

[partner:] magazin



Schwerpunkt:
No risk, more fun –
warum die Risikoprüfung für Makler
und Kunden sinnvoll ist

Wenn Nachwuchs
ansteht

Viele Funktionen, eine Anwendung –
das Kundenportal [prima:beraten]

Die Politik und die
DIN-Norm 77230



Barmenia
EINFACH. MENSCHLICH.

GESUNDHEIT IST OFT GLÜCKSSACHE.
DAS EINKOMMEN IHRER KUNDEN
SOLLTE ES NICHT SEIN.

#MachenWirGern

Die Arbeitskraft ist das Fundament Ihrer Kunden. Was aber, wenn man von heute auf morgen nicht mehr arbeiten kann? Dann gerät das Fundament ins Wanken Mit der Barmenia Solo BU erhalten Ihre Kunden einen extrem leistungsstarken Schutz. Bei einer risikogerechten Wahl des ausgeübten Berufes und durch die zusätzliche Berücksichtigung von Kriterien wie Anteil Büro/körperliche Arbeit oder Führungsverantwortung erhalten Sie außerdem ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis. Beson-

ders interessant ist die Barmenia SoloBU jetzt auch für Mediziner und Heilberufler – durch die: Weitreichende Infektionsklausel, Verzicht auf Umorganisationsprüfung bei Freiberuflern sowie die einzigartige AU-Klausel.

Was wir außerdem gern für Ihre Kunden machen, finden Sie unter www.maklerservice.de oder Telefon **0202 438-3734**

Liebe Leserinnen und Leser,

die Bandbreite der zu versichernden Risiken, ob betrieblich oder privat, ist vielfältig und zuweilen auch komplex. Wir sind uns darüber einig, dass es Versicherungsnehmern mit den richtigen Beratern an ihrer Seite leichter fällt, sich für die wichtigen Versicherungen zu entscheiden. Aber auch wenn die Entscheidung für eine Versicherung gefallen ist, ist nicht jedes Risiko ohne Weiteres versicherbar. Um Ihnen Ihre Beratung zu erleichtern, bietet [pma:] – gesellschaftsübergreifend – zahlreiche Möglichkeiten der Risikoprüfung in den jeweiligen Sparten. Zwischen Annahme und Ablehnung eines Antrags gibt es verschiedene vertriebliche Ansätze. Wir haben unseren Schwerpunkt diesem Thema gewidmet – damit das Risiko nicht zum Spaßverderber wird.

In unserer Branche spielt Vertrauen eine entscheidende Rolle. Vor allem zwischen Kunden und Beratern. Wir sind davon überzeugt, dass Kunden nach DIN 77230 zertifizierten Beratern eher ihr Vertrauen schenken. Auch die Politik scheint von dem Nutzen der DIN 77230 überzeugt. Warum, das erfahren Sie in dem Artikel ab Seite 14.

Für die Nutzung und Umsetzung der Norm in der Praxis ist von unserer Seite alles vorbereitet. Mit starken Partnern an der Seite, unterstützt [pma:] Berater, die sich nach DIN 77230 zertifizieren lassen wollen. Hierzu bieten wir im Rahmen der [pma:maklerakademie] in Zusammenarbeit mit DEFINO und GOING PUBLIC ein entsprechendes Schulungsangebot. Integrieren auch Sie die Finanzanalyse nach DIN 77230 in Ihren Beratungsprozess! Auf der kommenden DKM wird [pma:] erneut im DEFINO-The-

menpark als Aussteller vertreten sein. Gelegenheit für ein Wiedersehen haben wir allerdings vorher auf den Vertriebstagen im September, zu denen wir Sie hiermit auch herzlich einladen.

Sommerzeit ist Urlaubszeit. Und eine gute Gelegenheit, um zu entspannen und Kraft nachzutanken. Wir hoffen, dass auch Sie Ihre Akkus aufladen konnten. Und denen, die noch verreisen, wünschen wir eine gute und erholsame Zeit.

Und nun viel Spaß beim Lesen des [partner:] Magazins!



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'M. Trogemann'.

Markus Trogemann

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'B. Maasjost'.

Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: No risk, more fun]

- 06 No risk – more fun! Wie Sie die Risikoprüfung Ihrer Kunden optimal umsetzen. _ [pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen
- 10 No risk, more fun – warum die Risikoprüfung für Makler und Kunden sinnvoll ist _ [pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen
- 12 Machen Sinn und sparen Zeit – Risikovorabfragen _ [pma:] Team Sach

[Editorial]

- 04 Inhaltsverzeichnis
- 90 Impressum

[Sachversicherung]

- 72 MultiRisk FLEX – Die neue Einfachheit im Gewerbe-geschäft der Mannheimer Versicherung _Mannheimer Versicherung AG
- 76 Bei Cyberattacke so schnell wie möglich reagieren _HDI Vertriebs AG
- 78 [pma:] meets 2Protection _2protection
- 80 [pma:] Serie – Gewerbegebäudeversicherung _ Team Sachversicherung

[Kapitalanlagen]

- 46 „Was nicht verloren wird, muss auch nicht erst wieder aufgeholt werden“ _[pma:]
- 50 Für alle Fälle Factoring – Das Finanzierungsphänomen in der Praxis _Arvato Financial Solutions

[Lebensversicherung]

- 22 5 Tipps für die Auswahl der besten Fondspolice _Lebensversicherung von 1871
- 26 Arbeitskraftabsicherung: Jetzt noch besser abgesichert mit Canada Life _Canada Life
- 28 ALTERSVORSORGE FÜR AUSGESCHLAFENE: Die neue Continentale RiesterRente Invest Garant _Continentale
- 30 Berufsunfähigkeitsschutz 4.0 – Neue Welten erfordern flexible Lösungen _AXA Konzern AG
- 32 ERGO Rente Balance: Flexibilität und Rendite _ERGO Group AG
- 34 Die perfekte Mischung – BU MIT AU-ABSICHERUNG _Barmenia Versicherungen
- 36 Mehr Flexibilität für die Altersvorsorge – mit Swiss Life Investo _Swiss Life Deutschland
- 38 Ideal investiert, weil täglich optimiert _WWK-Vertriebsdirektion Nordrhein-Westfalen
- 40 Arbeitskraftabsicherung – jetzt für alle _Gothaer Allgemeine Versicherung AG

[Krankenversicherung]

- 56 Viel Freiheit für die Gesundheit _Allianz Private Krankenversicherungs-AG
- 58 Nürnberger sorgt für den richtigen Biss – ohne Gesundheitsfragen _NÜRNBERGER Versicherung
- 60 Mehrwert durch Gesundheitsleistungen _HALLESCHE Krankenversicherung
- 62 Pflegebedürftigkeit: Ein existenzbedrohendes Risiko mit hoher Eintrittswahrscheinlichkeit _R+V
- 66 Erste Klasse im Krankenhaus mit clinic + _SIGNAL IDUNA Gruppe



[Vertrieb]

- 14 Die Politik und die DIN-Norm 77230 _[pma:]
- 18 Viele Funktionen, eine Anwendung – das Kundenportal [prima:beraten] _[pma:]
- 42 Wenn Nachwuchs ansteht – Über diese Versicherungen sollten Eltern nachdenken! _[pma:] Team Partnerbetreuung
- 83 Wussten Sie schon...!? _[pma:]

[pma: panorama]

- 54 DIE DREI SÄULEN DER GESUNDHEIT _Matthias Vette
- 68 Wertvolle Momente im DAS.GOLDBERG im Salzburger Land _ DAS.GOLDBERG





No risk – more fun!

Wie Sie die Risikoprüfung Ihrer Kunden optimal umsetzen.

Sicherlich kennen Sie das: Sie haben mit Ihrem Kunden in diversen Terminen umfangreich die Vor- und Nachteile verschiedener Versicherungsangebote besprochen. Nach intensiver Abwägung und Prüfung hat sich Ihr Kunde für ein Angebot einer Gesellschaft entschieden.

[Sie rufen die Antragsformulare auf, kommen zu den Fragen die gesundheitlichen Verhältnisse betreffend und Ihr Kunde erklärt:

„Ich war im letzten Jahr in psychischer Behandlung“
„Ich habe Rücken!“
„Ich reagiere allergisch auf...“

Diese Situation ist vermeidbar! Vermeiden Sie Panik, Enttäuschung und hektischen Aufbruch.

Erleichtern Sie sich Ihre Beratungen zur Arbeitskraftabsicherung. Namhafte Vertriebscoaches sprechen mittlerweile nur noch von Arbeitskraftabsicherung. Die eigene Arbeitskraft sollte als wertvolles und schützenswertes Gut angesehen werden. Der Verlust der Arbeitskraft kann für viele Betroffene schnell existenzbedrohend werden. Vermeiden Sie daher in der Beratung den Wunsch nach einem konkreten Versicherungsprodukt zu wecken, sondern entwickeln Sie beim Kunden das Bedürfnis nach Arbeitskraftabsicherung zur Vermeidung existenziellen Risikos. Ihr Kunde soll sein persönliches Risiko durch Wegfall seines Einkommens erkennen und ihm soll der Zusammenhang zwischen der Risikoabdeckung

und seiner persönlichen Situation und insbesondere seiner aktuellen Gesundheit bewusst sein.

Tipp 1: Bereits vor der Produktberatung Gesundheitsdaten checken

Das Thema Risikoversorge ist immer mit der Überprüfung gesundheitlicher Verhältnisse verbunden.

Stellen Sie diese Aussage an den Beginn Ihrer Beratung. Erklären Sie Ihren Kunden bereits beim ersten Gespräch zur Risikoversorge und existenziellen Risiken die erforderlichen Angaben zur Antragsprüfung. Fragen Sie vorsichtshalber nach bestehenden Erkrankungen mit dem Hinweis, dass einige Erkrankungen einer Absicherung im Wege stehen könnten und dann Alternativen geprüft werden müssen. Auch körperlich schwere berufliche Tätigkeiten gehören in diese Erstbetrachtung.

Ergeben sich Anhaltspunkte für gesundheitliche Probleme, kann die Anforderung der Patientenakte durch den Kunden ratsam sein. Hier lassen sich dann direkt vom Arzt notierte Verdachtsdiagnosen endgültig klären und eine unliebsame Überraschung im Antragsverfahren bleibt erspart.

Das Gute – Sie können Ihre Kunden bereits frühzeitig auf alternative Absicherungsformen hinweisen und vermeiden das Gefühl „Ich bin nicht versicherbar!“.

Tipp 2: Informationsangebote der Gesellschaften nutzen

Erhalten Sie von Ihren Kunden Informationen zu konkreten körperlichen Einschränkungen, stehen verschiedene Tools zur Überprüfung der Versicherbarkeit zur Verfügung.

Berufs- und Tendenz-/ Diagnoselisten

Verschiedene Gesellschaften erstellen aus ihrem Datenbestand Berufs- und Diagnose-/ Tendenzlisten, die Ihnen einen Überblick geben, ob die gewünschte Absicherung überhaupt möglich ist.

Die Berufslisten erläutern, ob die ausgeübte Tätigkeit überhaupt versicherbar ist und in welchem Umfang. Endalter-Einschränkungen oder Summeneinschränkungen etc. werden erfasst und können bereits frühzeitig mit dem Kunden besprochen werden.

Aus der Antrags- und Leistungsprüfung erhalten Gesellschaften einen Überblick zu Auswirkungen bestimmter Krankheitsbilder auf das zu versichernde Risiko (z.B. der Berufsunfähigkeit). Diese Auswertungen stehen für die zukünftige Risikobeurteilung zur Verfügung.

Verschiedene Gesellschaften stellen Zusammenfassungen dieser

Auswertung zu Krankheitsbildern als sogenannte Diagnose-/ Tendenzlisten den Vermittlern zur Verfügung. Anhand dieser kann eine erste Risikoeinschätzung der Vermittler bei vielen Krankheitsbildern erfolgen.

Nutzen Sie diese Listen zur ersten Risikoeinschätzung! Sie ersetzen aber nicht eine konkrete Prüfung durch die Gesellschaft!

Telefonische Risikoprüfungshotlines

Lässt sich das Krankheitsbild nicht unter die Musterfälle der Tendenz- und Diagnoselisten fassen, bieten verschiedene Gesellschaften auch sogenannte Risikoprüfungshotlines an.

Kompetente Risikoprüfer besprechen mit Ihnen das konkrete Krankheitsbild und geben eine erste Einschätzung der Versicherbarkeit und Hinweise zu erforderlichen Unterlagen für die konkrete Risikoprüfung.

Elektronische Risikoprüfungstools

Seit einigen Jahren wird die elektronische Risikoprüfung immer wichtiger. Innerhalb der Gesellschaftsportale und Onlinerechner stehen vielfältige Möglichkeiten der Risikoprüfung bereits mit Antragserstellung zur Verfügung.

Geben Sie die erforderlichen Gesundheitsangaben ein und Sie erhalten bereits bei Antragserstellung eine erste Einschätzung und evtl. erforderliche Zusatzfragebögen etc.

Tipp 3: Gesellschaftsübergreifende Risikoprüfungstools

Das Thema Risikoprüfung ist in den letzten Jahren sehr stark in den Vordergrund getreten, da immer mehr Anträge von immer mehr Kunden nicht unter normalen Bedingungen gestellt und angenommen werden können.

Dies hat auch zur Entwicklung diverser elektronischer Risikoprüfungstools geführt, die eine Risikoprüfung parallel für verschiedene Gesellschaften vornehmen können.

[pma:] bietet Ihnen Zugang zu folgenden Tools:

RiVa

Die elektronische Risikoprüfungsplattform im Rahmen von Softfair steht über den Produktvergleichsrechner jedem Partner zur Verfügung.

Das Tool bietet die Möglichkeit, für diverse Produktarten (Berufsunfähigkeit, Erwerbsunfähigkeit, Grundfähigkeit, MultiRisk, Risiko-leben, Pflege sowie KV etc.) eine unverbindliche Risikoeinschätzung durch Eingabe der Gesundheitsdaten zu erhalten und zu dokumentieren.

Die Beantwortung der gestellten Gesundheitsfragen im Rahmen von RiVa kann bei einer folgenden Antragstellung mittels einer Rechtsverbindlichkeitserklärung die erneute Beantwortung der vom Versicherer gestellten Gesundheitsfragen ersetzen.

vers.diagnose

Das Risikoprüfungstool von Franke & Bornberg und Munich RE steht Ihnen im ELVIS.one im Rahmen des Menüpunkts Service zur Verfügung.

Im Rahmen einer Online-Risikoprüfung erfolgt gleichzeitig für mehrere Versicherer eine Überprüfung mit verbindlichen Ergebnissen.

Im Rahmen des „Quickcheck“ kann kurz die Versicherbarkeit anhand von Daten zu Alter, Größe, Gewicht, Raucherstatus und kurzen Berufsdaten geprüft werden und zusätzlich mit einer Einzeldiagnose oder einem Freizeitrisiko geprüft werden.

Im Rahmen der kompletten Risikoprüfung erfolgt eine standardisierte rein elektronische Prüfung, d.h. die Eingaben sind auf standardisierte „ja/nein“ Beantwortung und ausgewählte Zusatzangaben ausgerichtet. Eine konkrete Betrachtung der Besonderheiten eines Einzelfalles erfolgt nicht.

Anhand der Gesundheitsangaben erfolgt eine Risikoprüfung bei den angeschlossenen Gesellschaften und entsprechende Angebote. Bei Einreichung dieses VVG-konformen Angebots inkl. der ermittelten Zuschläge oder erforderlichen Ausschlussklauseln wäre keine weitere Gesundheitsprüfung notwendig.

Quick-Risk

Ein elektronisches Risikoprüfungstool über die Lebensversicherung von 1871 a. G. München sowie Delta Direkt Lebensversicherung AG München zur unverbindlichen Ersteinschätzung.

Quick-Risk bietet eine einfache und schnelle Orientierung zur Gesundheitsprüfung in der Risikolebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung und zur Einschätzung von Freizeitrissen.

Anhand der Eingabe eines Krankheitsbildes erfolgen z.T. konkretisierende Zusatzfragen und direkte Aussagen zur „normalen Annahme“ oder Angaben zu erforderlichen Anfragen oder Unterlagen zur weiteren Risikoprüfung.

Freizeitrissen können umfangreich mit ergänzenden Angaben erfasst werden und erhalten ein Votum mit Angaben zur „normalen Annahme“ oder erforderlichen Zuschlägen etc.

Tipp 4: Risikovorfragen über [pma:] Team Vorsorge

Natürlich unterstützt Sie das [pma:] Team Vorsorge in der Erstellung von herkömmlichen Risikovorfragen.

Gesammelte Informationen zu notwendigen Antragsunterlagen und Zusatzerklärungen zum Datenschutz etc. stehen im Rahmen der Infothek (PSC 3318A) zur Verfügung.

Mit Umsetzung der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) sollen Risikovorfragen grundsätzlich anonymisiert gestellt werden, d.h. weder auf Antrags-/Gesundheitsfragebögen noch auf Arztberichten etc. sollen Namensangaben enthalten sein.

Ihre Vorteile

- Sie erhalten eine unverbindliche Einschätzung der Versicherbarkeit Ihrer Kunden und können diese im Rahmen des ELVIS.one dokumentieren – haftungssichere Beratung wird erleichtert!
- Die Überprüfung kann parallel bei verschiedenen Gesellschaften erfolgen.
- Das Team Vorsorge unterstützt Sie in der Bearbeitung und Abwicklung mit den Gesellschaften (Ansprechpartner/ Rückfragen etc.)

Vorteile für Ihre Kunden

- Für Risikovorfragen erfolgt kein Eintrag in der HIS-Datei, dem Hinweis- und Informationssystem (HIS) der deutschen Versicherungswirtschaft (ehemals Sonderwagnisdatei).
- Risikovorfragen sind nicht bei weiteren Antragstellungen im Antrag anzugeben, anders als „abgelehnte Anträge“ oder „Annahmen mit Erschweris“.
- Das Risiko des Einwands „vorvertraglicher Anzeigepflichtverletzungen“ kann minimiert werden.

Tipp 5: Vertriebliche Ansätze aus der Risikoprüfung nutzen

Nicht allen Kunden kann nach erfolgter erster Risikoüberprüfung ein Angebot nach ihren Wünschen und ihrem Bedarf unterbreitet werden. Bei richtiger Ansprache, die den Kunden nicht auf ein Produkt fixiert hat, bieten sich aber umfangreiche vertriebliche Ansätze.



Alternative Arbeitskraftabsicherungen

Vergessen Sie nie, es gibt alternative Produkte zur Berufsunfähigkeitsabsicherung:

- „Basis-BU“, d.h. eine Berufsunfähigkeitsvorsorge ohne „Verzicht auf abstrakte Verweisung“
- Erwerbsunfähigkeit
- Grundfähigkeitsvorsorge
- Multi-Risk-Produkte
- ...

Sprechen Sie das [pma:] Team Vorsorge im Einzelfall an. Es werden sich immer attraktive Alternativen für den Kunden finden.

Sonderlösungen nutzen

Gerade im Bereich Arbeitskraftabsicherung besteht ein intensiver Wettbewerb der Anbieter.

Bestimmte Kundengruppen werden als Risiken gerne abgesichert, daher bieten diverse Gesellschaften immer wieder gezielt für spezielle Kundengruppen (z.B. Ärzte, Steuerberater, „junge Leute“ etc.) Lösungen mit verkürzten bzw. vereinfachten Gesundheitsfragen an.

Im Rahmen der Infothek finden Sie eine Übersicht der derzeit aktuellen „Sonderlösungen“ (PSC 4584A). Nutzen Sie diese Chancen für Ihre Kunden!

Frühzeitige Ansprache potenzieller Kunden

Das Leben zeigt, in jungen Jahren bestehen weniger gesundheitliche Probleme. Dies gilt es zu nutzen.

Bereits Schüler/Auszubildende und Studenten können umfangreichen und vollwertigen Schutz ihrer Arbeitskraft umsetzen – zu günstigen Prämien und mit attraktiven Nachversicherungsmöglichkeiten. Immer wieder zeigt sich, je jünger der Kunde ist, desto unproblematischer die Risikoprüfungen.

Einen Überblick über attraktive Absicherungen für Kinder/Schüler bietet die Infothek unter PSC 3370A.

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

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen

No risk, more fun
warum die Risikoprüfung für
Makler und Kunden sinnvoll ist

Wechsel in die PKV

Alle Versicherungspflichtigen müssen von der gesetzlichen Krankenversicherung aufgenommen werden. Private Krankenversicherer können auswählen, wen sie versichern wollen. In der privaten Krankenversicherung besteht kein Recht auf den Vertragsabschluss (Ausnahme Basistarif sowie Öffnungsklausel für Beamte).

[Private Krankenversicherer stellen im Antrag Fragen zum Gesundheitszustand. Diese sind leider nicht einheitlich formiert. Es wird nach ambulanten Behandlungen und Beschwerden in den letzten 3- 5 Jahren gefragt, Krankenhausbehandlungen in den letzten 5 bis 10 Jahren, nach fehlenden Zähnen und vielen weiteren Gesundheitsangaben. Achten Sie bitte genau auf die Formulierungen und auf offene Fragen!

Unsere Empfehlung bei Antragsaufnahme: Um ganz sicher zu gehen, sollte Ihr Kunde sich eine Kopie seiner Krankenakte besorgen. Nur so sind Sie sicher, dass nicht falsche oder Ihnen unbekannte Diagnosen in den Unterlagen auftauchen und später zu Problemen führen.

Einige Erkrankungen sind in der Regel nicht versicherbar (Ausnahme: bestimmte Gruppenverträge mit Kontrahierung – ausführlicher Artikel hierzu in den nächsten Ausgaben):

- Krebserkrankungen
- Diabestes
- Herzinfarkt
- Psychotherapeutische Behandlungen
- Morbus Crohn

Um sich nicht dem Risiko einer Ablehnung auszusetzen und somit Probleme bei einer weiteren Anfrage zu haben, sollte eine qualifizierte Voranfrage durchgeführt werden.

Generell führen wir anonyme Risikovorabfragen durch, d.h. alle personenbezogenen Daten müssen geschwärzt eingereicht werden.

Welche Unterlagen sind wichtig?

- Vollständige Gesundheitsangaben aus einem Antrag
- alle vorliegenden Atteste
- Gewünschter Tarif

Die Anfragen werden von den Gesellschaften recht zeitnah bearbeitet – zum Monatsende sowie zum Jahreswechsel kann es

zu zeitlichen Verzögerungen kommen, da vorrangig Anträge verarbeitet werden. Die vorliegenden Ergebnisse stellen wir Ihnen dann per Mail zur Verfügung. Gleichzeitig werden diese im System hinterlegt.

Risikovorabfrage mit Softfair

Schon seit einigen Jahren können Sie für einige Gesellschaften Standard-Voranfragen über Softfair durchführen: die sogenannte RIVA.

Vorgehensweise

Sie können die RIVA für den Zusatz- sowie für den Vollbereich nutzen. In der Ergebnisübersicht sehen Sie im Feld Risikoprüfung, welche Gesellschaften sich an der automatisierten Anfrage beteiligen.

Nachdem Sie in dem Feld das Symbol angeklickt haben, öffnet sich ein Fragenkatalog, den Sie bitte vollständig ausfüllen und dann letztendlich versenden. Die Ergebnisse zu Ihrer Anfrage ersehen Sie aus dem RIVAPORTAL; hier sind ihre Vorgänge übersichtlich gespeichert – auch der Anfragestatus wird deutlich angezeigt. Das Ergebnis der Voranfrage bitte generell dem Antrag beifügen, damit die Antragsprüfung schnellstmöglich durchgeführt wird. Wir unterstützen Sie gerne bei Voranfragen. Ihre Vorteile liegen in der Zeitersparnis sowie – nicht unerheblich – in der Minimierung Ihrer Maklerhaftung.

Sprechen Sie uns an – wir helfen gerne weiter!

NEU:
Die Altersvorsorge
für Ausgeschlafene



Tschüss Kopfkissen –
jetzt wird geriestert!



Continentale RiesterRente Invest Garant

- **Gefördert – Riester lohnt sich auf jeden Fall**
Garantierte Förderrendite durch staatliche Zulagen schon ab 5 Euro Eigenbeitrag im Monat. Plus mögliche Steuerersparnis.
- **Renditeorientiert – dank monatlichem Chancen-Tracker**
Attraktive Renditechancen durch dynamischen Mechanismus für optimale Neuaufteilung von Fonds- und Absicherungsguthaben.
- **Effizient – Sicherheit zum Rentenbeginn und lebenslange Rente**
100% Beitragserhaltungsgarantie inklusive Zulagen sowie Günstigerprüfung für die höchstmögliche Rente – Garantgeber ist die Continentale.



