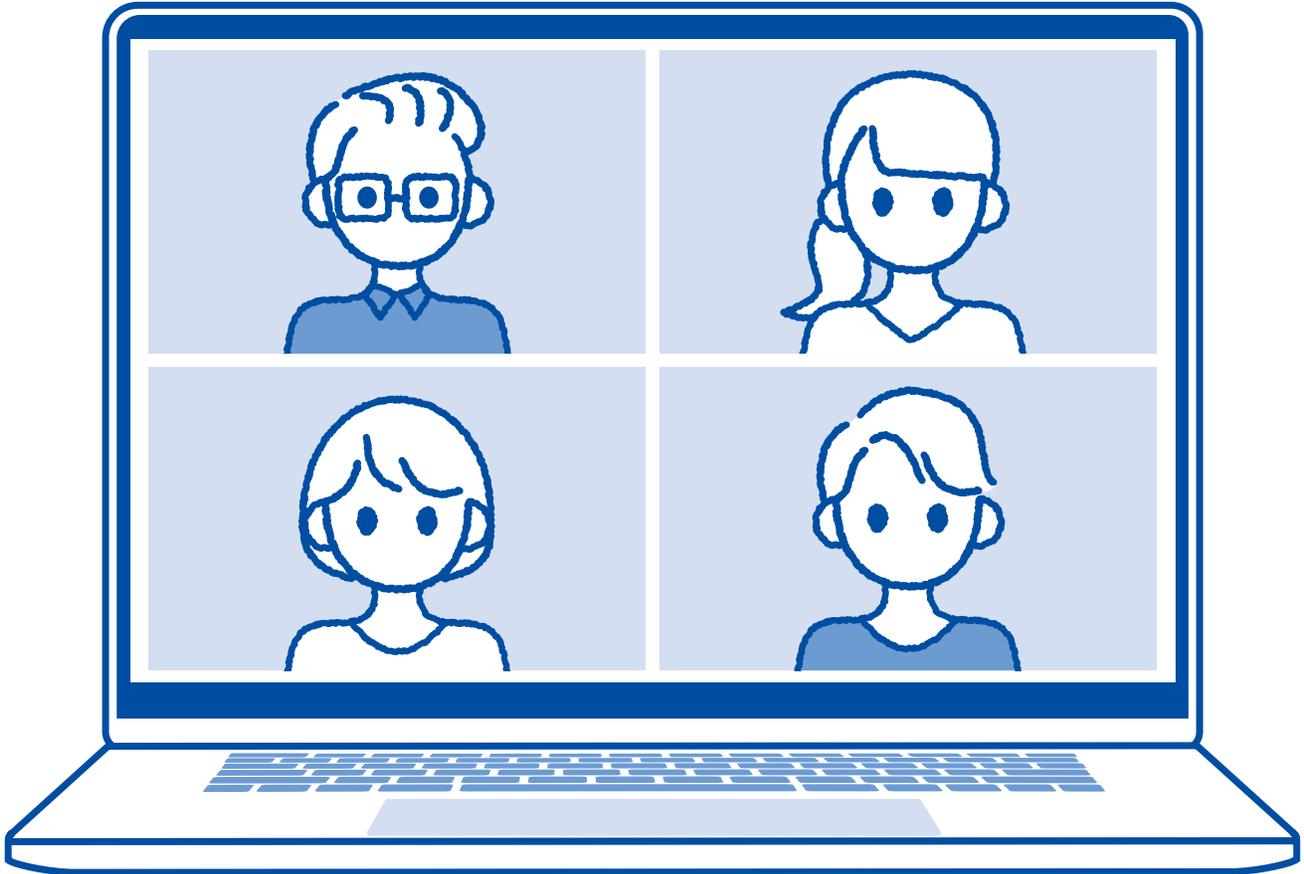


# [partner:] magazin



**Schwerpunkt:**

**Virtuelle Kommunikation  
und digitale Dienstleistungen.**



**NÜRNBERGER**  
VERSICHERUNG

## You'll never walk alone!

In herausfordernden Zeiten stehen wir Ihnen als verantwortungsvoller Partner zur Seite – mit unkomplizierten Lösungen für unsere gemeinsamen Kunden und pragmatischem Support für Sie.

Das Gesamtpaket finden Sie unter:  
**[www.vertrieb.nuernberger.de](http://www.vertrieb.nuernberger.de)**

Bezirksdirektion Münster, Thomas Potthoff  
Ludgeristraße 54, 48143 Münster  
Telefon 0251 509-244  
Thomas.Potthoff @nuernberger.de



## Liebe Leserinnen und Leser,

die letzte weltumspannende Krise liegt mehr als zehn Jahre zurück und Menschen, die in der letzten Dekade in das Arbeitsleben eingetreten sind, kennen nur eine konjunkturelle Richtung: aufwärts. Aber nicht nur für sie stellt das aktuelle Geschehen in Welt und Wirtschaft ein einschneidendes Erlebnis dar. Wir erleben, wie das öffentliche Leben zum Erliegen kommt und sehen uns mit einer der größten Herausforderungen der letzten Jahrzehnte konfrontiert.

Und damit aus Versicherung nicht Verunsicherung wird, sind wir bei [pma:] dazu aufgefordert, Flexibilität zu beweisen und neue Formen der Zusammenarbeit zu nutzen. Es gilt, die Lage klar zu analysieren und Gegenmaßnahmen voranzutreiben, die der jeweiligen Entwicklung angemessen und verhältnismäßig sind.

In der digitalisierten Welt von heute ist und wird Arbeit mobil und findet mittels digitaler Endgeräte überall und jederzeit statt. Wir haben unsere Kommunikation und Arbeitsinfrastruktur auf entsprechende virtuelle und digitale Apparaturen verlagert. Spezielle Kommunikations-Tools, Webservices und Apps ermöglichen ein ortsunabhängiges Arbeiten, z.B. im Homeoffice, und stellen so den Austausch von Informationen, die Vergabe von Aufträgen sowie deren Koordination und Bearbeitung sicher. Aber wie fühlt es sich an, daheim und distanziert? Unsere Kollegen gewähren Ihnen persönliche Einblicke in ihren neuen beruflichen Alltag zwischen Kindern, Küche und Corona.

Doch wenn ein Virus die Gesellschaft insgesamt und die Gesundheit vieler bedroht, heißt es nicht nur die Arbeitsfähigkeit, sondern auch die eigene Gesundheit und den unternehmerischen Erfolg sicherzustellen. Hier steckt das Potenzial, kreativ zu werden und neue Standards zu etablieren, welche die Zusammenarbeit auf und aus Distanz künftig noch einfacher machen.

Aber was passiert, wenn es noch gar keine alten Standards gibt und das digitale Arbeiten von zu Haus bislang eher Ausnahme als Regel war? Dann helfen Ihnen unsere Partner bei einsnulleins. Sie beraten zu Einrichtung und Beschaffung und haben sogar für Finanzierungsfragen eine passende Lösung parat. Gefahr erkannt, Gefahr gebannt? Noch nicht ganz. Auch im Homeoffice lauern

Viren, vor denen es sich zu schützen gilt. Wie sich Online-Risiken umgehen lassen, verraten wir Ihnen im Heft.

Der Krankheitserreger und die damit verbundenen Einschränkungen treiben uns also dazu an, nach Möglichkeiten zu suchen, miteinander zu arbeiten, ohne miteinander zu sein. Wir vernetzen uns weiter virtuell und entwickeln die Interaktion und Kommunikation – auch auf Distanz – kontinuierlich weiter. Wir erweitern den digitalen Dialog zwischen Ihnen und Ihren Kunden und stellen künftig eine ganz neue Form der virtuellen Vernetzung zur Verfügung: den virtuellen Vertrieb mittels Online-Beratung.

Sie sehen also: die Welt von morgen, ist unsere Welt von heute. Wir lassen uns nicht infizieren, sondern inspirieren und wünschen Ihnen nun viel Spaß mit dieser Ausgabe zum Thema: „Virtuelle Kommunikation und Digitale Dienstleistungen“.

P.S. Dass wir aber nicht nur digital, sondern auch analog können, beweisen wir einmal mehr mit der Printausgabe unseres Magazins und den Artikeln zu Puzzlen und Papier.



Markus Trogemann

Dr. Bernward Maasjost

---

## [Schwerpunkt: Virtuelle Kommunikation und digitale Dienstleistungen]

---

- 06 Virtueller Vertrieb und digitaler Dialog \_[pma:]
- 08 Gewappnet und sicher ausgerüstet für's Homeoffice?  
\_einsnulleins GmbH
- 10 Wie Sie virenfrei durch die nächste Zeit kommen  
\_Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte
- 14 andsafe AG – Das digitale Start-up der Provinzial Nord-West  
\_andsafe
- 16 Im Online-Modus \_[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen – Klaus Ummen
- 18 Makler in der Corona-Krise \_NÜRNBERGER Versicherung
- 20 Distance Diaries \_[pma:]
- 24 Krisenfest in die Zukunft – mit der DIN 77230 \_DEFINO
- 27 Virtuelle Kommunikation und Digitale Dienstleistungen bei der [pma:] \_[pma:]

---

## [Vertrieb]

---

- 28 Wie lautet in Sachen Betriebsschließungsversicherung jetzt die richtige Empfehlung an den Kunden?  
\_Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte
- 34 Wussten Sie schon...? \_[pma:] Team Partnerbetreuung

---

## [pma: panorama]

---

- 43 Bringen wir es zu Papier und auf den Punkt... \_[pma:]
- 60 Achtsamkeit üben \_Matthias Vette
- 82 Schgaguler Hotel \_SCHGAGULER HOTEL
- 93 Heimgelegt \_Robert Felgentreu

---

## [Kapitalanlagen]

---

- 44 Tiefrote Kurse und rabenschwarze Stimmung... und nun?  
\_AECON
- 48 Aktuelle Informationen zu den defensiven Beispiel-Depots  
\_AECON
- 51 Jetzt in offene Immobilienfonds umschichten? \_AECON

---

## [Krankenversicherung]

---

- 54 Wie IDA im hohen Alter Ihre Würde bewahrt  
\_SDK Versicherungsgruppe
- 56 Fit für Erfolge \_VIACTIV BGM-Beratung
- 57 Mit dem Optionstarif OPTI.free gibt es kein zu spät!  
\_HALLESCHE Krankenversicherung
- 58 Barmenia – Einfach. Menschlich. \_Barmenia

---

## [Lebensversicherung]

---

- 62 Arbeitskraftabsicherung – jetzt noch besser  
\_Gothaer Allgemeine Versicherung AG
- 64 Altersvorsorge in Corona-Zeiten \_Canada Life
- 67 ERGO Rente Balance \_ERGO Group AG
- 68 Verkäufer brauchen Storys \_AXA Konzern AG
- 70 Unterstützung unserer Geschäftspartner und Kunden in der aktuellen Situation \_LV 1871
- 72 Damit keiner zu kurz kommt \_ [pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen
- 75 Allianz erweitert BU-Portfolio  
\_Allianz Lebensversicherungs-AG
- 76 Einkommen sichern \_SIGNAL IDUNA Gruppe
- 80 Der Vorteil liegt im Detail \_Condor Versicherungen

---

## [Sachversicherung]

---

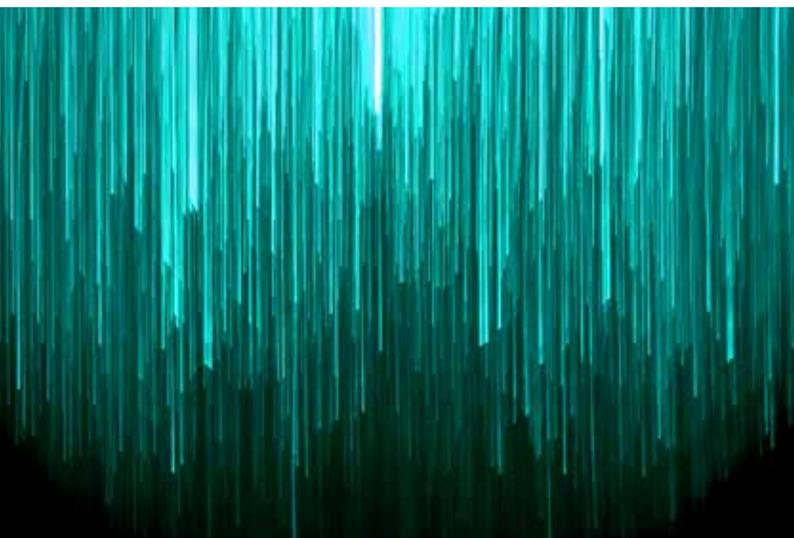
- 86 Basisschutz für das Bauhandwerk  
\_Mannheimer Versicherung AG
- 88 [pma:] Serie: Die Tücken der Technik \_[pma:] Team Sach

---

## [Editorial]

---

- 04 Inhaltsverzeichnis
- 94 Impressum



# VIRTUELLER VERTRIEB & DIGITALER DIALOG

Wenn wir eines in den letzten Wochen gelernt haben, dann das: ein Virus kann nicht nur infizieren, sondern auch inspirieren. Und weil ungewöhnliche Situationen auch ungewöhnliche Maßnahmen erfordern, haben wir die Initiative ergriffen und den digitalen Dialog angestoßen...

[ Ein Krankheitserreger wurde zu unserem Digitalisierungstreiber und beschleunigte eine Entwicklung, von der auch Sie künftig profitieren werden. Wir erweitern und erleichtern Ihre Interaktion und Kommunikation mit Kunden und schaffen eine ganz neue Form der virtuellen Vernetzung – den virtuellen Vertrieb.

## Wie das geht? Mit Online-Beratung!

Mit der Communication Cloud aus dem Hause Flexperto überwinden wir die (erzwungene) Distanz und bringen Sie (wieder) näher an Ihre Kunden.

Die neue Anwendung vereint viele verschiedene Funktionen und hilft Ihnen demnächst dabei, Kunden mit nur wenigen Klicks zu bedienen. Flexperto umfasst alle wichtigen Schritte von der Terminvereinbarung, über Videoberatung, bis hin zum Beratungsprotokoll und einem effizienten Kundenmanagement.

Aber überzeugen Sie sich doch einfach selbst. Exemplarisch skizzieren wir hier für Sie ein paar Bausteine der besonderen Art.

## Video-Chats in Bild und Ton.

Online, aber dennoch persönlich, begegnen Sie Ihrem Kunden im Videochat – egal wo, egal wann. Mit einem simplen Klick starten Sie ein Online-Meeting, das Ganze sogar ohne Downloads und in HD-Qualität.

## Screensharing

Um komplexe Inhalte künftig online erklären zu können, ermöglicht Ihnen unser neues System das Teilen Ihres gesamten Bildschirms oder auch nur das Zeigen einzelner Fenster. D.h. Sie als Berater übertragen Ihren Bildschirm zur gemeinsamen Sichtung von Angeboten, Verträgen und Formularen auf den Monitor des Kunden. Und auch dieser kann Dokumente präsentieren und durch Ihre Freigabe, über die gleichen Funktionen wie Sie verfügen.

## Whiteboard

Hier können PDF-Dokumente in einen virtuellen Meetingraum geladen und anschließend mit Smarttools gekennzeichnet werden. Auf der virtuellen Tafel können Sie und Ihr Kunde sich gegenseitig Dokumente zeigen. Unterstreichen, markieren oder auch freies Zeichnen helfen dabei, Notizen und Kommentare zu illustrieren.

## eSignature

Der krönende Abschluss einer jeder Beratung ist die rechtsgültige Unterschrift. Auch dieser entscheidende Schritt ist mittels Flexperto digital möglich. Der Kunde braucht dafür lediglich ein Smartphone oder Tablet.

**Sie sehen:** der Mensch ist und bleibt der Mittelpunkt unserer Bemühungen. Wir lassen den persönlichen Dialog lediglich in veränderter Form und auf Distanz aufleben und ermöglichen es damit, den Geschäftsbetrieb weiter am Laufen zu halten. Ihnen bietet sich darüber hinaus die Gelegenheit, Ihr Vertriebsportfolio mit einem modernen, digitalen Kanal weiter auszubauen.

Freuen Sie sich also mit uns auf die Erweiterung von ELVIS.one und damit die Erweiterung der Beratungs- und Betreuungsprozesse.

Und nicht vergessen: Mit Online Beratung erreichen wir vor allem eines: unsere Kunden. ]

[pma:]



# Die neue Art, Unternehmen zu versichern: 100 % digital.

Erfolgreich ist, wer auf digitale Prozesse setzt.  
Wir denken Versicherung neu.

Jetzt Vertriebspartner werden:  
[www.andsafe.de](http://www.andsafe.de)

**andsafe**

# GEWAPPNET UND SICHER AUSGERÜSTET FÜR'S HOMEOFFICE?

Nutzen Sie bereits die aktuellen Förderprogramme der Bundesregierung?

Das neuartige Coronavirus bringt die Arbeitswelt durcheinander. Immer mehr Unternehmen müssen von jetzt auf gleich ermöglichen, dass Ihre Mitarbeiter sicher und stabil im Homeoffice arbeiten können. Doch wie funktioniert eine Umstellung - und das möglichst schnell und sicher?

## HOME ohne OFFICE?

Falls Sie oder Ihre Kunden Hilfe bei der Einrichtung von Homeoffice-Arbeitsplätzen benötigen, dann sprechen Sie uns an!

### Unsere 5 Tipps für optimales Arbeiten im Homeoffice

#### 1 Statten Sie Ihre Mitarbeiter mit der richtigen Hardware aus!

Ein stationärer Desktop-PC im Büro eignet sich natürlich nicht für mobiles Arbeiten. Leistungsfähige Laptops helfen weiter. Ein Headset gehört ebenfalls zur Grundausstattung, damit Mitarbeiter telefonisch gut zu verstehen sind und an digitalen Meetings teilnehmen können.

#### 2 Schaffen Sie die passende Software an!

Microsoft Teams, die G Suite von Google, Kommunikations- und Kollaborationstools wie Slack helfen dabei, dass Ihre Mitarbeiter mit Kollegen, Kunden, Lieferanten und Co. perfekt vernetzt sind.

#### 3 Gehen Sie in die Cloud!

Digitale Arbeitsplätze machen mobiles Arbeiten besonders einfach. Dokumente sind jederzeit verfügbar, lassen sich von verschiedenen Kollegen gleichzeitig bearbeiten und werden automatisch synchronisiert.

#### 4 Klären Sie rechtliche Grundlagen!

Es geht hier unter anderem um Vorgaben für den Datenschutz, eine eventuell notwendige Betriebsvereinbarung, die Erfassung der Arbeitszeit, Sicherheitsmaßnahmen und Verschlüsselungstechnologien.

#### 5 Definieren Sie klare Regeln für das mobile Arbeiten!

Es ist zum Beispiel sinnvoll, einen gemeinsamen Kalender zu führen, in dem jeder Mitarbeiter Arbeitsort und -zeit einträgt. Genauso sollten Regeln zur Erreichbarkeit aufgestellt werden, damit Arbeitsabläufe nicht unnötig ins Stocken geraten.

### Was ist Modern Workplace?

Modern Workplace sind Arbeitsplätze zur Miete für Sie und Ihre Mitarbeiter. Sie mieten für einen festen Zeitraum z.B. 12, 24 oder 36 Monate Geräte, die bereits mit den relevanten Lizenzen und Software Installationen wie z.B. Windows 10 Pro und Microsoft 365 ausgestattet sind. Erweitern Sie Ihre Geräte mit dem passenden Zubehör wie z.B. Headset, Kameras oder Switche. Der Managed Workplace Anbieter kümmert sich in der Laufzeit, dass Ihr Gerät vor Viren geschützt ist und dass alle notwendigen Updates automatisch eingespielt werden. Updates führen zu keinen Problemen und Ihr Gerät läuft zuverlässig. Zum Teil gibt es noch weitere Infrastruktur-Lösungen wie z.B. Server und Cloudtelefonie. Sie sparen sich also viel Arbeit und Aufwand mit der Einrichtung und Wartung und haben einen persönlichen Ansprechpartner, der sich um alles kümmert.

### Warum Geräte mieten und nicht kaufen oder leasen?

Sie schließen einen direkten Vertrag mit dem Vermieter ab und profitieren von einem Vertrag zwischen zwei Parteien, statt einem Dreiecksverhältnis. Ihr Gerät hat kein Restwertisiko mehr, Sie müssen somit keine zusätzliche Zahlung am Ende der Laufzeit tätigen. Sie haften lediglich für selbstverschuldete Schäden an den Mietgeräten, bei Leasinggegenständen sind Sie dafür verantwortlich, dass das Gerät gewartet und repariert wird. Sie profitieren bei der Miete von relativ kurzen Vertragslaufzeiten und verpflichten sich nicht zu unkündbaren Grundmietzeiten. Sie bezahlen monatlich einen Festpreis, statt direkt hohe Investitionen zu tätigen.

### Für wen lohnen sich Miet-Arbeitsplätze?

Der Vorteil ist, dass die Kerninfrastruktur von einem externen IT-Dienstleister betreut wird, der jeden Tag erreichbar ist, der automatisch alles auf den aktuellen Stand hält und sich darum kümmert. Dabei ist es gerade für kleinere und mittlere Unternehmen interessant, die keine eigene IT-Abteilung haben oder mehrere IT-Administratoren beschäftigen. Zusätzlich hält es die Investitionskosten sehr niedrig - besonders interessant ins Wachstumsphasen oder Neugründungen. Sie wollen mobil arbeiten und auf Ihre Daten zugreifen, Dokumente teilen und gleichzeitig an diesen mit Ihren Mitarbeitern arbeiten? Sie wollen sich selbst nicht um die neuen Windows-Lizenzen kümmern, Ihre Daten sichern und Ihre Geräte mit den wichtigsten Updates versehen? Sie wollen einfach nur, dass Ihre Hardware zuverlässig und stabil zu jeder Zeit läuft? Genau dann ist Managed Workplace das richtige für Sie.

Profitieren Sie von der aktuellen BAFA-Förderung - 4.000 Euro werden zu 100 Prozent übernommen

### Unser Tipp:

**Die BAFA fördert aktuell Corona-betroffene kleine und mittelständische Unternehmen mit bis zu 4.000 Euro für Beratungen.**

Die Beratung kann folgende Schwerpunkte nach Bedarf beinhalten: Ist-Aufnahme Ihrer aktuellen IT-Situation. Welche Geräte sind bereits im Einsatz? Sind Ihre Lizenzen noch up-to-date? Werden schon Kollaborationstools eingesetzt? Sind Ihre Mitarbeiter ausreichend geschult? Wie ist die organisatorische Situation in Bezug auf Homeoffice? Sind Ihre Arbeitsverträge auf Homeoffice und Einwilligung auf Kurzarbeit angepasst? Wie ist Ihre Meetingstruktur und Ihre Ausstattung? Erhalten Sie einen Best-Practice Ansatz und nutzen Sie diese Fördergelder, um Ihre IT zukunftssicher aufzurüsten.

Wir beraten, unterstützen und begleiten Sie gerne bei der Beschaffung, Implementierung und dem BAFA-Antrag - kontaktieren Sie uns unverbindlich.

einsnulleins GmbH | Ein Unternehmen der SYNAXON AG

mathias.neufeld@einsnulleins.de Tel. 0800 - 5555655  
Falkenstr. 31, 33758 Schloß Holte-Stukenbrock  
www.einsnulleins.de



# WIE SIE VIRENFREI DURCH DIE NÄCHSTE ZEIT KOMMEN

VON DIPL.-ING. (FH) HARALD MÜLLER-DELIUS,  
MBA, DATENSCHUTZBEAUFTRAGTER



Aktuell ist noch nicht abzusehen, wie weit sich das neuartige Coronavirus noch verbreiten und wie viel Schaden entstehen wird. Tatsache ist, dass auch Einflüsse auf die tägliche Arbeit im Unternehmen die Folge sind. Unabhängig der Auswirkungen in der realen Welt sei hierbei angemerkt, dass die Parallelitäten zwischen Offline- und Online-Welt erschreckend sind: ungeschützte Individuen sind einem hohen Infektionsrisiko ausgesetzt und tragen zur weiteren Verbreitung bei. Je länger die Inkubationszeit, desto schwieriger ist es auch, die Verbreitung einzudämmen. Allerdings gilt auch für die Daten-Welt: virtuelles Händewaschen kann jeder Einzelne umsetzen. Dabei sind einfache Hygienemaßnahmen wie virtuelles Desinfizieren („Einsatz von Virenschernern“), Tragen von Mundschutz („Firewalls“) und Vermeiden von Risikogebieten („Einsatz sicherer IT, Nutzen seriöser Internetangebote und Software“) beste Ratgeber.

