme. Die Politik scheint vom Nutzen der DIN-Norm 77230 überzeugt. [pma:] ist dies auch.

[pma:] hat für die Nutzung und Umsetzung der Norm in der Praxis alles vorbereitet. Mit DEFINO, FINOSO und GOING Public hat [pma:] starke Partner an der Seite, um bereits zertifizierte Berater, aber auch die, die sich noch nach DIN 77230 zertifizieren lassen wollen, zu unterstützen. Getreu unserem Motto „Das Beste verdienen“.

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



Markus Trogemann

Dr. Bernward Maasjost

---

## [Schwerpunkt: Versicherungen für Firmen und Arbeitnehmer]

---

- 12 Finanzierungen und Kapitalanlagen für Gewerbekunden  
\_ [pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen
- 14 Wer braucht schon Factoring?  
\_ Arvato Financial Solutions
- 18 Smart! Die clevere Gewerbeversicherung  
der NÜRNBERGER \_NÜRNBERGER Versicherung
- 20 Gehen Sie wieder regelmäßig ins Kino.  
Der Besuch lohnt sich. \_[pma:]
- 22 Betriebliche Altersvorsorge –  
Vertriebsschwerpunkt der Zukunft  
\_ [pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen
- 26 Die Allianz macht´s möglich: Beitragspause in  
der BU bei vollem Schutz \_Allianz Leben
- 28 Betriebliche Gesundheit  
\_ [pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen
- 30 Betriebliche Krankenversicherung hat  
großes Potential \_ERGO Group AG
- 32 Wachstumsmarkt BKV: mit innovativen  
Lösungen punkten \_Barmenia Versicherungen
- 34 Computerviren in Arztpraxis – Wenn Ärzte  
zu Patienten werden. \_SIGNAL IDUNA Gruppe
- 34 Seit 200 Jahren ein kompetenter Gewerbe-Partner  
\_ALTE LEIPZIGER Versicherung AG

---

## [pma: panorama]

---

- 46 Rendezvous zwischen Tradition und Moderne
- 68 GESUND ERFOLGREICH LEBEN \_Matthias Vette
- 74 Zu Gast bei Familie Schlachter-Ebert
- 76 Die Berg und Tal Allgäu-Lofts



---

## [Editorial]

---

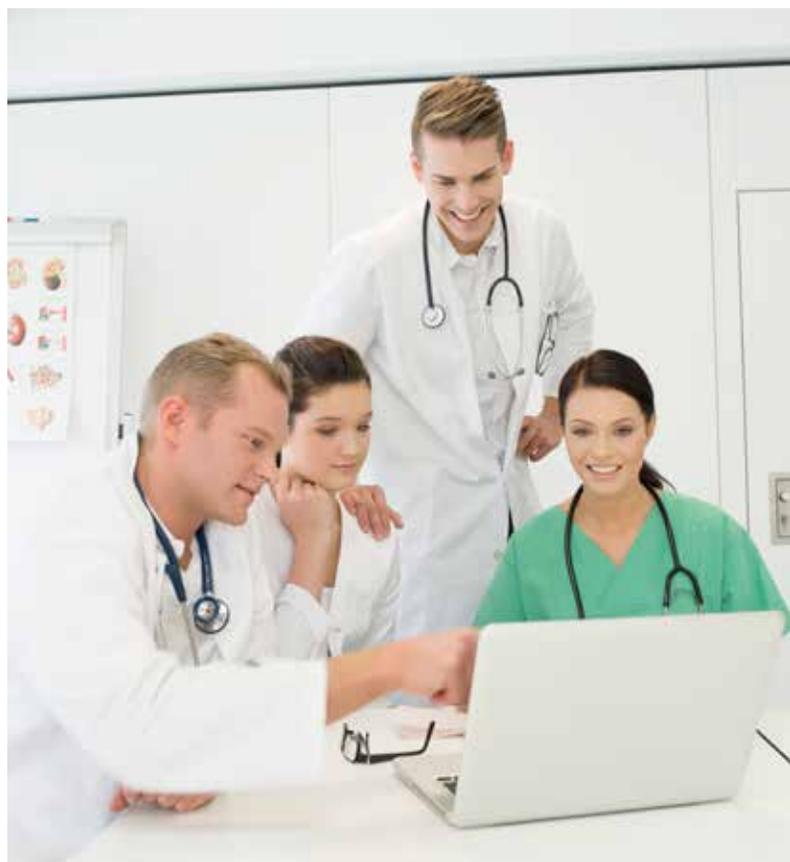
- 04 Inhaltsverzeichnis
- 78 Impressum

---

## [Lebensversicherung]

---

- 50 Warum „Riestern“ nach wie vor Sinn macht.  
\_AXA Konzern AG
- 54 Die Risiko-Lebensversicherung: Erfolg mit Sicherheit  
\_EUROPA Versicherung AG
- 56 Raus aus dem Zinsloch  
\_Gothaer Allgemeine Versicherung AG
- 58 WWK Lebensversicherung a. G. Ihr kompetenter Partner  
\_WWK-Vertriebsdirektion Nordrhein-Westfalen
- 60 Welche Absicherung passt zu mir? \_Canada Life
- 64 Swiss Life Investo: „Weil Flexibilität meine  
größte Freiheit ist.“ \_Swiss Life Deutschland
- 70 Beamte und Anwärter rundum abgesichert  
\_R+V Lebensversicherung AG



## [Sachversicherung]

- 40 [pma:] Serie Berufshaftpflichtversicherung & D&O  
\_[pma:] Team Sachversicherung
- 44 Zeitgemäße Absicherung hoher Werte – worauf kommt es vermögenden Kunden an? \_HDI Vertriebs AG

## [Vertrieb]

- 06 Die DIN-Norm 77230 und [pma:]... \_[pma:]
- 78 Wussten Sie schon...!? \_[pma:]



**Die DIN-Norm 77230 und [pma:]...**

...es ist angerichtet.

## Ein Beitrag von Dr. Bernward Maasjost und Dr. Klaus Möller

Seit dem 19. Januar 2019 ist sie da, die DIN-Norm 77230 „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“, die Nachfolgerin und große Schwester der DIN SPEC 77222. Mit letzterer haben bereits rund 150 [pma:]-Partner seit nunmehr rund fünf Jahren ihre Erfahrungen machen können. Und die sind ausschließlich gut.

[ Denn wer als Makler seinen Kunden in regelmäßigen Abständen vor Empfehlung und Verkauf eine ganzheitliche Analyse nach DIN SPEC bzw. nun DIN-Norm angeidehen lässt, der profitiert von dem besonderen Vertrauen, das ihm die Kunden schenken.

Warum ist das so? Nach einer groß angelegten Studie von E+Y aus dem Jahre 2016 vertrauen nur 26 % der Menschen in Deutschland darauf, dass ihre Finanzberater sie wohlwollend und unvoreingenommen beraten: D.h. nur 26 % glauben, dass die Berater vorrangig die Interessen der Kunden und nicht vor allem ihre eigenen Interessen verfolgen. Der Umkehrschluss lautet, dass drei Viertel der Kunden ihren Beratern misstrauen und daran glauben, dass sie überwiegend eigenen Interessen folgen – ein trauriges Bild.

Nur die Arbeit nach der Norm, nur der durch Qualifizierung, Zertifizierung und den Einsatz der entsprechenden Software legitimierte Einsatz der drei Buchstaben DIN befreit von diesem Misstrauen. Jeder Kunde versteht sofort, dass seine Finanzanalyse, sein finanzieller Gesundheitscheck nach DIN-Norm 77230 einer übergeordneten Logik folgt und nicht manipulierbar ist. Es werden nicht die Interessen des Beraters, sondern die eigenen, die Kundeninteressen bedient.

Die Kunden belohnen das: mit Vertrauen und in der Folge durch mehr und beständiges Geschäft.

[pma:] ist deshalb als erstes Unternehmen überhaupt von Anfang an bei der Entwicklung und Umsetzung der SPEC und dann der Norm dabei gewesen. [pma:]-Chef Dr. Bernward Maasjost war bzw. ist Mitarbeiter in beiden DIN-Ausschüssen. Gleichzeitig ist er stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates und Mitglied des Kuratoriums-Vorstandes der DEFINO AG, die die Normungs-Themen für die Finanzbranche initiiert und maßgeblich vorangetrieben hat.

### Es ist angerichtet.

Auch jetzt ist [pma:] wieder ganz vorne mit dabei. Es ist angerichtet: alle Maklerinnen und Makler der [pma:], die daran interessiert sind, können ihre Arbeit schnellstmöglich auf die Norm umstellen:

- Mit Matthias Köster hat [pma:] einen ersten internen, von DEFINO zertifizierten Trainer an Bord, der für Qualifizierungsmaßnahmen auf die Norm zur Verfügung steht.
- Mit der GOING PUBLIC Akademie für Finanzberatung steht

den [pma:]-Partnern der einzige Weiterbildungs-Experte zur Seite, der selbst an der Norm mitgearbeitet hat und sie somit kennt wie kein zweiter.

- Mit FINOSO hat [pma:] die Analyse-Software im Einsatz, die als erste von DEFINO auf Norm-Konformität zertifiziert werden konnte. Während sechs andere Softwarehäuser noch an ihren Tools arbeiten und auf deren Prüfung und Zertifizierung durch DEFINO warten müssen, ist FINOSO bereits einsatzbereit.
- Mit DEFINO hat [pma:] DEN glaubwürdigen Zertifizierer an seiner Seite, der die Arbeit nach der Norm durch den Glaubwürdigkeitsstempel adelt.
- Und mit der Allcura Versicherung hat [pma:] einen VSH-Partner, der die Sinnhaftigkeit der verlässlichen Arbeit nach Norm erkannt hat und die Zertifizierung durch DEFINO mit bis zu 35 % Rabatt auf die Prämie honoriert.

Besser, schmackhafter und leichter verdaulich kann das Norm-Menü nicht angerichtet sein.

# Greifen Sie also zu!

Am Rande notiert: Der politische Verbraucherschutz und die Politik beschreiben das Phänomen des Verfolgens eigener Interessen mit dem Schlagwort „Fehlansätze“. Dieses Wort zieht sich wie ein roter Faden durch die Entwürfe für das Gesetz über die geplante Provisionsdeckelung. Der letzte Entwurf, der am Gründonnerstag 2019 veröffentlicht wurde, benennt die Umsetzung der DIN 77230 „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“ als eine Option, seine Lebensversicherungs-Provision durch Qualitätsmaßnahmen zu erhöhen. Die Norm ist damit in der Wahrnehmung der Politik angekommen.

Womöglich bedeutet Arbeit nach der Norm in Zukunft für Sie als Makler nicht mehr nur

- mehr Vertrauen bei den Kunden,
- mehr Umsatz durch mehr Vertrauen und
- Geld sparen in der VSHV, sondern auch
- mehr Geld verdienen im LV-Geschäft.

## FINOSO – Die DIN 77230 in der Praxis

Normen sind eine großartige Sache, aber zunächst auch „nur Theorie“. Für deren praktische Relevanz bedarf es ihrer Anwendung durch eine große Zahl von Marktteilnehmern. Nicht anders ist dies auch bei der DIN 77230. Damit Sie diese in Ihrer täglichen Beratungspraxis anwenden können, haben wir das FINOSO-System entwickelt. Dieses steht Ihnen im Rahmen des [pma:]-Softwarepaketes nun in einer neuen Version zur Verfügung. FINOSO führt Sie durch einen klar strukturierten Dateneingabe-Prozess in dem alle finanz-relevanten Informationen eines Privathaushaltes erfasst werden. Die neue Version von FINOSO kann nun deutlich mehr Daten aus dem CRM ELVIS.one übernehmen, was den Aufwand für die Datenerfassung deutlich reduziert. Das IT-Team bei [pma:] hat hier gute Arbeit geleistet und wird auch in Zukunft die „Belieferung“ von FINOSO weiter verbessern. Nach erfolgter Dateneingabe stellt Ihnen FINOSO im Analyseergebnis das „Blutbild“ der Finanzen Ihres Kunden dar (siehe Bild). Dazu werden aus der Datenlage kundenspezifische Orientierungsgrößen abgeleitet und vorhandenen Ist-Werten gegenübergestellt.

Die einzelnen Themen sind dabei entsprechend ihrer Dringlichkeit in einer normierten Rangfolge angeordnet. Ergänzend zur Norm berechnet FINOSO für die einzelnen Finanzthemen eine prozentuale Zielerreichung. Diese werden anschließend zum Finanzscore aggregiert. Gerade das macht das Thema für den Kunden anschaulich, da er seinen Finanzstatus an einer Zahl ablesen kann. Für die Dokumentation Ihrer Analyse stellt Ihnen FINOSO ansprechende und verständliche Kundenreports zur Verfügung. Sorgen Sie für Relevanz! Mit normierter Analyse und Ihrer individuellen Beratung!

Übrigens: Im Kundenportal [prima:beraten] finden Ihre Kunden ein Tool zur Selbstanalyse in Anlehnung an die Norm. Für die „richtige“ Analyse geht dann an Ihnen als Berater kein Weg vorbei.

Henry Ernst  
Geschäftsführer FINO Software GmbH  
[www.finoso.de](http://www.finoso.de)



Finanzthema	Sollwert	Istwerte	Lücke	Zielerreichung	Bewertung
Kostenrisiko Krankheit (Grundschutz)	Krankenvers.	PKV	kein	100 %	100 %
Allgemeines Haftungsrisiko	10.000.000 €	2.000.000 €	8.000.000 €	20 %	20 %
Arbeitskraftverlust: Erwerbsunfähigkeit	1.540 €	0 € gesetzl. Rente, 2.000 € private	-510 €	100 %	100 %
Arbeitskraftverlust: Berufsunfähigkeit	1.540 €	0 € gesetzl. Rente, 2.000 € private	-510 €	100 %	100 %
Arbeitskraftverlust: Arbeitsunfähigkeit	1.540 €	keine gesetzl. Leistung, 1.500 € KT	1.400 € (1.740)	0 %	0 %
Kostenrisiko Pflegebedürftigkeit	Pflegepflichtvers.	ja (PKV)	kein	100 %	100 %
Todesfallbedingte finanzielle Einbußen	261.162 €	0 € gesetzl. Leistung, 0 € private	261.162 €	0 %	0 %
Halftungsrisiko Kraftfahrzeug (1)	10.000.000 €	100.000.000 €	+90.000.000 €	100 %	100 %
Halftungsrisiko private Tierhaltung	10 Mio € pro Tierart	kein Vertrag	Hunde 10 Mio €	0 %	0 %
Kostenrisiko Haus-/Grundbesitz (2)				80 %	80 %
Kostenrisiko Gewässerschäden (1)	10.000.000 €	2.000.000 €	8.000.000 €	20 %	20 %
Kostenrisiko Photovoltaikanlage (1)	10.000.000 €	2.000.000 €	8.000.000 €	20 %	20 %
Kostenrisiko Zahlungsunfähigkeit	3.474 €	5.000 €	+1.526 €	100 %	100 %
Kostenrisiko Grundschutz	1.542 €	2.088 €	-547 €	100 %	100 %
Kostenrisiko Immoblie (2)				100 %	100 %
Kostenrisiko Ausland	[A]	[Stat. Amo. Zahn]	[A]	0 %	0 %

## „Spezialist für Private Finanzanalyse – DIN 77230“ Wie kann ich das werden?

Es ist eine Binsenweisheit: es gibt keine zweite Chance für einen guten ersten Eindruck. Auf Ihrer Visitenkarte sollte also gleich zu sehen sein, wofür Sie stehen. Das öffnet den Kunden für das Thema der ganzheitlichen Analyse. Stellt sich die Frage: wie ist der Weg dahin?

Die Qualifizierung der GOING PUBLIC! wird über vier Bausteine verteilt durchgeführt.

Kick-off-Webinar "Was ist die DIN Finanzanalyse?"



13 Lernprogramme im Gesamtvolumen von ca. 2,5 Stunden + Übungsaufgaben in der Lernplattform.



Training – ein Tag  
Anhand von Fällen werden die Kenntnisse erarbeitet



Schriftliche und mündliche Zertifizierungsprüfung bei DEFINO AG – in der Regel am gleichen Ort wie der Trainingstag am Tag zuvor



Umsetzung in der Praxis  
Sie setzen die Analyse in der Praxis ein und werden durch ein weiteres Webinar begleitet

Sie erkennen, dass der Aufbau der Qualifizierung praxisnah ist und Ihre zeitlichen Ressourcen durch die Online-Komponenten schont.

### Benötige ich eine Software?

Ja! Nur durch den Einsatz der Software ist die Qualifizierung wirklich praxisnah. Sie können dabei jede von DEFINO zertifizierte Software nutzen. Haben Sie keine entsprechende Software, so erhalten Sie eine kostenlose Testfreischaltung zu einem der führenden Programme am Markt.

### Muss ich ein bestimmtes Vorwissen haben?

Die DIN-Analyse ist sämtlichen Beratungsprozessen vorgeschaltet. Sie greift in die Beratung selbst aber nicht ein. Insofern benötigen Sie keine tieferen Kenntnisse in den einzelnen Handlungsfeldern. Nur deswegen ist es auch möglich, die Qualifizierung in der relativ kurzen Zeit umzusetzen. Möchten Sie später die offenen Themenfelder mit Ihrem Kunden bearbeiten, dann benötigen Sie natürlich die notwendigen Zulassungen und auch das entsprechende Knowhow. Möchten Sie durch die Analyse weitere Geschäftsfelder erschließen, so können Sie Ihr Knowhow natürlich bei GOING PUBLIC! gerne erweitern.

### Muss ich zwingend an der Qualifizierung teilnehmen um die Zertifizierung zu erlangen?

Ja. Die Teilnahme an der Ausbildung ist Voraussetzung für die Zertifizierung.

### Gibt es Weiterbildungspunkte?

Selbstverständlich. Die Analyse ist im Rahmen der IDD-Zertifizierung anrechenbar. Eine entsprechende Bestätigung wird Ihnen von GOING PUBLIC! ausgestellt.



Dr. Wolfgang Kuckertz ist Vorstand der GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG, ([www.going-public.edu](http://www.going-public.edu)). GOING PUBLIC! bietet seit 1990 Qualifizierungen an, ist Bildungspartner der [pma:] und einer der Pioniere des digitalisierten Lernens. Kuckertz war darüber hinaus Mitglied im Ausschuss der DIN zur Entwicklung der Finanznorm. ▶

## DEFINO – DAS Zertifikat

Wie kaum eine andere Branche lebt die Finanzbranche und jeder einzelne Berater von seiner Glaubwürdigkeit und dem Vertrauen der Kunden. Dies liegt insbesondere daran, dass die Wirkung einer guten Analyse und Beratung selten direkt, sondern meist erst in der Zukunft (Altersvorsorge) oder hoffentlich gar nicht (Berufsunfähigkeit) erlebbar sind.

Glaubwürdigkeit als Berater und eine transparente Darstellung der Mehrwerte, die der Kunde erwarten kann, sind somit von zentraler Bedeutung für den Aufbau und die Weiterentwicklung der Kundenbeziehung.

Hier bietet die DIN-Norm 77230 als übergeordnete Norm für die Finanzbranche die Möglichkeit, sich nicht nur qualitativ von der Konkurrenz abzusetzen, sondern auch das damit verbundene Qualitätsversprechen gegenüber dem Kunden transparent nach außen zu tragen.

Das DEFINO-Zertifikat „Spezialist/in für private Finanzanalyse | DIN 77230“ erfüllt alles, was Verbraucher von einem solchen Testat erwarten kann. Es ist der sichtbare Ausdruck des Beraters, nicht nur allein DIN-konform zu handeln, sondern sich sogar hat darauf prüfen lassen.

Denn die Voraussetzungen für seine Erlangung sind insbesondere der Nachweis der Kenntnis der Norm in einer schriftlichen und mündlichen Prüfung und die Selbstverpflichtung, ganzheitliche Analysen ausschließlich und vollständig nach der DIN-Norm durchzuführen.

Dies garantiert die Verlässlichkeit, die die Kunden von Ihnen und der DIN erwarten kann und somit steht DAS Zertifikat für Glaubwürdigkeit und Verbindlichkeit.

Informieren Sie sich bei [pma:] über die gemeinsamen Prüfungstermine. Wir freuen uns auf Sie.



Die DEFINO Institut für Finanznorm AG ist aus der 2011 gegründeten gleichnamigen GmbH hervorgegangen. Vorrangiger Geschäftszweck des in Heidelberg ansässigen Unternehmens ist die Zertifizierung von Personen, Unternehmen und Hilfsmitteln, die von DEFINO initiierte und andere wesentliche Standards und Normen für die Finanzbranche vollständig und verbindlich umsetzen, sowie Unternehmen, die die vollständige Umsetzung dieser Standards und Normen unterstützen.

Susanne von Schellenberg,  
Leiterin Personen-Zertifizierung,  
DEFINO Institut für Finanznorm AG

[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: +89 5114-2000 oder info@wwk.de



**WWK**  
Eine starke Gemeinschaft

# Finanzierungen und Kapitalanlagen für Gewerbekunden

**Gewerbe-, Klein- und mittelständische Unternehmen sind im Bereich der Finanzierungen und Kapitalanlagen die schwierigeren Kunden? Das muss nicht sein!**

[ Sie haben Gewerbekunden? Sie haben Klein- und mittelständische Unternehmen als Kunden?

Sicherlich haben diese Kunden auch eine Hausbank. Trotzdem treffen sie gelegentlich auf zwei Schwierigkeiten.

Eine Finanzierung, ein Zwischenkredit, bedarf einer langwierigen Prüfung durch die Hausbank. Oft wird das Geld aber schnell benötigt, da eine Kaufoption ansonsten verfällt oder ein Rabatt nicht gewährt wird. Hierfür bietet sich eine Finanzierung über unseren Partner iwoca an. Eine Kreditentscheidung erfolgt hier nach kurzer Zeit, in der Regel innerhalb von 24 Stunden. Das KMU kann hier einen Betrag von Euro 1.000,00 bis Euro 100.000,00 beantragen. Der Kreditbetrag kann frühzeitig ohne Kosten jederzeit zurückgezahlt werden. Außerdem ist im Normalfall ein Wiederaufleben der Kreditsumme problemlos möglich.

Die zweite Schwierigkeit, die gegen die Hausbank spricht, ist der fehlende Vergleich der Finanzierungsbedingungen im Mark-

tumfeld. Hier kann unser Partner Compeon eine Alternative sein. Compeon hat den Zugang zu verschiedenen Banken und kann hier Angebote anfordern, die Sie Ihrem Kunden zum Vergleich vorlegen können. Compeon ist hier nicht nur im Bereich der Finanzierungen tätig. Auch Tages- und Festgelder können angeboten werden.

Seit ca. einem Jahr haben Sie über weltsparen.de auch die Möglichkeit, Ihren Gewerbekunden ein Festgeld mit Guthabenzins im europäischen Ausland anzubieten. Denn immer häufiger nehmen die Hausbanken von diesem Kundenklientel bereits Negativzinsen für Festgeld.