Ihr Ansprechpartner:

Christian Weber

Telefon 02389 9905455

Mobil 0173 7237552

E-Mail Christian.Weber@continentale.de

makler.continentale.de/RiesterRente-Invest-Garant



Machen Sinn und sparen Zeit – Risikovorabfragen

[Auch im Bereich der privaten und gewerblichen Versicherungen helfen Risikovorabfragen bei der Ermittlung der richtigen Deckung. Wird eine Anfrage vollständig eingereicht, so wird das Risiko bei mehreren Gesellschaften angefragt. Welche und wie viele Gesellschaften hier berücksichtigt werden, ist jeweils abhängig vom Risiko und wird durch den Fachbereich individuell entschieden. Hat ein Berater eine „Wunschgesellschaft“, so kann dies dem Team einfach mitgeteilt werden. Diese Gesellschaft wird dann selbstverständlich berücksichtigt. Eine Prüfung und Angebotserstellung bei den Gesellschaften ist bei vollständigen Anfragen innerhalb kürzester Zeit (2 bis 5 Werktage) möglich.

Bereich Sach Privat:

Standard-/Tarifrisiken können über die vorhandenen Vergleichsrechner Softfair und NAFI berechnet werden.

Risiken wie z.B. ein höherwertiger Hausrat, schadenbelastete Risiken (ab zwei Vorschäden) oder gar vom Versicherer gekündigte Risiken; Profi-Sportler, die eine Unfallversicherung benötigen etc. können über den Fachbereich Sach Privat angefragt werden.

Eine vollständige Anfrage sollte folgendes beinhalten:

- [pma:] Risikofragebogen (im Bereich Wohngebäude zusätzlich der Sanierungsfragebogen) der jeweiligen Sparte
- Vorschadenauskunft der letzten 5 Jahre (Elementar der letzten 10 Jahre) der jeweiligen Vorversicherung ▶ Angaben zu Schäden, die durch den Kunden erfolgen, reichen den Gesellschaften in der Regel nicht aus
- Zudem hilfreiche Informationen zum jeweiligen Schadenhergang: Was ist passiert? Wurden Verbesserungen vorgenommen (z.B. besserer ED-Schutz, Kernsanierung des LW-Systems, etc.)?
- besserer ED-Schutz, Kernsanierung des LW-Systems, etc.)?
- Wird Ausgleichsgeschäft angeboten?

Bereich Sach-Kfz:

Kfz-Versicherung Einzeltarife

Das Nafi-Berechnungsprogramm steht Ihnen für die Angebotserstellung von Einzeltarifen zur Verfügung.

Besonderheit: Anträge mit negativer Bonitätsprüfung

- ▶ Kfz-Versicherer sind gesetzlich verpflichtet, bei negativer Bonitätsprüfung aufgrund des Kontrahierungszwangs einen Antrag auf Kfz-Haftpflicht im Rahmen der Mindestdeckung anzunehmen. Über NAFI ist der Versand von Anträgen mit gesetzlicher Mindestdeckung nicht möglich.

Die Anträge mit gesetzlicher Mindestdeckung bei negativer Bonitätsprüfung können über die Kfz-Fachabteilung der [pma:] erstellt und eingereicht werden.

Informationen zum NAFI-Vergleichsrechner (Einführungsseminar etc.) finden Sie im ELVIS.one in der Infothek unter der ID 8003A.

Kfz-Flotten Versicherung

Für die Angebotserstellung im Flottenbereich werden folgende Unterlagen benötigt:

- ▶ Anfrageliste für Kfz-Flotten
- ▶ Schriftliche, vom Vorversicherer ausgestellte Vorschadennota der letzten 5 Jahre (Schadenquoten und Einzelschadenaufstellung)
- ▶ Bei höherwertigen Fahrzeugen die Neuwerte

Die Anfrageliste für Kfz-Flotten finden Sie im ELVIS.one in der Infothek unter der ID 7417A

Bereich Sach Gewerbe:

Das [pma:gewerbeportal] steht Ihnen für die Berechnung von Standard-/Tarifrisiken zur Verfügung.

Alle weiteren Risiken die z.B. schadenvorbelastet, vom Vorversicherer gekündigt oder zu komplex sind, um über einen Standardtarif versichert zu werden, können über den Fachbereich Sach Gewerbe angefragt werden.

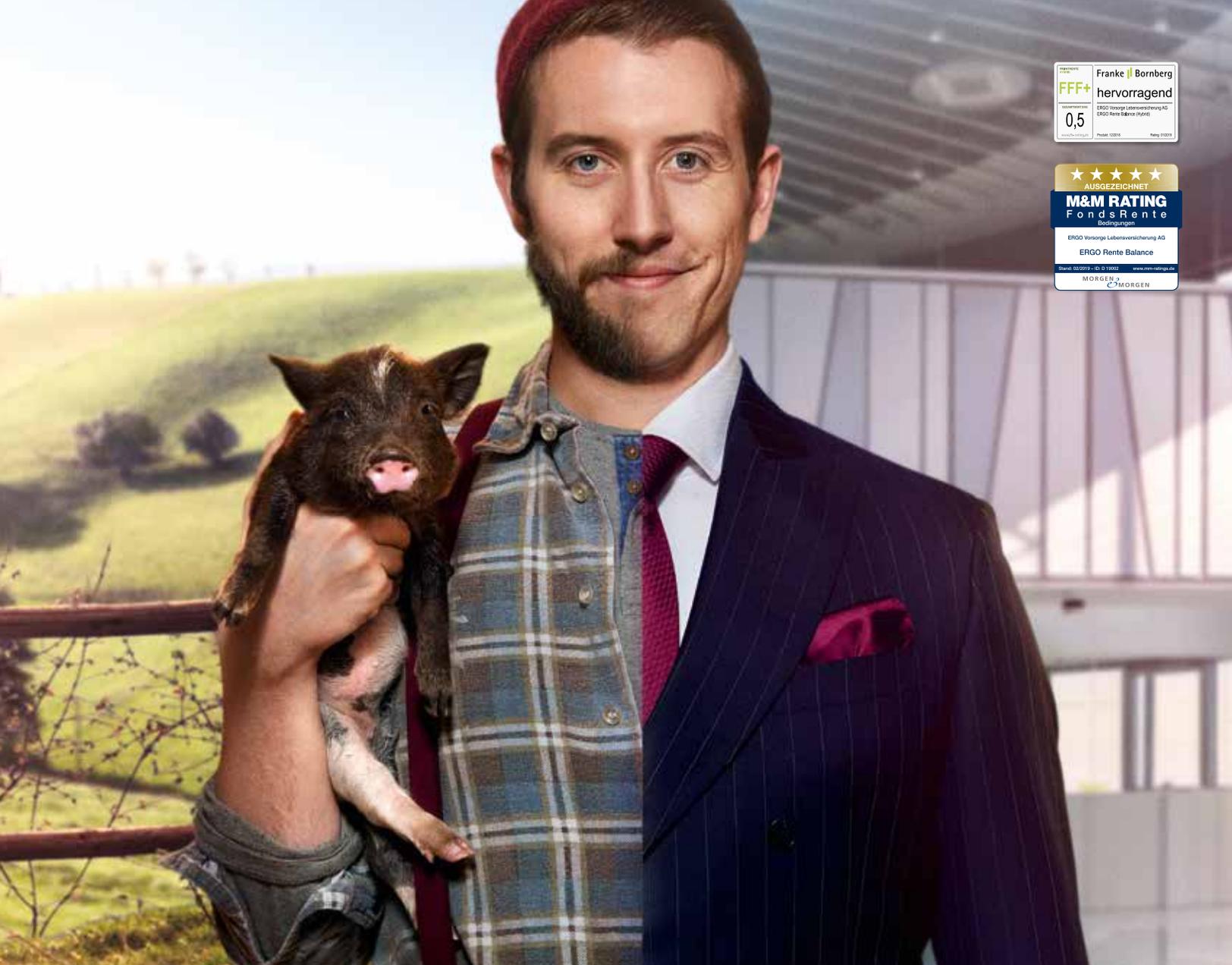
Das [pma:gewerbeportal] dient hier der Risikoerfassung. Alle relevanten Risikodaten werden dort abgefragt.

Je nach Fall können weitere Unterlagen notwendig sein, die dort hochgeladen werden können:

- Schadenrenta der letzten 5 Jahre (ausgestellt durch den Vorversicherer)
 - Zusätzlich zur Schadenrenta ist eine Erläuterung des Versicherungsnehmers hilfreich (Was ist passiert? Welche Verbesserungen wurden nach einem Schaden vorgenommen? Welche Veränderungen gab es nach dem Schaden im Betrieb? etc.)
- Lagepläne
- Besichtigungsberichte
- Wertermittlungsgutachten
- OP-Katalog
- etc.

Außer tarifliche Risiken im Bereich Haftpflichtversicherungen für Ärzte müssen derzeit noch „manuell“ per Risikofragen angefragt werden. Eine Implementierung in das [pma:gewerbeportal] ist hier in Planung. Diese Risikofragebögen finden Sie im ELVIS.one in der Infothek unter der ID 7588A.]

[pma:] Team Sach



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

ERGO

ERGO Maklervertrieb – starke Marken unter einem Dach.



**Die Politik
und die
DIN-Norm
77230**

Mit Kundenorientierung mehr Geld verdienen Von Dr. Klaus Möller, DEFINO Institut für Finanznorm

In diesen Tagen wurde die DIN 77230 gerade mal ein halbes Jahr alt. Und doch hat sie es bereits geschafft, in dem Entwurf eines Gesetzes Erwähnung zu finden: Auf Initiative des Bundesministeriums für Justiz und Verbraucherschutz wurde die „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“ als eines der Kriterien in das sogenannte Provisionsdeckelgesetz aufgenommen, die für eine Erhöhung der Provision im Rahmen des Korridors zwischen 2,5 und 4 % herangezogen werden können.

[Wir wollen hier nicht die Sinnhaftigkeit des vorgesehenen Provisionsdeckels diskutieren. Wichtig ist uns vielmehr die Feststellung, dass für Verbraucherschutz zuständige Regierungsbeamte ganz offenbar anerkennen, dass eine Finanzanalyse nach der 77230 einen nicht unwesentlichen Beitrag zur Verbesserung der darauf aufsetzenden Beratung leisten kann. Das ist ein ordentliches Kompliment an die Macher der Norm, darunter auch [pma:]–Chef Dr. Bernward Maasjost, und das Ergebnis ihrer vierjährigen Arbeit. So schnell hat noch selten eine DIN-Norm die positive Aufmerksamkeit der Entscheider in der Politik gewonnen.

Die Analyse nach Norm verbessert die anschließende Beratung

Tatsächlich wäre, wenn denn der Provisionsdeckel kommen sollte, die Umsetzung der Finanzanalyse nach Norm ein guter Gradmesser für eine „umfassende und hochwertige Beratung“. Zwar ist die Analyse nach Norm klar von der anschließenden Beratung zu trennen, aber sie beeinflusst die folgende Beratung doch positiv und hilft durch die Rangfolge der Themen, durch feste Rahmenparameter und Orientierungswerte dabei, Fehlanreizen entgegen zu wirken.

Und: Was, wenn nicht die im breiten Konsens der Branche entwickelte und einstimmig verabschiedete Norm, soll denn der Gradmesser für Qualität in der Finanzberatung sein? Was geht als „umfassende und hochwertige Beratung“ durch und was nicht?

Was hebt die Norm über hausinterne Analyse- und Beratungskonzepte?

Nur 26 % der Menschen in unserem Lande vertrauen laut einer E+Y-Studie aus dem Jahre 2016 darauf, dass Finanzberatung in Bankfilialen und Versicherungsagenturen „unvoreingenommen“ stattfindet, also dass die Berater und Vermittler die Interessen der Kunden den eigenen und den Interessen ihrer Arbeitgeber oder Produktgeber voranstellen. Das heißt auch, dass sie den vielen haus- oder verbandseigenen Analyse- und Beratungskonzepten der Sparkassen und Banken, der Versicherungen und auch der großen Vertriebe wie z.B. DVAG und MLP nicht trauen. Gerade Vertreter dieser beiden Unternehmen werden nicht müde zu betonen, ihre Vermittler bräuchten die Norm nicht, weil sie schon seit Jahrzehnten über gute und systematische Hilfsmittel für die Analyse und Beratung ihrer Kunden verfügten. Wahrscheinlich sind diese Konzepte alle gut im Sinne von ausführlich, mächtig, beeindruckend. Sie haben nur den Makel, dass sie unter dem – begründeten – Generalverdacht stehen, Rutschen in die von den Unternehmen favorisierten Produktklassen zu sein. Und somit keineswegs eine unvoreingenommene Beratung vorbereiten und unterstützen. Eben genau das tut aber die Norm: Bei einer Analyse nach der 77230 stehen die Interessen der Kunden vor denen der Vermittler und ihrer Unternehmen. Und deshalb ist die Norm auch für die Vertrauensbildung bei den Kunden viel besser als alle noch so guten Hauskonzepte.

Mit der Norm kundenorientiert mehr Geld verdienen

Das heißt freilich nicht, dass wer die Norm umsetzt, in Schönheit sterben, also vor lauter Redlichkeit darben muss. Das Gegenteil ist der Fall: Es ist gerade die Redlichkeit, Klarheit, Verständlichkeit und Nicht-Manipulierbarkeit der Analyse nach Norm, die zu einer ordentlichen Portion an gut begründetem Vertrauenszuwachs und eben darüber zu besserem und vor allem stabilerem Geschäft führt. Das belegen alle Erfahrungen, die in den vergangenen Jahren mit der DIN SPEC 77222 und im vergangenen Halbjahr mit der Norm gemacht werden konnten.

Es gibt wohl niemanden in der Branche, der sich die Verabschiedung des Provisionsdeckelgesetzes wünscht. Wenn am Ende von ihm nicht mehr übrigbleiben würde als die Erinnerung daran, dass die Politik anerkennt, dass die Arbeit nach der Norm einen vergütungswürdigen Mehrwert für die Kunden darstellt, dann wäre dies das beste Ergebnis.

Jetzt zum/zur „Spezialist/in für private Finanzanalyse | DIN 77230“ zertifizieren lassen und mit Kundenorientierung mehr Geld verdienen!

[pma:] hat in Kooperation mit DEFINO und GoingPublic ein exklusives Schulungs- und Zertifizierungsangebot vereinbart.

Die Qualifizierung "Spezialist/-in für private Finanzanalyse / DIN 77230" wird in der Reihe [pma:maklerakademie] exklusiv für [pma:]-Partner angeboten. An der Schulung nehmen keine externen Makler teil. Die Kosten für Schulung und Qualifizierung "Spezialist/-in für private Finanzanalyse / DIN 77230" belaufen sich auf 749,00 Euro (brutto).

250,00 Euro Preisvorteil

Selbstverständlich bekommen Sie für die Teilnahme Weiterbildungszeit gutgeschrieben.

Nutzen Sie die exklusiven Sonderkonditionen für [pma:]-Partner und qualifizieren sich jetzt als "Spezialist/-in für private Finanzanalyse / DIN 77230".

Nächster Termin:

- 26.09.2019 KICK-OFF Seminar in Münster
- 29.10.2019 Trainingstag (Prüfungsvorbereitung) in Münster
- 30.10.2019 Zertifizierungsprüfung in Münster

[pma:]



VOR AUS DEN KER

FEEL*free*

VOM BKV
INNOVATIONS
FÜHRER

Für Ihre Firmenkunden haben wir betriebliche Gesundheit ganz neu gedacht:
FEEL*free* – die neueste bKV-Innovation der HALLESCHÉ. www.bkvfeelfree.de



Sehr geehrte Frau Krüger Langenkämper,
vielen Dank für die schnelle Bearbeitung.
Die Kommunikation über prima:beraten
hat ja super funktioniert – danke.
Mfg Stephan K.

Viele Funktionen, eine Anwendung – das Kundenportal [prima:beraten]

In unserer Branche und im Markt ist die Vielfalt der Online-Versicherungsangebote mittlerweile mindestens genauso verwirrend wie die unzähligen Versicherungsprodukte. Genau deswegen brauchen Kunden auch in Zukunft einen qualifizierten Berater. Auch die jüngere WhatsApp-Generation braucht bei komplexen Versicherungsprodukten die persönliche Beratung.

[pma:]-Partnern steht mit [prima:beraten] eine technologiebasierte Beratungslogik für die Beratung von Privatpersonen zur Verfügung. Diese digitale Lösung ersetzt nicht Ihre Beratung.

Aber sie erleichtert Ihnen die Arbeit. Und bringt Sie näher an Ihre Kunden. Mit der Nutzung von [prima:beraten] ergeben sich sowohl für Berater als auch für ihre Kunden zahlreiche Vorteile.

Mit der Modulauswahl das [prima:beraten] für den Kunden flexibel gestalten

Der Berater kann seinem Kunden verschiedene Module im Kundenportal bereitstellen. Die Grundmodule (Profil, Vertrag & Dokumente und KFZ-Schadenmelder) sind nach der Registrierung im Kundenportal immer als Basismodule verfügbar. Die jeweiligen Zusatzmodule aus dem Vergleichsrechner (PHV / THV / HRV) können vom Berater einzeln für die Angebotsberechnung aktiviert werden. Das Zusatzmodul Finanzanalyse kann ebenfalls separat aktiviert werden.



Finanzanalyse

Ziele und Pläne jetzt mit Auswahlbox

Im Teilbereich der Ziele und Pläne können die Ziele Sparen & Finanzieren – Investieren und Anlegen – Bauen & Wohnen über eine Auswahlbox aktiviert bzw. deaktiviert werden.

In der Voreinstellung sind die Auswahlboxen deaktiviert. Wird der Teilbereich über die Auswahlbox aktiviert, kann der Datenbereich bearbeitet werden, die Eingabewerte werden gespeichert. Wird der Teilbereich über die Auswahlbox deaktiviert, kann der Datenbereich nicht bearbeitet werden, vorhandene Eingabewerte bleiben gespeichert und werden in grau angezeigt.

► Wenn die Teilbereiche deaktiviert sind, werden die Werte nicht für die Finanzanalyse berücksichtigt und in der Auswertung (PDF) mit "Keine Angabe" gekennzeichnet.

Kinder mit vollständigem Geburtsdatum

Für die Finanzanalyse ist bei Kindern das komplette Geburtsdatum erforderlich, damit das Ergebnis korrekt dargestellt wird. Daher wird im Kundenportal das vollständige Geburtsdatum bei Kindern angezeigt und kann dort bei Bedarf aktualisiert werden. Die aktualisierten Daten werden ins ELVIS.one zurückgegeben.

Vermögen – Verbindlichkeiten

Entsprechend der Normvorgabe wird das Vermögen mit den Verbindlichkeiten verglichen:

- Sofern Vermögen > Verbindlichkeiten, wird die Zielerreichung mit 100% bewertet.
- Sofern Vermögen < Verbindlichkeiten, wird die Zielerreichung mit 0% bewertet.

Diese Aussage zu Vermögen und Verbindlichkeiten findet sich auch im Analysedokument (PDF) wieder.

Vermögensplanung: Bauen & Wohnen

Diese Darstellung wird mit den Daten aus Ziele und Wünsche: Bauen & Wohnen verbunden. Unter Ziele wird das Zielkapital angegeben, welches für die Erfüllung des Wunsches erforderlich ist. Zusätzlich wird das Eigenkapital, welches eingesetzt werden soll, abgefragt. Auf der Auswertungsseite wird das einzusetzende Eigenkapital für das Wunschziel ausgewiesen. Dabei wird erfragt, ob bereits ein Betrag dazu angespart (vorhanden) ist – und ob es einen "Sparplan", also einen Betrag gibt, der regelmäßig angespart wird. Der Regelsparbetrag wird dann, unter Annahme einer Verzinsung von x% zu einem Kapitalbetrag hochgerechnet (Sparplanberechnung), der dann zum Zieltermin verfügbar ist. Hier wird geprüft, ob das einzusetzende Eigenkapital zum Zieltermin verfügbar ist. Diese Aussage zur Vermögensplanung findet sich auch im Analysedokument (PDF) wieder.

Sehr geehrter Herr Köster,

vielen Dank für die Informationen und Ihre Bemühungen. Die Anmeldung in prima:beraten ist reibungslos verlaufen – endlich eine Übersicht all meiner Verträge.

Mit freundlichen Grüßen
Nuray O.L.



Kommunikation:

WhatsApp für Kontaktaufnahme (Optional)

Sofern der Berater die WhatsApp-Kommunikation anbietet, werden die entsprechenden Kontaktdaten mit der Rufnummer für WhatsApp im Nachrichtenpanel angezeigt. Der Kunde kann die Kontaktdaten als vCard downloaden. Zur WhatsApp-Kommunikation wird der Kunde über einen (i)-Text informiert. Wird dieses Kommunikationsangebot vom Kunden angenommen, müssen die Nutzungsbedingungen und die Datenschutzhinweise akzeptiert werden. Die über WhatsApp geführte Kommunikation wird nicht ins Kundenportal oder in das ELVIS.one übertragen, es werden auch keine Benachrichtigungen an den Berater erzeugt.

Hinweis zur Verfügbarkeit der WhatsApp-Kommunikation:

Wenn der Berater die WhatsApp-Kommunikation für seine Kunden wünscht und in den Einstellungen des ELVIS.one freigegeben hat, dann werden im Kundenportal folgende Kontaktoptionen angezeigt: Nachrichtenpanel mit WhatsApp-Nummer und vCard als Download.

In der Standardeinstellung ist die WhatsApp-Kommunikation für Kunden nicht freigeschaltet. Es werden standardmäßig folgende Kontaktoptionen angezeigt: Nachrichtenpanel mit Mobilnummer und Festnetz.

Kommunikation: Beraterinformation mit der mobilen Rufnummer ergänzen

Zusätzlich zur E-Mail und Festnetznummer (Büro) wird auch die Handynummer (mobil) zur telefonischen Kontaktaufnahme mit dem Berater angeboten. Wird [prima:beraten] auf einem Smartphone genutzt, dann sind die Rufnummern mit einer Anruhfunktion versehen (Tipp auf die Nummer startet den Anruf).

Vielen Dank. Das nenn ich Kundenservice. Schön, dass ich von Ihnen nicht nur abgewimmelt wurde. Ich werde gleich weitere Versicherungsverträge in [prima:beraten] hochladen, damit Sie diese prüfen können.

Schöne Grüße aus dem Allgäu
Maria T.W.



Hilfestellung und Informationen zu Fragen bei der Bereitstellung und Aktivierung des Kundenportals erhalten [pma:]-Partner vom Team Partnerbetreuung.

Servicelevel (Mein Betreuungsservice)

Der Servicelevel beschreibt den Betreuungsumfang, den ein Berater seinen Kunden anbietet. Zielsetzung ist es, den Kunden bestmöglich zufrieden zu stellen. Es wird festgelegt, in welchem Umfang eine Dienstleistung (Beratung/Betreuung) erbracht wird. Der Serviceumfang kann für Kundengruppen – nach verschiedenen Aspekten – gestaltet werden. Die Einordnung in die Kundengruppen und die Bildung dieser Kundengruppen erfolgt individuell durch den Berater.



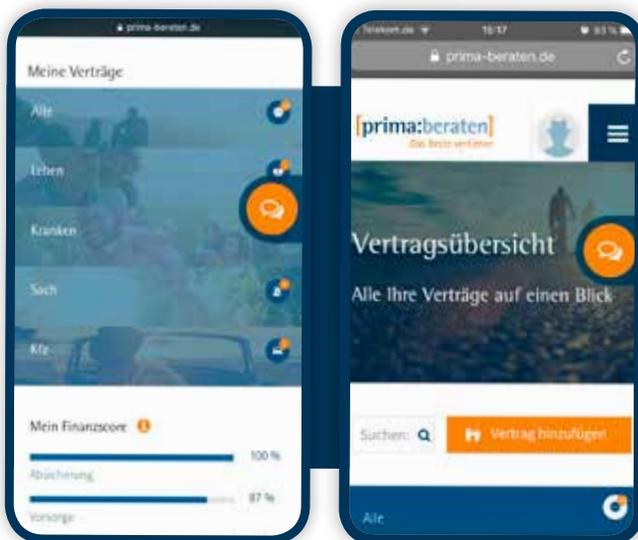
Sehr geehrter Herr Köster,

Anmeldung prima:beraten hat super geklappt. Für mich als Nichttechniker, doch keine so hohe Herausforderung. Vielen Dank für die blitzschnelle Bearbeitung bzgl. meiner Nachfragen. Ich werde nun all meine Fragen über [prima:beraten] an Sie richten. Ich wünsche Ihnen auch schöne Osterfeiertage!

Mit freundlichen Grüßen,
Natalia S.

Sehr geehrte Frau Krüger Langenkämper, für die freundliche Kommunikation und Ihren perfekten Service bedanke ich mich. In (prima:beraten) habe ich mich angemeldet. Ich werde meine Daten in der Finanzanalyse eingeben und freue mich, mit Ihnen gemeinsam die Ist-/Soll Punkte durchzugehen und verbleibe

mit freundlichen Grüßen
Wolfgang J.