### Warum Sicherheit im Homeoffice kein Wunschkonzert ist

Die gesetzlichen Grundlagen der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) sind klar: Unternehmen haben dafür zu sorgen, dass personenbezogene Daten bei der Verarbeitung hinreichend geschützt sind – das betrifft nun grundsätzlich ausnahmslos jedes Unternehmen. Dafür wurden und werden Sicherheitsvorkehrungen, Konzepte, Richtlinien und Maßnahmen im Unternehmen definiert und eingerichtet, die dafür Sorge tragen, dass die Rechte von Betroffenen eingehalten, unberechtigter und ungewollter Datenabfluss oder -änderung vermieden und Verfügbarkeit garantiert werden. Im Unternehmen selbst lassen sich deren Installation und Beachtung in der Regel gut umsetzen. Die gleichen Anforderungen gelten allerdings natürlich auch für jede Außenstelle oder externe Verarbeitung, also auch für's Homeoffice.

Aus aktuellem Anlass hat nun – bei geeigneter Tätigkeit – die Arbeit vom Homeoffice aus überraschend Popularität gewonnen. Beachtet werden hierbei muss sowohl vom Unternehmen als auch vom Mitarbeiter, dass das definierte Datenschutz- und Sicherheitsniveau des Unternehmens auch im Homeoffice nicht unterschritten wird. Und aus Praxiserfahrung dürfte wohl eher vermutet werden, dass dies eher weniger im Alltag vorzufinden sein mag. Wie so oft bedarf es bei der Umsetzung folgender Maßnahmen der Unterstützung durch professionelle IT-Fachleute, allerdings kann man auch als Laie zumindest notwendige Punkte klären lassen oder besprechen.

### Die Umsetzung

Natürlich gibt es einige mögliche Ansätze für konformes Arbeiten im Homeoffice. Richtig bewährt hat sich allerdings das Prinzip der Datenminimierung: was nicht extern gespeichert oder verarbeitet wird, muss auch nicht geschützt werden.

Dafür kommen als alltagstaugliche Lösung zwei Möglichkeiten in Betracht: die Datenverarbeitung per Browser-Anwendung oder sog. Terminal-Server-/Fernzugriff. Bei beiden Möglichkeiten dient der häusliche PC oder das Notebook nur als „Sichtgerät“ auf die Unternehmensanwendung. Damit wird das Unternehmen im Prinzip in's Haus geholt, die eigentliche Verarbeitung findet nach wie vor auf unternehmenseigenen gesicherten Systemen statt und nach Beendigung der Tätigkeit verbleiben keinerlei Daten physisch zu Hause. Andere Verfahren würden eine Duplizierung oder einen physischen Transport mit den Risiken des Verlustes oder des unberechtigten Zugriffs mit sich bringen.

### Die Risiken

Voraussetzung für ein sicheres Arbeiten sind folgende Maßnahmen.

#### —○ 1. Verschlüsselung

Die Browser-Anwendung verlangt eine sichere https-Verbindung, auf den unternehmenseigenen Terminal-Server wählt man sich per VPN ein, in beiden Fällen wird Ihre „private“ Internetanbindung verwendet. Aktuelle Verschlüsselungsverfahren und Zertifikate sind hierbei Voraussetzung. Eine VPN-Verbindung schlägt sozusagen eine sichere Schneise durch den wilden Dschungel des Internets. Und wenn Sie per WLAN von der Couch aus arbeiten, sollte natürlich auch ein sicheres WLAN-Passwort und aktuelle WLAN-Technologie verwendet werden

#### —○ 2. Technik

Kurz gesagt: vom Unternehmens-Server bis zum Verarbeitungsgert vor Ort sollte „sichere“ IT eingesetzt worden sein. Idealerweise findet auch die häusliche Verarbeitung auf vom Unternehmen gestellter Hardware statt. Wird private IT eingesetzt, besteht immer die Gefahr, veraltete IT zu verwenden, für die bekannte Sicherheitslücken existieren, deren Betriebssysteme nicht aktuell oder mit den notwendigen Updates versorgt sind oder durch Installation privater Software auch Schadsoftware mit auf den Rechner gelangt ist. Die Risiken gehen von der Anfertigung regelmäßiger Screenshots des PCs, das Mitschneiden von Tastatureingaben, das Infiltrieren der Unternehmens-IT durch Schadsoftware, Mitschnitte der Kommunikation, Beeinflussung von Kollegen durch Fake-Messages, Löschen oder Zwangsverschlüsselung von Daten bis hin zur Nutzung von Unternehmensressourcen für fremde Zwecke.

### —○ 3. Authentifizierung

Zwischen der regulären und der unberechtigten Nutzung von Unternehmensdaten steht beim Fernzugriff oft nur das Passwort. Dass dies ausreichend komplex und „sicher“ sein soll, versteht sich von selbst. Merksätze zur Herleitung bewirken hier Wunder, eine regelmäßige Veränderung ist nicht zu empfehlen, da hier in der Regel kein nennenswerter Sicherheitszuwachs zu verzeichnen ist. Moderner und viel sicherer sind die 2-Faktor-Authentifizierung („2FA“), bei der ein zweites Sicherheitsmerkmal wie eine SMS, ein biometrisches Merkmal oder eine Authenticator-App abgefragt wird oder ein Anmeldeverfahren nach FIDO2-Technik, bei der eine sichere Vertrauensstellung zwischen Sender und Empfänger hergestellt wird. Auch die Einschränkung des Zugriffs auf bestimmte Geräte oder IP-Adressen ist hilfreich, allerdings administrativ aufwändiger.

### —○ 4. Faktor Mensch

Letztlich ist keine Maßnahme sinnvoll oder sicher, wenn sie auf Grund von Komplexität, Performanceproblemen, Ineffizienz oder Inakzeptanz nicht verwendet wird. Schulungsmaßnahmen und Aufklärung der Anwender sind unabdingbar. Jedes Unternehmen tut gut daran, dies anzubieten und jedem Mitarbeiter sei empfohlen, die Angebote anzunehmen und nach entsprechenden Sicherheitsmaßnahmen nachzufragen.

## Praxistipps

Was kann man nun als Einzelner konkret tun? Im Folgenden sind einige Anregungen aufgelistet, die Sie selbst prüfen und ggf. durchführen können.

- 1. Die wichtigste Regel: halten Sie Ihren Impfschutz aktuell. Verwenden Sie nur aktuelle Betriebssysteme (MacOS, iOS, Android, Linux, Windows 10) auf allen Ihren Geräten und insb. installieren Sie regelmäßig die angebotenen Updates. Beachten Sie auch, dass Ihre Netzwerkhardware (bspw. „Fritz!Box“, Drucker, ...) regelmäßig Updates wollen und prüfen Sie deren Aktualität.
- 2. Prüfen Sie verwendete Daten und Dokumente auf Schadsoftware (bspw. mit Virensclannern), nutzen Sie keine Dokumente oder Software aus unbekanntem Quellen.
- 3. Wenn ihr Bauchgefühl sensibel reagiert, fragen Sie bei unplausiblen Mails mit Links oder Anhängen lieber nochmals auf zweitem Weg (bspw. Telefon) um deren Authentizität nach.

—○ 4. Prüfen Sie Ihren Passwortschutz. Passwörter sollten in keinem Fall notiert werden (außer bspw. in sicheren Passwort-Safes). Mindestens 8 Buchstaben mit kombinierter Groß-/Kleinschreibung, Sonderzeichen und Ziffern sind Pflicht. Verwenden Sie für unterschiedlichen Sicherheitsbedarf verschiedene komplexe Zugangsdaten.

—○ 5. Vermeiden Sie unnötige Kopien und Ausdrücke von Daten. Diese sind meist weniger geschützt und können verloren gehen. Auch das Telefonat auf heimischen Balkon kann mitgehört, im Hausmüll entsorgte Fehldrucke mitgelesen, auf privatem USB-Stick angefertigte Kopien vergessen werden zu löschen.

—○ 6. Sichern Sie Ihre Systeme und aktivieren Datenschutzeinstellungen. Jeder Browser, jede Online-Anwendung, jede Software und jedes Betriebssystem werden im Auslieferungszustand nicht mit den datenschutzfreundlichsten Einstellungen ausgeliefert. Googlen Sie nach relevanten Sicherheitseinstellungen von Windows, iOS, Android und MacOS und Ihrer Bürosoftware, aktivieren Sie sicheres Surfen in Ihrem Firefox-, Chrome- und Edge-Browser, nutzen 2-Faktor-Authentifizierung bei Online-Diensten (bspw. „Amazon.de“, „Office365.de“, VPN-Zugang, Web-Mailer, ...) wo immer möglich.

### —○ 7. Sichere Kommunikationskanäle

Homeoffice wird auch Online-Konferenzen und Fernwartung mit sich bringen. Nutzen Sie hierbei nur seriöse Anbieter und schränken Sie den Fernzugriff auf die nur wirklich Berechtigten ein.

Oben stehende Tipps mögen sicherlich nur eine kleine Auswahl von Möglichkeiten zum Schutz darstellen. Wie aber in der Offline-Welt gilt aber auch bei Maßnahmen zur virtuellen Prävention: eine hundertprozentige Sicherheit gibt es nicht, jedes einzelne Detail kann aber das Infektionsrisiko erheblich minimieren. Kommen Sie also gesund und sicher durch die Homeoffice-Zeit! ]



Wirkt  
angestaubt,  
wird aber  
Ihr Leben

# ROCKEN

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

 **LV 1871**

## andsafe AG – Das digitale Start-up der Provinzial NordWest

Handelsblatt  
**DIAMOND STAR AWARD**  
BESTE DIGITALE  
VERSICHERUNGSPLATTFORM



Im Mai 2019 erhielt die andsafe AG die BaFin Zulassung als Erstversicherer im Kompositbereich. Seitdem entwickelt das Münsteraner Unternehmen digitale Versicherungsprodukte und hat bereits eine Betriebshaftpflicht, eine Vermögensschadenhaftpflicht und eine Sach-Inhaltsversicherung auf den Markt gebracht. Für die selbst entwickelte Digitale Versicherungsplattform wurden sie bereits mit dem Diamond Star Award ausgezeichnet.

[ In gleichbleibender Iteration launcht andsafe die Produkte zunächst auf der eigenen Internetpräsenz (D2C) und macht sie darüber hinaus auch der eigenen Ausschließlichkeit und den angeschlossenen Sparkassen und Maklern zugänglich. Dadurch erreicht andsafe bereits jetzt die gewünscht hohe Marktpräsenz.

andsafe entwickelt alle Produkte von Grund auf neu und geht dabei über Kundenstudien konsequent auf die Bedürfnisse der eigenen Zielgruppe ein. „In diesen Studien sammeln wir wertvolle Informationen über die Erwartungshaltung unserer Zielgruppe, welche direkt in die Produktentwicklung einfließen“, sagt Michael Stock, Sales Director von andsafe. „Hierdurch entstehen Produkte mit Alleinstellungsmerkmalen, die der Kunde versteht und kauft.“ Damit fördert andsafe aber auch den Verkauf über Versicherungsvermittler. „Die Produkte erfüllen die Erwartungshaltung unserer Kunden und bieten die gewünschte Haftungssicherheit für den Vermittler“, so Stock. Dieses wird z.B. durch das FFF+ Rating von Franke & Bornberg für die andsafe Betriebshaftpflichtversicherung deutlich.

### Kundenbegeisterung durch Prozesseffizienz

Im Fokus stehen nicht nur kundenorientierte Produkte, sondern

auch einfache, schnelle und bequeme Prozesse im Rahmen der zur Verfügung gestellten Portale, sowohl für den Kunden als auch für den Vermittler. „Wir haben uns bereits eine gut funktionierende technische Infrastruktur aufgebaut, die wir kontinuierlich weiterentwickeln“, sagt Stock. Ein klassisches Rechenzentrum gibt es bei andsafe nicht. Sämtliche Dienste werden aus einer Cloud bezogen. Neue Produktbausteine können so quasi über Nacht live geschaltet werden. „Wir betrachten ebenso unsere Vermittler als Kunden“, so Stock, „und binden sie in viele Entwicklungsprozesse ein. So war auch 2018 die [pma:] nicht nur wegen der regionalen Nähe einer unserer ersten Partner, mit denen wir die Geschäftsidee und das Geschäftsmodell verprobt haben.“

### andsafe launcht weitere Produkte während Coronakrise

Durch Corona steht die weltweite Wirtschaft vor einer der größten Herausforderung der jüngsten Zeit. Die einzelnen Länder haben unterschiedlich schnell auf die drohende Krise reagiert. andsafe ist den Empfehlungen der Regierung gefolgt und befindet sich mit der gesamten Belegschaft seit dem 16. März 2020 im Re-



motebetrieb. Dieses war so reibungslos möglich, weil das gesamte Unternehmen agil aufgestellt ist. Das aktuelle Ausweichen von Kunden und Vermittlern auf vollständig digitale Prozesse spricht in der aktuellen Lage für andsafe. Bei gleichbleibend hohen Antragseingängen sehen wir in einzelnen Vertriebskanälen dennoch leicht zurückgehende „Requests“ bzw. TAA-Anfragen. Die aktuelle Phase wird unseres Erachtens jedoch deutlich das zukünftige Handeln von Kunden und Vertriebspartnern beeinflussen bzw. prägen und den Veränderungsprozess maßgeblich beschleunigen. Am 11. März 2020 hat andsafe seine Sach-Inhaltsversicherung als Allgefahrendeckung gelauncht, welche nun über die Homepage des Versicherers verfügbar ist. In Kürze wird das neue Produkt auch über die anderen Vertriebskanäle erreichbar sein. In der Produktentwicklungsphase haben die Studien mit den Kunden ebenfalls elementare Erkenntnisse für die Ausgestaltung der Sachversicherung geliefert. Die einfache und stringente Produktlogik hat andsafe auch hier beibehalten, für die Zielgruppenorientierung wurden jedoch zwei Tarife ausgestaltet – eine Allgefahrendeckung und eine Mehrgefahrendeckung. Letztere ist in Fertigstellung.

### Chancen für einen stabilen Aufschwung nach Corona

Der plötzliche Übergang in den Remotebetrieb wurde von andsafe gut gemeistert. Das Unternehmen verspürt keinen Rückgang der Arbeitsleistung. Der Aufbau und die Weiterentwicklung des Unternehmens laufen weiterhin nach Plan. Insofern gilt es, sich bereits jetzt mit der Phase nach der Krise auseinanderzusetzen.

Nach einer derartigen Situation nehmen üblicherweise die Unternehmensgründungen deutlich zu. Die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen werden einen Aufschwung befördern. Insofern ist davon auszugehen, dass wir nach der Krise – geprägt von einem veränderten Einkaufsverhalten und einem digitaleren Mindset sowie der erneut gestiegenen Transparenz – an dem Markt stärker partizipieren können, so Christian Buschkotte, aus der Geschäftsleitung von andsafe. ]

<b>Franke   Bornberg</b>	
Betriebshaftpflicht Dienstleister <b>andsafe AG</b> andsafe Betriebshaftpflichtversicherung	
<b>FFF+</b> hervorragend 0,5	
Produkt 04 2019 Rating 10 2019	
fb-rating.de	

andsafe

Michael Stock, Versicherungsfachwirt  
 Sales Director Broker & Intermediaries bei der andsafe AG  
 michael.stock@andsafe.de

# IM ONLINE-MODUS

Natürlich ist der persönliche Kontakt von Angesicht zu Angesicht, mit Kaffee und Keksen, im Büro oder im Wohnzimmer eines Kunden etwas völlig anderes als das Gespräch mit einem Gegenüber auf einem Bildschirm. Ich habe aber in den letzten Wochen festgestellt, dass die angeordnete Umstellung von analog auf digital schon längst stattgefunden hat. Virtuelle Kommunikation und Begegnungen sowie digitale Dienstleistungen sind bereits fester Bestandteil meines (Berufs)Lebens und kaum (noch) wegzudenken.

[ Wo und wie genau erfahren Sie jetzt...

## Virtuelle Kommunikation

### Was brauchen wir dafür?

Richtig: ein Smartphone. Ständig in der Tasche, am Mann und an. Wir sind immer und überall erreichbar – sofern Mobilfunk und Internet es zulassen.

Und wenngleich das handliche Format viele Vorteile bietet, erweist sich ein Computer –zumindest für die Arbeit – als deutlich komfortabler, weil größer und schneller und überhaupt. Aber beiden gemein ist folgende Tatsache: sie ermöglichen mir die Kommunikation mit unseren Partnern (und denen mit ihren Kunden) in den entlegensten Winkeln der Republik, dem Ausland oder wie aktuell: der Quarantäne. Aber das Beste daran: wir kommunizieren in Bild und Ton.

## Digitale Beratungsmodule

Neben der virtuellen Kommunikation bieten wir unseren Geschäftspartnern zur Durchführung ihrer Dienstleistung natürlich auch digitale Anwendungen an. In meinem Bereich Vermögen betrifft dies die Produkte Bausparen, Finanzierungen, Investmentfonds und AIFs.

Hier laufen bereits seit einigen Jahren digitale Prozesse, die u.a. ein fast papierloses Büro zu Tage fördern/ermöglichen.

### Was bedeutet das im Einzelfall?

Die Bausparkassen stellen auf ihren Internetseiten Dienste wie Online-Berechnungstools oder Online-Antragserstellung zur Verfügung. Darüber hinaus akzeptieren sie den Versand von Anträgen per Fax, deren Originale der Berater dann in der Akte des Kunden behalten kann.

Eine Finanzierungsberatung können unsere Berater auch schon seit einiger Zeit über Starpool und Prohyp durchführen und die dafür benötigten Unterlagen einfach digital hochladen. Einzig der Kreditvertrag wird noch im Original zur Vorlage gebracht oder entsprechende Anträge für Depotöffnungen im Bereich Investmentfonds. Hier können aber Beratungsunterlagen und entsprechenden Or-

ders in die Depotplattform, wo die Beratung komfortabel durchgeführt worden ist, hochgeladen und so an die Lagerstellen und Kapitalverwaltungsgesellschaften weitergeleitet werden. Kunden erhalten bei den Lagerstellen digitale Postfächer und bei der Depotplattform, wenn gewünscht, eine Postbox, in die alle Unterlagen eingestellt werden.

Ganz ähnlich verhält es sich im Bereich AIFs. Auch hier sind Anträge online auszufüllen, aber auch hier wird zusätzlich ein Antrag im Original verlangt.

Dank virtueller Kommunikation und Digitalisierung beobachte ich aber neben weniger Nähe und weniger Papier aber noch mehr:

- mehr Zeit durch fehlende An- und Abfahrten
- mehr Platz\* durch digitale und revisions sichere Ablagen (Prospekte, Anträge, etc.)

Alles in allem für mich eine sehr positive Entwicklung. Ich kann mich zwischen beiden Wegen der Kommunikation und Dienstleistung entscheiden – offline oder online – natürlich nur, solange das Internet funktioniert. ]

\*Eine kleine Anekdote zum letzten Punkt:

Als ich 2000 zur [pma:] in die damals neu bezogenen Büroräume in der Münsterstraße in Wolbeck kam, stand in meinem Büro eine Regalwand von ca. 10 Metern Breite und 2,5 Meter Höhe. Diese war gefüllt mit Fondsprospekten, Rechenschaftsberichten und Anträgen einzelner Fonds der vielen Gesellschaften. Regelmäßig wurden Jahres- und Halbjahresberichte ausgetauscht und Euro um Euro in den Postversand für Porto und Pakete investiert. Und heute? Heute haben wir fast gar keine Schränke mehr. Regale verschwinden hinter separaten Räumen und bieten Platz für Putzmittel statt Papier.

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge, Vermögen – Klaus Ummen



**Ich werde**  
mir nicht ins Handwerk  
pfuschen lassen.

Mit dem optimierten Fähigkeiten-  
schutz-Paket der Gothaer finden  
Sie für jeden Kunden die passende  
Absicherung.

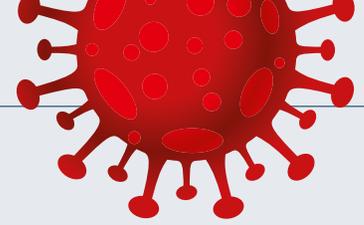
**NEU:**  
Mobilität  
umfassend  
abgesichert

**Das Gothaer  
Fähigkeitenschutz-Paket**

**Key-Account Manager  
Marco Streitbürger**

Mobil 0151 12519113  
[marco\\_streitbuerger@gothaer.de](mailto:marco_streitbuerger@gothaer.de)

**Gothaer**  
Kraft der Gemeinschaft



# Makler in der Corona-Krise: DIE NÜRNBERGER ALS STARKER PARTNER

Die Corona-Krise hat Deutschland fest im Griff. Versicherungs-Makler stehen vor großen Herausforderungen. In diesen Zeiten braucht es einen starken Partner, der mit schnellen, digitalen Lösungen den Maklern zur Seite steht. Die NÜRNBERGER ist sich ihrer Verantwortung bewusst und setzt schon lange auf digitale Vertriebs-helfer. Gerade jetzt zeigt sich, wie wichtig diese Services für Makler sind.

[ So wenig Menschenkontakte wie möglich, von zu Hause arbeiten – wie soll das gehen, wenn das Einkommen von Kundenkontakten und persönlichen Beratungsgesprächen abhängt? Die NÜRNBERGER bietet hier die passende Lösung. Denn mit inSign über die Beratungstechnologie BT4all oder der Service-Web-App easyBT geben Makler ihren Kunden die Möglichkeit einer ortsunabhängigen Unterschrift. Und das geht ganz einfach und digital auf dem Smartphone: entweder per App, SMS-Link oder E-Mail-Link.

## Abschluss sogar ohne Unterschrift möglich

Besondere Ereignisse erfordern besondere Maßnahmen: Die NÜRNBERGER ermöglicht ihren Partnern, Vertragsabschlüsse mit Privatkunden jetzt sogar ganz ohne Unterschrift auf den Weg zu bringen (vorerst befristet bis 30. Juni 2020, für KV-Zusatztarife bis 30. Juni 2020). Und das geht in der Lebensversicherung folgendermaßen: Der Vermittler erstellt den Antrag in der BT4all – selbstverständlich DS-GVO-konform – und mailt ihn anschließend an den Kunden. Dieser muss den Antrag nur noch annehmen, indem er einfach formlos per E-Mail antwortet. Liegen dem Kunden Gesundheitsfragen im Vorfeld vor, können diese problemlos am Telefon besprochen werden. Derzeit können Makler den unterschriftsfreien Abschlussprozess in der KV-Zusatzversicherung nutzen. Benötigt wird hierfür vom Kunden lediglich eine Maklervollmacht inklusive SEPA-Mandat.

## Vergleichsprogramme angebunden

Ein weiterer Vorteil, wenn der Vermittler mit der easyBT arbeitet: Die ausgezeichnete Service-Web-App der NÜRNBERGER ist selbstverständlich an die wichtigen Vergleichsprogramme von Softfair und Franke und Bornberg angebunden. Somit können in kürzester Zeit Angebote bzw. Anträge erstellt, dem Kunden digital zugestellt und über das NÜRNBERGER Softwaremodul Antragsassistent einfach elektronisch versendet und poliziert werden.

## Corona-Videosprechstunde

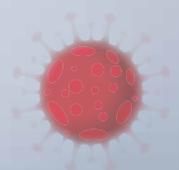
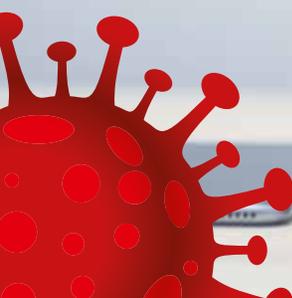
Kunden wollen stets hervorragenden Service und bestens informiert sein. Der Kooperationspartner der NÜRNBERGER Versicherung, die TeleClinic, bietet Kunden die Corona-Videosprechstunde – selbstverständlich kostenfrei. Das bedeutet für Vermittler: Sie mailen ihren Kunden einfach einen Link, über den diese sich dann beraten lassen können. Ein weiterer Service der NÜRNBERGER, mit dem der Makler punkten kann.

