

Schwerpunkt: Die Familie absichern – Schutz und Vorsorge für das Wichtigste im Leben.



Erfolgsgeschichte(n)
der Norm

Gut versichert und entspannt
in die Zukunft sehen

Wege aus
dem Stress



NEU:
KSP in
der bAV!

DER JOB IHRER KUNDEN: **SCHWERER** ALS MAN DENKT

WICHTIGER ALS MAN DENKT: DIE **EINKOMMENSVORSORGE** DER ALLIANZ

Die Allianz KörperSchutzPolice (KSP) ist die Alternative zu einer BU-Absicherung für alle überwiegend körperlich Tätigen.

Empfehlen Sie unsere Grundfähigkeitsversicherung im Rahmen der bAV mit folgenden Vorteilen:

- Vorteile des § 3.63 EStG jetzt auch bei KSP nutzbar
- Attraktive Rente zu bezahlbaren Beiträgen
- Im Wettbewerb attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis
- **NEU:** Jetzt 6 statt 12 Monate Prognosezeitraum


**EIN GRUND MEHR,
DIE ALLIANZ
ZU EMPFEHLEN.**

Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter
allianz-fuer-makler.de/einkommensvorsorge

Allianz 

Liebe Leserinnen und Leser,

Weihnachtszeit ist Familienzeit. Daher haben wir diese Ausgabe im Schwerpunkt dem Schutz der Familie gewidmet. Wenn das erste eigene Kind auf der Welt ist, beginnt ein neuer Lebensabschnitt. Von nun an tragen Paare nicht mehr nur Verantwortung für sich selbst, sondern auch für ihre Kinder.

Und so denken viele zum ersten Mal ernsthaft über ihre Versicherungen und Vorsorge nach: Was passiert, wenn von einem Moment auf den nächsten Arbeitslosigkeit, Unfall, Krankheit oder sogar Tod das junge Glück bedrohen?

Sicherlich kennen Sie den Ausdruck „Kinder, wie die Zeit vergeht.“. Das gilt auch für 2019. Ob mit oder ohne Kinder, wir haben das Gefühl, dass das Jahr wie im Fluge vergangen ist. Also nehmen Sie sich einfach die Zeit, beim Lesen des neuen [partner:] Magazins kurz zu entspannen und durchzuatmen. Und wenn Sie noch auf der Suche nach originellen Weihnachtsgeschenken sind, finden Sie ein paar von uns zusammengestellte Ideen in dieser Ausgabe.

Am 07. Februar 2020 laden wir zur [pma:]-Jahresauftaktveranstaltung nach Münster ein. Diese findet im Congress Centrum der Halle Münsterland statt. Wie auch in den Jahren zuvor, laden wir Sie nach dem fachlichen Teil zum gemeinsamen feiern ein.

Melden Sie sich am Besten noch heute an unter www.pma.de/jat2020 und tragen Sie sich den 07. Februar 2020 als wichtigen Termin in Ihrem Kalender ein.

Wir wünschen Ihnen Erfolg im Jahresendgeschäft, Ihnen, unseren Mitarbeitern und auch allen Geschäftsfreunden ein friedvolles Weihnachtsfest, einen fröhlichen Jahreswechsel sowie ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2020.

Beste Grüße



Markus Trogemann

Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: Die Familie absichern]

- 06 Die Familie absichern – Schutz und Vorsorge für das Wichtigste im Leben _[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen
- 10 Die wichtigsten Sachversicherungen für Familien _[pma:] Team Sach
- 12 Die Familie absichern – Schutz vor finanziellen Belastungen im Pflegefall _[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen
- 14 Familien absichern mit Kapitalanlagen _[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen
- 16 Das neue Pflege Schutz Paket der DKV _ERGO Group AG

[Editorial]

- 04 Inhaltsverzeichnis
- 90 Impressum

[Sachversicherung]

- 18 NÜRNBERGER Rohbauschutz für 2 Jahre Bauzeit _NÜRNBERGER Versicherung

[Krankenversicherung]

- 28 AXA leistet mit ActiveMe schon für Kunden, die noch gesund sind! _AXA Konzern AG
- 30 Gothaer MediZ Duo bringt das Lächeln zurück. _Gothaer Allgemeine Versicherung AG
- 32 Mehr als 10 Jahre Produktlinie Privat – die Erfolgsfaktoren _SIGNAL IDUNA Gruppe
- 34 Gut versichert und entspannt in die Zukunft sehen – Maßgeschneiderte Lösungen für Beamte _Barmenia Versicherungen

[pma: panorama]

- 24 Tag der Geschäftsfreunde _[pma:]
- 36 Schluss mit der Wegwerf-Mentalität! _New Heritage
- 38 Schöne Geschenkideen – nicht nur zu Weihnachten. _[pma:]
- 48 Ein Wochenende im WIESERGUT oder das Glück finden _WIESERGUT
- 74 Wege aus dem Stress _Matthias Vette

[Kapitalanlagen]

- 46 Nicht alle Helden tragen Capes _BFS finance GmbH part of Arvato Financial Solutions

[Lebensversicherung]

- 52 Die Körper-SchutzPolice (KSP) jetzt auch in der bAV _ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G.
- 56 DIE ZEIT IST REIF FÜR EINEN BERUFSUNFÄHIGKEITS-SCHUTZ MIT WOW-EFFEKT: _HDI Vertriebs AG
- 58 Condor verhindert Teilzeitfalle der BU _Condor Lebensversicherungs-AG
- 60 Mit der Europa auf dem Weg in die digitale Zukunft _EUROPA Lebensversicherung AG
- 62 Risikoabsicherung mit der Delta Direkt – Drei gute Gründe für Ihre Beratung _Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871)
- 66 Mit Canada Life die Basisrente optimieren _Canada Life
- 70 Swiss Life BU Pro: Die neue betriebliche Berufsunfähigkeitsrente _Swiss Life Deutschland
- 72 WWK Lebensversicherung a. G. Ihr kompetenter Partner mit iCPPI – bAV und Basisrente im Blickpunkt _WWK Vertriebsdirektion Nordrhein-Westfalen



[Vertrieb]

20 Wussten Sie schon...!? Elvis.one entdecken _[pma:]

22 Erfolgsgeschichte(n) der Norm – Bericht vom DEFINO Partner-Workshop _[pma:]

Die **Familie** absichern – Schutz und Vorsorge für das Wichtigste im Leben

Viele frisch gebackene Eltern wissen nicht, wie sie sich und ihre Kinder versichern sollen. Das Angebot ist riesig und mehr als unübersichtlich. Wir zeigen Ihnen auf, welche Versicherungen aus dem Bereich Lebensversicherungen für junge Familien sinnvoll und wirklich wichtig sind.

Risiko finanzieller Einbußen im Todesfall

Eine Absicherung bei Tod zählt, vor allem für Familien, zu einer der wichtigsten Absicherungen.

Wenn ein geliebter Mensch stirbt, so ist dies eine der größten emotionalen Herausforderungen für die ganze Familie. Damit der Verlust dieser Person nicht auch gleichzeitig zu einer eventuell finanziell existenzbedrohenden Situation für die hinterbliebenen Familienmitglieder führt, ist eine entsprechende Absicherung notwendig.

...doch wie hoch soll die Absicherungssumme sein?

Eltern sind, außer für sich selbst, natürlich auch für die auf sie angewiesenen Kinder verantwortlich. Diese gilt es, ebenso wie eventuell vorhandene offene Darlehen und Kredite, bei der Berechnung der benötigten Absicherungshöhe zu berücksichtigen.

Im Idealfall (lt. DIN 77230 Absicherungsstufe 2) ist die Absicherungshöhe, je Haushaltsverantwortlichen mit Lebenspartner bzw. mit Kindern, wie folgt zu ermitteln:

5 x 80 % des Nettoerwerbseinkommens p.a.
+ je Kind zusätzlich 3 x Nettoerwerbseinkommen p.a.
+ zusätzlich der Betrag der offenen Konsumdarlehen und Eigenheimkredite

Vorhandene Absicherungen gilt es zu berücksichtigen.

Auch für Hausfrauen bzw. Hausmänner gilt es, den finanziellen Folgen ihres Versterbens vorzubeugen. Aufgaben wie Kindererziehung, Haushaltsaufgaben etc. kosten oftmals Geld, wenn diejenige Person verstirbt, die sich zuvor hauptverantwortlich darum gekümmert hat.

Somit sollte für Hausfrauen bzw. Hausmänner (lt. DIN 77230) folgende Absicherung für den Fall des Todes getroffen werden:

5 x Mindestbedarfsgröße p.a. (in 2019 = 5 x 1.158 Euro x 12 = 69.476 Euro)
+ je Kind zusätzlich 3 x Mindestbedarfsgröße p.a.
+ zusätzlich der Betrag der offenen Konsumdarlehen und Eigenheimkredite

Die Mindestbedarfsgröße resultiert aus dem jeweils aktuellen Mindestlohn.

Für 2019: 9,19 Euro x durchschnittlich 21 Arbeitstage x 8 Arbeitsstunden = 1.543,92 Euro

Bei Arbeitnehmern wird der daraus resultierende Bruttowert um pauschal geschätzte 25 % für Steuern und Sozialabgaben reduziert (= 1.157,94 Euro ► aufgerundet 1.158 Euro).

Tipp:

Es empfiehlt sich bei der Todesfallabsicherung von Eheleuten/Lebensgefährten etc. Risikolebensversicherungen über Kreuz abzuschließen. Heißt: jeder erhält einen eigenen Vertrag (jeweils auf das Leben des Partners – also insgesamt zwei Verträge) – anders als bei z. B. einer Risikolebensversicherung auf verbundene Leben.

Die Verträge gestalten sich somit wie folgt:

Vertrag 1	Person A	Versicherungsnehmer, Beitragszahler und Bezugsberechtigter
	Person B	Versicherte Person
Vertrag 2	Person B	Versicherungsnehmer, Beitragszahler und Bezugsberechtigter
	Person A	Versicherte Person

Nach dieser Regelung bleiben Auszahlungen aus den jeweiligen Verträgen erbschaftssteuerfrei!

Da die Freibeträge zur Errechnung von eventuell anfallender Erbschaftssteuer – gerade bei unverheirateten Paaren (20.000 Euro) – empfindlich niedrig sind, ist die Absicherung über Kreuz also ideal.

Risiko finanzieller Einbußen im Falle des Arbeitskraftverlustes

In der Regel bestreiten Familien ihr Einkommen mit Hilfe ihrer Arbeitskraft. Die Wenigsten sind in der glücklichen Situation, reich auf die Welt gekommen zu sein, um theoretisch nicht für ihren und den Lebensunterhalt ihrer Kinder arbeiten zu müssen.

Doch was passiert, wenn man seiner Arbeit durch Krankheit oder Unfall nicht mehr nachgehen kann? Statistisch wird im Laufe eines Arbeitslebens jeder Vierte berufsunfähig.

Die Wahrscheinlichkeit, seine Arbeitskraft vor Erreichen der Regelaltersgrenze zu verlieren, ist somit recht hoch und die finanziellen Auswirkungen möglicherweise fatal.

Eine Berufsunfähigkeitsversicherung eignet sich am besten, um seine Arbeitskraft und speziell den zuletzt konkret ausgeübten Beruf zu schützen (anders als bei z.B. der gesetzlichen Erwerbsminderungs-

rente). Das Thema „Arbeitsunfähigkeit“ kann ebenfalls über entsprechende Klauseln oder Zusatzbausteine mit abgesichert werden. Auch hier stellt sich wieder die Frage: Wie hoch soll die entsprechende Absicherung sein?

Im Idealfall (lt. DIN 77230 Absicherungsstufe 2) ist die Absicherungshöhe wie folgt zu wählen:

80 % des Nettoerwerbseinkommens
mindestens aber der Betrag der Mindestbedarfsgröße

Vorhandene Absicherungen gilt es zu berücksichtigen.

Die Mindestbedarfsgröße berechnet sich auch hier, kongruent wie bereits zuvor beschrieben, anhand des aktuellen Mindestlohns (1.158 Euro in 2019 für Arbeitnehmer).

Alle haushaltsverantwortlichen Personen mit einem Erwerbseinkommen oder mit der aktiven Tätigkeit als Hausfrau/Hausmann, sollten sich also entsprechend gegen die finanziellen Risiken des möglichen Arbeitskraftverlustes versichern.

Sollte aus gesundheitlichen bzw. aus finanziellen Gründen der Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung nicht möglich sein, so gibt es am Markt inzwischen diverse Alternativen, um seine Arbeitskraft zumindest teilweise abzusichern.

- Erwerbsunfähigkeitsversicherung
- Grundfähigkeitsversicherung
- funktionelle Invaliditätsversicherung
- Dread Disease-Versicherung

Die oben genannten Alternativen wurden und werden von den entsprechenden Anbietern ständig verbessert und noch verbraucherfreundlicher gestaltet.

Auch für wirtschaftlich abhängige Kinder ist es ratsam, bereits frühzeitig eine entsprechende Versorgung (z.B. BU-/EU-Absicherung) abzuschließen, da im Fall der Fälle sonst gegebenenfalls die Eltern ein Leben lang finanziell für das Kind aufkommen müssen. Eine für Kinder adäquate Absicherungshöhe wird lt. DIN 77230 mit der Mindestbedarfsgröße (in 2019 = 1.158 Euro) beziffert.

Um dem Kind die Möglichkeit eines späteren BU-Abschlusses bereits heute zu sichern bzw. zu erleichtern, können bei vielen Anbietern entsprechende BU-Optionen in Sparverträge auf Rentenversicherungsbasis integriert werden.

Grundsätzlich sei allerdings gesagt, dass die eigene Absicherung der Eltern definitiv einen höheren Stellenwert besitzt und somit zu priorisieren ist.

Altersvorsorge

Natürlich ist auch das Thema Altersvorsorge für junge Familien sehr wichtig.

Dass die gesetzliche Rente später nicht reichen wird, ist laut Umfrageergebnissen den meisten Deutschen durchaus bekannt. Nur lediglich jeder Zehnte glaubt, dass die gesetzliche Rente im Alter ausreicht.

Wie hoch sollte die spätere Absicherung sein?

Im Idealfall (lt. DIN 77230 Absicherungsstufe 2) ist die spätere Brutto-Absicherungshöhe, zur Erhaltung des Lebensstandards, wie folgt zu wählen:

80 % des mtl. Nettoerwerbseinkommens

Natürlich gilt es die Inflation, spätere Steuern und Sozialabgaben (pauschal +25 %) und eventuell vorhandene eigengenutzte schuldenfreie Altersimmobilien (-20 %) zu berücksichtigen.

Ebenso dürfen bei der Berechnung vorhandene Versorgungen (gesetzliche Altersrente, Pensionen, Renten aus bAV etc.) nicht unberücksichtigt bleiben.

Und welche Produkte eignen sich für junge Familien besonders gut?

RiesterRente

Gerade für Familien mit kindergeldberechtigten Kindern eignet sich die RiesterRente sehr gut.

Wer also unter Berücksichtigung des jeweiligen Mindesteigenbeitrags Beiträge in eine RiesterRente einzahlt, darf sich über folgende Zulagen p.a. freuen:

Grundzulage	175 Euro
Kinderzulage	300 Euro für ab 2008 geborene Kinder 185 Euro für bis 2008 geborene Kinder
Berufseinsteigerbonus	200 Euro einmalig für Personen unter 25

Außerdem kann man im Rahmen der Günstigerprüfung von einer attraktiven Steuerersparnis profitieren, sofern sich diese für den Kunden günstiger als der reine Erhalt der o.g. Zulagen erweist.

Betriebliche Altersvorsorge

Die betriebliche Altersvorsorge ist ebenfalls eine attraktive Art, für das Alter vorzusorgen.

Und das im Januar 2018 in Kraft getretene Betriebsrentenstärkungsgesetz macht die betriebliche Altersvorsorge noch attraktiver. Neben der Erhöhung des Förderrahmens (Beiträge können nun bis zu einer Höhe von 8 % der BBG steuerfrei in eine Betriebsrente eingezahlt werden) und der verpflichtenden Weitergabe von Sozialversicherungsersparnissen des Arbeitgebers in Höhe von Pauschal 15 % (bei Neuzusagen seit 2019 – für Altzusagen ab 2022), wurde gerade für Geringverdiener eine interessante Lösung geschaffen: Die Rede ist vom Förderbetrag bei Einkommen bis 2.200 Euro brutto im Monat.

Arbeitgeber werden vom Staat gefördert, wenn sie ihren Arbeitnehmern, die über ein max. monatliches Bruttoeinkommen von 2.200 Euro verfügen, einen Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge zahlen.

Unter der Voraussetzung, dass der Arbeitgeber hierzu eine neue betriebliche Altersvorsorge einrichtet und mindestens 240 Euro / maximal 480 Euro im Jahr in bspw. eine Direktversicherung einzahlt, erhält er dafür 30 % an staatlicher Förderung. Somit entsteht ein Anreiz auf Arbeitgeberseite, Vorsorge für geringverdienende Mitarbeiter zu schaffen.

Eigenvorsorge muss sich in jedem Fall lohnen. Daher stellt der neue Freibetrag in der Grundsicherung ein weiteres Highlight dar. Der neue Freibetrag gilt für Leistungen aus einer betrieblichen Altersvorsorge, einer Basis- oder einer RiesterRente. Bisher wurden Leistungen aus diesen Verträgen auf die Grundsicherung angerechnet. Damit nicht mehr die volle zusätzliche Altersrente angerechnet wird, gibt es seit 2018 einen Freibetrag.

Somit bleiben monatliche Renten bis zu max. 212 Euro unberücksichtigt und werden nicht auf die Grundsicherung angerechnet und Rentnern steht somit mehr Geld zur Verfügung.

Sie haben Fragen zum BRSg oder benötigen Unterstützung bei Themen wie bAV oder Familienabsicherung? Sprechen Sie das [pma:] Team Vorsorge an

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen



WWK IntelliProtect®

ALLE ANDEREN GEHEN BADEN.

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

Profitieren auch Sie von den ausgezeichneten Leistungen der starken Gemeinschaft.

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



WWK

Eine starke Gemeinschaft

Die wichtigsten Sachversicherungen für Familien

Familien mit Kindern haben einen anderen Versicherungsbedarf als Singles oder kinderlose Paare. Hier nennen wir Ihnen die Versicherungen, die für Familien sinnvoll sind.



Privathaftpflichtversicherung

Für jeden Schaden, den Ihr Kunde verursacht, haftet er in unbegrenzter Höhe. Ob aus Leichtsinn oder Unachtsamkeit, die Gründe spielen keine Rolle. Die Privathaftpflichtversicherung schützt vor Ansprüchen auf Schadenersatz bis zu der vereinbarten Deckungssumme, auch die Familie.

Kleine Schäden, die anderen zugefügt wurden, lassen sich oft mit eigenen Mitteln aus der Welt schaffen. Existenzbedrohend wird es insbesondere, wenn Ihr Kunde oder ein Familienmitglied einen Dritten verletzt: Schadenersatzforderungen, Schmerzensgeldzahlungen oder lebenslange Renten können Aufwendungen in Millionenhöhe erfordern.

Folgendes sollte z.B. in der Privathaftpflichtversicherung enthalten sein:

- Schäden durch nicht deliktfähige Kinder
- Forderungsausfalldeckung
- Schlüsselverlust

Wohngebäudeversicherung

Das eigene Haus stellt oft den wertvollsten Besitz für Privatpersonen dar. Grund genug, dieses umfassend mit einer Wohngebäudeversicherung abzusichern.

Das gesamte Gebäude ist zum Neuwert versichert, unabhängig von Alter und Abnutzung. Außerdem erstreckt sich der finanzielle

Schutz auch auf Transport- und Hotelkosten, sowie auf Aufräum- oder Abbruchkosten oder Kosten für eine Dekontamination. Für den Eigentümer bedeutet das, dass ein Haus gleicher Art und Güte wieder neu gebaut werden kann, um den Zustand vor Eintritt des Schadens wiederherzustellen.

Worauf sollte man bei der Auswahl der Versicherung achten?

- Ableitungsrohre auf und außerhalb des Grundstückes sollten eingeschlossen sein
- Gebäudeschäden nach einem Einbruch (auch Versuch) sollte versichert sein
- Nutzwärmeschäden sind im Versicherungsschutz enthalten
- Überspannungsschäden sind in ausreichender Höhe abgedeckt
- Elementarschäden sind mitversichert
- Grobe Fahrlässigkeit ist bis zur Versicherungssumme versichert

Hausratversicherung

Der gesamte Hausrat ist zum Neuwert versichert, auch hier unabhängig von Alter und Abnutzung. Außerdem erstreckt sich der finanzielle Schutz auch auf Transport-, Lager- und Hotelkosten, sowie auf Aufräumungs-, Bewegungs- und Schutzkosten. Überdies sind die Hausratgegenstände auch vorübergehend außerhalb der Wohnung, z.B. im Urlaub, innerhalb bestimmter Fristen und Summen versichert.

Daher benötigt sie jeder, der eine Wohnung oder ein Haus bewohnt, egal ob im Eigenheim oder zur Miete. Die Hausratversicherung wird pro Haushalt abgeschlossen. Hier ist der gesamte Hausrat einer Familie oder Lebensgemeinschaft versichert. Nicht versichert ist jedoch der Hausrat eines Untermieters.

Was ist wichtig?