Aber auch eine Depotöffnung und somit die Anlage von Geldern in Investmentfonds für langfristig freies Geld ist möglich. ]

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen



**NÜRNBERGER**  
VERSICHERUNG

## Sie können ganz schnell wieder einpacken.

Wie Sie mit der Gewerbeversicherung Smart Kleinstbetriebe  
genauso einfach wie zuverlässig absichern, erfahren Sie von:

NÜRNBERGER Allgemeine Versicherungs-AG  
Bezirksdirektion Münster M/MGA, Markus Bruns  
Ludgerstraße 54, 48143 Münster  
Telefon 0251 509219, Mobil 0151 53841242  
[Markus.Bruns@nuernberger.de](mailto:Markus.Bruns@nuernberger.de)



# WER BRAUCHT SCHON FACTORING?

Eine um 33 Prozent gewachsene Kundenzahl und gemeinsame Umsätze von mehr als 232 Milliarden Euro sprechen eine deutliche Sprache: Factoring etabliert sich äußerst erfolgreich als nützliches Finanzierungsinstrument, dem längst nicht mehr nur Großunternehmen vertrauen. Doch was genau ist Factoring eigentlich – und für wen ist es wirklich geeignet?

Beginnen wir mit den groben Grundlagen: Unter Factoring versteht man den Verkauf von Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen. Hat ein Unternehmen beispielsweise den Auftrag über 10.000 bestimmte Einzelteile erfolgreich ausgeführt, geht die Ware wie üblich samt Rechnung an den Kunden raus. Normalerweise müsste der Lieferant jetzt 30 Tage oder länger auf sein Geld warten. Gleichzeitig erhält das für den Hersteller zuständige Factoringinstitut eine Kopie dieser Rechnung. Innerhalb von 24 Stunden begleicht es bis zu 90 Prozent der offenen Forderung, während die restlichen zehn Prozent zunächst als Sicherheitspuffer für mögliche Boni, Skonti und Rabatte dienen. Sie werden ausbezahlt, wenn der Abnehmer die Rechnung beglichen hat.

### Mehr als bloße Liquidität

„Zu Beginn interessiert unsere Kunden in einem Großteil der Fälle tatsächlich die sofortige Liquidität“, bestätigt Matthias Schnettler, Senior Sales Manager bei Arvato Financial Solutions. „Doch spätestens, wenn deren Endkunden ihre Rechnungen nicht bezahlen, offenbaren sich ihnen auch die weiteren Vorteile von Factoring“, ergänzt er mit Verweis auf den hundertprozentigen Schutz gegen Forderungsausfälle. Dieser gewährleistet, dass der Hersteller aus unserem Beispiel auch bei Zahlungsstörungen seitens des Kunden letztlich keinen Schaden befürchten muss. Schnettler erinnert in diesem Zusammenhang daran, dass „wir Unternehmen darüber hinaus auch beim Mahnwesen und in der Rechtsverfolgung unterstützen, sofern das gewünscht ist.“ Ihm zufolge ist es allerdings nicht nur die stetig steigende Leistungsqualität seitens der entsprechenden Institute, die zum beständigen Wachstum – die aktuellsten Jahreszahlen verzeichnen zum achten Mal in Folge ein steigendes Factoring-Volumen – des Finanzierungstools beiträgt. So hätten neben der voranschreitenden Bankenkonzentration auch das starke Wirtschaftswachstum samt steigenden Auftragseingängen dafür gesorgt, dass sich immer mehr Interessenten für alternative Methoden zur Beflügelung des eigenen Geschäfts offenbaren. „Größere Unternehmen haben schon früh mit Factoring begonnen“, erinnert sich Schnettler, der sich seit inzwischen 22 Jahren professionell mit dem auch als Umsatzfinanzierung bekannten Verfahren beschäftigt.

„Die Akzeptanz nimmt ständig zu, so dass heutzutage auch Mittelständler vermehrt factorn“, ergänzt er mit Blick auf die eingangs erwähnten, durchaus beeindruckenden Zahlen: „Vor 15 Jahren beliefen sich die Umsätze der Mitglieder des Deutschen Factoring-Verbandes auf etwa 40 Milliarden Euro, seitdem haben sie sich beinahe versechsfacht!“

### Veränderung öffnet Factoring die Tür

Dementsprechend verwundert es kaum, dass Schnettler die Frage nach dem Bestehen eines „klassischen“ Kunden für Factoring recht entschlossen verneint. Immerhin sei es „mittlerweile in vielen Branchen fest etabliert, sodass wir Kunden in ganz un-

terschiedlichen Situationen begleiten“, erläutert er zum Arbeitsalltag von Arvato Financial Solutions. Die Beweggründe, sich für das Finanzierungsinstrument zu entscheiden, können etwa im Streben nach höherer Bankenunabhängigkeit, in der Restrukturierung, in einer Expansion ins Ausland oder aber im starken Unternehmenswachstum liegen.

Factoring stellt also ein absolut probates Mittel dar, wenn Unternehmer ihr Potential voll ausschöpfen und sich ihren Kernkompetenzen widmen wollen, statt wertvolle Zeit mit belastenden Finanzierungsfragen zu füllen. Doch so gern man sich mit den positiven Perspektiven befasst: Inwiefern kann Factoring nicht nur als „Rückgrat des Wachstums“ dienen, sondern auch im Falle einer geschäftlichen Schiefelage von Nutzen sein?

„Es ist sicherlich geeignet, um auch in schwierigen Zeiten Bankfinanzierungen zu ergänzen“, verrät Matthias Schnettler und führt ein Beispiel an. „Dies kann etwa in Umbruchzeiten, wie bei einem Gesellschafterwechsel, der Fall sein: Möchte sich der Altgesellschafter zurückziehen, will er womöglich auch persönliche Sicherheiten bei den Banken freibekommen. Die Liquidität muss dann durch eine alternative Finanzierungsform wiederhergestellt werden.“ Selbst beim Turnaround, also wenn ein krisengebeuteltes Unternehmen aus existenzgefährdenden Verlusten zurück in die Gewinnzone gebracht werden soll, kann Factoring zur Sicherung der Zahlungsfähigkeit beitragen. Schnettler stellt jedoch klar, dass es gleichzeitig nicht als Allheilmittel missverstanden werden sollte:

**„Wir finanzieren keine Verluste. Wenn ein Unternehmen kein funktionierendes Geschäftsmodell mehr aufweisen kann, hilft auch Factoring nicht weiter!“**

Zunächst müsse sich die betroffene Firma in solch einer Situation „operativ richtig aufstellen“, ehe Factoring zur Vermeidung von Liquiditätsengpässen genutzt werden kann oder durch die Ermöglichung schneller Zahlungen zum Beispiel erlaubt, Lieferanten (wieder) ans Unternehmen zu binden.

### Eine Frage des Zeitpunkts

Wodurch genau die Veränderungen seitens eines Unternehmens auch bedingt sein mögen: Für einen Vermittler von Factoring-Leistungen ist es von elementarer Bedeutung, interne wie externe Faktoren grundsätzlich wachsam im Auge zu behalten.

„Wichtig ist, das Thema anzusprechen und wiederholt beim Kunden zu platzieren“, empfiehlt Schnettler. So würde gewährleistet, dass sich der Kunde an die Vorzüge des Factorings erinnert, wenn

es wirklich darauf ankommt – „beispielsweise beim Großauftrag, den die Hausbank nicht mehr mitbegleiten möchte.“

Gute Erfolgsaussichten dürfen sich Vermittler außerdem bei Unternehmern ausrechnen, die mit dem Factoring bereits vertraut sind oder bei denen zumindest ein gewisses Grundinteresse an fortschrittlichen Finanzthemen vorhanden ist.

Ein dabei vielfach missachteter Aspekt sei Schnettler zufolge gleichzeitig ein relativ banaler: „Jeder Kaufmann weiß, dass der Segen im Einkauf liegt. So abgedroschen das klingen mag, so wahr ist es doch. Trotzdem ziehen gerade einmal 26 Prozent der Unternehmen Skonto im Einkauf“, gibt er zu bedenken.

Vermittler sollten potentielle Interessenten daher ruhig direkt fragen, ob sie zu dieser Minderheit gehören. Verneinen sie mit Verweis auf die fehlende Liquidität, bietet sich Factoring zweifelsohne an. Denn: „Wer die Kosteneinsparung von zwei bis drei Prozent im Einkauf mitnehmen kann, hat seinen Gewinn schnell um 50 Prozent gesteigert!“

### Eine verlässliche Alternative

Persönlich geht Schnettler fest davon aus, dass der Zuspruch dem Factoring gegenüber auch in den nächsten Jahren wachsen wird. Nicht zuletzt durch die kontinuierliche Konzentration seitens der Banken würde es für Unternehmen zunehmend schwieriger, sich ausschließlich über jene Institute zu finanzieren.

„Auch hinsichtlich der Insolvenzen zeichnet sich eine Wende zu höheren Fallzahlen und teureren Schäden ab“, ruft er ins Gedächtnis und schlussfolgert: „Unternehmen sind dementsprechend gut beraten, wenn sie sich bereits heute, also in guten Zeiten, nach Alternativen umschaun.“

Ein entsprechender Factoring-Partner, der über die nötige Bonität verfügt und bankenunabhängig aufgestellt ist, bietet neben einem alternativen Finanzierungsweg auch den bereits behandelten Forderungsausfallschutz und zahlreiche Service-Elemente zur Optimierung des eigenen Working Capitals. Kurzum „also genau das, was Unternehmen heute brauchen!“ ]

---

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



**Franke | Bornberg**  
Komfort  
**hervorragend** **FFF**  
Privatrente Hybrid  
Continental Lebensversicherung AG  
Rente Invest Garant Tarif RIG  
Produkt: 08/2018    www.fb-rating.de    Rating: 09/2018

## Fonds-Rente mit Garantie

### Continental Rente Invest Garant Eine Entscheidung – alles drin!

- **Renditeorientiert – Fondsanlage ab dem ersten Beitrag**  
Attraktive Renditechancen durch monatlichen Chancen-Tracker für optimale Neuaufteilung von Fonds- und Absicherungsguthaben.
- **Effizient – Sicherheit für Beiträge und Rente**  
Mindestgarantie für die Altersvorsorgebeiträge und Günstigerprüfung für eine höchstmögliche Rente – Garantiegeber ist die Continentale.
- **Flexibel – Mehr Chance oder mehr Sicherheit auf Wunsch**  
Garantieniveau und garantierter Rentenfaktor wählbar.



Ihr Ansprechpartner:

Christian Weber

Telefon 0238 99905455

Mobil 0173 7237552

E-Mail [Christian.Weber@continentale.de](mailto:Christian.Weber@continentale.de)

[www.contactm.de/Rente-Invest-Garant](http://www.contactm.de/Rente-Invest-Garant)



# SMART! DIE CLEVERE GEWERBEVERSICHERUNG DER NÜRNBERGER



Kleinstunternehmer sind bei der Wahl der Versicherung schnell überfordert. Die NÜRNBERGER schafft Abhilfe und präsentiert mit der Gewerbeversicherung Smart einen Schutz nur für sie.

[ Kleinstunternehmen mit unter zehn Beschäftigten stellen mit nahezu zwei Millionen Betrieben die größte Gruppe in Deutschland dar. Viele von ihnen sind zurückhaltend, wenn es darum geht, die richtige Gewerbeversicherung zu wählen. Jeder fünfte Unternehmer würde zwar gerne mehr für seine Absicherung tun, fühlt sich in Versicherungsfragen jedoch überfordert. Die Nürnberger bietet seit 1. März 2019 einen Schutz speziell für die Kleinstunternehmen, beispielsweise für Yogalehrerinnen, Physiotherapeuten, Wein- oder Teehändler, Gästepension oder Fahrradhandel und -verleih.

## EINFACH DER PASSENDE SCHUTZ

Die Gewerbeversicherung Smart sichert kleine Unternehmen mit Betriebshaftpflicht- und Geschäfts-Inhaltsversicherung zuverlässig ab und bietet Maklern sowie Kunden gleichermaßen Vorteile. „Durch eine klare Struktur mit branchenspezifischen Leistungen und einigen weiteren zur Wahl, sind Beratung und Antrag unkompliziert und leicht verständlich“, beschreibt Volker Helmhagen, Leiter des Produktmanagements, das jüngste Produkt der Nürnberger Versicherung. Für den Abschluss müssen nur noch wenige, einfache Risikofragen beantwortet werden. Eine detaillierte Betriebsbeschreibung entfällt, die Angabe der Firmenart reicht aus. „Wir haben die Erfahrung gemacht, dass auch bei Kleinstunternehmern leistungsstarke Versicherungslösungen besonders gefragt sind. Vielen Vermittlern fehlt jedoch die Zeit und das spezielle Branchenwissen. Darauf haben wir mit der Gewerbeversicherung Smart reagiert“, führt Helmhagen aus.

## AUFS RISIKO ZUGESCHNITTEN

Das Produkt gibt es speziell für die Wachstumsmärkte „Gesundheit, Wellness & Fitness“, „Genuss“, „Tourismus & Freizeit“ sowie „Urbane Manufakturen“. Die Versicherungsleistungen sind bereits an die Risiken der jeweiligen Zweige ausgerichtet. So sind Kleinstgewerbe aus dem Bereich „Gesundheit, Wellness und Fitness“ automatisch z. B. gegen das Abhandenkommen von Patientenhabe versichert, Unternehmen aus dem Markt „Genuss“ gegen Betriebsschließung durch Infektionskrankheiten und für Manufakturen besteht ein Schutz für Schäden durch Gabelstapler bzw. selbstfahrende Arbeitsmaschinen. „Besonders bei Kleinstunternehmen können solche Schäden drastische Folgen haben – ein passender Schutz ist für diese Zielgruppe existenziell und deshalb haben wir solche Leistungen automatisch inklusive“, subsummiert der Nürnberger Produktmanager. ]



---

### NÜRNBERGER Versicherung

Markus Bruns, Vertriebsleiter für Schadenversicherungen  
Bezirksdirektion Münster M/MGA  
Ludgeristr. 54, 48143 Münster  
Telefon (02 51) 50 92 19, Fax (02 51) 509 281 226  
Mobil 0151 53841242



## UMFASSENDE VERSICHERUNGSSCHUTZ

- GÜNSTIGER PREIS
- EINE VERSICHERUNGSPOLICE
- EINFACHE HANDHABUNG
- WENIG PAPIER

## Gehen Sie wieder regelmäßig ins Kino. Der Besuch lohnt sich.

CINEMAProtect – umfassender Versicherungsschutz.  
Leistungsstark – preiswert – einfache Handhabung.

In Deutschland existieren 795.686 Kinositzeplätze, die sich auf 1.672 Spielstätten verteilen. Die Filmtheater werden von 1.171 Unternehmen geführt. Erschließen Sie sich diese interessante Zielgruppe, für die wir mit führenden Risikoträgern eine bedarfsgerechte Absicherung entwickelt haben – CINEMAProtect. CINEMAProtect ist eine Multi-Risk-Versicherung. CINEMAProtect schützt den Kinobetreiber sowohl bei Haftpflicht- als auch bei Sachsubstanz- und Ertragsausfallschäden.

### Die Highlights im Überblick:

- Beitragsberechnung auf Basis der vorhandenen Sitzplätze
- Unterversicherungsverzicht
- Ein weitgehendes Bedingungsmerk mit großzügigen Vorsorgeregelungen
- Professionelle Begleitung im Schadenfall bis zur abschließenden Regulierung

### Deckungsumfang:

- Betriebshaftpflicht, Umwelthaftpflicht und Umweltschaden (Basisdeckung)
- Inhaltsversicherung
  - (Feuer,
  - Leitungswasser,
  - Einbruchdiebstahl, Vandalismus, Raub,
  - Sturm, Hagel,
  - Überschwemmung, Erdbeben, Erdsenkung, Erdsturz, Schneedruck, Lawinen, Vulkanausbruch,
  - Innere Unruhen, böswillige Beschädigungen, Streik oder Aussperrung, Fahrzeuganprall, Rauch, Überschallknall, Sprinklerleckage, Glasbruch und unbenannte Gefahren)

- Betriebsunterbrechungsversicherung mit 24 Monaten Haftzeit (versichert sind die Gefahren der Inhaltsversicherung)
- Transportversicherung für technische und kaufmännische Kinoausrüstung
- Open-Air-Kino-Veranstaltungen
- Usw.

CINEMAProtect steht ab sofort allen Partnern der [pma:] zur Vermittlung zur Verfügung. Weitere Informationen zu Art und Umfang des Versicherungsschutzes halten wir für Sie in unserer Infothek bereit.



### CINEMAProtect wirkt

Kurzinterview mit Michael Pawlowski (MP), geschäftsführender Gesellschafter der Capitol Kino Schwerin GmbH

**[partner]** Herr Pawlowski, Sie sind seit vielen Jahren in unterschiedlichen Funktionen operativ im Kinogeschäft tätig. Als geschäftsführender Gesellschafter der Capitol Kino Schwerin GmbH betreiben Sie ein wunderschönes, traditionelles Kino mit sechs Kinosälen und mit insgesamt 1.243 Sitzplätzen.

Seit Jahresbeginn ist Ihr Kino über die Versicherungslösung CINEMAProtect versichert.

Was schätzen Sie an dieser speziellen Versicherungslösung für Kinobetriebe.

**MP:** Beim täglichen Betrieb eines Kinos kann viel passieren. Mögliche Personenschäden und sich daraus ergebende Haftung für den Betreiber oder das Risiko einer Betriebsunterbrechung. Sie stecken einfach nicht drin und der Fehler liegt wie überall im Detail.

Das Capitol ist sowohl Kino als auch Veranstaltungsort. Wöchentlich finden hier mehrere Veranstaltungen statt. Hierbei handelt es sich um Lesungen, Konzerte, Stand-Up-Comedy, Theater oder Live-Übertragungen aus Oper und Ballett. Aber auch als Tagungsort für Vereine, Initiativen und andere Veranstalter wird das Capitol genutzt.

Da ist es wichtig, im Falle eines Falles, umfassend versichert zu sein und auf verlässliche Partner zurückgreifen zu können. CINEMAProtect bietet Schutz bei Haftpflicht- und nahezu allen Arten von Sachschäden.

Die dem Versicherungsvertrag zu Grunde liegenden Versicherungsbedingungen sind von Branchenkennern konzipiert und mit einem finanzstarken Versicherer fixiert worden. Durch die Beitragsberechnung auf Basis der Sitzplätze ist für mich die Ermittlung des Versicherungsbeitrages nachvollziehbar und bei korrekter Meldung aller Sitzplätze laufe ich nicht Gefahr, in die Unterversicherung zu geraten. Das alles gibt mir das Gefühl von Sicherheit - und letztendlich stimmt auch noch der Preis.

**[partner]** Herr Pawlowski, wir danken Ihnen für Ihre positive Bewertung und dieses Interview.

Ihnen und Ihrem Team wünschen wir weiterhin gute Geschäfte und immer volle Kinosäle.

#### Anmerkung der Redaktion:

Das Kurzinterview mit Michael Pawlowski führte Klaus Bode, geschäftsführender Gesellschafter der [pma:] Assecuranzmakler GmbH und Spezialist für gewerbliche- und industrielle Versicherungslösungen.

Michael Pawlowski ist zudem Generalbevollmächtigter der Kieft & Kieft-Unternehmensgruppe. Die Kieft & Kieft Unternehmensgruppe zählt zu den TOP 10 der Branche und betreibt Filmtheater in Bautzen, Eisenhüttenstadt, Görlitz, Hildesheim, Iserlohn, Lüneburg, Meißen, Nordhausen, Pirna, Riesa, Zittau, Zwickau, Dresden. Diese Betriebe sind über die Multi-Risk-Versicherung CINEMAProtect versichert.



# BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE – VERTRIEBSSCHWERPUNKT DER ZUKUNFT

Die Altersversorgung in Deutschland beruht auf dem Drei-Schichten-Modell. Aktuelle gesellschaftliche Entwicklungen (demografischer Wandel – Überalterung der Gesellschaft) belasten die Gesetzliche Rentenversicherung als eine der drei Schichten stark. Ihre Erschütterung soll durch die Stärkung der privaten und insbesondere der betrieblichen Altersvorsorge aufgefangen werden.

Zur Stärkung betrieblicher Altersvorsorge wurde insbesondere mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSg) 2017 ein wichtiger Schritt umgesetzt, der nun in der alltäglichen Beratung spürbar wird. Die betriebliche Altersvorsorge gewinnt immer mehr Spielraum und Gewicht. Zum BRSg wurde in den vergangenen Monaten viel berichtet, aber was sind die Basics zur betrieblichen Altersversorgung? Mit einem „Refresh“ der grundlegenden Begrifflichkeiten und einigen Gedanken zur vertrieblichen Umsetzung möchte Team Vorsorge Sie unterstützen.

### [ Was ist eine betriebliche Altersversorgung?

Betriebliche Altersversorgung ist die Vereinbarung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer, im Rahmen des Arbeitsverhältnisses durch die Zusage einer betrieblichen Altersversorgung auch ein Versorgungsverhältnis entstehen zu lassen. Ob diese Vereinbarung individuell, oder kollektiv für die Belegschaft erfolgt oder sich auch nur aus dem Gleichbehandlungsgrundsatz innerhalb des Unternehmens ergibt, ist unerheblich.

Besteht eine solche Vereinbarung, sind Regelungen zu Art und Umfang der Zusage und Wirkungen zu treffen oder es treten die gesetzlichen Regelungen in Kraft.

### Welche Zusagearten gibt es?

Die Art der zugesagten Versorgung hat Auswirkungen auf die notwendige Finanzierung und die Haftung auf Seiten des Arbeitgebers. Dieser kommt damit große Bedeutung zu.

#### Leistungszusage

Der Arbeitgeber sagt einen konkret definierten Versorgungsumfang zu (z.B. einen festen Betrag, einen konkreten prozentualen Anteil o.ä.). Der Arbeitgeber haftet nun für den Leistungsanspruch, unabhängig vom erforderlichen Finanzierungsbedarf.

#### Beitragsorientierte Leistungszusage (§ 1 II Nr. 1 BetrAVG)

Der Arbeitgeber sagt einen Beitrag zu, der in eine Anwartschaft für die Versorgung umgewandelt wird. Die Leistung entspricht dann dem Ergebnis des vereinbarten Versicherungstarifs mit diesem Beitrag. Der Arbeitgeber haftet für die Höhe der Leistungen aus den bis zum Ausscheiden des Arbeitnehmers gezahlten Beiträgen.

#### Beitragszusage mit Mindestleistung (§ 1 III Nr. 2 BetrAVG)

Der Arbeitgeber sagt mindestens eine Leistung aus der Summe der eingezahlten Beiträge (ohne Risikobeitragsbestandteile) zu. Der Arbeitgeber haftet im Rahmen einer Nachschusspflicht, wenn der Versorgungsträger die Mindestleistung nicht erwirtschaften kann.

### Durchführungswege

An der Durchführung betrieblicher Altersversorgung sind häufig nicht nur Arbeitgeber und Arbeitnehmer beteiligt. Daher ist zwischen mittelbaren und unmittelbaren Durchführungsweegen zu unterscheiden.

Direktversicherung, Pensionskasse, Pensionsfonds und Unterstützungskasse gelten als mittelbare Versorgungszusagen, da neben Arbeitgeber und Arbeitnehmer ein weiterer Versorgungsträger an der Versorgungszusage beteiligt ist. Für den Arbeitgeber stellen sich diese Lösungen mit wenig Verwaltungsaufwand dar und sie berühren nicht direkt die Finanzlage der Unternehmen.

Die Pensionszusage bildet dagegen eine unmittelbare Versorgungszusage zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Sie erfordert Rückstellungen und unternehmensinterne Finanzierungen und ist bilanziell auszuweisen.