## NÜRNBERGER erhält Preis für Digitalisierung im Vertrieb

Dass die NÜRNBERGER ihren Vermittlern einen hervorragenden Service bietet, zeigt die neueste Auszeichnung. Denn bei der diesjährigen Umfrage vom "Versicherungsmagazin" und der Analyse- und Beratungsgesellschaft ServiceValue konnte die NÜRNBERGER bei den Allsparten-Gewinnern nicht nur den 2. Platz erzielen. Sondern sie bekam zusätzlich den Sonderpreis im Bereich Digitalisierung in der Sparte Leben verliehen. Andreas Politycki, Vertriebsvorstand der NÜRNBERGER Versicherung:

„Wir nutzen die Digitalisierung, um es unseren Vermittlern so einfach wie möglich zu machen, sich voll und ganz auf den Kunden zu konzentrieren. Auch und gerade in Krisenzeiten sind wir für unsere Partner da.“

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





**B&S Werbeagentur**

Seit 1995

WIR UNTERNEHMEN WERBUNG

PRINT - WEB - APP - FOTO - FILM - MESSEBAU

[werbeagentur.ms](http://werbeagentur.ms)

B&S Werbeagentur GmbH & Co. KG | Albersloher Weg 10a | 48155 Münster  
+49 251 32800-0 | [contact@werbeagentur.ms](mailto:contact@werbeagentur.ms)

# Distance Diaries



*Meine Kollegin hat vor kurzem geschrieben: „Wir lieben Fernbeziehungen“ – nie hätte ich gedacht, dass ich so schnell Teil dieser Beziehung sein würde. Was ist also passiert? Mein Arbeitgeber hat uns zum Wohle unserer Gesundheit ins Homeoffice versetzt. 100 Prozent Arbeit – 0 Prozent im Büro. Doch wie sieht das in der Praxis aus?*

## **Und täglich grüßt das Murmeltier...**

Nachdem der Wecker um 05.30 Uhr klingelt, gehe ich sofort ins Bad in die Dusche. Nach der anschließenden Rasur ziehe ich meine Anzughose und Hemd an, packe die letzten Sachen für die Firma und begeben mich ins Auto. Es war eine frostige Nacht, die Scheiben sind gefroren. Also erstmal enteisen, danach geht's auf die Autobahn. Nach 30–40 Minuten an der Firma angekommen, ist noch alles dunkel. Das Licht geht an und der Rechner wird hochgefahren. Die erste Kanne Kaffee wird aufgesetzt, die Jalousien werden hochgefahren. Zu sehen ist der wundervolle Sonnenaufgang über Münster. Die Arbeit kann beginnen, doch halt:

## **Heute ist etwas anders...**

Seit heute bin ich im Homeoffice. Mein Laptop inkl. Bildschirm steht im Arbeitszimmer, das Auto dort, wo ich es gestern abgestellt habe. Ich starte den Rechner und starte die Programme.

Zusätzlich aktiviere ich meine App für die Telefonanrufe. 100 Prozent Arbeit, ohne 100 Prozent im Büro zu sein? Kann das wirklich alles funktionieren? Es kann! Dank bester Technik und besten Kollegen in der IT ist der vollständige Arbeitsprozess auch im Homeoffice gewährleistet. Anders als bei meiner Frau, die im öffentlichen Dienst arbeitet. Hier bekomme ich unverblümt mit, dass Abläufe nicht klar strukturiert sind und ein regelmäßiger Besuch in der Firma unabdingbar ist. Ihrerseits kommt selbstverständlich Neid auf. „Gemeinsam das Beste verdienen“ ist eben nicht nur ein Spruch, sondern gelebte Philosophie bei uns.

Doch bei allem Lob und aller Liebe, es fehlt etwas: die Kollegen. Aber auch hier haben wir für Austausch und Absprache eine smarte und schnelle Lösung gefunden.

Mein Fazit lautet daher: wir haben nicht improvisiert, sondern investiert – und das schon lange vor dem Krankheitserreger, der unsere Welt immer noch in Atem hält. ] **Steffen Wegmann**

*Homeoffice... Mein erster Gedanke: Wie soll das denn klappen? Ich hatte schon mal ein Homeoffice. Vor ca. 15 Jahren, im Außendienst eines mittelgroßen Versicherers. Einmal pro Woche ging es in die Agentur. DFU! Daten-Fern-Übertragung. Es wurden aktuelle Tarife, Kundendaten, Schriftstücke, Schäden und Verträge auf den Dienstlaptop übertragen. Online-Verbindung? Fehlanzeige.*

[ Und heute, 15 Jahre später sieht die Welt ganz anders aus... Laptop auf, Smartphone an und schon kann man von zuhause arbeiten. Alle Informationen werden in ECHTZEIT verarbeitet!

Wäre da nicht ein kleines Problem. Was tun im Home ohne Office? Ich habe eine schöne Wohnung. Alles hell und alles offen, aber auch eine Frau und Kinder. So viel zu schön und offen... Ich improvisiere also und baue im Schlafzimmer einen Campingtisch auf und ergänze ihn mit einem passenden Bürostuhl, der glücklicherweise schon dank einer Fortbildung existierte.

Dann die ersten Probleme: Kabel zu kurz, Empfang zu schlecht, die Kinder versuchen das „Büro“ zu stürmen. Aber in der Ruhe liegt die Kraft und so langsam beginnt es tatsächlich zu laufen.

Mein Arbeiten verändert sich jedoch. Ich schaue jetzt häufiger in die Infothek – kann ja keinen Kollegen mehr fragen. Der Kaffee kommt zu mir, statt ich zu ihm und auch die Kinder arrangieren sich mit den neuen Betreuern und der neuen Umgebung und versorgen mich täglich mit Sandkuchen, Sandpizza und Sand. Mittags gehen wir eine Runde spazieren und abends fahren wir mit dem Lastenrad zum Tiergarten. Wir genießen Flora und Fauna und die Nähe zu diesem wunderbaren Naturschutzgebiet (hier liegt nämlich der Tiergarten).

Man könnte also sagen, alles ist schick und schön. Aber wenn ich ganz ehrlich bin: im Büro und mit den Kollegen ist es schöner. Ich genieße also die Zeit daheim, freue mich aber wieder auf die Zeit danach. ] **Thomas Brunsmann**

*Was habe ich für ein Glück, dass ich handwerklich unbegabt bin, zwei linke Hände habe und daher nicht in einen Beruf gehen konnte, der Heimarbeit unmöglich macht.*

[ Alles, was ich für meine Arbeit und damit daheim benötige, ist ein Computer und ein stabiles Netz. Ok, und ein großer Bildschirm, den ich mir aus dem Büro mitnehmen konnte. Computer und Bildschirm stehen nun in unserem Wohnzimmer auf dem Maltisch unserer Kinder. Bei der Telefonie unterstützt mich eine Applikation auf dem Handy. Die ermöglicht es, dass unsere Partner uns über unsere gewohnten Rufnummern erreichen können. Alles was nun noch fehlt ist eine kleine Druck-Scan-Kopier-Station. Aber auch diese habe ich, wenngleich sie noch nicht wirklich im Einsatz war. Dank Telefon und E-Mail halte ich Kontakt zur Außenwelt und zu Kollegen. Für mein Team gibt es sogar seit neuestem eine eigene WhatsApp-Gruppe, in der wir uns regelmäßig – allerdings eher privat – austauschen und mit den neuesten und lustigsten Beiträgen zu Corona & Co. versorgen. Eine andere Art der Versorgung gewährleistet meine liebe Frau. Ich werde jeden Tag bekocht und genieße es, das Mittagessen mit der Familie einnehmen zu können. Dafür wurde eigens bei uns zu Haus „Stines Stübchen“ eröffnet. Das „Café“ wird von meinen

Kindern betrieben – natürlich außerhalb der Lernzeit. Für mein Mittagessen tätige ich hier rechtzeitig eine Reservierung oder gebe Vorbestellungen für Getränke auf. Extra für mich haben sie sogar einen Lieferservice und die To-Go-Option eingeführt. Es gibt aber noch mehr. Der Service der „Cafébetreiber“ reicht sogar bis zur Bearbeitung meiner Kundenanfragen. Die Kinder sind ganz heiß darauf, mich bei der Arbeit zu unterstützen – natürlich außerhalb der Lernzeit. Sie verstehen zwar nicht, um was es geht, aber „klicken“ können sie wie die Weltmeister. Fehlt nur noch der sportliche Ausgleich. Meine morgendliche Fahrt mit dem Rad entfällt – zumindest ins Büro. Stattdessen drehe ich eine Runde um die Promenade (unsere „Fahrrad-Autobahn“ in der Innenstadt von Münster), bei der mich meine große Tochter / neue „Kollegin“ nun jeden zweiten Tag begleitet. Sie sehen, die Heimarbeit ist gar nicht so schlimm. Und auch, wenn ich mich so langsam daran gewöhne, freue ich mich wieder auf ein echtes Büro und echte Kollegen. ] **Klaus Ummen**

*Besondere Zeiten erfordern besondere Maßnahmen. Über das Radio haben meine Familie und ich erfahren, dass die Schulen und Kitas geschlossen bleiben. Und das nun auch ganz schnell – direkt am kommenden Montag. Da waren wir erstmal baff...*

[ Wir sind beide berufstätig, meine Lebensgefährtin (Yvonne) sogar in einem systemrelevanten Beruf – wie es heute heißt – bis mittags, und wir haben sowohl einen schulpflichtigen Jungen (Nevio 14) als auch ein Kindergarten-Mädel (Amelie 5).

Der Große meinte:

*„Ist doch super!“*

...na ja... wir erklärten ihm, was das nun konkret bedeutet und vor allem auch, was es für ihn bedeuten wird (trotzdem für die Schule lernen, mehr Hausaufgaben, im Haushalt helfen und vermehrt auf seine kleine Schwester aufpassen), fand er dann schnell nicht mehr sooo „super“ – aber immerhin noch okay.

Der nächste Tag im Büro war seltsam – anders als sonst. Vielen Kollegen ging es wie mir. Wie regeln wir das nun? Besonders die Betreuungssituation erwies sich als Problem (Omas und Opas waren ja keine Option).

### Plötzlich ging alles ganz schnell...

Die Geschäftsführung entschied für die betroffenen Kollegen (Betreuungsproblem / Vorerkrankungen etc.) Homeoffice! (Vielen Dank dafür!)

Zum Glück haben wir ein separates Büro zu Hause. Dort habe ich mich mit allem eingerichtet, was ich für die tägliche Arbeit benötige. Was nicht bereits vorhanden war, konnte ich ganz unkompliziert aus dem Büro mitnehmen.

Was soll ich sagen, es funktioniert!

Der Wecker klingelt, wie immer. Aufstehen, fertig machen. Kinder wecken, auch fertig machen. Gemeinschaftliches Zähneputzen und Frühstück. Auch alles wie immer.

Yvonne verlässt das Haus und macht sich auf den Weg zur Arbeit. Und auch ich sage dann „ich bin dann jetzt mal arbeiten“ und verschwinde im Büro.

Ein Hoch auf den doch etwas größeren Altersunterschied der beiden Kids. Nevio beschäftigt sich, bis mittags Mutti von der Arbeit kommt, ganz toll mit seiner kleinen Schwester.

Lesen, Lego, Playmobil, Netflix und Wii-spielen.

Lediglich wenn ich Schreie höre...oder eben eine ganze Zeit lang nichts...muss ich mal nach dem Rechten sehen.

Manchmal klopft es an der Tür und Amelie steckt den Kopf ins Büro „Papaaa, dürfen Nevio und ich ein Eis?“ Hmm, mal sehen – Blick zur Uhr – 09:00 Uhr „Klar dürft ihr, Mama ist ja arbeiten.“

Mittags, wenn Yvonne wieder da ist, heißt es irgendwann: „Essen ist fertig!“ Zack, sitzen alle zusammen am Tisch und essen gemeinsam – wie sonst nur am Wochenende möglich.

So, Mittagspause ist um – Papa geht nun wieder arbeiten – und ich verschwinde wieder im Büro.

Für Nevio beginnt nun die Zeit, sich mit der Schule zu beschäftigen – diese lässt sich nämlich so einiges einfallen, die Schüler bei Laune zu halten (richtig so ).

...und für Amelie steht ab jetzt Mutti zur Verfügung.

Plötzlich... Sägegeräusche, die Laute einer Bohrmaschine erklingen... Was ist denn hier los? Blick ins Wohnzimmer. „Öhm, was macht ihr da?“ frag ich.

„Papa, wir bauen uns einen Meerschweinchenkäfig!“ – zum Glück unter der Anleitung von Mutti. Na ja, das Übliche halt. (Mittlerweile sind zwei Meerschweinchen bei uns eingezogen).

Wenn es dann auch für mich heißt „Feierabend für heute!“ ist Yvonne mit den Kids – sofern das Wetter es zulässt – schon unten im Garten. Toben muss ja sein, sonst schlafen die Kinder schlecht. Also alles für den guten Zweck.

Meistens setze ich mich dann nochmal aufs Rad und fahre ein Ründchen um den nahegelegenen See – frische Luft muss ja auch mal sein.

Unterm Strich muss ich sagen, dass ich mich freue – sobald es wieder möglich ist – wieder ins Büro zu fahren. Versteht mich nicht falsch, ich mag meine Familie – ehrlich! – aber die Kollegen mag ich auch. Man hält zwar Kontakt via E-Mail, Whatsapp etc. aber den flüchtigen Blödsinn-Talk beim Kaffeeholen oder eine freundliche Geste im Vorbeigehen...ja, dass fehlt mir schon. ]

Bastian Föcking

# Betriebliche Altersversorgung aus der Condor Perspektive: *Aus Einzel wird Doppel.*

*Frischer Wind in der bAV – mit dem Arbeitgeberzuschuss und der ersten  
Berufsunfähigkeitsversicherung mit einzigartiger Teilzeitklausel.*

*Mehr dazu auf [www.makler-leuchttuerme.de/Arbeitgeberzuschuss](http://www.makler-leuchttuerme.de/Arbeitgeberzuschuss)*

**Neu: Die erste BU mit  
einzigartiger Teilzeitklausel**



# Krisenfest in die Zukunft – mit der DIN 77230 Objektivität ist Solidarität

Viele Menschen sind in diesen Tagen zutiefst verunsichert: Wie ein Tsunami kam der nahezu vollständige Lockdown der Wirtschaft über uns. Noch vor wenigen Wochen schien alles normal – jetzt stehen fast alle Räder still. Viele Industriezweige haben die Produktion eingestellt, auf den Flughäfen parken hunderte stillgelegter Flugzeuge.

[ Da beschäftigt viele auch die Frage nach der eigenen Zukunft, an erster Stelle nach der Sicherheit des Arbeitsplatzes. Förderprogramme und positive Prognosen geben für das nächste Jahr Zuversicht. Aber was ist bis dahin?

- Habe ich genügend Liquiditätsreserve, um für die nächsten Wochen oder Monate über die Runden zu kommen?
- Erdrücken mich meine Kredite?
- Habe ich die richtige Absicherung? Fehlen mir wichtige Versicherungen, um Krisen wie die aktuelle zu überstehen, und habe ich überflüssige oder weniger wichtige, die mir jetzt ein Loch in das Budget reißen?
- Wie geht es weiter mit meiner Altersvorsorge?

Und diese Fragen stellen sich die Menschen nicht nur für den Moment. Viele wollen – auch von den aktuellen Ereignissen sensibilisiert – die Lehren für die Zukunft ziehen. Auch wenn die Zuversicht

zurückkehrt, wird allen die in der Krise entwickelte Sensibilität und Verunsicherung noch eine Weile in den Knochen stecken.

Es ist evident, dass dieser diffusen Unsicherheit nicht mit einfachen Lösungen, mit Produktverkauf und mit nachforschen Vertriebsaktivitäten beizukommen ist. Vielmehr erwarten die Menschen in dieser Situation mehr denn je ehrliche Antworten und Orientierung von verantwortungsbewussten Beratern.

Deshalb sind gerade jetzt Glaubwürdigkeit und Objektivität die wichtigsten Verbündeten, die Sie bei Begegnungen mit Ihren Kunden im Gepäck haben sollten – und die DIN 77230. Denn kein anderes Hilfsmittel verleiht Ihnen als Berater mehr Glaubwürdigkeit und Verlässlichkeit als die „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“. Sie befreit von jedwedem – gerade jetzt jedes Vertrauen zerstörenden – Verdacht, eigene Interessen vor die der Kunden zu stellen. Denn sie zeigt objektiv tatsächliche Defizite und echte Prioritäten auf und schafft damit Sicherheit. Sie ermöglicht den Kunden, kri-

senfest in die Zukunft zu gehen – gemeinsam mit Ihnen.

Damit Sie keine Zeit verlieren müssen und die Gunst der Stunde nutzen können, haben wir als DEFINO Institut Wege gesucht und gefunden, die Prüfung für die DEFINO-Zertifizierung zum/r „Spezialist/in für die private Finanzanalyse | DIN 77230“ jetzt komplett online möglich zu machen. Und auch die [pma:]-Qualifizierungsmaßnahmen – incl. der Trainingsanteile – sind vollständig auf digitales Lernen umgestellt.

Damit sind alle Voraussetzungen geschaffen, damit Sie die verbleibende Zeit der Krise nutzen können, um sich bestens darauf vorzubereiten, Ihre Kunden und damit auch sich krisenfest zu machen – und dabei noch wichtige IDD-Zeiten zu sammeln.

„DEFINO zertifiziert“ ist übrigens seit dem 26. März eine beim Deutschen Patent- und Markenamt eingetragene Gewährleistungsmarke. Die Eintragung wertet die DEFINO-Zertifizierung deutlich auf, weil sie bestätigt, dass tatsächlich drin ist, was versprochen wird, wenn „DEFINO zertifiziert“ draufsteht. ]

### Praxistipp 1

#### Der „Überflüssigkeitscheck“

Ein Versicherungsvorstand sagte kürzlich zu mir: „Eigentlich müssten wir unseren Kunden jetzt allen einen Überflüssigkeitscheck anbieten.“ Wie recht er hat. Tun Sie es! Überraschen Sie Ihre Kunden mit einem Überflüssigkeitscheck! Sie gewinnen damit so viel Vertrauen. Und wenn Sie sich dazu einer Analyse nach der Norm bedienen, würde es uns sehr überraschen, wenn Sie nicht bei den meisten Kunden, neben Ausgaben für Überflüssiges, auch nicht gedeckte existenzielle Risiken entdecken würden.

### Praxistipp 2

#### Kunden-Webinare „Krisenfest in die Zukunft“

Ein erfolgreicher Vermittler lädt seit Kurzem seine Kunden zu Webinaren ein. Thema sind die obenstehenden Fragen sowie die ehrliche Analyse nach der DIN 77230. Auf seine erste E-Mail-Einladung meldeten sich sieben Kunden. Eine Woche später waren es 140. Er hat das Webinar jetzt als Jour fix in seinem Kalender stehen und verbreitet die Einladung auch über die sozialen Netzwerke an Noch-nicht-Kunden. Erste Interessenten haben im Nachgang zum Webinar um Gesprächstermine gebeten – online selbstverständlich.

Die [pma:] stellt Ihnen Folien-Vorlagen für entsprechende Webinare zur Verfügung. Außerdem können Sie Kunden und Interessenten zu zentralen [pma:]-Webinaren einladen. Informieren Sie sich hierzu bei Matthias Köster telefonisch unter 0251 3845000-119 oder E-Mail unter [mkoester@pma.de](mailto:mkoester@pma.de).

## Qualifizierung + Zertifizierung

Diese Aktion wird bis 31.05.2020 verlängert.

### Einzelmakler

Bei einer Anmeldung zur Prüfung bis einschließlich 31. Mai 2020 gibt es die Qualifizierung und Zertifizierung zum Kombipreis von

**599 Euro**  
(zzgl. MwSt.) p.P.  
statt 820 Euro  
(zzgl. MwSt.) p.P.

**27%**  
VORTEIL!

### Ab 10 Personen

Bei einer Anmeldung zur Prüfung bis einschließlich 31. Mai 2020 von 10 Personen oder mehr gibt es auf das den bereits reduzierten Kombipreis nochmal 60 Euro Rabatt pro Person.

**539 Euro**  
(zzgl. MwSt.) p.P.  
statt 599 Euro  
(zzgl. MwSt.) p.P.  
statt 820 Euro  
(zzgl. MwSt.) p.P.

ZUSÄTZLICH  
**10%**  
VORTEIL!

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

### TERMIN I

26.05.2020 – 10:00 bis 14:00 Uhr –  
KICK-OFF Webinar  
25.06.2020 – 9:00 bis 17:00 Uhr – Trainingstag  
(Prüfungsvorbereitung) Webinar  
26.06.2020 – Zertifizierungsprüfung online

### TERMIN II

13.08.2020 – 10:00 bis 14:00 Uhr –  
KICK-OFF Webinar  
24.09.2020 – 9:00 bis 17:00 Uhr – Trainingstag  
(Prüfungsvorbereitung) Webinar  
25.09.2020 – Zertifizierungsprüfung online

DEFINO, Dr. Klaus Möller



**FAIR**  
GEWINNT!



WECHSELN SIE JETZT ZUM  
PREIS-LEISTUNGS-SIEGER!

# Virtuelle Kommunikation und Digitale Dienstleistungen bei der [pma:]

Oder: Wie wir unsere Fernbeziehungen und Partnerschaften pflegen

Dank innovativer und bedarfsorientierter Technologien sind wir es gewohnt, Begegnungen auch virtuell zu schaffen und Versicherer, Vermittler sowie Kunden digital zu vernetzen.

## Remote Work

Frei übersetzt: Fernarbeit. Unsere Kommunikation und Arbeitsinfrastruktur haben wir auf digitale Apparaturen verlagert, genauer gesagt in Citrix. Spezielle Kommunikations-Tools, Webservices und Apps ermöglichen flächendeckend ein ortsunabhängiges Arbeiten.

## Remote Access Tool

Wenn die Technik streikt... Für mehr Support und Stabilität sowie Fernzugriff und Fernwartung sorgt ein Unternehmen aus Göppingen mit der Software: TeamViewer.

## Online- und Video Konferenzen

Für Konferenzen im gleichen Raum sitzen? Aktuell nicht möglich und allgemein nicht nötig. Unser Leben läuft nicht erst seit Corona im Netz bzw. der Virtualität ab. Warum also nicht gleich da treffen und sich live digital besprechen? Unser Tool der Wahl: GoToMeeting

## Webinare

Seminare, die im World Wide Web, also virtuell stattfinden, bieten wir zu unterschiedlichsten Themen an. Sie sind interaktiv ausgelegt und ermöglichen eine beidseitige Kommunikation zwischen Vortragenden und Teilnehmern. Zur Präsentation unserer Inhalte nutzen wir hier GoToWebinar.

## Online Beratung

Beratung findet aufgrund geänderter Kundenbedürfnisse – und in Zeiten wie diesen – heute nicht mehr nur vor Ort, sondern auch auf anderen Kanälen statt. Um via Internet und Telefon bequem online beraten zu können, stellen wir unseren Partnern eine Komplettlösung für digitale Beratung und Vertrieb zur Verfügung. Mit Videochat, Terminplanung und Screensharing (nur einige der Features) ergänzt und verbessert Flexperto künftig unsere Kundenerlebnisse.

## Elektronisches Vertriebsinformationssystem

Kurz gesagt: ELVIS.one. Ein Produkt von Maklern für Makler und unser CRM-System für die Vertragskundenverwaltung und Prozesssteuerung. Dank langjähriger Erfahrung in eigenständiger Maklertätigkeit und fachkundiger Kollegen in IT und Technik, sind wir in der Lage, unsere hauseigene Webanwendung kontinuierlich an wachsende Bedürfnisse und/oder Änderungen am Markt anzupassen.

## Kundenkommunikationsportal- und Kanal

Wir erweitern und erleichtern die Interaktions- und Kommunikationsmöglichkeiten zwischen unseren Partnern und deren Kunden durch eine smarte, browserbasierte Beratungsplattform, die jederzeit und von überall durch entsprechende Endgeräte erreichbar ist. Und weil wir meinen, was wir sagen, trägt unsere Lösung den Namen: [prima:beraten]. Sie beinhaltet einen digitalen Versicherungsordner, ermöglicht die kundenorientierte Finanzanalyse und stellt einen Vergleichsrechner zur Verfügung.