- Die Versicherungssumme sollte nach heutigem Neuwert ermittelt sein. Ansonsten besteht im Schadenfall eine Unterversicherung.
- Überspannungsschäden durch Blitz sollten bis zur Versicherungssumme versichert sein.
- Rauch-, Ruß- und Sengschäden sollten mitversichert sein.
- Schäden durch grobe Fahrlässigkeit sollten eingeschlossen sein.
- Elementarschäden sollten versichert sein.

Unfallversicherung

Die meisten Unfälle ereignen sich im Haushalt. Von den mehr als acht Millionen Menschen, die sich jährlich verletzen, kommen mehr als die Hälfte von ihnen daheim oder in der Freizeit zu Schaden. In diesen Fällen hilft keine gesetzliche Versicherung. Auch eine Berufsunfähigkeitsversicherung zahlt erst dann, wenn durch den Unfallschaden die Berufsausübung unmöglich wird. Ein solcher Unfall kann hohe finanzielle Belastungen nach sich ziehen, beispielsweise wenn die Wohnung oder das Auto behindertengerecht umgebaut werden muss und Betreuungskosten anfallen.

Wer benötigt eine Unfallversicherung?

Jeder! Vor allem aber Selbstständige, Nichtberufstätige und Hausfrauen benötigen eine Unfallversicherung. Diese Personengruppen haben über die gesetzliche Unfallversicherung keinen Versicherungsschutz und tragen somit 100 % des gesamten Unfallrisikos. Sinnvoll ist die Absicherung ebenfalls für Personen, die aufgrund gesundheitlicher Probleme keine BU-Absicherung erhalten, da die Gesundheitsprüfung in der privaten Unfallversicherung meist weniger intensiv ist.

Kfz-Versicherung

Fahranfänger können durch Zusatzbausteine günstiger versichert werden

Ab 18 muss man einfach mobil sein. Doch ein eigenes Auto direkt zum bestandenen Führerschein ist oft zu teuer.

Einige Gesellschaften haben für Fahranfänger eine gute und günstigere Lösung entwickelt.

Das Prinzip ist bei allen Gesellschaften ähnlich: Das Fahrzeug wird über die Eltern versichert und ein Zusatzvertrag/Zusatzbaustein für den jungen Nutzer mit einer Festprämie beantragt. Die Festprämie ist häufig günstiger als ein Zusatzfahrer im Hauptvertrag und hat den Vorteil, dass hierdurch verschiedene Fahrzeuge genutzt werden können.

Junge Fahrer erhalten zum günstigen Preis maximale Mobilität, auch ohne eigenes Auto. Zusätzlich können sie sich mit dem Zusatzbaustein durch Sammlung unfallfrei gefahrener Jahre Beitragsvorteile für das erste eigene bei der jeweiligen Gesellschaft sichern. Alle sparen mit dieser innovativen Lösung. Denn die sonst üblichen Mehrbeiträge für die Mitbenutzung des PKW durch junge Fahrer entfallen.]

Für weitere Informationen steht Ihnen das [pma:] Team SACH zur Verfügung.

[pma:] Team Sach



Die Familie absichern – Schutz vor finanziellen Belastungen im Pflegefall

Wann ist der richtige Zeitpunkt für eine Pflegezusatzversicherung? Lohnt sich ein früher Abschluss oder kann man sich Zeit lassen? Manch einer fühlt sich zu jung für einen Abschluss, weil das Risiko vermeintlich in weiter Ferne liegt. Leider ist das nicht immer so.

[Eine Pflegebedürftigkeit kann jeden Ihrer Kunden treffen – unabhängig von Alter und Familiensituation. Eine Pflegeversicherung sollte auf jeden Fall so früh wie möglich abgeschlossen werden. Niemand weiß, ob man sich in einigen Jahren noch gleicher Gesundheit erfreut wie heute und ob der Abschluss einer privaten Pflegeversicherung noch möglich ist.

Eine Pflegebedürftigkeit tritt fast immer unerwartet ein. Plötzlich bestimmt die Pflege den gewohnten Alltag und wird schnell zu Belastungsprobe für den Betroffenen, aber auch für die ganze Familie. Die wenigsten wissen, an wen sie sich wenden können, um Hilfe zu bekommen.

Persönliche, aufmerksame, vertrauensvolle Pflege ist heute besonders wertvoll. Wer sie mit Angehörigen und Freunden nicht sicherstellen kann, muss sie sonst finanzieren können. Mit einer guten Pflegezusatzversicherung ist dies jederzeit gewährleistet. Daher ist es so wichtig, für sich selbst und seine Angehörigen rechtzeitig eine passende Pflegezusatzversicherung abzuschließen.

Tritt der Pflegefall ein, ist es gut, mit Fragen und Entscheidungen nicht alleine dazustehen und auf professionelle Hilfe zählen zu können.

Wenn Ihre Kunden also gegenwärtig auf der Suche nach einer Pflegezusatzversicherung sind, aber noch überlegen, wann sie die Versicherung abschließen sollen, geben Sie Ihnen den Tipp, nicht zu lange zu warten. Der aktuelle Gesundheitszustand und das Eintrittsalter sparen Ihren Kunden viel Geld.]

Tipps, Produktempfehlungen und wichtige Infos erhalten Sie jederzeit vom Team Gesundheit.

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen



Der beste Zusatz zum besten Pflegezusatz: SmartFill.



Beste Produkte treffen auf innovative Tools.

Mit der dynamischen **DKV Pflegezusatzversicherung** und dem neuen **Onlinetool SmartFill** schließen Sie die Absicherung Ihrer Kunden einfach an jedem Ort auf allen Devices ab.

Jetzt testen auf makler.ergo.de



ERGO

ERGO Maklervertrieb – starke Marken unter einem Dach.

ERGO **DKV**

Familien absichern mit Kapitalanlagen

Geld ist nicht alles – aber es gibt einem eine gewisse Sicherheit.

Was kann man Kunden zur Absicherung der Familie mit Kapitalanlagen raten? Das oberste Gebot ist der Beginn! Beginnen Sie möglichst früh zu sparen! Und wenn es nur kleine Beträge sind. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, auch schon mit kleinen Beträgen vorzusorgen.

[So gibt es zum Beispiel von der FIL Fondsbank das Junior Depot ohne Depotgebühren bis zum 18. Lebensjahr. Sie haben Rabattmöglichkeiten für den Ausgabeaufschlag. Ein Sparplan ist in fünf Fonds über den Split-Sparplan bereits ab 25,00 Euro möglich.

Wenn ein Kunde monatlich 50,00 Euro für einen Zeitraum von 30 Jahren anlegt, hat er bei einer jährlichen Wertentwicklung von 4 % und einem Ausgabeaufschlag von 5 % einen Gesamtwert von 32.743,00 Euro (Einzahlung nach Ausgabeaufschlag 17.143,00 Euro)

Um den Betrag von 35.070,00 Euro unter denselben Prämissen in 15 Jahren zu erreichen, muss schon 150,00 Euro – also das dreifache – gespart und somit 25.714,00 Euro eingesetzt werden.

Bausparen ist nicht Oldschool

Eine weitere Möglichkeit ist das Sparen in einen Bausparvertrag. Staatliche Zulagen können diesen attraktiver machen. So können vermögenswirksame Leistungen eingezahlt werden, auf die es unter Umständen die Arbeitnehmersparzulage gibt oder auch bei entsprechenden Voraussetzungen die Wohnungsbauprämie. Der Bausparvertrag bzw. auch das Bauspardarlehen eignen sich oft als Zusatzbaustein in der Finanzierung für den Immobilienerwerb. Wir haben heute zwar ein sehr niedriges Zinsniveau, so dass auch die Banken sehr günstige Konditionen anbieten. Aber mit Hilfe des Bausparvertrags können sich Ihre Kunden auch in Zukunft einen niedrigen Zinssatz sichern.

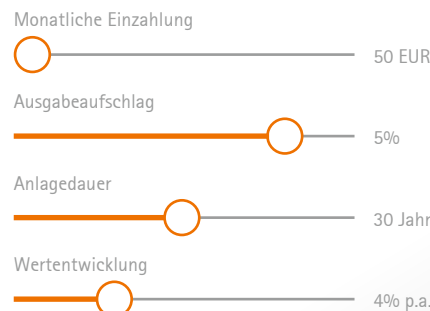
Besteht die finanzielle Möglichkeit, eine Immobilie zu erwerben, so kann diese unter Umständen als Altersvorsorgeersatz eingesetzt werden. Hierdurch kann später die Miete gespart werden. Ob es sinnvoll ist, hängt sicherlich von der persönlichen Situation Ihres Kunden ab. Der bloße Erwerb einer Immobilie stellt noch keine Absicherung im Alter dar. Außerdem gibt es auch hier laufende Kosten, um die Immobilie zu erhalten.

Erben und Verschenken

Wenn bereits Vermögenswerte vorhanden sind, ist es durchaus sinnvoll, frühzeitig über das Thema Erben und Verschenken nachzudenken. So gibt es beispielsweise die Möglichkeit, über den Erwerb eines Immobilienfonds hohe Steuervorteile zu generieren. Auch im Bereich der Lebensversicherungen gibt es Varianten, steuerlich wirksam vorzusorgen.]

Sparplan-Rechner

Möchten Sie regelmäßig einen kleinen Betrag sparen?



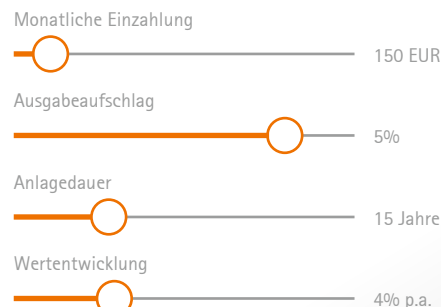
Gesamtwert
32.743 EUR

Wertzuwachs
15.600 EUR

Einzahlung nach
Ausgabeaufschlag
17.143 EUR

Sparplan-Rechner

Möchten Sie regelmäßig einen kleinen Betrag sparen?



Gesamtwert
30.070 EUR

Wertzuwachs
9.356 EUR

Einzahlung nach
Ausgabeaufschlag
25.714 EUR

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen

FÜR IHREN KRÖNENDEN ABSCHLUSS: DIE NEUE EUROPA RISIKO-LEBEN

Als Berater wollen Sie vor allem eins: Ihre Kunden bestmöglich absichern. Mit den einzigartigen Neuheiten im Premium-Tarif der EUROPA Risiko-Leben ist das ganz einfach. Noch mehr Leistung zum unschlagbar günstigen Preis. Perfekt für junge Familien.

Mehr Schutz, mehr Leistung:

- + Erweiterter Kinderbonus**
für Kinder bis zu 6 Jahren
- + Erweiterter Pflegebonus**
für die Pflege von Angehörigen
- + Partnerschutz**
bei Tod des Partners



WWW.EUROPA-VERTRIEBSPARTNER.DE ODER 0221 5737-300

EUROPA
VERSICHERUNG PUR.



Kombination aus Beratung,
Versorgungszusage und
finanziellen Leistungen

Pflegebedürftigkeit – egal, ob durch Krankheit, Unfall oder altersbedingt – ist für Betroffene und Angehörige eine erhebliche organisatorische, psychische und finanzielle Herausforderung. Es ergeben sich viele Fragen und das Lebensumfeld muss neu geregelt werden. Viele sind mit der Pflegesituation überfordert und suchen dringend einen kompetenten Ansprechpartner.

[Das neue Pflege Schutz Paket PSP bietet daher umfangreiche Beratung für Versicherte und auch für deren Lebenspartner und Angehörige, auch schon vor Eintritt der Pflegebedürftigkeit. Das neue Pflegeprodukt ist ohne Gesundheitsprüfung abschließbar. Mit dem neuen Pflege Schutz Paket vervollständigt die DKV ihre Produktlinie Pflege.

In der Pflegesituation wird die versicherte Person mit umfassenden Services und Vermittlungsleistungen unterstützt. Das Produkt ist eine Kombination aus mehreren Leistungen: Ab Versicherungsbeginn können präventiv schon vor dem Eintritt der Pflegebedürftigkeit Beratungsleistungen in Anspruch genommen werden, telefonisch und direkt vor Ort. Weiterer Bestandteil des Paketes ist eine Versorgungs-Garantie innerhalb von 24 Stunden für einen Pflegeheimplatz beziehungsweise zu einem Pflegedienst sowie finanzielle Leistungen in Form einer Einmalzahlung in Höhe von 1.000 Euro. In dieser Kombination ist das Produkt auf dem deutschen Markt derzeit einzigartig.

Produkthighlights im Überblick

Das Pflege Schutz Paket PSP deckt folgende Leistungen ab:

- Pflegeheimplatz-Garantie bzw. Versorgungszusage zu einem Pflegedienst innerhalb von 24 Stunden bei erstmaligem Versorgungsbedarf und jeder Erhöhung des Pflegegrades
- Beratung der Versicherten und Angehörigen (Lebenspartner, Eltern, Kinder) telefonisch und vor Ort – ab sofort!

- Vermittlung von wichtigen Dienstleistungen und Hilfen (z.B. pflegerische Hilfen und Körperpflege), Angebote zur Entlastung von Pflegenden im Alltag (z.B. Pflegeurlaub, psychosoziale Betreuung), hauswirtschaftliche Hilfen (z. B. Haustierversorgung), technische Hilfen im Haus (z. B. Hausnotrufsystem) und Abrechnungsservice.
- Einmalzahlung in Höhe von 1.000 Euro ab mindestens Pflegegrad 2 bei erstmaligem Eintritt einer Pflegebedürftigkeit]

Dr. Clemens Muth, Vorstandsvorsitzender der DKV, zum neuen Pflege-Produkt: „Die oft plötzliche Pflegebedürftigkeit ist nicht nur eine finanzielle Herausforderung, sondern es stellen sich auch viele organisatorische und praktische Fragen. Mit dem neuen Pflege Schutz Paket liefern wir hier die nötige Unterstützung.“

ERGO Group AG

Hans-Jörg Metze
Maklerbetreuer, Direktionsbevollmächtigter | 50933 Köln
Telefon: 0221 92402-9153 | Mobil: 0172-2955587
Fax: 0221 92402-9125 | Hans.Joerg.Metze@ergo.de

Mein Mitarbeiter: unersetzlich. Seine Arbeitskraft auch.

Du hast nicht alles in der Hand.

Aber die Wahl des richtigen Partners.

*Verdienen Ihre Mitarbeiter es, sorglos in die Zukunft zu blicken?
Eine Garantie, dass sie immer voll einsatzfähig bleiben, können wir
leider auch nicht geben. Aber gemeinsam mit Ihnen dafür sorgen,
dass sie im Ernstfall finanziell abgesichert sind. Unsere betriebliche
Berufsunfähigkeitsrente bietet finanziellen Schutz bei Verlust der
eigenen Arbeitskraft – und das zu besonderen Konditionen.*

NÜRNBERGER Rohbauschutz für 2 Jahre Bauzeit

Die Niedrigzinsen bescheren der Bauindustrie einen wahren Boom. Die Folge: Wegen der großen Nachfrage dauern Bauvorhaben immer länger. In einem Jahr ist ein Hausbau oft nicht mehr zu schaffen. Doch wie sichern sich Bauherren richtig ab? Mit dem NÜRNBERGER Rohbauschutz bieten Sie Ihren Kunden den passenden Schutz.

[Äußere Einflüsse wie Feuer, Wasser oder Diebstahl können den Rohbau beschädigen oder zerstören. Aber auch, wenn jemandem auf der Baustelle etwas passiert, müssen Bauherren höchstwahrscheinlich dafür haften. Daher hat die NÜRNBERGER ein 3er-Paket geschnürt, mit dem Ihre Kunden ein Ein- oder Mehrfamilienhaus günstig absichern können.

3-fach abgesichert

Der NÜRNBERGER Rohbauschutz besteht aus Feuer-, Bauleistungs- und Bauherrenhaftpflichtversicherung. Ganz gleich, ob Fertighaus oder vom Architekten geplant, Ein- oder Mehrfamilienhaus, mit Keller oder ohne, aus Holz oder Stein, mit Gewerbeanteil (bis 50 %) oder ohne. Bis 1 Mio. EUR Bausumme (ohne Baugrund) bei max. 24 Monaten Bauzeit. Die Vorteile für den Kunden: Durch die Bündelung können sie sparen und haben somit auch weniger Verwaltungsaufwand, der bei einem Bauvorhaben nicht zu unterschätzen ist.

Die Bauherrenhaftpflicht klärt die Haftungsfrage und leistet bei berechtigten Ansprüchen finanziellen Ersatz. Ruinieren zum Beispiel Naturgewalten den Rohbau, bezahlt die Bauleistungsversicherung die Baustoffe, -teile und -leistungen sowie Außenanlagen. Und brennt der Rohbau ab, übernimmt die Feuerversicherung die Kosten für den Wiederaufbau.

Neue Bausummenstaffel

Wegen der großen Nachfrage an neuen Immobilien werden auch die Baukosten immer höher. Zum einen liegt das an den Auflagen der Behörden (wie zum Beispiel notwendige energetische Ausstattung). Zum anderen steigen die Ausgaben aufgrund hochwertiger Baumaterialien. Daher profitieren die Kunden von einer Bausummenstaffel bis zu 1 Mio. EUR. Und für bereits 399,99 EUR Einmalbeitrag kann eine Bausumme von 200.000 EUR abgesichert werden.

Bausumme	Einmalbeitrag*
200.000 EUR	399,99 EUR
300.000 EUR	499,99 EUR
400.000 EUR	599,99 EUR
500.000 EUR	699,99 EUR
600.000 EUR	799,99 EUR
800.000 EUR	1099,99 EUR
1 Mio. EUR	1299,99 EUR

*Inkl. gesetzlicher Versicherungssteuer

Feuerversicherung 1 Jahr kostenlos

Ist der Hausbau abgeschlossen und entscheiden sich die Kunden für die NÜRNBERGER Wohngebäudeversicherung, dann bekommen sie den Prämienanteil der Feuerversicherung für Rohbauten im 1. Jahr geschenkt.]

NÜRNBERGER Versicherung

Vertriebsleiter für Schadenversicherungen Markus Bruns
Ludgeristr. 54, 48143 Münster
Telefon (02 51) 50 92 19, Fax (02 51) 509 281 226
Mobil 0151 53841242
Markus.Bruns@nuernberger.de
www.nuernberger.de

Jetzt Superheld werden. Durchstarten mit Factoring.

Sicherheit, Wachstum und ganzheitliche Kundenorientierung.

IHR VORTEIL

Mehr Umsatz,
mehr Wachstum,
mehr Rendite.

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

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



elvis.one
mandant im mittelpunkt

Wussten Sie schon...!?

In dieser Ausgabe möchten wir auf unsere Webinarreihe zu ELVIS.one aufmerksam machen, die [pma:] seit August 2019 allen Partnern anbietet. An bisher 33 Webinaren zählen wir mehr als 700 Teilnehmer. Der Erfolg dieser Webinarreihe veranlasst uns, das Angebot auch in 2020 fortzuführen.

[pma:]-ELVIS.one entdecken – Anwenderseminare

[ELVIS.one ist DAS zentrale Arbeitswerkzeug für die Zusammenarbeit mit [pma:]. Mit Unterstützung unserer angebundenen Partner und auch Kollegen, wird dieses Programm stetig weiterentwickelt. Wir gehen und gestalten aktiv den Wandel des Digitalen Zeitalters mit, mit der Intention, den administrativen Teil eines jeden Maklers zu reduzieren und den Alltag effizienter zu gestalten. Damit ELVIS.one DAS zentrale Arbeitswerkzeug für jeden Makler wird.

Um Ihnen den Umgang mit ELVIS.one zu erleichtern, aber auch die vielen hilfreichen Funktionen vorzustellen, bietet [pma:] seit August 2019 eine Webinarreihe an, die sich in die Kategorien Basic, Advanced und Expert gliedert.

Partner der [pma:] können sich im ELVIS.one im Bereich Veranstaltungen informieren und anmelden. Die Veranstaltungshinweise finden Sie in Ihrem Dashboard – das Armaturenbrett auf der Startseite nach erfolgter Anmeldung im ELVIS.one.

Partner werden frühzeitig über alle laufenden Webinare informiert, zu denen man sich anmelden kann.

Wie sind die Webinare aufgebaut und welche Intention verfolgen wir?

[pma:] hat auf Grundlage interner und auch mit Hilfe externer Erfahrungswerte eine einfach gestaltete Beratungspraxis in die gesamte Webinarreihe einfließen lassen. Um einen Webinarplan erstellen zu können, wurden alle Funktionen des ELVIS.one gesammelt und diese in Webinarthemen sortiert. Aus fast 400 Funktionen und 11 Webinarthemen ist die angebotene Webinarreihe entstanden.