Die Wahl des Durchführungsweges und die Auswahl der Art Leistungszusage bedingen einander. Nicht jede Art der Leistungszusage ist mit jedem Durchführungsweg kompatibel. Die Auswahl hängt wesentlich vom einzelnen Arbeitnehmer ab. Ein Arbeitnehmer mit hohem Versorgungsbedarf, hoher Lohnsteuerbelastung und bereits ausgereiztem Spielraum für Direktversicherung und/oder Pensionskasse ist froh über die zusätzlichen Möglichkeiten einer Unterstützungskasse, auch wenn diese andere Anforderungen an laufende, gleichbleibende oder steigende Beiträge bedeutet.

## Auswirkungen der Wahl der Zusageart und des Durchführungsweges

Die Wahl des Durchführungsweges bestimmt die betriebsinternen Auswirkungen auf arbeitsrechtliche Regelungen (Versorgungszusagen) und hat Einfluss auf die Besteuerung der Beiträge in der Anwartschafts- und Leistungsphase.

Auch die grundsätzliche Anpassungspflicht der Rentenleistung (Inflationsausgleich) durch den Arbeitgeber ist von der Wahl des Durchführungsweges, der Zusageart und tariflicher Vorgaben abhängig.

Für den Arbeitgeber beeinflusst die Auswahl des Durchführungsweges und der Zusageart zusätzlich die sozialversicherungsrechtlichen Beiträge und damit seine betrieblichen Kosten bzw. Ersparnisse. Eine zusätzliche Belastung durch Beiträge zum Pensionsversicherungsverein (PSV aG) kann ebenfalls ein entscheidender Faktor sein.

Bei Wahl der Pensionszusage ergeben sich zusätzlich direkte Einflüsse auf die Bilanz und Haftung des Unternehmens.

Neben den individuellen Auswirkungen sind auch Regelungen zur Unverfallbarkeit der Ansprüche (gesetzlich/vertraglich) und zu Sonderregelungen beim Ausscheiden von Arbeitnehmern von Bedeutung. Hier spielt auch die Portabilität der umgesetzten Lösungen für den jeweiligen Arbeitnehmer und Arbeitgeber eine herausragende Rolle.

Der Erfolg betrieblicher Altersvorsorge hängt zudem vom Schutz des „eingesetzten Vermögens“, z.B. vor Insolvenz des Arbeitgebers, ab. Hier können zusätzliche vertragliche Regelungen durch Bezugsrechtsvereinbarungen erforderlich sein.

## Vertriebliche Ansätze

### Betriebliche Altersvorsorge ist für jeden Arbeitgeber/Arbeitnehmer ein Thema

Der Rechtsanspruch auf „Entgeltumwandlung“ und der für Neuzusagen bereits bestehende Anspruch auf einen „Zuschuss“ aufgrund der Sozialversicherungsersparnis des Arbeitgebers macht die Umsetzung für Arbeitnehmer noch attraktiver. Für bestehende, vor dem 01.01.2019 eingerichtete Entgeltumwandlungsvereinbarungen ist der Zuschuss spätestens ab 2022 zu zahlen.

Nur wer die Folgen der unterschiedlichen Umsetzungsmöglichkeiten in der Anwartschafts- und Leistungsphase beachtet und individuell umsetzt, kann eine optimale Vorsorge erreichen, mit optimierter Steuer- und Sozialabgabenlast für den Arbeitnehmer und attraktiver Rentenleistung.

### Versorgungszusagen sind zu prüfen und gegebenenfalls anzupassen

Das komplexe Thema Überprüfung und Erstellung von Versorgungszusagen wird derzeit von den Versicherungsgesellschaften massiv unterstützt. Einen Überblick zu den einzelnen Unterstützungsleistungen der Gesellschaften finden Sie im Rahmen der [pma:] Infothek (PSC Code 8187A). Insbesondere die unterstützende Begleitung zu Kundenterminen durch Maklerbetreuer hat sich in den vergangenen Monaten bewährt.

### Anpassung bestehender Versorgungen um den Anspruch auf 15 % Zuschuss aus Sozialversicherungsersparnis

Immer noch und immer wieder stellt die Erhöhung bestehender Versorgungen um den notwendigen Zuschuss Arbeitgeber, Arbeitnehmer, Vermittler und Versicherungsgesellschaften vor große Herausforderungen. Mittlerweile haben sich verschiedene Lösungsansätze entwickelt.

### 2019 ist das Jahr der Umsetzung des BRSG.

Erste gute Erfahrungen mit den vielfältigen Unterstützungsmaßnahmen und erfolgreiche Umsetzungen bei Kunden bestätigen diesen Weg. Jetzt ist die Zeit für die aktive Ansprache bestehender Firmenverbindungen, die spätestens 2022 auch ihre bestehenden Versorgungen angepasst haben müssen. Die Erfahrungen der letzten Monate zeigen, dass die Umsetzung ein längerfristiger Prozess sein kann.

Nicht warten – sondern starten! Sprechen Sie das [pma:] Team Vorsorge an. ]



Wirkt  
angestaubt,  
wird aber  
Ihr Leben

# ROCKEN

Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit mit fast 150 Jahren Erfahrung wirken wir vielleicht etwas un-cool. 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**

Die Allianz macht´s möglich:

# Beitragspause in der BU bei vollem Schutz

Für Versicherte mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung war es in der Vergangenheit nicht ohne weiteres möglich, mit der Beitragszahlung auszusetzen. Sie mussten begründen, warum sie pausieren möchten. Obendrein kostete die Unterbrechung Zinsen. Damit ist nun Schluss. Die Allianz Lebensversicherung startet mit einer Top-Stundungsoption und weiteren verbraucherfreundlichen Produktneuerungen in ihr BU-Jahr 2019.

[ Einfach ´mal Pause machen, die Beitragszahlung ruhen lassen und dennoch die Gewissheit haben, dass man den vollen Versicherungsschutz hat, wenn es darauf ankommt. Dieses Versprechen gibt die Allianz Lebensversicherung allen Berufstätigen. Ab sofort können Versicherte ohne Angabe von Gründen bei vollem Versicherungsschutz für bis zu 24 Monate eine zinslose Beitragspause machen. Das ist nicht nur einmal möglich, sondern wenn es die Lebensumstände erfordern, gleich mehrmals.

## Besonders attraktiv für Berufseinsteiger und Studierende

Mit der neu eingeführten Stundungsoption wird insbesondere für Berufseinsteiger und Studierende, die in der Regel noch nicht abschätzen können, wie sich ihr Einkommen entwickelt, der Abschluss einer BU interessant. Das neue Produktfeature kann nicht nur für junge Akademiker im Auslandspraktikum interessant sein, sondern auch für Berufstätige, die ein Sabbatical planen. Darüber hinaus hat die Allianz Leben die versicherbare BU-Rente für Studierende auf bis zu 2.000 Euro monatlich angehoben.

## Einfacher und schneller zur Leistung

Weiterhin wurde die Frage nach dem „richtigen Leistungsbegriff“ für Studierende kundenfreundlich gelöst. Im Leistungsfall prüft die Allianz im Rahmen einer so genannten Günstigerprüfung nun beides, Studium und angestrebten Beruf. Mit dieser Lösung

sind immer zwei Berufe versichert, der Beruf als Student und der Zielberuf. Auch wer das Studium vorzeitig beendet, bleibt bei der Allianz im bisherigen Umfang gegen Berufsunfähigkeit versichert und muss sich nicht sorgen, auf den Status der Erwerbsunfähigkeit zurückzufallen.

Berufstätige, die bereits für mindestens sechs Monate krankgeschrieben wurden, können bereits vor Ablauf dieses Zeitraumes eine Leistung für maximal 24 Monate erhalten, wenn die Dauer der Krankschreibung mindestens sechs Monate beträgt. Allianz-Kunden bekommen so viel schneller ihre Leistung – unter Umständen schon wenige Tage nach der Krankschreibung. Schnelligkeit spielt auch bei der Leistungsregulierung eine Rolle. Die Allianz beschleunigt ihre Leistungsentscheidung von vier auf zwei Wochen, sofern alle Unterlagen vorliegen.

## BU-Schutz an Renteneintrittsalter anpassen

Sollte die Regelaltersgrenze in der Deutschen Rentenversicherung eines Tages weiter hinausgeschoben werden, haben Allianz-Versicherte heute schon die Gewissheit, ihren BU-Schutz um den gleichen Zeitraum verlängern zu können, um den der Gesetzgeber die Regelaltersgrenze anhebt. Ein Beispiel: Hat der Versicherte seine BU bis zum 63. Lebensjahr abgeschlossen und wird die Regelaltersgrenze um drei Jahre auf 70 Jahre angehoben, kann der BU-Schutz auf 66 Jahre verlängert werden. ]

## DREI FRAGEN AN

**Dr. Thomas Wiesemann,**  
Vorstand Maklervertrieb Allianz  
Leben und Allianz Kranken



**Warum sollte jeder Vermittler die neue Allianz-BU im Portfolio haben?**

Wir sind ein verlässlicher Partner für jeden Vermittler. Die Allianz ist überdurchschnittlich finanzstark, sehr stabil und außerordentlich erfahren.

**Warum legen Sie Vermittlern Berufseinsteiger und Studierende ans Herz?**

Sie sind eine Zielgruppe mit viel Potenzial, die stark wächst und aufgrund ihrer Berufsziele einen hohen Absicherungsbedarf hat.

**Wenn BU, dann Allianz. Warum?**

Weil bei uns das Gesamtpaket von der Antragstellung über die Vertragslaufzeit bis zur Leistungsregulierung passt. Wir bieten über unsere Starter-Produkte einen einfachen Einstieg in die Einkommenssicherung, ermöglichen während der Vertragslaufzeit individuelle Gestaltungsfreiräume und regulieren im Leistungsfall im Interesse unserer Kunden schnell und fair. Vermittler sichern sich so zufriedene und gut abgesicherte Kunden.

## 6 Gründe für Allianz-BU für Studierende und Berufseinsteiger

1. Top-Stundungsoption
2. Höhere Monatsrente möglich
3. Günstigerprüfung von Zielberuf und Studium im Leistungsfall
4. Voller BU-Schutz auch nach Studienabbruch
5. Günstige Startprämien mit den BU-Starter-Produkten
6. Anpassung der BU-Vertragsdauer an geänderte Regelaltersgrenze möglich

Allianz Leben

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



# Betriebliche Gesundheit

Mit der noch jungen Variante der privaten Krankenversicherung – die sogenannte betriebliche Krankenversicherung ( kurz: bKV ) – bieten Unternehmen ihrer Belegschaft eine verbesserte medizinische Versorgung. Das motiviert und bindet qualifiziertes Personal.

---

[ Der Arbeitgeber schließt für seine Mitarbeiter eine Krankenzusatzversicherung bei einem privaten Versicherungsunternehmen ab. Gewöhnlich handelt es sich dabei um eine gezielte Absicherung von Lücken im Leistungskatalog der Gesetzlichen Krankenversicherung.

Weil der entsprechende Vertrag für eine größere Gruppe von Mitarbeitern gilt, kann der Versicherer das zu erwartende Krankheitsrisiko besser kalkulieren.

Somit werden die Beiträge nicht nur günstiger; auch die sonst übliche Gesundheitsprüfung kann bei der bKV in der Regel entfallen.

### Mehrwert für den Arbeitnehmer?

In der betrieblichen Krankenversicherung profitieren die Mitarbeiter sofort.

Typische Angebote sind dabei:

- Stationäre Zusatzabsicherung im Krankenhaus: Unterbringung im Ein- bzw. Zweibettzimmer inkl. Behandlung durch den Chefarzt
- Zahntarife: Höhere Erstattung bei Zahnersatz mit professioneller Zahnreinigung
- Heilpraktiker
- Brillenleistungen

**AUCH DIE [PMA:]-MITARBEITER/INNEN PROFITIEREN VON DEN ANGEBOTEN UND LEISTUNGEN EINER BKV.**

### Und der Mehrwert für die Arbeitgeber?

Sie profitieren von einem zusätzlichen Angebot zur Mitarbeitergewinnung und -bindung, von weniger und kürzeren Fehlzeiten und einem Imagegewinn für ihr Unternehmen.

Denn die Arbeitnehmer wissen schon eine Leistung durchaus zu schätzen. Angesichts eines zunehmenden Fachkräftemangels kann eine bKV daher schnell zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil werden.

Sicher ist auf jeden Fall: Je mehr Arbeitgeber sich dazu entschließen, ihre Mitarbeiter in den Genuss dieser Absicherung kommen zu lassen, desto größer wird der Anreiz für die anderen Unternehmen, nachzuziehen. Ansonsten droht ihnen über kurz oder lang ein Wettbewerbsnachteil bei der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern. ]

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen



# BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNG HAT GROSSES POTENTIAL

Die Folgen der zunehmenden Alterung der Bevölkerung werden immer sichtbarer: mehr ältere und weniger jüngere Menschen, und das auch am Arbeitsplatz. Für viele Unternehmen ist es schwerer geworden, junge gut ausgebildete Fachkräfte zu bekommen. Gleichzeitig droht der Krankenstand in den Belegschaften anzusteigen, weil das Durchschnittsalter in den Belegschaften steigt, und ältere Arbeitnehmer häufiger gesundheitsbedingt ausfallen.

[ Unternehmen können aber gegensteuern mit einer betrieblichen Krankenversicherung (bKV). Nach einer Untersuchung des Umfrageinstituts Heute und Morgen können sich mehr als ein Drittel der Unternehmen in Deutschland den Neuabschluss einer bKV vorstellen. Wichtigste Argumente hierbei sind, die bestehenden Leistungslücken in der Gesundheitsversorgung zu schließen und so soziale Verantwortung für Mitarbeiter zu übernehmen. Zudem binden Unternehmen damit langfristig Leistungsträger an sich. Darüber hinaus wollen sich Betriebe als attraktive Arbeitgeber positionieren und damit einfacher neue Mitarbeiter gewinnen. Mittlerweile haben 75 Prozent der DAX-Unternehmen die DKV als Gesundheitspartner gewählt. Die DKV steht für Finanzkraft, Sicherheit und erstklassige Produkte. Sie ist mit großem Abstand Marktführer bei den privaten Zusatzversicherungen und bietet ein umfangreiches Produktportfolio an. Die bKV der DKV zeichnet sich zusätzlich durch einzigartige Vorteile aus. So verzichtet die DKV auf Gesundheitsfragen, versichert Vorerkrankungen und selbst laufende Behandlungen sind eingeschlossen. Auch für Familienangehörige sind unter bestimmten Voraussetzungen Vorteilsbedingungen möglich. Einige Produktbausteine können bereits für Firmen ab 10 Mitarbeiter angeboten werden. Damit bieten sich deutschlandweit über 240.000 Unternehmen als mögliche Kunden an. ]

### Ihre Vorteile im Überblick:

- Sie erweitern Ihr Krankenversicherungsgeschäft;
- Sie können Ihre bestehenden Firmenverbindungen mit der betrieblichen Krankenversicherung anreichern;
- Sie schaffen in Ihren Beständen die Möglichkeit für Folgegeschäft und Cross-Selling;
- Sie senken den Verwaltungsaufwand. Denn Sie melden die gesamte Belegschaft elektronisch an.

### Die Vorteile für Arbeitgeber im Überblick:

- Gleichwertiger Vorteil für alle Mitarbeiter. Das gilt auch im Sinne der Mitbestimmungsgremien;
- Erhöhung der Mitarbeiterbindung;
- Mitarbeiter mit Vorerkrankungen und gesunde Mitarbeiter werden gleich behandelt;
- Höhere Zufriedenheit der Mitarbeiter;
- Verringerung der Fehltage;
- Verbesserung der Mitarbeitergesundheit durch Gesundheitsprogramme;
- Zugang der Mitarbeiter zu hervorragender medizinischer Versorgung;
- Beitragsstabilität durch nachhaltige Prämienkalkulation und solide Zeichnungsprozesse.

### Die Vorteile für Arbeitnehmer im Überblick:

- Sofortiger Versicherungsschutz;
- Keine Kosten: Arbeitgeber übernimmt die Beitragszahlung. Außerdem bietet er zusätzliche Sozialleistung für Mitarbeiter an;
- Eine Gesundheitsprüfung entfällt, alle Vorerkrankungen sind eingeschlossen;
- Gleicher Beitrag für jeden Mitarbeiter: Die Beiträge sind geschlechtsunabhängig. Zudem sind sie altersneutral und gruppenindividuell gestaltet. Sie basieren auf Maßgaben wie Branche sowie Durchschnittsalter und Anzahl der zu versichernden Personen;
- Attraktiver Versicherungsschutz: Die Bedeutung des Versicherungsschutzes nimmt mit steigendem Alter zu;
- Fortführungsrecht des Mitarbeiters auf Einzelversicherungsbasis. Das gilt bei Ausscheiden aus dem Unternehmen.

---

ERGO Group AG

Dr. Michael Fauser (Vorstandsmitglied der  
ERGO Deutschland AG)

[www.ergo.de](http://www.ergo.de)

# WACHSTUMSMARKT BKV: MIT INNOVATIVEN LÖSUNGEN PUNKTEN

Von Daniel Schmalley, Leiter des Kompetenzcenters Firmenkunden der Barmenia

Mit der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) haben wir bei der Barmenia im Januar 2019 bereits mehr Umsatz gemacht als im gesamten Jahr 2015 – dieser Erfolg zeigt, wie zunehmend positiv sich der Markt entwickelt: In nur drei Jahren hat sich laut Verband der Privaten Krankenversicherung die Zahl der Unternehmen verdoppelt, die eine bKV anbieten.

[ Dennoch steht die Entwicklung erst am Anfang. Die Gesamtzahl der Unternehmen, die ihren Beschäftigten eine bKV ermöglichen, ist nach wie vor vergleichsweise gering: 7.700 sind es. Das Feld ist für Vermittler also nach wie vor weitgehend offen.

Um es erfolgreich zu beackern, ist aus Vermittler-Sicht Dreierlei besonders wichtig: Erstens innovative, verwaltungsarme Produkte anzubieten. Zweitens Lösungen auf die jeweiligen personalpolitischen Ziele eines Unternehmens passgenau zuzuschneiden. Und drittens: Einen reibungslosen Prozess mit den Firmenkunden zu organisieren.

## Innovative, verwaltungsarme Produkte

In den vergangenen Jahren haben wir unsere bKV stets weiterentwickelt und bieten heute ein hochmodernes Produkt-Portfolio. Zuletzt haben wir im März einen neuen Zahn-Baustein mit Pauschal-Tarifen eingeführt: Lästiges Nachrechnen, wer zu wie viel Prozent genau was bezahlt, fällt bei uns weg. Mit dem „Zahn-Budget“ – so der exakte Name des Produkts – erhalten Kunden Zugang zu einer ebenso leistungsstarken wie verständlichen Lösung. Darüber hinaus umspannen unsere Gutscheine ein breites Spektrum an Themen, von der Allgemein-, Erschöpfungs- oder Manager-Vorsorge bis hin zu telemedizinischer Beratung. Die Gutscheine sind besonders verwaltungsarm: Sie erklären sich selbst, steuern sich selbst und rechnen sich selbst ab. Zudem können größere Unternehmen die Gutschein-Hefte komplett individualisieren und im eigenen Erscheinungsbild anbieten – hier fungiert die Barmenia quasi als ein „White Label“, unsere „bKV 4.0“.

## Passgenau zugeschnittene Angebote

Eine Schablone für alle Situationen – das hilft den Unternehmen in der Regel nicht. Ob ein Arbeitgeber Fehlzeiten reduzieren, Personal

gewinnen und binden oder dem Außendienst ärztlichen Rat auf Reisen bieten will – das sollte darüber entscheiden, welche Leistungen es auswählt. Vermittler sind hier quasi Unternehmensberater, die Bedürfnisse der Firmen verstehen und dann passgenaue Pakete schnüren. So wird die bKV zu einem wichtigen personalpolitischen Instrument, das Unternehmen hilft, ihre individuellen Ziele zu erreichen.

## Ein reibungsloser Prozess

Als Kompetenzcenter Firmenkunden begleiten wir Vermittler, auf Wunsch auch vor Ort. Gemeinsam mit ihnen organisieren wir einen reibungslosen Prozess für die Firmenkunden – und stellen dafür etwa die passenden Planungs- und Berechnungsinstrumente zur Verfügung. Das gibt entscheidende Prozess-Sicherheit – und hilft dabei, die Innovationen schnell mit Leben zu füllen. ]

Weitere Informationen finden Sie unter [barmenia-firmenloesungen.de](http://barmenia-firmenloesungen.de) – sowie auf den neuen Seiten des Kompetenzcenters Firmenkunden auf Facebook, LinkedIn und Xing.

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)

# 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)



## Computerviren in Arztpraxis Wenn Ärzte zu Patienten werden.

Die Digitalisierung und die Gefahren

Die wachsende Digitalisierung stellt auch Arztpraxen vor neue Herausforderungen. Neben den Chancen, die die Digitalisierung bietet, müssen sich Arztpraxen auch mit der Kehrseite der Digitalisierung, einem Cyberangriff, auseinandersetzen.

[ Viele Arztpraxen sind jedoch der Auffassung, dass sie kein Angriffsziel darstellen, sie glauben, dass Sie nicht interessant genug sind. Hacker nutzen jede Schwachstelle aus und es geht Ihnen nicht um die Branche. Aufgrund der wachsenden Digitalisierung der Arbeitsvorgänge und der wachsenden Cyberkriminalität sollten Sie sich nicht mehr die Frage stellen, ob Sie ein Angriffsziel darstellen, sondern wann Sie angegriffen werden.

### Der Fall

Eine renommierte Kardiologische Praxis ist bereits Opfer eines Hackerangriffs geworden. In der Praxis mit angeschlossenem Reha Zentrum, sorgen sich 13 Mitarbeiter um das Wohl der Patienten. Langzeitanalysegeräte, Blutdruck-Recorder, digitale Bildverarbeitung und Archivierung oder Ruhe-EKG – Die Praxis ist mit Modernster Diagnostik ausgestattet und liefert exakte Befunde

für die Diagnosestellung und Therapie. Bis zu dem Tag, an dem der Trojaner Emotet in das Praxissystem eingedrungen ist und es zum Erliegen brachte, trotz der regelmäßigen Schulung der Mitarbeiter, hat ein Kollege, im guten Glauben, dass es sich um eine Rechnung handelt – den Anhang in einer E-Mail eines unbekanntem Absenders geöffnet. Innerhalb von kürzester Zeit gab es einen Ausfall im Netzsystem. Der Patientenrechner ließ sich nicht mehr bedienen. Das Notfallprotokoll sieht vor, dass in solchen Fällen das gesamte Netz abgeschaltet wird, da es sich um sehr empfindliche Geräte, in einem äußerst sensiblen Bereich handeln. Es wurde sofort gehandelt – das Wohl der Patienten geht vor.

### Die Kosten

Es sind beispielsweise folgende Kosten entstanden:

4.000 Euro	Kosten Computer-Forensik
50.000 Euro	Betriebsunterbrechung 1 Woche (Beispiel kardiologische Ambulanz)
500 Euro	ggf. Benachrichtigungskosten der Kunden wegen evtl. Datenverlust
2.400 Euro	ggf. Reputationsmanagement durch PR-Agentur
3.000 Euro	ggf. rechtlicher Beistand

**59.900 Euro Gesamtkosten**

### Das Konzept

Man kann sich vor Angriffe nicht vollständig schützen aber man kann das Risiko aufs kleinste minimieren und hierbei hilft die SIGNAL IDUNA mit dem digitalen Schutzschild.