## Digitaler Expertenkatalog

Hier sind Finanz- und Versicherungsmakler schnell und unkompliziert direkt vor Ort zu finden. Über mein-makler-vor-ort bieten wir Landingpages für Makler und einen Expertenkatalog von Maklern für Kunden. Wir verraten, wo Makler sind, was sie machen und bringen so Makler und Kunde zusammen.

[pma:]



WIE LAUTET IN SACHEN  
BETRIEBSSCHLIESSUNGS-  
VERSICHERUNG JETZT  
DIE RICHTIGE EMPFEHLUNG  
AN DEN KUNDEN?

VON STEPHAN MICHAELIS UND  
BORIS GLAMEYER RECHTSANWÄLTE

Im Zuge der Coronakrise ist eine Vielzahl von Betrieben in Folge der auf Grundlage des Infektionsschutzgesetzes (IfSG) erlassenen Allgemeinverfügungen bis auf weiteres geschlossen worden. Es stellt sich die Frage, wie sich der Kunde, wenn er eine Betriebsschließungsversicherung hat und der Versicherer die vollständige Regulierung ablehnt, verhalten sollte? Einige Versicherer haben bereits angekündigt, vertragsgerecht zu regulieren, andere Versicherer haben angekündigt, jegliche Zahlung abzulehnen und wieder andere Versicherer versuchen offenbar mit dem pauschalen Angebot einer Regulierung von 10-15 Prozent die Ansprüche flächendeckend, kostengünstig und endgültig zu erledigen oder den Einzelfall zu prüfen.

[ Natürlich sind die Versicherungsbedingungen der einzelnen Versicherungen im Detail unterschiedlich, sodass es im Einzelfall einer „sauberen“ und genauen rechtlichen Prüfung bedarf, ob die betreffende Versicherung im konkreten Einzelfall leistungspflichtig ist. Dass die pauschale Verweigerungshaltung einiger Versicherungen mit den unterschiedlichen Versicherungsbedingungen begründbar ist, darf stark bezweifelt werden. Es zeichnet sich ab, dass es hier wohl eher um eine Frage der Geschäftspolitik der entsprechenden Versicherungen gehen dürfte, bei der es vordergründig um die Frage der Schadenminimierung im Sinne der Versicherungen geht.

Um dem verunsicherten Kunden die Möglichkeit zu geben, sich eine vernünftige eigene Meinung zu bilden, wird nachfolgend auf die drei immer wieder genannten „Argumente“ eingegangen, mit denen die Regulierung verweigert wird.

### 1. Eine Allgemeinverfügung ist (k)eine behördliche Anordnung

Voraussetzung für den Eintritt des Versicherungsfalls ist – soweit hier relevant – die Schließung des Betriebes durch eine behördliche Anordnung der zuständigen Behörde aufgrund der Regelungen des Infektionsschutzgesetzes (IfSG). Die bisher der Kanzlei Michaelis vorliegenden Bedingungen definieren weder die genaue Art der behördlichen Anordnung, noch fordern Sie eine behördliche Einzelanordnung.



Die Schließung der Betriebe erfolgte im Rahmen der Coronakrise in der Regel durch Allgemeinverfügungen der zuständigen Ministerien oder der kommunalen Behörden. So hat zum Beispiel das zuständige Bayerische Staatsministerium für Gesundheit und Pflege zum Vollzug des IfSG am 20.03.2020 auf Grundlage des § 28 Abs. 1 S. 1 und 2 des IfSG in Verbindung mit § 65 S. 2 Nr. 2 der Zuständigkeitsverordnung als zuständige Behörde mittels Allgemeinverfügung die Schließung von Gastronomiebetrieben jeder Art verfügt.

Seitens einer Reihe von Versicherungen wird argumentiert, dass eine Allgemeinverfügung keine behördliche Anordnung sei und deshalb kein Versicherungsfall im Sinne der Versicherungsbedingungen eingetreten sei. Dies ist falsch.

Die Allgemeinverfügung ist in § 35 S. 2 VwVfG gesetzlich normiert. Es handelt sich um eine Einzelfallentscheidung auf dem Gebiet des öffentlichen Rechts, welche von einer Behörde getroffen wird und auf die unmittelbare Rechtswirkung gegenüber einer unbestimmten Anzahl von Adressaten nach außen gerichtet ist. Eine Allgemeinverfügung ist der Sonderfall eines Verwaltungsaktes gem. § 35 S. 1 VwVfG, also eine behördliche Anordnung.

Das „Argument“ der Versicherungen, dass ein Versicherungsfall nicht vorliege, da es sich bei den Allgemeinverfügungen die zu den Betriebsschließungen der Versicherungsnehmer geführt haben, nicht um behördliche Anordnungen handelt, ist rechtlich nicht haltbar.

### 2. Co-Vid19 ist in der Liste der Krankheiten und Erreger in den Versicherungsbedingungen nicht genannt

Weitere Voraussetzung für den Eintritt des Versicherungsfalls ist die behördliche Anordnung zur Verhütung und Bekämpfung von Krankheiten oder Erregern im Sinne des IfSG. Hier unterscheiden sich die verschiedenen Versicherungsbedingungen teilweise erheblich.

Zur letztendlichen Beurteilung des Einzelfalles bedarf es deshalb einer sauberen rechtlichen Prüfung. Allgemein lässt sich aber folgendes sagen:

Soweit sich Versicherungsbedingungen lediglich auf die §§ 6 und 7 IfSG beziehen, ohne Krankheiten oder Krankheitserreger einzeln aufzulisten, stellt eine fehlende namentliche Nennung des Co-Vid19 kein Problem dar, da nach § 6 Abs. 1 Nr. 5 IfSG das Auftreten einer bedrohlichen übertragbaren Krankheit, die nicht bereits nach Nummern 1–4 meldepflichtig ist, namentlich zu melden ist.

durchschnittlichen Versicherungsnehmers, wenn es um die Auslegung von Versicherungsbedingungen geht.

Bei objektiver Betrachtung ist davon auszugehen, dass die Versicherung im Hinblick auf die Erwähnung der Fassung des IfSG lediglich klarstellen wollte, aus welcher Fassung die im Vertrag oftmals abgeschriebenen Einzelkrankheiten stammen. Ein Ausschluss von Krankheiten und Krankheitserregern, die nicht in dieser alten Fassung einzeln erwähnt sind, gibt sich nach hiesiger Ansicht weder aus dem Wortlaut der Bedingungsformulierung noch aus ihrem Sinn und Zweck.

Hätte die Versicherung einen Ausschluss nicht aufgezählter Krankheiten oder Krankheitserreger gewollt, so hätte sie unproblematisch einen glasklaren Ausschluss deutlich formulieren können. Dies hat sie jedoch zumeist – mit wenigen Ausnahmen – gerade nicht getan.

Aus Sichtweise eines durchschnittlichen Versicherungsnehmers ergibt sich aus dem Fehlen eines positiven klaren Ausschlusses im Hinblick auf bei Abschluss des Versicherungsvertrages noch nicht bekannte neue Krankheiten oder Krankheitserreger, dass ein solcher Ausschluss gerade nicht vereinbart ist. Der Versicherungsschutz würde durch einen solchen für den Versicherungsnehmer nicht erkennbaren Ausschluss im Laufe der Zeit unmerklich immer weiter ausgehöhlt werden. Dies entspricht weder der Intention des Versicherungsnehmers noch dem Zweck der Betriebsschließungsversicherung. Denn es darf hier nicht vergessen werden, was die Versicherungsgesellschaften den Kunden verkauft haben – sie haben ihnen Schutz für eine unwahrscheinliche Ausnahmesituation versprochen und dafür entsprechende Prämien vereinnahmt.

Bei den allermeisten Betriebsschließungsversicherungen dürfte nach hier vertretener rechtlicher Ansicht der Eintritt des Versicherungsfalles nicht deshalb ausgeschlossen sein, weil Co-Vid19 in den Versicherungsbedingungen nicht explizit erwähnt ist.

### 3. Sind staatliche Leistungen schadenmindernd anzurechnen?

Das dritte häufig vorgebrachte „Argument“ geht dahin, dass staatliche Leistungen schadenmindernd anzurechnen seien. Bei der Betriebsschließungsversicherung handelt es sich in der Regel eine Summenversicherung und nicht um eine Schadenversicherung, so dass es bei Vorliegen der entsprechenden Voraussetzungen und Eintritt des Versicherungsfalles für die Zahlung der in der Regel fest vereinbarten pauschalen Leistung nicht auf die tatsächliche Höhe des Schadens ankommt. Inwieweit sich die Natur

Einige Versicherungsbedingungen regeln, dass es sich für den Eintritt des Versicherungsfalles um in §§ 6 und 7 IfSG namentlich genannte meldepflichtigen Krankheiten oder Krankheitserreger handeln muss. Manchmal folgt eine Aufzählung von Krankheiten und Krankheitserregern die aus dem IfSG beschrieben ist. Auf eine besondere Fassung oder einen besonderen Stand des IfSG wird nicht verwiesen.

Nach § 1 der Verordnung über die Ausdehnung der Meldepflicht nach § 6 Abs. 1 S. 1 Nr. 1 und § 7 Abs. 1 S. 1 des IfSG auf Infektionen mit dem erstmals im Dezember 2019 in Wuhan/Volksrepublik China aufgetretenen neuartigen Coronavirus ("2019-nCoV") wird § 6 Abs. 1 Nr. 1 IfSG auf eine Infektion durch das neuartige Coronavirus ausgedehnt. Danach handelt es sich bei einer Infektion durch Covid-19 seit dem 30.01.2020 durch die 2019-nCoV um eine in § 6 Abs. 1 Nr. 1 IfSG namentlich aufgeführte Krankheit.

Da es sich bei Covid-19 im Zeitpunkt des Erlasses der den Betrieb untersagenden Allgemeinverfügungen wegen Covid-19 bereits um eine in § 6 Abs. 1 Nr. 1 IfSG namentlich aufgeführte Krankheit handelte, dürfte es auch hinsichtlich dieser Bedingungen keinen Streit über das Vorliegen eines Versicherungsfalles im Sinne der Versicherungsbedingungen geben.

Eine weitere Argumentationsmöglichkeit ergibt sich aus § 15 Abs. 1 IfSG. Danach kann das Bundesgesundheitsministerium die Meldepflicht gem. § 6 und § 7 IfSG auf andere übertragbare Krankheiten oder Krankheitserreger ausdehnen. Hiervon hat das Gesundheitsministerium Gebrauch gemacht und am 30.01.2020 mit sofortigem Inkrafttreten die 2019-nCoV erlassen.

Soweit in den Versicherungsbedingungen auf eine bestimmte Fassung des IfSG verwiesen wird, stellt sich die Frage, was dies in der Rechtsfolge bedeutet. Grundsätzlich gilt die Sichtweise eines

einer Summenversicherung überhaupt mit einer Vereinbarung eines Leistungsentfalls im Falle einer anderweitigen Entschädigung vereinbaren lässt, mag an dieser Stelle dahinstehen.

In einigen Versicherungsbedingungen ist geregelt, dass die Entschädigungspflicht der Versicherung entfällt soweit dem Versicherungsnehmer eine Entschädigung aufgrund öffentlich-rechtlichen Entschädigungsanspruches zusteht.

Dies ist eine ganz enge Regelung die die im Zuge der Coronakrise eher nicht zum Tragen kommen wird.

Die von einer Reihe von Versicherungen hier ins Spiel gebrachten „staatlichen Leistungen“ wie Kurzarbeitergeld, Soforthilfen aus Bund und Land, Steuererleichterungen, zinslose Darlehen usw. stellen allesamt keine öffentlich-rechtlichen Entschädigungsansprüche des Versicherungsnehmers dar, die zu einer Leistungsreduzierung oder zu einem Entfall der Versicherungsleistung im Rahmen der Betriebsschließungsversicherung führen.

Abgesehen davon ist zu beachten, dass die Betriebsschließungsversicherung in der Regel einen pauschalen Abgeltungsbetrag für das versicherte Risiko der ersten 30 Tage einer Betriebsschließung als versichertes Risiko beinhaltet.

Staatliche Leistungen sowie auch öffentlich-rechtliche Entschädigungsansprüche eines Versicherungsnehmers wegen einer Betriebsschließung beziehen sich jedoch nicht ausschließlich auf die ersten 30 Tage einer Betriebsschließung. Es fehlt also in zeitlicher Hinsicht oftmals bereits an der erforderlichen zeitlichen Deckungsgleichheit anderweitiger Leistungen mit dem Zeitraum des versicherten Risikos, sodass eine schadenmindernde Anrechnung dieser Leistungen bereits aus diesem Grund nicht zu einem teilweisen oder vollständigen Entfall der Versicherungsleistung führen kann.

Hinzu kommt, dass die Leistungspflicht der Versicherung bei Vorliegen eines öffentlich-rechtlichen Entschädigungsanspruches lediglich soweit entfällt, wie ein entsprechender öffentlich-rechtlicher Leistungsanspruch besteht. Dies mag an einem Beispiel verdeutlicht werden. Ein Versicherungsnehmer hat im Rahmen einer Betriebsschließungsversicherung eine fixe maximale Entschädigungssumme für die ersten 30 Tage der Betriebsschließung in Höhe von 300.000 Euro vereinbart. Ist wegen einer Betriebsschließung zum Beispiel ein Gesamtschaden von 700.000 Euro entstanden und besteht ein öffentlich-rechtlicher Entschädigungsanspruch in Höhe von zum Beispiel 500.000 Euro, so verbleibt nach Anrechnung eines öffentlich-rechtlichen Entschädigungsanspruches ein Schaden in Höhe von 200.000 Euro beim Versicherungsnehmer der von der Versicherung zu regulieren ist.

Auch das „Argument“, dass staatliche Leistungen schadenmindernd anzurechnen seien, trägt bei genauer Betrachtung zumeist nicht.

#### Fazit:

Bei genauerer Betrachtung der vorläufigen „Argumente“ der die Regulierung verweigernden Versicherungen ist nach Vorstehendem erkennbar, dass das Argument, eine Allgemeinverfügung sei keine behördliche Anordnung schlicht falsch ist. Das Argument, dass staatliche Leistungen schadenmindernd anzurechnen seien, trägt bei genauer Betrachtung nicht und das Argument, dass die fehlende Aufzählung von Covid-19 zum Ausschluss des Versicherungsschutzes führe, dürfte in den meisten Fällen nach hiesiger Ansicht wohl nicht haltbar sein wird.

#### 4. Angebot einer Regulierung von 10-15 Prozent des Versicherungsanspruches

Nachdem eine Reihe von Versicherungen eine Regulierung anfangs mit vorstehend beleuchteten „Argumenten“ gänzlich ausgeschlossen hatten, erfolgt jetzt offensichtlich der Versuch, mit einem Angebot zur Regulierung von 10-15 Prozent des eigentlichen Versicherungsanspruches, eine für die beteiligten Versicherungen möglichst kostengünstige Lösung zu finden.

Zum besseren Verständnis des Angebotes sollte man besser darüber sprechen, dass die beteiligten Versicherungsunternehmen den Versicherungsnehmern anbieten, im Gegenzug zum grundlosen Verzicht von 85-90 Prozent der ihnen zustehenden Versicherungsleistungen jetzt ihrer vertraglichen Verpflichtung zur Zahlung nachzukommen. Dann wird besser klar, über was hier gesprochen wird!

Dieses taktische Vorgehen der Versicherungsgesellschaften folgt dem bekannten Muster in Teilen der Finanzbranche sowie auch beim Dieselskandal der letzten Jahre, wo die beteiligten Akteure mit der Taktik des Verzögerns und Hinhaltens gute Erfahrung gemacht und sich in der Summe damit erhebliche zu leistende Zahlungen erspart haben.

Vorliegend wird insbesondere die wirtschaftliche Not vieler geschlossener Betriebe genutzt, um durch die Verweigerung und Verzögerung der Regulierung den wirtschaftlichen Druck weiter zu erhöhen und mit einem Minimalangebot gleichzeitig den Anreiz zu schaffen, in der Not wenigstens ein paar Euro zu bekom-

men, während der Versicherungsnehmer bei Bestehen auf ein vertragsgerechtes Verhalten der Versicherung mit einem jahrelangen Rechtsstreit rechnen soll. Durch dieses taktische Vorgehen wird ein enormer Druck auf die in wirtschaftlicher Not befindlichen Betriebe aufgebaut.

Aber die Versicherungen gehen damit auch erhebliche Risiken ein. Kommt es aufgrund einer vertragswidrigen Regulierungsverweigerung zur Insolvenz des betroffenen Betriebes, so haftet die Versicherung unter Umständen in unbegrenzter Höhe für die infolge der vertragswidrigen Verweigerung der Zahlung entstehenden weiteren Schäden beim Versicherungsnehmer.

Auch für die Versicherungsnehmer selber kann es mit erheblichen Risiken verbunden sein, eine solche Vereinbarung mit der Versicherung abzuschließen. Besteht aufgrund der derzeitigen wirtschaftlichen Situation für einen Betrieb das reale Risiko einer Insolvenz und schließen die Verantwortlichen des Betriebes mit der Versicherung eine entsprechende Vereinbarung, durch die der Betrieb auf 85-90 Prozent der ihm zustehenden Versicherungsleistung verzichtet, so kann eine solche Vereinbarung später wegen Gläubigerbenachteiligung nicht nur durch den Insolvenzverwalter anfechtbar sein, sondern auch zur Haftung des Inhabers oder der Organe des Betriebes führen. Hier besteht ein ganz erhebliches persönliches Haftungsrisiko des Inhabers oder der Organe eines solchen Betriebes.

Zu bedenken ist letztlich auch der Umstand, dass eine Versicherungsgesellschaft bereits aus aufsichtsrechtlichen Gründen nicht einer Vielzahl von Versicherungsnehmern eine Versicherungsleistung in Höhe von 10-15 Prozent der vertraglich vereinbarten Leistung pauschal zum Nachteil der Versichertengemeinschaft anbieten darf oder anbieten wird, wenn intern nicht bereits durch Rechtsgutachten abgesichert ist, dass die Versicherungsgesellschaft andernfalls mit einer erheblichen Wahrscheinlichkeit zur vollständigen Leistung verpflichtet werden könnte. Auch dieser Umstand sollte vom Versicherungsnehmer bei der Findung seiner Entscheidung im Hinblick auf das „Kompromissangebot“ einer Versicherung vielleicht berücksichtigt werden.

Ein Makler wird seinen Kunden ohnehin nicht zur Annahme oder zur Ablehnung eines solchen Angebotes raten. Er kann und sollte seinen Kunden bei der Entscheidungsfindung begleiten, wird diesen aber letztlich keinen Rat in die eine oder andere Richtung geben können, da dies zu ganz erheblichen Haftungsrisiken für den Makler führen kann, wenn sich später herausstellt, dass der Rat möglicherweise falsch gewesen ist.

Letztlich ist es eine freie Entscheidung eines jeden Versicherungsnehmers, ob er nach Abwägung aller dafür sowie aller dagegensprechender Argumente ein solches Angebot einer Versicherungsgesellschaft annimmt.

### Empfehlung

Es empfiehlt sich in dieser Situation auch trotz oder gerade wegen des erheblichen wirtschaftlichen Druckes dem viele geschlossener Betriebe ausgesetzt sind, keine unbedachte Entscheidung zu treffen und vorschnell ein wirtschaftlich katastrophales Kompromissangebot zu unterschreiben, welches sich später möglicherweise als problematisch herausstellt, falls andere Versicherungsnehmer, die sich einer solchen Offerte verweigert haben, später entweder wesentlich höhere oder die vollständig vertraglich vereinbarte Leistung von der Versicherung erhalten.

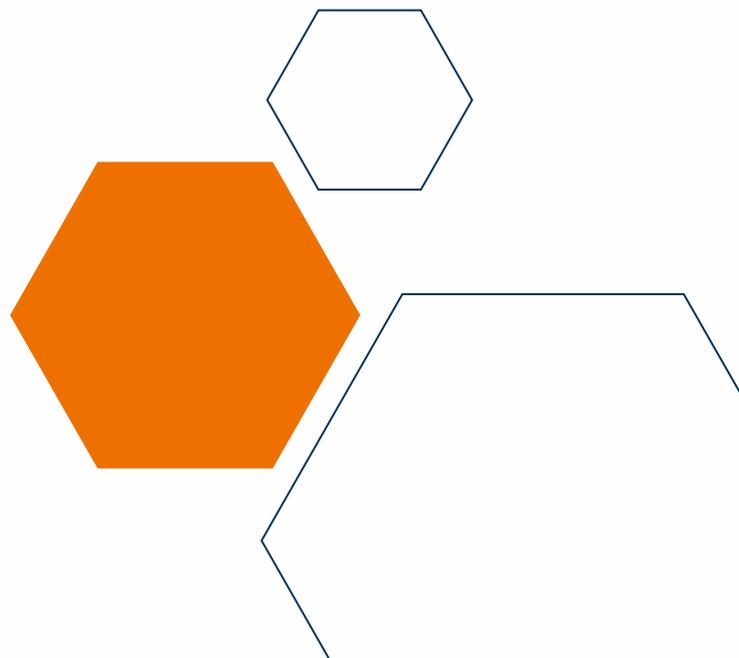
Bei unklarer Rechtslage sowie der Regulierungsverweigerung der Versicherung kann dem Versicherungsnehmer nur dringend geraten werden, sich eingehend durch einen mit der Materie vertrauten Rechtsanwalt beraten zu lassen, um abzuklären, wie die Rechtslage im konkreten Fall aussieht.

Die Kanzlei Michaelis steht hier Versicherungsnehmern für eine kompetente Beratung und Einschätzung der rechtlichen Situation jederzeit zur Verfügung. ]

---

### Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte

Boris-Jonas Glameyer  
Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht  
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht  
[www.kanzlei-michaelis.de](http://www.kanzlei-michaelis.de)



# GESUNDHEIT FAIR ABSICHERN?

## Einfach machen.

Fairness ist ein wichtiger Grundsatz der genossenschaftlichen Idee und unserer privaten Krankenversicherung. Die SDK bietet Ihren Kunden einen leistungsstarken Schutz für die Gesundheit, der sich flexibel an das Leben anpasst. Und das zu nachhaltig kalkulierten Beiträgen.

Jetzt bei Ihrem Gesundheitsspezialisten informieren:

**Maklerbetreuer Karsten Bibow**

☎ 0151-15057131 ✉ karsten.bibow@sdk.de

► [www.makler.sdk.de](http://www.makler.sdk.de)



# Beste Unterstützung dank Bester Beziehungen

Im Team gemeinsam zum Ziel: Kundenservice ausbauen und Kundenbindung steigern

Am 14.01.2020 veröffentlichte der Versicherer Allianz Global Corporate & Specialty seine neunte Umfrage zu den wichtigsten Unternehmensrisiken. Befragt wurden mehr als 2.700 Risikoexperten aus über 100 Ländern.

[ Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung der Umfrageergebnisse wurde Covid-19 erstmals in Wuhan (CN) beschrieben und entwickelte sich im Januar 2020 in der Volksrepublik China zur Epidemie.

Am 11.03.2020 erklärte die Weltgesundheitsorganisation (World Health Organization=WHO), die Koordinationsbehörde der Vereinten Nationen für das internationale öffentliche Gesundheitswesen, die weltweite Covid-19-Pandemie.

Was dann folgte ist uns allen bekannt und hinterlässt Spuren. Auch wenn die Risikoexperten in der zweiten Hälfte des Jahres 2019 befragt wurden und die Auswirkungen der „Covid-19-Krise“ für die Befragten nicht greifbar, und für die meisten von uns

so nicht vorstellbar waren, ist es beachtenswert, welche wesentlichen Ergebnisse und aktuellen Bezüge sich aus der Umfrage ableiten lassen:

1. Betriebsunterbrechungen bleiben eine zentrale Herausforderung für Unternehmen: in Deutschland auf Platz eins und weltweit auf Platz zwei,
2. Schäden durch Cybervorfälle sind erstmals das wichtigste Geschäftsrisiko für Unternehmen weltweit,
3. Risiken aus dem Klimawandel sind der größte Aufsteiger im Ranking: Unternehmen fürchten Sachschäden durch extreme Wetterereignisse.



## DIE 10 WICHTIGSTEN GESCHÄFTSRISIKEN IN DEUTSCHLAND

Quelle: Allianz Global Corporate & Specialty.

Die Zahlen repräsentieren, wie oft ein Risiko als Prozentsatz aller Antworten für dieses Land ausgewählt wurde.