ELVIS.one
Basic B1

ELVIS.one
Basic B2

ELVIS.one
Basic B3

ELVIS.one
Advanced A1

ELVIS.one
Advanced A2

ELVIS.one
Advanced A3

ELVIS.one
Expert E1

ELVIS.one
Expert E2

ELVIS.one
Expert E3

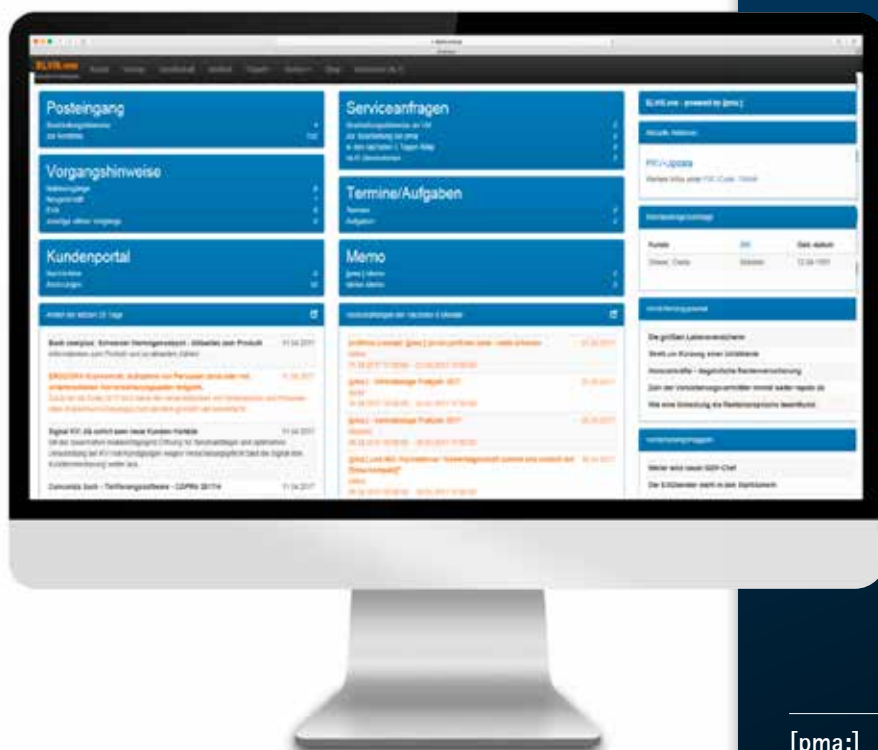
Feedback zum Webinar:

In den einstündigen Anwenderseminaren zu ELVIS.one lernen Partner, wie sie ihre Beratungspraxis bis zum Beratungsabschluss einfach gestalten können. Wir zeigen auf, welches Potenzial im ELVIS.one steckt und wie durch vielfältige Funktionen Kunden- und Vertragsdaten gemanagt, Vorgänge gesteuert und Dokumente effizient verwaltet werden können.

Dies ist aber nur ein kleiner Auszug aus dem, was Sie erwartet.

Seien Sie also dabei, wenn es wieder heißt:
[pma:] - ELVIS.one entdecken!

Nutzen Sie unsere Unterstützung, um ELVIS.one zu Ihrem besten Arbeitswerkzeug zu machen!



Recht vielen Dank für die gesamte Seminarreihe, es war sehr interessant und hilfreich.

Danke für die ausführliche Darstellung des Programms. Ich wusste nicht, wie viel in ELVIS steckt.

Danke für die Tipps. Jetzt kann ich das System intensiver nutzen.

Jetzt kenne ich den Nutzen und die zahlreichen Funktionen. Was für eine Arbeitserleichterung!

Mir war nicht bewusst, was man alles mit ELVIS machen kann.

3x eine Stunde Webinar und ich bin total begeistert, wie umfassend ELVIS.one ist.

Nun weiß ich, wofür das one in ELVIS steht: einer für alles. Danke.

Wir haben an den Webinar-Reihen teilgenommen und können Ihnen ein gutes Zeugnis für die Präsentationen ausstellen. Es hat uns in allen Bereichen neue Erkenntnisse gebracht und wird den täglichen Arbeitsablauf positiv beeinflussen.

[pma:]



Erfolgsgeschichte(n) der Norm – Bericht vom DEFINO Partner-Workshop

Anfang Oktober wurde in Heidelberg der erste DEFINO Partner-Workshop durchgeführt. Bei dieser hochkarätig besetzten Veranstaltung schauten 40 Teilnehmer unter verschiedenen Blickwinkeln auf die DIN-Norm 77230, ihre Einsatzmöglichkeiten und die ersten Ergebnisse aus der Umsetzung.

[Dr. Herbert Walter, Gesellschafter des Kundenbewertungsportals WhoFinance, stellte fest, dass in rund 30 Prozent der frei formulierten Kundenbewertungen über DEFINO-zertifizierte Berater die Anwendung der Norm ausdrücklich Erwähnung fände. Der Umstand, dass sie neutral und unabhängig von Vermittler- und Unternehmensinteressen nach einer DIN-Norm analysiert werden, ist den Kunden keineswegs gleichgültig, sondern wird von ihnen deutlich und als erwähnenswert wahrgenommen. Dabei, so Walter, lobten knapp 50 Prozent der Kommentare, dass die Norm „perfekt auf die Betroffenen passe“, 25 Prozent der Kommentare hoben hervor, dass sie helfe, „einen auf die eigene Person abgestimmten Lösungsansatz zu finden“.

Auch in Zahlen macht sich die gestiegene Kundenzufriedenheit bemerkbar. Holger Zitter, Vorstand der Volksbank Emmerich-Rees am Niederrhein, die schon den Vorläufer-Standard DIN SPEC 77222 angewandt hatte, berichtete von einer Phase der Einführung. Dass nun gefragt, zugehört und umfassend analysiert wurde, war für Berater und Kunden gleichermaßen gewohnungsbedürftig. Stand heute kann er darauf verweisen, dass sich die Provisionserlöse je Privatkundenberater seit Einführung der DIN-konformen Ganzheitlichkeit um 162 Prozent gesteigert haben.

Frank Mäkelburg, Chef der VPV-Akademie berichtete: „Die Einführung eines neutralen Analyse-Standards in die Unternehmenskultur ist ein anspruchsvoller Paradigmenwechsel weg vom Produktverkauf hin zu einer bedarfsgerechten Beratung. Aber wir bewerten die Umstellung und die Zertifizierung darauf als lohnendes Investment.“ Eine besondere Erkenntnis bei der VPV ist, dass die Vertragsdichte pro betreutem Haushalt deutlich gestie-

gen sei. Auch die VPV Versicherung hatte zuvor schon die DIN SPEC 77222 eingesetzt.

Von stabilem Geschäft, hohen Cross-Selling-Raten und hoher Vertragsdichte berichten auch die Finanzvertriebe Finum in München und Formaxx in Hannover. In diesen Unternehmen gibt es eine große Zahl von auf normkonformes Arbeiten zertifizierten Finanzberatern. Sie verzeichnen im Durchschnitt rund 15 Verträge pro Familienkunde mit ganzheitlicher Analyse nach DIN 77230. Schließlich berichtete auch [pma:]–Chef Dr. Bernward Maasjost von einer Umsatzsteigerung seiner angeschlossenen Makler von durchschnittlich zwölf Prozent nach der Umstellung ihrer Makler auf Normkonformität. Die besten zehn Prozent der von DEFINO auf die DIN-Norm 77230 zertifizierten Makler verzeichneten sogar eine Umsatzsteigerung von 50 Prozent.

Solche Erfolge kommen freilich nicht von ungefähr. Alle Erfahrungen bestätigten, dass ein lascher Umgang mit der Norm im Sinne eines „Wer will, der kann“ nicht die optimale Ausschöpfung des Potenzials aus der Norm bewirkt. Andererseits ist Druck auch kein probates Mittel zur möglichst breiten Implementierung der Finanzanalyse nach Norm in einer Vertriebsmannschaft oder einem Maklerverbund.

Wirklich Spaß an der Norm haben die Unternehmen und Verbünde, die sie zum genuinen Bestandteil ihrer Unternehmenskultur, quasi zum Teil ihrer DNA machen. Und die ihre Makler und Vermittler schulen, trainieren und coachen.]

Defino



Ich werde
dem Leben ins Gesicht
lachen.

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

Mit
attraktivem
Wechsel-
bonus

**Zahnzusatzversicherung
Gothaer MediZ Duo**

**Key-Account Manager
Thomas Ramscheid**

Mobil 0177 2467564
thomas_ramscheid@gothaer.de

Gothaer
Kraft der Gemeinschaft

Tag der Geschäftsfreunde

[Seit 2004 gibt es bei [pma:] den sogenannten "Tag der Geschäftsfreunde". Oder Maklerbetreuertag, wie wir ihn inoffiziell nennen. Ein Tag, an dem wir DANKE sagen und zu dem ausgewählte Maklerbetreuer/innen eingeladen werden. Menschen, die sich durch besonderes Engagement hervorgetan haben und mit denen wir außerhalb von Büros und Besprechungsräumen einen schönen Tag verbringen wollen.

Kein Maklerbetreuertag ist wie der andere. Zum einen, weil die

Teilnehmer/innen nicht immer dieselben sind. Zum anderen, weil dieser Tag jedes Jahr unter einem anderen Motto steht.

2019 war das "Perspektivwechsel". Das kreative Team von Fonografi hat uns begleitet und hat das Fotografieren mit dem Smartphone zu einem Erlebnis gemacht. Entstanden sind sehr schöne Bilder und Collagen. Einen Teil zeigen wir hier. Und wie wir hörten, wurde sogar das eine oder andere Bild auf Leinwand bereits verschenkt.]





Tag der Geschäftsfreunde





AXA leistet mit ActiveMe schon für Kunden, die noch gesund sind!

Das Gesundheitsbewusstsein in Deutschland steigt seit einigen Jahren kontinuierlich an, eine Krankenversicherung muss zukünftig diese Chance nutzen und Menschen bei der Gesunderhaltung und einer schnellen Gesundung unterstützen.

[Menschen brauchen Orientierung und Anreize zur Verhaltensänderung und wollen belohnt werden: AXA hat die Antwort! Im internationalen Vergleich nimmt das deutsche Gesundheitssystem einen Spitzenplatz ein. Aber: Die Kosten im Gesundheitsmarkt steigen aufgrund des medizinischen Fortschrittes und der älter werdenden Bevölkerung immer stärker – eine zunehmende Belastung für alle Beteiligten.

Gesundheit entlastet das Gesundheitssystem

Gesundheit ist das höchste Gut des Menschen, die Gesunderhaltung sollte also höchste Priorität genießen. Und auch für das Gesundheitssystem ist es positiv, wenn die Menschen gesünder sind. Allein wenn es gelingen würde, die Menschen im Durchschnitt ein einziges Jahr länger gesund zu erhalten, beträgt das Einsparpotenzial für das Gesundheitssystem in Deutschland rund 10 Mrd. Euro. „In präventive Maßnahmen zum Erhalt der Gesundheit wird bisher zu wenig investiert. Gleiches gilt für die Begleitung von erkrankten Versicherungsnehmern zur Optimierung von Heilungs- oder Behandlungsprozessen. Es ist also höchste Zeit für einen Paradigmenwechsel in der Krankenversicherung. AXA will sich als vertrauensvoller Partner im Gesundheitssystem etablieren, der seine Kunden und deren Bedürfnisse kennt, ihnen Orientierung gibt, sie an die Hand nimmt und dort abholt, wo sie stehen und ihnen mit Rat und Tat zur Seite steht“, so Dr. Thilo Schumacher, Vorstand für Personenversicherungen der AXA Konzern AG. „Wir wollen von der Zahlstelle zum Partner unserer Versicherten werden und unsere Kunden noch besser betreuen und enger begleiten. Eine echte Win-win-Situation: der gesündere Mensch ist zufrieden, der Krankenversicherer hat geringere Kosten und kann seine Beiträge stabiler halten.“

ActiveMe – innovativ, digital, präventiv

AXA stellt mit ActiveMe ein neues Gesundheitsangebot vor, dass alle digitalen Elemente bündelt und einen Schwerpunkt auf Prä-

vention und Vorsorge legt. ActiveMe ist die neue, innovative Krankenvollversicherung von AXA, die mit dem breitesten Gesundheitsangebot am deutschen Krankenvollversicherungsmarkt aufwartet. Die explizite Betonung von Prävention und Vorsorge zeigt sich zum Beispiel durch umfangreiche Vorsorgeuntersuchungen und Präventionskurse, die unabhängig des Selbstbehaltes erstattet werden und bei Inanspruchnahme nicht die Beitragsrückerstattung gefährden. Boni zum Beispiel für Ausübung von Sport, Nichtrauchen und Normalgewicht sind besonders für gesundheitsbewusste Kunden interessant. „Wir möchten unseren Kunden nicht erst Leistungen zukommen lassen, wenn sie erkrankt sind, sondern sie über unsere Services unterstützen, länger gesund zu bleiben“, so Christian Pape, Leiter Makler- und Partnervertrieb. „Ziel ist die Schaffung von positiven Erlebnissen auch für gesunde Kunden sowie die Positionierung als Partner. Hierfür nutzen wir die bereits etablierten, vielfach ausgezeichneten Services gesundheitservice360° und Meine Gesundheit von AXA, die für ActiveMe noch einmal optimiert wurden.“

Aus Erfahrung gut und ausgezeichnet

Die langjährige Erfahrung von AXA bildet die Leitlinie für die Produktkonzeption von ActiveMe, basierend auf einer intensiven Marktforschung in Bezug auf die Anforderungen von Kunden und Vertrieb an eine moderne Krankenversicherung. Im Ergebnis positioniert sich ActiveMe mit einem umfassenden Gesundheitsangebot, leistungsstarken Inhalten und innovativen Bestandteilen bei wettbewerbsfähigen Prämien am Gesundheitsmarkt. Neben Verhaltensbonifikationen und Präventionsleistungen bietet der Tarif stationäre und ambulante Heilbehandlungen. Des Weiteren können individuell entsprechend den Kundenwünschen Zahntarife wie Premium Zahn-U, Komfort Zahn-U oder Kompakt Zahn-U angebündelt werden – das ist besonders attraktiv, da durch die Modularität des Tarifangebotes für Zahnleistungen keine Selbstbeteiligung und Gefährdung der Rückerstattung bei Inanspruchnahme besteht.

Dieses Gesamtpaket wurde bereits von zwei der führenden Ratinghäuser – MORGEN&MORGEN sowie KVpro – mit fünf Sternen bzw. einem AUSGEZEICHNET bewertet. „Dies macht uns natürlich sehr stolz und stärkt uns in unserem Glauben, dass ActiveMe auch unsere Vertriebspartner und Kunden überzeugt“, so Pape.

Neuartiges digitales Verkaufsprospekt: Das Sales Tool von AXA

In der Konzeptphase hat man ebenfalls die Anforderungen des Vertriebes ernst genommen. So entstand mit Beteiligung von Vermittlern eine besondere digitale Aufbereitung von ActiveMe, die das Verkaufsgespräch passend zur Zielgruppe unterstützt und attraktiv dargestellt. Spielerische Besonderheiten wie Animationen oder Filme veranschaulichen den Tarif und machen es zu einem neuartigen Verkaufserlebnis.]

Das SalesTool sowie alle Kunden- und Vertriebsinformationen und Erklärfilme, die ActiveMe in seiner Besonderheit und Einzigartigkeit beschreiben, finden Sie auf der neuen Landingpage unter www.axa.de/fitforfuture.

AXA Konzern AG

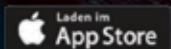
Hendrik Flues
Regionalmanager KV / LV
Makler- und Partnervertrieb
Willstätterstr. 62, 40549 Düsseldorf
hendrik.flues@axa.de
Mobil: 01520 / 9372349
Fax: 0211 / 945 29169

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

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

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

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



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

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

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

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

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

Das Vertriebsargument: Wechselbonus

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

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

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

Gothaer MediZ Duo bringt eben tatsächlich das Lächeln zurück.]

Starke Leistung zu preiswerten Beiträgen.

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



Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Thomas Ramscheid (Key Account Manager)
Gothaer Allee 1 | 50969 Köln
Telefon: 0221 30833884
Mobil: 0177 2467564
thomas_ramscheid@gothaer.de
www.makler.gothaer.de

Mehr als 10 Jahre Produktlinie Privat – die Erfolgsfaktoren

Mit Einführung von START und START-PLUS im März 2008 begann die Erfolgsgeschichte der Produktlinie Privat. Bis heute schreibt sich diese Geschichte fort. Lesen Sie hier mehr.



[Was im März 2008 mit START und START-PLUS begann, setzte sich im September 2008 mit KOMFORT und KOMFORT-PLUS fort. Im Juli 2009 wurde EXKLUSIV eingeführt und im Oktober 2009 komplettierte EXKLUSIV-PLUS die Produktpalette.

SIGNAL IDUNA hat in 2012 ganz bewusst die Entscheidung getroffen, die Tarife der Produktlinie Privat in die Unisexwelt zu überführen. An Bewährtem sollte festgehalten werden. So wurden zum 21.12.2012 die Rechnungsgrundlagen sowie einige Leistungsinhalte aktualisiert.

Obwohl, oder gerade weil seit Einführung bereits 10 Jahre vergangen sind, erfreut sich die Produktlinie Privat weiterhin steigender Beliebtheit. Kennen Sie die Erfolgsgeheimnisse?

Erfolgsfaktor Nr.1

Ausgezeichneter Krankenversicherungsschutz im Bedarfsfall und niedrige Effektivbeiträge bei Leistungsfreiheit.

Die Produktlinie Privat bietet vom Einstiegs- bis zum Hochleistungsschutz eine rundum verlässliche Absicherung. So sind wichtige Leistungsinhalte, wie z.B. ambulante Psychotherapie oder ein offener Hilfsmittelkatalog, Bestandteil aller Tarife.

Mit dem lebensbegleitenden Optionsrecht haben die Kunden der SIGNAL IDUNA Krankenversicherung außerdem die Möglichkeit, ihren Versicherungsschutz den jeweiligen Lebenssituationen anzupassen. Und seit Mai 2018 können Versicherte der Produktlinie Privat (ab Tarif KOMFORT) das integrierte Optionsrecht auch zum Wechsel in den Höchstleistungstarif Prime der Marke Deutscher Ring Krankenversicherung nutzen. Damit entsteht eine Brücke zwischen den beiden Produktwelten, die über das in Prime enthaltene Optionsrecht in beide Richtungen funktioniert.

Bleiben Ihre Kunden gesund, profitieren sie im Rahmen des Rückerstattungsfeuerwerks der SIGNAL IDUNA nicht nur von der hohen erfolgsabhängigen Beitragsrückerstattung. In den PLUS-Varianten erhalten Kunden zusätzlich bis zu 900 EUR Gesundheitsbonus, im EXKLUSIV-PLUS besteht außerdem die Möglichkeit auf bis zu 300 EUR Verhaltensbonus. Diese hohen Rückerstattungen ermöglichen bei Leistungsfreiheit einen besonders niedrigen Effektivbeitrag.

Zur Ermittlung des Effektivbeitrags nutzen Sie das KV- Multi-tool. Neben dem Vergleichsrechner für die Produktlinie Privat bietet es viele weitere Features, wie zum Beispiel den BRE- oder peB-Rechner.

Gut zu wissen: Im Zeitraum 2008 – 2019 hat die SIGNAL IDUNA mehr als 1,5 Mrd. EUR Beitragsrückerstattungen an ihre Kunden ausgezahlt! Die Zahlungen aus Gesundheits- und Verhaltensbonus kommen noch hinzu.

Erfolgsfaktor Nr.2

Fortlaufende AVB-Verbesserungen

Die Versicherungsbedingungen der Tarife der Produktlinie Privat wurden im Laufe der Zeit immer verbraucherfreundlicher formuliert. So wurde die tägliche Leistungspraxis verschriftlicht und die AVB damit für den Kunden rechtssicherer.

Erfolgsfaktor Nr.3

Konsequente Bonitätsprüfung und Risikoprüfung mit AktuarMed

Zeitgleich mit Einführung der Produktlinie Privat wurde auch die Risikoprüfung modernisiert. Mit Hilfe des bewährten Systems „AktuarMed“ erfolgt eine fundierte, statistisch untermauerte Risikoeinschätzung.

Vorhandene Erkrankungen werden so mit ihrem tatsächlichen Kostenrisiko bewertet. Damit trägt AktuarMed maßgeblich dazu

bei, dass die SIGNAL IDUNA Krankenversicherung eine hohe Beitragsstabilität vorweisen kann.

Seit dem 01.01.2009 gilt die sogenannte Pflicht zur Krankenversicherung. Seit dem müssen die PKV-Unternehmen Versicherte, die ihre Beiträge nicht zahlen, zu besonderen Konditionen weiterversichern. Darin liegt für alle Unternehmen ein nicht unerhebliches, wirtschaftliches Risiko. Ab 2009 wird deshalb verstärkt darauf geachtet, dass nur noch Versicherte aufgenommen werden, bei denen die Beitragszahlung gesichert scheint. Die Bonitätsprüfung greift dabei auf Informationen des Scoringanbieters arvato infocore GmbH zurück.

Erfolgsfaktor Nr.4

Eine starke Versichertengemeinschaft

In 2018 waren 621.411 Personen bei SIGNAL IDUNA krankenvoll. In der Produktlinie Privat sind mittlerweile deutlich über 100.000 Personen versichert – Tendenz aufgrund des sehr guten Neugeschäfts steigend.

Erfolgsfaktor Nr.5

Die hohe Beitragsstabilität

Die Produktlinie überzeugt nicht nur durch attraktive Leistungen und hohe Rückerstattungen. Auch ein stabiler Beitrag spricht für unsere Tarife.

Die SIGNAL IDUNA gehört – auf den Gesamtbestand bezogen – mit einer durchschnittlichen Anpassungsrate von 1,55 % im Zeitraum 2010 – 2019 zu den beitragsstabilsten PKV Unternehmen. Um diese Beitragsstabilität zu gewährleisten, hat die SIGNAL IDUNA in diesem Zeitraum mehr als 2,5 Mrd. EUR an Einmalbeiträgen eingesetzt.

nehmen SIGNAL Krankenversicherung wird die Produktlinie Privat nach Verschmelzung in 2017 bei der SIGNAL IDUNA Krankenversicherung fortgeführt. Dass das neue Gesamtunternehmen der SIGNAL Krankenversicherung in Nichts nachsteht, belegt nicht nur das aktuelle PKV-Unternehmensrating von Morgen & Morgen.