Überall und Jederzeit

Mit [prima:beraten] haben sowohl Berater als auch Kunden alle wichtigen Daten und Dokumente rund um Versicherungs- und Finanzprodukte schnell und überall griffbereit zur Hand. Jederzeit.]

5 TIPPS

für die Auswahl der besten Fondspolice

Wir haben Tipps, worauf Vermittler und Kunden bei der Auswahl einer fondsgebundenen Rentenversicherung achten sollten. Eine fondsgebundene Rentenversicherung eignet sich besonders in der aktuellen Niedrigzinsphase für Altersvorsorgesparer, die die Renditechancen des Kapitalmarkts mit der Sicherheit einer Versicherung kombinieren wollen. Wir haben Tipps, worauf Vermittler und Kunden bei der Auswahl achten sollten.

[Mit MeinPlan und StartKlar bietet die LV 1871 zwei neue fondsgebundene Rentenversicherung für alle, die bei klassischen Versicherungsmodellen mehr Einfachheit und Flexibilität wollen. Die beiden Lösungen sind so gestaltet, dass sie verschiedenen Kundenanforderungen genügen.

„Vermittler und Kunden, die den Schwerpunkt auf Einfachheit und Sicherheit legen oder eventuell Investmententscheidungen im großen Stil scheuen, wählen StartKlar. Unsere Fondsexperten kümmern sich dann um die genaue Fondsconfiguration“, erläutert Iris Bauer Leiterin Bereich Produktmanagement und -entwicklung bei der LV 1871. „Kunden und Vermittler, die höhere Freiheitsgrade bei der Produktgestaltung wollen, beispielsweise in Bezug auf Garantiehöhe, die Fondsauswahl oder das Vergütungsmodell bevorzugen, finden bei MeinPlan eine sehr flexible Vorsorgelösung.“

Bei der Auswahl des richtigen Produkts gilt es dann auf quali-

tative und quantitative Aspekte zu achten. Wir haben dazu mit unseren Produktexperten fünf Tipps zusammengestellt.

1. Fondspalette und Fondsqualität

Ein wesentliches Entscheidungskriterium sollte eine breite und qualitativ hochwertige Fondsauswahl sein, die auch intelligente Optionen bei der Anlage zulässt. Kunden und Geschäftspartner der LV 1871 können aus über 90 Fonds namhafter Fondsgesellschaften wählen, die ein breites Länder- und Branchenspektrum zur Anlagenstreuung bieten. Zusätzlich bieten wir exklusive Portfoliolösungen an, zum Beispiel die Expertenpolice oder das ETF-Portfolio Plus. Gerade die Breite der Fondsauswahl und ihre Qualität wird von den Experten des „Capital-Kompass für fondsgebundene Lebensversicherungen“ in der Ausgabe 04/2019 gelobt. Das neue Fondspolice-Ranking der Zeitschrift Capital soll die besten Anbieter herausfil-

tern und den Kunden Orientierung geben. Insgesamt erhält die LV 1871 hier die Höchstnote 5 Sterne. Davon profitieren nicht nur Kunden im Neugeschäft, sondern auch im Bestand.

2. Flexibilität und Transparenz

Auch die Gestaltungsmöglichkeiten der Fondspolizen sind ein wichtiges qualitatives Kriterium, das es zu beachten gilt. Die Gestaltung der Beitragszahlung oder Einzahlungen und Entnahmen sollten möglichst flexibel gestaltet werden können. Bei MeinPlan lässt sich zum Beispiel das eigene Chancen-Risiko-Profil mit dem individuell gewünschten Garantieniveau jederzeit abgleichen. Die Anlagestrategie kann immer wieder neu und kostenlos angepasst werden. Die Beitragszahlung ist flexibel gestaltbar und kann jederzeit für Zu- und Auszahlungen genutzt werden. Zusätzliches Highlight: Die Cash-to-Go-Option ermöglicht sogar regelmäßige Auszahlungen aus dem Fondsvermögen. Diese umfassende Flexibilität lobt das Versicherungsmagazin in seiner Ausgabe 3/2019 als „flexible Produktantwort auf die derzeitige Marktlage“ und macht StartKlar und MeinPlan zum „Produkt des Monats“. „Der unverwechselbare Vorteil für den Kunden“ liegt laut Versicherungsmagazin bei StartKlar in „einer klaren Struktur, Flexibilität, Einfachheit und der Möglichkeit von geringen Beiträgen. Bei ‚MeinPlan‘ haben Versicherte darüber hinaus noch mehr Möglichkeiten, ihre fondsgebundene Rentenversicherung selbst mitzugestalten.“

3. Sicherheit

Mit einer fondsgebundenen Rentenversicherung lassen sich die Chancen des Kapitalmarkts mit der Sicherheit eines Versicherungsmantels kombinieren. StartKlar und MeinPlan sichern allen Kunden bereits zu Beginn eine attraktive garantierte Rentenhöhe (Rentenfaktor) zu. Hier ist es wichtig, einen verlässlichen und kompetenten Partner an der Seite zu haben. Mit einer Solvenzquote von 469 Prozent (Stand zum 31. Dezember 2018) gehört

die LV 1871 zu den solvenztärksten Lebensversicherungen in Deutschland und zählt laut Focus Deutschlandtest zu den Versicherern mit der „höchsten Reputation“.

4. Kosten

Zu den quantitativen Kriterien gehören die Kosten. Das betrifft sowohl die Kosten des Versicherungsmantels, aber auch die Kosten für vertragliche Änderungen oder für die Fondsanlage. Auch hier bewerten die Experten des „Capital-Kompass für fondsgebundene Lebensversicherungen“ in der Ausgabe 04/2019 die Kosten der Fondspolizen der LV 1871 sehr positiv.

Gut zu wissen an dieser Stelle: Für die fondsgebundenen Rentenversicherungen der LV 1871 stehen auch über 20 kostengünstige ETF zur Auswahl, darunter der Vanguard FTSE All-World UE USD Dis oder der iShares Core MSCI World UCITS ETF. Die große Auswahl an marktbreiten ETF hebt die Ratgeberseite Finanzen.net besonders positiv hervor. Die Experten haben fondsgebundene Rentenversicherungen verschiedener Anbieter getestet. Zu den empfohlenen Fondspolizienanbietern der Webseite gehört auch die LV 1871.

5. Flexibilität und Service bei Abschluss und Vergütung

Neben der breiten Fondspalette loben die Experten von finanzen.net auch, dass MeinPlan und StartKlar bei der LV 1871 auch als Nettopolizen abschließbar sind. Neben der Möglichkeit, MeinPlan und StartKlar als Nettopolizen abzuschließen, bietet die LV 1871 vier weitere, alternative Vergütungsmodelle. Das gibt Kunden und Vermittlern größere Flexibilität bei der Vergütung. Als besonders zukunftsweisendes Modell für die Vergütung gilt das Net Asset Value (NAV) Modell. Grundlage der Vergütung ist in diesem Fall das Vertragsguthaben des Versicherungsvertrags.]



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

Filialdirektion Düsseldorf
Thomas Cockburn Vertriebsleiter
Mobil: 0160 9094 91 44
E-Mail: thomas.gordon.cockburn@lv1871.de

Zusammenarbeit zahlt sich aus!

Mit Factoring Mehrwerte
für Unternehmenskunden schaffen.



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 Tipgeber an diesem Trend teilhaben können! Mehr Infos unter www.arvato-factoring.de

arvato
BERTELSMANN
Financial Solutions

Arvato Financial Solutions – Your backbone for growth.

Phone: + 49 5241 80-43777 | E-Mail: factoring@arvato.com | www.arvato-factoring.de

Arbeitskraftabsicherung: Jetzt noch besser abgesichert mit Canada Life

Canada Life bietet durch ihre Tarife passgenauen Schutz bei der Arbeitskraftabsicherung. Jetzt hat der Lebensversicherer sowohl den Berufsunfähigkeitsschutz als auch den Premium Grundfähigkeitsschutz für Kunden noch weiter optimiert.

[Für Neukunden eine prima Nachricht: Sie profitieren ab sofort von der Erweiterung der Leistungen im Berufsunfähigkeitsschutz und dem Premium Grundfähigkeitsschutz der Canada Life. Trotz verbesserter Konditionen bietet Canada Life die Tarife weiterhin zum gleichen Preis wie vorher an.

Zwei Tarife für die Arbeitskraftabsicherung

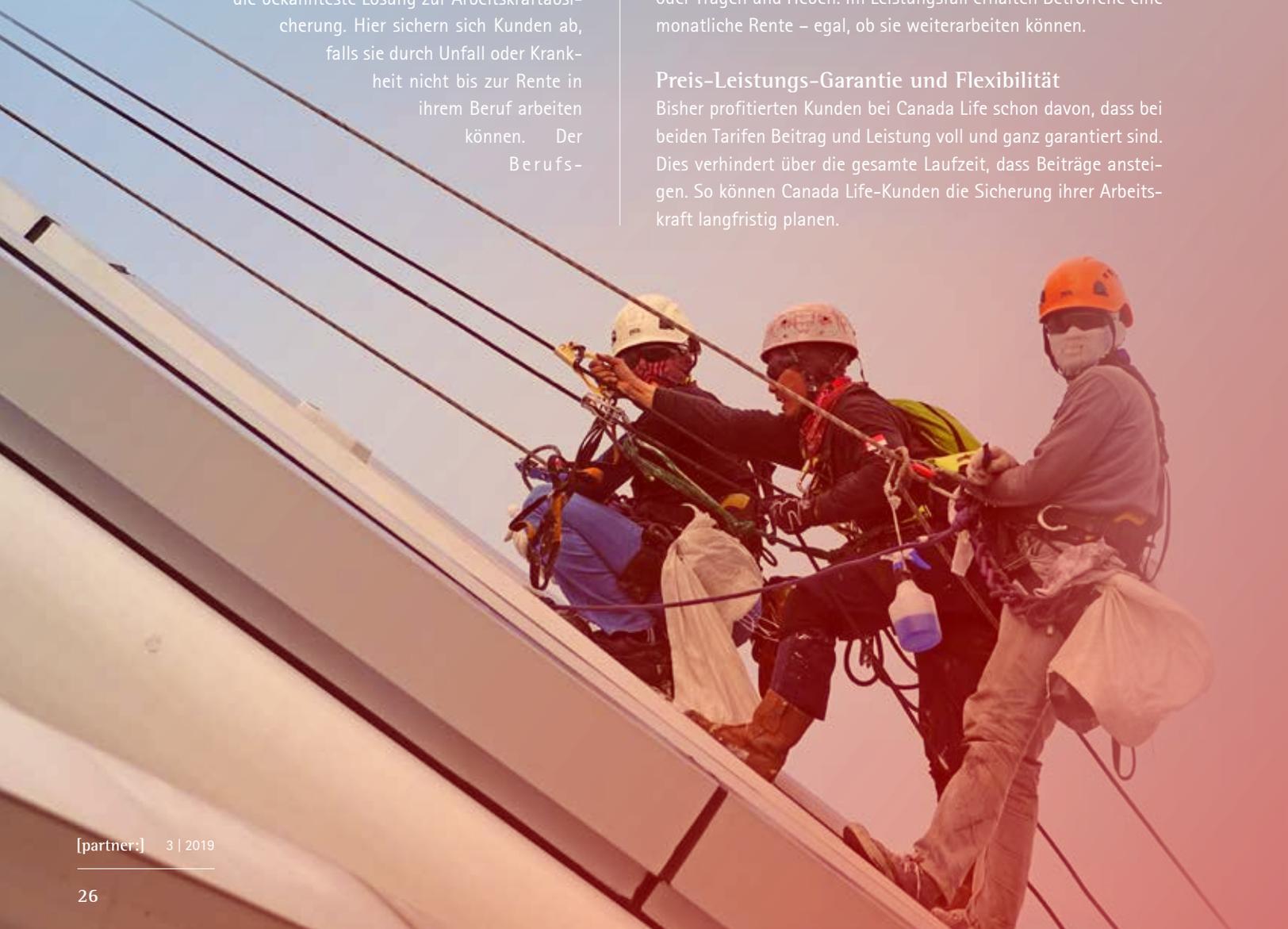
Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist immer noch die bekannteste Lösung zur Arbeitskraftabsicherung. Hier sichern sich Kunden ab, falls sie durch Unfall oder Krankheit nicht bis zur Rente in ihrem Beruf arbeiten können. Der Berufs-

unfähigkeitsschutz von Canada Life wurde bei dem BU-Produkt-rating der Ratingagentur Franke und Bornberg mit der höchsten Qualitätsklasse FFF+ (hervorragend) ausgezeichnet.

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.

Preis-Leistungs-Garantie und Flexibilität

Bisher profitierten Kunden bei Canada Life schon davon, dass bei beiden Tarifen Beitrag und Leistung voll und ganz garantiert sind. Dies verhindert über die gesamte Laufzeit, dass Beiträge ansteigen. So können Canada Life-Kunden die Sicherung ihrer Arbeitskraft langfristig planen.



Der Beitrag steigt nur, wenn Kunden ihre flexiblen Anpassungsmöglichkeiten nutzen: Denn 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.

Kostenlose Verbesserungen für Neukunden

Neu im Berufsunfähigkeitsschutz

- ✓ Einführung der Gelbe Schein-Regelung
- ✓ Vereinfachter Leistungsanspruch bei
 - Besonderen Krebserkrankungen
 - Außergewöhnlicher Gehbehinderung
 - Rollstuhlgebrauch
 - Eingeschränkter Hör- oder Sehfähigkeit

Neu im Premium Grundfähigkeitsschutz

- ✓ Prognosezeitraum verkürzt auf 6 Monate
- ✓ Verbesserte Grundfähigkeitsdefinitionen
- ✓ Beitragsstundung mit Erhalt des Versicherungsschutzes
- ✓ Unbefristete rückwirkende Leistungsdauer

Neu in beiden Tarifen

- ✓ Flexiblere Beitragsdynamik
- ✓ Schüler, Auszubildende, Studenten: Höhere Monatsrenten vereinbar

Berufsunfähigkeitsschutz:

Gelber Schein, Krebs- und Rollstuhlrente

Im Canada Life-Berufsunfähigkeitsschutz (BU) steht Kunden nun mit der Gelbe-Schein-Regelung automatisch ein vereinfachter

Zugang zur BU-Rente offen. Die Regelung greift bereits, wenn ein Kunde für mindestens vier Monate arbeitsunfähig war und für weitere zwei Monate bleibt. Kunden erhalten die Rente bis zu 2 Jahre lang. Bei einer Arbeitsunfähigkeit können sie alternativ zu der Gelbe-Schein-Regelung auch die bereits bestehende Regelung in der Canada Life-BU nutzen. Hier steht ihnen eine Überbrückungshilfe zu, wenn ihr Krankengeld eingestellt wurde, weil sie eine Rente wegen voller Erwerbsminderung von der gesetzlichen Rentenversicherung erhalten, oder wenn private Krankenversicherer die Leistung wegen Bezug einer BU-Rente eingestellt haben.

Canada Life hat zudem weitere vereinfachte Leistungsansprüche in den Tarif integriert: Kunden können die BU-Rente bis zu 15 Monate lang erhalten, wenn sie mit einem entsprechenden Schweregrad an Krebs erkranken. Wenn sie eine außergewöhnliche Gehbehinderung nachweisen, dauerhaft auf einen Rollstuhl angewiesen sind oder ihre Hör- oder Sehfähigkeit stark eingeschränkt ist, steht ihnen eine BU-Rente bis zu zwei Jahre zu.

Premium Grundfähigkeitsschutz: Kurzfristiger zur Leistung, Beitragsstundung

Im Premium Grundfähigkeitsschutz wurde die Prognosefrist von 12 auf 6 Monate verkürzt. Kunden können damit noch früher eine Leistung erhalten. Auch die Grundfähigkeiten Sehen, Gehen, Sitzen, Stehen und Hören wurden zum Vorteil der Versicherten überarbeitet.

Bei finanziellen Engpässen genießen Kunden jetzt mehr Flexibilität: Beiträge können bis zu zwei Jahre lang gestundet werden. Der Versicherungsschutz bleibt in diesem Zeitraum voll erhalten. Auch profitieren Kunden davon, dass Canada Life rückwirkende Leistungen jetzt zeitlich unbegrenzt anerkennt. Zudem können sie ab jetzt eine Beitragsdynamik beliebig aussetzen, ohne diesen Anspruch für die Zukunft zu verlieren.

Bis zu 1.500 Euro BU-Monatsrente für Schüler, Auszubildende, Studenten

Im Berufsunfähigkeitsschutz können Versicherte nun per Nachversicherungsgarantie zudem Leistungen bis zu sieben Prozent ihres Brutto-Einkommens absichern. Auch für Schüler, Auszubildende und Studenten wurde der Leistungsrahmen erhöht: Sie können nun von Beginn an eine monatliche BU oder Grundfähigkeits-Rente von bis zu 1.500 Euro vereinbaren.]

Canada Life

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

ALTERSVORSORGE FÜR AUSGESCHLAFENE:

Die neue Continentale
RiesterRente Invest Garant

Wer sein Geld unters Kopfkissen legt, statt damit fürs Alter vorzusorgen, verschläft große Chancen. Mit der neuen Continentale RiesterRente Invest Garant können clevere Sparer ab 5 Euro loslegen, garantiert Förderrendite kassieren und von den Chancen einer Fondsanlage profitieren.

[Die Riester-Rente ist besser als ihr Ruf. Vor allem jungen Leuten, die erste Altersvorsorge-Schritte gehen wollen, bietet sie gleich mehrere Vorteile. Der Staat fördert die Riester-Rente bereits ab einem monatlichen Eigenbeitrag von 5 Euro im Monat. Schon damit rechnet sie sich auf jeden Fall, denn allein durch die Grundzulage ist eine Förderrendite garantiert.

Garantierte Förderrendite ausschöpfen

Ein Beispiel: Sparer mit einem Einkommen von 20.000 Euro, die nur 5 Euro Eigenbeitrag im Monat zahlen, bekommen durch die anteilige Grundzulage einen garantierten staatlichen Zuschuss von 28 Prozent. Junge Leute unter 25 Jahren erhalten den einmaligen Berufseinsteiger-Bonus obendrauf. Die Riester-Rente wächst zudem mit. Mit höherem Beitrag gibt es höhere Zulagen. Wenn Nachwuchs kommt, gibt der Staat Jahr für Jahr noch mehr dazu.

Attraktive Renditechancen einer Fondsanlage nutzen

Von den vielen Pluspunkten der Riester-Rente ist auch die Continentale Lebensversicherung überzeugt. Sie hat das staatlich geförderte Produkt weiter verbessert: Die neue Continentale RiesterRente Invest Garant kombiniert die Vorteile einer fondsgebundenen Riester-Rente mit denen der kapitaleffizienten Klassik. Damit profitiert der Kunde von der Förderung und gleichzeitig von den attraktiven Renditechancen einer Fondsanlage. Selbst mit schmalem Geldbeutel ist Riester-Sparen machbar. Der Einstieg ist ab 5 Euro möglich.

Lebenslang die bestmögliche Rente erhalten

Das Besondere an der neuen Riester-Rente der Continentale ist der intelligente, dynamische Mechanismus. Er sorgt monatlich dafür, dass das Guthaben des Kunden optimal zwischen Fondsguthaben und Sicherungsvermögen aufgeteilt wird. Im Sicherungsvermögen legt die Continentale nur so viel an, wie für die 100-prozentige Garantie aller Beiträge und Zulagen zum vereinbarten Rentenbeginn notwendig ist. Aufgrund einer am Markt einzigartigen Günstigerprüfung erhält der Kunde außerdem immer die bestmögliche Rente. Der Faktor, mit dem die Rente berechnet wird, ist von Anfang an garantiert. So weiß der Kunde schon heute, wie sich später seine lebenslange garantierte Rente berechnet. Die Continentale RiesterRente Invest Garant kann übrigens auch als Direktversicherung in der betrieblichen Altersversorgung abgeschlossen werden.

Von professionellem Start- und Ablaufmanagement profitieren

Bei der Anlage kann der Continentale-Kunde aus mehr als 50 Fonds bis zu 10 Fonds gleichzeitig kombinieren und diese mehrfach jährlich kostenlos ändern. Dazu gehören auch nachhaltige Fonds sowie gemanagte ETF-Portfolios von BlackRock. Wer seine Fonds nicht selbst zusammenstellen möchte, wählt passend zu seinem Anleger-Typ eines der Continentale Depots. Bei Einmalbeiträgen ermöglicht ein Startmanagement den optimalen Einstieg in die Fondsanlage. In jedem Fall kann der Kunde zum Ende der Ansparphase ein kostenloses Ablaufmanagement vereinbaren, das sein Guthaben nach und nach in sicherere Anlageklassen umschichtet. Damit minimiert er zum Ende der Laufzeit das Risiko für Schwankungen.

Umfassenden Service genießen

Niedrige Kosten und leicht verständliche Unterlagen machen das Angebot zusätzlich attraktiv. Bürokratie-Hürden rauben Vermittlern und Kunden außerdem keine kostbare Zeit. Beim Zusammenspiel mit Finanzamt und Zulagenstelle bietet die Continentale einen umfassenden Service. Den jährlichen Förderantrag braucht der Riester-Sparer nicht selbst zu stellen. Das übernimmt der Lebensversicherer für ihn, indem er die Zulagen dauerhaft beantragt. Ergeben sich bei dem Versicherten Änderungen, die seine Riester-Police betreffen, helfen ihm die Experten am Service-Telefon. Alternativ kann der Kunde die Anpassungserklärung unter www.continentale.de/riesterzulagen nutzen. Diese erhält er ohnehin automatisch einmal im Jahr zusammen mit der Standmitteilung.]

Continentale

Christian Weber

Telefon: 02389 9905455

Mobil: 0173 7237552

E-Mail: christian.weber@continentale.de

makler.continentale.de/riesterrente-invest-garant



Berufsunfähigkeitsschutz 4.0 – Neue Welten erfordern flexible Lösungen

Agiles Arbeiten, Home-Office, flexible Arbeitszeiten – Schlagworte, die insbesondere für junge Berufseinsteiger heute völlig normal sind. Die Auswirkungen der Digitalisierung auf die Arbeitswelt sind spürbar. Neue Märkte tun sich auf.

[Mit ihnen entwickeln sich neue Tätigkeitsfelder und Jobs – die Berufswelt erlebt zahlreiche Umbrüche. Parallel erleben Arbeitnehmer allerdings nicht nur die Vorteile der Digitalisierung. Psychische Erkrankungen wie das Burn-Out-Syndrom treten immer häufiger auf. Der Wunsch nach Auszeiten und Pausen vom Berufsleben wird größer. Allein unter den 18- bis 24-Jährigen gibt fast die Hälfte (43 Prozent) an, bereits ein Sabbatical eingelegt zu haben oder eines in naher Zukunft zu planen. Die Notwendigkeit einer Absicherung der eigenen Arbeitskraft ist heute im Zeitalter der Digitalisierung und Veränderung demnach so elementar wie nie.

Beamtenkarriere oder Privatwirtschaft? Die BU der AXA begleitet Ihre Kunden

Gerade für junge Menschen in der Ausbildungsphase oder kurz nach dem Berufseinstieg ist der Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung unerlässlich. Denn zum einen fehlt am Anfang in der Regel der gesetzliche Schutz. Zum anderen aber nehmen auch in dieser jungen Zielgruppe die gesundheitlichen Risiken mehr und mehr zu. Daher wird es immer wichtiger, bei der Beratung auf den richtigen Partner mit flexiblen Antworten auf die jeweiligen Lebens- und Berufsphasen zu setzen. Besonders bei beruflichen Veränderungen bietet AXA eine hervorragende Lösung. Egal ob Ihr junger Kunde sich irgendwann selbstständig macht, als Angestellter arbeitet oder auch während der Berufslaufbahn Beamter wird – die BU von AXA lässt sich flexibel anpassen:

- Wahl zwischen Starter-BU mit reduzierten Einstiegsbeiträgen (16–30 Jahre) und klassischer BU
- Zukunftsgarantie: Bei Aufnahme einer entsprechenden Tätigkeit nach Ausbildung oder Studium verbesserte Berufsgruppeneinstufung (ohne erneute Gesundheitsprüfung)
- Anlasslose Erhöhungsoption bis 35
- Möglichkeit zur kostenlosen Integration der DU-Klausel bei Verbeamtung (ohne erneute Gesundheitsprüfung)

Nicht nur anpassen, sondern mitgestalten

Wir haben erkannt, dass nicht nur aktuelle Trends sondern vermehrte Wachstumsfelder vorherrschen, die es mitzugestalten gilt. Gerade im IT-Bereich bauen Unternehmen aller Branchen stetig Personal an. Gleichzeitig werden in anderen Abteilungen und Bereichen Arbeitsweisen aus der IT adaptiert. Flache Hierarchien, agile Projektstrukturen und das SCRUM-Verfahren sind hier besonders populäre Beispiele, die in zahlreichen Unternehmen auch außerhalb der IT-Abteilungen Einzug gefunden haben. Mit diesen Veränderungen wurde auch der Führungsbegriff vollkommen neu definiert. In der neuen BU von AXA sind deshalb disziplinarische Führungskräfte und projektleitende Führungskräfte gleichgestellt – für mehr Fairness in der Beitragsbemessung.