232 Teilnehmer

Alle Befragten konnten bis zu drei Risiken pro Branche auswählen. Die Zahlen ergeben deshalb nicht 100%

Rang		Prozent	2019 rang	Trend
1	Betriebsunterbrechung (inkl. Lieferkettenunterbrechung)	55%	1 (48%)	↔
2	Cyber-Vorfälle (z.B. Cyberkriminalität, IT-Ausfall, Datenschutzverletzungen, Geldbußen und Strafen).	44%	2 (44%)	↔
3	Rechtliche Veränderungen (z.B. Handelskriege und Zölle, Wirtschaftssanktionen, Protektionismus, Brexit, Zerfall der Euro-Zone)	31%	3 (35%)	↔
4	Feuer, Explosion	23%	6 (19%)	↑
5	Marktentwicklungen (z. B. Volatilität, verstärkter Wettbewerb/neue Wettbewerber, M&A, stagnierende Märkte, Marktschwankungen)	20%	8 (17%)	↑
6	Naturkatastrophen (z.B. Sturm, Überschwemmung, Erdbeben)	17%	4 (28%)	↓
7	Neue Technologien (z.B. Auswirkung der Vernetzung von Maschinen, Nanotechnologie, künstliche Intelligenz, 3D-Druck, autonome Fahrzeuge, Blockchain)	16%	5 (20%)	↓
8	Produktzurückruf, Qualitätsmängel, Serienfehler	15%	7 (17%)	↓
9	Reputationsverlust oder Beeinträchtigung des Markenwerts	14%	9 (13%)	↔
10	Makroökonomische Entwicklungen (z.B. Sparprogramme, Anstieg der Rohstoffpreise, Deflation, Inflation)	13%	10 (9%)	↔

Ist Ihnen etwas aufgefallen? Die Mehrzahl der 10 wichtigsten Geschäftsrisiken können durch passgenauen Versicherungsschutz aufgefangen oder mindestens abgeschwächt werden.

Menschen lernen aus Erfahrungen – oftmals aus negativen. Häufig werden Versicherungsverträge erst nach einem Schadensfall angepasst und vorhandene Deckungslücken geschlossen. Das gilt sowohl für private als auch gewerbliche Sachversicherungen und vereinzelt auch für Personenversicherungen.

In vielen Fällen ist es erst die Deckungslücke, die Anlass zum Handeln gibt und zur Umorientierung führt. Unglücklich für den Vermittler, der die Deckungslücke nicht festgestellt oder übersehen hat und deshalb Gefahr läuft die Kundenbeziehung zu verlieren. Glücksfall für den Vermittler, der anschließend zur Hilfe gerufen wird und einen neuen Kunden gewinnt.

Übrig bleibt der Kunde. Er ist der Verlierer. Sein Preis ist der ungedeckte Schaden und der Verlust in den Glauben von einem Spezialisten betreut worden zu sein.

Als Versicherungsmakler vertreten Sie die Interessen Ihrer Kunden und Ihre Aufgaben liegen in der Beratung, in der Ausgestaltung, der Beschaffung und Abwicklung des Versicherungsschutzes.

Das kann in der Praxis komplex und schwierig werden – besonders dann, wenn sich hinter dem eigentlichen, privaten Kunden ein Geschäftskunde und damit ein Unternehmen versteckt.

- Es beginnt mit der Bedarfsermittlung – sie ist erforderlich, um überhaupt eine Beratung durchführen zu können
- Weiter geht es mit der Ausgestaltung des Versicherungsschutzes – Deckungsinhalte, Selbstbeteiligungen und Klauseln sind festzulegen
- Anschließend ist der Versicherungsschutz zu beschaffen – der geeignete Versicherer ist zu finden, konkrete Angebote sind einzuholen, zu prüfen und zu vergleichen. Der ausgewählte Versicherer muss liquide sein und eine entsprechende Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb haben.
- Schließlich ist der Versicherungsschutz abzuwickeln – die Police zu prüfen und der mögliche Schadensfall zu begleiten.

Als Einzelkämpfer/in, Spezialist/-in für Vorsorge- und Biometrie-produkte oder Spezialist /-in für Finanzierungen und Kapitalanlagen ist das nicht zu schaffen. Nur ändert das nichts an der Risikosituation Ihrer Kunden. Diese bleibt weiterhin existent und weitestgehend ungelöst.

Sorgen Sie für die Veränderung der Risikosituation Ihrer Kunden. Das Tippgebermodell der [pma:] Assekuranzmakler GmbH hilft Ihnen dabei.

### Und so geht's:

**Schritt 1:** Sie erläutern Ihrem Kunden, z.B. Inhaber, Geschäftsführer, Gesellschafter, Prokurist, die Kooperation mit [pma:] Assekuranzmakler GmbH und vereinbaren einen gemeinsamen Gesprächstermin (=Erst-Gespräch) beim „Zielkunden“.

**Schritt 2:** In einem gemeinsamen Gespräch mit dem „Zielkunden“ klären wir dessen Absicherungsbedarf (=Zweit-Gespräch).

**Schritt 3:** [pma:] Assekuranzmakler GmbH schließt mit dem „Zielkunden“ einen Maklervertrag. Der „Zielkunde“ erteilt [pma:] Assekuranzmakler eine Maklervollmacht.

**Schritt 4:** Ab jetzt erfolgt die Beratung sowie die laufende Betreuung des „Zielkunden“ durch [pma:] Assekuranzmakler.

**Schritt 5:** Als Tippgeber partizipieren Sie an der Kundenbeziehung und erhalten regelmäßig eine laufende Provisionsbeteiligung.

### Voraussetzung ist:

- I. Sie sind beim Zielkunden persönlich bekannt
- II. Zwischen Ihnen und dem Zielkunden besteht eine (Geschäfts-) Beziehung

## [pma:] Assekuranzmakler GmbH

Wir sind Versicherungsmakler und haben uns auf die Beratung von mittelständischen Unternehmen aus Dienstleistung, Handel, Gewerbe, Immobilienwirtschaft und Industrie spezialisiert. Unser Schwerpunkt ist die Organisation und Begleitung des Risikotransfers der Versicherungs- und Finanzierungsrisiken unserer Kunden – ganz gleich ob für Old or New Economy – sowie der Erarbeitung und Umsetzung von individuellen Lösungen.

Als Partner der [pma:] entlastet Sie das Tippgebermodell maßgeblich in den Bereichen Arbeitsaufwand und Haftung. Durch die Kooperation mit [pma:] Assekuranzmakler GmbH unterstützen Sie bei der Sicherung der wirtschaftlichen Zukunft Ihrer Kunden und erhalten im Gegenzug eine regelmäßige Vergütung. Ihr Kunde ist vollumfänglich abgesichert und professionell betreut. Mehrwert durch Kooperation und mehr Wert durch regelmäßige Provision. ]

In diesem Sinne, passen Sie gut auf – auf sich und Ihre Kunden natürlich auch.

### Ihr Klaus Bode

[pma:] Assekuranzmakler GmbH  
Wilhelm-Schickard-Straße 2 | 48149 Münster  
Tel.: 0251 3845000 800 | info@pma-assekuranzmakler.de

# Wussten Sie schon...?

Es ist an der Zeit „verträglicher“ zu werden: Die Digitalisierung des Vertragsprozesses und die elektronische Signatur.

Verträge und Vereinbarungen sind die Grundlage unseres Handelns. Nutzen Sie daher die Möglichkeit der elektronischen Signatur und lassen Sie sich Genehmigungen und Verträge in Stunden – nicht in Tagen – rechtlich bindend unterschreiben – von überall und mit jedem Gerät.

## Definition

Unter einer elektronischen Signatur versteht man mit elektronischen Informationen verknüpfte Daten, mit denen man den Unterzeichner bzw. Signaturersteller identifizieren und die Integrität der signierten elektronischen Informationen prüfen kann. In der Regel handelt es sich bei den elektronischen Informationen um elektronische Dokumente. Die elektronische Signatur erfüllt somit technisch gesehen den gleichen Zweck wie eine eigenhändige Unterschrift auf Papierdokumenten. [wikipedia]

In Deutschland erfüllen nur qualifizierte elektronische Signaturen gemäß Art. 3 Nr. 12 eIDAS-Verordnung die Anforderungen an die elektronische Form gemäß § 126a BGB, die die gesetzlich vorgeschriebene Schriftform ersetzen kann. Auch erhalten nur mit einer qualifizierten elektronischen Signatur versehene elektronische Dokumente den gleichen Beweiswert wie (Papier-)Urkunden im Sinne der Zivilprozessordnung (§ 371a Abs. 1 ZPO).

[ Über ELVIS.one lassen sich Dokumente elektronisch unterschreiben und weiterverarbeiten. In diesem Artikel möchten wir Ihnen zeigen, wie Sie ohne die Aufwendung von Papier an die Unterschrift Ihres Kunden gelangen und wie einfach eSign funktioniert. Folgen Sie uns am Beispiel des meistgenutzten Dokuments – der Datenschutzeinwilligungserklärung.\*

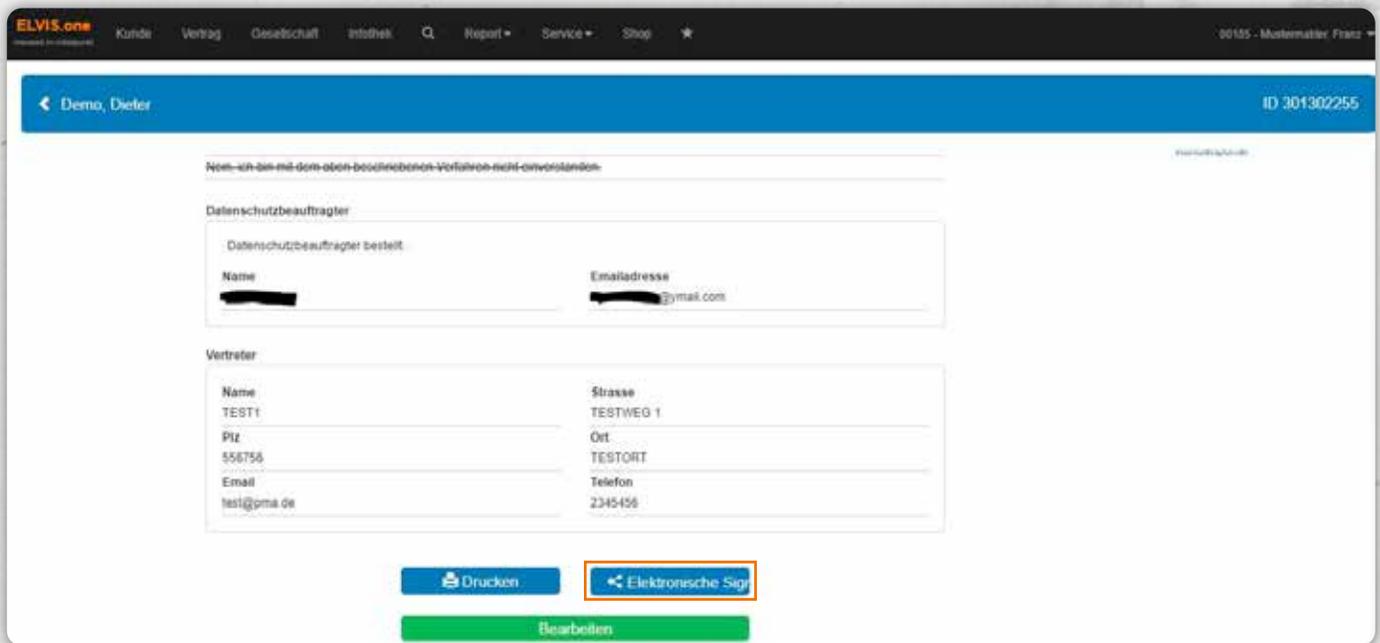
\*Weitere Dokumente wären: Maklerverträge, Maklervollmachten, Beratungsdokumentationen, Datenaufnahmebögen, etc.

Wir beginnen mit der Auswahl des Kunden.

Am Kunden können Sie die Datenschutzeinwilligungserklärung (DSEE) über das Systemmenü Maklerauftrag/DSEE auswählen.

The screenshot shows the ELVIS.one interface for a customer profile. The customer name 'Demo, Dieter' is highlighted in the top left. An orange arrow points from this name to the 'Maklerauftrag/DSEE' option in the right-hand sidebar menu. The main content area displays various fields for personal and contact information, such as name, address, and phone number.

Statt „Drucken“ wählen Sie „Elektronische Signatur“. Über einen Dialog werden Sie zum eSign-Prozess geführt.



Wählen Sie das entsprechende Dokument aus. In diesem Fall die DSEE.



Im folgenden Dialogfenster können Details zum Dokument ergänzt werden:

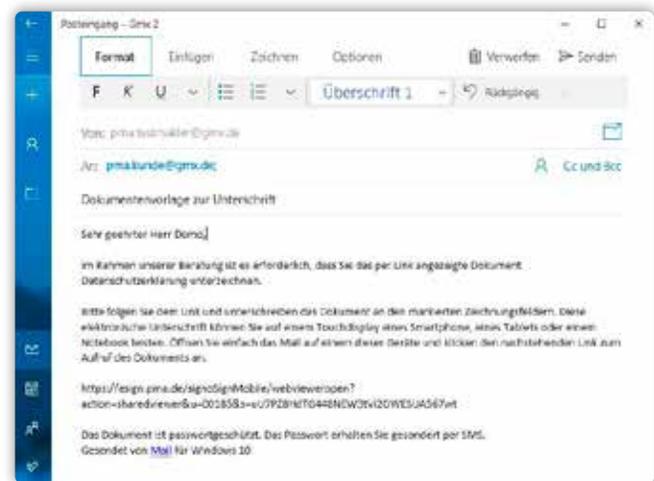
- Der hinterlegte Dokumentenname kann geändert und/oder ergänzt werden.
- Es kann eine kurze Nachricht an den Kunden verfasst werden. (Diese wird beim Öffnen des Dokuments für die Unterzeichnung eingeblendet und kann Hilfestellung und Hinweise bspw. zur Dokumentenverwendung geben.)



Der Versand-Dialog startet nachdem „Teilen“ ausgewählt wurde (s. vorab Bild). Wählen Sie „Link als E-Mail versenden“.

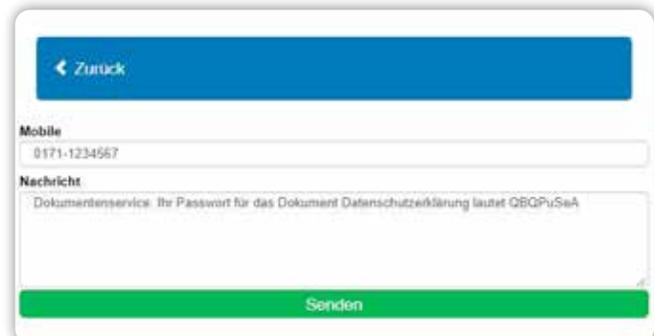


Das Dokument wird per Mail an den Kunden übermittelt. Hierfür wird der lokale Standard-Mail-Client auf Ihrem Rechner aufgerufen, und es wird ein vorgefertigtes Mail zum sofortigen Versand erzeugt. Dabei wird die bereits im ELVIS.one hinterlegte Mailadresse des Kunden genutzt.



Den vorgefertigten Text können Sie gerne durch einen eigenen Text ersetzen und/oder ergänzen.

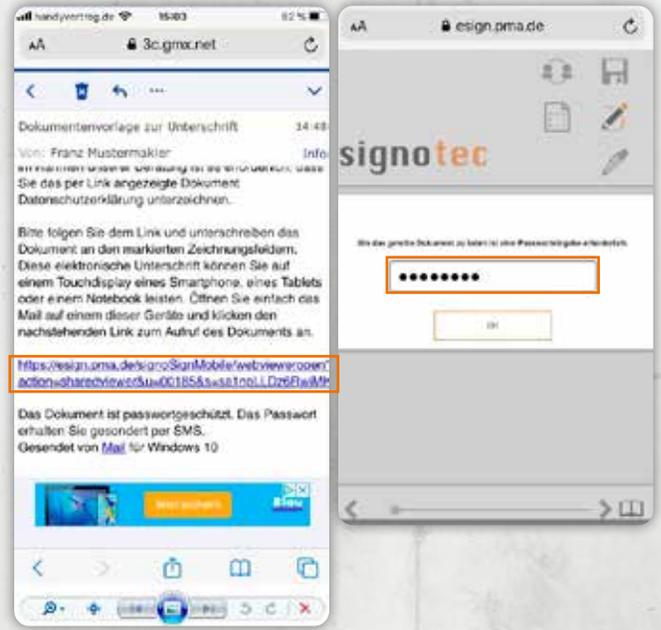
Senden Sie nun noch das Passwort für das Dokument per SMS. Auch hier wird die bereits im ELVIS.one hinterlegte Information, (in diesem Falle) die Mobilfunknummer genutzt. Die angezeigte Mobilfunknummer kann aber bei Bedarf geändert werden. Über „Senden“ erfolgt eine sofortige Zusendung des Passwortes per SMS an die Mobilfunknummer des Kunden.



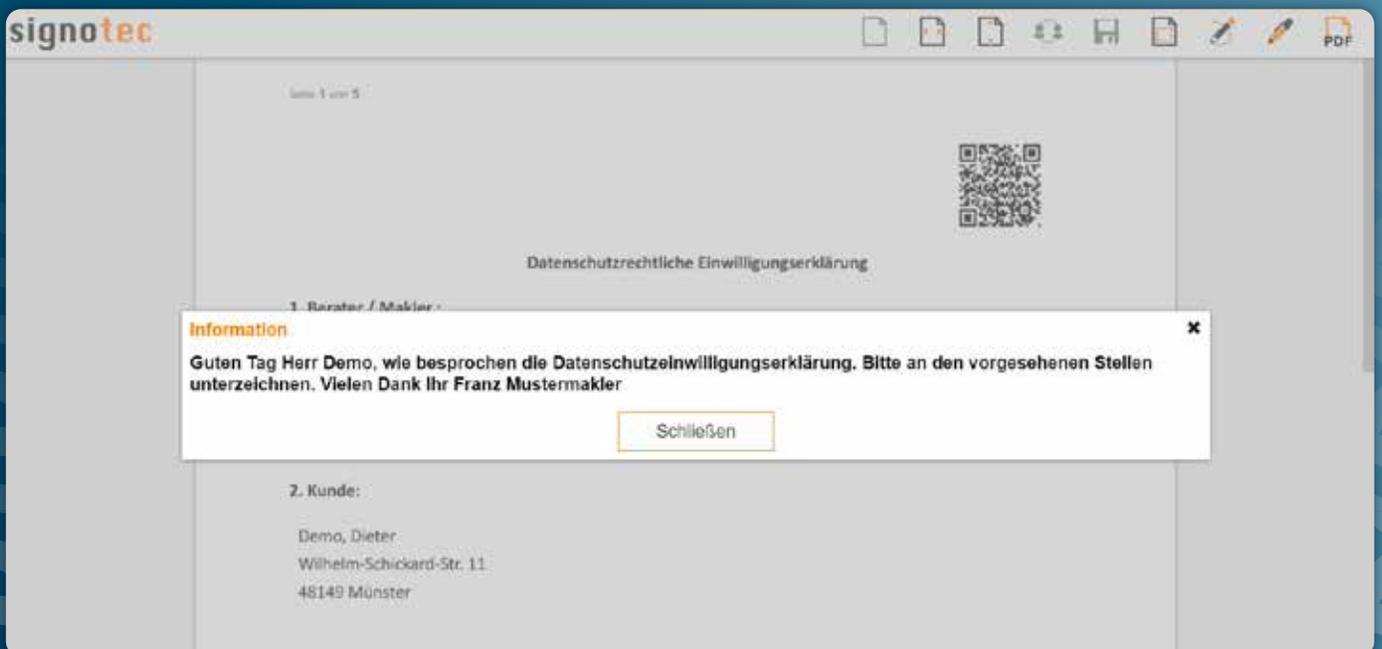
Die SMS mit dem Passwort geht beim Kunden ein. Dieses kann er abschließend aus der SMS herauskopieren, sich separat notieren oder sich merken (je nachdem, ob er mit dem PC oder dem Handy weiter verfährt.)



Dann klickt der Kunde auf den Link (in) der E-Mail, die Sie ihm vorab geschickt haben. Es öffnet sich ein neues Fenster. Hier setzt der Kunde das zuvor zwischengespeicherte oder gemerkte Passwort an entsprechender Stelle ein und bestätigt die Eingabe mit OK.



Nun erscheinen das Dokument und eine Nachricht als Popup (sofern im Vorfeld von Ihnen eingestellt.)



Schließt der Kunde die Nachricht, wird ihm das zu unterzeichnende Dokument angezeigt. Über die Pfeilmarken kann er durch das Dokument blättern und gelangt so zum finalen Unterschriftsfeld. Dorthin gelangt er aber auch direkt, wenn er das Kugelschreiber-Symbol anklickt.

Wenn man auf das Unterschriftenfeld tippt oder klickt (Handy oder PC) öffnet sich der Unterschriftenbereich. Jetzt kann das Dokument mit einem Finger, einem digitalen Stift oder der klassischen Maus unterzeichnet werden.



1. Antippen oder Anklicken öffnet den Unterschriftsbereich
2. Hier unterschreiben (wie beschrieben)
3. Unterschrift wird gelöscht und kann neu unterschrieben werden
4. Unterschrift wird bestätigt und abgeschlossen, in dem er den Haken aktiviert. (Eine separate Bestätigung ist nicht notwendig.)

Die Unterschrift wird automatisch in das Dokument eingesetzt und dort gespeichert. Abschließend kann das Fenster bzw. der Tab des Browsers geschlossen werden.



Das unterschriebene Dokument wird (s.o. automatisch um die Unterschrift ergänzt) aktualisiert und im ELVIS.one am Kunden als letzte Dokumentenversion abgelegt.

Eine entsprechende Rückmeldung über die erfolgte Unterschrift finden Sie in ELVIS.one, im Dashboard (Startseite) – unter Übersicht zu Vorgängen „Elektronische Unterschrift“ (eSign).

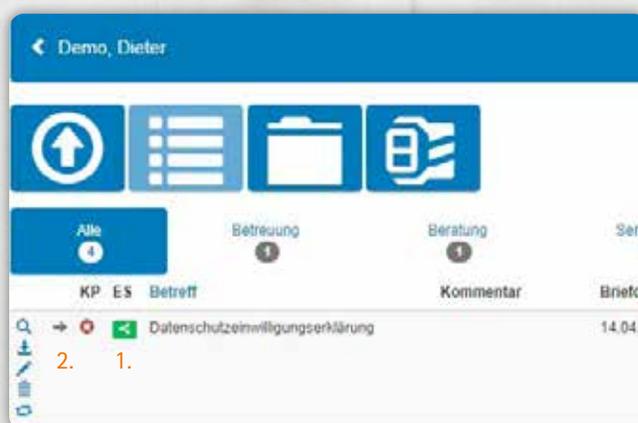
Posteingang			
Angebot	0	Antrag	1
Schaden/Leistung	0	Stornogefahr	0
Vertrag	1	EVA	0
Sonstige	1	an [pma:] gesendet	3

Elektronische Unterschrift			
Offen	3	Abgeschlossen	11

Die Details können Sie sich dann direkt in der jeweiligen Kundenmaske anschauen. (Entsprechenden Kunden natürlich vorher auswählen.)

1. Ist die Unterschrift vollständig (und richtig), erscheint ein grünes Symbol. Fehlt etwas erscheint ein rotes oder orangegefärbtes Symbol. Sie sehen hier aber auch noch ein anderes kleines Zeichen:
2. Das Dokument kann nun auch im Kundenportal [prima:beraten] freigegeben werden – vorausgesetzt, Sie haben Ihren Kunden entsprechend freigeschaltet.



Neben der eSign-Lösung über einen Linkversand aus ELVIS.one bieten wir die elektronische Signatur auch direkt in unserem Kundenportal [prima:beraten] an.

Sie wollen mehr darüber erfahren? Dann besuchen Sie unsere regelmäßig stattfindenden Webinare, zu finden in unserem Veranstaltungskalender. ]



# Die Zukunft kann kommen

Wie muss eine Rente sein, die Sie überzeugt? Renditestark? Sicher? Unkompliziert?