Erfolgsfaktor Nr. 7

Die TOP-Ergänzungen

Beitragsentlastung peB, Krankentagegeldabsicherung ESP-VA, ESP-VS und pro (v), Kurtagegeld KurPLUS und Pflegezusatzversicherung PflegeSTART, PflegeTOP und care+.

Fazit

Die Produktlinie Privat zählt auch nach mehr als 10 Jahren zu den erfolgreichsten Produktpaletten am Markt. Das liegt nicht zuletzt an verlässlichem Versicherungsschutz mit attraktiven Anreizen sondern auch an einem starken Partner. Lassen Sie Ihre Kunden von den Vorteilen der SIGNAL IDUNA Krankenversicherung und insbesondere der Produktlinie Privat profitieren! Und wer noch mehr Auswahl möchte: Die Produktlinie Prestige mit dem neuen Höchstleistungsangebot Prime steht Ihnen zur Verfügung.

Durchschnittliche Beitragsanpassung in der Krankenversicherung

2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
3,48%	3,75%	1,97%	1,77%	0,35%	-0,47%	1,05%	-0,01%	4,35%	2,66%	0,66%

Anpassungsrate 2010 – 2019: 1,55 %

Anpassungsrate 2015 – 2019: 1,62 %

Erfolgsfaktor Nr.6

Ein zuverlässiger Versicherer

Nach Einführung in 2008 unter dem bereits erfolgreichen Unter-

SIGNAL IDUNA Gruppe

Tino Scheunpflug | Key-Account Manager

Maklerdirektion West

Joseph-Scherer Straße 3

44139 Dortmund

Mobil: 01731542507

E-Mail: tino.scheunpflug@signal-iduna.de

Internet: <https://maklerportal.signal-iduna.de>

Gut versichert und entspannt in die Zukunft sehen – Maßgeschneiderte Lösungen für Beamte

Beamte sind in einer privilegierten Situation. Für die rund 1,8 Mio. Beamte übernimmt ihr Dienstherr – dank ihres Beihilfeanspruchs – in der Regel einen Teil ihrer Gesundheitskosten. Sie haben des Weiteren die Möglichkeit, zwischen gesetzlicher und privater Krankenversicherung frei wählen zu können.

[Wie hoch die Beihilfe ist, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Beispielsweise gelten für Bundesbeamte andere Beihilfevorschriften als für Landesbeamte. Ein Bundesbeamter ohne Kinder hat zum Beispiel einen Beihilfeanspruch von 50 Prozent.

Wer übernimmt jedoch den Rest?

Selbst bei einem Beihilfeanspruch von 70 Prozent bleiben immer

noch 30 Prozent der Kosten, die selbst getragen werden müssen: beispielsweise für Arztrechnungen. Doch diese Lücke kann mit einer individuellen Krankenversicherung geschlossen werden. So müssen sich Beamte zumindest um ihre Gesundheit keine Sorgen machen.

Welcher Tarif ist der richtige?

Übersicht über die Beihilfesätze für Bundesbeamtinnen und Bundesbeamte

	Beihilfeanspruch	Versicherungsanspruch durch die Barmenia bis zu
Beamtenanwärter/in	50% Beihilfe	50% Erstattung
Beamtin/Beamter	50% Beihilfe	50% Erstattung
mit 2 oder mehr Kindern	70% Beihilfe	30% Erstattung
Ehepartner	70% Beihilfe	30% Erstattung
Kinder	80% Beihilfe	20% Erstattung

Krankheitskosten

Welche Entscheidung ist langfristig die beste?

Grundsätzlich ist die Wahl des Gesundheitspartners eine Entscheidung fürs Leben. Die Krankenversicherer – und in manchen Bundesländern auch gesetzliche Krankenkassen – unterstützen nicht nur beim Erhalt der Gesundheit, sondern sind auch die Beihilfeberechtigten da, wenn sie einmal ernsthaft erkrankt sind. Denn häufig zeigt sich erst im Ernstfall, wie wichtig und wie gut die Leistungen einer Krankenversicherung wirklich sind. Auch die Barmenia Krankenversicherung AG bietet als ein privater Krankenversicherer einen verlässlichen und attraktiven Schutz an, der eine optimale Gesundheitsvorsorge und Krankheitskostenabsicherung sicherstellt. So steht in jeder Situation ein verlässlicher Partner an der Seite der Versicherten.

Diese Leistungen stehen zur Verfügung

Grundsätzlich steht ein erstklassiges Spektrum aus Leistungen zur Verfügung, das den persönlichen Beihilfebemessungssatz auf 100 Prozent ergänzt. Und das bei ambulanten Behandlungen, im Krankenhaus sowie beim Zahnarzt. Darüber hinaus kann der Schutz noch um die Unterbringung im komfortablen Ein- oder Zweibettzimmer sowie durch den Chefarzt oder einen gewünschten Spezialisten erweitert werden. Und weil auch die Vorsorge nicht zu kurz kommen soll, sind auch ambulante Vorsorgeuntersuchungen und Zahnprophylaxe abgesichert werden. Das Besondere bei privater Absicherung: Bereits nach dem ersten leistungsfreien Kalenderjahr wartet in der Regel eine attraktive Beitragsrückerstattung auf den Kunden.

Ein sinnvolles Upgrade für die persönliche Gesundheit

Mit der Aufstockung des persönlichen Beihilfebemessungssatzes kann die persönliche Gesundheitsvorsorge optimiert werden. Auch Aufwendungen, die vom Dienstherr gar nicht oder nur zum Teil bezuschusst werden, und somit Lücken darstellen, können ganz oder teilweise mit speziellen Ergänzungstarifen kostengünstig geschlossen werden.

Optional gibt es die Absicherung für:

- nicht beihilfefähige Aufwendungen
- Kurleistungen
- Krankenhaustagegeld
- Naturheilverfahren
- Beitragsentlastung im Alter
- Pflegeergänzung
- Auslandsreisen

Egal, für welchen Schutz sich Beihilfeberechtigte schließlich entscheiden, bei einem privaten Krankenversicherer sind sie in guten Händen. Denn diese haben sich auf die speziellen Ansprüche der Kunden in verantwortliche Weise eingestellt.]

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

#MACHENWIRGERN

Barmenia Versicherungen

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



Schluss mit der Wegwerf-Mentalität!

WIR WOLLEN PRODUKTE FÜR DIE EWIGKEIT. DINGE, DIE SO GUT GEMACHT SIND, DASS WIR SIE NOCH UNSEREN ENKELN VERERBEN KÖNNEN.

[Es ist ein lästiger Umstand unserer heutigen Zeit, dass immer mehr Ramsch verkauft wird. Kleidung ist so billig hergestellt, dass sie kaum länger als eine Saison hält, Möbel fallen nach dem ersten Umzug auseinander und von Modeschmuck und Co. wollen wir gar nicht erst anfangen. Was man dagegen tun kann? Entweder dem nie enden wollenden Kaufrausch verfallen – oder sich für ganz bewusstes, nachhaltiges Shoppen entscheiden, das nicht nur den Geldbeutel, sondern letztendlich auch die Umwelt schont.

Das ist gerade zur bald bevorstehenden Weihnachtszeit leichter gesagt als getan. Überall winken günstige Kleinigkeiten, mit denen wir unseren Liebsten eine Freude machen sollen. Die traurige Wahrheit ist aber: auch in diesem Jahr werden wieder Hunderttausende Geschenke umgetauscht, nach wenigen Tagen vergessen oder einfach direkt in die Mülltonne befördert werden.

Mit Herz und Verstand einkaufen – auf der New Heritage!

Zu dieser Wegwerf-Mentalität wollten wir nicht länger beitragen und haben deshalb das New Heritage Festival ins Leben gerufen – für Schönes und Beständiges, Authentisches und Zeitloses. Ein Ort, an dem Sie auf neue und alte Lieblingsstücke treffen können, auf kleine Manufakturen und große Unternehmen, auf Tradition und echte Handwerkskunst. Wir möchten, dass Sie besser einkaufen, besser schenken, besser leben. Dass Sie Ihre Besitztümer so sehr lieben, dass Sie sie hegen, pflegen und reparieren wollen, anstatt sie wegzuworfen. Weil sie es wert sind, Sie über Jahrzehnte begleiten zu dürfen.



Auf unserer Messe treffen Sie auf rund 120 Aussteller, die ihre Waren mit Leidenschaft und Anspruch herstellen, die Wert legen auf eine handwerkliche Fertigung, eine bedachte Auswahl der Rohstoffe und faire Arbeitsbedingungen. Kommen Sie mit ihnen ins Gespräch, lassen Sie sich erklären, wie sie ihre Produkte herstellen, fühlen Sie, riechen Sie, schmecken Sie, was Qualität bedeutet. Wir versprechen: Schnelle Trends und Massenware werden Sie auf der New Heritage nicht finden. Weil wir davon überzeugt sind, dass weniger mehr ist und dass sich Hochwertiges am Ende immer durchsetzen wird.

Am 07. und 08. Dezember zum dritten Mal in Düsseldorf

Am 07. und 08. Dezember wird das New Heritage Festival bereits zum dritten Mal im Areal Böhler in Düsseldorf stattfinden. Zu entdecken gibt es ausgewählte Lederwaren, Accessoires und Schmuck, zeitlos schöne Herren- und Damenmode, einzigartige Wohnkultur-, Freizeit- und Körperpflege-Artikel. Außerdem laden spannende Workshops und Vorträge von renommierten Experten dazu ein, noch tiefer in die Welt der Qualität einzutauchen. Köstliches Streetfood und feine Drinks besänftigen Hunger und Durst und mit handgemachten Beats lässt sich der Abend stilvoll ausklingen.

Ganz besonders freuen wir uns auch auf ein neues Mitglied der New Heritage-Familie: den Concept-Store. Er vereint Marken mit Heritage-DNA, die ein hohes Maß an Design und Qualität für ein breites Publikum anbieten und somit eine harmonische Ergänzung zu den klassischen New Heritage Ausstellern darstellen.

All das und noch viel mehr erleben sie auf dem New Heritage Festival in Düsseldorf. Es gibt sie noch, die guten Dinge – man muss nur wissen, wo sie zu finden sind. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!]

New Heritage

07. & 08. Dezember 2019 im Areal Böhler

Alte Schmiedehalle | Hansaallee 321
40549 Düsseldorf

Tickets zu 10,00 EUR über die
Website oder an der Tageskasse

www.new-heritage.de



Heritage 2018



April 2017

Schöne Geschenkideen - nicht nur zu Weihnachten.



**Ginbarren - Feinstes
Praliné mit Gin**

6,90 €
www.ginsanity.de



**Ginsanity - Gefährlich
guter (Glüh)-Gin**

ab 30,00 €
www.ginsanity.de

Ein mit Wintergewürzen gelagerter Dry Gin, der alle Aromen der kalten Jahreszeit vereint. Mit heißem Apfelsaft der perfekte Glühgin!

**Jose - Die Renaissance
der Fischkonserven**



Die Fischkonserven (18 verschiedene Sorten sowie 8 unterschiedliche Fisch-Mousse) werden auf traditionelle Weise (pre-cooking) mit viel Erfahrung, Können & Liebe hergestellt. Die Verpackungen wurden von portugiesischen Künstlern und Illustratoren entworfen.

ab 7,90 €
www.oschaetzchen.com

**Porzellan
küsst Leder!**



17,90 €
www.ANDSONS.de

Nachhaltiger Coffee-To-Go Becher aus starkem Porzellan mit isolierender Ledermanschette aus dickem Gürtelleder. Hat Potential zum ständigen Begleiter zu werden! Inhalt ca. 0,3 l; Erhältlich in braun oder schwarz.

**Saturna - Holzschalen,
gedrechselt aus frischem Holz**



Von grob gedrechselt, mit sichtbaren Schnittpuren des Drechseleisens, bis hin zu feingeschliffen, entstehen einzigartige Holzschalen für den Wohnbereich in den verschiedensten Größen und Ausformungen.

ab 160,00 €
www.jantesche.de

Elke Kassebaum Schmuck

Erleben Sie Schmuck, der Ästhetik & Funktionalität verbindet, der Farbe, Bewegung und Leichtigkeit vereint. Elke Kassebaum/Rademacher, Schmuckdesignerin & Goldschmiede-meisterin seit 1994.



Ring „Susten“ aus
925/000 Silber mit
Rosenquarz | 345,00 €
www.elke-kassebaum.de



Ring „Laki“ aus 925/000
Silber | 300,00 €
www.elke-kassebaum.de

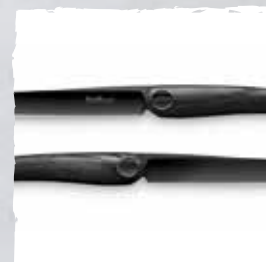
Nesmuk Kochmesser



490,00 €
www.nesmuk.com

Als „Basis-Messer“ in jeder Küche unverzichtbar und vielseitig einsetzbar. Klinge: 180 mm, Niobstahl, 60 HRC, einseitiger Hohlschliff, DLC-Beschichtung. Zwinge: Edelstahl matt gebürstet. Inklusive: hochwertige mattschwarze Schatulle, Echtheitszertifikat.

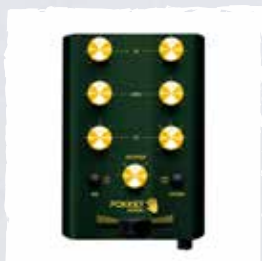
Nesmuk Steakmesser



650,00 € (2-er Set)
www.nesmuk.com

Klinge: 115 mm, Niobstahl, DLC-Beschichtung, 60 HRC. Lünette: Edelhartz schwarz, Feinlack weiß. Inklusive: Hochwertige mattschwarze Schatulle, Echtheitszertifikat.

Pocketmixer - Deine Musik mischen, live, spontan und überall



99,00 €
www.pocketmixer.com

Der POKKETMIXER ist das erste mobile Mini-DJ-Mischpult für jedermann, kinderleicht zu bedienen und flexibel einsetzbar. Er ist bunt, er macht Spaß und ist so klein wie ein Smartphone.



260,00 €
www.mirjam-hensel.de

Mirjam Hensel - Goldschmiede und Schmuckdesign

Der Schmuck der Designerin Mirjam Hensel besticht durch seine Gegensätze und dem Einsatz verschiedenster Materialien. Hergestellt werden die handgefertigten Stücke in ihrer kleinen Werkstatt in Wetzlar. Ring „Flaming Star“.



Zeha Streetwear Rodler

219,00 € | Gr. 36-47
www.zeha-berlin.de

Dieses Streetwear Modell stammt aus dem Rennrodelsport und war ein begehrter Schuh bei Spitzensportlern. Die bequeme, konventionell gebaute Cupsohle ist vulkanisiert und auf Haltbarkeit gepolt. Handmade in Portugal.

Zeha Urban Classics Halbschuh



249,00 €
www.zeha-berlin.de

Klassischer 5-Loch Damenhalbschuh mit offener Schnürung aus hochwertigem Leder mit durchgenähter Laufsohle und abriebfester Naturkautschukbeschichtung. Kommt mit praktischem Aufbewahrungsbeutel. Made in Portugal.



169,00 €
www.ondura.de

Ondura Taschenmesser mit Holster

Die Klinge ist aus hochwertigem Karbon Stahl und aus Sicherheitsgründen arretierbar. Die Griffschalen sind aus Oliven- oder Grenadilholz mit einer wunderschönen Maserung. Holster ist aus zwei Schichten Leder gemacht. Real gaucha style...

Das Pfälzer Winzermesser - Ein Werkzeug für die Brotzeit!



Von Hand gefertigt in der Klingenstadt Solingen. Mit einer scharfen und feststellbaren Klinge. Ein Griff aus Eiche mit leichten Rotweinspuren am Rand. Aus dem Holz von über 100 Jahre alten Barrique-Weinfässern die hier eine edle letzte Verwendung finden. Der Korkenzieher für den passenden Wein ist selbstverständlich auch zur Hand. Zum Wohl!

238,00 € incl. Lederetui aus pflanzlich gegerbtem Leder.
www.moritz-wenz.de

Ein klarer und spannender Riesling, perfekt für die Feiertage

Aus ausgewählten und handgelesenen Riesling-Trauben haben wir unsere RÉSERVE gekeltert. Der Wein ist eine Sonderfüllung und es gibt ihn nur in der 1,5 Liter Magnumflasche.



25,00 € | Weingut Sinß
2017 WINDESHEIM
Riesling RÉSERVE Magnum
www.sinss.de

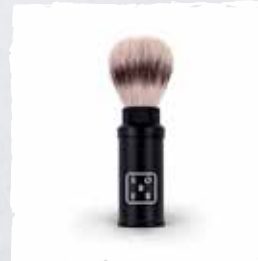
Sober Mercury No. 80



Dieser Herrenduft von Sober Berlin ist eine Komposition für Männer, die kämpferisch und ehrgeizig ihren Weg gehen. Ein frischer und zugleich holziger Duft.

Eau de Parfum 100 ml | 59,00 €
www.soberberlin.com

Sober - Rasierpinsel



Der sober Rasierpinsel aus leichtem und stabilem Aluminium sowie in der Anwendung überlegenem Silvertip Fibre® ist das perfekte Werkzeug um eine aufschäumende Wirkung auf die Rasiercreme zu erzielen und die Barthaare aufzustellen.

39,00 €
www.soberberlin.com



ab 39, 00 €
www.kidwil.com



ab 69, 00 €
www.kidwil.com

Kidwil - Altes kombiniert sich mit Neuem

Jedes Objekt ein Einzelstück. Geschichten mit Händen gemacht. Tannenbaum / Baum aus Multiplexholz (Fichte) / Vorderseite beklebt mit Schnipseln aus alten Büchern, Zeitungen / jedes Objekt ein Unikat.

Kerzenleuchter / Fuß aus gedrechseltem Massivholz (Fichte/Buche) / Fuß farblich veredelt / Hülse für Kerze handgeschmiedet / jedes Objekt ein Unikat.

Blütenbox

34,95 €
www.sasse-shop.de



Ein wunderbar prickelndes Erlebnis für den nächsten Mädelsabend. Die Box enthält eine Flasche Holunderblüten-Naturlikör, eine Flasche Sekt und eine Dose mit feinem Lakritz (ummantelt von weißer Schokolade).



NJU drinks on the rocks

39,95 €
www.sasse-shop.de

Sasse macht den alten deutschen Korn so gut wie einen Whiskey oder Grappa. Den fruchtigen Trinkgenuss gibt es zusätzlich mit zwei NJU Korn Bechern.

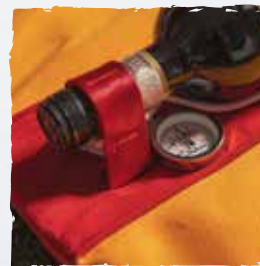


Vase Aforismo Demokrit

Die Vase AFORISMO schmückt Wohnräume für Menschen mit geistigem und ästhetischen Anspruch, denn das eingravierte Zitat lädt zum Nachdenken und Innehalten im hektischen Alltag ein. Die aus fein geschliffenem und geöltem Nussbaum handgefertigte Vase ist bereits ohne Dekoration ein Hingucker.

77,90 €
www.noakini.de

Suba.Picnic-Makers



Für luxuriöse Momente unter freiem Himmel! Ein einzigartiges modulares System für das urbane Leben unter freiem Himmel, in dem alle Produkte untereinander kombinierbar sind. Aber jedes Picknick beginnt mit einer Decke...

SUBA.COLDBOTTLE 189,00 €
SUBA.SQUAREPARK ab 179,00 €
www.suba.picnic-makers.com

Parkdeck - Eine praktische und schöne Ablage für das Handy



Durch den Kugelkopf liegt das Smartphone immer blendfrei auf dem Parkdeck und die lästige Suche hat ein Ende! Material: Vollholz lackiert, Kunststoffkugelkopf

33,00 €
www.ulf-seydell.de

Taschen von Zirkeltraining

Kleine stylische Damenhandtasche aus gebrauchtem Sportgeräte-Leder und Turnmatte. Mit schicken Henkeln aus Langhanfseilen und einem abnehmbaren Schultergurt.

H 15 cm – B 26 cm – T 12 cm

159,00 €
www.soulgoods-duesseldorf.de



Terra Casa - Die Welt auf 1,62 qm für Zuhause



Ein edles und zeitloses Wandbild. Die 5 großen Kontinente werden „schwebend“ mit Abstand an der Wand montiert. Hält auch auf Rohfaser! Außenmaß: 162 cm x 100 cm Material: MDF 9mm mit Echtholz furnier lackiert matt.

649,00 €
www.ulf-seydell.de

Pauli - Ein Käseigel aus Holz für die nächste Party

Bestückt mit 30 Spießen kann er immer wieder verwendet werden. L 15 cm – B 8 cm – H 4 cm Material: Vollholz Buche, speichelecht geölt

36,00 €
www.ulf-seydell.de



- > Einkommensschutz
- > Berufsunfähigkeitsversicherung



Lernen Sie
unsere BU mit
WOW-Effekt
kennen!

Wir sind immer ganz nah an unseren Kunden dran. Deshalb wissen wir, was eine Berufsunfähigkeitsabsicherung braucht: grandiose Leistungen bei überraschend günstigen Beiträgen. Genau das sind die Grundsätze unserer neuen BU mit WOW-Effekt. Nutzen Sie die Möglichkeiten und überzeugen Sie Ihre Kunden – insbesondere die Zielgruppen IT-Berufe, Selbstständige und Ärzte. So einfach kann Einkommensschutz sein.