Wenn unser Kunde flexibel ist, müssen wir es auch sein

Die neue Arbeitswelt fordert von unseren Kunden vor allem eines ab: Flexibilität. Nicht nur Arbeitszeiten verändern sich durch Optionen auf Home-Office. Auch das Tätigkeitsprofil des Einzelnen nimmt im Laufe des Berufslebens neue Züge an. Lineare Lebensläufe mit jahrzehntelanger Beschäftigung bei ein und demselben Arbeitgeber gehören der Vergangenheit an. Wenn unser Kunde in seiner beruflichen Laufbahn stetig dazulernt, sich entwickelt und verändert, müssen wir mit einem ebenso flexiblen BU-Schutz an seiner Seite stehen. Und genau dafür stehen die BU und die DU von AXA: Wir sind genauso so flexibel und dynamisch, wie die neue Arbeitswelt es erfordert.]



AXA Konzern AG

Hendrik Flues
Regionalmanager KV / LV
Makler- und Partnervertrieb
Willstätterstr. 62, 40549 Düsseldorf
hendrik.flues@axa.de
Mobil: 01520 / 9372349
Fax: 0211 / 945 29169



ERGO Rente Balance: Flexibilität und Rendite

Die Rentenversicherung der ERGO Vorsorge Lebensversicherung richtet sich an Kunden, die lieber auf hohe Anlageflexibilität und auf höhere Renditechancen setzen statt auf eine Bruttobeitragsgarantie.

[Die Kunden können ihre Sparbeiträge selbst in erstklassigen Investmentfonds von namhaften Fondsgesellschaften und Boutiquen anlegen, auf Wunsch auch in passive Indexfonds (ETFs). Anders als bei herkömmlichen Fondspolice bleiben Kunden jedoch flexibel: Wollen sie Gewinne sichern, können sie ihr Geld zu jeder Zeit in 10-Prozent-Schritten in das klassische Sicherungsvermögen umschichten und wie oben erläutert am Index partizipieren. Und umgekehrt.

Der Weg von Fonds zum Sicherungsvermögen ist jedoch keine Einbahnstraße: Will ein Kunde seine Renditechancen wieder erhöhen, weil beispielsweise eine Trendwende an den Aktienmärkten stattfindet, kann er sein Kapital jederzeit aus dem Sicherungsvermögen in Fonds umschichten.

Und dieser Wechsel zwischen Sicherungsvermögen und Fonds ist nicht nur mit dem kompletten Vertragsguthaben möglich, sondern auch mit Teilbeträgen, monatlich kostenlos in beide Richtungen – flexibler geht es nicht.

Inzwischen ist die ERGO Rente Balance von den namhaften Ratingagenturen mehrfach ausgezeichnet worden. Morgen & Morgen vergab jüngst 5 Sterne („ausgezeichnet“), Franke & Bornberg die Note „Hervorragend“ (FFF), und Assekurata bewertete den Fondsauswahlprozess mit der Note „sehr gut“.

ERGO Group AG

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



Arbeiten, wann und wo man will. Die Digitalisierung macht's möglich. AXA hat dafür die passende **BERUFSUNFÄHIGKEITSVORSORGE** entwickelt. Die einzige Lösung am Markt, die zur veränderten und individuelleren Arbeitswelt von heute passt. Bieten Sie Ihren Kunden ein mehrfach ausgezeichnetes Spitzenprodukt, das durch Leistung, Flexibilität und eine herausragende Preispositionierung überzeugt.

Neues Arbeiten braucht neue Lösungen

Einzigartig
am Markt

Mehr Infos unter www.AXA-Makler.de





Die perfekte Mischung – **BU MIT AU-ABSICHERUNG**

In Deutschland tickt eine unterschätzte Zeitbombe. Sie heißt: Berufsunfähigkeit. Trotz sich wandelnder Berufsbilder und der fortschreitenden Digitalisierung wird durchschnittlich jeder vierte Arbeitnehmer im Laufe seines Arbeitslebens berufsunfähig. Aus diesem Grund ist die Absicherung der Arbeitskraft existenziell, am besten in Kombination mit der Option auch bei längerer Arbeitsunfähigkeit abgesichert zu sein. Mit der Barmenia SoloBU bietet der Wuppertaler Versicherer eine Lösung, die bedarfsgerecht vor den finanziellen Folgen beider Risiken schützt.

[Das Risiko einer Berufsunfähigkeit besteht während des gesamten Erwerbslebens. Unfälle und Krankheiten können dazu führen, dass der Beruf nicht mehr ausgeübt werden kann. Deshalb stellt eine Berufsunfähigkeit ein existenzielles Lebensrisiko dar. Wird man berufsunfähig, fallen in der Regel Einnahmen aus Lohn und Gehalt weg. Meist kommen weitere finanzielle Belastungen hinzu, beispielsweise für medizinische Versorgung oder Betreuung. Besonders schwerwiegend ist das für Singles, Familien mit Alleinverdiener oder für junge Menschen mit nur geringem Finanzpolster. Denn für sie gibt es kaum eine gesetzliche Absicherung. Studien belegen: Schon bei jungen Menschen führt der stetig zunehmende Leistungsdruck immer häufiger zu psychischen Erkrankungen. Eine BU-Absicherung ist daher auch bei jungen Leuten existenziell. Gerade Nervenkrankheiten und psychische Erkrankungen sind inzwischen die Hauptursache, warum Menschen ihrer Arbeit nicht mehr nachgehen können. Die Barmenia SoloBU leistet bei voller Erwerbsminderung und Pflegebedürftigkeit, aber auch in Folge von Krankheit, Körperverletzung, Kräfteverfall und Infektionen, egal welcher Beruf ausgeübt wird. Aber auch eine langfristige Arbeitsunfähigkeit ist häufig mit Einkommenseinbußen verbunden. Die laufenden Ausgaben für Lebensmittel, Wohnung, Auto etc. müssen weiter finanziert werden. Und es können weitere Ausgaben notwendig werden. Wie lässt sich die drohende finanzielle Lücke in diesem Fall schließen?]

Mit der Barmenia SoloBU finanziell abgesichert: Auch im Fall einer längeren Arbeitsunfähigkeit

Die Barmenia hat auf diese Entwicklung reagiert und mit der Barmenia SoloBU ein Produkt entwickelt, das doppelt sichert: Eine lebenslange finanzielle Absicherung im Fall einer Berufsunfähigkeit und mit Hilfe eines hilfreichen Zusatzbausteins – auch Leistungen im Fall einer länger anhaltenden Arbeitsunfähigkeit. So können auch Leistungen aus dem BU-Vertrag bezogen werden, wenn man längere Zeit Arbeitsunfähig (AU), aber noch nicht berufsunfähig (BU) ist. Die Vorteile liegen auf der Hand: Der Kunde erhält die versicherte BU-Rente, Beiträge müssen nicht mehr gezahlt werden. Als AU-Nachweis reicht eine ärztliche Bescheinigung, aus der Grund, Beginn und voraussichtliche Dauer der AU hervorgehen. Eine umfangreiche BU-Prüfung erfolgt nicht. Anders als oftmals üblich, gibt es bei der Barmenia SoloBU keine zeitliche Begrenzung der gesamten AU-Leistungen während der Vertragslaufzeit. Die Leistungen der Barmenia SoloBU sind während der gesamten Vertragslaufzeit unbegrenzt, weder zeitlich noch betragsmäßig. Der Barmenia-Kunde erhält schnell und unkompliziert seine Leistungen für einen Zeitraum von bis zu 18 Monaten je diagnostiziertem AU-Fall – wenn dazwischen drei Monate Arbeitsfähigkeit gelegen haben – oder bis zur Feststellung einer BU. Damit ist für nahezu alle AU-Fälle ein ausreichend langer Zeitraum finanziell abgedeckt. Manche Erkrankungen wie z. B. chronische Leiden können zwar länger andauern, in diesen

Fällen wird aber regelmäßig die Berufsunfähigkeit an die Stelle der Arbeitsunfähigkeit treten. Und dann wird die monatliche BU-Rente wegen BU weitergezahlt.

Lückenloser Schutz mit dem Verdienst-Sicherungs-Programm der Barmenia

Für den Fall, dass sich die Frage stellt: Noch „arbeitsunfähig oder schon berufsunfähig“ garantiert die Barmenia mit dem Verdienst-Sicherungs-Programm (VerSiPro) bei Eintritt der Berufsunfähigkeit die BU-Rente nahtlos und ohne Verzögerung an die Krankentagegeld Zahlung anzuschließen. Denn: Liegt aus Sicht des Krankenversicherers keine vorübergehende Arbeitsunfähigkeit mehr, sondern bereits eine Berufsunfähigkeit vor, endet die Zahlung des Krankentagegeldes (KT). Hat der BU-Versicherer aber noch nicht über seine Leistungspflicht entschieden oder kommt zu dem Ergebnis, dass keine BU vorliegt, erhält der Kunde weder Leistungen aus dem KT- noch aus der BU-Versicherung. Das kann für die versicherte Person enorme finanzielle Folgen haben. Mit VerSiPro bietet die Barmenia eine aufeinander abgestimmte Kombination zur finanziellen Absicherung der Arbeitskraft an. So kann die Berufsunfähigkeitsrente nahtlos und ohne Verzögerung an das Krankentagegeld anschließen, wenn sowohl das KT als auch die BU bei der Barmenia bestehen.]

[Mit diesem Gesamtpaket wird die Absicherung der Arbeitskraft noch wertvoller und die tickende Zeitbombe Berufsunfähigkeit verliert durch die Barmenia SoloBU ihren Schrecken.]

Barmenia Versicherungen

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

Mehr Flexibilität für die Altersvorsorge – mit Swiss Life Investo

Die innovative Fondspolice Swiss Life Investo ist das ideale Produkt für alle Anleger, die Renditechancen optimal nutzen und langfristig Vermögen aufbauen wollen. Für dieses Ziel bietet Swiss Life Investo eine ganze Reihe umfassender Anlagemöglichkeiten und lässt sich zudem anhand von intelligenten Produktfeatures ganz individuell an die Bedürfnisse der Kunden und ihre Lebensumstände anpassen.





[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 Amar Banerjee, Leiter Versicherungsproduktion Swiss Life Deutschland.

Swiss Life Investo auch als Basisrente verfügbar

Wer selbstständig oder freiberuflich tätig ist, muss eigenverantwortlich handeln und für den Lebensabend vorsorgen, denn eine staatliche Regelung gibt es bisher nicht. Aus diesem Grund gibt es Swiss Life Investo auch als steuerlich geförderte Basisrente. Damit können auch Freiberufler, Angestellte und Beamte die steuerlichen Vorteile einer geförderten Altersvorsorge voll ausschöpfen und profitieren ebenfalls von den Renditechancen und Produktvorzügen, die Swiss Life Investo bietet, wie flexible Beiträge und steuerlich attraktive Zuzahlungen, um langfristig Vermögen aufzubauen.

Flexible Beiträge, Entnahmen und Zuzahlungen

Bereits ab 25 Euro monatlich kann in Swiss Life Investo investiert werden. Zuzahlungen sind schon ab 200 Euro möglich und auf Wunsch können die Beiträge auf bis zu 500 Euro monatlich erhöht werden – selbst wenn der Kunde mit 25 Euro Monatsbeitrag gestartet ist. Und bei Engpässen kann der Beitrag gesenkt oder die Zahlung unkompliziert ausgesetzt werden.

Startdynamik mit doppeltem Dynamiksat in den ersten fünf 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.]

Swiss Life Deutschland

Zepelinstraße 1
85748 Garching b. München
Tel. 089 – 38 109 – 0
Fax 089 – 38 109 – 41 80
info@swisslife.de
www.swisslife.de

Auf Wunsch kann der Kunde Swiss Life Investo außerdem mit der mehrfach ausgezeichneten Berufsunfähigkeitsabsicherung (swisslife-weboffice.de/vd/pdl/produkte/arbeitskraftabsicherung.html) von Swiss Life kombinieren.

Weitere Informationen zu Swiss Life Investo unter www.swisslife-weboffice.de/vd/pdl/produkte/swiss-life-investo.html



WWK INTELLIPROTECT®

IDEAL INVESTIERT, WEIL TÄGLICH OPTIMIERT

SEIT DER EINFÜHRUNG VOR 10 JAHREN IST WWK INTELLIPROTECT® EINE HERAUSRAGENDE ERFOLGSGESCHICHTE. DAS VERDEUTLICHEN CA. 340.000 VERTRÄGE UND MEHR ALS 10 MILLIARDEN EURO ABGERECHNETE BEITRAGSSUMME EINDRUCKSVOLL. WWK INTELLIPROTECT® IST IN ALLEN SCHICHTEN VERFÜGBAR UND HERVORRAGEND IM MARKT POSITIONIERT.

[In den letzten Jahren hat sich das innovative iCPPI-Wertsicherungskonzept der WWK in vielfältigen Marktsituationen bewährt und seine Leistungsfähigkeit beeindruckend unter Beweis gestellt. Damit bietet WWK IntelliProtect® Ihnen und Ihren Kunden exzellente Möglichkeiten.

Funktioniert, wenn andere Garantiemodelle ausfallen

WWK IntelliProtect® kombiniert eine umfassende Bruttobeitragsgarantie mit attraktiven Renditechancen. Das Besondere: Jeder Vertrag wird individuell betrachtet.

Die entscheidenden Vorteile:

- Das Gesamtguthaben jedes einzelnen Kunden wird an jedem Bankarbeitstag auf eine optimale Investmentfondsquote hin überprüft und automatisch angepasst.
- Je nach Kapitalmarktlage und Anlagehorizont können bis zu 100 Prozent der Beiträge in Aktien investiert werden.
- Selbst nach Kurseinbrüchen ist eine schrittweise Erhöhung der Aktienquote möglich.

Dadurch bietet WWK IntelliProtect® deutlich höhere Renditechancen als viele andere Wertsicherungskonzepte.

Garantierter Rentenfaktor

Nur eine lebenslange und sichere Rentenleistung macht aus einer Altersvorsorge eine Altersversorgung. Bei WWK IntelliProtect® profitieren Ihre Kunden von einem zu 100 Prozent garantierten Rentenfaktor mit Besserstellungsoption. Er erstreckt sich über das gesamte Vertragsguthaben bei Rentenbeginn und gilt auch für Erhöhungen und bei Zuzahlungen.

Neu: Flexibel wählbare Beitragsgarantie

Ab sofort ermöglicht WWK IntelliProtect® außerdem in der 1. und 3. Schicht zusätzliche Flexibilität:

- So kann bei Vertragsabschluss die Höhe der Beitragsgarantie in sechs Stufen zwischen 50 Prozent und 100 Prozent gewählt werden.
- Damit haben Ihre Kunden die Chance auf höhere Investitionsquoten und eine gesteigerte Ablaufleistung.

Highlights

- Bruttobeitragsgarantie* und optimale Renditechancen durch die innovative iCPPI-Wertsicherungsstrategie WWK IntelliProtect®
- Optimierung der Investmentfondsquote jedes Vertrags an

MEHRFACH AUSGEZEICHNET



- jedem Bankarbeitstag
- Garantierter Rentenfaktor mit Besserstellungsoption
- Exzellente Anlagemöglichkeiten: freie Fondsauswahl und Anlagestrategien
- Flexibilität während der gesamten Laufzeit durch das Lebensphasenmodell
- Zusätzliche Sicherheit in den letzten Vertragsjahren durch die Optionen Höchststandsabsicherung oder Ablaufmanagement
- Verfügbar in allen Schichten inkl. bAV und WWK Protect Kids
- Zuzahlungen/Sonderzahlungen möglich (je nach Schicht unter bestimmten Bedingungen)

Infinma Riester- und bAV-Checker

- Erstellen Sie nach Ihren Kriterien aus Bedingungsmerkmalen einen Vergleich.
- Verfügbar für Riester und betriebliche Altersvorsorge (Direktversicherung)

* Mit dem Abschluss einer fondsgebundenen Versicherung mit WWK IntelliProtect® 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 rechnungsmäßigen Alter 85 – mindestens die Summe der entrichteten Beiträge zur Hauptversicherung (ggf. anteilig, falls gewählt) zur Verfügung stehen wird.

Sie finden den Link unter:
<https://partnervertrieb.wwk.de/>
oder über diesen QR-Code



WWK-Vertriebsdirektion Nordrhein-Westfalen

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

Arbeitskraftabsicherung – jetzt für alle

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

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

Bisher: Hohe Einstiegshürden für Risikoberufe

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

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

Auch der Vertrieb profitiert: Dadurch, dass jetzt Berufsgruppen

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

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

Künftig: Absicherung von Fähigkeiten statt Berufen

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

Einfach und transparent

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

Lückenlose Absicherung: Kombination von Krankentagegeld und BU

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

Fähigkeiten verliert man schnell.

Händegebrauch:

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

Gehen:

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

Gothaer Fähigkeitenschutz: 3 Leistungspakete

Fähigkeitenschutz Basis mit den 10 wichtigsten Grundfähigkeiten

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

Fähigkeitenschutz Plus mit 14 Grundfähigkeiten

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

Fähigkeitenschutz Premium mit 18 Grundfähigkeiten

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

Zusatzbausteine

Schwere Krankheiten

Einmalzahlung bei Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall, Multipler Sklerose

Psyche

Rentenzahlung bei schwerer Depression und Schizophrenie

Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Thomas Ramscheid (Key Account Manager)

Gothaer Allee 1 | 50969 Köln

Telefon: 0221 30833884

Mobil: 0177 2467564

thomas_ramscheid@gothaer.de

www.makler.gothaer.de

Wenn Nachwuchs ansteht

**Über diese Versicherungen
sollten Eltern nachdenken!**

Viele frisch gebackene Eltern wissen nicht, ob und wie sie ihr Familienleben und ihre Kinder versichern sollen. Das Angebot ist riesig und unübersichtlich. Welche Policen sinnvoll sind, darüber informiert Sie unser Team Vorsorge / Vermögen / Gesundheit.

[Es gibt einige Versicherungen, die als unverzichtbar gelten – vor allem dann, wenn Nachwuchs in die Familie ansteht. Grundsätzlich sollten Eltern erst einmal überprüfen, ob ihre eigenen Finanzen auf festen Füßen stehen.

Ein solides Fundament sichert die Familie.

In jedem Fall ist es sinnvoll, eine Risikolebensversicherung in Betracht zu ziehen. Diese springt dann ein, wenn der Versorger der Familie verstirbt. Nachfolgend hat Ihnen das Team Vorsorge / Vermögen / Gesundheit eine Übersicht für die Festlegung der richtigen Versicherungssumme aufgeführt:

In Anlehnung an die DEFINO Beratungsnorm, lässt sich folgende Faustformel für das Festlegen der richtigen Versicherungssumme (RLV) darstellen:

(5x Mindestbedarfsgröße + 3x Mindestbedarfsgröße pro Kind) x 12 + aktuelle Darlehensstände

Die **aktuelle Mindestbedarfsgröße** definiert die DEFINO Beratungsnorm auf 1.157,94 Euro.

Ebenso wichtig ist eine Berufsunfähigkeitsversicherung für den Fall, dass Vater oder Mutter nach einem Unfall oder einer Erkrankung nicht mehr arbeiten können. Doch was ist die richtige Versicherungssumme in der BU!?

Auch hier bildet der Mindestbedarf gemäß DIN 77230 mit 1.157,94 Euro einen guten Richtwert. Branchenüblich spricht man von 70 bis 80 % des Nettoerwerbseinkommens. Doch Sie sollten in Ihrer Beratung eine Reihe weiterer Faktoren berücksichtigen, um die individuell auf Ihren Kunden richtige Höhe der Absicherung zu berechnen.

Vor Abschluss einer BU-Versicherung sollten Sie sich als Berater die Einnahmen und Ausgaben Ihrer Kunden einmal genauer ansehen. Die Allianz hat dazu einen Bedarfsrechner entwickelt, der Ihnen als Berater hilft, die optimale Absicherung für Ihre Kunden festzulegen. Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist die umfangreichste Absicherung der eigenen Arbeitskraft, vorrangig sollten Sie versuchen, diese für Ihre Kunden umzusetzen.

Für Personen, für die eine Berufsunfähigkeit aufgrund des Berufes zu teuer oder aufgrund von Vorerkrankungen nicht abschliessbar ist, empfiehlt hier das Team Vorsorge / Vermögen / Gesundheit folgende Alternativen:

Erwerbsunfähigkeitsversicherung

Erste Alternative ist in der Regel die Erwerbsunfähigkeitsversicherung, denn diese deckt auch psychische Erkrankungen ab. Und die sind schließlich mittlerweile die häufigste Ursache dafür, dass jemand nicht mehr arbeiten kann.

Allerdings zahlt die Erwerbsunfähigkeitsversicherung erst, wenn der Versicherte überhaupt keiner Tätigkeit mehr nachgehen kann. Bsp.: Ein Arzt, der noch als Taxifahrer arbeiten kann, bekäme daher keine Geld von der Versicherung.

Grundfähigkeitsversicherung

Die Grundfähigkeitsversicherung leistet eine Rentenzahlung nur bei Verlust grundlegender Fähigkeiten (Gehen, Tragen, Stehen, Sitzen, Knien, aber auch bei Verlust der Sehkraft, Hören, Hände gebrauchen, Gedächtnis etc.)

Gerade für schwer (handwerklich) körperlich Tätige kann sie eine gute und günstigere Alternative darstellen.

Dread-Disease-Versicherung

Die Dread-Disease-Versicherung leistet in der Regel einen Einmalbetrag statt einer Rentenzahlung bei bestimmten Krankheiten.

Sie ist hervorragend zur Ergänzung einer BU-Absicherung geeignet, insbesondere wenn besonders hoher Bedarf abgesichert werden muss. Oder kann bei Kunden mit Vorerkrankungen, die einer BU-Absicherung im Weg stehen, die Möglichkeit zur Absicherung wenigstens eines Teils seines Risikos bewirken.

Den umfangreichsten Schutz der Arbeitskraft bietet die Berufsunfähigkeitsabsicherung, aber eine aus verschiedenen Gründen reduzierte Absicherung bietet immer noch die bessere Alternative zu keiner Absicherung!

Sinnvolle Policen für junge Familien

Unumgänglich ist eine private Haftpflichtversicherung. Diese zahlt, wenn der Versicherte (oder ein mitversicherter Familienangehöriger) einem Dritten einen Schaden zufügt. Unser Team Sach empfiehlt bei der Auswahl der Haftpflichtversicherung darauf zu achten, dass kleine Kinder unter sieben Jahren mitversichert sind. Der Grund: Bis zu diesem Alter gelten Kinder als deliktunfähig. Wenn Sie diese Klausel nicht explizit hinzufügen, bekommt Ihr Kunde im Schadenfall kein Geld vom Versicherer.

Vom individuellen Sicherheitsbedürfnis Ihrer Kunden hängt der Abschluss einer Kinderunfallversicherung ab. Dies hängt zum Beispiel von der Angst der Eltern vor Unfällen ab. Allerdings ist das Risiko, dass ein Kind aufgrund eines Unfalls schwer behindert wird, sehr klein und liegt unter 1 %.

Deutlich sinnvoller hingegen ist der Abschluss einer Kinderinvaliditätsversicherung. Diese zahlt nicht nur bei Invalidität durch Unfälle, sondern auch durch chronische Krankheiten wie Asthma, Diabetes, Epilepsie oder Autoimmunerkrankungen. Einziges Problem: Bestimmte Krankheiten wie ADHS, Psychosen oder Lernbehinderungen sind oft ausgeschlossen. Hier sollten Sie als Berater genau prüfen.

Als Richtwert der Absicherung empfiehlt sich für die monatliche Rente ca. 1.000 Euro oder eine Einmalzahlung, die diese lebenslang generieren könnte.

Grundsätzlich steht für junge Familien auch die Vorbereitung der Altersvorsorge weiterhin als wichtiges Thema an. Hier bietet sich für Familien die Nutzung der Riesterförderung an.