Die **RELAX RENTE COMFORT PLUS VON AXA** vereint all diese Vorteile und macht Vorsorge damit noch einfacher. Denn mit den Kapitalanlegern von AXA sitzen Experten am Steuer.

\* Indexjahr 2019 (4.2.2019 bis 15.1.2020), Global Multi Asset Index  
Disclaimer: BNP Paribas als Indexsponsor und BNP Paribas Arbitrage SNC als Indexberechnungsstelle bzw. ihre jeweiligen verbundenen Unternehmen übernehmen keinerlei Haftung für den Index gegenüber Versicherungsnehmern. Von regulatorischen Verpflichtungen abgesehen, bestehen zwischen BNP Paribas, BNP Paribas Arbitrage SNC bzw. ihren jeweiligen verbundenen Unternehmen und den Versicherungsnehmern keine vertraglichen oder gesetzlichen Verpflichtungen, bezogen auf Bewirtschaftung, Berechnung und Veröffentlichung des Index.

Indexpartizipation 2019:

6,28%\*

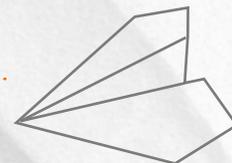
Mehr Infos unter [www.AXA-Makler.de](http://www.AXA-Makler.de)



# Bringen wir es zu Papier und auf den Punkt...

Print ist nicht tot... zumindest nicht, wenn wir der Studie „New Storytelling“ glauben können, die von Statista im Auftrag von Next Media Hamburg 2018 durchgeführt wurde – online!

57Prozent der 1.000 befragten Internetnutzer zwischen 18 und 65 Jahren, glauben, dass Printmedien auch in 10 Jahren noch eine Rolle spielen werden.



Bewerten Sie folgende Aussage: Printmedien sind in zehn Jahren tot.



Trifft eher nicht zu   
  Trifft ganz und gar nicht zu   
  Trifft eher zu   
  Trifft voll und ganz zu

[ Vor dem Hintergrund steigender digitaler Nutzung, der Begegnung zwischen Bildschirmen und virtueller Kommunikation erscheint die Sehnsucht nach Halt und Haptik – gerade dieser Tage – einmal mehr als Motivation für unser Tun.

Mit der Printausgabe unseres Magazins halten wir fest an einer Tradition, die ein besonderes Erlebnis schafft und ein besonderes Bedürfnis bedient: das Bedürfnis nach taktiler Interaktion.

Und damit auch Sie wissen, was Sie tatsächlich in den Händen halten anbei ein kleiner Überblick.

## Punkt 1

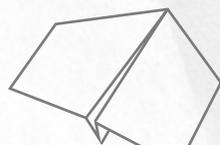
### Papier aus verantwortungsvoller Forstwirtschaft und zertifizierter Produktion

Mit der Verwendung von FSC-zertifiziertem Papierprodukten entscheiden wir uns für einen schonenden Umgang mit Waldressourcen. Wälder bleiben so länger erhalten. Das Gütesiegel wird von der gemeinnützigen Organisation Forest Stewardship Council® vergeben und weist nach, dass es sich um Papier aus Holz handelt, das aus verantwortungsvoller Waldwirtschaft stammt.

## Punkt 2

### Energieeffizienter Druck

Von der Zeitung am Morgen bis zum Buch am Abend, Druckobjekte setzen bei der Herstellung eine große Menge an Kohlenstoffdioxid frei. Um möglichst klimaneutral zu produzieren, kommt bei unserem Druck das natureOffice Verfahren zum Einsatz. Die minimalen Zusatzkosten nehmen wir dafür gern in Kauf.



## Fun Fact

Jeder Druckauftrag wird mit einer individuellen Trackingnummer versehen. Anhand dieser Nummer (ID) kann die Klimaneutralstellung des Druckerzeugnisses von der Buchung bis zum CO<sub>2</sub>-Ausgleich (Investition in sinnvolle Projekte) nachvollzogen werden.

Die ID zur aktuellen Ausgabe lautet: DE-260-JKVFY4E

## Punkt 3

### Ökologische optimierte Druckfarben

Wir drucken umweltbewusst und standardmäßig mit mineralölfreien/MGA NATURA. Diese schnell wegschlagende Offset-Farbserie wurde eigentlich speziell für den Druck von Lebensmittelverpackungen auf Karton rezeptiert, findet aber auch für andere saugfähige Bedruckstoffe Verwendung. Wir verzichten auf Schwermetalle und Weichmacher und verwenden Inhaltsstoffe, die nachwachsend, leicht abbaubar und wasserlöslich sind.

## Punkt 4

### Klimaneutraler Versand über DHL

Ab sofort versenden wir deutschlandweit klimaneutral über die Deutsche Post DHL Group. Durch die Nutzung von GOGREEN werden die beim Versand entstehenden Treibhausgase nach internationalen Standards ermittelt, bilanziert und über international anerkannte Gold-Standard-Klimaschutzprojekte ausgeglichen. ]

[pma:]

# TIEFROTE KURSE UND RABENSCHWARZE STIMMUNG ... UND NUN?

Am 31. März ging ein Quartal der Superlative zu Ende. Leider waren es keine Rekorde, über die man sich freuen konnte. Der DAX fiel in genau einem Monat um 38,78 %. Sein vorläufiges Tief erreichte er am 18. März mit einem Schlusskurs von 8.441,71 Punkten. Rekordgeschwindigkeit!

[ Auch der S&P 500 erlebte den schnellsten Absturz in der amerikanischen Börsengeschichte. Der Dow Jones verbuchte den heftigsten Verlust in einem Quartal seit 1987. Der Euro Stoxx 50 legte am 12. März mit 12,4 Prozent den historisch höchsten Tagesverlust seit Start seiner Berechnung im Jahr 1987 hin. Die Volatilität des EuroSTOXX 50 explodierte in nur einem Monat um das Sechsfache auf über 85 %. Hinzu kam ein beispielloser Einbruch des Ölpreises auf ein 18-Jahres-Tief und auch Gold konnte als Krisenwährung nicht brillieren. Es verlor zwischenzeitlich mehr als 12 %, weil Anleger Liquidität brauchten. Nur so ist zu erklären, dass physisches Gold (Barren, Münzen etc.) überall (und teilweise

zu Wucherpreisen) ausverkauft ist, während der Goldpreis selbst fällt. Selbst die Kurse von Bundesanleihen fielen. Der REX P verlor innerhalb weniger Tage 6,51 %. Durch ausgeweitete Spreads (so nennt man den Kursaufschlag gegenüber erstklassigen Staatsanleihen) verloren europäische Staatsanleihen (Barclays Euro Aggregate Bond) sogar 8,20 %. Das schon oft beschworene Szenario nicht mehr invers korrelierender Entwicklungen von Aktien und Anleihen, bei dem (bspw. in der Finanzkrise) Anleihengewinne die Aktienverluste mindern oder bei geringer Aktienquote sogar kompensierten, wurde damit bittere Realität.

”Ich hätte mir ehrlich  
gesagt nicht vorstellen können,  
dass man mit einem so  
risikoarmen Portfolio so viel Geld  
verlieren kann.”

Klaus Kaldemorgen im Interview mit  
Eurouro FundResearch (26.03.2020)



Dem ist nichts hinzuzufügen. Doch welche Konsequenzen sollte man nun daraus ziehen? Die Ausgangssituation scheint denkbar ungünstig. Der Höhepunkt der Corona-Infektionen ist in vielen europäischen Ländern, insbesondere aber in den USA, noch nicht erreicht. Wir werden also noch weiterhin mit schlechten Nachrichten rechnen müssen. Wie groß der wirtschaftliche Schaden ist, ist derzeit noch gar nicht absehbar. Der Einbruch des Bruttonationalproduktes wird gravierend sein und wohl alles übertreffen, was wir in den letzten 75 Jahren nach Ende des Zweiten Weltkrieges erlebt haben. Aber diese Erwartung, an der es grundsätzlich keinen Zweifel geben kann, ist von den Börsianern längst eingepreist.

Doch das Wirtschaftswachstum wird sich wieder erholen. Firmen, die aufgrund des Shutdowns insolvent wurden, werden von anderen übernommen. Ihre Produktionsstätten und Maschinen und die grundsätzliche Nachfrage nach Produkten, die vor der Krise nachgefragt wurden, werden sich nicht in Luft auflösen. All das wird ebenfalls von professionellen Anlegern berücksichtigt. Er-

fahrungsgemäß wird während einer Krise zu schwarz gemalt, weil zu viel Angst das Geschehen beherrscht. Dies erklärt die heftigen Übertreibungen, die schon jetzt – wie zum Ende der Finanzkrise – die Unternehmen schlechter bewerteten als ihr Inventar. Der DAX notiert aktuell schon unter dem Buchwert seiner Unternehmen. Die in normalen und insbesondere in guten Zeiten übliche Diskontierung zukünftiger Gewinne ist damit ausgesetzt und steht als „stille Reserve“ für den nächsten Kursanstieg zur Verfügung. Dass ein solcher kommt, ist wohl kaum zu bezweifeln, denn bislang jede Krise – in der Grafik am Beispiel des DAX verdeutlicht – mündete in eine Erholungsphase, die letztendlich mit neuen Höchstständen endete. Doch zu Recht wird man nun einwenden, dass ja möglicherweise das Schlimmste noch gar nicht überstanden ist. Was, wenn die Kurse nochmals fallen? Wir müssen leider davon ausgehen, dass die Frage nach dem richtigen Einstiegszeitpunkt allenfalls zufällig richtig beantwortet werden kann. Gewissheit hat man erst, wenn der richtige Einstiegszeitpunkt längst Vergangenheit ist.

Rückwirkend einsteigen ist aber sowohl bei der Bahn als auch an der Börse nicht möglich. Wenn der Zug verpasst ist, hat man das Nachsehen. Wer die Fähigkeit besitzt, die Emotion auszuschalten und Chancen und Risiken nüchtern und sachlich abzuwägen, der wird schnell erkennen, dass ein verfrühter Einstieg im Vergleich zum verspäteten Investieren die bessere Option ist. Ein Beispiel: Wenn der Markt, der Index oder auch der Fondspreis in der Spitze um 50 Prozent fällt, um sich in der Erholungsphase nach der Krise auf 150 Prozent des Ursprungspreises zu erhöhen, dann bringt der Einstieg zu einem verfrühten Zeitpunkt, zu dem erst die Hälfte des Verlustes (also 25 Prozent) realisiert ist, das bessere Ergebnis, als wenn man abwartet, bis der Aufwärtstrend als sicher gelten kann, und dabei die Hälfte des Kursanstiegs verpasst. Das klingt auf den ersten Blick unlogisch, lässt sich aber leicht nachrechnen.

Wer verfrüht einsteigt, weil erst die Hälfte des Verlustes gemacht ist, verdoppelt seinen Kapitaleinsatz bei obigem Beispiel von 75 Prozent auf 150 Prozent. Er erzielt also ein Plus von 100 Prozent. Wer jedoch erst einsteigt, wenn die Hälfte der Aufholung bereits erfolgt ist, der muss ein Drittel mehr investieren, nämlich 100 Prozent, um dann nur noch 50 Prozent Wertzuwachs (von 100 Prozent auf 150 Prozent) zu erzielen. Fehlt ihm jedoch das nötige Kapital, um ein Drittel mehr zu investieren, so kann er bei 50 Prozent Wertzuwachs aus 75 Prozent nur 112,50 Prozent (statt 150 Prozent) des heute zur Verfügung stehenden Kapitals erwarten. Eine Milchmädchenrechnung? Erfahrungen der Vergangenheit – ablesbar an den Mittelzu- und -abflüssen der Fonds – sprechen durchaus dafür, dass es in der Praxis sogar noch stärker zu Ungunsten der Anleger insgesamt läuft. Die Mittelabflüsse erreichen nämlich tatsächlich ihren Spitzenwert meist erst nach dem längst erfolgten Erreichen des Tiefststandes.

Umgemünzt auf die heutige Situation müsste der DAX bei Annahme, dass erst die Hälfte des Maximalverlustes dieser Krise erreicht ist, auf 5.168 Punkte fallen. Unter diesem Aspekt sollte man sich das obige Beispiel noch mal vornehmen und sich überlegen, was passiert, wenn aktuell bereits 70 Prozent, 80 Prozent oder gar 90 Prozent des Gesamtverlustes bereits erlitten wurden.

Noch ein Aspekt: Vielfach wird man demnächst wieder hören bzw. lesen, dass man mit ETF's kostengünstig am breiten Aufschwung der jeweiligen Basismärkte profitieren könne. Allerdings kann der ETF nur in Krisenverlierer und -gewinner gleichermaßen investie-

ren. Die Aufgabe eines guten Fondsmanagers oder Analysten ist es jedoch, die eindeutigen Krisenverlierer aus dem Portfolio zu verbannen, um in die mutmaßlich künftig prosperierenden Unternehmen zu investieren. Im ETF muss ein Unternehmen erst so tief sinken, dass es gegen ein anderes ausgetauscht werden kann. Der ETF-Anleger muss solche Unternehmen bis zum bitteren Ende der Index-Mitgliedschaft in seinem Portfolio mitschleppen.

Umgemünzt auf die DAX-Krisen-Grafik: Es hat sich gezeigt, dass gute vermögensverwaltende Fonds in Krisen deutlich weniger als der Index (oder dem der Strategie entsprechenden Index-Mix) verloren haben, was sie in die Lage versetzte, die reduzierten Verluste auch schneller aufzuholen. Nicht umsonst hat zum Beispiel der Flossbach von Storch Multiple Opportunities seit seiner Auflegung im Herbst 2007 den MSCI World TR (in Euro) um rund 100 Prozent, den DAX um gut 140 Prozent und den EuroSTOXX TR sogar um sage und schreibe 175 Prozent outperformt. Dass es im Vergleich dazu auch grottenschlechte Fonds gibt, ist unbestritten. Die verwalten jedoch nicht 16 Milliarden, sondern tendenziell – wenn überhaupt – eher 16 Millionen Euro.

Nun gilt es natürlich, eine auf die Anlegererwartungen zugeschnittene Struktur für das Depot zu finden. Je nachdem, wie die im individuellen Einzelfall die Akzente auf Chance oder Risiko gesetzt werden, muss der Fonds-Mix offensiver oder defensiver gestaltet werden. Einen wesentlichen Teil der durchaus aufwändigen Selektionsarbeit kann Ihnen durch ein Abonnement des Fonds-Newsletters „VV-Basis“ erspart werden. Dieser Newsletter, den Sie über [pma:] zu stark vergünstigten Konditionen (50 Prozent Rabatt!) beziehen können, konzentriert sich auf 50 vermögensverwaltende Fonds. Zudem haben Abonnenten Zugriff auf Powerpoint-Ausarbeitungen zu sechs Portfolios mit unterschiedlichem Chance/Risiko-Profil. Diese Powerpoint-Präsentationen können für jeden Kunden mit wenigen Handgriffen individualisiert werden. Bestellen Sie doch einfach ein kostenloses Probe-Abonnement. Das entsprechende Formular erhalten Sie von Herrn Ummen oder Herrn Sommer. ]

---

Jürgen Dumschat | AECON Fondsmarketing

Tel. 06033- 746270  
jdumschat@aecon-gmbh.de  
www.aecon-gmbh.de

Flexible Optionen auf  
Voll- und Zusatzversicherungen



MIT  
INNOVATIVER  
APP

**ASCORE**  
TARIF DES MONATS  
08 | 2019

OPTI.free  
HALLESCHÉ  
Krankenversicherung aG

Optionsversicherung  
[ascore.de/scorings](http://ascore.de/scorings)

**Die beste Option für die junge Zielgruppe.**

**OPTI.free** – Gesundheitszustand speichern, Spitzenmedizin sichern.

Weil langweilig keine Option ist: Unser Optionstarif OPTI.free ist die Eintrittskarte zum optimalen Gesundheitsschutz ohne erneute Gesundheitsprüfung.  
[www.hallesche.de/gesundheitsichern](http://www.hallesche.de/gesundheitsichern)

# AKTUELLE INFORMATIONEN ZU DEN DEFENSIVEN BEISPIEL-DEPOTS

An dieser Stelle werden wir künftig über die Entwicklung der von unserem Kooperationspartner AECON Fondsmarketing GmbH für Sie zusammengestellten Beispiel-Depots berichten. Diese Depotvorschläge können Sie bei Fondsnet quasi mit einem Mausklick umsetzen, denn sie sind dort bereits vorkonfiguriert. Natürlich können Sie die Depots auch individuell abändern, um mit etwas mehr oder weniger Risiko an den Start zu gehen. Abonnenten des Fonds-Newsletters „VV-Basis“ können zudem auf vorgefertigte Powerpoint-Präsentationen zugreifen, die mit Logo oder Bild des Beraters und dessen Kontaktdaten kundengerecht individualisiert werden können. In dieser Ausgabe geht es um das defensive Beispieldepots mit 10 einzelnen Fonds.

[ Die defensiven Beispiel-Depots orientieren sich an der Verlusttragfähigkeit defensiver Anleger. Diese wird für die beiden in Rede stehenden Portfolios mit 5 Prozent Verlust – vom jeweils letzten Allzeithoch aus berechnet – angenommen. Es wird angestrebt, Depots zusammenzustellen, bei denen die Verlustobergrenze nicht – oder allenfalls kurzfristig – überschritten wird. Gleichwohl kann jedoch nicht garantiert werden, dass in Ausnahmesituationen, wie wir sie aktuell erleben, nicht auch mal eine längere Durststrecke zum Tragen kommt. Diese sollte jedoch in Relation zu den allgemeinen Marktentwicklungen immer noch als akzeptabel eingestuft werden können.

Aktuell haben wir den schnellsten Börsenabsturz aller Zeiten erlebt. Die teilweise sogar zweistelligen prozentualen Tagesverluste ließen

Fondsmanagern kaum Zeit, Absicherungsstrategien (bspw. die Verringerung der Aktienquote durch Verkauf oder mittels Absicherung über Derivate) zu nutzen. Trotzdem hat sich der aktuelle Fonds-Mix der defensiveren Multi Asset- und Liquid Alternative-Fonds recht gut bewährt. Mit einem Maximalverlust („Maximum Drawdown“) von 6,67 Prozent wurde die Verlusttragfähigkeit zwar auf eine Probe gestellt, doch in den letzten Tagen (Stand: 06. April 2020) ist der Depotwert schon wieder ganz nah an die in der Grafik eingefügte rote Verlustmarkierung (jeweils 95 Prozent des letzten Höchststandes) herangerückt, was allerdings ein nochmaliges Absinken der Kurse nicht ausschließt. Allerdings sind die Manager der verschiedenen Fonds nun wesentlich besser vorbereitet als in den ersten Tagen dieser blitzartig ausgebrochenen Krise.

## Ideen für ein kompaktes Portfolio für den eher defensiveren Anleger

### Der 10-Jahres-Backtest des defensiven Portfolios



Dieser Backtest wurde mit einem Programm namens „munio“ erstellt. Der Backtest berücksichtigt die tatsächliche Wertentwicklung aller Fonds. Soweit Fonds zum Beginn des abgebildeten Zeitraums noch nicht existierten, wird aus Durchschnittsentwicklungen vergleichbarer Fonds/Indizes eine plausible Vergangenheitsentwicklung zugrunde gelegt. Selbstverständlich kann aus historischen Entwicklungen nicht auf zukünftige Entwicklungen geschlossen werden. Insoweit geht es hier vor allem um die Veranschaulichung der Konsistenz des vorgestellten Depotvorschlags.

Der Portfolio-Vorschlag setzt sich wie folgt zusammen:

<b>Defensive:</b>	<b>31,50%</b>
ASSETS Defensive Opportunities	10,00%
BRW Stable Return P	11,00%
DWS Concept DJE Alpha Renten Global	10,50%
<b>Offensive:</b>	<b>31,00%</b>
Ethik Mix	10,50%
Selection Rendite Plus	11,00%
ODDO BHF Polaris Moderate DRW	9,50%
<b>Alternative:</b>	<b>37,50%</b>
BSF Fixed Income Strategies	8,50%
Helium Opportunités	10,50%
OptoFlex	9,00%
Pictet Total Return - Corto Europe	9,50%

Bei den meisten Fonds gab es im ersten Quartal neue und teilweise gravierend nach oben abweichende Maximalverluste. Im Schnitt betrugen diese bei der Defensive 7,20 Prozent, bei der Offensive sogar 11,67 Prozent und bei der Alternative 6,78 Prozent. Kaum vorstellbar, dass der Portfolio-Vorschlag in der Spitze insgesamt nur 6,67 Prozent verlor, denn gefühlt haben doch alle Fonds (nicht nur die hier in Rede stehenden) gleichermaßen und gleichzeitig verloren. Doch die unterschiedlichen Konzepte der Fonds konnten sich selbst in dieser schlimmen Phase wechselseitig ganz gut ergänzen.

Den größten Beitrag hierzu leistete der von FERI Trust gemanagte „OptoFlex“, ein so genannter Volatilitäts-Optionsprämienfonds. Das Prinzip dieses Fonds wurde in der zweiten März-Ausgabe des VV-Basis-Newsletters ausführlich beschrieben. In kurzen Worten: Verkaufte Optionen verlieren an Wert, wenn die Volatilität steigt. Eine Absicherung bis zu einem bestimmten Level bietet der Kauf entsprechender Optionen auf einem niedrigeren Level. Dies ist das Prinzip der meisten Short-Vola-Fonds, deren Absicherung einem extremen Anstieg der Volatilität wie im März jedoch nicht standhält. Die Folge: Massive Verluste, die schwer aufzuholen sind. Beim „OptoFlex“ gibt es jedoch eine weitere Absicherung, die nur bei Eintritt von Extremrisiken greift. Dadurch konnte der „OptoFlex“ bspw. am 16. März, dem größten Verlusttag des S&P 500, sogar um 4,5 Prozent zulegen, während der Index mit ca. 12 Prozent im Minus lag. Die Folge: Obwohl der „OptoFlex“ im ersten Quartal einen Maximalverlust von 10,12 Prozent erlitt, liegt er aktuell (Stand: 06. April 2020) nur noch 1,75 Prozent unter sei-

nem Allzeithoch. An Tagen, an denen andere Fonds des Portfolios ihre höchsten Tagesverluste erlitten, konnte der „OptoFlex“ meist gegensteuern und das Portfolio stabilisieren.

Der marktneutrale Long/Short-Aktienfonds „PTR – Corto Europe“ hingegen erlitt im ersten Quartal insgesamt nur einen Maximum Drawdown von 3,46 Prozent und war damit über die gesamte Verlustphase ein Stabilitätsanker des Portfolios. Ihm fehlen derzeit nur noch 0,93 Prozent zum Erreichen eines neuen Höchststandes.

Bestens bewährt hat sich auch der von Dr. Jens Ehrhardt gemanagte „DWS Concept DJE Alpha Renten Global“, der in der Spitze jüngst nur 5,43 Prozent verlor. Wie auch der „Ethik Mix“ und der „Selection Rendite Plus“ wird dieser Fonds übrigens nach strikten ESG-Kriterien verwaltet. Nachhaltigkeitsaspekte finden aber auch beim „BRW Stable Return“ oder beim „ODDO BHF Polaris Moderate“ Berücksichtigung.

Eine Optimierung eines solchen Portfolios ist im Nachhinein immer leicht. Doch wer hätte schon vor der Krise prognostizieren können, welche Fonds sich überdurchschnittlich gut entwickeln und welche nicht. Vor allem steht eine bessere Wertentwicklung immer im Zusammenhang mit höheren (temporären) Verlustrisiken. Damit setzt sich der defensive Anleger unbewusst der Gefahr aus, dass er im Streben nach einer besseren Rendite den Fonds nach einem höheren Drawdown verkauft. Sein bis dahin gemachtes Plus ist möglicherweise durch den Drawdown wettgemacht und vom langfristig dennoch besseren Ergebnis hat er nichts mehr, weil er nicht mehr an Bord ist.