Berufsunfähigkeit
absichern?
Einfach machen!





Das Beste verdienen

Der Countdown läuft für die
[pma:] JAHRESAUFTAKTTAGUNG
am **07. Februar 2020**

DIESE **HIGHLIGHTS**
MÜSSEN SIE ERLEBEN!

1.

Kunde online.
Berater auch?

2.

Kfz einfach
digital – einfach
rentabel

3.

LV Provisions-
deckel – Alternativen
und Lösungen

Jetzt online anmelden!
PMA.DE/JAT2020



ActiveMe ist die neue private Krankenvollversicherung mit dem breitesten Angebot* für gesundheitsbewusste Menschen. Mit starken Leistungen für Prävention, Vorsorge, Heilung und Rehabilitation. Mit digitalen Services und Angeboten, die vieles vereinfachen, finanziell entlasten und fit halten. ActiveMe belohnt eine gesunde Lebensweise mit Beitragsrückerstattungen und Bonisystem.*

A woman with long brown hair is lying on her back on a wooden pier, smiling and looking up at the sky. She is wearing a white t-shirt. The pier is over the ocean, and the background shows a sunset or sunrise with a soft orange and blue sky.

PKV-Markt gecheckt ActiveMe gefunden Zielgruppe aktiviert Machen Sie es für sich und Ihre Kunden

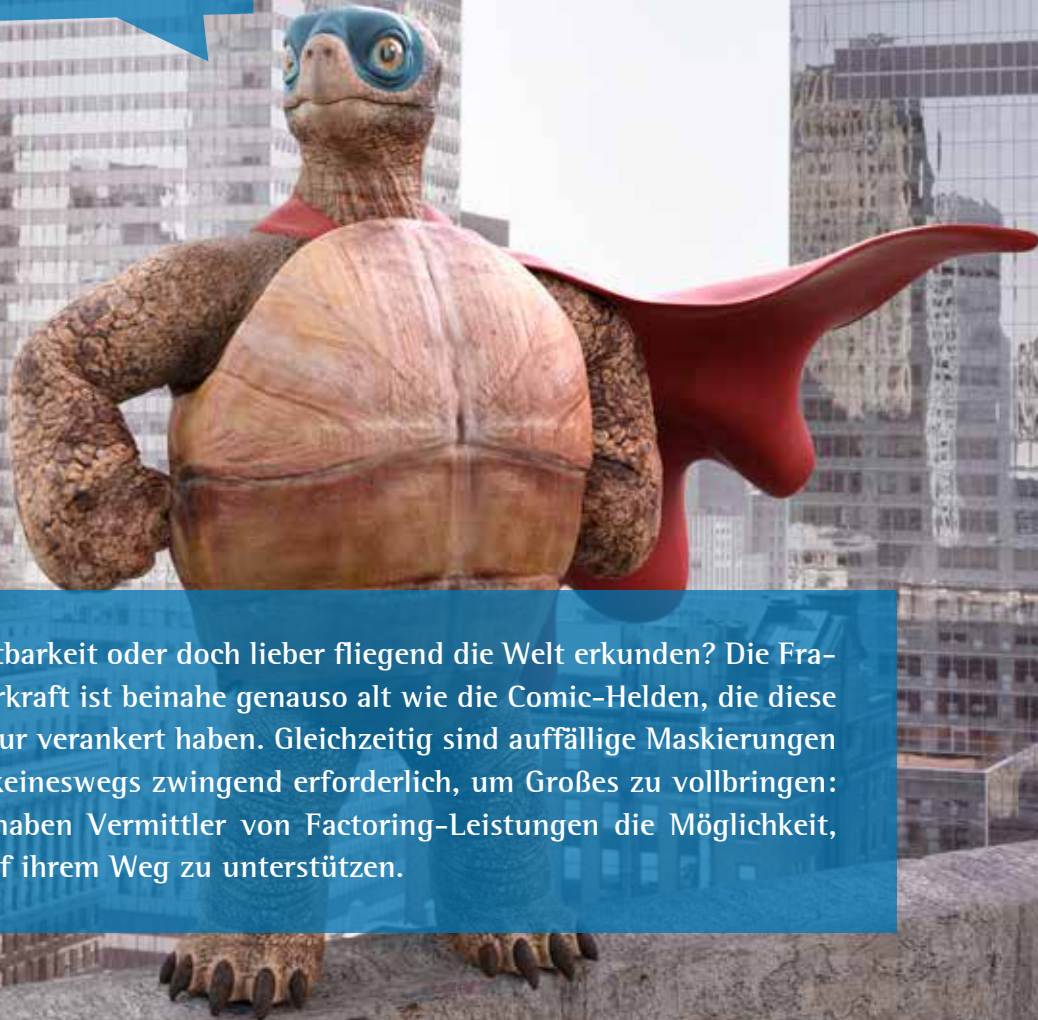
ActiveMe – das zahlt sich aus.

* Infos und Voraussetzungen unter axa.de/fitforfuture



NICHT ALLE HELDEN TRAGEN CAPES

**FACTORING: WORAUF ES FÜR
VERMITTLER WIRKLICH ANKOMMT**



Kontrolle über die Zeit, Unsichtbarkeit oder doch lieber fliegend die Welt erkunden? Die Frage nach der favorisierten Superkraft ist beinahe genauso alt wie die Comic-Helden, die diese Fähigkeiten in unserer Popkultur verankert haben. Gleichzeitig sind auffällige Maskierungen und übermenschliche Mächte keineswegs zwingend erforderlich, um Großes zu vollbringen: Bereits mit wenigen Worten haben Vermittler von Factoring-Leistungen die Möglichkeit, ambitionierte Unternehmen auf ihrem Weg zu unterstützen.

[Es kommt selten vor, dass fortschrittliche Finanzierungsinstrumente in einem Atemzug mit Superhelden genannt werden – doch genau deshalb sticht eine aktuelle Kampagne der BFS finance GmbH besonders ins Auge. Das in Verl ansässige Unternehmen der Arvato Financial Solutions möchte mit dem frischen Ansatz beispielsweise Versicherungsmakler dazu motivieren, das Thema Factoring bei ihren Kunden ins Bewusstsein zu rufen und den Mehrwert einer Kooperation aufzeigen.

An überzeugenden Argumenten mangelt es Vermittlern gewiss nicht, schließlich sind die Vorzüge des Factorings wohlbekannt: Ein überwiegender Anteil der bisherigen Kunden nutzt den Service aufgrund der sofortigen Liquidität, die mit der Übernahme

und Begleichung offener Forderungen durch das Factoringinstitut einhergeht. Die BFS finance sorgt dafür, dass das Geld innerhalb von 24 Stunden auf dem Konto ist und sich Unternehmen unbefristet auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können.

Auf Wunsch übernimmt der erfahrene Finanzdienstleister auch das Debitorenmanagement und gewährt zudem einen hundertprozentigen Schutz vor Forderungsausfällen, so dass Unternehmen selbst bei Zahlungsschwierigkeiten seitens ihrer Endkunden keinen Nachteil zu befürchten haben. Eine erhöhte Bankenunabhängigkeit ist ein attraktiver Nebeneffekt, der es unterschiedlichsten Unternehmen erlaubt, ihre Wachstumspotentiale vollständig auszuschöpfen!

Die Branche im Blick

„Aus großer Kraft folgt große Verantwortung“ ist das wahrscheinlich prägendste Motiv moderner Comicverfilmungen. So schön es an dieser Stelle also auch zum Thema der besagten BFS-Kampagne passen würde: Auf die Vermittler von Factoringdienstleistungen lässt es sich beim besten Willen nicht beziehen, denn für die Bindeglieder zwischen Unternehmen und Institut besteht keinerlei Beratungspflicht. Das heißt konkret, dass sich Vermittler nicht notwendigerweise in die Feinheiten des Finanzierungstools einarbeiten müssen und darüber hinaus keiner Form von Haftung unterliegen. Vielmehr fungieren sie beidseitig als Tippgeber. Sie erkennen Bedürfnisse und knüpfen Kontakte, wo es angemessen und zielführend erscheint.

Doch wie lässt sich fundiert bestimmen, ob Kunden tatsächlich potentielle Kandidaten für die Nutzung von Factoring sind?

Um diese Frage von Fall zu Fall möglichst treffsicher zu beantworten, ist eine gewisse Branchenkenntnis selbstverständlich von Vorteil. Wer aufmerksam verfolgt, wie sich Märkte verhalten und Trends entwickeln, erkennt interessierte Unternehmen gleich ein ganzes Stück leichter. Um den perfekten Zeitpunkt zu treffen, empfiehlt es sich für Vermittler, das Thema Factoring wiederholt bei Kunden zu platzieren – so ist es im Bedarfsfall präsent und kann in Betracht gezogen werden.

Darüber hinaus dient Vermittlern eine Vielzahl individueller Aspekte als möglicher Hinweis darauf, dass Factoring als Finanzierungsinstrument gefragt ist. Ein relativ zuverlässiger Indikator ergibt sich durch Veränderungen aller Art im beobachteten Betrieb: Wenn zum Beispiel ein lukrativer Großauftrag winkt, möchten sich Unternehmer für gewöhnlich nicht durch die Konsolidierungswünsche ihrer Hausbanken oder lange Zahlungsziele ihres neuen Abnehmers ausbremsen lassen.

Weitere Anzeichen für einen denkbaren Vorteil durch Factoring sind Neugründungen, Unternehmenskäufe oder aber personelle Veränderungen im Gesellschafterkreis. Möchte sich etwa ein Altunternehmer aus dem Betrieb zurückziehen und in diesem Zuge persönliche Sicherheiten bei der Hausbank freibekommen, ist das Finanzierungsinstrument bei der Wiederherstellung der Liquidität behilflich. Selbst zur Restrukturierung krisengebeutelter Unternehmen bietet es sich (eine durchdachte und aussichtsreiche Prognose vorausgesetzt) an. Dementsprechend vielseitig können Vermittler vor ihren Kunden zugunsten des Factorings argumentieren!

Eine gemeinsame Mission

Zu guter Letzt lässt sich mit einem Blick auf die Zahlen feststel-

len, dass Superhelden und Factoring zumindest eine Sache ganz offensichtlich gemeinsam haben. So erfreuen sich die Filmadaptationen bekannter Comics seit Jahren einer beispiellosen Beliebtheit, die ihren vorläufigen Höhepunkt erst im vergangenen Sommer erreicht hat: Das aktuelle Abenteuer der „Avengers“ spülte mehr Geld in die Kinokassen der Welt als jeder andere Blockbuster zuvor.

Ähnlich ungebrochen ist der Siegeszug des Factorings, dessen Umsatzvolumen im Jahre 2018 zum neunten Mal in Folge ein nennenswertes Wachstum verzeichnen konnte. Die Umsätze der Mitglieder des Deutschen Factoring-Verbandes e.V. beliefen sich im selben Zeitraum auf imposante 241,8 Milliarden Euro, wobei die Kundenzahl sogar um 20 Prozent anstieg. Mit ihrer aktuellen Kampagne verknüpft die BFS finance GmbH somit zwei einzigartige Erfolgsgeschichten auf unverbrauchte Art und Weise, um mit gut vernetzten Vermittlern zu kooperieren!

Anders als bei den überlebensgroßen Figuren auf Comicseite oder Filmrolle, geht es bei der gemeinsamen Mission natürlich nicht um die Rettung der Menschheit. Sehr wohl tragen aufmerksame Tippgeber jedoch dazu bei, ganze Unternehmen in eine florierende Zukunft zu führen; die damit verbundenen Arbeitsplätze inklusive. Völlig unverbindlich eröffnen sie ihren Kunden eine zeitgemäße Option, die bei Bedarf gezogen werden kann – und die sie im Falle der BFS finance GmbH mithilfe eines erfahrenen, finanzstarken und unabhängigen Partners umsetzen.

Wenn das Interesse eines Unternehmens geweckt wurde, füllt der Vermittler kurzerhand einen dafür vorbereiteten Analysebogen aus und leitet ihn an die BFS-Vertriebsmitarbeiter weiter. Diese übernehmen den weiteren Ablauf bereits an dieser Stelle vollständig. Und dann? Auf zu neuen Heldentaten!]

Interesse geweckt? Wer sich gern direkt mit einem Ansprechpartner vom Fach über die Arbeit als Vermittler unterhalten möchte, findet anbei die passenden Kontaktdaten.

BFS finance GmbH
part of Arvato Financial Solutions

Matthias Schnettler (Senior Sales Manager)
Gütersloher Str. 123 | 33415 Verl
Telefon: 05241 80 43212
Mobil: 0160 905 904 58
matthias.schnettler@arvato.com
www.arvato-factoring.de



WIESERGUT



Ein Wochenende im **WIESERGUT** oder das Glück finden

Was ist Glück? Geläufig unterscheiden wir zwischen zwei Arten: Das Zufallsglück, also ein günstiger Verlauf von etwas, dass wir nicht beeinflussen können. Und das viel tiefer gehende Lebensglück, das man unter anderem auch als Art des Wohlfühlens bezeichnen kann. Und um genau dieses zufriedene Wohlfühl geht es im WIESERGUT, einem ganz besonderen Designhotel am Ende des Glemmtals im Salzburger Land. Martina und Sepp Kröll haben sich hier einen persönlichen Traum verwirklicht und ihn unter das Lebensmotto gestellt: Wir nennen es Glück!

Vom Wiesern zum WIESERGUT

Um die Verbundenheit der beiden Gastgeber zu diesem Ort zu verstehen, lohnt sich ein Blick zurück. Seit Generationen wurden am Fuße des Zwölferkogels im österreichischen Hintertal Gäste aufs Herzlichste bewirtet. Lange bevor die Skilifte die Glemmtaler Berghänge eroberten, wartete bei Familie Kröll auf Durchreisende ein warmes Bett und frisches Brot zur Begrüßung. „Wiesern“ hieß der Gutshof damals und seine Spuren gehen zurück bis ins 14. Jahrhundert. Gute 800 Jahre später, am gleichen Ort, führt Sepp Kröll die Tradition seiner Familie weiter und gibt ihr doch eine komplett neue Richtung. Dort, wo einst der alte Hof stand, errichtete er 2012 ein für die Gegend gerade zu avantgardistisches Designhotel. „Wir empfinden ein Glücksgefühl an diesem Ort, dem Ort unserer Ahnen, an dem wir unsere Gäste auf individuelle Art umsorgen dürfen. Ein Stein, ein Stück Holz mit vielen Gebrauchsspuren, ein altes tönernes Gefäß in einem schlichten Raum, in dem nichts vom Wesentlichen ablenkt, schafft eine Atmosphäre in der wir glücklich sind.“

Minimalistisch und urgemütlich zugleich

Für diesen Eindruck sorgen die Mischung der Materialien und das Design der Architektin Monika Gogel. Eichen- und Walnussholz, Naturstein, Granit, Glas und Sichtbeton sowie in Feuer geschmiedetes Eisen. Dazu eine ganz eigene Farbkonzeption aus sehr erdverbundene Farben wie Grau, Beige, Braun und zahlreiche Nuancen in Kombination mit einer der Urfarben „l'eau du

nil“ – ein wässriges Grünblau, das je nach Licht in verschiedenen Grün- und Blautönen schimmert. Die Möbel wurden zum Teil speziell für das Hotel entwickelt und mit skandinavisch leichten Designs kombiniert. Edle Leinen- und Lodenstoffe sowie wettergegerbtes Leder dominieren dabei den zeitlosen Stil. Bis hin zu den Türklinken und den Lampenschirmen ist vieles in Handarbeit und zusammen mit heimischen Handwerkern entstanden. Insgesamt 17 GutshofSuiten sowie vier Garten- und drei Hideaway-Suiten mit eigener Sauna bestechen durch naturverbundenen Luxus in puristischem Design. Highlight sind die mehrere Meter hohen Glasfronten, ein offener Kamin und eine freistehende Badewanne. Abtauchen kann man aber auch draußen auf der eigenen Terrasse in einem Hot Tub, während man hinauf auf die Berge blickt.

Glück geht auch durch den Magen

In der Küche des WIESERGUT heißt die Philosophie „Back to the roots“. Und zwar auch zu den Wurzeln, den Kräutern, Obst und Gemüse aus dem eigenen Garten. Auf der Speisekarte stehen einfache, aber genussreiche Gerichte mit erntefrischen Naturprodukten und einer hausgemachten Wildkräuterküche. Den Kochlöffel schwingt André Stahl als Chefkoch, der österreichische Haubenkoch liebt Thaiboxen genauso wie sein Feierabendbier im urigen Gasthaus. Das spiegelt sich auch in seinem Stil wieder: Bodenständigkeit ohne Chichi trifft auf leichten asiatischen Purismus. Dabei scheut sich André Stahl auch nicht davor,





österreichische Klassiker wie Wiener Schnitzel und Kaiserschmarrn zu servieren. Aber halt feiner und weniger deftig.

Schon am Morgen geht das WIESERGUT einen eher unüblichen Weg. Das unpersönliche Frühstücksbuffet, das mit seiner großen Auswahl schon beinahe überfordert, sucht man hier vergeblich. Dafür grüßt der Duft von frisch gebackenem Brot, das Sepps Mutter jeden Tag frisch aus dem Holzofen holt. Eine dreistöckige Etage mit hausgemachten Köstlichkeiten lässt keine Wünsche offen und sorgt für einen ausgiebigen Frühstücksgenuss, bei dem man leicht die Zeit vergisst.

Ein Landwirt mit Designfaible

Sepp Kröll und seine Frau Martina leben und arbeiten zwischen Kuhstall und Hotel, er ist genauso Landwirt wie Hotelier. Der Umgang mit seinen Pinzgauer Rindern und Hühnern sowie die Verbundenheit zur Natur sind für ihn der perfekte Ausgleich zur Arbeit mit den Hotelgästen. Auf Anfrage ermöglicht er Gästen auch einen Einblick in seinen bäuerlichen Alltag. Er schildert wie sein typischer Tagesablauf aussieht und dann geht es gemeinsam zu den Kühen, füttern, melken und Stall ausmisten. Sepp Kröll liebt es bei „seinen Girls“ zu sein, wie er sie liebevoll nennt. „Meine Tiere geben mir

Kraft und Ausgeglichenheit“, erzählt er. „Ob im Stall oder auf dem Feld, die Ruhe meiner Tiere färbt auch auf mich ab. Herunterkommen, relaxen, das ist es, was ich ganz besonders schätze, wenn ich bei meinen Girls auf der Wieseralp bin.“ Einen ganz praktischen Nutzen hat seine Leidenschaft obendrein. Die in der Küche des Wieserguts verwendeten Lebensmittel stammen fast alle aus der eigenen Landwirtschaft der Krölls. Speck, Fleisch vom Pinzgauer Rind und Milchkalb, Milch und Eier kommen vom eigenen Hof und machen das Menü am Abend zu einem besonderen Genuss. Frischer geht es nicht.

Vielleicht ist auch die Belanglosigkeit der Zeit das Geheimnis des WIESERGUT? Oder wie es Gastgeberin Martina Kröll ausdrückt: „Ein minimalistisches Design sorgt für einen klaren Geist und den Blick auf das große Ganze. Wir merken, dass unsere Gäste am ersten Tag manchmal noch davon irritiert sind. Spätestens am zweiten Tag spüren sie die Klarheit und Leichtigkeit, dass sie ohne Ablenkung im Moment sein können. Dann spielt die Zeit keine Rolle mehr und sie sind im Hier und Jetzt. Auf ihrem ganz eigenen Weg zum Glück.“

wiesergut.com



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Schon ab
399 EUR*

Der passende Schutz für Bauherren.

Sichern Sie die Bauvorhaben Ihrer Kunden ab dem 1. Spatenstich. Im NÜRNBERGER Rohbauschutz sind die wichtigsten Versicherungen bereits zusammengefasst. Erfahren Sie mehr:

Bezirksdirektion Münster, Markus Bruns
Ludgeristraße 54, 48143 Münster
Telefon 0251 509-219
Mobil 0151 53841242
Markus.Bruns@nuernberger.de



*Absicherung für 24 Monate



Die Körper- SchutzPolice (KSP) jetzt auch in der bAV

Startschuss zur Grundfähigkeitsversicherung in der bAV

Mit Schreiben vom 19. Februar 2019 hat das Bundesministerium der Finanzen den Weg frei gemacht für eine Integration der Grundfähigkeitsversicherung in die betriebliche Altersversorgung (bAV). Das BMF stellte fest, dass eine Grundfähigkeitsversicherung der Absicherung des biometrischen Risikos „Invalidität“ dient und damit die Voraussetzungen des § 1 Abs. 1 Satz 1 BetrAVG erfüllt.

Ganzheitlicher Beratungsansatz

Gute Nachrichten für alle Beschäftigten: Arbeitnehmer haben jetzt die Wahl zwischen zwei attraktiven Absicherungsmöglichkeiten ihres Einkommens – der Berufsunfähigkeits- und der Grundfähigkeitsversicherung. Aus Gleichbehandlungsgrundsätzen empfehlen wir im Unternehmen allen Arbeitnehmern beide Optionen zur Einkommensvorsorge anzubieten. Damit kann der Arbeitnehmer die für sich beste Wahl treffen, für das eine oder andere Produkt oder auch beide.

Die bAV – Lösung mit ihrer staatlichen Förderung und den möglichen AG-Zuschüssen erleichtern den Mitarbeitern die Einkommensvorsorge.