Durch die staatliche Förderung mit der Grundzulage (175 Euro) und der Kinderzulage (je 300 Euro) läßt sich bereits ein solider Grundstein zusätzlicher Altersvorsorge bilden und dies zum Teil bereits nur durch Aufwendung des Mindesteigenbeitrag (60 Euro p.a.). Gerade junge Eltern sollten diese Chance nicht verschenken. Natürlich deckt Riester nur einen Teil der erforderlichen Altersvorsorge ab, aber gerade mit Kindern ist dieser Baustein attraktiv. Berufstätige Eltern sollten zudem die umfangreichen Chancen der betrieblichen Altersvorsorge nutzen. Die Geringsverdiener-Förderung durch das BRSG erhöht die Bereitschaft der Arbeitgeber hier auch evtl. den auf Teilzeit angestellten Eltern zusätzliche Leistungen anzubieten. Weisen Sie die jungen Eltern auf diese Besonderheiten hin. Die Freude über den Nachwuchs führt zudem häufig zu großzügigen Geschenken der Großeltern. Hier stehen interessante Anlagen zur Kindervorsorge zur Verfügung. Insbesondere Produkte mit intergrierten Versorger-schutz oder BU-Optionen für Kinder sollten neben reinen Sparverträgen Beachtung finden. Für reine Sparvorgänge stehen diverse Produkte der Kapitalanlagen zur Verfügung. Team Vermögen bietet hier umfangreiche Informationen.]

[pma:] Team Partnerbetreuung



SwissLife

*Auf Wert-
steigerung warten.
Seit 20 Jahren.*

Du hast nicht alles in der Hand.

Aber deine Zukunft.

*Leg dein Geld effektiver an.
Mit Schweizer Investment-Know-how.*

swisslife.de

„Was nicht verloren wird, muss auch nicht erst wieder aufgeholt werden“

Die im hessischen Butzbach ansässige AECON Fondsmarketing GmbH konzentriert sich seit ihrer Gründung im Jahre 2001 auf vermögensverwaltende Fondskonzepte.



Hidden Champions Tour 2019!




28.08.2019 | Frankfurt | The Westin Grand Hotel
 04.09.2019 | Hamburg | Steigenberger Hotel
 11.09.2019 | München | Kempinski Vier Jahreszeiten
 19.09.2019 | Düsseldorf | van der Valk Airport Hotel
 24.09.2019 | Berlin | Maritim (Stauffenbergstraße)

Jetzt anmelden über www.aecon24.de

[Die Selektion interessanter Fonds erfolgt nicht anhand von Rankings oder Ratings, sondern vielmehr durch auf Basis eigens entwickelter Kennzahlen wie der rollierenden Calmar Ratio, der Untersuchung von Marktphasenkorrelationen oder die im eigens entwickelten „Mehrwertphasen-Histogramm“ zusammengefassten Verlust-, Aufhol- und Mehrwertphasen. Standardisierte oder (für größere Depots) individuelle Portfoliovorschläge, detaillierte Informationen und Blogs zu den selektierten Fonds sowie der Fonds-Newsletter „VV-Basis“, dem eine Empfehlungsliste von 50 vermögensverwaltenden Multi Asset- und Alternative-Fonds zugrunde liegt, runden dabei das Informationsangebot für Kooperationspartner ab.

[partner:] sprach mit Jürgen Dumschat, Mitgründer und Geschäftsführer der AECON Fondsmarketing GmbH, über die Ursprünge der Hidden Champions Tour, Nachfolgedanken und die Vorteile eines Mehrwertphasenansatzes.

[partner:]

Herr Dumschat, bitte schildern Sie für unsere Leser doch kurz das Geschäftsmodell der AECON Fondsmarketing GmbH.

Jürgen Dumschat:

Um die Jahrtausendwende wurde die Fondsbuchhaltung der Fondsgesellschaften zunehmend an Depotbanken ausgelagert. Diese schlossen jedoch keine einzelnen Verträge mit Anlageberatern mehr ab, sondern leisteten dem Poolprinzip Vorschub, indem sie nur Verträge mit „Großhändlern“ abschlossen. IFAs (Independent Financial Advisors), die zuvor mit drei oder vier Fondsgesellschaften einen

Vertrag hatten, waren nun auf einmal mit mehreren tausend Fonds konfrontiert. Statt mit der Höhe des Provisionsanteils (damals das Hauptargument nahezu aller Pools) zu werben, verständigten wir uns auf fachliche Unterstützung und eine auf Verlustreduktion gerichtete Philosophie. Diese Unterstützung bauten wir sukzessive aus bis hin zu vorgefertigten Powerpoint-Präsentationen, die der Berater ohne großen Aufwand personalisieren konnte, um seinen Interessenten ein individuelles Anlageangebot vorzulegen.

[partner:]

Die Hidden Champions Tour ging erstmals 2008 an den Start, inmitten der Finanzkrise. Anfangs mussten Sie Fondsinitiatoren noch aktiv auf eine mögliche Teilnahme ansprechen – dieses Jahr begehen Sie die nunmehr 12. Auflage, die Bewerberzahlen sind kontinuierlich gestiegen. Was zeichnet den nachhaltigen Erfolg der Veranstaltung aus?

Jürgen Dumschat:

Vorgegangen war die erste Roadshow des IVIF (Interessenverbund vermögensverwaltender Investment-Fonds), die einen Achtungserfolg erzielte. Es war der Prototyp heute üblicher Gemeinschaftsveranstaltungen mehrerer Fondsgesellschaften. Uns erreichten eine Reihe von Anfragen, hier teilzunehmen, was wir ablehnen mussten. So entstand die Idee zur Hidden Champions Tour, bei der jedes Jahr sechs einander im Anlegerdepots gut ergänzende Fondskonzepte vorgestellt werden. Erfolgsfaktor Nummer Eins ist sicher die strikte Fokussierung auf das Segment der VV-Fonds und

die engagierte Fondsauswahl, aber natürlich auch die Liebe zum Detail und zur Qualität der Vorbereitung, Abwicklung und Durchführung. Es freut uns sehr, dass die Tour bei einer Umfrage des Online-Magazins „Private Banker“ bei Vermögensverwaltern jüngst die beste Bewertung unter allen Roadshows und Kongressen unserer Branche erreichte. Erst kürzlich, im Mai 2019, erhielt die Hidden Champions Tour in der Rubrik "Kongresse/Roadshows" die beste Bewertung in der Umfrage des "Private Banker"-Magazins.

[partner:]

2016 legte die LORIAC Low Risk Asset Control GmbH den Dachfonds „Mehrwertphasen Balance UI“ auf und übertrug Ihnen das Management-Mandat. Zugrunde liegt die Überzeugung, dass sinnvolle Diversifikation nur durch die Kombination unabhängiger Strategien (man denke an klassische Multi Asset-, Long-Short-, Volatilitäts- oder Arbitrage-Ansätze) möglich ist, um in extremen Zeiten temporäre Depotverluste zu minimieren. Nach welchem Prinzip filtern Sie die entsprechenden Fonds und kombinieren diese?

Jürgen Dumschat:

Am Anfang steht eine klassische Selektion, bei der die rollierende Calmar Ratio, historische Drawdowns, die Länge von Underwater-Perioden sowie vor allem die zuverlässige Umsetzung eines Fondskonzeptes in der Praxis eine Rolle spielen. Die Kombination erfolgt auf der Basis von Phasenkorrelationen. Dies bedeutet – vereinfacht – dass Fonds, die ihre Schwächen in bestimmten Marktphasen offenbaren, mit Fonds, die genau in diesen Phasen ihre Stärken ausspielen, ergänzt werden. Dies ist notwendig, weil die klassische inverse Korrelation von Aktien und bonitätsstarken Anleihen künftig nicht mehr funktionieren kann.

[partner:]

Erläutern Sie unseren Lesern den Begriff der rollierenden Calmar Ratio in kurzen Worten?

Jürgen Dumschat:

Die Calmar Ratio setzt die annualisierte Performance – in der Regel über einen Drei-Jahres-Zeitraum – in Relation zum Maximum Drawdown des Betrachtungszeitraumes.

Diese Kennzahl wurde bereits Mitte der 80er-Jahre entwickelt und von mir weiterentwickelt. Der Stichtagsvergleich der Calmar Ratio unterschiedlicher Fondskonzepte bringt nämlich keine großen Erkenntnisse, weil ja gerade Fonds gesucht werden, die sich zyklisch unterschiedlich entwickeln. Deshalb lege ich die rollierende Calmar Ratio zugrunde. Letzten Endes wird so die Phasenkorrelation mit einer Chance-Risiko-Komponente ergänzt.

[partner:]

Neben der Hidden Champions Tour, der vergleichbaren UI-ChampionsTour und den IVIF-Fondsmanagergesprächen am Vorabend des Mannheimer Fonkongresses sind Sie vor allem durch zahlreiche Veröffentlichungen und Initiativen im Feld vermögensverwaltender Fonds (VV-Fonds) bekannt geworden. Dazu zählt auch ein alljährliches Euro-spezial zum Thema VV-Fonds, welches in diesem Jahr bereits zum zehnten Mal erschien. Wie kam es dazu?

Jürgen Dumschat:

Vor der Finanzkrise gab es nur eine begrenzte Anzahl von Mischfonds. Liquid Alternatives waren noch ein Phänomen, welches in den „UCITS-Kinderschuhen“ steckte. Der Ursprung der Aktivitäten zielte darauf, junge und unbekanntere Boutiquen zu unterstützen, um ihr Überleben zu sichern. Erst nach der Finanzkrise startete der Siegeszug der VV-Fonds, denn nach der Krise berichteten Fachpublikationen von Fonds, mit denen man gut durch die Krise gekommen wäre ... wenn man sie denn im Depot gehabt hätte. Aktuell ist die Situation ähnlich. Mit ETFs kann man aufgrund günstiger Kosten das Gros der Fondsmanager „outperformen“. Doch die Überdurchschnittlichkeit vermögensverwaltender Konzepte offenbart sich vor allem in Krisenzeiten. Was nicht verloren wird, muss auch nicht erst mühevoll wieder aufgeholt werden, ehe der Anleger über einen früheren Höchststand hinaus von Mehrwert profitiert. Die Zeit wird kommen, in denen ETFs als das enttarnt werden, zu was sie programmiert sind – nämlich ein ganz durchschnittliches Produkt.

[partner:]

[pma:] hat kürzlich den Investmentfonds-Bestand der AECOM übernommen, dabei bleiben Fondsresearch, die

Erstellung von Musterportfolios sowie die Entwicklung individueller Portfoliovorschläge für Mandanten jedoch weiterhin Aufgabe der AECON. Bei aller Umtriebigkeit: Ist das für Sie ein Abschied auf Raten?

Jürgen Dumschat:

Nein, ganz im Gegenteil. Ich freue mich, mit der [pma:] einen Partner gefunden zu haben, der bekannt für seine beraterfreundliche Abwicklung und die qualitativ hochwertige Unterstützung in allen administrativen Fragen ist. Ich kann mich künftig voll und ganz auf das konzentrieren, was mir Freude bereitet, nämlich die Fondsselektion und die eigenwillige Berichterstattung, bei der die Fondsauswahl auch künftig unabhängig von jeglichen – direkten oder indirekten – Zuwendungen bleiben kann. Fragen Sie mich nach meinen Zielen, so könnte ich zusammenfassen, dass ich mindestens weitere 100 Fonds bei den von mir moderierten Veranstaltungen vorstellen möchte.

[partner:]

Zum Abschluss noch eine persönliche Frage: Gelingt es Ihnen, nach über 30 Jahren in einer so schnelllebigen Branche noch Abstand zu gewinnen? Wie verschaffen Sie sich Freiräume zum „Abschalten“?

Jürgen Dumschat:

Ich habe den mentalen Vorteil, dass ich beim Gang über den Hof (ca. 20 Meter vom Büro- zum Wohnhaus) vollkommen abschalten kann. Ich pflege einen großen Freundes- und Bekanntenkreis, besuche regelmäßig Konzerte und Musik-Festivals und kümmere mich auch gerne um die Pflege unseres Gartens. Vor allem aber finde ich großen Rückhalt bei meiner Frau, mit der ich nicht nur Familie lebe, sondern mit der ich auch seit Gründung der AECON zusammenarbeite.

[partner:]

Herr Dumschat, wir danken Ihnen für das interessante Interview und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit!]

Das Interview erschien ursprünglich im ursprünglich FondsTrends Luxemburg.



Jürgen Dumschat

Jürgen Dumschat, Jahrgang 1955, ist Geschäftsführer der AECON Fondsmarketing GmbH und Head of Portfolio Management der LORIAC Low Risk Asset Control GmbH. Er begann seine Karriere mit der Ausbildung bei der Deutsche Bank AG in Darmstadt und wechselte danach als Trainee zur Frankfurter Hypothekenbank. Bereits 1979 übernahm er bei einem Immobilieninitiator die Verantwortung für die Bereiche Konzeption und Marketing sowie Schulung des Außendienstes. Ab 1988 betreute er bei einem Wettbewerber als Vorstand die Bereiche Investment und Private Equity und baute für eine Schweizer Privatbank und deren Investmenttochter den Exklusivvertrieb für Deutschland auf. 2001 gründete er mit seiner Frau Karin und einem weiteren Gesellschafter die AECON Fondsmarketing GmbH, einen Maklerpool mit Fokussierung auf vermögensverwaltende Fondskonzepte. Er ist vor allem als Experte im Bereich Misch- und Alternative-Fonds bekannt, sei es durch zahlreiche Veröffentlichungen, die Mitgründung des IVIF (Interessenverbund vermögensverwaltender Investment-Fonds) oder als Initiator der Hidden Champions Tour.



FÜR ALLE FÄLLE FACTORING

Das Finanzierungsphänomen in der Praxis

Ab einer gewissen Höhe werden Geldsummen schwer greifbar: Eine Million Euro rechnet man problemlos in Immobilien, Autos oder andere begehrte Luxusgüter um. Bei einer Milliarde stellt man womöglich Gedankenspiele an, welcher stargespickter Sportkader sich mit diesem Budget zusammenstellen ließe. Aber 241,8 Milliarden? Manch einer Vorstellungskraft werden angesichts derartiger Dimensionen deutliche Grenzen aufgezeigt. Ein guter Grund, um das beständige Trendthema Factoring nachvollziehbar zu machen!

[Bei dieser gigantischen Summe handelt es sich übrigens um den Umsatz, den die gesammelten Mitglieder des Deutschen Factoring-Verbandes e.V. im Jahre 2018 erwirtschaften konnten. Damit wird zum neunten Mal in Folge ein Wachstum verzeichnet!

Diese beeindruckende Serie ist trotzdem nicht der spannendste Aspekt der im Mai veröffentlichten Branchenzahlen, immerhin ist die schiere Nummer der Factoring-Kunden auf 43.830 gestiegen – ein Sprung um satte 20 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Deutlicher lässt sich kaum belegen, dass Factoring bei Betrieben verschiedenster Größenordnung als attraktives Tool zur Finanzierung angekommen ist. „Während Unternehmen früher vorrangig klassische Instrumente nachgefragt haben, gewinnen Alternativen mit Service-Komponente immer mehr an Bedeutung“, erinnert sich Jan Blume.

Seit vier Jahren ist er für den Vertrieb von Factoring-Lösungen im B2B-Segment zuständig und bekleidet seine Position als Senior Sales Manager unter dem Dach von Arvato Financial Solutions, einem spezialisierten Geschäftsbereich des internationalen Dienstleistungsunternehmens.

Reiz und Herausforderung

Somit konnte Blume gewissermaßen aus der ersten Reihe beobachten, wie sich die Einstellung zum gelegentlich auch als Umsatzfinanzierung bezeichneten Service gerade „in den letzten Jahren deutlich gewandelt“ hat. Zum einen sind erfolgreiche Vorreiter erfahrungsgemäß fast immer die beste Werbung, während Blume zufolge außerdem ein „Generationenwechsel in den Leitungsgremien“ mitverantwortlich für die wachsende Aufgeschlossenheit unter ambitionierten Unternehmern sei.

Daraus resultierend ergibt sich für einen Vertriebler wie ihn eine Vielzahl von Optionen, wenn es um die Akquise geht. Obwohl eine große Menge an Möglichkeiten den passenden Einstieg mitunter erschweren kann, sieht er selbst eher die Vorteile dieser Begebenheit: „Der universelle Einsatz von Factoring erlaubt eine breite Streuung. Außerdem ist man unabhängig von wirtschaftlichen Schwankungen und nicht auf eine einzelne Branche angewiesen. Natürlich kann es eine Herausforderung sein, sich immer wieder in neue Firmen und Geschäftsfelder einzuarbeiten – doch gleichzeitig macht genau das den Reiz des Jobs aus, denn täglich

kommt etwas Neues auf den Tisch.“

Auf seinen bisherigen Erfahrungen basierend liefert Jan Blume eigens für unseren Artikel drei Beispiele, die es hierzulande so oder so ähnlich geben könnte. Anhand ihrer individuellen Ausgangslagen, Chancen oder Probleme veranschaulichen wir am praktischen Beispiel, wie und wo Factoring wirkt!

Ausgebremstes Wachstum

Als erster Fall soll uns Holzhandel Heimlich dienen, wobei es sich um einen Betrieb in Nordrhein-Westfalen handelt. Das erst seit drei Jahren existierende Unternehmen hat sich eine eigene Nische geschnitzt und bietet seiner Kundschaft exklusive Holzarten für Treppen, Verkleidungen oder andere Elemente des Innenausbaus an. Klassisches Bauholz gehört nicht zum Sortiment. Holzhandel Heimlich hat sich bislang eine Bankfinanzierung zunutze gemacht und konnte relativ schnell einen respektablen Jahresumsatz von 2,5 Millionen Euro verzeichnen. Damit befindet es sich innerhalb des Umsatzsegments bis zehn Millionen, das als typisch für kleine und mittlere Unternehmen gilt (... und überwiegende 92 Prozent der Factoring-Kunden beherbergt). Dennoch zweifelt die zuständige Bank hinsichtlich der näheren Zukunft und weigert sich, das rasante Wachstum weiter zu finanzieren. Warum?

„Gerade bei jungen Unternehmen ist ein Umsatzwachstum schnell erzielt, da die Ausgangsbasis niedrig ist“, erläutert Jan Blume.

In einer Situation wie dieser seien viele Banken zunächst einmal an einer Konsolidierung interessiert; würden also erwarten, dass die Unternehmensstrukturen mitwachsen.

Tatsächlich ist im Falle von Holzhandel Heimlich eine gewisse Personalnot zu beklagen, die speziell die Buchhaltung betrifft. Blume gibt zu bedenken: „In diesem Bereich treten häufiger Probleme auf.

Bei einem Umsatz von 250.000 Euro mag ein Unternehmer alle relevanten Abläufe noch alleine managen können – wenn der Umsatz plötzlich auf eine Million ansteigt, fällt allerdings wesentlich mehr Arbeit als vorher an. Dann gilt es, die passenden Mitarbeiter zu finden.“

Nicht die einzige Hürde, die gerade einem noch nicht langfristig erprobten Unternehmen bei der Bankfinanzierung begegnen kann. „Häufig erfordert Um-

satzwachstum frische liquide Mittel, die eine Bank nicht ohne weiteres zur Verfügung stellt“, erklärt Blume. „In der Regel erwarten die Kreditinstitute die Stellung von werthaltigen Sicherheiten.“

Gemäß des Arvato-eigenen „Your backbone for growth“-Slogans sieht Blume das Factoring deshalb als optimalen Begleiter für Geschäftsleute, die sich auf einem aussichtsreichen Weg nicht ausbremsen lassen möchten. Neben den gestellten Forderungen verlangt das Factoringinstitut keine zusätzlichen Sicherheiten; die gewährte Liquidität steht stattdessen in direktem Verhältnis zum Umsatz, den das Unternehmen erzielt. „Steigen die Forderungen, wachsen die Kreditlinien für gewöhnlich also mit“, verdeutlicht Blume.

Er schließt ab: „Im Umsatzsegment von Holzhandel Heimlich ist nur ein Full-Service-Factoring möglich. Dadurch kann sich das Unternehmen auf sofortige Liquidität verlassen, den eigenen Verwaltungsapparat – insbesondere die überforderte Buchhaltung – entlasten und unabhängig vom Wohlwollen der Bank agieren.“

Rosige Aussichten mit Risiko

Nicht immer steht die Fähigkeit eines Unternehmens, den eigenen Zahlungsverpflichtungen nachkommen zu können, im Mittelpunkt von Factoring-Maßnahmen. Bei Blütezeit haben wir es zum Beispiel mit einer etablierten Blumenzucht nahe der niederländischen Grenze zu tun, die Gärtnereien in ganz Europa zu ihren Kunden zählt.

Das Unternehmen setzt ebenfalls auf eine Hausbankfinanzierung und kann einen Jahresumsatz von 17,5 Millionen Euro vorweisen. Es liegt in der Natur der Dinge, dass das Geschäft saisonalen Schwankungen unterliegt, mit der sich die zuständige Bank bisweilen schwertut. Blume begründet: „Die Linien werden unterschiedlich in Anspruch genommen; das heißt, dass zu Saisonspitzen mehr Kontokorrentkredit benötigt wird. Auch die vielen ausländischen Debitoren sorgen durch damit verbundene Ausfallrisiken für eine gewisse Unsicherheit.“

Für Blütezeit ergibt es an dieser Stelle Sinn, auf eine Inhouse-Variante des Factorings als Ergänzung zur Hausbankfinanzierung zurückzugreifen. Dabei verbleibt das Debitorenmanagement in den Händen des Kunden, während das Factoringinstitut die anfallenden Forderungen finanziert und überdies eine vollumfängliche Übernahme des Ausfallrisikos gewährleistet.

„Das Problem ist die Beitreibung der Forderungen“, gibt Blume Einblick. „Unternehmer scheitern häufig daran, ihr Recht im Ausland durchzusetzen. Dies liegt im Wesentlichen an den unterschiedlichen Rechtssystemen. Durch die Übernahme der Delcredere-Funktion haben unsere Kunden mit diesem Thema keine Sorgen mehr.“

Volkskunst in der Krise

Noch einmal zurück zum Holz: Als letztes Exempel blicken wir auf Erz und Hand, die sich auf die Herstellung von Erzgebirgskunst

spezialisiert haben. Liebevoll und detailreich gefertigte Schwibbögen, Holzkrippen oder Schnitzfiguren gehören zu den gefragtesten Produkten des Unternehmens, das einen Jahresumsatz in Höhe von fünf Millionen Euro erzielt.

Leider stehen diesen grundsätzlich positiv anmutenden Faktoren gleich mehrere ernüchternde Realitäten gegenüber, die sich als Herausforderungen für Erz und Hand erweisen. So ist das Geschäft zum einen extrem auf die Weihnachtssaison fokussiert – die besagten fünf Millionen Euro werden fast vollständig zwischen September und Dezember generiert, während der Rest des Jahres nahezu umsatzfrei ausfällt. Darüber hinaus geht der demographische Wandel nicht spurlos an dem Unternehmen vorbei: In der überwiegend von älteren Menschen ausgemachten Zielgruppe wachsen schlichtweg nicht genug Kunden nach, um langfristig schwarze Zahlen zu schreiben.

Ein funktionierendes Geschäftsmodell ist jedoch notwendige Voraussetzung für den Einsatz von Factoring, das seitens entsprechender Institute nicht zur Finanzierung von Verlusten vorgesehen wird. „Der wegbrechende Umsatz im Bereich der Volkskunst muss deshalb durch neue Produkte aufgefangen werden“, schildert Jan Blume. Im Falle von Erz und Hand geschieht dies im Zuge eines Sanierungskonzepts, das mit Veränderungen in der Gesellschafterstruktur einhergeht.

Blume führt aus: „Es sind neue Gesellschafter ins Unternehmen eingestiegen, die eigene Erwartungen an die Umsatz- und Ertragsentwicklung mitbringen. Ein Wachstum lässt sich hier nur mit dem passenden Partner in Finanzierungsfragen realisieren.“ Wenn das vorgelegte Konzept zur Neuausrichtung überzeugt, kann Full-Service-Factoring zum erfolgreichen Turnaround beitragen.

Dabei greifen viele der Vorteile, die auch Holzhandel Heimlich bereits zugutekamen: Bankenunabhängige Liquidität erlaubt schnelle Zahlungen – etwa gegenüber Lieferanten oder Zulieferern, während das Institut außerdem die konstruktive Begleitung des gesamten Sanierungsprozesses in Aussicht stellt. „Bei Arvato erfolgt ein regelmäßiger Austausch mit dem Kunden zur Entwicklung des Unternehmens. Hier ist unser Innendienst maßgeblich tätig“, versichert Blume.

Trend mit Mehrwert

Durch seine Eigenschaft als Wachstumsförderer ist Factoring insgesamt also nicht nur für aufstrebende Unternehmen interessant, sondern unter den richtigen Umständen auch zur Korrektur einer wirtschaftlichen Schiefelage geeignet. Ferner ist es flexibel und ermöglicht – wie etwa im Falle von Blütezeit – maßgeschneiderte Lösungen.