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

Die SIGNAL IDUNA steht ihren Kunden nicht erst im Schadenfall zur Seite. Das Konzept dahinter ist ein digitaler Schutzschild, der aus drei Verteidigungslinien besteht.

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

### Der Club

Die zweite Verteidigungslinie bildet der Perseus Cyber Security Club. Das Ziel des Clubs ist die Vorbeugung von Cyber-Attacks, durch beispielsweise Online-Schulungen für die Mitarbeiter und

automatisierte Sicherheitstests. Eine 24-Stunden-Hotline verspricht erste Hilfe, wenn das Unternehmen Auffälligkeiten in seiner IT feststellt. Die Spezialisten helfen direkt am Telefon, um Schäden zu beseitigen, zu vermeiden oder zu mindern.

### Die Versicherung

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

### Fazit

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

### Highlight

- ▶ Prävention
- ▶ Umfassender Versicherungsschutz
- ▶ In Kombination unschlagbar günstig

Die SIGNAL IDUNA Gruppe bietet dieses Konzept speziell für Zahnärzte, Fach- und Hausärzte an

**GENAU DAS, WAS SIE BRAUCHEN.**

SIGNAL IDUNA Gruppe

Maklerdirektion West  
Joseph-Scherer Straße 3  
44139 Dortmund

Vertriebsservice für [pma:] Partner  
west.sachgewerbe@signal-iduna.de

# SEIT 200 JAHREN

ein kompetenter Gewerbe-Partner

Von Sven Waldschmidt, Vorstand ALTE LEIPZIGER Versicherung AG



Die ALTE LEIPZIGER Versicherung AG blickt 2019 auf eine 200-jährige Firmengeschichte zurück. Im Januar 1818 beantragte Firmengründer Carl Friedrich Ernst Weiße bei der königlich-sächsischen Verwaltung die Zulassung einer Versicherung als private Aktiengesellschaft. Am 1. Juni 1819 nahm die Gesellschaft unter dem Namen „Leipziger Feuer-Versicherungs-Anstalt“ in Leipzig ihre Geschäfte auf. Sie zählt damit zu den Pionieren im deutschen Versicherungsmarkt und ist die älteste aktive bundesweit tätige Versicherungs-Aktiengesellschaft.

Firmengründer  
Carl Friedrich Ernst Weiße

## VOR 200 JAHREN...

[Die Feuerversicherung ist einer der ältesten Versicherungszweige. Die Anfänge der Leipziger Feuer lagen in der Absicherung von Inventar gegen Feuer, z.B. wurden „Waarenläger und Fabrikgeräthschaften aller Art“ versichert. Nach dem Start mit zunächst nur fünf Mitarbeitern und 300 Vertretern entwickelt sich die Leipziger Feuer bis 1869 zu einem in ganz Deutschland

vertretenen Unternehmen. Seit den 1930er Jahren kooperieren die „Leipziger Feuer-Versicherungs-Anstalt“ und die ALTE LEIPZIGER Leben, die ihr Hauptaktionär wurde. Ihren traditionsreichen Namen legte die Gesellschaft 1970 ab und firmiert seither als ALTE LEIPZIGER Versicherung AG.

# ...UND HEUTE

## Digitalisierung bringt deutliche Zeit- und Kostenvorteile

Die Zeiten haben sich stark gewandelt. Als Kompositversicherer im ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern sichert die ALTE LEIPZIGER Sach heute weit mehr als nur Feuerrisiken ab. Im Geschäftsjahr 2018 erzielte die Gesellschaft Beitragseinnahmen von 381,4 Mio. Euro. Sie hat 576 Mitarbeiter und arbeitet im Vertrieb mit ihren Ausschließlichkeitsvermittlern und nahezu 10.000 Geschäftspartnern zusammen.

Der technische Fortschritt und die voranschreitende Digitalisierung sind aktuell auch unsere größten Herausforderungen. Einfache Risiken sollen, wie bei Privatkunden, auch für Gewerbekunden mit schlanken, automatisierten Prozessen und intelligenten Produkten über Angebotsrechner und Vergleichsplattformen abgesichert werden können.

## Für uns nichts Neues: Papierlose, digitale Sofortabschlussstrecke

Mit dem Online-Gewerbe-Rechner, der ständig verbessert und erweitert wird, ermöglicht die ALTE LEIPZIGER ihren Vertriebspartnern bereits seit zwei Jahren die papierlose, digitale Sofortabschlussstrecke für kleinere Unternehmen. Die Prämie für die Haftpflicht- und Inhaltsversicherung erscheint bereits nach vier Eingaben. Anschließend wird der Vertriebspartner mit wenigen

Risikofragen Schritt für Schritt durch den Antragsprozess geleitet. Der online versendete Antrag wird vollautomatisch durch die ALTE LEIPZIGER verarbeitet, so dass der Kunde seine Police in wenigen Tagen erhält. Wir arbeiten intensiv daran, unsere Prozesse für eine optimale Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern ständig weiter zu optimieren.

## Komplexität führt zu steigendem Beratungsbedarf

Ab einer bestimmten Größe haben Unternehmen einen Bedarf an persönlicher Betreuung. Dieser steigt mit der wachsenden Komplexität der Geschäftsfelder und erfordert die konsequente Ausrichtung auf die spezifischen Bedürfnisse der Unternehmen. Um Versicherungsschutz tatsächlich passgenau zu gestalten, müssen die individuellen Prozesse und Produkte der Unternehmen angemessen berücksichtigt werden.

Insbesondere in der Absicherung mittelständischer Unternehmen ist die ALTE LEIPZIGER sehr gut aufgestellt. Größere Betriebe haben oftmals sehr spezifische und komplexe Anforderungen und benötigen entsprechende Zeichnungskapazitäten und Versicherungslösungen. Das macht es notwendig, Versicherungsschutz tatsächlich individuell zu gestalten. Hier blickt die ALTE LEIPZIGER auf 200 Jahre Erfahrung zurück und kann insbesondere mit hoher Fachlichkeit bei der Beratung vor Ort überzeugen.

# JUBILÄUMSAKTION

## 200 % auf Haftpflicht- und Inhaltsversicherung

Anlässlich des 200-jährigen Jubiläums bietet die ALTE LEIPZIGER auf die Haftpflicht- und Inhaltsversicherung 200 % Nachlass auf alle Anträge für gewerbliche Risiken, die von Juni bis inklusive Oktober über den Gewerbe-Rechner EASY-Web-Sach abgeschlossen werden.

Hier können Sie von der Aktion profitieren:  
[www.al-rechner.de](http://www.al-rechner.de)







SwissLife

# *Dein erstes Outfit.*

**Du hast nicht alles in der Hand.**

**Aber deine Zukunft.**

[swisslife.de](http://swisslife.de)



[pma:]

# Serie

## Berufshaftpflicht- versicherung & D&O

In dieser Ausgabe unserer Serie möchten wir Ihnen die Themen Berufshaftpflichtversicherung und D&O näherbringen.



# Berufshaftpflichtversicherung

## Warum wird eine Berufshaftpflicht benötigt?

Ein Freiberufler 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 Berufshaftpflichtversicherung gibt Ihrem Kunden hier Sicherheit.

## Wer ist versichert?

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

Im Rahmen und Umfang der Berufshaftpflichtversicherung erfolgt die Prüfung der Haftung und Befriedigung berechtigter Ansprüche bzw. Abwehr unberechtigter Ansprüche.

## Wofür besteht Schutz?

Der gebotene Deckungsschutz entspricht dem einer Betriebshaftpflichtversicherung. Im Unterschied steht die Berufshaftpflicht in fester Beziehung zu dem Selbständigen, die Betriebshaftpflicht ist an den Betrieb gebunden. Bei Eigentumswechsel geht die Betriebshaftpflicht gemäß VVG auf den Erwerber über. Die Berufshaftpflicht nicht.

## Was ist wichtig?

Bei Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung ist eine korrekte Tätigkeitsbeschreibung zwingend notwendig. Diese sollte so lang wie nötig und so kurz wie möglich sein. Für viele Risiken gibt es feststehende Tarife und Prämiensätze (z.B. Ärzte, Architekten etc.).

## Besonderheiten einiger Berufsgruppen:

### Ärzte/medizinische Hilfsberufe

Für Ärzte ist es von besonderer Bedeutung, im Falle eines Personenschadens (Vorwurf eines Behandlungsfehlers, fahrlässiger Tötung etc.) in einem Strafverfahren richtungweisende Unterstützung zu erhalten. Deshalb bietet die Berufshaftpflichtversicherung auch Versicherungsschutz bei Strafverfahren, die einen zivilrechtlichen Schadenersatzanspruch zur Folge haben können.

### Deckungssummen:

Die Regeldeckungssummen betragen z. Zt. 5 Mio. € pauschal für Personen-, Sach- und Vermögensschäden. Einige Gesellschaften bieten auch eine Deckungssumme in Höhe von 7,5 Mio. € an. Höhere Deckungssummen sind in der Regel anfragepflichtig

### Architekten/Ingenieure

Architekten oder Ingenieure stehen, wie jeder andere Baubeteiligte, im Schadenfall schnell im Fokus. Dies gilt noch mehr für die Architekten, da diese aufgrund der für gewöhnlich gegebenen gesamtschuldnerischen Haftung zusammen mit den Bauunternehmern für einen Schaden eintreten könnten, auch wenn nur eine fehlerhafte Überwachung vorliegen sollte.

### Deckungssummen:

Die Regeldeckungssummen betragen z. Zt. 3 Mio. € für Personenschäden und zwischen. 300.000 € – 1.000.000 € für Sach- und Vermögensschäden.

Die Höhe der Deckungssummen kann auch individuelle mit den Versicherern gestaltet werden.

### Wichtig:

Architekten und Ingenieure haben berufsrechtlich eine Haftpflichtversicherung vorzuhalten. Da die rechtlichen Regelungen für beide Berufsgruppen in Deutschland unter die Zuständigkeitshoheit der Bundesländer fallen, kann jedes Bundesland die Höhe der geforderten Versicherungssummen selbst bestimmen. In den Landesarchitekten- bzw. Ingenieurgesetzen oder auch in sonstigen Berufsordnungen, Satzungen o.ä. finden sich die entsprechenden Mindestversicherungssummen. Der VN erhält diese Informationen von seiner jeweiligen Kammer. ▶

# D&O-Versicherung

Die D&O-Versicherung ist das optimale Produkt zum Einstieg in die Firmenkundenberatung, zur Gewinnung neuer Firmenkunden oder zum Ausbau bestehender Firmenkundenbeziehungen. Denn fühlt sich der Firmeninhaber/Vorstand etc. zu seinem eigenen Haftungsrisiko von Ihnen gut beraten und optimal abgesichert, so fällt es leichter, auch die weiteren Versicherungsmöglichkeiten der Firma anzusprechen.

## Was ist eine D&O-Versicherung?

Bei der D&O (=Directors & Officers) handelt sich um eine spezielle Form der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung, die auch Organ-Haftpflicht oder Berufshaftpflicht für Manager genannt wird.

Die D&O ermöglicht eine Absicherung bei Sorgfaltspflichtverletzungen gegen

- Ansprüche des Unternehmens selbst (Innenansprüche)
- Ansprüche Dritter (Außenansprüche)

## Wer benötigt eine D&O und warum?

Leitende Angestellte, Geschäftsführer, Vorstände, Aufsichtsräte, Prokuristen etc. haften grundsätzlich bei Sorgfaltspflichtverletzungen mit dem eigenen Privatvermögen.

Die Absicherung über eine D&O ist in nahezu jedem Unternehmen zu empfehlen, von der kleinsten GmbH bis hin zur großen AG. Nicht zu vergessen sind auch Vereine, Stiftungen etc. Denn auch ehrenamtlich tätige Manager haften mit dem eigenen Privatvermögen. Die D&O sichert im Schadenfall den Fortbestand des Unternehmens. Hohe Schadenssummen sind i.d.R. aus dem Privatvermögen des Verantwortlichen kaum zu vollstrecken. Folgende, lange Gerichtsprozesse, negative Presseberichte etc. können zu einem Imageschaden und somit zu sinkendem Umsatz führen. Die D&O schafft hier Abhilfe.

## Wer oder was ist versichert?

Es ist zwischen einer persönlichen D&O und einer Unternehmens D&O zu unterscheiden.

Unternehmens D&O	Persönliche D&O
Versicherungsfall: i.d.R. Claims-Made	Versicherungsfall: i.d.R. Verstoßprinzip
VN = Das Unternehmen	VN = Die natürliche Person (z.B. der Geschäftsführer)
Rückwärtsdeckung (für unbekannte Verstöße vor Vertragsbeginn): am besten unbegrenzt	Rückwärtsdeckung (für unbekannte Verstöße vor Vertragsbeginn): am besten unbegrenzt
Nachmeldefrist (für Ansprüche nach Vertragsende): unbegrenzt, unverfallbar und beitragsfrei	Nachmeldefrist (für Ansprüche nach Vertragsende): unbegrenzt, unverfallbar und beitragsfrei

## Wofür besteht Schutz?

Die D&O leistet bei Schäden, die aus der Verletzung von Organpflichten/Sorgfaltspflichten aus gesetzlichen Haftpflichtbestimmungen entstehen – durch die Befriedigung begründeter sowie die Abwehr unbegründeter Schadensersatzansprüche. Sie leistet also nicht nur für den entstandenen Vermögensschaden, sondern i.d.R. auch für Anwaltskosten und Kosten für Schiedsgerichte und Schlichtungsverfahren.

Neben dem privaten Vermögen schützt die D&O die Manager auch bei gesamtschuldnerischer Haftung. Denn diese haften auch für Fehler der Managerkollegen, da oftmals keine Haftungsfreistellung im Unternehmen gewährt wird.

## Schadenbeispiele

## Innenansprüche

- Kreditgewährung ohne bankübliche Sicherheiten
- Ungenügende Organisation von Betriebsabläufen
- Außerachtlassen von Fördermöglichkeiten
- Einstellen ungeeigneter Mitarbeiter

## Außenansprüche

- Ansprüche des Insolvenzverwalters
- Nichtabführung des Arbeitnehmeranteils von Sozialversicherungsbeiträgen
- Ansprüche des Fiskus (z.B. Lohnsteuer)
- Fehler bei der Umsatzsteuervoranmeldung

## Was ist noch wichtig?

Die Vorstände einer AG haben einen gesetzlichen Selbstbehalt zu tragen (§ 93 Abs. 2 AktG):

Schließt die Gesellschaft eine Versicherung zur Absicherung eines Vorstandsmitglieds gegen Risiken aus dessen beruflicher Tätigkeit für die Gesellschaft ab, ist ein Selbstbehalt von mindestens 10 Prozent des Schadens bis mindestens zur Höhe des Eineinhalbfachen der festen jährlichen Vergütung des Vorstandsmitglieds vorzusehen. Dieser Selbstbehalt kann über die persönliche D&O oder über eine sogenannte „Selbstbehaltsversicherung“ abgesichert werden. Eine Absicherung nach dem Berufsleben kann bspw. über eine Retirement Cover Absicherung erfolgen. ]

[pma:] Team Sachversicherung



**ALTE LEIPZIGER**  
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

## Gewerbe #neuentdecken

Was wäre, wenn Ihr Gewerbe-Versicherer persönliche Ansprechpartner in Ihrer Region hätte, die mit hohen Zeichnungsgrenzen für den Mittelstand ausgestattet sind? Und Experten, die Sie bei komplexen Risiken vor Ort unterstützen? Was, wenn das noch nicht alles wäre?

Testen Sie uns!



## Zeitgemäße Absicherung hoher Werte – worauf kommt es vermögenden Kunden an?

5 Fragen an Ronald Seeber.

### [ Herr Seeber, Sachversicherungen bei Kunden mit hochwertigen Haushalten: ist das ein Thema, das von vielen Maklern unterschätzt wird?

Es wird nicht direkt unterschätzt. Allerdings haben viele Makler für diese Kunden gar keine Produkte im Angebot – und vergeben damit große Chancen. Egal, ob ein vermögender Kunde als Firmeninhaber zu einem kommt oder als Privatperson, die sich für Anlageprodukte interessiert: man sollte in der Lage sein, auch die Absicherung der Sachwerte anzusprechen.

### Denken Sie, dass diese Kunden regelmäßig ihren Versicherungsschutz anpassen?

Es gibt einige Kunden, die gut beraten werden und ihren Versicherungsschutz regelmäßig anpassen. Meine Erfahrung hat allerdings gezeigt, dass viele Verträge, teilweise über Jahrzehnte, nicht mehr an die aktuelle Vermögenssituation angepasst wurden. Oft haben sich die abzusichernden Werte in den Haushalten sogar verdoppelt. Im Schadenfall wären heute viele Versicherungsnehmer unterversichert. Der Versicherungsberater sollte daher seinen Kunden unterstützen, die Versicherungssummen in regelmäßigen Abständen zu überprüfen.

### Was sind oft die größten Lücken im Versicherungsschutz?

Zum Teil sind die Produkte schlicht veraltet. Wenn man sich heute die Verträge der alten Produktgenerationen anschaut, decken diese nicht mehr den Bedarf. Teils haben sie deutlich weniger oder schlechter zugeschnittenen Versicherungsschutz geboten. Hier lohnt es sich, mit dem Kunden genau hinzuschauen: ist bereits ein Allgefahrschutz vorhanden? Wie waren Juwelen, Schmuckstücken oder Kunst bisher abgesichert? Und welchen Schutz bietet die bisherige Versicherung für Immobilien? Ein Fall, der in der Praxis öfter vorkommt: viele Kunden haben aufgrund der Niedrigzinsphase in den letzten Jahren verstärkt in Wertsachen wie Kunst und Schmuck investiert, ohne den Versicherungsumfang anzupassen.

Es kann aber auch sein, dass Kunden bisher zu viel zahlen, weil sie mehrere Policen abgeschlossen haben. Die individuelle Bedarfsanalyse durch den Berater ist daher unverzichtbar. Heute gibt es Produkte, in denen sich viele Leistungen, wie zum Beispiel Hausrat- und Kunstversicherung, miteinander kombinieren lassen. Das ist die Stärke unserer neuen Allgefahrsversicherung HDI



Value. Sie kombiniert Hausrat, Wohngebäude und Kunst, richtet sich dabei aber komplett nach dem Bedarf der Kunden.

### **Haben Sie die Erfahrung gemacht, dass Kunden mit hochwertigen Haushalten Kunstgegenstände oder Juwelen gesondert absichern möchten?**

Ich habe die Erfahrung gemacht, dass Kunden dies in der Vergangenheit getan haben, weil es oft keine anderen Optionen gab. Manchmal galt der Haushalt auch noch nicht als hochwertig, dann wurde aber Kunst oder etwas anderes geerbt und es gab die Notwendigkeit, dies in eigenständigen Policen abzusichern. Moderner Versicherungsschutz sollte meiner Meinung nach – gerade für anspruchsvolle Kunden – alles aus einer Hand bieten.

### **Was benötigen Makler Ihrer Meinung nach, um diese Klientel optimal beraten zu können?**

Zum einen braucht ein Makler das Selbstbewusstsein, auch diese Kunden anzusprechen. Da sage ich: Nur Mut, nutzen Sie diese Chance. Und zum anderen braucht er oder sie die richtige Unter-

stützung des Versicherers. Ich spreche da von Qualifizierungsangeboten und hochwertigen Vertriebsunterlagen für das Kundengespräch. Darüber hinaus ist ein kompetenter Ansprechpartner für Rückfragen wichtig – denn nicht jeder ist in diesen Themen gleich sattelfest. Wir bieten im Rahmen von HDI Value neben kurzen Reaktionszeiten eine ausgezeichnete Unterstützung an. Vom aufgezeichneten Webinar über Analysebögen für das Beratungsgespräch bis zum Gutachterservice für Kunstgegenstände – die Makler können sich auf uns verlassen. ]

Herr Seeber, danke für das Gespräch.

HDI Vertriebs AG

Ronald Seeber, Key-Accountmanager  
ronald.seeber@hdi.de



Rendezvous zwischen

## Tradition und Moderne

Erhalten, erweitern und erneuern: Das LA MAISON hotel in Saarlouis steht für hochwertige Architektur, lokale Wertschätzung und ausgezeichnete Kulinarik. Ein Ort, der Altes anerkennt, aber neu interpretiert. Das Hotel ist eine Hommage an die Stadt, ein Kompliment an die Region und ein kommunikativer Ort für Einheimische und Weltenbummler gleichermaßen.

LA MAISON  
hotel  
★★★★★

### Vom Sonnenkönig inspiriert

Ein charmanter Mix aus historischen Kasematten, vielen Kneipen und Bistros – das ist Saarlouis, die nach dem französischen König Louis XIV. benannte 35.000-Einwohner-Stadt im Saarland. In direkter Nähe zur Altstadt lädt das LA MAISON hotel von Eigentümer Günter Wagner Individual- und Geschäftsreisende, internationale Feinschmecker und Saarlouiser zu geselligen Begegnungen ein. Die historische Villa aus dem Jahr 1914 mit modernem Anbau und eigener Parkanlage spiegelt innen wie außen Kultur und Lebensgefühl von Saarlouis wider: zeitgemäß frankophil, gepaart mit urbanem Zeitgeist.

### Eine Villa in neuem Gewand

Das ehemalige Oberverwaltungsgericht mit angrenzendem Hausmeisterhaus und üppiger Parkanlage wurde unter hohem Aufwand kernsaniert. Ein minimalistischer, gradliniger Neubau dient als Gegenpol und verleiht dem Ensemble eine neue Identität. Historische Bauweise und moderne Formensprache zu einer Einheit verbinden, das war dem Architekturbüro CBAG.studio aus Saarlouis und Bauherr Wagner besonders wichtig. „Ein solches Projekt lebt aus der Geschichte des Bestandes. Es war eine große Herausforderung, die Villa wieder zum Strahlen zu bringen und gleichzeitig zurückhaltend zu erweitern“, erklärt Architektin Christina Beaumont.

### Alt und Neu unter einem Dach

Günter Wagner kehrt mit dem LA MAISON hotel zu den Wurzeln seiner Familie zurück. Bereits seine Eltern führten einen Gasthof mit angeschlossenem Hotel, bevor sie sich der Tiefkühlproduktion widmeten. Fast drei Jahrzehnte leitete der gebürtige Saarländer zusammen mit seiner Schwester und seinem Schwager das Familienunternehmen Wagner Tiefkühlprodukte GmbH, bis er sich 2012 der Hotellerie widmete.

Der 58-Jährige ist ein Entdecker von Chancen und in der herrschaftlichen Villa, dem ehemaligen Oberverwaltungsgericht samt Hausmeisterhaus, sah er besonders großes Potenzial. Über vier Jahre lang dauerten Erwerb, Planung, Sanierung und Bauarbeiten. „Schicke Hotels gibt es viele. Ich wollte nicht einfach ein weiteres bauen und nur tolle Möbel reinstellen. Ich wollte ein Haus mit Identität und Charakter“, so Wagner über seine Vision für das Vier-Sterne-Superior-Hotel.