Konzept für körperlich Tätige

Eine Allianz Schadenanalyse zur Berufsunfähigkeit zeigt auf, dass bei körperlich Tätigen Verletzungen und Beschwerden des Muskel-Skelett-Systems und Unfälle zu den häufigsten Schadenursachen zählen. Genau hier greift das Konzept der Allianz KörperschutzPolice (KSP), der Grundfähigkeitsversicherung der Allianz.

Gut abgesichert

Die KSP sichert genau die Fähigkeiten ab, die körperlich Tätige im Beruf täglich brauchen. Sie erbringt eine Rentenleistung bspw. für den Friseur, der keine Schere mehr benutzen kann, den Maler, der nicht mehr über Kopf arbeiten kann oder die Krankenschwes-

ter, die keine Spritze mehr setzen kann; und dies völlig unabhängig davon, ob der Beruf weiter ausgeübt werden kann oder nicht. Denn entscheidend für die Rentenleistung ist ausschließlich die Folge aus dem Verlust der Fähigkeiten. Eine Verbesserung des Prognosezeitraums zu 07/2019 auf 6 Monate ermöglicht jetzt noch mehr Kunden noch leichter eine Leistung. Der Preis bleibt trotz der Verbesserung unverändert.

Nicht versicherbar in der bAV ist die Kapitalzahlung bei schweren Krankheiten, da dieser Leistungsauslöser nicht durch das Betriebsrentengesetz abgedeckt ist

Einfache Gesundheitsprüfung

Das Aufnahmeverfahren ist vergleichsweise einfach, da in der bAV oftmals Gruppenkonditionen mit vereinfachten Gesundheitsprüfungen gewährt werden. Ein weiteres Highlight ist die befristete Aussetzung der Beitragszahlung für den Fall, dass die Entgeltfortzahlung des Arbeitgebers wegfällt. Sobald aufgrund längerer Krankheit bzw. Arbeitsunfähigkeit die Lohnfortzahlung des Arbeitgebers endet, bleibt durch Ausübung der neuen Option der volle Versicherungsschutz ohne eigene Beitragsleistung erhalten. Die Aussetzung kann bis zu 6 Monate erfolgen und muss nicht zurückgezahlt werden.

Attraktive Absicherungshöhen und mögliche Kapitalzahlung aus Überschüssen

Bei Vertragsabschluss kann sich der Kunde zwischen verschiedenen Überschussverwendungsarten entscheiden; z.B. kann er diese in seine garantierte Rente einfließen lassen und so seine Gesamrente im Leistungsfall erhöhen, oder er kann ganz neu mit seinen Überschüssen ein Kapital aufbauen (Ansammlungsbonus). Zum Ablauf oder bei Tod steht dann eine mögliche Kapitalzahlung zur Verfügung, die den üblichen bAV-Regelungen entsprechend besteuert und sozialversicherungsvertrag wird.]

Allianz Private Krankenversicherungs-AG

Marc Lorbeer-Feldmann

Maklerbetreuer

Telefon: 0221.9457-22278

E-Mail: marc.lorbeer@allianz.de

Alternative zum Fondsdepot:

Die Fondsrente als überzeugendes
Anlagekonzept für Einmalbeiträge

Von Frank Kettner, Vorstand Vertrieb/Marketing
ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern



Mit AL_FlexInvest bietet die ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung jetzt eine Anlagemöglichkeit für Kunden, die Alternativen zum klassischen Fondsdepot suchen oder einfach ihr Kapital möglichst lange besonders flexibel und ertragreich anlegen möchten.

Renditestark durch hohe Investitionsquote

AL_FlexInvest ist eine fondsgebundene Rentenversicherung, die komplett in Investmentfonds angelegt ist. Und das mit einer hundertprozentigen Investitionsquote ab dem ersten Tag. Dadurch erhöhen sich die Renditechancen über die Laufzeit erheblich. Sowohl die maximal transparenten Produktkosten als auch die Vermittlungsvergütung werden laufend aus dem Fondsvermögen entnommen. Neben dem so entstehenden Renditeturbo führt das auch zu einer attraktiven Vergütung. Investiert im Versicherungsmantel profitieren Ihre Kunden natürlich auch davon, dass – im Gegensatz zur Anlage im Fondsdepot – bei Fondswechseln keine Abgeltungssteuer anfällt.

Erstklassige Fondsauswahl

Mit AL_FlexInvest können Beträge zwischen 20.000 Euro und 2,5 Mio. Euro in eine große Auswahl an erstklassigen Fonds investiert werden. Darunter befinden sich auch besonders kostengünstige ETFs, nachhaltige Fonds oder vermögensverwaltende Fonds.

Flexibel wie ein Fondsdepot

Zuzahlungen oder Entnahmen aus AL_FlexInvest können jederzeit erfolgen. Besonders interessant ist hier die Möglichkeit eines individuellen Entnahmeplans, der bereits zwei Jahre nach Vertragsbeginn vereinbart werden kann. Damit kann zum Beispiel eine monatliche Zusatzrente geschaffen werden, während das restliche Kapital weiterhin voll in den ausgewählten Fonds investiert bleibt und so Renditechancen ermöglicht.

Altersvorsorge inklusive

Man weiß nie, wie das Leben spielt. Deswegen lässt AL_FlexInvest den Kunden alle Möglichkeiten offen. Die Fondsanlage kann auch über das „normale“ Rentenalter hinaus beibehalten werden. So kann der Versicherungsnehmer im Vergleich zu einem klassischen Rentenbeginn mit 67 Jahren bis zu 23 Jahre länger von der Fondsanlage profitieren. Erst mit spätestens 90 Jahren müssen Kunden sich entscheiden, ob ihnen das Fondsvermögen als Gesamtbetrag ausgezahlt werden soll oder ob sie lieber eine

lebenslange Rente beziehen möchten.

Risikomanagement nach Maß

Manche Kunden möchten oder können die Märkte nicht immer selbst im Blick behalten. AL_FlexInvest bietet dafür unterschiedliche Sicherungsmechanismen, die auch „Nicht-Experten“ eine aktive Fondsanlage ermöglichen. Ein individuell wählbares An- und Ablaufmanagement glättet starke Kursbewegungen zu Beginn und zum Ablauf der Anlage. Besonders bei der einmaligen Zahlung eines hohen Betrages kann dies erhebliche Renditeunterschiede ausmachen.

Vereinbart der Kunde die „Intelligente Anlagensteuerung IAS“, werden Kursschwankungen und Markttrends der gewählten Fonds automatisch regelmäßig beobachtet. Bei hohen Schwankungen wird das Guthaben anteilig vorübergehend in einen risikoärmeren Fonds umgeschichtet. Sobald sich die Märkte beruhigt haben, ist der Kunde wieder in seinen ausgewählten Fonds investiert. IAS gibt es in den Varianten „Balance“ und „Wachstum“]

Besonders attraktiv mit Blick auf die Kosten: Viele Fonds bietet die ALTE LEIPZIGER mittlerweile auch als institutionelle Anteilklassen an.

Vorteile für Ihren Kunden

Zu 100 % investiert
Transparent
Weniger Steuern
Flexibel mit Entnahmeplan

Vorteile für Sie

Neue Zielgruppen erschließen
Individuelle Fondslösungen
Einfache Verkaufsbotschaft
Attraktive Vergütung

ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G.

Kontakt: Rolf Lülff
Vertriebsdirektion West
Tel: 0211 60298-635
rolf.luelff@alte-leipzig.de

THE TIME IS



DIE ZEIT IST REIF FÜR EINEN BERUFSUNFÄHIGKEITSSCHUTZ MIT WOW-EFFEKT

Die Arbeitswelt wird vielfältiger. Globalisierung, Digitalisierung und demografischer Wandel sorgen für einen strukturellen Wandel bei den Berufsbildern. Angehörige ein und desselben Berufs können ein ganz unterschiedliches Risiko haben, berufsunfähig zu werden. Die HDI Lebensversicherung kann bei ihrer Berufsunfähigkeit EGO – dank eines ausgefeilten Scorings – ab sofort Berufe differenzierter einordnen und angemessene Beiträge ermitteln.

FAIRE BEITRÄGE DURCH INDIVIDUELLE EINSTUFUNG

Aus der Kfz-Versicherung kennt man schon lange, dass für die Höhe des Beitrags relevant ist, wie viele Kilometer man im Jahr fährt oder ob man das Auto in einer Garage abstellt. Aber ob ein Angestellter viel auf Dienstreisen ist oder ob ein Immobilienmakler eine Umschulung oder eine Ausbildung gemacht hat, hatte beim Beitrag für die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) bei HDI bisher keine Auswirkungen. Solche Besonderheiten der eigenen Laufbahn oder der Ausgestaltung der aktuellen Jobsituation werden künftig risikomindernd oder –erhöhend berücksichtigt. Mit der neuen BU wird das Berufsunfähigkeitsrisiko dadurch individueller ermittelt und der Versicherungsbeitrag so fairer. In vielen Fällen sorgt die Möglichkeit feiner justieren zu können im Vergleich zu früher zu günstigeren Prämien.

Ein weiteres Beispiel dafür wie man sich auf die Änderungen

der neuen Arbeitswelten eingestellt hat, ist die Gleichstellung von Projektverantwortung mit Führungsverantwortung. Agile Arbeitsmethoden und Projektarbeit setzen sich in der gesamten Wirtschaft immer stärker durch. Dieser Veränderung trägt man nun auch in der BU Rechnung. Die verantwortungsvolle Tätigkeit eines Projektleiters wirkt –wie die einer disziplinarischen Führungskraft– risikomindernd und somit auch prämienbegünstigend. Diese bevorzugte Eingruppierung für Projektleiter ist bisher einmalig am Markt.

LEISTUNGSVERBESSERUNGEN AUF HOHEM NIVEAU

Obwohl für viele Berufe der Beitrag günstiger geworden ist, gilt: Wir sparen nicht an der Leistung, sondern packen sogar noch etwas oben drauf. Der bereits vorher schon sehr leistungsstar-

ke Berufsunfähigkeitsschutz EGO Top wartet seit September mit weiteren Leistungsverbesserungen auf, die ein Premiumprodukt in diesem Bereich ausmachen. Dazu zählen:

- **„Erste-Hilfe-Leistung bei Krebs“:**
Wenn Kunden an Krebs erkranken, wollen sie vor allem eines: sich auf ihre Gesundheit konzentrieren und sich nicht mit dem oft langwierigen Antragsprozess einer BU-Rente beschäftigen. In diesem Fall kann man künftig allein mit einem onkologischen Fachbericht als Nachweis eine BU-Rente von garantiert 15 Monaten erhalten. Innerhalb dieser Zeit wird dann geprüft, ob der Kunde wieder gesund ist oder ob er auch im Anschluss weiterhin eine BU-Rente erhält.
- **Vereinfachter Nachweis und Anerkennung bei unbefristeter voller gesetzlicher Erwerbsminderungsrente**
Sehr viel leichter an seine BU-Rente gelangt künftig auch, wer bereits eine unbefristete Rente der Deutschen Rentenversicherung wegen voller Erwerbsminderung erhält. In diesem Fall gilt bei der BU auch ein vereinfachtes Nachweisverfahren.

DIE HIGHLIGHTS DER NEUEN BU VON HDI

- Beitragssenkungen in vielen Berufsgruppen, bei gleichbleibender Beitragsstabilität
- Bedingungsverbesserungen: Erste-Hilfe-Leistung bei Krebs, Verlängerungsoption bei Anhebung der Regelaltersgrenze, Verzicht auf Umorganisation bei weniger als fünf Mitarbeitern, vereinfachter Nachweis bei voller Erwerbsminderungsrente
- Bedingungs Highlights für Ärzte, IT-Berufe, Selbständige und Kammerberufe
- Projektleitung gilt als Führung
- Einführung der Schüler-BU ab Alter 10

• Verlängerungsoption

Wird die Regelaltersgrenze in der Deutschen Rentenversicherung erhöht, kann der private BU-Vertrag entsprechend um diesen Zeitraum verlängert werden. Das gilt ohne neue Gesundheitsprüfung und auch für Kunden, die ggf. selbst gar nicht in der Deutschen Rentenversicherung versichert sind.

BESONDERE ZIELGRUPPEN

Besondere Berufsgruppen haben besondere Ansprüche. HDI hat eine lange Tradition im Bereich Firmen/Freie Berufe. Die Absicherung von Ärzten, Selbständigen sowie IT- und Kammerberufen gehört außerdem zur Expertise von HDI. Diese Erfahrung ist in die Produktweiterentwicklung eingeflossen und hat die neue BU maßgeblich beeinflusst. Diese Zielgruppen profitieren besonders von der bereits angesprochenen Neukalkulation als auch von besonderen Bedingungs Highlights. So wurde z.B. die Regelung zur Umorganisation bei Selbständigen verbessert. Für Ärzte gilt nun eine erweiterte Infektionsklausel, die schon ab teilweisem Tätigkeitsverbot gilt, der komplette Umorganisationsverzicht bei niedergelassenen Ärzten (sogenannten „Ein-Mann-Praxen“) sowie die Erweiterung des Versicherungsschutzes um humanitäre Einsätze. Besonders bei den genannten Zielgruppen bietet HDI das optimale Preis-Leistungs-Paket.

AUCH NEU: DIE SCHÜLER-BU

Über EGO Top und EGO Young bietet HDI seinen hochwertigen Berufsunfähigkeitsschutz nun auch schon für Schüler an. Die sogenannte "Schüler-BU" kann ab einem Alter von 10 Jahren und bis zu einer maximalen monatlichen Rente von 1.500 Euro abgeschlossen werden. Sämtliche Berufswechsel- und Erhöhungsoptionen ermöglichen dem Schüler die maximale Flexibilität auf seinem weiteren Werdegang.

Für die BU-Absicherung ist es nie zu früh! Mit dieser Möglichkeit können Eltern, Großeltern oder Paten den Schüler schon frühzeitig für die Risiken des Berufslebens rüsten; mit dem Zusatzvorteil, dass der Schüler bereits während seiner Schultätigkeit abgesichert ist.]

Eine leistungsfähige Berufsunfähigkeitsversicherung mit innovativen Bedingungen zu einem überzeugenden Preis? WOW! Genau das bietet die neue EGO Top – und macht es damit so einfach wie noch nie. Die neue Berufsunfähigkeitsversicherung von HDI – unsere Empfehlung: Einfach machen!

HDI Vertriebs AG

Stefan Hannappel (Key-Account Manager)

Telefon 0221 144-61725 | stefan.hannappel@hdi.de

www.hdi.de | Alles zur neuen BU mit WOW-Effekt: go.hdi.de

Condor verhindert Teilzeitfalle der BU

Die Nachteile von Teilzeitkräften im Falle einer Berufsunfähigkeit (BU) sind zwar offensichtlich, aber sie wurden bisher nur selten thematisiert. Lediglich einige Verbraucherschützer wiesen vereinzelt und zu Recht darauf hin, dass Teilzeitkräfte für eine Leistung deutlich höhere Hürden überwinden müssen als Vollzeitbeschäftigte. Ein Praxisbeispiel macht dies deutlich:

Gleiche Erkrankung – anderes Ergebnis

Ein Versicherter ist berufsunfähig, wenn er voraussichtlich sechs Monate ununterbrochen mindestens zu 50 Prozent nicht in der Lage ist, seinem zuletzt ausgeübten Beruf nachzugehen. Bei einem Beschäftigten, der acht Stunden pro Tag arbeitet, ist der Fall klar. Kann er beispielsweise wegen einer Erkrankung nur noch drei Stunden täglich arbeiten, zahlt der Versicherer die vereinbarte BU-Rente. Bei einer Teilzeitkraft mit vier Stunden Arbeitspensum pro Tag und mit der gleichen Erkrankung liegt der Fall dagegen völlig anders. Kann sie nur noch drei Stunden arbeiten, gibt es keine Leistung. Denn hier beträgt der BU-Grad nur 25 Prozent. Da die Prämien für beide Versicherte in der Regel identisch sind, zeigt sich das Dilemma der Teilzeitkraft ganz deutlich: Gleiche Prämie, gleiche Erkrankung – aber ein gänzlich anderes Ergebnis.

15 Millionen Menschen arbeiten in Teilzeit

Dieses Praxisbeispiel dürfte sehr häufig vorkommen, denn aktuell arbeiten in Deutschland rund 15 Millionen Menschen in Teilzeit – mit stetig steigender Tendenz. Häufig handelt es sich dabei um Frauen, da die häufigsten Gründe für eine Teilzeit die Kindererziehung oder die Pflege eines Angehörigen sind. Doch auch immer mehr Männer verabschieden sich vom Vollzeitjob, etwa ebenfalls für die Kindererziehung oder einfach nur für eine bessere Work-Life-Balance. Zudem dürften in den kommenden Jahren viele Beschäftigte wegen der zunehmenden Digitalisierung ihre Arbeitszeit reduzieren. Damit benötigt im Grunde jeder BU-Versicherte eine Teilzeitklausel, denn niemand kann mit Sicherheit vorhersagen, wie sich die Arbeitsverhältnisse künftig entwickeln.

Bislang hatte sich in Deutschland noch kein Versicherer dieser „BU-Teilzeitfalle“ gewidmet. Nun hat sich die Condor Lebens-

versicherungs-AG, eine Tochter der genossenschaftlichen R+V Versicherung, des Themas angenommen. Seit Juli bietet der Maklerversicherer eine Berufsunfähigkeitsversicherung mit neuer und einzigartiger Teilzeitklausel an. Zum ersten Mal gelten bei allen neu abgeschlossenen BU-Policen bei einem späteren Wechsel in Teilzeit dieselben Voraussetzungen für eine Leistung wie zuvor als Vollzeitleistung. Die 50-Prozent-Grenze bezieht sich folglich nicht auf die Teilzeit (beispielsweise vier Stunden täglich), sondern auf die seit Vertragsbeginn höchste wöchentliche Arbeitszeit. Die Condor-BU leistet somit auch dann, wenn der Versicherte noch in der Lage ist, seine Tätigkeit in Teilzeit auszuüben, aber nicht mehr in der Lage wäre, die – frühere – Vollzeitleistung auszuüben. Das neue Condor-Produkt eignet sich folglich vor allem für jene, die in Zukunft eine Teilzeitleistung nicht ausschließen können.

Teilzeitklausel relevant für das Beratungsgespräch

Die Teilzeitklausel dürfte über kurz oder lang auch eine besondere Relevanz für die Beratungspflichten des Maklers entwickeln. Denn mit Einführung dieser Klausel muss im Grunde jeder Interessent für eine BU-Versicherung vom Vermittler darüber aufgeklärt werden, dass für ihn bei Abschluss einer BU ohne Teilzeitklausel im Falle einer Arbeitszeitreduktion eine Deckungslücke entsteht.]

Condor Lebensversicherungs-AG

Daniel Kastenholz

Filialdirektion Makler Personen

Telefon 040 / 36139-657

E-Mail: Daniel.Kastenholz@ruv.de

Internet: www.makler-leuchttuerme.de/BU/Teilzeit



UNSER HAUSMITTEL: EINFACH IN JEDER LEBENSLAGE DA SEIN.

#MachenWirGern

Die Krankenvollversicherung der Barmenia. Ob Ihre Kunden eine umfassende Grundversorgung oder einen komfortablen Premiumschutz wünschen: Mit unseren **einsA-Tarifen** haben Sie für die Ansprüche Ihrer Kunden stets eine passende Lösung. Das umfassende Leistungsspektrum garantiert dabei eine umfangreiche Versorgung.

Und weil sich Lebenssituationen im Laufe der Zeit ändern, enthalten die einsA-Tarife zudem das Optionsrecht auf höheren Versicherungsschutz ohne Gesundheitsprüfung.

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

MIT DER EUROPA AUF DEM WEG IN DIE DIGITALE ZUKUNFT

*von Dirk Felten, Leiter Maklerservice,
EUROPA Versicherungen*

*Neue digitale Tools beschleunigen und vereinfachen
die Prozesse beim Abschluss einer EUROPA Risiko-
Lebensversicherung. Davon profitieren Vermittler und
Kunden in gleichem Maße.*

[Nur wenige Klicks im Online-Antrag im EUROPA-Vertriebspartnerportal und Vermittler und Kunde sind fast schon am Ziel – dem Abschluss einer EUROPA Risiko-Lebensversicherung. Das Besondere: Die Risiko- und Gesundheitsfragen werden mit dem eGesundheitsCheck bereits umfassend beantwortet. Das neue Tool führt Vermittler und Kunden interaktiv durch die Fragen, erforderliche Rückfragen werden automatisch erzeugt. Die Vorteile: Der Kunde beantwortet nur noch sieben statt bislang vierzehn Risiko- und Gesundheitsfragen, ergänzende Fragebögen fallen in den meisten Fällen ganz weg. Zudem sind die Texte deutlich einfacher und eindeutiger formuliert. Für Vermittler bedeutet dies mehr Sicherheit, eine einfachere Beratung sowie weniger zeitlichen und bürokratischen Aufwand. Ebenfalls besonders positiv: Auf Basis der Kundenangaben erhalten sie in der Regel ein Sofortvotum – der Vertrag wird schneller poliziert. Vermittler und Kunden profitieren also gleichermaßen vom neuen eGesundheitsCheck.