Zudem wird „die Nichtinanspruchnahme der Factoring-Linie“ nicht berechnet, was Blume zufolge einen Vorteil darstellt, den andere Finanzierungsmöglichkeiten oftmals nicht bieten. Neben dem generellen Serviceaspekt unterstreicht er außerdem den im

zweiten Beispiel beschriebenen Forderungsausfallschutz. Insofern wundert es kaum, dass er Factoring eine positive Zukunft prognostiziert: „Wir haben es hier mit einem ausgereiften und gut funktionierenden Produkt zu tun“, zeigt er sich zufrieden. „Deshalb dürfen wir gerade hinsichtlich der Akzeptanz in der Wirtschaft mit weiteren Fortschritten in den kommenden Jahren rechnen. Allein aufgrund der zahlreichen Mehrwerte wird der Trend zum Factoring anhalten!“]

Arvato Financial Solutions

Jan Blume
Senior Sales Manager
Gütersloher Str. 123 | 33415 Verl
Telefon: 05241 80 43 326
Mobil: 0151 513 72 008
jan.blume@arvato.com
www.arvato-factoring.de

DIE DREI SÄULEN DER GESUNDHEIT

Bewegung – Ernährung –
mentale/psychische Gesundheit

Gesundheit ist unser höchstes Gut und für viele Menschen selbstverständlich. Unser Körper ist robust und kann viel wegstecken, bevor er sich mit körperlichen Symptomen zu Wort meldet. Schlau ist es, wenn wir in guten Zeiten dafür sorgen, dass es lange so bleibt.

[Vorsorge und Prävention sind auf dem Vormarsch und immer mehr Menschen erkennen, wie wichtig es ist, ein neues Gesundheitsbewusstsein zu entwickeln.

Es geht darum, dass wir eigenverantwortlich handeln und uns bewusst werden, wie wir für Gesundheit und Stabilität sorgen.

Dabei sind die drei Bereiche Bewegung, Ernährung und innere Stabilität nicht voneinander trennbar.

Der Mensch ist, was er isst. Wir sind „Bewegungstiere“, unser gesamtes System ist für die Bewegung gebaut. Daher kommt auch die Aussage, dass Sitzen das neue Rauchen ist. Und wenn die Psyche belastet ist, geht oftmals gar nichts mehr.

Dazu kommt, dass wir im Grunde genommen wissen, dass ein Salat gesünder ist als ein Fertiggericht, Treppensteigen besser als Fahrstuhl fahren und wir einen gesunden Wechsel aus Anspannung und Entspannung brauchen. Jedoch entscheiden, unsere persönlichen Einstellungen und Überzeugungen, ob wir die Dinge tun, die gesund sind oder ob unser innerer Schweinehund im Alltag stärker ist und uns immer wieder vom gesunden Verhalten abhält.

Wenn wir Maßnahmen planen, müssen diese auch in den jeweiligen Alltag passen. Es macht wenig Sinn, sich im Januar aufgrund der guten Vorsätze im neuen Jahr im Fitness Studio anzumelden, wenn doch eigentlich klar ist, dass z. B. es durch berufliche Reisen oder kleine Kinder zu Hause nicht funktioniert, mehr als einmal pro Woche ins Studio zu gehen.

Da ist es besser, etwa eine Fitness-App zu nutzen, um Übungen im Hotel auf Reisen oder im Wohnzimmer durchführen zu können.

Ebenso verhält es sich mit der Ernährung. Viele Diäten sind richtig gut, aber sie funktionieren aus einem einfachen Grund nicht. Wir entscheiden uns zunächst für die gesunde, neue Ernährung. Sobald aber der Plan endet, landen wir schnell wieder in den früheren Gewohnheiten und sammeln dann Erfahrungen mit dem JoJo-Effekt. Wenn sich das ein paarmal wiederholt hat, verlieren wir das Vertrauen in uns selbst und denken „das halte ich eh nicht durch“ und fangen schon gar nicht mehr an.

Statt einer Diät sollten wir uns überlegen, welche kleinen Veränderungen wir in unseren Alltag integrieren können. So können wir beispielsweise morgens auf nüchternen Magen ein Glas warmes Wasser trinken. Das ist ein Rezept aus der ayurvedischen Heilkunst, der ältesten Medizin der Welt. Das warme Glas Wasser ist die einfachste und günstigste Form der Darmsanierung und kostet keinen Aufwand.

Wenn man sich daran gewöhnt hat, kann man das nächste Puz-

teilmittel im neuen Ernährungskonzept aufnehmen.

Um unsere mentale Kompetenz zu stärken und damit einen Beitrag für die psychische Gesundheit zu leisten, können wir einfache Wahrnehmungsübungen durchführen.

Wenn wir z. B. abends ein paar Minuten innehalten und uns fünf bis zehn Dinge aufschreiben, die für uns am Tag schön oder erfolgreich gewesen sind, verändern wir unseren Blickwinkel auf den Tag und speichern ihn so positiv ab, wie er gewesen ist.

Oftmals haben wir durch hohe Stressbelastungen einen verklärten Blick auf den Tag und bewerten ihn negativer, als er tatsächlich war. Diese kleine Übung hilft dabei ungemein, den Tag positiver zu beenden.

Unser Gehirn lernt durch Wiederholung. Wenn wir diese kurze Übung ritualisieren, dann entwickelt sich daraus eine Denkgewohnheit und wir steigern automatisch unseren Optimismus. Dadurch bauen wir eine höhere Lebensqualität und einen wirksamen Schutz für unsere Gesundheit auf.

Wer tiefer einsteigen möchte, sollte sich mit mentalen Techniken beschäftigen. Mentaltraining hat seinen Ursprung im Profisport. Heute stehen mentale Techniken für Jedermann zur Verfügung, um gesünder und erfolgreicher zu leben.

Gemeinsam mit dem Ironman und Physiotherapeuten Renato Dirks führen wir seit neun Jahren regelmäßig Veranstaltungen durch, um einfache Methoden und Tipps für den Dreiklang der Gesundheit zu vermitteln.]

[pma:]–Partner können das Buch „Gesund erfolgreich leben“ zum Vorzugspreis erwerben. Dort werden mentale Techniken vermittelt, die einfach in den Alltag zu integrieren sind.

Exklusiv für pma Leser statt für 12,90 Euro für 6,90 Euro
Code: pma
www.matthiasvette.com



Matthias Vette

Viel Freiheit für die Gesundheit

Die Allianz ermöglicht jungen Leuten ab sofort einen einfachen und komplett flexiblen Einstieg in die Welt der PKV. Mit dem neuen Tarif OptionFlexiMed halten sie sich 20 Jahre lang alle Türen in die Zusatz- und Vollversicherung offen, ohne sich auf einen bestimmten Tarif festlegen zu müssen.

Einfach und komplett flexibel in die Welt der privaten Krankenversicherung (PKV) einsteigen – 20 Jahre lang – in jeden Tarif – ab 4,55 Euro im Monat. Das alles bietet der neue Optionstarif OptionFlexiMed der Allianz Privaten Krankenversicherung.

Das Angebot soll vor allem jüngere Kunden ansprechen, die zwar für ihre Gesundheit vorsorgen, sich aber noch nicht auf einen bestimmten Tarif festlegen wollen.

OptionFlexiMed hält diesen ab sofort alle Türen in die private Krankenversicherung offen: Denn der Tarif „friert“ den aktuellen Gesundheitszustand der Kunden „ein“. Entscheiden sie sich später für eine Zusatz- oder Vollversicherung, entfallen Gesundheitsprüfungen und Wartezeiten. Krankheiten und Verletzungen, die in der Zwischenzeit vielleicht aufgetreten sind, spielen keine Rolle. Lebenslang höhere Beiträge aufgrund dieser Vorerkrankungen sind ausgeschlossen.

„Für die meisten jungen Leute ist es eine Selbstverständlichkeit, gesund zu sein – zum Glück“, sagt Dr. Jan Esser, Vorstand der Allianz Privaten Krankenversicherung. „Oft ist für sie auch noch nicht klar, ob es einmal möglich und sinnvoll ist, in die private Vollversicherung zu wechseln, oder ob vielleicht geeignete Zusatzversicherungen die bessere Lösung sind. Denn das hängt nicht nur von der Einkommensentwicklung ab. Auch die spätere famili-

äre Situation spielt eine Rolle. Unser neues Angebot gibt ihnen in jedem Fall die notwendige Flexibilität.“

OptionFlexiMed kann bis zu 20 Jahre fortgeführt werden. In dieser Zeit stehen Versicherten alle Tarife zur Wahl und können auch kombiniert werden: Während der Ausbildung oder im Studium möchte ein Kunde sich zum Beispiel zunächst mit einer Zahnzusatzversicherung vor hohen Zuzahlungen beim Zahnarzt schützen. Ein paar Jahre später kommt vielleicht eine Stationär-Versicherung dazu, weil für ihn eine Chefarztbehandlung und ein Einzelzimmer im Krankenhaus wichtig sind. Und wieder später entscheidet er sich, in die private Vollversicherung zu wechseln.

All das geht unkompliziert mit OptionFlexiMed.

„Die OptionFlexiMed begleitet unsere Kunden auf ihrem Lebensweg und ermöglicht ihnen eine Krankenversicherung, die jederzeit genau zu ihrer Situation passt“, erklärt Dr. Jan Esser. „Sie lässt ihnen volle Freiheit und gibt gleichzeitig Sicherheit, immer Zugang zur für sie besten Versicherungslösung zu haben.“

Der neue Tarif kann von Versicherten in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) abgeschlossen werden, egal, ob die Personen pflicht- oder freiwillig versichert sind.]

Allianz Private Krankenversicherungs-AG

Marc Lorbeer-Feldmann
Maklerbetreuer
Telefon: 0221.9457-22278
E-Mail: marc.lorbeer@allianz.de

NÜRNBERGER SORGT FÜR DEN RICHTIGEN BISS – OHNE GESUNDHEITSFragen

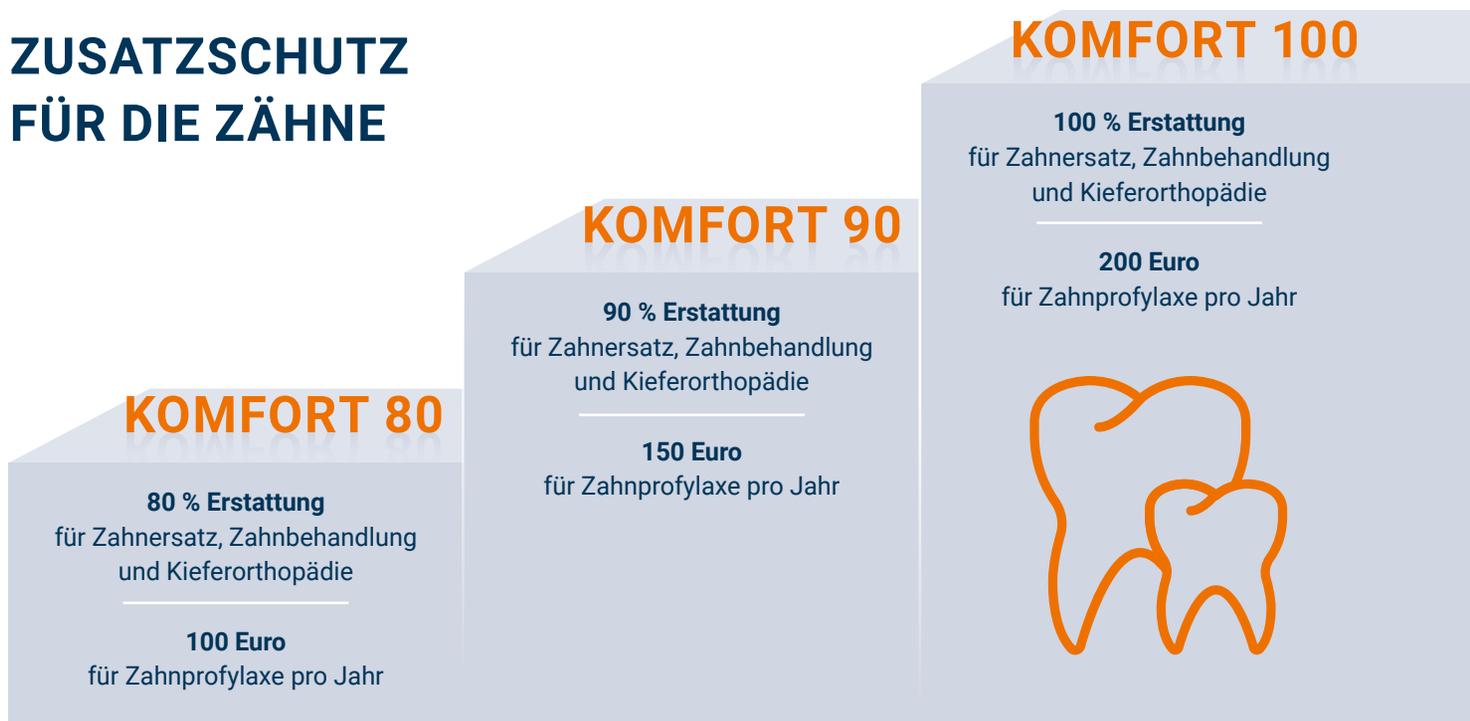
Mit ihrer jüngsten Generation an Dental-Tarifen setzt die NÜRNBERGER Krankenversicherung beim Zahnzusatz einen starken Impuls am Markt. Die Leistungen können direkt nach Vertragsabschluss in Anspruch genommen werden, denn es gibt keine Wartezeiten. Auch auf die Gesundheitsprüfung verzichtet der Versicherer.

[Drei Tarifstufen bieten eine maßgeschneiderte Absicherung ganz nach Bedarf. Sie unterscheiden sich in erster Linie in der Höhe der übernommenen Kosten für Zahnersatzleistungen, Zahnbehandlung und Kieferorthopädie. Dabei können Kunden zwischen den Varianten 80, 90 und 100 Prozent für Materialien wie z. B. Kronen, Brücken, Implantate, Knirschschienen und für Parodontosebehandlungen wählen. Die Leistungen sind unabhängig vom Festzuschuss der gesetzlichen Krankenversicherung. Auch Behandlungen bei Privatärzten ohne Kassenzulassung werden abzugsfrei bezahlt.

Beiträge in EUR (Stand 04.2019)

Alter	Tarifstufe Z80	Tarifstufe Z90	Tarifstufe Z100
0–20	12,00	15,00	18,50
21–30	15,50	19,50	23,50
31–40	22,00	28,00	33,00
41–45	28,00	35,50	42,50
46–50	33,00	42,00	50,00
51–55	39,00	49,00	58,50
56–60	44,50	56,00	67,00
61–70	53,50	67,00	80,50
ab 71	58,50	73,50	88,00

ZUSATZSCHUTZ FÜR DIE ZÄHNE



Vorteilhaft für die Kunden

Die NÜRNBERGER hat ihre Produkte den Wünschen der Kunden angepasst. Für ihre Zahnzusatzversicherten ist die Angst vor dem Zahnarzt Geschichte: Um ihnen den dentalen Eingriff so angenehm wie möglich zu gestalten, zahlt der Versicherer bis zu 200 EUR pro Versicherungsjahr für schmerzstillende Verfahren. Darunter fallen Akupunktur, Hypnose, Vollnarkose, Lachgassedierung und Dämmerschlaf in Zusammenhang mit einer zahnmedizinischen oder kieferorthopädischen Behandlung. Für ein strahlend weißes Lachen und ein gesundes Aussehen bietet die NÜRNBERGER neben den üblichen Leistungen wie professionelle Zahnreinigung und Fissurenversiegelung erstmalig einen Versicherungsschutz für kosmetische Zahnaufhellungen. Je nach Tarif werden bis zu 200 EUR im Jahr für Bleaching-Maßnahmen gezahlt – auch wenn keine medizinische Indikation vorliegt.

Kieferorthopädie eingeschlossen

Gerade für junge Kunden spannend: Kieferorthopädische Behandlungen werden bis zu 2.000 EUR übernommen – selbst wenn keine medizinische Notwendigkeit vorliegt. Mit 18,50 EUR ist der monatliche Beitrag im Komfort 100-Tarif für unter 20-Jährige auch noch denkbar günstig. Die neuen Tarife haben eine Mindestvertragsdauer von einem Jahr. Danach kann der Vertrag jederzeit zum Ende des nächsten Monats gekündigt werden. Das gibt Ihren Kunden absolute Flexibilität.]

Nähere Infos zu Tarifen finden Sie unter www.nuernberger.de/zahnzusatz.

Highlights auf einen Blick

- Volle Leistung bei Privatärzten – ohne Abzug
- Bis zu 100 % Leistung – auch ohne Bonusheft
- Hohe Erstattung bei professioneller Zahnreinigung
- Kieferorthopädie für Kinder – bereits ab KIG 1, auch ohne med. Notwendigkeit
- Leistung für schmerzstillende und zahnaufhellende Behandlungen
- Keine Wartezeiten und keine Gesundheitsprüfung
- Monatliches Kündigungsrecht
- Alle Leistungen über die Höchstsätze der GOZ bzw. GOÄ hinaus möglich



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

Mehrwert durch Gesundheitsleistungen

BETRIEBLICHE GESUNDHEIT NEU GEDACHT!

Mit FEELfree ist die betriebliche Krankenversicherung (bKV) jetzt so einfach wie noch nie. Unternehmen wählen das jährliche Gesundheitsbudget – die Mitarbeiter ganz individuell die Leistungen, die sie gerade benötigen.

[Die HALLESCHER geht mit FEELfree jetzt wieder einen entscheidenden Schritt voraus und bietet ein hochflexibles Gesundheitskonzept, das der bKV-Markt in dieser Form noch nicht kannte. Das Innovative daran ist, dass der Arbeitgeber künftig keine Vorauswahl an Leistungen mehr treffen muss. Er kauft nur noch ein Gesundheitsbudget. Jeder Mitarbeiter wählt dann einfach die Gesundheitsleistungen, die er benötigt. Einfacher geht es kaum.

Gesundheitskonzept für Vorausdenker

Dafür stehen fünf unterschiedlich hohe Budgetpakete von 300 EUR bis 1.500 EUR pro Jahr zur Auswahl. Bereits ab einem Beitrag von weniger als 10 EUR pro Mitarbeiter und Monat kann die Firma ihrer Belegschaft ein hochattraktives Gesundheitspaket anbieten.

FEELfree beinhaltet neun verschiedene Gesundheitsleistungen aus den Bereichen ambulante und zahnärztliche Versorgung, die jeder Mitarbeiter individuell frei wählen kann. Die Bandbreite reicht also von Brillen und Kontaktlinsen über Heilpraktiker bis hin zu Zahnbehandlung und Zahnersatz. Auch vom Arzt verschriebene Medikamente, verordnete Heilmitteln oder Hilfsmittel unterschiedlichster Art sind bei FEELfree eingeschlossen. So wird individueller Gesundheitsschutz für jeden Mitarbeiter möglich: unabhängig vom Alter, Geschlecht oder der Art der bestehenden Krankenversicherung.

Als besonderer kostenfreier Service steht rund um die Uhr ein Gesundheitstelefon inklusive Facharzt-Terminservice zur Verfügung. Medizinische Beratung gibt es dort in 25 Fremdsprachen. Darüber hinaus wird die Videosprechstunde mit Ärzten verschiedenster Fachrichtungen angeboten.]



Einzigartige Vorteile

FEELfree punktet deutlich mehr als andere Personalzusatzleistungen und Benefits. Durch die langfristige und werthaltige Ausrichtung werden die Mitarbeiter in allen Lebensphasen wertgeschätzt und insbesondere bei ihrer eigenen Gesundheit vorzüglich abgesichert.

- Freie Wahl: aus starken Gesundheitsleistungen frei auswählen. Mit exklusiven Gesundheitservices on top
- Klar & einfach: ein vereinbartes Budget, das jährlich flexibel verwendet werden kann
- Universal: Gesundheitsleistungen, die zur kompletten Belegschaft passen, egal ob alt oder jung, Frau oder Mann, gesetzlich oder privat versichert, gesund oder krank
- Unverzüglich: sofort erlebbar ab dem ersten Tag – und das ohne Einschränkungen
- Schlanke Prozesse: für Vermittler, für die Firma und die Belegschaft
- Alle profitieren gleichermaßen: keine Gesundheitsprüfung, keine tarifliche Wartezeit und keine Ausschlüsse
- Vorerkrankungen sind versichert, sogar laufende und angeratene Behandlungen
- Hoher emotionaler Wirkungsgrad, sofortige Erlebbarkeit, großer Nutzen

Mehr Informationen:
www.bkvfeelfree.de



HALLESCHE Krankenversicherung

Andreas Pohl, Accountmanager Kranken
 Vertriebsdirektion West
 Tel. 0211/60298-668
 E-Mail: andreas.pohl@hallesche.de
www.hallesche.de/vermittler

PFLEGEBEDÜRFTIGKEIT: EIN EXISTENZBEDROHENDES RISIKO MIT HOHER EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT

Die R+V-Pflegevorsorge der R+V
Krankenversicherung AG schützt
das Familienvermögen!

Pflege ist derzeit in aller Munde. Oft geht es um die Situation von Pflegekräften, Missbrauch in der Pflege, politische Dispute zwischen verschiedenen Parteien und mögliche Leistungsausweitungen in der gesetzlichen Pflegeversicherung. Dass eine zusätzliche private Vorsorge für Viele die Absicherung eines existenzbedrohenden Risikos darstellt und was Pflegebedürftigkeit für Betroffene und deren Familien bedeutet, wird jedoch selten gesprochen.

Kein Todesurteil

Das Thema Pflegebedürftigkeit gewinnt in den letzten Jahren stark an Bedeutung. Die Anzahl der Pflegebedürftigen steigt rasant und das Thema wird auch von den Medien zunehmend aufgegriffen. Doch das gezeichnete Bild ist vorwiegend negativ. Pflegebedürftigkeit wird oft ausschließlich mit biblischem Alter, Bettlägerigkeit und großem Leiden assoziiert. Dementsprechend weit wird das Thema weggeschoben, solange es irgendwie geht. Doch das ist nicht richtig. Pflegebedürftigkeit ist kein Todesurteil. Weniger als 20 % aller Pflegebedürftigen wurden 2017 in Pflegegrad 4 oder 5 eingestuft und haben damit schwerste Beeinträchtigungen in Ihrer Selbstständigkeit. Auch, wenn Hilfe benötigt wird, ist ein selbstbestimmtes und erfülltes Leben durchaus möglich. Zeit mit den Kindern, Urlaub in der Sonne oder Abendessen mit Freunden – für die meisten Pflegebedürftigen sind diese und andere Aktivitäten noch gut möglich. Doch Pflegebedürftigkeit bedeutet Veränderung. Dabei hilft eine frühzeitige Auseinandersetzung mit dem Thema, Unterstützung aus dem Umfeld und die entsprechende finanzielle Vorsorge um sich das Leben im Fall der Fälle so bedarfsgerecht und einfach wie möglich gestalten zu können.

Russisch Roulette für den Geldbeutel

Menschen sind oft sehr schlecht darin, Risiken richtig einzuschätzen. Unsere Wahrnehmung von Risiken weicht systematisch von der Realität ab: kleine Risiken werden tendenziell überschätzt während große Risiken unterschätzt werden – besonders, wenn es sich um alltägliche Gefahren handelt. So auch beim Thema Pflege. Die unspezifische Sorge vor dem Pflegefall gehört seit Jahren zu den 10 wichtigsten Ängsten der Deutschen. Doch das Risiko selbst einmal betroffen zu sein wird unterschätzt und eine sinnvolle Vorsorge in die Zukunft verschoben. So haben beispielsweise erst 4 % der Deutschen eine Pflege-Zusatzversicherung. Dabei wird mehr als jeder Zweite ab Alter 30 im weiteren Lebensverlauf pflegebedürftig. Die Wahrscheinlichkeit beträgt bei Frauen 56 %, bei Männern 74 %. In einer

Mann-Frau-Paarbeziehung besteht demnach ein 89 %iges Risiko, dass mindestens einer von beiden pflegebedürftig wird. Familien sind also mit großer Wahrscheinlichkeit betroffen – niemand kann sagen, ob und wann es passiert und wie lange die Pflegebedürftigkeit andauern wird. Je nachdem können die Gesamtkosten der Pflege vier-, fünf- oder sechsstellig werden. Wer darauf vertraut, nicht pflegebedürftig zu werden, spielt Russisch Roulette mit dem Familienvermögen.