### Ein Haus für Entdecker

Ein Haus mit Persönlichkeit, das stimmig und mutig zugleich ist, dafür sorgten Innenarchitektin Birgit Nicolay und ihr Team aus Stuttgart sowie Conni Kotte Interior aus Hamburg. Das Interieur verspricht warme Eleganz, hochwertige Materialien und ausgewählte Designerstücke. Mit besonderem Mobiliar verschafft Kotte dem Hotel in den offenen Bereichen eine eigene stilistische Note. So verleihen beispielsweise Kissenbezüge aus ehemaligen Damenjacken oder eine um die Leuchte gebundene Krawatte von Yves Saint Laurent der Bibliothek Esprit. Im gesamten Gebäudekomplex gibt es viel zu entdecken, das bestätigt auch der Hausherr: „Ob skulpturale Treppe, über dem Park schwebender Wintergarten, begehbare Weinklimaschrank oder Themen-Suiten – unsere Gäste werden überraschenden Eindrücken begegnen.“ Ausgesuchte Zitate zu der nach Louis XIV. benannten Stadt finden sich mal offensichtlich, mal versteckt, oft augenzwinkernd oder auch unkonventionell in den Räumlichkeiten und stellen eine Verbindung zum Standort her. 33 Zimmer liegen im Neubau und greifen die Themen Urbanität und Natur im Design auf.

Zwei Villen-Zimmer und drei Themen-Suiten stehen in der Villa zur Verfügung. In der „Suite Ratatouille“ ist der Name Programm und daher erinnern grüne, rote und gelbe Farbakzente, als Kissen oder Mosaik unter der freistehenden Badewanne, an das Gemüsegericht der provenzalischen Küche Südfrankreichs. Die „Suite Chocolat“ steht ganz im Zeichen der zartschmelzenden Köstlichkeit, mit einem Interieur in warmen Braun- und Goldtönen mit weißen Akzenten.

### Savoir-vivre im Sternerestaurant

Im ehemaligen Gerichtssaal mit Terrasse zum Park befindet sich das mit einem MICHELIN Stern, 16 Punkten von Gault&Millau sowie acht Pfannen von Gusto ausgezeichnete LOUIS restaurant. Auch hier werden überraschende Design-Brüche zum stilbildenden Moment. „Natürlich könnte im LOUIS mit seinem Saal aus der Gründerzeit ein klassischer Kronleuchter hängen“, meint Nicolay, „aber die Erwartungen neu zu lenken anstatt sie nur zu erfüllen ist reizvoller.“ Vertrautes und Experimentelles zu vereinen, diesen Anspruch hat auch Küchenchef Martin Stopp. Angelehnt an die französische Kochkunst setzt er ganz im Sinne von Eigentümer Wagner eine Gourmetküche in entspannter Atmosphäre um und greift dabei die genussvolle Seite des Saarlandes auf. In der einsehbaren Küche lässt sich Stopp von den Grundprämissen kompromisslose Qualität, wenige, charakterstarke Grundprodukte und dem folgenden Motiv leiten: „Ein Gericht ist nur dann gut, wenn man es mit Herz und Verstand zubereitet. Egal ob Kaviar oder Mehlknödel.“ Das mehrfach mit dem Bib Gourmand des Guide MICHELIN ausgezeichnete PASTIS bistro verströmt im ehemaligen Hausmeisterhaus französische Lebensart und verbindet diese mit legerem Flair. Seine Stärke ist das Zusammenspiel von kreativen Gerichten und origineller Einrichtung. So hängt der Himmel im PASTIS voller Töpfe, die sich als Leuchten im offenen Dachstuhl entpuppen. Ein weiteres Design-Highlight ist der über dem Park schwebende Wintergarten. Dieser vermittelt den Gästen das Gefühl, mitten im Grünen zu sitzen und zeigt erneut die Verbindung von Tradition und Moderne, die sich wie ein roter Faden durch das LA MAISON zieht. ]

Die Übernachtungspreise beginnen bei 120 Euro im Stadtzimmer pro Person und Nacht inklusive Frühstück, für zwei Personen ab 160 Euro.

Reservierungen werden unter +49(0)6831/89440440 oder der E-Mail [info@laison-hotel.de](mailto:info@laison-hotel.de) angenommen.

Weitere Informationen finden sich unter [www.laison-hotel.de](http://www.laison-hotel.de).



# Eine Rente für alles, was Sie sein wollen.

Die neue ERGO Rente Balance – die flexible Altersvorsorge, die sich dem Leben Ihres Kunden anpasst. Weitere Informationen unter [makler.ergo.de](http://makler.ergo.de)

# ERGO

ERGO Maklervertrieb – starke Marken unter einem Dach.





## Warum „Riester“ nach wie vor Sinn macht.

Die Riester-Rente ist viel besser als ihr Ruf. Denn für einige Kunden ist es die einzige Möglichkeit, privat etwas für die eigene Altersversorgung zu tun. Andere wiederum profitieren von attraktiven Steuervorteilen. In jedem Fall ist die Riester-Rente ein Produkt, das man im Sortiment haben sollte – sowohl als Makler als auch als Versicherer.

### [ Für wen ist die Riester-Rente interessant?

Insbesondere Geringverdiener haben oft kaum die Möglichkeit, etwas für ihr Alter zurück zu legen. Allein die Riester-Rente bietet in dieser Zielgruppe dank attraktiver Zulagen die Chance, auch mit sehr kleinen eigenen Beiträgen eine solide Altersvorsorge aufzubauen. Das gleiche gilt für junge Familien. Häufig sind diese finanziell besonders belastet: Mit einem Einkommen muss in vielen Fällen der Lebensunterhalt finanziert, oft sogar noch ein Kredit abbezahlt werden. Auch hier ist die Riester-Rente ein Ventil, um für's Alter vorzusorgen, ohne das verfügbare Einkommen besonders zu

belasten. Selbstverständlich ist das Konstrukt „Riester“ durch die zusätzliche steuerliche Absetzbarkeit auch für Besserverdiener interessant. Und im Vergleich zu anderen staatlich geförderten Vorsorgemodellen, wie bspw. der Rürup-Rente, ist die Riester-Rente vor allen Dingen durch die (Teil-) Kapitalisierungsmöglichkeit am Ende wesentlich flexibler.

### Warum setzt AXA weiterhin auf die staatlich geförderte Altersvorsorge?

Für viele Kunden ist die Riesterrente mit sehr hohen Förderquoten

sehr interessant, auch wenn die Kosten aufgrund der Verwaltung etwas höher sind. Die Eigenbeitragsrenditen sind hier wirklich enorm und daher ist AXA von dem Angebot der Relax RiesterRente überzeugt. Aus diesem Grund wird das Produkt mit maximal 38 Jahren Bewertungsdauer normal vergütet.

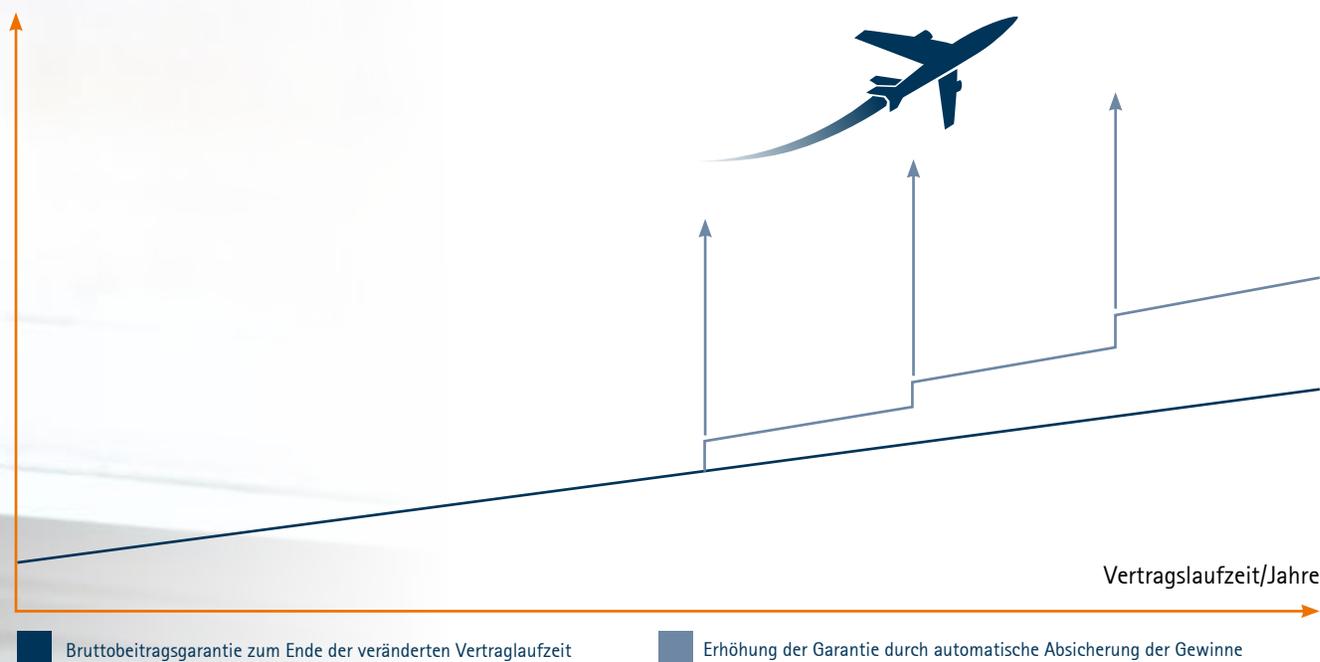
### Welche Vorteile bietet die Relax RiesterRente Comfort Plus?

Die Relax RiesterRente Comfort Plus ist vor allem eines: unkompliziert. Die Riester-Rente an sich ist in ihrer Handhabung bereits komplex genug. Deshalb setzen wir auf Einfachheit – sowohl in der Beratung als auch im weiteren Vertragsverlauf: AXA bietet dem Kunden hier „alles aus einer Hand“. Dieselben Experten, die das Sicherungsvermögen managen, steuern auch die gesamte Kapitalanlage. Eine aufwendige Beratung hinsichtlich freier Investmentanlage entfällt, ein Beobachten der Marktlage ist genauso

wenig notwendig wie ein (regelmäßiges) Eingreifen. Je weiter sich der Kunde der Rentenphase nähert, umso mehr wird per „Auto-pilot“ die Risikoorientierung reduziert. Das heißt: Vorhandene Gewinne werden sukzessive abgesichert.

Alle Riester-Lösungen haben eines gemeinsam: Am Ende der vereinbarten Vertragslaufzeit müssen mindestens die eingezahlten Beiträge zur Verrentung zur Verfügung stehen. Die Sicherstellung dieser Garantie erfolgt bei AXA durch eine Anlage im Sicherungsvermögen der AXA Lebensversicherung AG. Zusätzlich profitieren die Kunden von Garantieerhöhungen während der Laufzeit: In regelmäßigen Abständen wird die Garantie – sofern möglich – um bis zu 5 % erhöht. Ein garantierter Rentenfaktor von 70 % gibt zusätzliche Sicherheit. Diese Garantie ist besonders werthaltig, da sie mit AXA von einem Unternehmen gegeben wird, das für überragende Finanzstärke, weltweite Expertise in der Kapitalanlage und starke Anlageergebnisse steht.

Verlauf der endfälligen Garantie

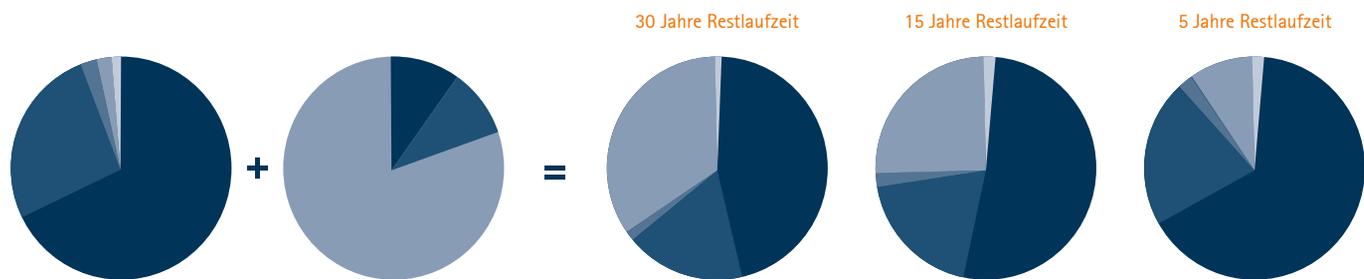


Für mehr Chance auf Rendite wird das Vertragsvermögen zudem an der Wertentwicklung eines Index beteiligt. Das Besondere an diesem Wertzuwachskonzept: Das Vertragsvermögen profitiert von der positiven Kursentwicklung, negative Kursentwicklungen haben dagegen auf Jahressicht keine Auswirkung. Der hier verwendete Global Multi Asset Index wird übrigens von BNP Paribas nach den Vorgaben von AXA aufgelegt und verwaltet, sodass auch hier gilt: „managed by AXA“.

Für die Renditeoptimierung wird in der Relax RiesterRente Comfort Plus das bewährte Sicherungsvermögen mit dem Rendite-

baustein Sondervermögen Plus kombiniert – sozusagen als zweiter Renditemotor neben der Indexbeteiligung. Dieses Sondervermögen Plus unterliegt nicht den versicherungsaufsichtsrechtlichen Reglementierungen und kann bis zu 100 % in dynamische Anlagen (wie z.B. Aktien) investieren. Auf diese Weise wird der Anteil der renditestarken Anlageklassen in der Kapitalanlage erhöht und eine perfekte Austarierung auf Altersvorsorgeprodukte ermöglicht. Und durch das Management aus einer Hand ist die Verwaltung des Sondervermögens außerdem besonders kostengünstig.

Sicherungsvermögen + Sondervermögen Plus = Renditenoptimierte Kapitalanlage Comfort Plus\*



Je näher die Auszahlungsphase rückt, desto stärker reduzieren wir per "Autopilot" die Risikoorientierung

Bewährte Anlageklassen des Deckungsstocks  
Renditenstarke Anlageklassen werden erhöht

Perfekt und individuell austariert für Ihre Altersvorsorge

Immobilien
  Private Equity
  Staatsanleihen/Pfandbriefe
  Unternehmensanleihen
  Aktien und Beteiligungen

\*Dargestellt ist jeweils die Allokation der Kapitalanlage Comfort Plus am 1., 15. und 25. Stichtag bei 30 Jahren Vertragslaufzeit und einer monatlichen Sparrate von 100 Euro. Ab dem 5. Indexstichtag vor Rentenbeginn befindet sich das Vertragsvermögen vollständig im Sicherungsvermögen (Deckungsstock).

## Die Relax RiesterRente Comfort Plus vereint alle relevanten Vorteile für den Kunden

Eine gute Riester-Rente sollte nicht nur sicher und renditeoptimiert, sondern in ihrer Handhabung vor allem unkompliziert sein. Die Relax RiesterRente Comfort Plus schafft es, all diese Eigenschaften zu vereinen – und das übrigens bei gleicher Vergütung in jeder Schicht.

### Unkompliziert: Experten von AXA steuern die Anlage

- Dieselben Experten von AXA, die das Sicherungsvermögen (Deckungsstock) managen, steuern die gesamte Kapitalanlage.
- Da keine Fremdkosten für externe Vermögensverwalter anfallen, ist die Relax RiesterRente besonders günstig (Gesamtkostenquote 0,34 % p.a.).
- Je weiter sich die Relax RiesterRente Comfort Plus der Rentenphase nähert, umso mehr reduzieren wir per „Autopilot“ die Risikoorientierung.

### Sicher: Sanfte Landung im Ruhestand

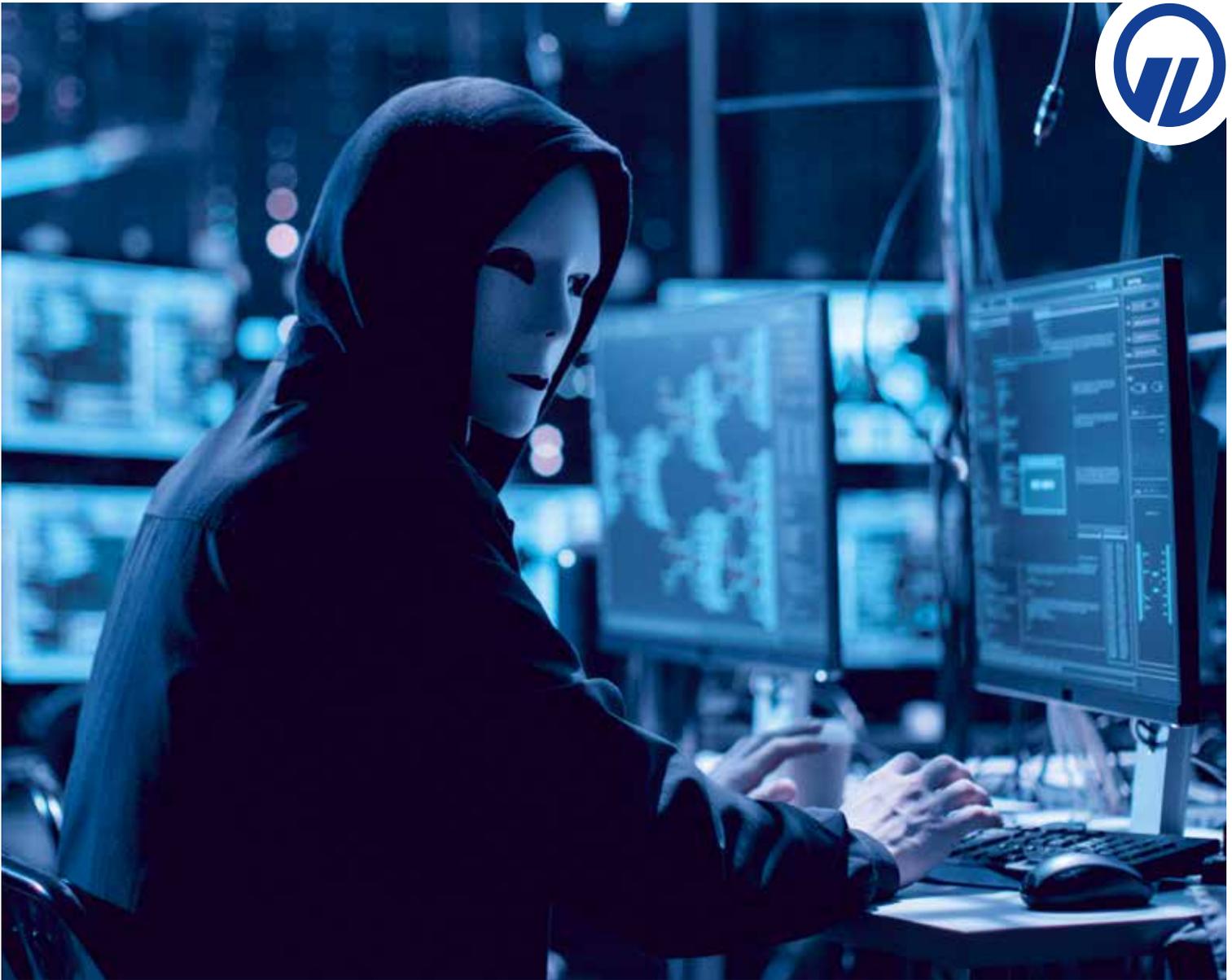
- Neben der Bruttobeitragsgarantie bieten wir eine bereits bei Vertragsabschluss garantierte Rente, garantierte Rückkaufswerte und einen garantierten Rentenfaktor (70 %).
- In regelmäßigen Abständen kann die endfällige Garantie zusätzlich um bis zu 5 % des Vertragsguthabens erhöht werden.

## Renditeoptimiert: auf bestem Weg zum Ziel

- Kunden profitieren von aktuell 2,9 % Überschussbeteiligung – eine der höchsten am Markt.
- Für mehr Chance auf Rendite wird das Vertragsvermögen an der Wertentwicklung eines Index beteiligt – und zwar ohne Sicherungsmittel CAP und Quote.
- Das durch AXA Spezialisten gemanagte Sondervermögen Plus dient als 2. Renditemotor.
- Auch ein Teil des Sondervermögens (60 %) ist an der Wertentwicklung des Index beteiligt. ]

AXA Konzern AG

Hendrik Flues  
Regionalmanager KV/LV  
AXA Konzern AG, Willstätterstr. 62, 40549 Düsseldorf  
hendrik.flues@axa.de  
Tel.: 01520/9372349



## Die Angriffe sind digital, die Bedrohung real: Jetzt **sichern und versichern.**

Cyber-Kriminelle können von der ganzen Welt aus in Ihr Unternehmenssystem eindringen. Mit unserem digitalen Schutzschild aus Cyber Security Club und CyberPolice beugen Sie Cyber-Attacken vor und sichern Ihr Unternehmen gegen digitale Risiken ab. So haben Sie eine optimale Verbindung aus Prävention und Versicherungsschutz – und das rund um die Uhr.

### **Maklerdirektion West**

**Joseph-Scherer Straße 3, 44139 Dortmund**

**Ralf Hinrichs, Gewerbespezialist**

**Mobil 0172 2350579, [ralf.hinrichs@signal-iduna.de](mailto:ralf.hinrichs@signal-iduna.de)**

**Tino Scheunpflug, Key-Account Manager**

**Mobil 0173 1542507, [tino.scheunpflug@signal-iduna.de](mailto:tino.scheunpflug@signal-iduna.de)**

**SIGNAL IDUNA**



gut zu wissen



# Die Risiko-Lebensversicherung: Erfolg mit Sicherheit

von Dirk Felten, Leiter Maklerservice, EUROPA Versicherungen

Noch immer ist eine ausreichende Vorsorge für den Todesfall nicht selbstverständlich. Dabei ist die Risiko-Lebensversicherung der ideale Türöffner, um mit Kunden ins Gespräch zu kommen. Mit den Tarifen der EUROPA und einem attraktiven Zusatzschutz bei Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall bieten Makler ihren Kunden zahlreiche Vorteile.

[ Spätestens wenn sich die Lebenssituation verändert, ist es Zeit für eine Risiko-Lebensversicherung.

Dies betrifft vor allem die „großen Entscheidungen“ im Leben: Existenzgründung, Heirat, Geburt eines Kindes und Erwerb einer Immobilie.

Besonders Familien – Paare mit oder ohne Kinder – sollten bewusst vorsorgen und eine zuverlässige Absicherung wählen. Die Risiko-Lebensversicherung schützt die Hinterbliebenen im Todesfall und verringert zumindest die finanziellen Folgen eines solchen Schicksalsschlages. Eine Absicherung ist daher absolut notwendig. Umso erstaunlicher, dass laut Statista nur 20 Prozent der Deutschen eine solche Versicherung für den Todesfall abgeschlossen haben.

## Großes Beratungspotenzial

Eine Risiko-Lebensversicherung gibt den Angehörigen Sicherheit. Und für den Makler eröffnet sich großes Beratungspotenzial. Denn mit dem passenden Produkt bietet er seinen Kunden eine individuelle Lösung für ihre konkrete Lebenslage. Auch für Alleinerziehende ist der Abschluss einer Vorsorge sinnvoll. Sie sind oft für die finanzielle Absicherung ihrer Kinder alleine verantwortlich. Daher benötigen sie in ganz besonderem Maße eine ausführliche und kompetente Beratung durch den Makler.

Für Makler ist die EUROPA Risiko-Lebensversicherung der ideale Türöffner für Neugeschäft – und sie bietet den Kunden eine optimale Vorsorge. Als leicht verständliches Produkt zeichnet sich die EUROPA Risiko-Lebensversicherung durch zahlreiche Vorteile aus: ausgezeichnete Tarife, ein herausragendes Preis-Leistungsverhältnis sowie optimale Services wie zum Beispiel die 24-Stunden-Policierung.