Dynamischer Online-Fragebogen statt Papierberge

Wird der Antrag auf konventionellem Weg eingereicht, zum Beispiel per Post oder E-Mail, klärt der Risikoprüfer der EUROPA noch notwendige Rückfragen zu den Risiko- und Gesundheitsfragen direkt mit dem Kunden online mit dem eGesundheitsDialog. Das intelligente digitale Werkzeug stellt ihm nur die Fragen, die für die Einschätzung seiner spezifischen und individuellen Risikosituation relevant sind. Dazu gehören zum Beispiel die genauen Informationen zu einer angegebenen Erkrankung oder zu einem speziellen Hobby. So beschleunigt

der eGesundheitsDialog die Prozesse im Sinne aller Beteiligten: Der Kunde muss sich nicht durch sehr viele, teils unnötige Fragen auf Papier arbeiten. Beim Risikoprüfer kommen die Angaben digital, vollständig beantwortet, gut lesbar und differenziert bewertet an. Dadurch kann zügig und risikoadäquat entschieden werden. Auch hier das Ergebnis: Der Vertrag wird schneller poliziert. Der Vermittler bleibt über die jeweils anstehenden Schritte des von ihm vermittelten Antrages informiert.

Neue Berufsbilder, neue Produktbausteine

Zukunft und Digitalisierung spielen bei der EUROPA auch bei der Berufseinstufung in der Risiko-Lebensversicherung eine Rolle. Rund 300 Zukunftsberufe wurden neu aufgenommen oder günstiger eingestuft, zum Beispiel Data Scientists oder Software-Entwickler. 25 Berufsbilder sind sogar ausschließlich bei der EUROPA versicherbar. Ihren Kunden bietet die EUROPA unterschiedliche Tarife, abgestimmt auf die individuellen Bedürfnisse. Der Premium-Tarif in der Risiko-Lebensversicherung wurde bereits zum 1. Juli mit neuen Leistungen deutlich aufgewertet. Nun ist er mit seiner Kombination von Leistungen einmalig am Markt. Eine absolute Marktn Neuheit ist ein Baustein, der die Pflege von Angehörigen berücksichtigt. Mit dem neuen Baustein im bewährten Kinder-Bonus und dem neuen Partnerschutz ist der Premium-Tarif besonders für junge Familien interessant.

Verlässlicher Partner für Vermittler und Kunden

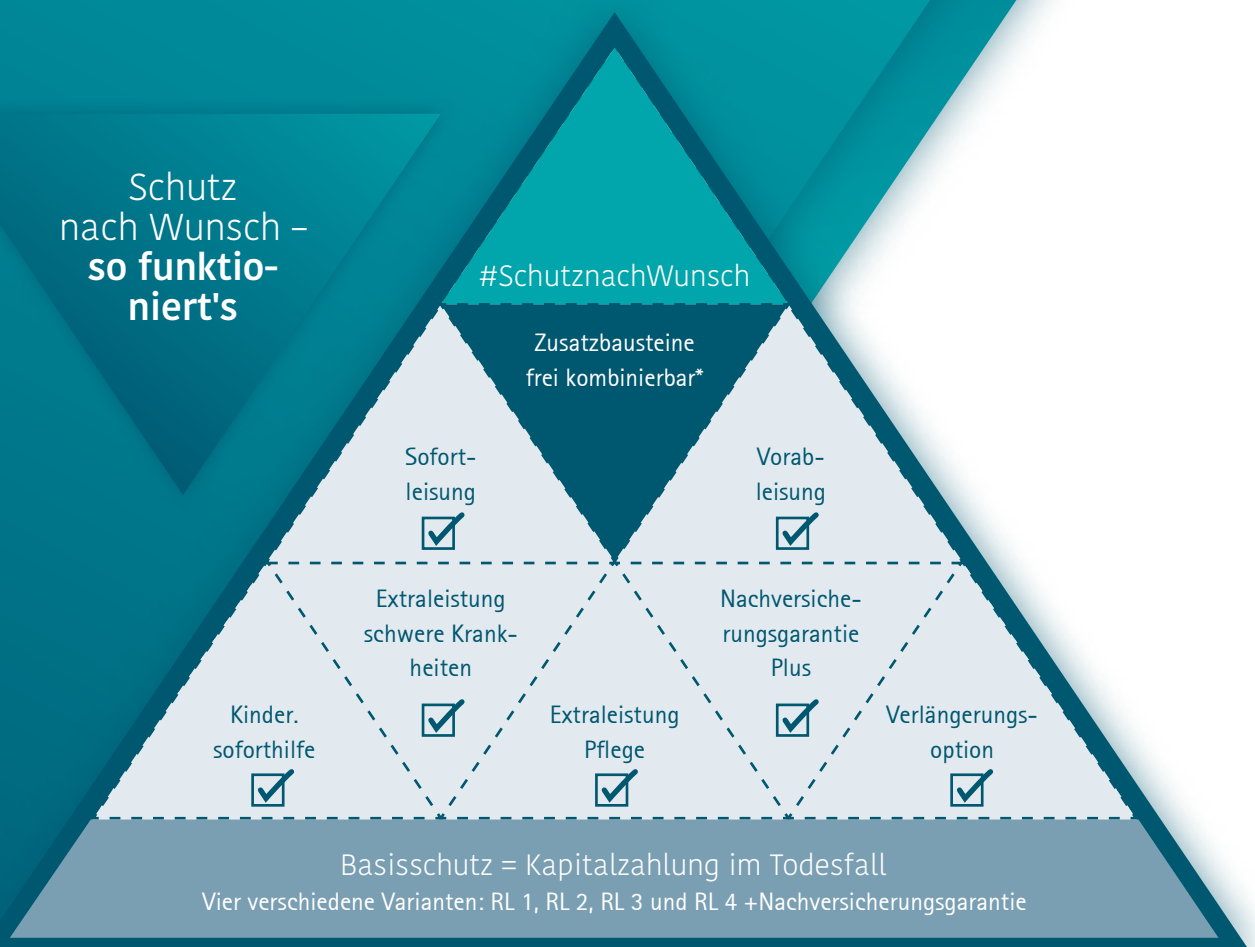
All diese Neuerungen unterstreichen die Positionierung der EUROPA als innovativer Direktversicherer. Die Vermittler behält die EUROPA dabei immer im Blick. Sie profitieren weiterhin von zahlreichen Vorteilen – insbesondere von einem persönlichen Ansprechpartner. Als Teil des Continentale Versicherungsverbundes wird die EUROPA auch in Zukunft für Vermittler und Kunden ein verlässlicher Partner sein.]

EUROPA Lebensversicherung AG
Piusstr. 137, 50931 Köln, Tel.: 0221 5737-300
E-Mail: mail@europa-vertriebspartner.de
Internet: www.europa-vertriebspartner.de

Risikoabsicherung mit der Delta Direkt – Drei gute Gründe für Ihre Beratung

Seit Januar 2018 bietet die Delta Direkt Schutz nach Wunsch. Laut Focus Money (Heft 16/2019) zählt sie zu den besten Risikolebensversicherungen. Einer von vielen guten Gründen für den Risikoschutz der Delta Direkt. Für Ihre Kundenberatung finden Sie hier drei weitere gute Gründe für die Delta Direkt.

Schutz
nach Wunsch –
so funktioniert's



* Alle Zusatzbausteine können zu Beginn oder nachträglich innerhalb der ersten fünf Versicherungsjahre ohne Risikoprüfung eingeschlossen werden

1. Flexibilität

Die Risikolebensversicherung der Delta Direkt passt sich individuell an die Bedürfnisse Ihrer Kunden an, egal, ob Sie Familien, Immobilien oder Unternehmen absichern wollen.

Für den Basisschutz können Ihre Kunden zwischen vier verschiedenen Tarifen wählen. Jeder der vier Delta Direkt Basistarife lässt sich flexibel mit bis zu sieben Zusatzbausteinen kombinieren: Vorableistung, Sofortleistung, Nachversicherungsgarantie Plus, Kinder-Soforthilfe, Verlängerungsoption, Extraleistung bei schwerer Krankheit und Extraleistung bei Pflege.

Welche Zusammenstellung die richtige für Ihre Kunden ist, haben wir für Sie auf unserer Delta Direkt Website www.deltadirekt.de dargestellt. Dort finden Sie auch Beispielrechnungen zur Absicherung von Familien oder Unternehmen. Natürlich lassen sich die Informationen personalisieren.

Sollte sich der Absicherungsbedarf Ihrer Kunden während der Vertragslaufzeit ändern, ist auch das kein Problem. Die einzelnen Bausteine können auch nachträglich eingeschlossen werden – innerhalb der ersten fünf Jahre sogar ohne eine erneute Risikoprüfung.

2. Günstiger Basisschutz

Flexibler Risikoschutz muss nicht teuer sein. Mit der Risikolebensversicherung der Delta Direkt können Sie Ihren Kunden eine günstige Absicherung anbieten. Den Basisschutz gibt es bereits ab wenigen Euro im Monat. Eine Immobilienabsicherung über 100.000 Euro ist beispielsweise schon ab monatlich 3,87 Euro möglich*.

Bei der Berechnung der Beiträge gewährt die Delta Direkt attraktive Boni für einen gesunden Lebensstil oder Kinder. Sie sind individuell kombinierbar. So profitieren die Versicherungsnehmer von fairen Beiträgen.

3. Weniger Risikofragen, mehr Zeit

Ein weiterer Vorteil der Delta Direkt Risikolebensversicherung ist der schnelle und einfache Antragsprozess. Für einige Zielgruppen und unter bestimmten Voraussetzungen bietet die Delta Direkt sogar eine vereinfachte Risikoprüfung an. Dann müssen nur vier Risikofragen beantwortet werden – drei medizinische Antragsfragen und eine Frage zu Freizeitrisiken.

Vor allem junge und gesunde Kunden bis zu einem Eintrittsalter von 35 Jahren profitieren von der vereinfachten Risikoprüfung. Diese wird für eine Vielzahl von Berufen angeboten und ist bis zu einer maximalen Versicherungssumme von 200.000 Euro möglich. Auch für die Immobilienfinanzierung haben wir den Antragsprozess vereinfacht. Beim Neuerwerb von Immobilien, Praxen und Kanzleien genügt unter bestimmten Voraussetzungen ebenfalls die Beantwortung von vier Risikofragen.

Die Zusatzbausteine der Delta Direkt auf einen Blick

- Nachversicherungsgarantie Plus: ereignisabhängige, ereignisunabhängige und temporäre Erhöhung
- Vorableistung: Auszahlung der vereinbarten Versicherungssumme bei ärztlich prognostizierter Lebenserwartung von weniger als einem Jahr
- Sofortleistung: 10 Prozent der Versicherungssumme, maximal 10.000 Euro werden sofort ausgezahlt
- Verlängerungsoption um bis zu 15 Jahre – ohne erneute Risikoprüfung
- Extraleistung Pflege in Höhe von 10 Prozent der Versicherungssumme, maximal 10.000 Euro bei Pflegebedürftigkeit
- Extraleistung schwere Krankheit: einmalig 10 Prozent der Versicherungssumme bei Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall on top
- Kinder-Soforthilfe: zusätzliche finanzielle Unterstützung bei Erkrankung eines kindergeldberechtigten Kindes zum Beispiel an Krebs

*nicht garantierte monatliche Belastung nach Verrechnung der Gewinnanteile, inklusive aller Überschüsse, mit Kinder- und Gesundheitsbonus. Berechnungsgrundlage zum Vorschlag für Basisschutz mit zusätzlichen Bausteinen wie Vorableistung, Nachversicherungsgarantie Plus und Verlängerungsoption; Tarif RL1: Versicherungssumme 100.000 Euro, Versicherungsdauer 20 Jahre. Der Versicherungsnehmer ist 27 Jahre alt, Diplom-Ingenieur, 180 cm groß, 72 kg schwer und Nichtraucher seit 10 Jahren.

Weitere Infos zum #SchutznachWunsch der Delta Direkt?

Sie möchten noch mehr zum Risikoschutz der Delta Direkt erfahren? Die wichtigsten Informationen zum Thema Risikolebensversicherung sowie zum Schutz nach Wunsch finden Sie unter www.deltadirekt.de.

So passt sich die Nachversicherungsgarantie Plus dem Leben an

Eine 30 Jahre alte Grundschullehrerin heiratet und schließt eine Delta Direkt Risikolebensversicherung mit einer Versicherungssumme von 100.000 Euro ab.

Nachversicherungsgarantie Plus	Alter	Maximale Erhöhung	Neue Versicherungssumme
Ereignisunabhängige Nachversicherung	33	25.000 Euro	125.000 Euro
Immobilienwerb	35	50.000 Euro	175.000 Euro
Ereignisabhängige Nachversicherung	38	25.000 Euro	200.000 Euro
Geburt des kleinen Louis	40	50.000 Euro	250.000 Euro
Aufnahme eines Kredits zur Renovierung	42	50.000 Euro	300.000 Euro

Von 1000.000 Euro auf 300.00 Euro. Ohne erneute Risikoprüfung.

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

Filialdirektion Düsseldorf
Thomas Cockburn
Vertriebsleiter
Mobiltelefon: 0160-90 94 91 44
E-Mail: thomas.gordon.cockburn@lv1871.de

**JETZT NOCH
STEUERVORTEIL
FÜR 2019
SICHERN!**

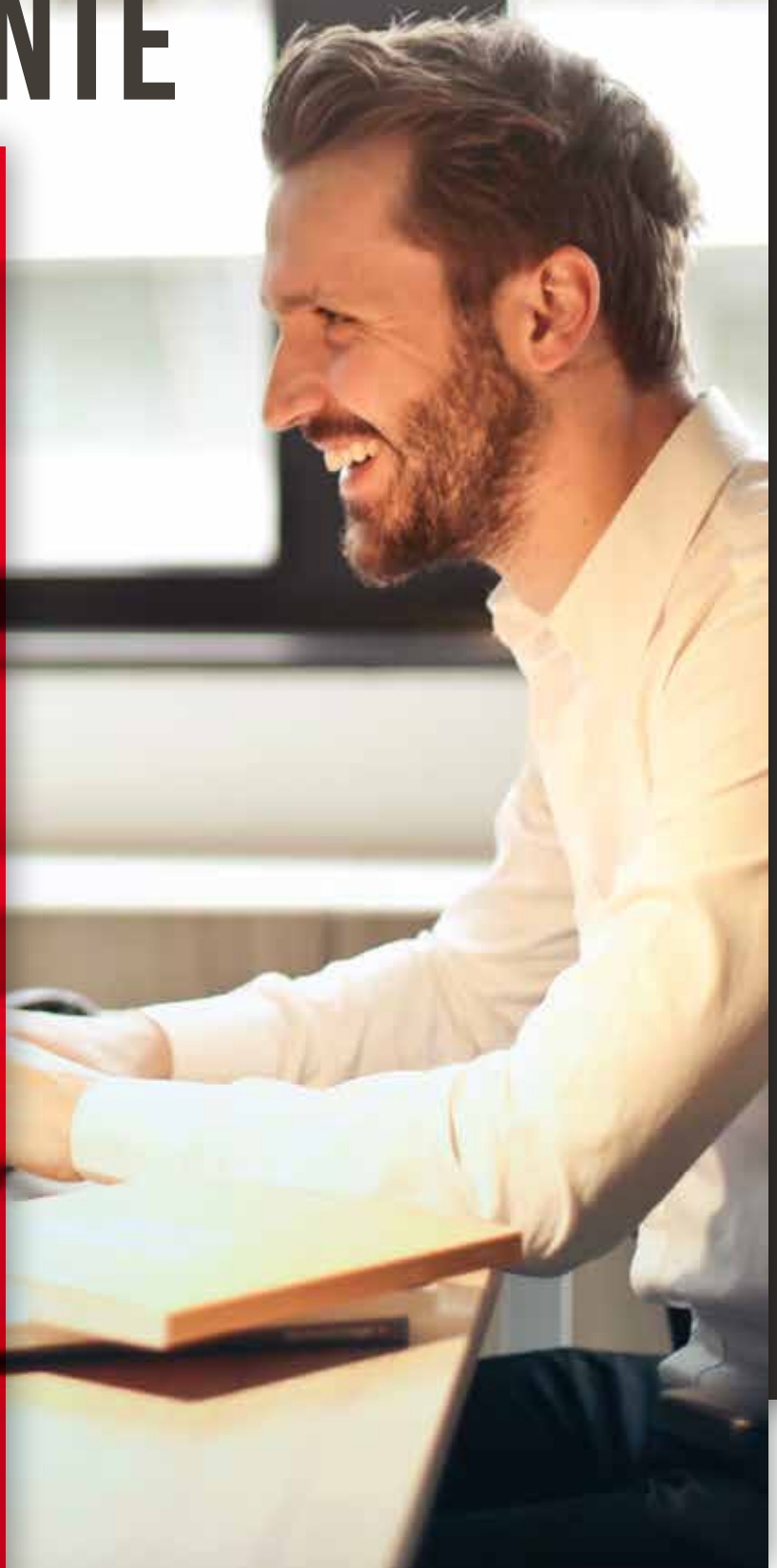
**DAMIT ICH SPÄTER AUF NICHTS
VERZICHTEN MUSS.**

CANADA LIFE sorgt dafür, dass Sie Ihren Ruhestand
genießen können.

MIT CANADA LIFE DIE BASISRENTE

OPTIMIEREN

Steuerliche Vorteile voll ausnutzen: Das sollten Kunden bei der Altersvorsorge möglichst immer. Egal, ob sie eine neue Basisrente abschließen wollen oder mit Zuzahlungen in eine bestehende Basisrente den Förderrahmen nutzen: Canada Life bietet hierfür passende Ansätze und Lösungen!



[Für das Alter vorsorgen und gleichzeitig steuerliche Vorzüge ausnutzen: Das geht mit einer Basisrente. Für Selbstständige und Freiberufler oder Arbeitnehmer mit hohem Einkommen lohnt sich eine Basisrente besonders. Denn die steuerliche Förderung der Beiträge, sowohl für die Altersvorsorge als auch für mögliche Risikobausteine, unterstützt die Kunden, ihre Vorsorgelücke zu schließen: Kunden dürfen ihre Beitragssummen bis zu einer Höhe von 24.305 EURO für Ledige und 48.610 EURO für Ehepartner als Sonderausgaben bei der Steuererklärung angeben. 2019 können sie 88 % ihrer tatsächlichen Beiträge für Vorsorgeaufwendungen im Rahmen der Basisaltersvorsorge steuerlich geltend machen, das heißt 21.388 EURO als Alleinstehender und 42.776 EURO als Verheirateter. Der Anteil der berücksichtigungsfähigen Vorsorgeaufwendungen erhöht sich jährlich bis zum Kalenderjahr 2025 auf 100 %.

Ein weiterer Vorteil gerade für Solo-Selbstständige: Die eingezahlten Beiträge sind während der Aufschubdauer Hartz-IV-sicher und Leistungen in der Rentenbezugsphase innerhalb der Pfändungsgrenzen, z.B. bei Insolvenz, geschützt.

Renditemotor Aktien

All dies sind wichtige Argumente für die Wahl der Basisrente für die Altersvorsorge. Soll Altersvorsorge heute aber auch erfolgreich sein, muss die Anlageklasse dahinter gute Chancen auf eine attraktive Rente bieten. Gerade in Zeiten niedriger Zinsen stellen Aktien einen wichtigen Motor dafür dar.

Wer ein Direkt-Engagement an der Börse scheut und bewährtes Know-how für eine profitable Vorsorge sucht, kann auf einen internationalen Versicherer wie Canada Life setzen. Als ältester Versicherer Kanadas nutzt Canada Life die Vorzüge von Aktien als Anlageklasse seit langer Zeit und hat sich in den 19 Jahren ihres Bestehens in Deutschland als Spezialist für renditeorientiertes Investment etabliert. Davon können Kunden bei dem Tarif GENERATION basic plus profitieren: Mit dem Tarif genießen Kunden maximale Investitionsfreiheit und können auf Wunsch gleichzeitig auch auf Garantien setzen. In einer Untersuchung des Analysehauses Morgen & Morgen und der Wirtschaftswoche im Juni 2019 erhielt der Tarif je zwei Mal die Bewertung „sehr gut“ und „gut“.

Jede von Canada Life angebotene Investmentlösung ist beim GENERATION basic plus wählbar: Einzelfondsauswahl, Automatisches Portfolio Management und das Unitised-With-Profits (UWP)-Prinzip.

Maximale Investitionsfreiheit mit Einzelfonds

Bei der Einzelfondsauswahl kann der Kunde das Investment selber in die Hand nehmen und wählt seine Fonds mit verschiedenen Schwerpunkten und Anlagestrategien selbst aus. Dafür stehen ihm fast 30 Fonds zur Verfügung. 20 Fondswechsel im Jahr kann er zudem kostenlos vornehmen, wenn er seine Investimentaushwahl anpassen möchte.

Automatisches Investment mit Ablaufmanagement

Entscheidet sich der Kunde für das Automatische Portfolio Management (APM), erfolgt das Investment nach dem ermittelten Anlageprofil. Beim APM können Kunden zwischen drei Profilen wählen. Das Dynamische Anlageprofil ist überwiegend auf internationale Aktien ausgerichtet. Ziel ist eine langfristige Wertsteigerung durch Kapitalwachstum, dabei werden kurzfristige Börsenschwankungen in Kauf genommen. Beim Ausgewogenen Anlageprofil liegt die langfristige Wertsteigerung durch Kapitalwachstum und Wiederanlage der Erträge im Fokus. Angelegt wird überwiegend in internationale Aktien und festverzinsliche Wertpapiere. Hinzu kommen teilweise Investitionen in geldmarktnahe Anlagen, um auftretende Börsenschwankungen zu reduzieren. Beim Sicherheitsorientierten Anlageprofil wird überwiegend in festverzinsliche Wertpapiere, geldmarktnahe Anlagen und nur zu einem geringen Teil in internationale Aktien investiert. Das Ziel ist dabei der Kapitalerhalt und auch das langfristige Wachstum. Durch die Profilwahl erhalten Kunden eine Anlage nach Ihrer persönlichen Risikoneigung. Alle Anlageprofile enthalten ein automatisches Ablaufmanagement.