Vermögensabbau auf Raten

Im Pflegefall ist Unterstützung wichtig. Die Entscheidung, wo von wem und in welchem Umfang man sich pflegen lässt, ist höchst individuell. Egal ob Pflegeheim, ambulante Pflegekraft oder technische Unterstützung, damit Familienangehörige die Pflege leisten können – eins ist allen gemein: Pflege kostet! Die gesetzliche Pflegeversicherung ist lediglich eine Basisabsicherung. In aller Regel kommen finanzielle Belastungen auf die Betroffenen zu. Einerseits betrifft dies akute Maßnahmen, wie z. B. der Umbau der Wohnung oder des Hauses. Zum anderen gibt es regelmäßige Kosten die jeden Monat anfallen, wie zum Beispiel die Kosten für einen Pflegeheimplatz. Pflegebedürftige müssen im Bundesdurchschnitt monatlich aktuell 1.780 Euro aus eigener Tasche für einen Pflegeheimplatz zahlen. Auf's

Jahr gerechnet sind das über 20.000 Euro, bei fünf Jahren Pflegeheim kommen schon über 100.000 Euro zusammen. Ein Vermögen, das gerade bei älteren Menschen vielleicht angespart wurde oder aus Rente oder Einkommen bezahlt werden kann, das aber sicherlich für andere Dinge verplant war. Zumal der Partner und die Familie weiterhin laufende Kosten stemmen müssen, die nichts mit der Pflegebedürftigkeit zu tun haben. Junge Familien trifft es besonders schwer. Viele sind auch für den Verlust der Arbeitskraft nicht ausreichend abgesichert. Werden neben den Einkommensverlusten gleichzeitig hohe Kosten für die Pflege fällig, gerät oft die ganze Familie finanziell ins Straucheln.

Die Zeit arbeitet gegen uns

Wer heute pflegebedürftig ist, hat hohe Kosten zu tragen. Doch nach derzeitigem Trend wird sich das Problem noch verschärfen. Zum einen gibt es derzeit zu wenig Pflegekräfte und diese verdienen nicht gut. Das soll sich in Zukunft ändern – auch zu Lasten der Beitragszahler in der gesetzlichen Pflegeversicherung. Zum anderen verschärft der demografische Wandel die finanzielle Situation der gesetzlichen Pflegeversicherung. Das Verhältnis zwischen Personen ab 65 und Personen im erwerbsfähigen Alter 20–64, der sogenannte Altenquotient, verschiebt sich dramatisch. Der Altenquotient spielt für unsere umlagefinanzierten Sozialsysteme eine wichtige Rolle. Er zeigt, für wie viele ältere Menschen die Personen im Erwerbsalter „sorgen“ müssen – insbesondere durch Beiträge in die Sozialversicherung. 2017 betrug der Altenquotient 36 %. Nach Hochrechnungen des statistischen Bundesamtes wird er 2030 bereits 49 %, 2060 dann 61 % betragen. Treffen diese Prognosen ein, ist in Zukunft auch mit Leistungskürzungen in der gesetzlichen Pflegeversicherung zu rechnen. Private Absicherung wird dadurch immer wichtiger. Es ist empfehlenswert, damit möglichst früh zu starten. Pflegebedürftigkeit wird zwar mit dem Alter immer wahrscheinlicher, doch auch viele Junge sind betroffen, zum Beispiel durch Unfall oder Krankheit. 2017 war jeder 5. Pflegebedürftige jünger als 65 Jahre. Wer sich früh kümmert, hat einerseits direkten Schutz und zahlt langfristig weniger Beiträge.

Pflege ist Familiensache

Familie bedeutet füreinander da zu sein – auch im Pflegefall. Unabhängig vom Alter ist Pflege nicht allein eine Angelegenheit des Betroffenen. Die Kosten und Organisation der Pflege werden fast immer von der Familie mitgetragen. Viele Pflegebedürftige wünschen sich im Pflegefall zu Hause zu bleiben. In diesem Fall gehen die Aufgaben der Familie weit über die reine Planung und Finanzierung hinaus. Vor allem Frauen kümmern sich oft gemeinsam mit einem ambulanten Pflegedienst um ihre pflegebedürftigen Eltern oder Schwiegereltern – eine Aufgabe, die oft eine extreme Belastungssituation darstellt. Sind dann noch Kinder im Haus, ist es schier unmöglich, Familie, Beruf und Pflege unter einen Hut zu bringen, ohne die eigenen Bedürfnisse zu vernachlässigen. Ein finanzielles Polster des Pflegebedürftigen hilft hier enorm. Damit können pflegerische Aufgaben und Alltagshilfen an Dienstleister übertragen und die gemeinsame Zeit kann besser genutzt werden.

Neben der Hilfe bei der Pflege, die für viele Angehörige selbstverständlich ist, gibt es auch eine gesetzlich geregelte finanzielle Fürsorgepflicht gegenüber nahen Angehörigen. Dies gilt auch für

erwachsene Kinder, die schon längst nicht mehr bei ihren Eltern wohnen, unter Umständen auch gar keinen Kontakt mehr zu den Eltern haben. Der sogenannte Elternunterhalt regelt, wie viel Kinder für die Pflege ihrer Eltern aufbringen müssen, wenn deren Einkünfte nicht ausreichen und etwaiges Vermögen aufgebraucht ist. Zwar springt dann zunächst das Sozialamt ein, es kann aber sein, dass es das Geld später von den Kindern zurückfordert. Ob Kinder tatsächlich Elternunterhalt zahlen müssen, hängt von deren Einkommen und Vermögen ab.

Wer keine Millionen auf dem Konto hortet, aber genug zu verlieren hat, sollte sich also frühzeitig mit der richtigen Vorsorge auseinandersetzen. Der Familie zuliebe.

Die R+V-PflegeVorsorge: Vermögensschutz mit vielen Highlights

Die R+V-PflegeVorsorge bietet mit drei leistungsstarken Pflegemonatsgeldtarifen und einem separaten Tarif für eine Einmalleistung eine attraktive Absicherung am Markt. Durch Dynamik, großzügige Nachversicherungsoptionen und Möglichkeiten, den Vertrag in verschiedenen finanziellen Engpasssituationen ruhend zu stellen, ermöglichen die Tarife PflegeVorsorge classic, PflegeVorsorge comfort und PflegeVorsorge premium eine hohe Flexibilität. Als Highlight gibt es zwei besondere Pluspunkte für Familien. Nach Geburt eines Kindes kann die Beitragszahlung für bis zu 24 Monate ausgesetzt werden – bei vollem Leistungsanspruch. Außerdem verdoppelt die R+V Krankenversicherung AG die Monatsgeldleistungen für den versicherten Elternteil, solange, bis das jüngste Kind volljährig wird. Neben der finanziellen Seite, bietet R+V Krankenversicherung AG in Zusammenarbeit mit den Maltesern Hilfe und Orientierung rund um die Pflege. Das Angebot wird durch den zusätzlichen Tarif PflegeVorsorge cash abgerundet. Mit dieser optionalen Ergänzung kann eine Einmalleistung in Höhe von 4.000, 8.000 oder 12.000 Euro ab Pflegegrad zwei abgesichert werden. Die R+V-PflegeVorsorge schützt die Familie vor hohen finanziellen Belastungen im Pflegefall und hilft Lebensqualität und Selbstbestimmtheit zu erhalten.]

R+V Krankenversicherung AG

Claudia Petring
Maklerbetreuerin R+V Krankenversicherung AG
FD Makler Personen
Telefon: +49 151 26415668
E-Mail: Claudia.Petring@ruv.de



WWK IntelliProtect®

MIT UNS SPIELEN SIE IN DER ERSTEN LIGA.

- 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

Vertriebsdirektion Nordrhein-Westfalen
Grafenberger Allee 368, 40235 Düsseldorf
Tel. 0211 544704-70, Fax 0211 544704-99
vd.nordrhein-westf@wwk.de

WWK
Eine starke Gemeinschaft

Erste Klasse im Krankenhaus mit clinic +

Der günstigste Krankenhauszusatzschutz für Kinder bundesweit!*

In Deutschland leben rund 11 Millionen Kinder unter 15 Jahren. Gerade in den ersten fünf Lebensjahren passieren viele kleine und größere Unfälle. Etwa zwei Drittel verletzen sich im Haushalt oder auf dem Spielplatz. Als Vorsorge für eventuelle Krankenhausaufenthalte ist die passende Absicherung für den Nachwuchs daher ein Bestandteil der am meisten nachgefragten Zusatzversicherungen.

[Der clinic+ (Marke Deutscher Ring Krankenversicherung) bietet zum perfekten Ergänzungsschutz nicht nur die hochwertigen stationären Leistungen wie die Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer sowie die freie Arzt- und Krankenhauswahl. Gerade das exzellente Preis-/ Leistungsverhältnis ist das TOP-Verkaufsargument.

[partner:] 3 | 2019

Was macht clinic + besonders interessant für Kinder?

1. Der Beitrag!

Für gerade einmal 3,55 EUR im Monat ist clinic + der günstigste stationäre Zusatztarif am PKV-Markt*.

2. Leistung für Rooming-In!

Bei Krankenhausaufenthalt eines nach clinic + versicherten Kindes (bis zum 10. Geburtstag) sind auch die gesondert berechenbaren Kosten für Unterbringung und Verpflegung eines Elternteils versichert. Bis zu einer Dauer von 14 Tagen ist die Begleitperson im Versicherungsschutz eingeschlossen. Die Erstattung beträgt 30 EUR täglich.

3. Die Beantragung!

Für Kinder (Eintrittsalter 0-15) bieten wir ein besonderes Highlight – die vereinfachte Gesundheitsprüfung. Das bedeutet für Sie: Mit nur drei Gesundheitsfragen können Sie für Kinder schnell und einfach eine stationäre Zusatzversicherung beantragen. Nutzen Sie hierfür den speziellen Antrag: 11412*.

Auch für die Familie unschlagbar!

Der clinic + ist nicht nur für Kinder eine perfekte Lösung, auch Singles und sogar die ganze Familie sind damit bestens abgesichert! Mit dem clinic + erhalten sie umfangreiche Leistungen zu einem fairen Beitrag. Gesetzlich Versicherte werden so zu Privatpatienten im Krankenhaus.

Die Leistungen des clinic + sind perfekt abgestimmt auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden im Krankheitsfall. Die Option auf Rooming- In ermöglicht es auch im Krankenhaus als Familie zusammen zu bleiben. Mit der wahlärztlichen Behandlung durch den Spezialisten sind Ihre Kunden so schnell wie möglich wieder gesund und zurück in den eigenen vier Wänden.

clinic + als Geschenk

clinic + eignet sich hervorragend für Menschen, die ihre Kleinen im Krankenhaus bestmöglich abgesichert wissen möchten: für gerade einmal 3,55 EUR Monatsbeitrag kann man zum Beispiel auch Enkeln, Patenkindern, Nichten oder Neffen Fürsorge schenken.

Hinweis zur Beantragung: Versicherungsnehmer muss ein Elternteil sein. Das Kind ist versicherte Person und dann wird der „Schenker“ als abweichender Beitragszahler im Antrag vermerkt.

Die Kundenbroschüre

Zur Unterstützung in Ihrem Verkaufsgespräch können Sie unter der Formularnummer 18026* die Kundenbroschüre zum clinic + auf dem üblichen Weg bestellen.

Ganz neu: Der Kinder-Gesundheitsschutz

Ab sofort können Sie mit allen Eltern auch über den Rundum-KV-Schutz für Kinder sprechen und auf nur einem Antrag beantragen. Rundum bedeutet: Ambulante, stationäre, zahnärztliche und kieferorthopädische Absicherung für nur 25,80 EUR im Monat.

Der Kinder-Gesundheitsschutz beinhaltet für insgesamt 25,80 EUR monatlich die Tarife:

- Tarif clinic + für unschlagbare 3,55 EUR
- Tarif AmbulantPLUSpur für 12,35 EUR (Deutschlands Beste Versicherung laut ntv)
- Tarif ZahnTOPpur für 9,90 EUR (einer der meist verkauften Tarife auf dem Markt)

Zu Ihrer Unterstützung stehen Ihnen ab sofort folgende Broschüren zur Verfügung:

1. Prospekt Kinder-Gesundheitsschutz mit Antrag und Verbraucherinfos (Form. Nr. 1700101 Jan19)
2. Prospekt Kinder-Gesundheitsschutz ohne Antrag und Verbraucherinfos (Form. Nr. 1700501 Jan19)

Sie finden Sie wie gewohnt im Portal.]

SIGNAL IDUNA Gruppe

Maklerdirektion West
Joseph-Scherer Straße 3
44139 Dortmund
Vertriebsservice für [pma:] Partner
west.sachgewerbe@signal-iduna.de



**Gesunde Zähne sind wichtig –
wofür Ihre Kunden sie nutzen,
bleibt ihnen überlassen.**

Die Zähne Ihrer Kunden verdienen beste Pflege. Ganz gleich, ob bei Zahnersatz, Zahnbehandlung, professioneller Zahnreinigung oder Kieferorthopädie für Kinder – überall sind Zuzahlungen zu leisten. Das optimale Rezept zum Schutz der Zähne Ihrer Kunden: Gesetzlich und privat krankenversichert mit einer privaten Zahn-Zusatzversicherung der SIGNAL IDUNA. Informieren Sie sich jetzt!

SIGNAL IDUNA Gruppe

**Maklerdirektion West
mdw-63620
Joseph-Scherer-Str. 3
44139 Dortmund**

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

[pma: panorama]





WERTVOLLE MOMENTE IM **DAS.GOLDBERG** IM SALZBURGER LAND

Es gibt Situationen, an die wir uns immer wieder gerne erinnern. Und Orte, an die wir immer wieder gerne zurückkehren. Das familiengeführte Hotel **DAS.GOLDBERG** im Gasteinertal ist so ein Ort. Warum? Weil hier bereits bei der Anfahrt hinauf auf das Hochplateau, auf dem das Haus in Alleinlage thront, der Urlaub beginnt. Ein Urlaub mit unzähligen Goldberg-Momenten, an die wir noch lange mit einem Schmunzeln im Gesicht zurückdenken.



[pma: panorama]



MEIN WERTVOLLSTES

Gültig bis 10.11.2019
5 Nächte * Goldberg Kulinarik * Wellnnessgutschein *
geführte Wanderungen

ab Euro 785,00 pro Person

Ein Stollen im Spa und Strand mit Bergblick

420.000 Kilogramm für pure Erholung: So viel wiegen die Natursteine aus dem Zentralmassiv der Hohen Tauern, die zusammen mit mächtigen Baumstämmen den GOLD.STOLLEN bilden. Dieses besondere Caldarium greift den Gasteiner Heilstollen als Vorbild auf, der seit den Tagen des Bergbaus für Wohlbefinden und Regeneration genutzt wurde. Schon damals wusste man das perfekte Klima der Stollen mit ihrem Zusammenspiel aus Wärme und Luftfeuchtigkeit für die Atemwege und bei Muskelverspannung zu schätzen. Im GOLD.STOLLEN fühlen sich Erholungssuchende wie im Inneren eines Berges. Weit weg von Stress und Lärm schalten sie bei einer konstanten Temperatur von 42 bis 45 Grad Celsius ab. Somit fügt er sich perfekt in das ganzheitliche Konzept des Natur Spas ein, das sich als Symbiose aus Natur, Design und heimischen Wurzeln versteht und dies konsequent in Architektur und bei den Anwendungen umsetzt. Natur pur für alle Sinne erwartet Gäste am Naturbadeteich mit Standstrand. Die Berggipfel fest im Blick, den Sand zwischen den Füßen und das erfrischende Wasser auf der Haut – so lassen sich die letzten Sommermomente perfekt genießen. Leckere Cocktails, bequeme Liegestühle und Loungemusik inklusive. Diesen Logenplatz inmitten der Alpen verlässt man nur ungern. Höchstens um einige Bahnen im azurblauen Infinitypool des Hotels zu ziehen oder sich bei einer Spa-Behandlung mit Kaffee, Natursalz oder heimischen Kräutern von Kopf bis Fuß verwöhnen zu lassen.

Namaste im Herbst

Wenn dann nach dem Sommer die Bäume zu Beginn des Herbstes ihre Blätter bunt färben, dann ist im DAS.GOLDBERG und im gesamten Tal Yoga-Zeit. Zum völligen Loslassen lädt zum einen der Yoga-Raum des Hotels ein, der mit altem sonnegegerbtem Holz und kunstvollen Darstellungen aus der Landschaft und Natur des Tals innere Ruhe und wohltuende Kraft schenkt. Wie im gesamten Haus flutet auch hier das Tageslicht durch bodentiefe Fenster. Während der Veranstaltungsreihe „Yogaherbst Gastein“ von 11. bis 20. Oktober 2019 finden im DAS.GOLDBERG zudem zwei Mal täglich verschiedene Kurse zu unterschiedlichen Yogastilen statt.

Gut zu Fuß: Wandern im Gasteinertal

Neben den Yogis und Yoginis kommen vor allem im Herbst aktive Gäste voll auf ihre Kosten. Am Rande des Nationalparks Hohe Tauern gelegen, ist das Hotel ganzjährig Ausgangspunkt für viele Aktivitäten in der Natur. In der schneefreien Zeit warten die 350 Kilometer Wanderwege des Nationalparks, dem größten Naturschutzgebiet im Alpenraum, nur darauf, entdeckt zu werden. Bergführer Christian startet zwischen Mai und Anfang November fünf Mal wöchentlich zu verschiedensten Touren

und zeigt Gästen die schönsten Plätze im Tal. Auch E-Bikes und Wanderstöcke können im Hotel ausgeliehen werden. Geführte Touren lassen den Goldbergbau, der vor Jahrhunderten im Gasteinertal betrieben wurde, wieder aufleben. Auch heute kann an speziellen Plätzen mithilfe von Pfannen das hochwertige Tauergold aus dem Sand gewaschen werden.

Abschlagen im Tal und abschalten auf dem Berg

Bad Hofgastein lässt Golferherzen höher (ab)schlagen, denn dort vereint sich mit dem traditionsreichen Golf Club Gastein und dem DAS.GOLDBERG das Beste aus zwei Welten. Während im Tal hügelige Bahnen und reizvoller Auwald zum Abschlagen einladen, regenerieren Golfer nur sieben Kilometer entfernt im Hotel im Spabereich mit seinen vielfältigen Angeboten wie dem GOLD.STOLLEN, verschiedene Saunen und Naturbadesees.

Selbstgemachte Köstlichkeiten und exzellente Kulinarik

Feinschmecker werden im DAS.GOLDBERG mit einem vielseitigen Angebot verwöhnt. Das Küchenteam bietet eine gesunde und leichte Küche aus regionalen Produkten, verfeinert mit Kräutern aus dem Hotelgarten. Dabei soll vor allem die kulinarische Vielfalt der Region wiedergegeben werden. Neue Interpretationen der traditionellen Küche sorgen für Abwechslung auf der Menükarte. In der kleinen hoteleigenen Brot-Manufaktur werden Bauernbrote nach traditionellen Rezepten frisch gebacken und mit selbstgemachten Aufstrichen serviert.

Kaffeetrinker kommen in den Genuss einer eigenen Rösterei in der Hotellobby. Die Baristas, zu denen sich auch die Gastgeber Vera und Georg Seer haben ausbilden lassen, bereiten klassischen Kaffee aus aromatisierten Bohnen zu. Bei der Auswahl der Bohnen wurde großer Wert auf Fairtrade Produkte gelegt. Weinliebhaber wählen aus erlesenen Tropfen aus dem In- und Ausland zum Menü. Bei schönem Wetter lockt bereits zum Frühstück die große Sonnenterrasse mit Blick auf das Tal.

DAS.GOLDBERG

Haltestellenweg 23
5630 Bad Hofgastein
Österreich
Telefon: +43 (0)6432 6444
Mail: info@dasgoldberg.at
www.dasgoldberg.at

MultiRisk FLEX

Die neue Einfachheit im Gewerbege­schäft der Mannheimer Versicherung

Der Graus eines jeden Kunden und Maklers: Auf dem Tisch liegen bis zu fünf unabhän­gig voneinander formulierte Versicherungsdokumente. So weit so gut. Problematisch wird es allerdings, wenn alle Dokumente zusammen einen einzelnen, gewerblichen Versicherungsvertrag ergeben. Noch schlimmer, wenn alle aufeinander aufbauen.

[Da wären zum Beispiel die Bedingungswerke AB-Sach und die VB-Gewerbe, zum anderen Klauseltexte, allgemeine Sicherheitsvorschriften und Positionenerläuterungen. Dazu viele Querverweise. Ein mühevolleres Unterfangen, will man verstehen, was genau versichert ist. Die historisch bedingte Vielfalt von Bedingungen und Tarifen der alten „Mannheimer Multi Risk“ (MMR) und gebündelter Sachversicherung ist Vergangenheit.

Jetzt gibt es im Gewerbe- und Industriegeschäft der Mannheimer stattdessen eine Komplettlösung mit einem einzigen, gemeinsamen Bedingungswerk inklusive Positionenerläuterung für alle Bausteine: MultiRisk FLEX – Die flexible Unternehmensversicherung. Was möchten Sie versichern? Ein oder gleich mehrere Gebäude, die Betriebseinrichtung, technische Anlagen und Geräte, Warenvorräte und Erträge? Oder soll Ihr Kunde vor den Folgen einer Betriebsschließung geschützt werden?

Die neue Produktwelt der MultiRisk FLEX ist sehr leistungsstark und dennoch einfach erklärt. Sie enthält alle Highlights der alten Produkte. Sie müssen also keine Wahl mehr zwischen teilweise konkurrierenden Produkten mit unterschiedlichen Stärken treffen. Dies erleichtert Ihnen die Beratung und dem Kunden fällt das Verstehen leichter. Schon über den Versicherungsvorschlag erkennen Sie klar den gewünschten Leistungsumfang für das Risiko. Ebenso transparent sind die ergänzenden Leistungsbausteine, die dem Kunden einen noch umfassenderen Versicherungsschutz bieten können.

Bis zu vier Bausteine in einer Police

MultiRisk FLEX ist modular aufgebaut. Sie haben die Möglichkeit, bis zu vier Bausteine je Risikoort in eine Sachversicherungs-Police zu integrieren. Gleichzeitig lässt sich das Angebot flexibel an den gegebenen Bedarf, also ganz individuell anpassen. So sind folgende Versicherungsbedarfe in einer Police versicherbar:

MultiRisk Flex – bis zu vier Bausteine in einer Police



Gebäude

Schäden am Gebäude und Gebäudezubehör,
entgangene Mieteinnahmen



Einrichtung, Waren und Vorräte

Schäden und Verlust des Inventars



Betriebsunterbrechung

Entgangener Gewinn oder Mehrkosten
bei einer Unterbrechung des Betriebes z.B.
nach einem Feuer- oder Wasserschaden



Betriebsschließung

Schäden aufgrund einer Betriebsschließung nach
behördlicher Anweisung, z.B. nach Salmonellen-
befund oder Infektionskrankheit

Unterschiedliche Objekte – unterschiedliche Gefahren

Je Gebäude können unterschiedliche Gefahren auftreten. Bislang war es nicht möglich, diese auch entsprechend individuell zu berücksichtigen. Mit der MultiRisk FLEX stellt dies aber kein Problem dar: Sie können innerhalb einer Police je Objekt unterschiedliche

Gefahren versichern, z.B. Feuer, Leitungswasser, Sturm/Hagel, Einbruchdiebstahl. Zusätzlich sind auch Glasbruch, weitere Elementargefahren, technische Gefahren wie Elektronik, Maschinenbruch oder Schäden an der Haustechnik wählbar. Ebenso unbemannte und politische Gefahren, Fahrzeuganprall und böswillige Beschädigung.

Alles in einer Police

Für unterschiedliche Objekte können unterschiedliche Gefahren berücksichtigt werden

Beispiel einer MultiRisk Flex Police

Vertrag 1

Gebäude A

- Feuer
- Leitungswasser
- Sturm

Vertrag 2

Gebäude B

- Feuer
- Elementar

Vertrag 3

Inhalt gesamt

- Feuer
- Einbruch/Diebstahl
- Leitungswasser
- Sturm und Hagel

Vertrag 4

Betriebsunterbrechung

- Feuer
- Einbruch/Diebstahl
- Leitungswasser
- Sturm und Hagel

Funktioniert nicht? Funktioniert doch!

Jede Gefahr ist – teilweise in Kombination – wählbar. Alle Betriebsarten, Zielgruppen und Marken der Mannheimer können entsprechend über die MultiRisk FLEX abgesichert werden. Es besteht auch die Möglichkeit, Bausteine der Technischen Versicherung, z.B. für Gebäudetechnik, einzuschließen.

Versicherungssummen

Auch ist es möglich, innerhalb eines Bausteins unterschiedliche Versicherungssummen zu versichern.

Upgrade-Garantie

Verbessern sich die Leistungen ohne Mehrbeitrag innerhalb einer Produktgeneration, werden diese automatisch Bestandteil des Versicherungsschutzes.