## Der Zusatzschutz Krebs Plus – die clevere Erweiterung der Risiko-Lebensversicherung

Der Zusatzschutz Krebs Plus ermöglicht eine finanzielle Sofortleistung bei den Diagnosen Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall. Sie entspricht 10 Prozent der Todesfall-Leistung und kann während der Vertragslaufzeit bis zu zweimal in Anspruch genommen werden.

Das Besondere bei der EUROPA: Der Zusatzschutz Krebs Plus lässt sich nicht nur zum Premium-, sondern auch zum Standard-Tarif hinzuwählen. Die Tarife bleiben dabei erstaunlich günstig. Zusammen mit leicht verständlichen, transparenten Bedingungen wird die ohnehin exzellente EUROPA Risiko-Lebensversicherung damit noch attraktiver. So zahlt zum Beispiel ein 30-jähriger, nichtrauchender Betriebswirt im Standard-Tarif bei einer Todesfall-Leistung von 100.000 Euro inklusive Krebs Plus nur 3,85 Euro. Im Fall einer Erkrankung würde er dann 10.000 Euro Sofortleistung erhalten.

## Verschiedene Varianten für individuelle Bedürfnisse

Der Lebensversicherer bietet unterschiedliche Tarife, abgestimmt auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden. Für den Schutz der Familie empfiehlt sich zum Beispiel ein Tarif mit konstanter Absicherungshöhe. Die Baufinanzierung sichern Kunden am besten mit einer variablen Risiko-Lebensversicherung ab. Gut zu wissen: Bei der EUROPA ist es auch möglich, dass Kunden dafür nur zwei Gesundheitsfragen beantworten müssen. ]

EUROPA Versicherung AG

Piusstr. 137, 50931 Köln

Tel.: 0221 5737-300

E-Mail: [mail@europa-vertriebspartner.de](mailto:mail@europa-vertriebspartner.de)

[www.europa-vertriebspartner.de](http://www.europa-vertriebspartner.de)

# Raus aus dem Zinsloch

Gothaer bietet Geldanlage  
mit Renditechancen

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

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

#### Sicherheit, Transparenz und Renditechancen

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

Die Laufzeit des Vertrages kann individuell zwischen 7 bis 15 Jahren gewählt werden. Für die Beitragsgarantie stehen zwei Garantieniveau zur Verfügung: 90 oder 100%. Aus Laufzeit und Beitragsgarantie ergibt sich die Beteiligung am Multi-Asset-Index über die so genannte Beteiligungsquote. Besonders transparent: Diese vertragsindividuelle Beteiligungsquote ist für die gesam-

te Vertragslaufzeit konstant – das gibt zusätzliche Sicherheit. Entwickelt sich der Index bis zum Ende der Laufzeit positiv, wird der gesamte Einmalbeitrag an dessen Wertentwicklung in Höhe der individuellen Beteiligungsquote beteiligt. Bei einer negativen Wertentwicklung erhält der Kunde auf jeden Fall seinen Beitrag in gewünschter Garantiehöhe zurück.

#### Versicherungslösung mit weiteren Vorteilen

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

#### Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Thomas Ramscheid (Key Account Manager)

Mobil: 0177 2467564

thomas\_ramscheid@gothaer.de



## WWK Lebensversicherung a. G. Ihr kompetenter Partner

Die WWK hat sich bereits Anfang der 70er-Jahre einen Namen als Anbieter von Fondspolizen gemacht und gehört somit seit jeher zu den Pionieren im deutschen Versicherungsmarkt. Diese Vorreiterrolle hat sich in den Bereichen bAV und Riester im Laufe der Zeit zu einem echten Mehrwert für Finanzberater entwickelt.

[ Dabei spielt das Flaggschiff der WWK-Produktpalette WWK IntelliProtect® eine wesentliche Rolle.

### WWK IntelliProtect® funktioniert, wenn andere Garantiemodelle ausfallen und das seit nunmehr 10 Jahren

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 Investitionsquote hin überprüft. Zum anderen führt die Individualisierung dazu, dass die Aktienquote selbst nach Kurseinbrüchen schrittweise wieder erhöht werden kann. Insgesamt gesehen kann damit eine deutlich höhere Rendite für den Kunden erwirtschaftet werden als mit vielen anderen Wertsicherungskonzepten.



## bAV mit WWK IntelliProtect® und Serviceversprechen für Arbeitgeber HighClass-bAV-Service

Die WWK bietet jedem Finanzberater die Möglichkeit, auch große Firmen umfassend im Bereich der bAV zu beraten. Die Makler werden durch ein WWK-Betreuerteam vor Ort kompetent unterstützt und können einen äußerst leistungsfähigen bAV-Service in der Zentralkonzeption der WWK abrufen. Über die E-Mail-Adresse „umsatz@wwk.de“ werden dabei innerhalb von 24 Stunden bAV-Angebote erstellt. Darüber hinaus wird ein umfangreicher Projektservice geboten. Der „HighClass-bAV-Service“ wird abgerundet durch die bAV-Vertriebsberatung unter der Telefonnummer 089 5114-2500 sowie über das digitale Online-Portal WWK bAVnet. Dieses Portal ermöglicht Unternehmen bzw. Arbeitgebern eine schnelle, effiziente und sichere Administration von bAV-Verträgen und wird damit zur zentralen Plattform für alle wichtigen Verwaltungsaufgaben in der bAV.

Unser Versprechen an die Arbeitgeber: Alle über das Online-Portal eingereichten Aufträge – von der Adressänderung über Elternzeiten, Krankmeldungen bis hin zur Austrittsmeldung – werden priorisiert bearbeitet.



### Neue Chancen vertrieblich nutzen!

Vor dem Hintergrund des Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSFG) hält die WWK mit ihrer „Zusage-Qualifizierung“ einen ganz besonderen Service für Sie bereit. In Zusammenarbeit mit einem externen Rechtsanwalt können Sie größeren Firmen auf diesem Wege eine fachliche und rechtliche Überprüfung der bestehenden bAV-Verträge anbieten, um sicherzustellen, dass alle relevanten Unterlagen auf dem neuesten Stand sind. ]

## WWK IntelliProtect®: Die Highlights im Überblick

- Beitragsgarantie\*
- Optimierung der Investmentfondsquote pro Vertrag an jedem Bankarbeitstag
- 100 % garantierter Rentenfaktor mit Besserstellungsoption
- In allen Schichten einsetzbar
- 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 rechnerischen 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 Direktversicherungs-Check. Es lohnt sich für Sie und Ihre Kunden.



WWK-Vertriebsdirektion Nordrhein-Westfalen

Thomas Gerling  
Mobil: (01 72) 86 28 190  
Thomas.Gerling@wwk.de

## Welche ABSICHERUNG passt zu mir?

Die eigene Arbeitskraft ist das wichtigste Gut des Menschen. Um sie abzusichern, braucht es passgenauen Schutz. Arbeitskraftabsicherung ist daher vielseitig und individuell. Genau wie die Produkte von Canada Life.

[ Wer wäre nicht gerne Millionär? Kaum einer sagt da nein. Was den meisten nicht bewusst ist: Alleine durch die eigene Arbeitskraft verdient man bei einem durchschnittlichen Gehalt von 25.000 Euro im Jahr bei 40 Jahren Arbeit gut und gerne 1 Mio. Euro. Und der Wegfall der Arbeitskraft kann schnell existenzbedrohend werden. Denn am Verdienst hängt nicht nur die eigene Zukunft, sondern auch die Zukunft der Familie. Die Absicherung der Arbeitskraft sollte daher höchste Priorität haben. Stattdessen werden aber oft weit weniger wertvolle Besitztümer umfassend abgesichert – etwa das Auto. Kunden auf diesen Bedarf aufmerksam zu machen und ihnen bewusst zu machen, wie sie sich sinnvoll dagegen schützen können, ist eine wichtige Aufgabe von Maklern.

Sie stehen vor der Herausforderung, für den Kunden das für ihn am besten passende Produkt zu finden. Denn die Arbeitskraftabsicherung hat viele Seiten und erfordert jedes Mal ein Absicherungskonzept, das dem individuellen Kunden gerecht wird.

### Der richtige Schutz für den Kunden

Welcher Arbeitskraftschutz für den Kunden am geeignetsten ist, hängt von ganz individuellen Kriterien ab: Dem Beruf, den Befürchtungen und natürlich auch dem Budget des Kunden. Auch Vorerkrankungen und das Einstiegsalter des Kunden spielen bei der Suche nach der passgenauen Lösung eine Rolle. Und auch, was der Kunde im Ernstfall benötigt: Eine Rentenzahlung, mit der er seine monatlichen Kosten decken kann. Oder lieber eine höhere Einmalzahlung, mit der er die Versorgung seiner Familie sichern und Haus oder Wohnung behindertengerecht umbauen könnte.

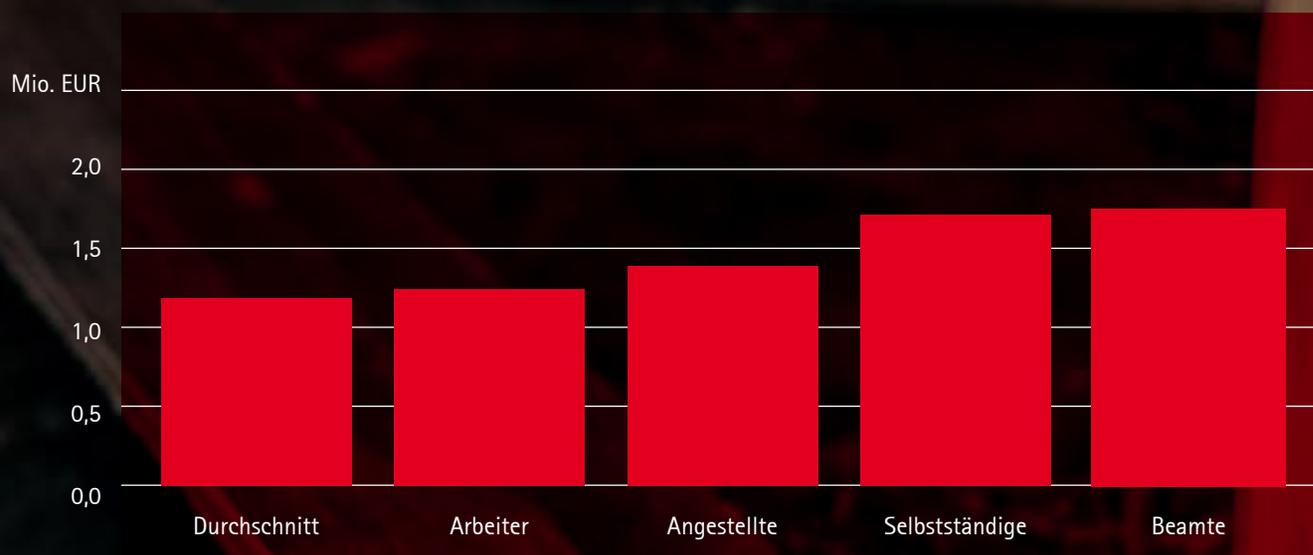
Mit Canada Life haben Vermittler einen Partner an ihrer Seite, der eine Vielfalt an Absicherungslösungen für die Kunden bereithält: Von Berufsunfähigkeitsversicherung, über Grundfähigkeitsversicherung, die sich auch als Multi Risk Lösung ausbauen lässt oder Schwerer Krankheiten Vorsorge.

### Canada Life BU: Ausgezeichneter Schutz mit garantiertem Beitrag

Die bekannteste Lösung zur Arbeitskraftabsicherung ist immer noch die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU). Die Besonderheit bei Canada Life: Hier sind Beitrag und Leistung des Berufsunfähigkeitsschutzes voll und ganz garantiert. Dies verhindert über die gesamte Laufzeit, dass Beiträge ansteigen. So können Canada Life-Kunden die Sicherung ihrer Arbeitskraft langfristig planen. Mit der Nachversicherungsgarantie passen Kunden den Tarif an ihr Leben an. Damit können sie ihre abgesicherte BU-Rente bei bestimmten Ereignissen ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöhen – etwa bei Heirat, Nachwuchs oder dem Kauf von Wohneigentum. Ohne besonderen Grund geht dies auch zum 5. oder 10. Jahrestag des Versicherungsbeginns. Der Berufsunfähigkeitsschutz von Canada Life wurde bei dem überarbeiteten BU-Produkt rating der Ratingagentur Franke und Bornberg mit der höchsten Qualitätsklasse FFF+ (hervorragend) ausgezeichnet. Im Rating-Verfahren bewertete Franke und Bornberg auch Neuerungen, die das Produkt nun noch kundenfreundlicher machen:

- **Rückwirkende BU-Leistungen jetzt unbegrenzt**  
Canada Life verzichtet bei Neuverträgen etwa darauf, rückwirkende Leistungen beim Berufsunfähigkeitsschutz zeitlich zu beschränken. Versicherungsnehmer brauchen auch keine aktive Meldepflicht mehr zu beachten, wenn sich ihr Gesundheitszustand während eines Leistungsfalles verbessert oder sie wieder in einen Beruf einsteigen.
- **Voller Versicherungsschutz auch bei Beitragsstundung**  
Verbesserte Konditionen erhalten Neukunden nun auch bei finanziellen Engpässen: Sie können bis zu 24 Monate eine Beitragsstundung wahrnehmen – der Versicherungsschutz bleibt in diesem Zeitraum voll erhalten.

## Die Arbeitskraft ist ein Vermögen wert



- **Weitere Neuerungen bei der Canada Life BU**  
Selbstständige, die eine akademische Ausbildung haben und zu mindestens 90% eine Bürotätigkeit ausüben, profitieren jetzt davon, dass Canada Life auf die Prüfung einer möglichen Umorganisation ihres Betriebes verzichtet. Außerdem steht auch gesetzlich Krankenversicherten nun eine Überbrückungshilfe fürs Krankengeld zu. Kunden können damit Situationen überbrücken, bei denen ihr Krankengeld eingestellt wurde, weil sie eine Rente wegen voller Erwerbsminderung von der gesetzlichen Rentenversicherung beziehen.
- **Mehr Leistung zum gleichen Preis**  
Von diesen Neuerungen des Tarifs profitieren Neukunden, ohne dass sie dafür mehr zahlen müssen. Denn alle Neuerungen sind zum gleichen Preis wie vorher erhältlich.

Kunden erhalten so jetzt eine noch umfangreichere Absicherung und mit dem garantierten Beitrag Planungssicherheit für die gesamte Laufzeit – eine verlässliche Grundlage für die Absicherung der Arbeitskraft.

## Fähigkeiten gezielt absichern – unabhängig vom Beruf

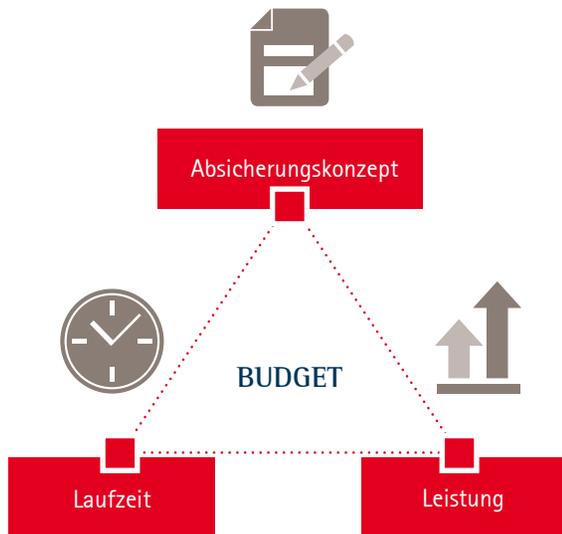
Gerade für körperlich Tätige sind ihre körperlichen Fähigkeiten unabdingbar, um ihrem Beruf nachzugehen. Eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist bei ihnen oft mit einem hohen Beitrag verbunden. Eine Grundfähigkeitsversicherung, die neben geistigen Fähigkeiten gezielt den Bewegungsapparat absichert, kann eine alternative Absicherung sein. Doch auch für Büroarbeiter, bei denen eine Berufsunfähigkeit von 50 Prozent oft schwer zu definieren ist, ist diese Art der Absicherung geeignet.

Mit dem Premium Grundfähigkeitsschutz von Canada Life sichern Kunden die wichtigsten Fähigkeiten ab, die sie in ihrem Berufsalltag benötigen. Der Versicherungsschutz greift beim Verlust einer von 19 definierten Fähigkeiten, wie z. B. Sehen, Greifen oder Tragen und Heben. Im Leistungsfall erhalten Betroffene eine monatliche Rente – egal, ob sie weiterarbeiten können.

Vorteil für die Kunden: Wie bei der Canada Life BU ist auch beim Premium Grundfähigkeitsschutz der Beitrag über die gesamte Vertragslaufzeit garantiert und steigt nur, wenn Kunden es wünschen. Auch hier ermöglicht es die Nachversicherungs-

garantie, den Schutz ohne erneute Gesundheitsprüfung zu bestimmten Ereignissen flexibel an die eigenen Lebensbedingungen anzupassen.

Der Tarif kann bis zum Ende des Arbeitslebens oder auch lebenslang abgeschlossen werden. Mit zusätzlichen Bausteinen können sich Kunden hier auch gegen die finanziellen Folgen von zwölf definierten „Schweren Krankheiten“ absichern oder alternativ zusätzlich eine „Pflegerente“ vereinbaren.



### Schwere Krankheiten Vorsorge: Kapitalspritze im Krankheitsfall

Wer sich um die finanzielle Prävention im Falle einer schweren Erkrankung kümmern will, kann das mit der Schweren Krankheiten Vorsorge von Canada Life tun. Die Versicherung zahlt bei 46 schweren Erkrankungen im Leistungsfall eine einmalige Summe aus. Ihre Höhe hängt vom monatlichen Versicherungsbeitrag ab. Das Geld können Kunden nach Wunsch einsetzen: Für eine berufliche Auszeit, Therapien oder Pflege, um eine Immobilie abzuzahlen oder den Umbau von Wohnung oder Haus. Die Zahlung gibt es unabhängig davon, ob man weiter arbeiten kann oder nicht. Service bietet Canada Life auch beim Vertragsschluss und im Leistungsfall. Hier können Kunden Telefoninterviews durch geschultes Personal wahrnehmen, was die Bearbeitungszeit verkürzen kann. Krebskranken Kunden steht im Leistungsfall die Malteser Helpline zur kostenfreien telefonischen Beratung offen.

### Fair wenn es drauf ankommt: Ausgezeichnete Leistungsprüfung

Canada Life hat 2018 mit den Produkten Schwere Krankheiten Vorsorge und Grundfähigkeitsversicherung von der ASSEKURATA Solutions GmbH die Auszeichnung „FAIRNESS in der Leistungsregulierung“ erhalten. Assekurata hat dafür gemeinsam mit der BU-Expertenservice GmbH überprüft, wie fair sich der Versicherer

den Kunden gegenüber verhält, wenn er Leistungsfälle prüft. Canada Life ist der erste Versicherer, bei dem das Prüfungsverfahren auf andere Biometrie-Produkte als die Berufsunfähigkeitsversicherung ausgeweitet wurde. Diese Auszeichnung ist Canada Life besonders wichtig, denn sie zeigt: Genau dann, wenn Kunden sich in einer schweren Lebenssituation befinden – wenn sie eine solche Leistung beantragen – steht Canada Life zu seinem Leistungsversprechen und handelt fair und kundenorientiert. ]

### Neuigkeiten von Canada Life

- **2,1 Prozent: Erneut stabiler Garantiewert für Fondspolizen**  
Canada Life bietet Kunden erneut einen geglätteten Wertzuwachs von 2,1 % p.a. für Fondspolizen nach dem Unitised-With-Profits-(UWP) Prinzip. Damit bleibt dieser auch im anhaltenden Niedrigzinsumfeld und bereits zum siebten Mal in Folge stabil. Der jetzt festgelegte geglättete Wertzuwachs gilt ab dem 1. April 2019 für die darauffolgenden 12 Monate.

Der jährlich deklarierte geglättete Wertzuwachs gehört zu den Garantie-Bausteinen der Policen. Er fängt mögliche Kurseinbrüche zu Rentenbeginn auf. Laufen die Kapitalmärkte besser, bekommen die Kunden bei Erfüllung der Garantievoraussetzungen stattdessen den höheren tatsächlichen Wert ihrer Anteile am UWP-Fonds ausgezahlt.

- **Canada Life wächst das fünfte Jahr in Folge**  
Canada Life Deutschland erzielte 2018 ein Neugeschäft von 91,8 Mio. Euro (APE) und toppt das Vorjahresergebnis um über 6 Prozent. Die Beitragseinnahmen haben mit 760 Mio. Euro erstmalig eine dreiviertel Milliarde überschritten. Damit ist der Lebensversicherer das fünfte Mal hintereinander gewachsen.

Canada Life

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

# Bieten Sie Ihren Kunden einfach mehr

## Die EUROPA Risiko-Leben mit Zusatzschutz Krebs Plus

Der Zusatzbaustein „Krebs Plus“ macht die ausgezeichnete Risiko-Lebensversicherung der EUROPA noch attraktiver.

- + Optionaler Zusatzschutz im Basis- oder Premium-Tarif der EUROPA Risiko-Lebensversicherung
- + Notfall-Sofortleistung in Höhe von 10 % der Todesfallleistung (max. 30.000 €)
- + Bis zu zweimal Notfall-Sofortleistung bei Diagnose Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall

Einfache und transparente Bedingungen



[WWW.EUROPA-VERTRIEBSPARTNER.DE](http://WWW.EUROPA-VERTRIEBSPARTNER.DE) ODER 0221 5737-300

**EUROPA**  
VERSICHERUNG PUR.



Swiss Life Investo:

„Weil **Flexibilität** meine größte **Freiheit** ist.“

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

[Swiss Life hat am 1. Oktober 2018 mit Swiss Life Investo eine neuartige Fondspolice auf den Markt gebracht, die intelligente und umfassende Anlagemöglichkeiten bietet und gleichzeitig flexibel und kostengünstig ist. Das Produkt eignet sich besonders für Anleger, denen Renditemöglichkeiten wichtiger sind als Garantien. Bereits ab 25 Euro monatlich kann in Swiss Life Investo investiert werden. „Mit Swiss Life Investo haben wir das passende Produkt entwickelt, um Renditechancen optimal zu nutzen und langfristig Vermögen aufzubauen“, sagt Amar Banerjee, Leiter der Versicherungsproduktion und Mitglied der Geschäftsleitung von Swiss Life. „Das Herzstück von Swiss Life Investo ist aus Kundensicht dabei ganz klar die flexible und kostengünstige Anlagestruktur sowie die Passgenauigkeit der Anlagemöglichkeiten auf die indi-

viduellen Bedürfnisse. So bietet das Produkt eine größtmögliche Flexibilität in der Ausgestaltung über alle Lebensphasen hinweg, inklusive der Zeit des Rentenbezugs, in der das angesparte Vermögen weiterhin über Investmentfonds an den Kapitalmärkten investiert bleiben kann“, betont Banerjee.

#### Zwei Tarifvarianten, die flexibel getauscht werden können

Die neue Fondspolice gibt es als Komfort-Variante mit acht aktiv betreuten Anlageportfolios und ergänzenden Sicherheitsbausteinen sowie als Aktiv-Variante zur selbstständigen Auswahl aus einer breiten Fondspalette – und das zu sehr günstigen Konditionen, die üblicherweise nur institutionellen Anlegern offenstehen.