Auf Wunsch mit Garantien

Das Unitised-With-Profits (UWP)-Prinzip kombiniert attraktive Renditechancen mit bedarfsgerechten Garantien, die das Bedürfnis des Kunden nach Sicherheit befriedigen. Denn bei schwachen Fondsergebnissen hält es bei Erfüllen der bedingungsgemäßen Voraussetzungen zu Rentenbeginn auch Garantien bereit: Ein geglätteter Wert ergibt sich aus den jährlich gutgeschriebenen Wertzuwächsen, die jedes Jahr im April festgelegt werden. Er beträgt mindestens 1 % p.a. im Durchschnitt. Ein geglätteter Wertzuwachs kann nicht negativ sein. Dieses Glättungsverfahren garantiert eine positive Wertentwicklung und bietet Sicherheit und Schutz vor Kursrückgängen.

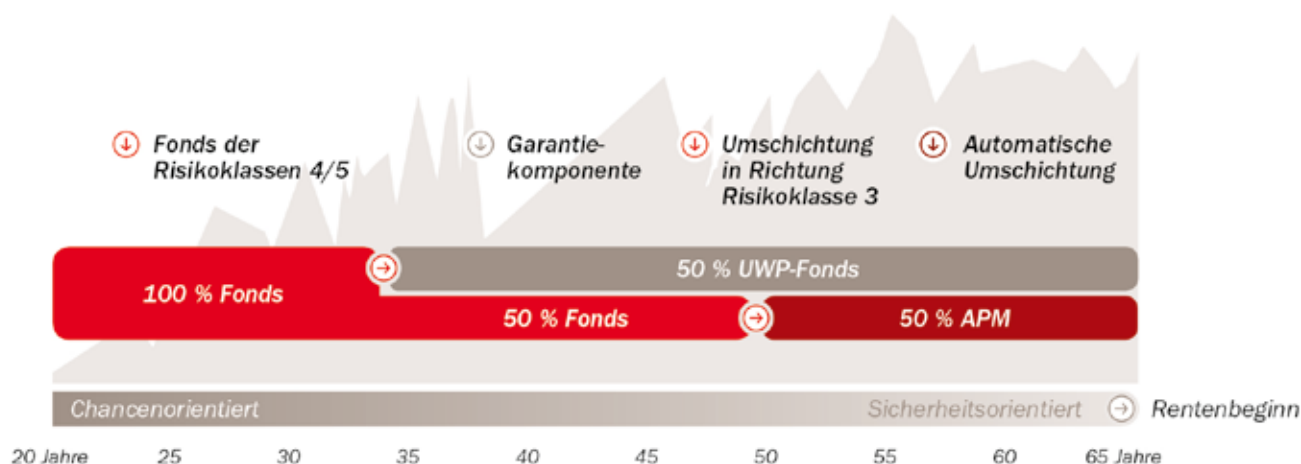


Der geglättete Wert hat eine Mindestwertentwicklung von durchschnittlich 1 % p.a. Bei den Produkten GENERATION private plus und GENERATION basic plus müssen mindestens 80 % der vereinbarten Beiträge während der vergangenen Beitragszahlungsdauer gezahlt werden.

Der tatsächliche Wert entspricht dem aktuellen Fondswert des UWP-Fonds. Dieser spiegelt den Börsenwert der innerhalb des UWP-Fonds gehaltenen Wertpapiere wieder. Durch eine hohe Aktienquote werden die Renditechancen des Kapitalmarktes genutzt. So bietet der UWP-Fonds höhere Ertragschancen für die Altersvorsorge. Attraktiv: Der UWP-Fonds erzielte seit Ende Januar 2004 eine Rendite von Netto 5,7 % p.a. zum 30.09.2019.

Zuzahlungen: Mehr für die Rente

Zum Jahresende erhalten viele Kunden Sonderzahlungen wie Weihnachtsgeld oder Bonusvergütungen. Bei Selbstständigen zeigt sich, wie hoch die erwirtschafteten Gewinne aus dem laufenden Jahr tatsächlich sind. Dieses Geld lässt sich sinnvoll einsetzen: Mit einer Zuzahlung oder einer Erhöhung können Kunden mit diesem Geld ihre bestehende Basisrente aufstocken.



Die Investmentbausteine lassen sich auf Wunsch auch miteinander kombinieren. So können Kunden für ihre individuelle Lösung den UWP-Fonds sowohl mit den Einzelfonds als auch mit dem APM kombinieren.

Flexibel während der Laufzeit

Kunden profitieren von der Flexibilität, die der GENERATION basic plus bietet. Sie können zwischen laufender Beitragszahlung oder Einmalbeitrag wählen. Neben den verschiedenen Investmentbausteinen stehen ebenso Zusatzoptionen zur Auswahl: Eine Berufsunfähigkeitsrente oder eine einzelne Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit sind bei Vertragsabschluss mit laufender Beitragszahlung wählbar.

Bei GENERATION basic plus sind Zuzahlungen jederzeit möglich. Sie erhöhen damit ihr finanzielles Polster fürs Alter und können sich für dieses Jahr noch steuerliche Begünstigungen sichern.]

Canada Life

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

#SchutznachWunsch



Schützen Sie, was Ihren Kunden wichtig ist

Risikolebens- versicherung

Die Absicherung
für die Liebsten



Die Risikolebensversicherung, die Sie selbst zusammenstellen können:

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

Jetzt Informieren
deltadirekt.de





Swiss Life BU Pro:

DIE NEUE BETRIEBLICHE

BERUFSUNFÄHIGKEITSRENTE

Zum 01.10.2019 startete Swiss Life die neue kollektive Berufsunfähigkeitsabsicherung Swiss Life BU Pro. Damit kombiniert der Biometrie- und bAV-Spezialist das Beste aus zwei Welten: die 125-jährige BU-Expertise mit der am Markt hochgeschätzten Kompetenz in der betrieblichen Altersvorsorge (bAV). Arbeitgeber sichern mit Swiss Life BU Pro ihre Mitarbeiter gegen das Risiko einer Berufsunfähigkeit finanziell ab und positionieren sich als attraktives Unternehmen.

[Wenn von betrieblicher Vorsorge gesprochen wird, versteht man darunter meist eine Altersversorgung, die als Zusatzversorgung zur gesetzlichen Rente dient. Weniger bekannt, aber mindestens genauso attraktiv für Arbeitnehmer ist es, wenn der Arbeitgeber eine betriebliche Lösung zur Absicherung der Arbeitskraft anbietet. Denn im Gegensatz zu der betrieblichen Rentenzahlung, die erst im Ruhestand fällig wird, punktet die betriebliche Berufsunfähigkeitsrente mit der Sicherheit, bereits während des Berufslebens für den Notfall finanziell abgesichert zu sein.

„In den nächsten zehn Jahren nimmt die Anzahl der Erwerbstätigen aus demografischen Gründen rapide ab“, sagt Amar Banerjee, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Versicherungsproduktion von Swiss Life Deutschland.

„Swiss Life BU Pro ist daher die optimale Lösung für alle Unternehmen, die sich in Bezug auf die Mitarbeitergewinnung und die Mitarbeiterbindung Vorteile durch eine attraktive Sozialleistung verschaffen wollen.“

Mit Swiss Life BU Pro kann der Arbeitgeber seinen Mitarbeitern eine sofort wirksame Leistung anbieten. „Damit zeigt er seiner Belegschaft gegenüber eine besondere Wertschätzung und fördert dadurch die Zufriedenheit und die Motivation seiner Mitarbeiter“, sagt Banerjee.

So funktioniert die betriebliche BU-Rente von Swiss Life

Swiss Life BU Pro gibt es grundsätzlich in zwei Varianten: Der Beitrag kann entweder vollständig vom Arbeitgeber finanziert werden oder Arbeitgeber und Arbeitnehmer teilen sich den Beitrag, wobei der Arbeitgeber mindestens einen Anteil in Höhe von 50 % bezahlt. Eine Kombination beider Varianten ist ebenfalls möglich.

Voraussetzung für Swiss Life BU Pro: Es müssen mindestens zehn Arbeitnehmer gegen das Risiko einer Berufsunfähigkeit abgesichert werden.

Einfache Aufnahme für die gesamte Belegschaft

Ein echter Vorteil der arbeitgeberfinanzierten BU-Rente ist die vereinfachte Gesundheitsprüfung. Damit ist eine Aufnahme der ganzen Belegschaft mit minimalem Verwaltungsaufwand möglich. „Den Wert der Absicherung ihrer Arbeitskraft über die Firma schätzen Arbeitnehmer besonders dann, wenn es sich um ein obligatorisches System mit vollständiger Beitragszahlung durch den Arbeitgeber handelt. Auch die Zugangsvoraussetzungen, wie zum Beispiel die Gesundheitsprüfung, sind bei dieser Variante niedrig und der Aufwand für die Personalabteilung damit minimal“, sagt Banerjee. Die Beitragszahlung verursacht beim Arbeitgeber darüber hinaus keine Lohnnebenkosten, kann als Betriebsausgabe abgesetzt werden und ist für den Arbeitnehmer in der Regel steuer- und sozialversicherungsfrei. Die Möglichkeit der privaten Fortführung bei Ausscheiden aus dem Unternehmen ist ebenfalls gegeben.

Zu guter Letzt profitiert die Belegschaft bei einer kollektiven Berufsunfähigkeitsabsicherung immer von besonderen Konditionen. Wichtig ist zudem, dass es aufgrund des Höchsteintrittsalters von 63 Jahren möglich ist, quasi die ganze Belegschaft abzusichern. Im Regelfall wird für alle Mitarbeiter eine einheitliche Tarifierung zugrunde gelegt, d. h. auch Tätigkeiten, die normalerweise schwer versicherbar sind, können berücksichtigt werden. Swiss Life BU Pro gibt es ab sofort als selbstständige BU-Rente für den Durchführungsweg Direktversicherung und als Rückdeckungsversicherung für den Durchführungsweg Pensionszusage.]

Weitere Informationen zu Swiss Life BU Pro unter www.swisslife.de/bupro.

Swiss Life Deutschland

Zeppelinstraße 1
85748 Garching b. München
Tel. 089 – 38 109 – 20 10
Fax 089 – 38 109 – 41 80
info@swisslife.de
www.swisslife.de

WWK LEBENSVERSICHERUNG A. G. IHR KOMPETENTER PARTNER MIT ICPPI – BAV UND BASISRENTE IM BLICKPUNKT

Die Zusagequalifizierung als Türöffner in der bAV

Profitieren auch Sie, so wie bereits viele
Ihrer Kollegen, von den Vorteilen der
Zusagequalifizierung:

Praxiserprobte Telefonleitfäden

- Arbeitgebergesprächsvorlagen
- Online-Vertragsverwaltung für Ihre AG-Kunden
- Checklisten zur Risikoanalyse bestehender Versorgungen
- Versorgungsordnungen
- und vieles mehr

All das sind Themen, die Sie in der betrieblichen Altersvorsorge weiterbringen – und wir stehen Ihnen dabei zur Seite!

Was ist die Zusagequalifizierung eigentlich? Scannen Sie gleich den QR-Code:



Eine wesentliche Rolle spielt dabei natürlich auch das Flaggschiff der WWK-Produktpalette: WWK IntelliProtect®.

WWK IntelliProtect® funktioniert – seit nunmehr 10 Jahren

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

Dabei spielt die individuelle Betrachtung eines jeden Vertrages eine entscheidende Rolle. Zum einen wird das Gesamtguthaben jedes einzelnen Kunden an jedem Bankarbeitstag auf eine optimale Investmentfondsquote hin überprüft. Zum anderen führt die Individualisierung dazu, dass die Aktienquote selbst nach Kurseinbrüchen schrittweise wieder erhöht werden kann. Insgesamt gesehen kann damit eine deutlich höhere Rendite für den Kunden erwirtschaftet werden als mit vielen anderen Wertsicherungskonzepten.



Aber auch in der 1. Schicht, der sogenannten Basis- oder Rürup-Rente, greift das Garantiesystem gleich in zweierlei Hinsicht.*

Viele Kunden sind heute sehr sicherheitsorientiert und wünschen sich daher für Ihre Altersvorsorge eine beruhigende Beitragsgarantie. In diesem Zusammenhang spielt aber nicht nur das Garantiesystem IntelliProtect® eine wichtige Rolle.

Gerade bei der Basisrente ist eines wichtig zu wissen: Ihr Kunde hat in der Ansparphase nicht nur Steuervorteile, sondern er braucht vor allem Sicherheit bei der Umrechnung seines Kapitals in eine Rente. Hierbei gilt es jedoch zu beachten, dass innerhalb der Rürup-Rente eine Kapitalauszahlung nicht möglich ist. Man erhält zwar in jedem Fall eine Rente aus dem dann zur Verfügung stehenden Kapital – die Höhe hängt allerdings vom Rentenfaktor ab.

Eine Basisrente mit garantiertem Rentenfaktor auf das Gesamtkapital zu 100 % ist somit ein wesentlicher Bestandteil in der Produktauswahl und sollte keinesfalls unterschätzt werden.

Die WWK BasisRente invest protect erfüllt diese Anforderung und garantiert Ihren Kunden nicht nur die eingezahlten Beiträge, sondern Planungssicherheit zum Rentenbeginn mit einem garantierten Rentenfaktor zu 100 % auf das Gesamtkapital inkl. der Besserstellungsoption.

Vorteile

Ihre Kunden profitieren von unserer 100 %igen Beitragsgarantie und der staatlichen Förderung.

- Der Vertrag Ihres Kunden wird an jedem Bankarbeitstag an die aktuelle Börsensituation angepasst.
- Ihr Kunde hat die freie Auswahl aus einer Vielzahl von Fonds renommierter Investmentgesellschaften.
- Ihr Kunden bleibt flexibel: Es stehen z. B. verschiedene Möglichkeiten zur Auszahlung des Vermögens und Hinterbliebenenversorgung zur Verfügung.
- Wenn es besonders wichtig ist, schützen wir das Vermögen Ihres Kunden zusätzlich: Sie wählen einfach eines unserer Kapitalmanagements am Ende der Laufzeit – kostenlos.

Vergleichen leicht gemacht

Nutzen Sie das Vergleichs-Tool von infinma und machen Sie den Check. Es lohnt sich für Sie und Ihre Kunden!]



WWK Vertriebsdirektion Nordrhein-Westfalen

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

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



WEGE AUS DEM STRESS

Stress ist laut der Weltgesundheitsorganisation WHO die größte Bedrohung der Gesundheit im 21. Jahrhundert. Sie schreibt, dass über 80 % der heutigen Zivilisationskrankheiten als Folge von Stress entstehen.

Was aber ist Stress genau und was passiert in unserem Körper, wenn wir in Stress geraten?

[Rein biologisch funktionieren wir Menschen noch wie aus unserer Urzeit Mammut und Keule. Wir sind darauf ausgerichtet, unser Überleben zu sichern. Dafür scannen wir permanent unsere Umwelt und beobachten, wo eine Gefahr lauern könnte. Das passiert auch bewusst, aber größtenteils unbewusst. Sobald unser Gehirn also eine Gefahr wittert, aktiviert sich unser Überlebensinstinkt und damit auch unser Stressmetabolismus.

Das bedeutet, dass sich unser Körper nun in Bruchteilen von Sekunden auf Angriff, Flucht oder Verteidigung vorbereitet – um das Überleben zu sichern.

Dabei wird Adrenalin, Cortisol und Zucker ausgeschüttet. Der Puls und Blutdruck verändert sich, die Muskelspannung steigt. Insgesamt laufen bis zu 22 Körperreaktionen ab, einzig mit dem Ziel, unser Überleben zu sichern.

Aus der modernen Medizin wissen wir, dass ein negativer Gedanke, der uns ein negatives Gefühl macht, in gleicher Form den Überlebensinstinkt aktiviert und die gleichen Stressreaktionen auslöst, als wenn ein Mammut vor uns steht. Dabei ist die Stressreaktion für uns unspürbar. Sie würde uns ansonsten daran hindern, unser Überleben zu sichern.

Erst wenn der Stresslevel zu lange und zu hoch ist, reagiert der Körper mit Symptomen wie Muskelverspannungen, Kopfschmerzen, Schlafstörungen, Magen-Darmbeschwerden, Allergien bis hin zum burn out oder der Depression.

Wie können wir uns schützen und unsere Gesundheit sichern?

Es gibt zahlreiche Tipps und Möglichkeiten, aus der Anspannung in die Entspannung zu kommen. Sie sind teilweise auch wirklich gut und sollten als Ritual in den Alltag integriert werden.

Darüber hinaus ist es wichtig zu erkennen, was genau den Stress bei mir auslöst und daran zu arbeiten, mit den Stressoren besser umzugehen.

Dazu ist es wichtig, erst einmal zu erkennen, was genau löst bei mir Stress aus, welche Gedanken und Emotionen werden ausgelöst. Sobald ich das erkannt habe, kann ich mir überlegen, ob ich die Situation verändern kann, also den Stress generell zu vermeiden. Wenn ja, dann bitte sofort tun. Sollte das nicht möglich sein, ist die Frage, wie ich meine Einstellung dazu verändern kann. Eine Umwertung kann helfen, in Zukunft gelassener mit der gleichen Situation umzugehen.

Als Mentaltrainer und Stresstherapeut begleite ich seit über 12 Jahren Menschen dabei, mit den Stressoren des Alltags besser umgehen zu können.

Eines der wichtigsten Dinge, die Menschen tun können, ist das Vertrauen in sich selbst zu stärken. Wenn ich im guten Kontakt mit mir selbst bin, kann ich mit den Herausforderungen, die sich

mir stellen, in aller Regel deutlich besser umgehen. Das sehe ich als eine meiner Hauptaufgaben in meiner täglichen Arbeit. Und es ist leichter zu erreichen, als wir es uns vorstellen.

Was hilft noch, um mit Stress besser umgehen zu können?

Sport und Bewegung sind elementar.

Durch die Bewegung werden die Stresshormone wieder abgebaut.

Ausruhen und nichts tun.

Unser Kopf braucht die Möglichkeit, alle Wahrnehmungen und Eindrücke in Ruhe zu verarbeiten. Permanente Beschallung durch viel Arbeit, Fernsehen, Internet, etc. hindern uns daran, innerlich zur Ruhe zu kommen

In der Natur aufhalten.

Ein Waldspaziergang oder am Meer zu laufen, ist wie ein Jungbrunnen für die Seele und die Gesundheit. Wandern in der Natur hilft, sehr schnell den Stress zu reduzieren und zur Besinnung zu kommen.

Atmung

Wir machen es automatisch. Und nach Stress Situationen machen wir einen tiefen Seufzer und atmen tief aus. Bewusste Atmung tief in den Bauch hinein aktiviert unser parasympathisches Nervensystem. Es sorgt für Ruhe und Entspannung]

Und zum Schluss noch ein Selbstcoaching Tool, um eigene Stressoren und Reaktionen besser erkennen zu können:

1. Was ist die Situation, die den Stress auslöst? (Beschreibe es für dich so gut wie möglich)
2. Welche Gedanken gehen dir dabei durch den Kopf? (kommen dabei Gedanken hoch, wie „dafür habe ich keine Zeit, wie soll ich das bloß schaffen?“)
3. Welche Emotionen entstehen? (Angst, Zweifel, Sorge)
4. Wie reagierst du jetzt? (regst du dich auf und fährst aus der Haut oder ziehst du dich zurück)
5. Was löst die Reaktion aus? (löst sich die Situation oder der Stress dadurch auf)
6. Wie würdest du gerne reagieren? (baue dir eine Alternative auf)



Ihr Feedback ist uns wichtig!

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

Schreiben Sie uns einfach per E-Mail an korlovic@pma.de

Vielen Dank!



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, Hari Pulko, Günter Standl, Rainer Hoffmann, Artikel AXA Designed by Freepik

Erscheinungsweise

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

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

[partner:] 11.2019.1T



Mehr Extras
für gesetzlich
Kranken-
versicherte!

**Gesunde Zähne sind wichtig – wofür
Sie sie nutzen, bleibt Ihnen überlassen.**

Ihre Zähne sind so einzigartig wie Sie und verdienen beste Pflege. Ganz gleich, ob bei Zahnersatz, Zahnbehandlung, professioneller Zahnreinigung oder Kieferorthopädie für Kinder – überall zahlen Sie dazu. Das optimale Rezept zum Schutz Ihrer Zähne: Gesetzlich und privat krankenversichert mit einer privaten Zahn-Zusatzversicherung. Sichern Sie sich mit SIGNAL IDUNA mehr Lebensqualität. Informieren Sie sich jetzt!

Ansprechpartner für Vertriebspartner der [pma:]:
Tino Scheunflug, Key.Account Manager
Mobil 0173 1542507, tino.scheunflug@signal-iduna.de

Angebots- und Antragservice:
Vertriebsservice Kranken
Telefon 0231 13539061, west.kranken@signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen



ALTE LEIPZIGER

ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

UM DENKEN

**Fondsdepot neu gedacht.
AL_FlexInvest: Die clevere Alternative.**

Mehr Flexibilität – weniger Steuern.

www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/flexinvest