Weitere Highlights

- Klausel Besserstellung bis 50.000 Euro
- Grobe Fahrlässigkeit bis 100.000 Euro
- Klauselpaket für ausgewählte Gewerberisiken
- Bruchschäden an Zuleitungen der Gas- und Fernwärmeversorgung über Leitungswasser

Es gibt noch weitere überzeugende Gründe, MultiRisk FLEX zu wählen. Wenn Sie oder Ihr Kunde mehr wissen möchten, finden Sie alle Informationen unter makler.mannheimer.de]

Mannheimer Versicherung AG

Maklerdirektion West

Ihr Maklerbetreuer: Sören Siek

Telefon 0621. 4 57 60 68

mdwest@mannheimer.de



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

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

**Faire
Arbeitskraft-
absicherung
jetzt!**

**Gothaer
Arbeitskraftabsicherung**

**Key-Account Manager
Thomas Ramscheid**

Mobil 0177 2467564
thomas_ramscheid@gothaer.de

Gothaer
Kraft der Gemeinschaft



BEI CYBER- ATTACKE SO SCHNELL WIE MÖGLICH REAGIEREN

Cyberkriminalität betrifft heute alle Unternehmen. Nach der aktuellen Bitkom-Studie 2018 waren 68 Prozent der Unternehmen mit 10 bis 99 Mitarbeitern Opfer von Spionage, Sabotage und Datendiebstahl. Damit sollte jedem Verantwortlichen klar werden, dass der Schutz digitaler Daten höchste Priorität verdient.

[Insbesondere bei kleinen und mittleren Unternehmen sind Cyberangriffe eine ernst zu nehmende Gefahr und ein Angriff aus dem Netz kann schnell die Existenz gefährden.

Denn gerade in spezialisierten Unternehmen, wie z. B. Modell- und Formenbauer, ist häufig enormes fachliches Know-how konzentriert und es gibt sensible Planungs- und Kundendaten. Das wissen auch Hacker! Solche Unternehmen sind damit lohnende Ziele für Cyber-Attacken. Außerdem sind kleinere Unternehmen dort, wo sich Großunternehmen eigene IT-Abteilungen und Experten für IT-Sicherheit leisten, in der Regel auf externe Dienstleister angewiesen. Aus Kosten- und Kapazitätsgründen kann eine lückenlose Überwachung der IT oft nicht gewährleistet werden.

Dazu kommt, dass kleinere Unternehmen häufig nicht gezielt angegriffen werden. Kriminelle setzen dazu ihre Schadsoftware auf eine große Zahl kleinerer Unternehmen an. Einige sind dann immer dabei, in denen zum Beispiel mit Schadsoftware präparierte E-Mail-Anhänge geöffnet werden, sodass die Schadsoftware Unternehmensdaten verschlüsseln kann. Das ist für die Kriminellen wenig Aufwand und in der Summe durchaus lohnend. Dazu kommt, dass die betroffenen Unternehmen häufig die von den Erpressern geforderten, oft nicht sehr hohen, Beträge bezahlen, um schnell wieder an ihre Daten zu kommen. Doch selbst wenn die Daten nach dem Entsperren wieder zugänglich sind, ist die Schadsoftware immer noch im System und kann, falls sie nicht professionell entfernt wird, ggf. durch die Erpresser wieder reaktiviert werden.

Die neueste GDV Studie (Frühjahr 2019) berichtet über einen Schadenfall in einer Saarbrücker Druckerei. An einem Herbstmorgen geht nichts mehr. Und das wird auch noch für einige Tage so sein.

Die Computer streiken. Programme lassen sich nicht öffnen, das Mailsystem reagiert nicht, die Telefonanlage ist tot. Über eine bis dato nicht bekannte Lücke in der Firewall haben sich Cyberkriminelle Zugang verschafft und sämtliche Daten auf den lokalen Festplatten verschlüsselt.

Sobald technische oder organisatorische Schutzmaßnahmen versagen oder durchbrochen werden, schließt die Cyberdeckung die entstandene Lücke im Schutzkonzept. Zum Beispiel gilt das bei Informationssicherheitsverletzungen, beim Diebstahl personenbezogener Daten, bei der Verletzung von Geschäftsgeheimnissen Dritter oder Internet-Attacken

auf das berufliche Netzwerk. Die HDI Cyberversicherung bietet beispielsweise zudem Leistungen, die über den normalen Versicherungsschutz hinausgehen. Schulungs- und Präventionsmaßnahmen, eine 24/7-Hotline und ein IT-Sicherheitsdienstleister, der sich durch besondere Expertise in Sachen Cybersicherheit auszeichnet, sind dabei Dreh- und Angelpunkte.

Aber eine gute Cyberversicherung greift schon vor dem Schadensfall. So bieten wir über unseren Kooperationspartner Perseus wirksame Präventionsmaßnahmen an. Dazu gehört zum Beispiel ein nachhaltiges Mitarbeitertraining. Denn 59 Prozent der erfolgreichen Cyber-Angriffe auf kleine und mittlere Firmen erfolgten laut GDV über Anhänge oder Links in der elektronischen Post, die von Mitarbeitern geöffnet werden. Außerdem bietet das Paket HDI versicherten Unternehmen unter anderem laufende Informationen zur Cybersicherheit, Angriff-Alarme bei aktuellen Bedrohungen oder den Test der Cybersicherheitsmaßnahmen durch fingierte Hacker-Angriffe.

Bei einer echten Cyber-Attacke ist dann die schnelle Reaktion ein ganz zentraler Punkt. Bereits im Verdachtsfall eines Angriffs oder einer Informationssicherheitsverletzung sollen Kunden deshalb sofort Kontakt mit uns aufnehmen. Die Kosten für Forensik und Schadensfeststellung werden von HDI innerhalb der ersten 48 Stunden ohne Anrechnung auf einen Selbstbehalt übernommen, egal ob tatsächlich ein Cyber-Angriff vorliegt oder nicht. Rund um die Uhr können HDI Kunden dazu eine Cyberschaden-Hotline nutzen. Die Cyber-Experten schalten sich per Fernwartung auf den betroffenen Rechner und beginnen mit der Forensik. In den ersten 90 Minuten geschieht dies ebenfalls ohne Anrechnung auf den Selbstbehalt. Häufig lassen sich früh erkannte Infektionen des Systems mit Schadsoftware schon in diesem Zeitraum wirksam angehen.]

HDI Vertriebs AG

Ronald Seeber, Key-Account-Manager Pools
Telefon: 0711/25505-205
Ronald.seeber@hdi.de

[pma:] meets 2Protection

Wie auch im Privatleben, entstehen neue Beziehungen und Freundschaften auch unter Unternehmen. In unserem Fall haben [pma:] und 2Protection eine zukunftsweisende Partnerschaft begonnen.

[2Protection vertreibt effektive Frühwarnsysteme, die sich durch einen geringen Montageaufwand auszeichnen und in Kombination mit [pma:] oftmals, neben dem guten Gefühl in den eigenen vier Wänden, auch Versicherungsnachlässe für den Kunden bringen. In dieser Konstellation bieten sich tolle Chancen für Versicherungsmakler, die sich als Partner registrieren und ihren Kunden zukünftig diesen Marktvorteil bieten möchten.

Schutz für Heim und Unternehmen ist oftmals günstiger als Sie denken.

Sie werden überrascht sein, denn unser System ist ab 1 Euro am Tag zu finanzieren. Qualität überzeugt. Mittlerweile haben sich auch schon viele Menschen aus Funk und Fernsehen von unserer Qualität überzeugt und sind treue Kunden. Wie z.B. Harry Wijnvoord oder der ehemalige Nationalspieler Thomas Helmer.]

[Selbst bei scharf geschalteter Alarmanlage können sich Bewohner und Haustiere nahezu frei bewegen. Kaum zu glauben aber wahr!]

Weitere Informationen erhalten Sie auf der Plattform von [pma:] oder unter www.2protection.de

2protection

Torsten Vogel
info@2protection.de
0800-60090016



Serie

Gewerbegebäude- deversicherung

In dieser Ausgabe unserer Serie möchten wir Ihnen das Thema Gewerbegebäudeversicherung näherbringen.

Wer benötigt eine Gewerbegebäudeversicherung?

Jeder Eigentümer eines gewerblich genutzten Gebäudes. Die Absicherung kann über Gewerbegebäude angeboten werden, wenn die Gesamtfläche des Gewerbeanteils über 50 Prozent liegt.

Was ist versichert?

Der Versicherungsschutz erstreckt sich z. B. auf

- Gebäude
- Gebäudebestandteile (z. B. Markisen)
- Grundstücksbestandteile (z. B. Einfriedungen, Grünanlagen)
- Nebengebäude (z. B. Garagen, Schuppen etc.)

Wofür besteht Schutz?

Mögliche versicherbare Gefahren:

- Feuer (z. B. Brand, Explosion, Überspannung durch Blitz)
- Leitungswasser (z. B. Schäden durch Rohrbruch oder Frost an den Rohren der Wasserversorgung und Heizungsanlage)
- Sturm (z. B. ab Windstärke 8 / Hagel)
- Elementar (z. B. Überschwemmung, Lawinen)
- EC (Extended Coverage) (z. B. Innere Unruhen, böswillige Beschädigung, Streik/Aussperrung, Fahrzeuganprall, Rauch, Überschalldruckwellen)
- unbenannten Gefahren (es gilt: alles ist versichert, was nicht ausgeschlossen ist; unbenannte Gefahren umfassen die unvorhergesehene Zerstörung und Beschädigung von versicherten Sachen)
- Gebäudetechnik (z. B. Aufzüge)

Was ist wichtig?

Wie wird die Versicherungssumme korrekt berechnet:

Um eine Unterversicherung zu vermeiden, ist es wichtig die Versicherungssumme korrekt zu ermitteln. Eine Möglichkeit wäre das Gutachten eines Sachverständigen. Alternativ beim Neubau die tatsächlichen Neubaukosten.

Mittweile bieten einige Gesellschaften aber auch eine Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Softwareanbietern an, die den Unterversicherungsverzicht mit der Wertermittlung ausschließen. Ein weiterer Hinweis zum Unterversicherungsverzicht könnte der aktuelle Neubauwert durch Umrechnung sein. Hierzu wird der Neubauwert aus dem Ursprungsbaujahr auf das aktuelle Baujahr umgerechnet.

Wie beuge ich einer Unterversicherung vor?

Nutzen Sie die Vorsorge- und Wertzuschlagsversicherung oder ggfs. den gleitenden Neuwert (1914), damit Ihre Mandanten auch bei Wertzuwachsen nicht unterversichert sind.

Hinweis: Vorsicht bei der Übernahme der Versicherungssumme aus einem alten Versicherungsschein. Existiert der Vertrag seit langem, sprechen Sie Ihren Mandanten auf eventuelle An- und Umbauten an, die den Wert erhöht haben könnten.



DAMIT ICH ABGESICHERT BIN.

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



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

NÜRNBERGER zahlt jetzt ohne Gesundheitsfragen.

Unsere neuen Zahnzusatzversicherungen setzen jedem Zahn die Krone auf! Und das ohne Gesundheitsfragen – und ohne Wartezeiten.

Erfahren Sie mehr:

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



Wussten Sie schon...!?

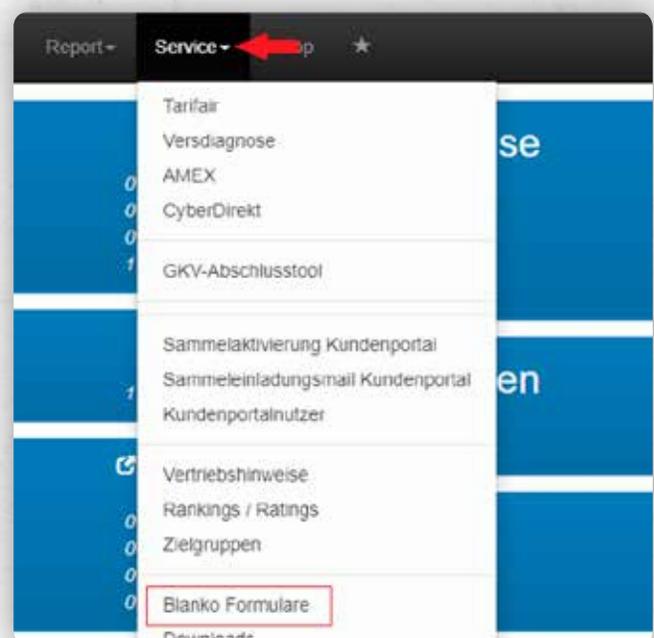
In dieser Ausgabe möchten wir Ihnen den reibungslosen Prozess in der Bestandsübertragung einmal etwas näher erläutern.

Um die Übertragung von Verträgen Ihres Kunden zu beantragen, benötigen Sie eine Maklervollmacht sowie die Datenschutzerklärung. Wichtig (!) für das technische Prozedere: Bitte laden Sie die Maklervollmacht und die Datenschutzerklärung in einer Datei ins ELVIS.one hoch.

Eine Maklervollmacht sowie eine Datenschutzerklärung können Sie über zwei Wege aus dem System heraus erzeugen.

Über folgenden Weg können Sie ein Blankoformular erzeugen und ausdrucken:

Gehen Sie über die Objektmenüleiste ->
Service auf das Systemmenü -> Blanko Formulare.

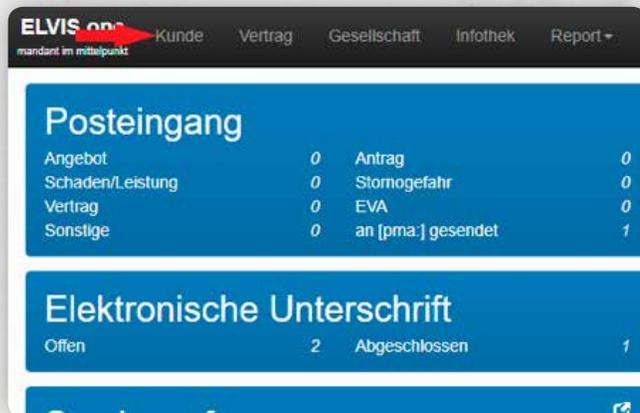


Im Bereich des Systemmenüs Blanko Formulare haben Sie nun die Möglichkeit, entweder ein entsprechendes Blanko Dokument oder ein mit Ihren Vermittlerdaten vorausgefülltes Dokument zu erzeugen und auszudrucken.



Eine weitere Möglichkeit die entsprechenden Dokumente aus dem System heraus zu erzeugen, ist die Möglichkeit ihre gewünschten Dokumente direkt am Kunden zu erzeugen. Hierfür gehen Sie in der Objektmenüleiste zum Menüpunkt ▶ Kunde.

Über die Kundensuche wählen Sie den gewünschten Kunden über ELVIS.one aus.



Sobald Sie sich im Bereich des Kunden bewegen, haben Sie nun auch die Möglichkeit die gewünschten Dokumente aus dem Kunden heraus zu erzeugen.

Gehen Sie hierzu im Systemmenü über -> Maklerauftrag/DSEE.





Wirkt
angestaubt,
wird aber
Ihr Leben

ROCKEN

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

 **LV 1871**

Scrollen Sie ans Ende vom Bildschirm und klicken Sie auf ► Bearbeiten. Hier haben Sie nun die Möglichkeit, Daten zu ergänzen, der Einwilligungserklärung und dem Widerrufsrecht zuzustimmen sowie eine Versicherte Person hinzuzufügen.

Datenschutzbeauftragter

Nach keinen Datenschutzbeauftragter bestellt.

Name	Emailadresse
------	--------------

Vertreter

Name	Strasse
Plz	Ort
Email	Telefon

Buttons: Drucken, Elektronische Signatur, **Bearbeiten**

Nach erfolgter Dateneingabe und Zustimmung klicken Sie auf ► Speichern.

Name: _____ Strasse: _____

Plz: _____ Ort: _____

Email: _____ Telefon: _____

Vertreterperson: _____

Buttons: **Speichern**

Im letzten Schritt können Sie dann die Maklervollmacht sowie die Datenschutzerklärung ausdrucken und zur Unterschrift aushändigen.

Vertreter

Name	Strasse
Plz	Ort
Email	Telefon

Buttons: **Drucken**, Elektronische Signatur, Bearbeiten

Wenn Sie Ihren Kunden ausgewählt haben, gelangen Sie über das Systemmenü ► Dokumente in den Bereich der Personenbezogenen Dokumente.

Systemmenü: +, -, Drucken, Elektronische Signatur, etc.

Personendaten

- Verträge
- Adressen **1**
- Kommunikation **2**
- Bankdaten
- Beruf und Finanzen
- Beratung
- Verbund **1**
- Dokumente** **1**

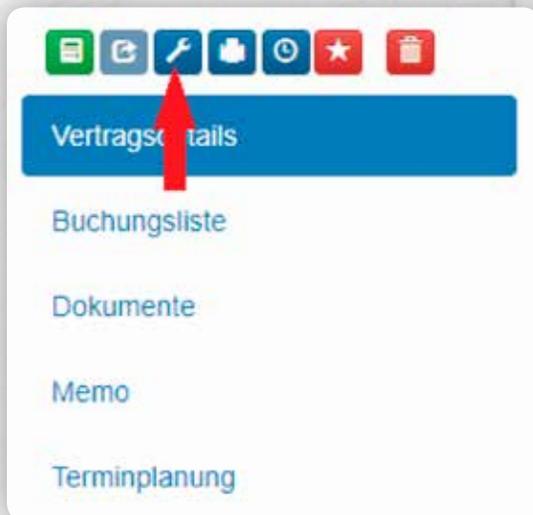
Jetzt sind Sie in der Ansicht der Personenbezogenen Dokumente. Laden Sie jetzt die eingescannte Maklervollmacht und die Datenschutzerklärung über den Button ► Dokument (e) hochladen in das System. Wählen Sie bitte die Kategorie Maklervollmacht sowie Datenschutzerklärung aus und klicken auf archivieren. Sobald die Dokumente hinterlegt sind, können Sie mit dem Vorgang fortfahren.

Systemmenü: +, -, Drucken, Elektronische Signatur, etc.

Personendaten

- Verträge**
- Adressen **1**

Um den automatisierten Prozess der Bestandsübertragung (EVA = Elektronische VertragsAnforderung) zu beginnen, müssen Sie im Systemmenü den Menüpunkt ► Verträge auswählen.



Es öffnet sich der automatisierte Vorgang der Bestandsübertragung. Auf der ersten Seite bekommen Sie Informationen zum Vorgang und sehen die vom System eingefügten Dokumente (Maklervollmacht, Datenschutzerklärung), nach Kenntnisnahme der Seite klicken Sie auf „Weiter“. Auf der zweiten Seite bekommen Sie noch einmal den Hinweis über die formalen Anforderungen der Gesellschaft, nach Kenntnisnahme setzen Sie ein Häkchen im Feld und klicken auf „Weiter“.

EVA

Die Vertragsanforderung über EVA ist eingeschränkt möglich:
Die vertragsführende Gesellschaft unterstützt die Vertrags-/Bestandsübertragung

Hierfür benötigen Sie in den folgenden Schritten ...

- die Maklervollmacht > ist ggfs. im System vorhanden
- die Datenschutzerklärung > ist ggfs. im System vorhanden
- das eva-Begleitblatt > wird automatisch vom System bereitgestellt

Noch nicht vorhandene Dokumente können Sie im folgenden Dialog per Upload oder aus den vorhandenen Dokumenten an der Person auswählen und hinzufügen.

Hinweis:
Wenn die Dokumente Maklervollmacht/Maklervertrag und Datenschutzerklärung in einer Datei zusammen enthalten sind, fügen Sie diese Datei bitte zweimal ein. Dies ist für den automatischen Vorgangsprozess erforderlich.

Vorhandene Dokumente aus der Personenakte auswählen :

Maklervollmacht	↓ P011163898 06.06.2019 Maklervollmacht	🔍 ✕
Datenschutz	↓ P011107014 16.05.2019 Datenschutzeinwilligungserklärung	🔍 ✕

Zurück

Weiter

Abbrechen

Ok

EVA

Für die Vertragsanforderung stellen die Gesellschaften zunehmend hohe formale Anforderungen. Bitte nutzen Sie unsere Vorlagen, diese finden Sie im Infosystem mit dem PSC-Code.91A. Bitte prüfen und bestätigen Sie uns bitte, dass

- die Maklervollmacht (oder der Maklerauftrag) dieser Vertragsanforderung in leserlicher und vollständiger Form beigefügt wurde
- die Maklervollmacht eine Untervollmacht an die [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH, Wilhelm-Schickard-Straße 2, 48149 Münster, enthält
- die Datenschutzerklärung dieser Vertragsanforderung in leserlicher und vollständiger Form beigefügt wurde und [pma:] darin als Berechtigte benannt ist
- Sie mit einer eventuellen Ausgleichzahlung einverstanden sind (Hinweis: Der Ausgleichsbetrag wird zwischen Ihnen und [pma:] quotiert. Die Quote richtet sich nach dem Verteilungsplan Ihres Kooperationsvertrages. Der so ermittelte Betrag wird über Ihr Vermittlerkonto verbucht).

Die vorgenannten Anforderungen sind erfüllt, mit den Bedingungen bin ich einverstanden.

Zurück Weiter Abbrechen Ok

Sie gelangen nun auf die dritte Seite des Vorganges. Hier werden Ihnen noch einmal alle relevanten Daten sowie Dokumente angezeigt. Sofern die Daten und Dokumente korrekt sind, schließen Sie den Vorgang der Bestandsübertragung mit „OK“ ab.

EVA

Person :
 Lawendofski Robert
 81547 München, Säbener Str. 20

Vertrag :
 Allianz Versicherungs-AG
 Sach - Versicherung / Hausratversicherung
 #18.0710745963

Für den oben stehenden Vertrag wird eine Vertragsanforderung generiert wenn Sie diesen Dialog mit 'OK' abschließen. Die Vertragsanforderung wird per E-Mail mit den beigefügten Dokumenten an das Versicherungsunternehmen geleitet. Bis dahin bleibt der Vertrag im Status auf 'BÜ-AuftragVM' stehen und wechselt nach dem Versand der Vollmachtsunterlagen auf 'BÜ angefordert'.

Die endgültige Vorgangsbearbeitung 'Übertragung des Vertrages' durch die Gesellschaft wird ca. zwischen 10 und 12 Wochen dauern.

Sollten Änderungen zu den Personen- oder Vertragsdaten erforderlich sein, nehmen Sie diese bitte an den entsprechenden Stellen (Person, Vertrag) vor.

Änderungs-/Umstellungsanträge für diesen Vertrag senden Sie uns bitte separat mit dem Vertragsdeckblatt zu.

Maklervollmacht [P011163898 06.06.2019 Maklervollmacht](#)

Datenschutz [P011107014 16.05.2019 Datenschutzeinwilligungserklärung](#)

Zurück Weiter Abbrechen Ok

[pma:]



- > Firmen und Freie Berufe
- > Cyberversicherung



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

Reale Sicherheit
in der digitalen Welt.

Unser Service:
Cyber Sicherheitstraining und Schaden-Hotline mit Unterstützung durch IT-Sicherheitsdienstleister

KALENDER

Vertriebstage!

- 28 AUG.** The Westin Grand Hotel
Konrad-Adenauer-Straße 7 in Frankfurt
- 04 SEP.** Steigenberger Hotel Hamburg
Heiligengeistbrücke 4 in Hamburg
- 11 SEP.** Hotel Vier Jahreszeiten Kempinski
Maximilianstr. 17 in München
- 19 SEP.** Van der Valk Airporthotel
Am Hülserhof 57 in Düsseldorf
- 20 SEP.** Hotel Schloss Wilkinghege
Steinfurter Straße 374 in Münster
- 24 SEP.** Maritim Hotel Berlin
Stauffenbergstraße 26 in Berlin

22 - 24 Besuchen Sie uns auf der DKM / Messe
Dortmund – Sie finden uns im Themenpark DIN-Norm, Halle 3 B
OKTOBER 2019

07 FEB. Save The Date
Jahresauftakttagung 2020

Herausgeber

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

Geschäftsführer

Dr. Bernward Maasjost, Markus Trogemann

Redaktion und Anzeigenleitung

Katarina Orlovic [korlovic@pma.de]

Adresse der Redaktion und Anzeigenleitung

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH
Wilhelm-Schickard-Straße 2, 48149 Münster
Tel. 0251 3845000-140 | Fax-235

Art-Direction, Layout, Grafik, Druck

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



Bildnachweise

Katarina Orlovic, Foto Bender, Freepik: mrsiraphol, Günter Standl

Erscheinungsweise

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

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

[partner:] 08.2019.1T





BE FREE!

BESSER VERSICHERT, WANN IMMER SIE WOLLEN.

OptionFlexiMed – die neue Freiheit!
Ihr flexibler Eintritt in die
Private Krankenversicherung.

**HIER SPIELT
DIE MUSIK!**
Alle Infos hier
bei uns.

Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer
oder unter <https://makler.allianz.de>

Allianz 

Die neue Einfachheit im Gewerbegeschäft

MultiRisk *FLEX*[®]

- Für Gewerbe und Industrie
- Eine Police, ganz gleich, wie viele Betriebsorte zu versichern sind
- Je Risikoort und Objekt sind unterschiedliche Gefahren und Versicherungssummen möglich



Mannheimer Versicherung AG
Maklerdirektion West

Ihr Maklerbetreuer: Sören Siek
Telefon 06 21. 4 57 60 68
mdwest@mannheimer.de

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



makler.mannheimer.de