## Swiss Life Investo:

### Swiss Life Investo Komfort



### Swiss Life Investo Aktiv



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

## Der Swiss Life-Investmentcheck – Top-Fondsauswahl für optimale Renditechancen

Swiss Life Investo bietet mit über 130 Fonds eine sehr breitgefächerte Fondsauswahl, u. a. bestehend aus über 30 kostengünstigen passiven Fonds (ETF) und rund 80 gemanagten institutionellen Fonds. Sie stammen aus den unterschiedlichsten Anlageklassen (Aktien, Renten, Mischfonds etc.) und decken verschiedene Investmentbereiche ab, wie z. B. Nachhaltigkeit, Konsum, Rohstoffe, saubere Energie oder Gesundheit.

Die Zusammenstellung des gesamten Fondsangebots erfolgt auf Basis der jahrzehntelangen Anlagekompetenz von Swiss Life. „Unsere Kunden erhalten mit Swiss Life Investo zudem Zugang zu sogenannten ‚institutionellen‘ Fonds, die Privatanlegern sonst nicht zur Verfügung stehen. Damit profitieren unsere Kunden von sehr günstigen Konditionen“, sagt Banerjee. „Darüber hinaus überprüfen wir unser Fondsangebot regelmäßig und sorgen mit dem Swiss Life-Investmentcheck über die gesamte Laufzeit des Vertrags für eine gleichbleibend hohe Investmentqualität.“

## Sicher ans Rentenziel mit weiteren Sicherheitsbausteinen

Die Komfort-Variante bietet aber noch weitere Vorteile. So überwacht der optionale Spurhalteassistent das Investment fortlaufend, damit das Vertragsguthaben nicht zu hohen Wertschwankungen unterliegt. „Je höher die Volatilität, umso stärker schlägt der Kurs nach oben und unten aus. Mit unserem Swiss Life-Spurhalteassistenten geben wir also Leitplanken vor: Bei starken Wertschwankungen wird ein Teil des Vertragsguthabens in sicheren Anlagen zwischengeparkt und bei einem wieder beruhigten Kapitalmarktumfeld erneut voll investiert“, erklärt Banerjee. Zudem kümmert sich der obligatorische Spurwechselassistent darum, dass der Kunde in maximal zwei Schritten vor Rentenbeginn aus chancenorientierten Portfolios in risikoärmere Varianten wechselt.

## Flexible Gestaltungsmöglichkeiten in jeder Lebensphase

Swiss Life Investo lässt sich aufgrund der hohen Flexibilität ganz individuell an die Bedürfnisse der Kunden und ihre Lebensumstände anpassen. Insbesondere gibt es in der Aktiv-Variante die Möglichkeit, sowohl während der Ansparphase als auch im Rentenbezug die Fonds im persönlich gewählten Portfolio regelmäßig auszutauschen. In der Komfort-Variante ist dies im Rentenbezug ebenfalls möglich. Auf Wunsch kann der Kunde Swiss Life Investo außerdem mit der mehrfach ausgezeichneten Berufsunfähigkeitsabsicherung von Swiss Life kombinieren.

## Flexible Beiträge, Entnahmen und Zuzahlungen

Bereits ab 25 Euro monatlich kann in Swiss Life Investo investiert werden. Auf Wunsch können die Beiträge zu den ursprünglichen tariflichen Rahmenbedingungen (sogenannte „Rechnungsgrund-

lagen“) mindestens verdoppelt werden, in jedem Fall sogar auf bis zu 500 Euro monatlich erhöht werden – egal, wie hoch der erstmalige Beitrag war.

Ebenso einfach können Zuzahlungen von bis zu 50.000 Euro jährlich parallel zu den regulären Beiträgen, ebenfalls zu den Rechnungsgrundlagen vom Vertragsbeginn, geleistet werden. Bei Engpässen kann der Beitrag gesenkt oder die Zahlung unkompliziert ausgesetzt werden.

### Startdynamik mit doppeltem Dynamiksat in den ersten 5 Jahren

Ein weiteres Highlight von Swiss Life Investo ist die Möglichkeit, in den ersten fünf Beitragsjahren mithilfe einer Startdynamik die Beiträge um den doppelten ausgewählten Prozentsatz automatisiert zu erhöhen. „Das ist vor allem für junge Menschen sinnvoll, die zunächst mit geringen Beiträgen in die Altersvorsorge starten, dann aber zügig ein adäquates Beitrags- und Rentenniveau erreichen möchten“, erklärt Banerjee.

### Rente genießen und weiter investiert bleiben mit dem fondsgebundenen Rentenbezug

Der Kunde kann mit Swiss Life Investo selbst entscheiden, wann er in Rente gehen möchte. So kann er den bei Vertragsabschluss

festgelegten geplanten Rentenbeginn bis zum vollendeten 50. Lebensjahr vorziehen oder bis zum vollendeten 88. Lebensjahr hinausschieben. Auch im Rentenbezug liegt der Fokus auf optimaler Rendite. Darum profitiert der Kunde ab Rentenbeginn von einer garantierten Rente und kann zudem weiterhin an den Kapitalmarktchancen teilhaben, um damit eine deutlich höhere Rente zu erzielen, da er auch im Rentenbezug in Investmentfonds investiert bleibt. Zudem kann der Kunde weiter flexibel Zuzahlungen leisten und Kapital aus seinem Guthaben entnehmen. Außerdem bietet Swiss Life Investo eine, steuerlich betrachtet, echte Teilverrentung an, die ebenfalls ab einem Lebensalter von 50 Jahren möglich ist. „Das ist ein echtes Highlight, weil sich unser Kunde in beiden Verrentungsvarianten dauerhaft attraktive Renditechancen sichert“, betont Banerjee. ]

---

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)





**Ich werde**  
nicht im Zinsloch bleiben.

In der Gothaer Gemeinschaft  
verbinden Ihre Kunden Kapitalschutz  
mit attraktiven Renditechancen.

Schon  
ab 5.000 €  
Einmalbeitrag

**Vermögensanlage**  
**Gothaer Index Protect**

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

Mobil 0177 2467564  
thomas\_ramscheid@gothaer.de

**Gothaer**  
Kraft der Gemeinschaft

# GESUND ERFOLGREICH LEBEN

Das Phänomen unserer heutigen Gesellschaft ist geprägt von weniger Zeit und steigenden Anforderungen. Beschleunigung und Hektik dominieren oft den Alltag. Für viele Menschen ist es eine große Herausforderung, den Spagat zwischen Beruf und Familie hinzubekommen bzw. die unterschiedlichen Bereiche im Leben miteinander zu vereinen. Gerade wer selbständig ist, empfindet sein Handeln oft als selbst und ständig.

[ Wer aber dauerhaft gesund und erfolgreich leben will, braucht sowohl ein klares Konzept, gehirngerechte Ziele für die unterschiedlichen Lebensbereiche und die richtige Einstellung, damit es nicht nur ein Wunsch bleibt.

## Gelassenheit beginnt im Kopf

Genau hier liefern mentale Techniken, die ihren Ursprung im Profisport haben, die richtige Unterstützung. Wer will, findet Lösungen. Wer nicht will, findet Gründe. Der Kopf entscheidet!

Die 5 Stufen des nachhaltigen Erfolgs helfen Menschen dabei, dass es Ihnen leichtfällt, den gewünschten Erfolg mit Leichtigkeit zu erreichen und gleichzeitig einen wertvollen Beitrag für die eigene Gesundheit zu leisten.

1. Definiere dein Ziel, das du erreichen willst und schreibe dir auf, warum du es erreichen willst.
2. Erstelle deinen Plan, wann du was tust, um dein Ziel zu erreichen.
3. Halte tägliche deine Teilerfolge fest und steigern dadurch deine Motivation und die Bestätigung, dass du es schaffst
4. finde deine inneren und äußeren Widerstände und Blockaden, die dich abhalten können und löse sie auf
5. entwickle deine Siegereinstellungen und trainiere den Glauben und das Vertrauen in dich selbst

Erfolg ist kein Zufallsprinzip. Wer aber die richtigen Prinzipien zu seinen eigenen macht, kann seinen Erfolg leichter herstellen und lebt eindeutig stressfreier und gesünder.

Mentaltrainer Matthias Vette, der selbst 20 Jahre in der Finanzbranche tätig war und ein eigenes Maklerunternehmen mit über 3.000 Kunden aufgebaut hat, trainiert und begleitet Menschen und Organisationen praxisorientiert dabei, gesund erfolgreich zu leben.

Im [partner:] Magazin werden zukünftig Beiträge von Matthias Vette publiziert. ]

Gelegenheit, ihn live zu erleben, haben Partner auf dem Vertriebstag am 22. Mai 2019 in Werder/Havel.

Matthias Vette

A portrait of Matthias Vette, a middle-aged man with grey hair and a beard, smiling warmly. He is wearing a black t-shirt and blue jeans, with his arms crossed. The background is a plain, light-colored wall.

## MATTHIAS VETTE

Mentaltrainer, Stresstherapeut,  
Coach, Speaker u. Autor

Matthias Vette, Mentaltrainer, Stresstherapeut und Autor hat in den letzten 12 Jahren mehrere hundert Menschen trainiert und begleitet. Bereits über 15.000 Menschen haben seine Vorträge gehört und hierdurch positive Veränderungen für ihr Leben erreichen können.

Durch eine schwere Krankheit im Jahr 2002 hat er den Weg zum mentalen Training gefunden. Mit den Techniken, die er heute vermittelt ist es ihm gelungen wieder gesund zu werden. Gemeinsam mit dem Fußball Nationalspieler Thomas Müller und dem Spitzenkoch Holger Stromberg hat er ein spezielles Sport Mentaltraining entwickelt.

[www.matthiasvette.com](http://www.matthiasvette.com)

A man with short dark hair and glasses is looking down at a white document he is holding. He is wearing a dark grey sweater over a white collared shirt. The background is a bright, out-of-focus indoor setting with large windows and greenery. The image is overlaid with two orange geometric shapes containing text.

## Beamte und Anwärter **RUNDUM ABGESICHERT**

Für die optimale Absicherung bei Dienstunfähigkeit und Krankheit bieten die Condor Lebensversicherung und R+V Krankenversicherung attraktive Lösungen. Diese sind gerade für junge und angehende Beamte wichtig und sinnvoll.

[ Beamte haben in der Regel einen sicheren Job. Doch auch Staatsdiener sind nicht vor Krankheiten und Unfällen gefeit. Falls sie wegen einer Berufs- oder Dienstunfähigkeit ihren Job aufgeben müssen, haben sie oft erhebliche finanzielle Einbußen. Die gesetzliche Versorgung allein reicht nicht aus, um den gewohnten Lebensstandard zu halten.

So liegt die maximale Versorgung selbst nach 40 Dienstjahren derzeit nur noch bei 71,75 Prozent. Die Versorgungslücke bei einer Dienstunfähigkeit kann also 30 Prozent und mehr betragen.

Noch schwieriger kann die Situation für junge oder angehende Beamten auf Probe und auf Widerruf werden. Sie haben meist noch größere Versorgungslücken, da sie in den ersten fünf Beamtenjahren in der Regel weder einen Anspruch auf Ruhegehalt noch auf die gesetzliche Erwerbsminderungsrente haben.

### Condor bietet Beamten spezielle BU-Tarife

Umso wichtiger ist deshalb für alle Beamten ein Berufsunfähigkeitsschutz, der die finanziellen Folgen einer Dienstunfähigkeit (DU) ausgleichen kann. Deshalb sollten Beamte oder die, die es vielleicht einmal werden möchten, auf Versicherungsbedingungen achten, die speziell auf die Regelungen des Beamtenrechts zugeschnitten sind. In Deutschland gibt es jedoch nur noch wenige Versicherer, die solche speziellen Bedingungen für Beamte in ihren BU-Tarifen vorsehen. Einer von ihnen ist die Condor Lebensversicherung, eine Tochter des genossenschaftlichen Versicherers R+V und schon seit dem Jahr 1955 ein zuverlässiger Anbieter von BU-Versicherungen.

### „Echte“ DU-Klausel von Condor

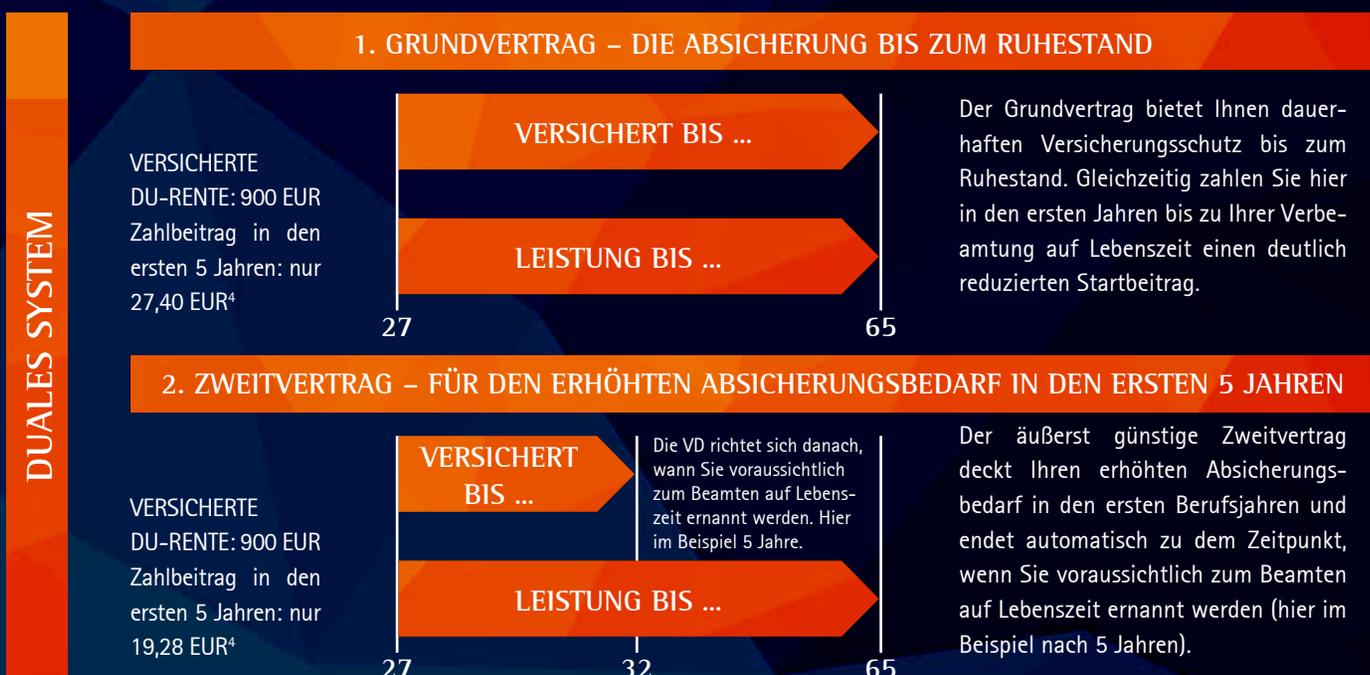
Zum Jahresanfang 2019 hat Condor ihre Berufsunfähigkeitsversicherung überarbeitet und bietet seither auch Beamten auf Widerruf und auf Probe eine „echte“ Dienstunfähigkeits-Klausel. Bisher galt diese DU-Klausel nur für Beamte auf Lebenszeit. Darüber hinaus hat Condor für angehende Beamte zum Ausgleich möglicher Versorgungslücken in den ersten fünf Arbeitsjahren das „DUale System“ konzipiert. Dieses ist ein zusätzlicher Vertrag in den ersten Dienstjahren bis zur Verbeamtung auf Lebenszeit, der zur Schließung der höheren Versorgungslücke in dieser Zeit eine höhere DU-Absicherung bietet – und das zu einem attraktiven Beitrag.

### Echte DU-Klausel bietet viele Vorteile

Bei einer echten Dienstunfähigkeits-Klausel ist der Versicherer an die Entscheidung des Dienstherrn gebunden. Es bedarf somit keiner weiteren Prüfung durch den Versicherer. Bei einer unechten DU-Klausel behält sich der Versicherer hingegen vor, die Dienstunfähigkeit selbst zu überprüfen.

### Das DUale System

Beim "DUalen System" von Condor erhält der Kunde zwei Verträge: Der Grundvertrag bietet dauerhaften Versicherungsschutz bis zum Ruhestand. Gleichzeitig zahlt der Kunde in den ersten Jahren bis zu seiner Verbeamtung auf Lebenszeit einen deutlich reduzierten Startbeitrag. Der Zweitvertrag deckt den erhöhten Absicherungsbedarf in den ersten Berufsjahren ab und endet automatisch bei der Ernennung zum Beamten auf Lebenszeit.



<sup>4</sup> Eintrittsalter 27, Versicherungs- und Leistungsdauer bis Alter 65 im Grundvertrag bzw. abweichend im Zweitvertrag die Versicherungsdauer bis Alter 32, Beruf: Gymnasiallehrer auf Probe, Tarif Grundvertrag: C81 (Einsteiger-SBU), Zahlbeitrag ab dem 6. Jahr: 57,47 EUR, Tarif Zweitvertrag C80, monatliche BU-Rente jeweils 900 EUR. Überschussdeklaration 2019, Nettobeiträge ausgewiesen. Diese können nicht für die gesamte Vertragsdauer garantiert werden und bleiben nur in dieser dargestellten Höhe, wenn sich die Überschussätze bis zum Ablauf der Versicherungsdauer nicht ändern.

### Im DU-Fall: einfaches Procedere und Top-Leistungsquote

Im Fall einer Dienstunfähigkeit ist das Procedere bei Condor unkompliziert. Der Kunde muss lediglich den Bescheid seines Dienstherrn einreichen, dass er aus gesundheitlichen Gründen in den Ruhestand versetzt oder entlassen wurde. Außerdem notwendig ist das obligatorische Gutachten des Amtsarztes. Geht aus diesem ebenfalls hervor, dass der Betroffene aus rein medizinischen Gründen in den Ruhestand versetzt wurde, führt Condor keine weiteren Untersuchungen durch und der Kunde erhält schnell und unkompliziert seine BU-Rente.

Beim Aspekt Leistungen zählt Condor mit ihrer BU übrigens zu den führenden Anbietern in Deutschland. So hat erst im Mai 2018 das Analysehaus Morgen&Morgen der Condor Lebensversicherung die beste Leistungsquote am deutschen Markt mit einer Quote von über 93 Prozent bescheinigt. Die Leistungsquote gibt Auskunft darüber, für wie viele eingereichte Leistungsfälle zwischen 2014 und 2016 tatsächlich eine BU-Leistung ausgezahlt wurde.

### Die Vorteile der DU-Absicherung für Beamte

- "Echte" DU-Klausel für Beamte
- Keine zusätzlichen einzureichenden BU-Unterlagen
- Sofortige Anwartschaft für alle
- Beste Leistungsquote des Marktes
- Attraktives Prämienniveau bei Lehrern
- Viele Beamtenberufe bis Endalter 67 möglich
- "DUales System" für Beamte auf Probe/Widerruf
- Keine eigene Nachprüfung
- Hochwertige BU für Rückkehrer in die freie Wirtschaft
- 100 % Lückenschluss möglich

### Duo aus BU und Krankenversicherung ist die Basis aller Absicherungen

Der finanzielle Schutz vor Dienstunfähigkeit ist somit für Beamte und insbesondere für angehende Staatsdiener ein wesentlicher Baustein zur Absicherung der eigenen Arbeitskraft und des eigenen Lebensstandards. Darüber hinaus sollten Beamte auch auf eine optimale Absicherung und hervorragende Leistungen im Krankheitsfall setzen.

Grundsätzlich erhalten Beamte und auch Anwärter von ihrem Dienstherrn eine Beihilfe. Das bedeutet, der Dienstherr übernimmt einen Teil der anfallenden Krankheits- und Pflegekosten sowie der Kosten für Vorsorgemaßnahmen, Geburts- und Todesfälle. Zur Absicherung der Restkosten ist eine private Krankenversicherung die beste Lösung. Damit können Beihilfeempfänger ihre Versorgungslücke minimieren.

### Gesundheitsschutz möglichst früh wählen

Die Wahl dieses Gesundheitsschutzes ist eine wichtige Entscheidung für junge Beamte. Sie sollte möglichst zu Beginn der Laufbahn erfolgen. Denn je früher die Entscheidung fällt, desto eher profitieren junge Beamte von einem hervorragenden Versicherungsschutz – und sichern sich den Zugang zur privaten Krankenversicherung. Dieser ist mit steigendem Lebensalter und Vorerkrankungen in der Regel schwerer.

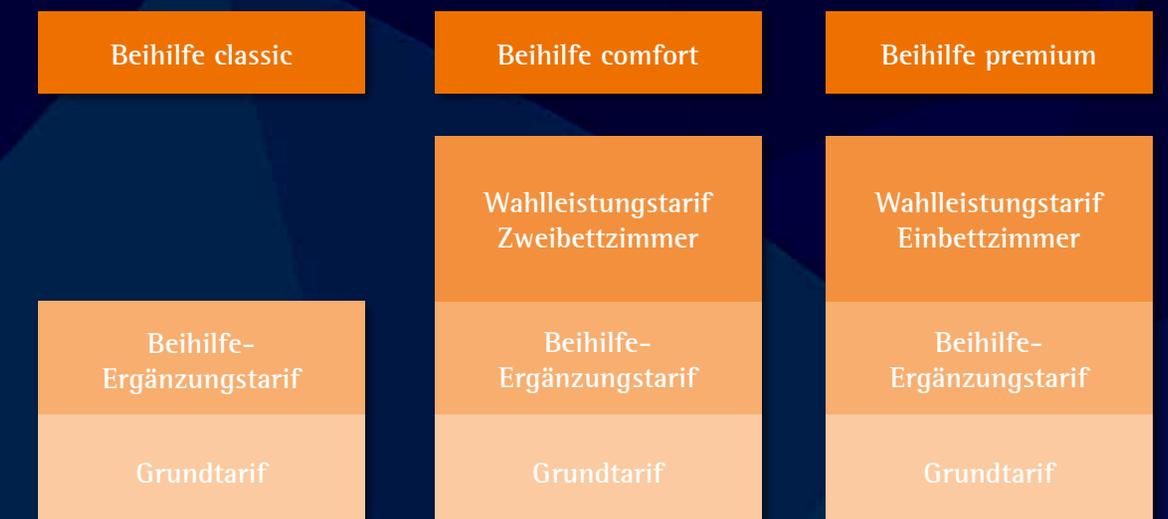
Mit einer privaten Krankenversicherung aus dem R+V-Beihilfe-Konzept können Beihilfeempfänger ihren Gesundheitsschutz individuell zusammenstellen und flexibel an ihre Lebenssituation anpassen. Sämtliche Bausteine gibt es übrigens auch als Anwärtertarife. Die Beiträge dieser Anwärtertarife sind ohne Alterungsrückstellung kalkuliert und daher besonders beitragsgünstig.

### Günstiger Grundschatz mit Option auf Höherversicherung

Im Beihilfe-Grundtarif gibt es verbrieft Optionsrechte, die vor allem für junge Beamte attraktiv sind. So können sie sich zunächst für den günstigen Grundschatz entscheiden und später einen Beihilfe-Ergänzungstarif und/oder stationären Wahlleistungstarif hinzuversichern. Das ist bei erstmaliger Verbeamtung auf Probe oder auf Zeit sowie nach dem 5., 10. und 15. Versicherungsjahr bis zum Alter von 50 Jahren ohne erneute Gesundheitsprüfung und Wartezeiten möglich.