Die beste Möglichkeit, solchen Risiken zu begegnen, ist deshalb eine breite Streuung. Die obigen Zahlen bestätigen den Erfolg – auch und gerade bei dieser zuletzt so heftigen Krise. Noch breiter gestreut ist das defensive Beispiel-Depot mit 18 Fonds, welches ebenfalls vorkonfiguriert über [pma:] zur Verfügung steht. Abonnenten des Fonds-Newsletters „VV-Basis“ können zudem auf die vorbereiteten Präsentationen zugreifen, die als individueller Anlagevorschlag für jeden einzelnen Anlageinteressenten personalisiert werden können. Ein kostenloses Probe-Abonnement des Newsletters können Sie über Herrn Ummen oder Herrn Sommer bestellen. ]

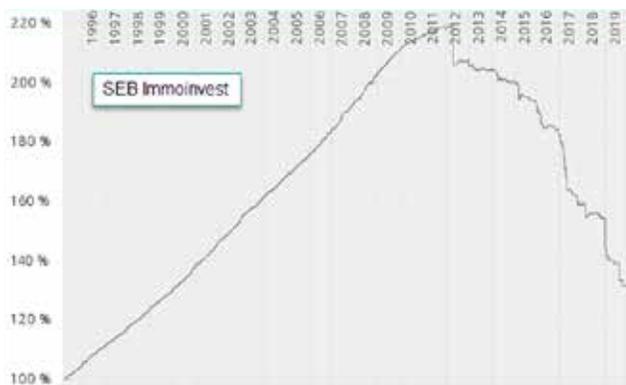
Jürgen Dumschat | AECON Fondsmarketing

Tel. 06033- 746270  
 jdumschat@aecon-gmbh.de  
 www.aecon-gmbh.de

# Jetzt in offene Immobilienfonds umschichten?

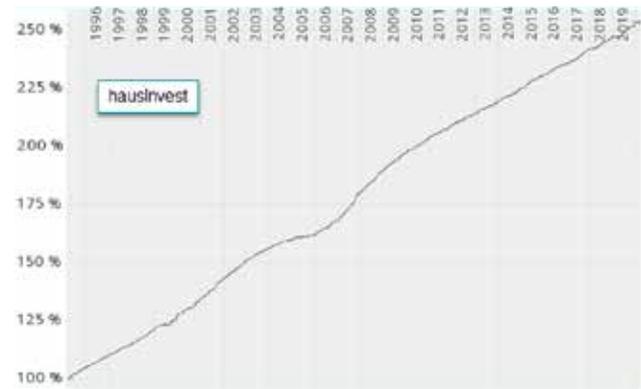
Der folgende Artikel erschien am 31.03.2020 in Ausgabe 06/2020 des Fonds-Newsletters „VV-Basis“. Diesen Newsletter können [pma:] -Makler mit einem Rabatt von 50 Prozent unmittelbar bei unserem Kooperationspartner AECON Fondsmarketing beziehen. Bestellen Sie doch einfach ein kostenloses Probe-Abonnement. Das entsprechende Formular erhalten Sie von Herrn Ummen oder Herrn Sommer.

[ Wer meint, er könne der aktuellen Krise mit der Umschichtung in offene Immobilienfonds ein Schnippchen schlagen, der sollte erst mal das „Geschichtsbuch der offenen Immobilienfonds“ aufschlagen und nachlesen, wie es vielen florierenden offenen Immobilienfonds in der Folge der Finanzkrise ergangen ist. 2010 und 2011, als die Aktienmärkte schon längst mit Volldampf ihre Verluste aufholten, flossen den offenen Immobilienfonds zweistellige Milliardenbeträge zu, die diese zu einem erheblichen Teil investieren mussten, obwohl zunehmend weniger gut rentierende Opportunitäten im Markt zu finden waren. Dann begann auf einmal die Flucht aus Immobilienanlagen. Nahezu alle offenen Immobilienfonds setzten den Anteilshandel aus. Die Mehrzahl musste aufgrund gesetzlicher Vorschriften nach zwei Jahren mit der Liquidation der Fonds beginnen, nachdem innerhalb von zwei Jahren durch Objektverkäufe nicht genügend Liquidität beschafft werden konnte, um die voraussichtlichen Rückgabewünsche bei Wiederaufnahme des Anteilshandels zu befriedigen. Das traurige Bild vieler Fonds sei am Beispiel des einst hochgeschätzten „SEB Immoinvest“ gezeigt:



Aber Moment mal, werden jetzt viele sagen, gab es da nicht gesetzliche Änderungen, um solche Situationen künftig zu vermeiden? Und gab es nicht auch eine Handvoll offener Immobilienfonds, welche die Krise unbeschadet überstanden haben? Ja, die gab es. Rein zufällig (wirklich?) handelte es sich um die offenen Immobilienfonds, von Anbietern, die über starke Vertriebskanäle, nämlich ihr Filialbankensystem, verfügten. Die offenen Immobilienfonds von Deka, Union, Deutscher Bank und Commerzbank gehörten zu den Gewinnern, weil sie vom engmaschigen Filialnetz der Sparkassen, Volksbanken bzw. der beiden verbliebenen deutschen Großbanken profitierten. Man riet den Kunden, nicht auszustiegen oder sogar nachzuinvestieren, denn es würde den Fonds nichts geschehen. Interessanterweise geschah den Fonds auch nichts und – da musste man sich schon wundern – im Gegensatz

zu den in die Liquidation gegangenen Fonds, bei denen fast jeder Immobilienverkauf weiteren Abschreibungsbedarf auslöste, gab es bei den weiter bestehenden offenen Immobilienfonds kaum Blessuren, wie die folgende Grafik es beispielhaft zeigt.



Außerdem hat ja der Gesetzgeber geregelt, dass größere Anteilsrückgaben nur mit einem Kündigungsvorlauf von zwei Jahren möglich sind, um Situationen wie damals zu vermeiden. Also dieses Mal ist alles anders?

Man sollte sich bitte vor Augen führen, dass es seinerzeit auch zwei Jahre Vorlauf gab, um die Liquidität für Anteilsrückgaben zu beschaffen. Die Liquiditätsbeschaffung, so könnte man spöttisch anmerken, dauert teilweise bis heute und mit fast jedem Verkauf wird die Differenz zum Anteilswert bei Ausbruch der Krise größer. Ist eine solche Spirale in Gang gesetzt, so gibt es kein Halten mehr. Anleger haben nämlich bei Anteilsverkauf (auch mit zweijähriger Vorankündigungsfrist) Anspruch auf Liquidität im Gegenzug gegen ein illiquides Investment – wie anders ließe sich erklären, dass diverse offene Immobilienfonds nach zweijähriger Aussetzung des Anteilshandels und acht weiteren Jahren immer noch nicht alle Objekte verkaufen konnten, obwohl die Immobilienmärkte in den letzten Jahren beispiellos prosperierten.

Wer trotzdem der Meinung ist, dieses Mal sei alles anders, der sollte sich mal die aktuellen Kurse von Reits (Immobilien-Aktiengesellschaften) anschauen, die jahrelang als „unkaputtbar“ galten. Unibail-Rodamco-Westfield (URW), Europas größter Betreiber von Shopping-Centern, besitzt weltweit ein Immobilienvermögen im Wert von 66 Milliarden Euro. Schon jetzt zeichnet sich ab, dass es erhebliche Mietausfälle und in der Folge auch Insolvenzen der Mieter geben wird. Der Aktienkurs reagierte dementsprechend empfindlich:



Sollte diese Krise etwa an offenen Immobilienfonds, die vielfach auch in Shopping-Center, aber auch in Hotels etc., investiert haben, vorübergehen? Die vergleichsweise stabilen Anteilspreise offener Immobilienfonds gaukeln falsche Sicherheit vor, denn längst sind sie massiv betroffen, wenn man mal die aktuellen Börsenkurse zugrunde legt. Am 18., 19. und 20. März lag der von der KVG veröffentlichte Anteilspreis des „hausInvest“ unverändert jeweils bei 42,42 Euro. Besser kann man Stabilität gar nicht demonstrieren. An der Börse in Stuttgart (hier wurden unter allen Börsen die meisten Anteile gehandelt) lag der Kurs für einen Anteil am 19. März bei 35,25 Euro – 16,90 Prozent unter dem von der KVG ermittelten Wert. Wer wird wohl (mehr) Recht haben, wenn es demnächst drauf ankommen sollte? ]

#### Fazit:

Wir waren noch nie und zu keinem Zeitpunkt Freunde offener Immobilienfonds und haben dies auch stets lautstark zu Protokoll gegeben. So beendeten wir den Leitartikel „Mit Immobilien auf zum nächsten Anlage-GAU“ bereits in Ausgabe 09/2018 mit dem Satz: „Die Risiken offener und geschlossener Immobilienfonds erscheinen uns deutlich höher als allgemein wahrgenommen. Wer diesbezüglich berät, sollte bei der Dokumentation den Fokus weniger auf die Chancen, sondern vielmehr auf die Risiken richten.“

Jürgen Dumschat | AECON Fondsmarketing

Tel. 06033- 746270  
 jdumschat@aecon-gmbh.de  
 www.aecon-gmbh.de

# WIE IDA IM HOHEN ALTER IHRE WÜRDE BEWAHRT – MIT DER PFLEGEVORSORGE DER SDK

Kennen Sie Ida? Nein? Dann stellen wir Ihnen Ida gerne vor. Ida ist 82 Jahre alt. Seit sie beim Aussteigen aus der Dusche gestürzt ist, ist Ida auf Hilfe angewiesen. Inzwischen kommt sie damit ganz gut klar. Unter anderem dank ihrer Familie, die sich liebevoll um sie kümmert. Lesen sie hier, welche Rolle Idas Pflegezusatzversicherung dabei gespielt hat, auch im Alter und im Pflegefall die Würde zu bewahren.

[ Ihr Leben lang hatte Ida für andere gesorgt. Zu Hause für ihre eigenen Kinder und Enkel, aber auch im Beruf als Deutsch- und Sportlehrerin für ihre Schülerinnen und Schüler und auch deren Eltern, wenn es mal Probleme gab. Deshalb warf sie die Tatsache, den Alltag plötzlich nicht mehr alleine meistern zu können, vollkommen aus der Bahn. Auf einmal hatte sie das Gefühl, nicht mehr selbst über ihr Leben bestimmen zu können. Dass auf einmal sie diejenige war, um die man sich kümmern musste und die bei alltäglichen Dingen auf fremde Hilfe angewiesen war. Aber dank ihrer Pflegezusatzversicherung war sie zumindest gut abgesichert. So konnte sie sich ihren Wunsch erfüllen, im eigenen Haus zu bleiben und dort von einem ambulanten Pflegedienst betreut zu werden. Am Wochenende wollte sich ihre Tochter um Ida kümmern. Für Ida war das damit die optimale Lösung, ihren Lieben so wenig wie möglich zur Last zu fallen und sie dennoch immer in ihrer Nähe zu haben.

Zugegeben, die Geschichte von Ida ist erfunden. Weit weg von der Realität ist sie aber nicht. Viele Menschen legen großen Wert darauf, auch im Alter möglichst lange in den eigenen vier Wänden versorgt zu werden. Und das im besten Fall, ohne Kindern und Enkeln auf der Tasche zu liegen und ohne den Verzicht auf Lebensqualität.

Doch das Pflegerisiko ist hoch, ebenso die Finanzierungslücken. Die Altersvorsorge sichert zwar den Lebensstandard im Alter, aber auch nur, wenn kein Pflegefall hinzukommt. Die Wahrscheinlichkeit, dass es in einer Ehe einen von beiden trifft, ist hoch. In Zukunft wird es kaum noch Familien geben, die keine Pflegefälle haben. Und leider ist Pflege nicht allein ein Thema für alte Menschen. Über 5 Prozent der Pflegeerkrankungen sind unfallbedingt, auch schwere Krankheiten, die schon junge Menschen treffen können, führen zu Pflegebedürftigkeit. Wenn das Leben auf einmal Kopf steht, ist ein guter Rundum-Schutz wichtig, um in jeder Hinsicht Unterstützung zu erhalten, also auch bei Themen wie der Organisation einer Haushaltshilfe, der Erledigung von Papierkram, der Erstellung von Vorsorgedokumenten wie Vorsorgevollmacht, usw.

## **Pflegevorsorge bleibt wichtig!**

Mit dem Angehörigen-Entlastungsgesetz wurde Ende des vergangenen Jahres ein Gesetz verabschiedet, das Angehörige von Pflegebedürftigen finanziell entlastet. Angehörige können künftig erst ab einem zu versteuernden Jahreseinkommen von mehr als 100.000 Euro zur Kasse gebeten werden, wenn die Leistungen der sozialen Pflegeversicherung, eigene Rentenansprüche und das angesparte Vermögen nicht ausreichen.

# MEHR WÜRDE.



Bei der neuen gesetzlichen Regelung kommen die Angehörigen in den meisten Fällen zwar als Kostenbeteiligte nicht mehr in Frage. Dafür muss der Pflegebedürftige dann mit der Tatsache klarkommen, dass er fortan bei den Pflegerestkosten auf die staatliche Sozialhilfe angewiesen ist.

Die Wahl der Einrichtung, am besten am bisherigen Wohnort, wird so für die meisten Pflegebedürftigen ein Wunsch bleiben. Auch der Erhalt der Lebensqualität sowie der Schutz des eigenen Vermögens sind wichtige Argumente für eine Pflegezusatzversicherung.

Wir halten fest: Wer im Alter – oder womöglich auch schon früher – pflegebedürftig wird und sein Leben nicht mehr selbst gestalten kann, muss sich die Pflegekosten entweder leisten können oder er braucht eine individuelle ergänzende Vorsorge.

## Sie wollen auch dafür sorgen, dass Ihre Kunden in Würde altern können?

Für Sie bedeutet das aus gutem Grund auch in Zukunft: Kunden ansprechen, beraten und ihnen ein Stück Sicherheit und Lebensqualität verkaufen.

Sie wollen mehr über die Pflegevorsorge und das Maßnahmenangebot der SDK erfahren? Nähere Informationen finden Sie unter [www.sdk.de/pflegekampagne](http://www.sdk.de/pflegekampagne). ]

---

### SDK Versicherungsgruppe

Karsten Bibow, Maklerbetreuer  
Vertriebsdirektion Nord  
Tel.: 0151/15057131  
[Karsten.Bibow@sdk.de](mailto:Karsten.Bibow@sdk.de)

# Fit für Erfolge

## Mit Deutschlands sportlicher Krankenkasse

**Ob im Berufsalltag oder im Spitzensport – eine leistungsstarke und motivierte Mannschaft ist die Basis für Erfolge. Wer weiß das besser als Deutschlands sportliche Krankenkasse?**

[ Seit mehr als einem Jahrhundert steht die VIACTIV Menschen und Unternehmen als starker Gesundheitspartner zur Seite. Denn Gesundheit beginnt am Arbeitsplatz und nicht erst nach Feierabend. Immer mehr Arbeitgeber investieren daher in betriebliche Gesundheitsmaßnahmen, um ihre Belegschaft und damit auch ihr Unternehmen fit für die Zukunft zu machen.

Allerdings reduziert ein Obsttag in der Kantine nicht automatisch krankheitsbedingte Fehlzeiten und auch kostenlose Yogakurse helfen nur bedingt, wenn ein zu hohes Arbeitsaufkommen oder Unstimmigkeiten im Team täglich neuen Stress erzeugen. Mit innovativen Konzepten und einem geschulten Blick für die Praxis unterstützt die VIACTIV Arbeitgeber dabei, einen anderen Weg einzuschlagen und mit einem individuellen und bedarfsgerechten BGM-Konzept die richtigen Impulse für die Zukunft zu setzen.

### **VIACTIV Qualitäts-BGM: Passgenaue Lösungen für Unternehmen aller Branchen**

Erfolgreiches BGM ist keine Stangenware. Um Gesundheit, Produktivität und Betriebsklima gezielt zu verbessern, schauen wir genau hin und analysieren, wo die besonderen Herausforderungen und Optimierungspotentiale in Ihrem Unternehmen liegen. Zusammen mit Ihnen entwickeln unsere Experten dann eine individuelle BGM-Lösung, von der Sie langfristig profitieren. Hierzu gehen wir in besonderem Maße auf die Bedürfnisse unterschiedlicher Branchen und Berufsgruppen ein. Denn wir wissen: Jedes Unternehmen hat andere Herausforderungen zu meistern.

Außerdem legen wir großen Wert darauf, Angebote zu schaffen, die wirklich bei ihren Beschäftigten ankommen, diese

begeistern und dauerhaft zu einer gesünderen Lebensweise motivieren. In Kooperation mit erfahrenen Partnern aus der Sport- und Gesundheitsbranche entwickeln wir innovative Lösungen für alle Branchen und schaffen so neue einzigartige Zugänge zu Betrieblichem Gesundheitsmanagement. Bestes Beispiel: der VIACTIV Gesundheits-Truck. Mit dem mobilen Fitnessstudio ermöglichen wir gesundheitsorientiertes Fitnesstraining direkt am Arbeitsplatz und unterstützen Arbeitgeber auf diese Weise dabei, das Rückenschmerzrisiko ihrer Mitarbeitenden nachhaltig zu senken. Modernste Technik und sporttherapeutische Begleitung sorgen für optimale Trainingserfolge in kürzester Zeit.

### **Machen Sie den VIACTIV BGM-Check und lassen Sie sich beraten!**

Sie wollen mehr über das VIACTIV Qualitäts-BGM und unser weiteres umfassendes Leistungs- und Serviceangebot für Arbeitgeber erfahren? Gerne beraten wir Sie persönlich! Wenden Sie sich hierzu am besten telefonisch oder per E-Mail an unser BGM-Team. Oder informieren Sie sich online in unserem Arbeitgeber-Portal unter [viactiv.de/arbeitgeber](https://viactiv.de/arbeitgeber).

Dort haben Sie auch die Möglichkeit, mit unserem kostenlosen BGM-Check zu testen, wie gut Ihr Unternehmen bereits in Sachen Gesundheit aufgestellt ist. ]

### VIACTIV BGM-Beratung

0234 4792299  
[gesundheit@viactiv.de](mailto:gesundheit@viactiv.de)

Optimal für jüngere Kunden:

# Mit dem Optionstarif OPTI.free gibt es kein zu spät!



Jungen Menschen steht die ganze Welt offen. Da fällt es schwer, sich für die Zukunft festzulegen. Dies gilt oft auch für den eigenen Gesundheitsschutz. Mit OPTI.free, dem Optionstarif der HALLESCHE, bleiben die versicherten Kunden maximal flexibel und halten sich alle Optionen offen.

## Spitzenmedizin für später sichern

OPTI.free bietet große Flexibilität zur optimalen Gestaltung des eigenen Versicherungsschutzes. Egal was kommt, denn der Gesundheitszustand wird einmal „gespeichert“ und der Gesundheitsschutz kann später zu vielen Optionszeitpunkten ganz individuell optimiert werden.

Die Optionsmöglichkeiten sind vielfältig: Alle fünf Jahre kann der Schutz durch ergänzende Zusatztarife ohne erneute Gesundheitsprüfung nach den persönlichen Wünschen erweitert werden. Zudem auch bei besonderen Lebensereignissen, wie Heirat, Geburt oder Adoption eines Kindes, Berufseinstieg oder -wechsel oder Ende der Elternzeit.

## Maximale Flexibilität – auch für Existenzgründer

Ein Wechsel in die Vollversicherung ist nach der Versicherungsfreiheit in der GKV möglich – entweder direkt danach oder auch zu mehreren Zeitpunkten innerhalb von 36 Monaten. Dies macht OPTI.free auch für Existenzgründer interessant. Es besteht auch die Möglichkeit, weiter freiwillig in der GKV zu bleiben und die Optionen zum Abschluss von Zusatzversicherungen zu nutzen. Flexibel und einzigartig ist, dass die Laufzeit – bis zu einem Höchstalter von 49 Jahren – nicht begrenzt ist. Zugleich besteht für die Kunden nach 2 Jahren ein monatliches Kündigungsrecht. Bis zum Eintrittsalter von 30 Jahren beträgt der monatliche Beitrag 7,20 Euro. Ganz gleich, ob durch Zusatzversicherungen oder mit einem Wechsel in die Vollversicherung: Mit OPTI.free bleibt zum kleinen monatlichen Beitrag und ohne erneute Gesundheitsprüfung der Weg zur Spitzenmedizin frei.

## Innovative App

Um den Wert des Optionstarifs spielerisch erlebbar zu machen, bietet die HALLESCHE für die Beratung eine innovative App mit Augmented Reality-Elementen zum Download in den App-Stores an (einfach „HALLESCHE OPTI.free“ eingeben).

Mehr Infos unter [www.hallesche.de/gesundheit-sichern](http://www.hallesche.de/gesundheit-sichern)

### Optionsrecht auf private Zusatzversicherungen ohne erneute Gesundheitsprüfung

- Ambulante Zusatzversicherung
- Stationäre Zusatzversicherung
- Zahnzusatzversicherung
- Verdienstausfallschutz durch Krankentagegeld
- Krankenhaustagegeld

### Optionsrecht auf private Vollversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung

- Wechsel in die Vollversicherung der HALLESCHE
- Freie Wahl aus allen verkaufsoffenen Krankenvollversicherungs- und Beihilfetarifen inklusive Pflege-Pflichtversicherung
- Verdienstausfallschutz durch Krankentagegeld und Krankenhaustagegeld

Tipp: Ein Pfl egetagegeld kann bei der HALLESCHE mit OLGAflex von Anfang an mitversichert werden – zum besonders günstigen Einstiegsbeitrag von 3 Euro für 1.500 Euro monatliches Pflegegeld.

HALLESCHE Krankenversicherung  
Andreas Pohl, Accountmanager Kranken  
Vertriebsdirektion West  
Tel. 0211/60298-668  
E-Mail: [andreas.pohl@hallesche.de](mailto:andreas.pohl@hallesche.de)  
[www.hallesche.de/vermittler](http://www.hallesche.de/vermittler)

# Barmenia

Einfach. Menschlich.

Die Barmenia bietet einen flexibel kombinierbaren Zusatz-Versicherungsschutz

## EINFACH MEHR FÜR DIE GESUNDHEIT

Wenn es um die Gesundheit geht, die eigene oder die der Familie, würde wohl kaum jemand am Geld sparen. Hier sind die Ansprüche und die Anforderungen je nach Lebensabschnitt und Alter sehr individuell. Leider zahlen gesetzliche Krankenkassen aber nur Maßnahmen, die das medizinisch notwendige Maß nicht überschreiten. Wer sich darüber hinaus absichern möchte, der kann den gesetzlichen Schutz durch leistungsstarke Zusatztarife sinnvoll ergänzen.

## MEHR GESUNDHEIT, MEHR ABSICHERUNG, MEHR LEISTUNG

Ein solcher Zusatzschutz kommt für Kosten auf, die die Gesetzlichen in der Regel nicht tragen. Dazu zählen etwa Brillen, Behandlungen beim Heilpraktiker oder Krankenrücktransporte aus dem Ausland. Auch die Unterbringung im Einbettzimmer für mehr Ruhe bei einem Krankenhausaufenthalt oder eine Zahnfüllung, die sich optisch dem Naturzahn anpasst, sind möglich. Solche Leistungen können wichtig sein, für einen selbst oder die Angehörigen. Letztlich bedeutet ein Mehr an Leistung gerade bei der Gesundheit ein Mehr an Lebensqualität.

## MEHR LEBENSQUALITÄT – GANZ INDIVIDUELL

Mit Zusatzversicherungen der Barmenia können Patienten auch dann mehr Leistungen erwarten, wenn es teurer wird: mit den Mehr-für-Sie-Produkten. Ansprüche sind je nach Lebensabschnitt und Alter unterschiedlich. Die Mehr-Für-Sie-Produkte sind so aufgebaut, dass für jeden das Passende dabei ist. Sie bieten einen transparenten und günstigen Einstieg für junge Erwachsene mit hoher Flexibilität. Umfangreiche Gesundheitsleistungen für Kinder und Eltern sind ebenfalls enthalten. Und das durchdachte Bausteinsystem sorgt jederzeit für einen optimalen

Schutz. Mit den Mehr-Zahn-Produkten beispielsweise hat man mehr zu lächeln. Kombiniert man den Mehr-Zahn-Baustein mit der Mehr-Zahnvorsorge profitiert der Kunde von der Zahnbleaching-Bonusleistung: alle zwei Kalenderjahre bis zu 200 Euro für zahnauhellende Maßnahmen!

Mit den Mehr-Komfort-Paketen ist man dagegen mehr in besten Händen, egal ob es um das Einbettzimmer geht oder um die zweite Arztmeinung. Unkompliziert, individuell, leistungsstark – mit dem Zusatzschutz der Barmenia können sich junge Familien rundum absichern.