Alle Tarife bieten einen hochwertigen Versicherungsschutz als Ergänzung zur Beihilfe. Es gibt einen offenen Hilfsmittelkatalog und hohe Leistungen für Zahnbehandlung, Zahnersatz und Kieferorthopädie. Heilpraktikerleistungen erstattet die R+V bis zu den Höchstsätzen des Gebührenverzeichnisses für Heilpraktiker. Im Bereich Beihilfe premium profitieren Versicherte von exklusiven Krankenhausleistungen: Versicherungsschutz besteht für Arz-

## GÜNSTIGE ANWÄRTERTARIFE MIT HOCHWERTIGEN LEISTUNGEN



thonorare über den Höchstsatz der Gebührenordnung für Ärzte hinaus. Auch die Unterbringung im Einbettzimmer ist versichert.

### Attraktive Beitragsrückerstattung

Zudem gibt es bei der R+V eine attraktive Beitragsrückerstattung. Voraussetzung ist, dass der Versicherte innerhalb eines Kalenderjahres keine Leistungen beansprucht hat. Für Beamtenanwärter erstattet R+V derzeit sechs Monatsbeiträge aus allen Beihilfe-Tarifen und eine anteilige Beitragsrückerstattung im Jahr des Versicherungsbeginns. Vorsorgeuntersuchungen und Impfungen fördert R+V besonders. Diese wirken sich nicht auf die Beitragsrückerstattung aus. Zudem gibt es für Vorsorgemaßnahmen keine Einschränkungen auf gesetzlich eingeführte Programme oder Altersbegrenzungen.

### Anwartschaftsversicherung für Lehramtsstudenten

Lehramtsstudenten sind in der Regel gesetzlich krankenversichert. Das ändert sich, sobald sie als Lehramtsanwärter oder Referendar ihre Ausbildung fortsetzen. Denn während des Referendariats erhalten sie als Beamtenanwärter Beihilfe. Werden sie nach ihrer Ausbildung verbeamtet, bleibt der Beihilfeanspruch bestehen.

Lehramtsstudenten können sich daher schon während des Studiums den Zugang zur privaten Krankenversicherung sichern – mit einer Anwartschaftsversicherung nach Tarif OTB für 1,00 Euro monatlich. Bei der späteren Berufung in das Beamtenverhältnis können Lehr-

amtsstudenten den Tarif OTB in eine beihilfekonforme Krankenversicherung umstellen – und zwar ohne erneute Gesundheitsprüfung. Den Leistungsumfang des Versicherungsschutzes legen sie erst dann fest, wenn der Beihilfeanspruch entsteht.

### Starke Partner: R+V Krankenversicherung und Condor Lebensversicherung

Die R+V Krankenversicherung AG ist ein Partner, auf den sich die Versicherten stets verlassen können. Sie erhält von unabhängigen Ratinginstituten und der Fachpresse regelmäßig Bestnoten. Kunden können sich also sicher sein, dass das Leistungsversprechen eingehalten wird. Die Condor Lebensversicherungs-AG zeichnet sich durch eine große Finanzstärke aus. So bewertet die Ratingagentur Fitch die Finanzstärke des Maklerversicherers aktuell als sehr stark mit der Note „AA“. Damit zählt die Condor Lebensversicherungs-AG zu den am besten von Fitch bewerteten Lebensversicherern Deutschlands. ]

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Daniel Kastenholz

R+V Lebensversicherung AG

Filialdirektion Makler Personen

Telefon: (040) 36139-657

Email: Daniel.Kastenholz@ruv.de

Internet: www.ruv.de

# ZU GAST BEI FAMILIE SCHLACHTER-EBERT IN DER SCHLOSSANGER ALP

Frische Bergluft, die angenehm in der Nase kitzelt, satte Almwiesen soweit das Auge reicht und eine Burgruine zum Greifen nah: In der Gemeinde Pfronten zeigt sich das Allgäu von seiner idyllischen Seite. In versteckter Alleinlage befindet sich hier das Vier-Sterne-Superior-Hotel Schlossanger Alp auf 1.130 Metern Höhe und erwartet Gäste mit einer heimeligen Atmosphäre und einer Top-Kulinarik.

[ Schon beim Betreten der Schlossanger Alp kommt ein wohliges Gefühl auf: Viel Holz, hochwertige Stoffe und zahlreiche Allgäuer Accessoires sorgen für eine gemütliche und warme Stimmung. Diese setzt sich in der großzügigen, zum Verweilen einladenden Kaminstube sowie in den 19 Doppelzimmern und 16 Suiten im edlen alpenländischen Stil fort. Die Gastgeberfamilie Schlachter-Ebert empfängt ihre Gäste gerne persönlich. So fühlen sich Besucher von der ersten Minute an willkommen. Die Schlossanger Alp, unweit

der Grenze zu Tirol, eignet sich perfekt als Ausgangspunkt, um die Allgäuer Bergwelt zu entdecken. Zahlreiche Schlösser und Seen prägen das Landschaftsbild. Aktivurlauber kommen im Sommer beim Wandern, Radeln und Mountainbiken auf ihre Kosten, während im Winter gut ausgebaute Pisten und Loipen locken. Diese sind in zirka 30 Autominuten erreichbar. Nach einem langen Tag auf Achse sorgen der Wellnessbereich und das Gourmet-Restaurant für einen entspannten und genussvollen Tagesausklang.





### Herrschaftliche Auszeit

Das weitläufige Spa der Schlossanger Alp wartet mit einem Whirlpool, einer Felsen-Dampfgrotte und mehreren Schwitzstuben auf, darunter auch eine finnische Panoramasauna aus altem Stadl-Holz und Naturstein. Highlight ist der ganzjährig beheizte Außenpool mit Blick auf die Burgruine Falkenstein, die König Ludwig einst als sein Prachtschloss vollenden wollte. Auch vom Ruhebereich mit Schaukelliegen und gewärmten Wasserbetten aus ist die Ruine stets zu sehen und verspricht märchenhafte Träume. Um wieder in Schwung zu kommen, bietet das Hotel Pilates- und Qui Gong Kurse sowie eine große Auswahl an Wellnessanwendungen von staatlich geprüften Physiotherapeutinnen und Masseurinnen an.

### Von der Liebe zum Handwerk

Das Herz des Berghotels schlägt in der Küche. Zusammen mit Chefkoch Georg Gelfert schwingt hier die Gastgeberin und mehrfach ausgezeichnete Spitzenköchin Barbara Schlachter-Ebert das Zepher. 2019 feiert sie bereits ihr 40-jähriges Küchenjubiläum, doch gerne erinnert sie sich noch an ihre Anfänge zurück: „Ich war schon als Kind viel in der Küche unserer Almwirtschaft und habe geholfen. Ich hatte einfach Spaß am Kochen. Die Ausbildung im elterlichen Betrieb hat mich sehr geprägt.“ Anschließend folgten einige Stationen in Sterne-Restaurants in München, Frankfurt und in der Schweiz, bevor sie 1989 nach Pfronten zurückkehrte. Ihren heutigen Stil beschreibt die Köchin als „leicht, zeitgemäß und kreativ.“ Alle Gerichte sind von der Liebe zum Handwerk und der starken Heimatverbundenheit geprägt. Zu den Spezialitäten des Gourmet-Restaurants gehören zum Beispiel: Fasanenbrust mit Nusskruste auf Portwein Jus mit Schwarzwurzel oder Tartar vom Allgäuer Weiderind mit Wachtelspiegelei und Holzofenbrot. Mit einer exquisiten Weinauswahl komplettiert Hausherr Bernhard Ebert die Menüs. Der Weinliebhaber lädt jeden Donnerstag zum Tag des offenen Weinkellers in den hoteleigenen Gewölbekeller, in dem Tropfen aus aller Welt lagern und darauf warten, verköstigt zu werden.



### Interaktive Kochkurse auf der Alp

Wer Barbara Schlachter-Ebert einmal über die Schulter blicken möchte, kann dies bei einem Kochkurs in kleiner Runde machen. Diese finden 2019 an zehn Terminen statt und werden von der Profi-Köchin, die mit 15 Gault&Millau-Punkten und zwei Hauben ausgezeichnet wurde, selbst geleitet. Sie trifft die Rezeptauswahl für ein 4-Gang-Menü jeweils passend zur Jahreszeit und hat jede Menge Geheimtipps für die perfekte Zubereitung in petto. Ein Dinner am Abend darf dabei nicht fehlen: So werden die eigens gezauberten Leckerbissen im Anschluss an den Kochkurs in familiärer Atmosphäre und mit Weinbegleitung gemeinsam verspeist.

Termine: 3.6., 8.7., 5.8., 9.9., 14.10., 18.11., 02.12.

Kosten: 230 Euro pro Teilnehmer, 95 Euro pro Begleitperson  
Buchung per Mail an [info@schlossanger.de](mailto:info@schlossanger.de)



## HERZENSPROJEKT MIT PERSÖNLICHER HANDSCHRIFT: **DIE BERG UND TAL ALLGÄU-LOFTS**

Die Hotelierskarriere von Barbara Schlachter-Ebert und Bernhard Ebert begann mit der Schlossanger Alp. 2015 starteten sie ein weiteres Projekt: die Berg und Tal Allgäu-Lofts in Pfronten. Hier ist Urlaub möglich, wie ihn die Gastgeber selbst am liebsten verbringen.

„Die Lofts haben wir ganz nach unserem Gusto mit viel Liebe erdacht und gebaut. Ziel war es, den Gästen eine heimelige Alternative zum klassischen Hotelaufenthalt zu bieten.“, erklärt Bernhard Ebert. Freiraum, Privatsphäre und Ruhe stehen in den Allgäu-Lofts zwar im Vordergrund, aber falls sich Gäste einmal nach Abwechslung sehen, können sie einfach den kostenlosen Chauffeur-Service nutzen. Dieser bringt sie in wenigen Minuten zur Schlossanger Alp, wo Spa-Bereich und das kulinarische Angebot jederzeit genutzt werden können. Somit bieten die acht individuell gestalteten Lofts mit einem unverbauten Blick auf den Ort und die umliegenden Berggipfel einen luxuriösen Rückzugsort, ohne dabei die Annehmlichkeiten eines Hotels auszusparen. Jeden Tag wird ein reichhaltiges, frisches Frühstückspaket durch den Genusswürfel, eine briefkastenartige Durchreiche, direkt ins Loft geliefert. Auf Wunsch werden für das Abendessen komplette Menüpakete mit Zutaten und Rezepten zum geselligen Selbstkochen zusammengestellt. So kann jeder Tag ganz individuell nach eigenem Rhythmus gestaltet werden.

[partner:] 2 | 2019



### Über die zweite Leidenschaft

Auch die Innengestaltung der Lofts, die Platz für zwei bis vier Personen bieten, ist das eigene Werk der Gastgeber. Barbara Schlachter-Ebert hat bei der Einrichtung eine weitere Vorliebe ausgelebt und ihr Talent für Interior-Design unter Beweis gestellt. „Ich wusste von Anfang an, wie alles aussehen sollte“, so Schlachter-Ebert, „meine Inspiration kommt aus unserem eigenen Anspruch an Urlaub und Erholung.“ Mit besonderem Augenmerk auf Details hat sie eine rundum Wohlfühl-Atmosphäre geschaffen, die zum Relaxen einlädt. Eine private Sauna, eine Infrarotkabine oder eine freistehende Badewanne aus Nussbaumholz machen die privaten Hideaways zu kleinen Wellnessoasen. Viele Holzelemente und Stoffe wie Filz und Leinen sowie die vorherrschenden Farben Moosgrün und Steingrau spiegeln die Natur, in deren Mitte sich die Allgäu-Lofts befinden, wider. Der perfekte Ort zum Abschalten! ]

#### Schlossanger Alp

Am Schlossanger 1  
87459 Pfronten  
T: 08363/914550  
info@schlossanger.de  
www.schlossanger.de

#### Berg und Tal Allgäu-Lofts

Falkensteinweg 19  
87459 Pfronten  
T: 08363/91 45 56 60  
info@berg-tal.com  
www.berg-tal.com



Hohe Ansprüche?  
Hochkarätige Lösung.

- > HDI Value
- > Hausrat und Wohngebäude Exklusiv

**HDI**



**HDI VALUE**  
Besondere Werte  
in guten Händen.

HDI Value ist die exklusive Allgefahrenversicherung für Kunden mit hochwertigen Immobilien und Haushalten im In- und Ausland. Sie bietet individuellen Schutz für Vermögenswerte und Sicherheit im Einklang mit dem Lebensstil Ihrer Kunden.

E-Mail: [ronald.seeber@hdi.de](mailto:ronald.seeber@hdi.de)

# Wussten Sie schon...!?

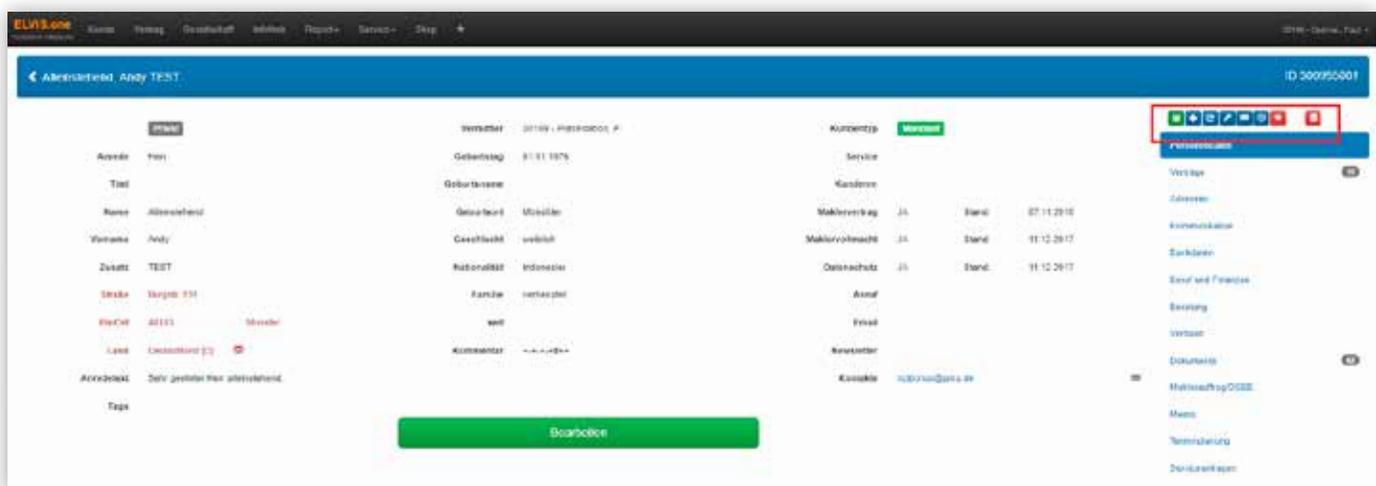
Seit Anfang März ist das neue Update im [pma:] ELVIS.one integriert.

Aus diesem Anlass wurden im April bereits zwei Webinare angeboten, in denen wir die wichtigsten Neuerungen – wie die Möglichkeit der elektronischen Signatur im Zusammenspiel mit dem Kundenportal [prima:beraten] – sowie einen kleinen Block „Wussten Sie schon..“ präsentierten.

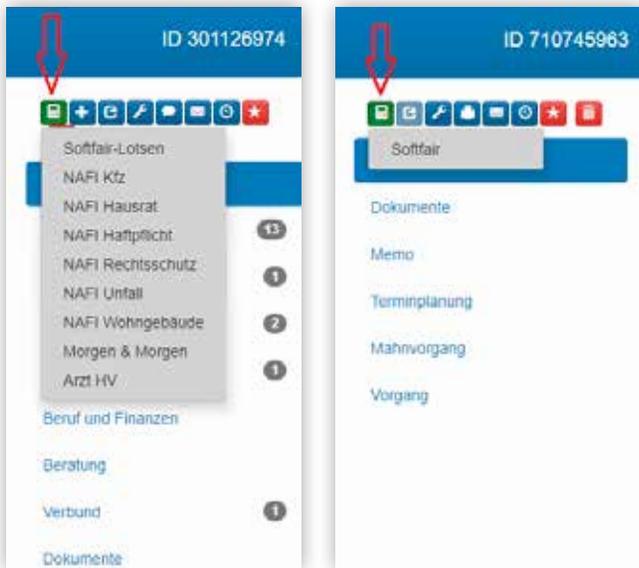
[ Die Rubrik „Wussten Sie schon...!“ möchten wir nun zukünftig auch im [partner:] Magazin mit regelmäßigen Beiträgen zur Verfügung stellen. In unserem ersten Beitrag möchte wir noch einmal auf die Neuerung des Redesign der Buttons innerhalb des ELVIS.one Updates 1.4.1 eingehen.

Da am Kunden die Anzahl der Button für Absprünge zu Rechnern

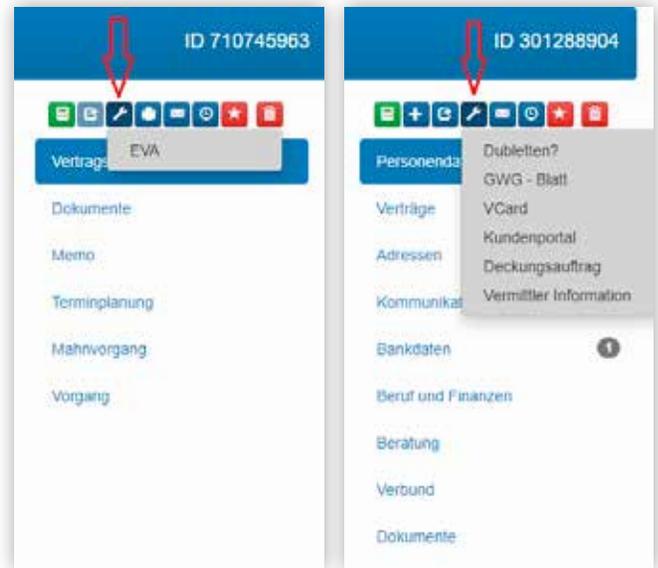
und Plattformen mittlerweile sehr umfangreich geworden ist, wurde hier ein Redesign vollzogen: anstelle der einzelnen Buttons wurde oberhalb der Tabs eine Zeile mit Buttons eingefügt. Diese Buttons haben dann entweder eine direkte Funktion oder es öffnet sich ein entsprechendes Untermenü.



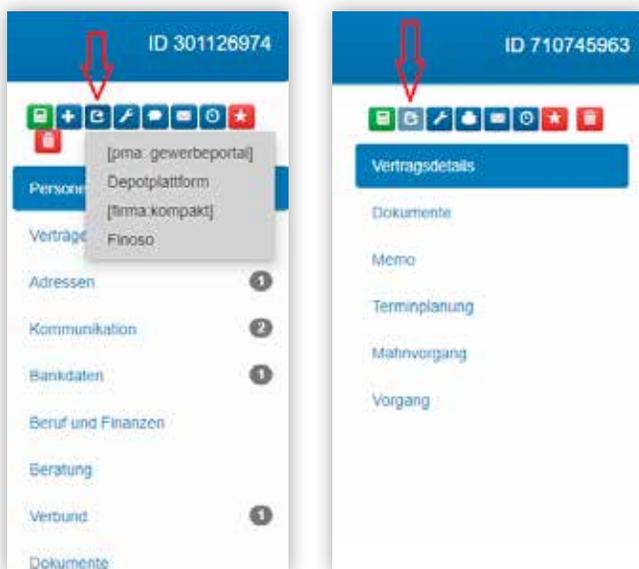
Ebenfalls unterscheiden wir bei den Buttons zwischen einer personen- und vertragsbezogenen Funktionsebene. Dies bezieht sich vor allem auf die Funktionen der Buttons Vergleichsrechner, Absprünge und Aktionen. Während Sie in der personenbezogenen Ebene beim Button „Vergleichsrechner“ die einzelnen Sparten anwählen können, reduzieren sich die Möglichkeiten in der vertragsbezogenen Ebene auf einen Vergleichsrechnerabsprung.



Bei dem Funktionsbutton „Aktionen“ stehen auch unterschiedliche Funktionen in den verschiedenen Ebenen zur Verfügung. Während in der personenbezogenen Ebene Funktionen wie die Erzeugung eines GWG-Blattes oder die Aktivierung des Kundenportals zur Verfügung stehen, sind das in der vertragsbezogenen Ebene u.a. die Funktionen EVA oder Status prüfen. ]



Über den Funktionsbutton „Absprünge“ gelangt man in der personenbezogenen Ebene zu den Plattformen [pma:gewerbeportal], Depotplattform, [firma:kompakt] und Finoso. In der vertragsbezogenen Ebene ist der Funktionsbutton „Absprünge“ deaktiviert.



[ Lesen Sie in der nächsten Ausgabe, wie Sie einen reibungslosen Prozess in der Bestandsübertragung ohne viel Aufwand in die Wege leiten können. ]

[pma:]

# KALENDER

---

**08 MAI**    **Vertriebstag**  
in Wardenburg

---

**14 MAI**    **Vertriebstag**  
in Köln

---

**16 MAI**    **Vertriebstag**    AUSGEBUCHT  
in Münster

---

**22 MAI**    **Vertriebstag**  
in Werder / Havel

---

**28 MAI**    **Vertriebstag**  
in Würzburg

## Ihr Feedback ist uns wichtig!

Das [partner:] Magazin entwickelt sich ständig weiter – ebenso wie Ihre Lesegewohnheiten. Daher würden wir Sie gerne etwas fragen: Wie gefällt Ihnen [partner:]? Sicherlich haben Sie sich schon eine Meinung zum Magazin gebildet. Dann können Sie uns helfen, [partner:] noch besser zu machen. Unser Ziel ist es, Ihnen für Ihre Arbeit relevante Inhalte zu bieten. Ihr Feedback ist für die redaktionelle Arbeit eine große Unterstützung.

Schreiben Sie uns einfach per E-Mail an [korlovic@pma.de](mailto:korlovic@pma.de)

Vielen Dank!



### Herausgeber

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

### Geschäftsführer

Dr. Bernward Maasjost, Markus Trogemann

### Redaktion und Anzeigenleitung

Katarina Orlovic [[korlovic@pma.de](mailto: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](http://www.werbeagentur.ms)



### Bildnachweise

Katarina Orlovic, Foto Bender, Karl Holzhauser, Christian Kaufmann, Nadine Rupp, Photographee.eu, Jakob Waak, Dirk Meyer, Sven Paustian, Tom Gundelwein, Rainer Hofmann, Wolfgang Köhler, shutterstock.com CharacterFamily

### 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:] 05.2019.1T



## DAMIT ICH ABGESICHERT BIN.

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

### Interessiert?

Dann wenden Sie sich an:

Markus Wulf­tange

Telefon: 0173-54 78 105

markus.wulf­tange@canadalife.de

www.canadalife.de



**Barmenia**  
EINFACH. MENSCHLICH.

WEIL JEDER KUNDE ANDERE ZIELE  
HAT, ENTWICKELN WIR DIE PASSENDE  
LÖSUNGEN.

**#MachenWirGern**

Das **Kompetenzcenter Firmenkunden der Barmenia**. Sie sind begeistert im Firmenkunden-Vertrieb tätig? Wir begleiten Sie und bieten Ihnen moderne, verwaltungsarme Lösungen, die Ihr Leben leichter machen und Ihre Kunden überzeugen werden. Als Kompetenzcenter entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen passgenaue Pakete und reibungslose Prozesse

für die Unternehmen – und begleiten Sie, auch persönlich vor Ort. Rufen Sie an unter **0202 438-3995**.

Weitere Informationen auch online unter [www.barmenia-firmenloesungen.de](http://www.barmenia-firmenloesungen.de)