## HIGHLIGHTS

Nicht nur der Leistungsumfang bietet den Kunden ein Mehr. Insbesondere die schlanken Prozesse ermöglichen noch mehr Vorteile.

le. So kann der Beginn jederzeit starten, das bedeutet sofortiger Versicherungsschutz, ohne Wartezeiten. Darüber hinaus sind die einzelnen Leistungen flexibel kombinierbar, die Rechnungen per App einreichbar, bei einer Mindestdauer von 12 Monaten und danach täglich kündbar.

## Unsere Highlights – Ihre Leistungen

- ✓ Beginn jederzeit
- ✓ Sofortiger Versicherungsschutz, sogar ohne Wartezeiten
- ✓ Flexibel kombinierbar
- ✓ Schlanke Prozesse: Rechnungen per App einreichen
- ✓ 12 Monate Mindestdauer, danach täglich kündbar
- ✓ Einfach für jeden etwas Passendes dabei

	Exklusiver Schutz	Umfassender Schutz	Gezielter Schutz	Einsteigerschutz	Individuelles Paket für mehr Gesundheit
Mehr Zahn Zanherersatz inkl. Implantate, Inlays	100 % Erstattung 	90 % Erstattung 	80 % Erstattung 	80 % Erstattung 	
Mehr Zahnvorsorge Kunststoff-Füllungen, Parodontose-/Wurzelbehandlungen, professionelle Zahnreinigung					
Mehr Komfort privatärztliche Behandlung, ambulante Operationen	Unterbringung im Einbettzimmer	Unterbringung im Zweibettzimmer	bei Unfall und schweren Erkrankungen Unterbringung im Einbettzimmer	bei Unfall Unterbringung im Einbettzimmer	
Mehr Gesundheit Heilmittel (z.B. Massagen), Hilfsmittel (z.B. Einlagen, Hörgeräte), Naturheilverfahren	2.000 Euro Budget	1.000 Euro Budget	500 Euro Budget		
Mehr Sehen Sehhilfe und Lasik-OP	optional	optional	optional	optional	

## Barmenia

Barmenia-Allee 1, 42119 Wuppertal  
Tel.: 0202 – 438 30 30, E-Mail: [info@barmenia.de](mailto:info@barmenia.de)  
Internet: [www.maklerservice.de](http://www.maklerservice.de), [www.barmenia.de](http://www.barmenia.de)

# Achtsamkeit üben

## Warum Mentaltechniken Depressionen vorbeugen

Laut der Stiftung Deutsche Depressionshilfe leiden in Deutschland vier Millionen Menschen unter Melancholie, darunter doppelt so viele Frauen wie Männer. Vor allem hormonelle Gründe liegen dieser Feststellung zugrunde. Denn die Erkrankung bricht häufig in Phasen der Hormonumstellung wie beispielsweise im Wochenbett oder in den Wechseljahren aus. Maßgeblich daran beteiligt sind auch unsere Gedankenmuster.

[ „Denn wer unter Ängsten und Zweifeln leidet oder das Gefühl nicht loswird, in einer Situation stecken zu bleiben oder diese als ausweglos empfindet, produziert vermehrt Stresshormone“, weiß Matthias Vette, anerkannter Stresstherapeut und Mentaltrainer. „Wer einer Depression vorbeugen möchte, sollte neben einem gesunden Lebensstil daher auch Mentaltechniken in Betracht ziehen, um aus seinen ungesunden und negativen Gedankenmustern und Programmen auszusteigen und diese durch lebensbejahende und förderliche Einstellungen zu ersetzen.“

### Entschleunigung und innere Stärke

Glückshormone wie Serotonin, Dopamin und Endorphine werden vor allem durch Licht, Bewegung an der frischen Luft und eine ausgewogene Ernährung gebildet. Menschen, die einen gesunden Lebensstil beachten, leiden daher weniger unter Depressionen als andere. Und dennoch: Stress spielt in beinahe jeder Lebensphase eine Rolle und führt zu Ängsten und in der Folge häufig zu Depressivität. Wer jedoch in kritischen Situationen den viel zitierten kühlen Kopf bewahrt, minimiert das Risiko einer Erkrankung. „Stressbewältigungsmechanismen, die auf der Gedankenebene ansetzen, müssen jedoch erst einmal erlernt werden, da sich viele Betroffene oftmals kaum um ihre physische und psychische Gesundheit sorgen und auch ihre Problemlösefähigkeiten gar nicht richtig kennen. Ziel eines jeden Mentaltrainings sollte es daher sein, eine achtsame Lebensweise innerlich fest zu verankern, und Selbstliebe und Selbstfürsorge immer stärker ins Leben zu bringen“, betont Matthias Vette. „Im ersten Schritt eignet sich beispielsweise das Einüben einer speziellen Atemtechnik, um den Puls herunterzufahren. Dafür tief in den Bauch einatmen und

ganz bewusst wieder ausatmen.“ Schon diese kleine Übung führt dazu, Stress entspannter entgegenzutreten, sie wirkt beruhigend und ermöglicht es, stressige oder belastende Situationen besser zu meistern. Im nächsten Schritt arbeiten Betroffene an ihrer inneren Einstellung gegenüber Stress. „Der Fokus sollte beispielsweise immer auf den positiven Aspekten eines Tages liegen. Mein Tipp: abends jeweils fünf schöne Momente schriftlich festhalten. Auf diese Weise überlagern Betroffene die negativen Gedanken mit beruhigenden, positiven“, betont Matthias Vette. Hilfreich kann hier auch ein Dankbarkeitstagebuch sein. „Dieses einfache und effiziente Tool kann dabei behilflich sein, sich stärker auf die positiven Dinge zu fokussieren. Auf Ereignisse, die gut gelaufen sind, auf Dinge, wofür man dankbar ist, die einen erfüllen oder gar ein Glücksgefühl entstehen lassen,“ rät der erfahrene Mentaltrainer.

### Orientierung und Prioritäten

Gelassenheit, Klarheit und innere Ruhe: Mentale Techniken helfen Stressgeplagten nicht nur dazu, unbewusste negative Gedanken ab- sowie Kraftpotenzial aufzubauen, sondern auch, die eigenen Ressourcen im Inneren zu entdecken, zu stärken und schließlich auch effektiver zu nutzen. Neben den genannten klassischen Atem- und Gedankenübungen unterstützen verschiedene Tools dabei, stressige Zeiten lockerer zu nehmen. Um beispielsweise Prioritäten besser zu ordnen, eignet sich das sogenannte Eisenhower-Prinzip. „Hierzu werden anstehende Aufgaben nach Wichtigkeit und Dringlichkeit eingeteilt und entsprechend abgearbeitet“, sagt Matthias Vette. „Zusätzlich sollten Betroffene sich immer visualisieren, was passiert, wenn eine Aufgabe erst am nächsten Tag fertig wird. Dann stellt sich häufig heraus, dass sich dadurch gar nichts ändern würde.“ ]

Bei Interesse an der Arbeit von Matthias Vette besuchen Sie seine Webseite [www.matthiasvette.com](http://www.matthiasvette.com). Außerdem bietet die [pma:] exklusiv für ihre Partner 1- und 2-Tage-Seminare mit Matthias Vette zu besonders günstigen Konditionen zum Thema „Gesund Erfolgreich Leben“ an. Senden Sie eine Mail an [korlovic@pma.de](mailto:korlovic@pma.de) - Katarina Orlovic liefert Ihnen gerne weitere Informationen.

Matthias Vette | [www.matthiasvette.com](http://www.matthiasvette.com)



SI WorkLife

## Was auch kommt: Ich bleibe in Balance. Mit meinem Einkommenschutz.

Ein regelmäßiges Einkommen ist die Basis für Ihren Lebensstandard – und den Ihrer Familie. Deshalb halten auch Verbraucherschützer eine Absicherung der Arbeitskraft für notwendig. Die gute Nachricht: Mit **SI WorkLife** können Sie Ihr Einkommen jetzt ganz individuell schützen und drohende Einkommensverluste abfedern. Wir bieten passgenaue Lösungen, mit denen Sie genau das versichern können, was Sie wirklich brauchen. Sprechen Sie uns an.

**Ansprechpartner für Vertriebspartner**  
**Tino Scheunpflug, Key-Account Manager**  
Mobil 0173 1542507  
[tino.scheunpflug@signal-iduna.de](mailto:tino.scheunpflug@signal-iduna.de)

**WorkLife-fastlane:**  
Servicezeiten: 9 – 18 Uhr inkl. Underwriting  
[rivo-worklife@signal-iduna.de](mailto:rivo-worklife@signal-iduna.de)  
[antrag-worklife@signal-iduna.de](mailto:antrag-worklife@signal-iduna.de)

**SIGNAL IDUNA**   
gut zu wissen



# Arbeitskraftabsicherung – jetzt noch besser

An der eigenen Arbeitskraft hängt alles: Die eigene Existenz, die Familie, das eigene Unternehmen, aber auch etwas Luxus und nicht zuletzt die Vorsorge für das Alter. Das weiß jeder – und trotzdem ist die Absicherung der eigenen Arbeitskraft ein Randthema, mit dem sich nur wenige Menschen beschäftigen.

[ Bisher konnte man sich nur über eine klassische Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) vor dem Verlust der eigenen Arbeitskraft schützen, für viele Menschen war aufgrund eines hohen Preises die Einstiegshürde allerdings zu hoch. Mit der Einführung des Gothaer Fähigkeitenschutzes wurde jedem Kunden eine entsprechende Absicherung geboten. Jetzt wurde das Angebot deutlich ausgeweitet, was diese Absicherung noch attraktiver macht.

## Neu: Absicherung von Fähigkeiten erweitert

Das Prinzip ist ganz einfach: Während die BU die Risiken bestimmter Berufe abgesichert hat, basiert der Fähigkeitenschutz auf der Absicherung genau definierter körperlicher und geistiger Fähigkeiten. Im Basisschutz werden 10 Grundfähigkeiten wie Gehen, Hören, Sehen oder eigenverantwortliches Handeln abgesichert, in teureren Varianten des Tarifes kommen jeweils noch einmal vier bzw. fünf Grundfähigkeiten bis hin zu Schreiben, Autofahren oder Sitzen dazu. Der Prognosezeitraum in den Tarifstufen Plus und Premium wurde auf 6 Monate reduziert: Geleistet wird, wenn der Verlust der versicherten Grundfähigkeit voraussichtlich länger als 6 Monate ununterbrochen bestehen wird.

## Anpassungen 2020

- ✓ verkürzter Prognosezeitraum bei Plus und Premium auf 6 Monate
- ✓ Neue Definition: Treppe
- ✓ Neue Definition: Stehen (Unterarmstütz zählt NICHT als Hilfsmittel)
- ✓ Neue Definition: Pflege
- ✓ Neue Definition: Mobilität
- ✓ Neu am Markt: Leistung nach 96h im Falle eines unfallbedingten Komas inkl. Beweislastumkehr (sofortiges Anerkenntnis)
- ✓ Neu am Markt: Beste PKW Klausel inkl. Kraftrad sowie "Ein- und Aussteigen"

**Fähigkeiten-  
schutz 2020**

Gothaer Fähigkeitenschutz: 3 Leistungspakete			
Grundfähigkeiten Prognostizierte Dauer Fähigkeitsverlust	Basis 12 Monate	Plus 6 Monate	Premium
Hören	✓	✓	✓
Sehen	✓	✓	✓
Sprechen	✓	✓	✓
Heben/Tragen	✓	✓	✓
Eigenverantwortliches Handeln	✓	✓	✓
Gehen	✓	✓	✓
Treppensteigen	✓	✓	✓
Knien/Bücken	✓	✓	✓
Stehen	✓	✓	✓
Intellekt/geistige Leistungsfähigkeit	✓	✓	✓
Armgebrauch	-	✓	✓
Händegebrauch	-	✓	✓
Sitzen	-	✓	✓
Gleichgewichtssinn	-	✓	✓
Schreiben	-	-	✓
Tippen	-	-	✓
Bildschirmtätigkeit	-	-	✓
Auto- (mit Ein-/Aussteigen) oder Motorradfahren	-	-	✓
Fahrradfahren und Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel	-	-	✓

**NEU: Verlust der Mobilität umfassend abgesichert**

Zusatzbausteine	
Schwere Krankheiten	Psyche
Einmalzahlung bei Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall, Multipler Sklerose	Rentenzahlung bei schwerer Depression und Schizophrenie

### Neu: Mobilität umfassend abgesichert

Für Handwerker oder mobile Pflegedienste ist das Autofahren Voraussetzung für die Berufsausübung. Junge Kunden insbesondere in Großstädten nutzen hingegen eher den ÖPNV oder das Fahrrad. Der Gothaer-Fähigkeitenschutz Premium bietet jetzt für jedes Mobilitätskonzept eine Lösung. So wird jetzt geleistet, wenn der PKW- oder Kraftrad- Führerschein dauerhaft abgegeben muss oder der VN diesen gar nicht erhält. Ebenso wurde Ein- oder Aussteigen beim PKW- und/oder Motorradfahren ergänzt. Beim Fahrradfahren zählt das Auf- und Absteigen als abzuschließender Leistungsauslöser. In Sachen ÖPNV werden das Ein- oder Aussteigen sowie die Beförderung mit allen üblichen Verkehrsmitteln des öffentlichen Personennah- und Fernverkehrs ohne fremde Hilfe als Auslöser für eine Leistung abgesichert.

### Neu und als Erster am Markt: Sofortleistung bei schwerem Unfall und Koma

Ein schwerer Unfall kann das gesamte Familienleben ganz plötzlich grundlegend ändern. Dafür bietet der Gothaer-Fähigkeitenschutz jetzt eine schnelle finanzielle Hilfe. Mit der Diagnose einer der definierten Unfallfolgen wird schnell geleistet – und das ohne Prüfung eines Prognosezeitraums und ohne eine befristete Anerkennung mit erneuter Erstprüfung. Liegt eine Koma-Diagnose vor, ist die Beweislast jetzt umgekehrt. Die Gothaer muss beweisen, dass keine der Fähigkeiten verloren gegangen ist. Gelingt das nicht, wird bis zum Ablauf der Leistungsdauer geleistet.

### Besonders wichtig für Selbständige

Während Arbeitnehmer eine, wenn auch nur minimale, Absicherung im Netz des Sozialstaates beanspruchen können, stehen selbständige Unternehmer ohne jegliche Leistungen da, wenn sie nicht privat abgesichert sind. Zusätzlich zum persönlichen Umfeld ist noch der gesamte Betriebsablauf von der Präsenz des Unternehmers abhängig. Eine Absicherung seiner Arbeitskraft gehört hier zu den wichtigsten Bausteinen der Absicherung des gesamten Unternehmens. Mit dem Rundum-Schutz zur Arbeitskraftabsicherung stehen Unternehmer und Unternehmen auf der sicheren Seite. ]

Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Marco Streitbürger  
Key Account Manager Personen  
0151 12519113 – marco\_streitbuerger@gothaer.de

# ALTERSVORSORGE IN CORONA-ZEITEN: GUT AUFGEHOBEN MIT CANADA LIFE

Die Talfahrt der Börsen ist derzeit ein wichtiges Thema in den Medien. Canada Life-Kunden können dennoch gelassen bleiben: Auf Talsohlen folgte bislang immer eine Erholung der Aktienmärkte, und die Fonds-Spezialisten von Canada Life haben gerade in Krisenzeiten stets eine ruhige und erfolgreiche Hand behalten. Kunden mit GENERATION-Policen oder einer GARANTIE INVESTMENT RENTE können zudem auf wertvolle Garantien bauen.

[ Die meisten Anleger haben Marktturbulenzen wie die Finanzkrise längst ad acta gelegt. Und jetzt das: Das Corona-Virus legt nicht nur das öffentliche Leben und Teile des Wirtschaftsgeschehens lahm. Die Börsen haben eine Talfahrt hingelegt, die manche Anleger verständlicherweise nervös macht. Zum Beispiel, wenn man für seine Altersvorsorge in Aktien investiert ist.

### Verbraucherschutz rät: Aussitzen!

Doch eines ist bei dieser Krise anders: Viele Akteure haben aus dem letzten Crash gelernt. Zum Beispiel der Verbraucherschutz: Während der Finanzkrise gab es hier noch massive Kritik an Fondspolice. Vereinzelt wurde sogar zum Ausstieg geraten – mitten in der Talsohle, so dass verängstigte Kunden die Verluste mitunter tatsächlich realisierten.

Heute rät der Verbraucherschutz zur Geduld, wenn man in Aktien oder einer Fondspolice investiert ist: Bei längerer Anlage

könne man schlechte Phasen an der Börse besser aussitzen, rät Ralf Scherfling, Finanzexperte bei der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen. Und Finanztip-Redakteur Hermann-Josef Tenhagen empfiehlt in der Krise, bei Aktien und auch Fondspolice abzuwarten, bis sich die Börsen erholt haben. Für Fondspolice empfiehlt er, zur Not den Rentenbeginn zu verschieben.

### Canada Life-Fondspolice – Erfahrung und Expertise

Die langfristig sehr guten Renditechancen der Aktienmärkte stehen heute bei Beobachtern also im Vordergrund, trotz der Börsen-Talfahrt. Denn die Kapitalmärkte kreieren auf längere Sicht Zuwächse für die Altersvorsorge, die man auch bei Nervosität nicht über Bord werfen sollte. Die Entwicklung der Kapitalmärkte zeigt immer wieder, dass auf die Talsohlen eine Erholung folgt.

Krisen kommen und gehen, das Wachstum bleibt

canada  life

## Wie lange hat es gedauert, bis Kurse sich erholen?



Quelle: <https://advisor.visualcapitalist.com/black-swan-events/> ; Graph stellt den Wertverlauf des S&P 500 Index dar.

Zudem hat die Zinsentwicklung der letzten Jahre deutlich gemacht, dass mit festverzinslichen Anlagen nicht mehr genug Rendite für eine auskömmliche Altersvorsorge zu holen ist. Ende 2019 hat die Deutsche Aktuarvereinigung e.V. (DAV) empfohlen, den Höchstrechnungszins in der Lebensversicherung zum 1. Januar 2021 auf 0,5 Prozent zu senken. Und für dieses Jahr haben etliche Versicherer ihre Überschussbeteiligung bereits abgesenkt. Ein Grund mehr, auf internationale Lebensversicherer mit viel Kapitalmarkt-Expertise zu setzen. Canada Life ist ein erfahrener Partner, der seit Jahrzehnten für seine Kunden erfolgreich Altersvorsorge mit Aktien betreibt.

### Das Beispiel GENERATION-Tarife

Die GENERATION-Tarife von Canada Life zeigen deutlich die langfristige Stärke aktienorientierter Vorsorge: Der Unitised-With-Profits (UWP)-Fonds erwirtschaftete seit seiner Auflegung Ende Januar 2004 im Durchschnitt jährlich 5,4 Prozent Rendite – und dies durch harte Jahre hinweg, zum Beispiel die der Finanz- und Eurokrise. Beim ratierlichen Sparen nutzt den Kunden der Cost-Average-Effekt: In Talsohlen zahlen sie weniger für die Anteile und profitieren dann vom Wiederanstieg der Kurse. Zudem sind Kunden zum Rentenbeginn für alle Fälle abgesichert. Hierfür sorgt ein Glättungsverfahren, das seit Fondsauflegung einen Garantiewert von 2,7 Prozent erzielt hat. Der garantierte Mindestwert beträgt ein Prozent zum Rentenbeginn. Zum 1. April 2020 liegt der Wertzuwachs bei starken 1,9 Prozent und gilt für ein Jahr.

#### Wertentwicklung Unitised-With-Profits- (UWP) Fonds

Tatsächliche Wertentwicklung	5,4 % p.a.
Wertentwicklung geglättet (Garantiewert)	2,7 % p.a.

Wertentwicklungen seit Auflegung des Fonds am 31.01.2004, Stand 29.02.2020

### Das Beispiel GARANTIE INVESTMENT RENTE

Bei der GARANTIE INVESTMENT RENTE profitierten die Kunden schon direkt beim Start des Produkts von den Berg- und Talfahrten an den Börsen: Schon 2009 konnten die ersten Kunden in die neuartige Sofortrente einsteigen – die Finanzkrise war noch nicht vorbei. Sie konnten aus drei Portfolios mit unterschiedlichem Chance-Risiko-Profil wählen. Vor allem die Mutigen freuten sich ein Jahr später: Denn die GARANTIE INVESTMENT RENTE gewährt Rentenerhöhungen, wenn sich die Fonds gut entwickelt haben. Geprüft wird jedes Jahr nach Stichtag – bis heute haben rund 80 Prozent aller Verträge solche Rentenerhöhungen verbucht!

Zum Erfolg des Produkts trugen auch seine Garantien bei: Die attraktive Sofortrente ist lebenslang garantiert. Und zwar auch nach einer Erhöhung. Nur wenn Kunden Geld entnehmen, wird die Rente neu berechnet. ]

### Warum Canada Life-Kunden alles richtig gemacht haben

Mit ruhiger Hand durch Krisen hindurch – das zeigen zum Beispiel die GENERATION-Tarife und die GARANTIE INVESTMENT RENTE. In beiden Lösungen hat sich die Kombination aus sehr guten Renditechancen und cleveren Garantien bewährt.

#### Canada Life

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

# ERGO Rente Balance:

Maximale Anlageflexibilität, attraktive Renditechancen und Sicherheit nach Wunsch.

Die ERGO Rente Balance ist die clevere Mischung aus Fondspolice und Indexpolice. Denn Kunden können ihre Sparbeiträge frei zwischen Fondsanlage und klassischem Sicherungsvermögen aufteilen. Auch das gesamte Vertragsguthaben lässt sich jederzeit monatlich umschichten, in beide Richtungen, immer und immer wieder. Das ist einzigartig.

[ Die Anlage im Sicherungsvermögen der ERGO Vorsorge Leben bietet die Möglichkeit, eine Indexbeteiligung am exklusiven Munich Re World Wide Trend Index zu wählen, der mit einem Trendfolgemodell eine breite Streuung in unterschiedliche Anlageklassen ermöglicht. Die Indexbeteiligung kann durch „Index Plus“ stark angehoben werden. Denn Kunden können zusätzlich zu den Überschüssen zwei Prozent aus dem klassischen Vertragsguthaben verwenden, damit sich die Beteiligungsquote und damit die Ertragschancen deutlich erhöhen, aktuell von 95 Prozent auf 207 Prozent.

Bei der Fondsanlage besteht die Möglichkeit aus rund 70 Fonds namhafter Anbieter zu wählen. Diverse kostengünstige ETFs auf gängige Aktienindizes, Fonds mit nachhaltigen Investments und Vermögensmanagementfonds stehen unter anderem zur Wahl. Entscheidet sich der Kunde für das automatische Ablaufmanagement, wird fünf Jahre vor dem Beginn der Verfügungsphase das Fondsguthaben nach und nach ins klassische Sicherungsvermögen umgeschichtet – und ist dort vor Verlust geschützt.

Wird eine Verrentung angestrebt, so profitiert der Kunde vom Dreifachvorteil: Die kalkulierte Lebenserwartung zu Vertragsbeginn ist festgeschrieben, es wird der aktuelle Rechnungszins zum Rentenbeginn verwendet und der Rentenfaktor wird auf das gesamte Vertragsguthaben angewendet.

Die ERGO Rente Balance überzeugt auch namhafte Ratingagenturen: Morgen & Morgen vergibt im Januar 2020 5 Sterne („ausgezeichnet“), Franke & Bornberg die Note „hervorragend“ (FFF+)

und das Handelsblatt in Kooperation mit Assekurata im Oktober 2019 für den Fondsauswahlprozess ein „sehr gut“.]

## Die Vorteile im Überblick:

- Dauerhaft freie Wahl zwischen klassischem Sicherungsvermögen und Fondsanlage – sowohl beim Beitrag als auch beim Vertragsguthaben
- Rund 70 Investmentfonds namhafter Anbieter stehen zur Wahl
- Klassisches Sicherungsvermögen mit Indexbeteiligung am Munich Re World Wide Trend Index
- „Index Plus“ möglich
- Kundenfreundliche Rentenberechnung mit Dreifachvorteil

ERGO Group AG

Heiko Aufmhoff

Key Account Manager

Telefon: 040 6376-3902 / Mobil: 0151-23049508

Heiko.Aufmhoff@ergo.de

# Verkäufer brauchen Storys – die A&A Superfonds-Police bietet diese in Hülle und Fülle. Nutzen Sie ab jetzt Ihre Chancen!

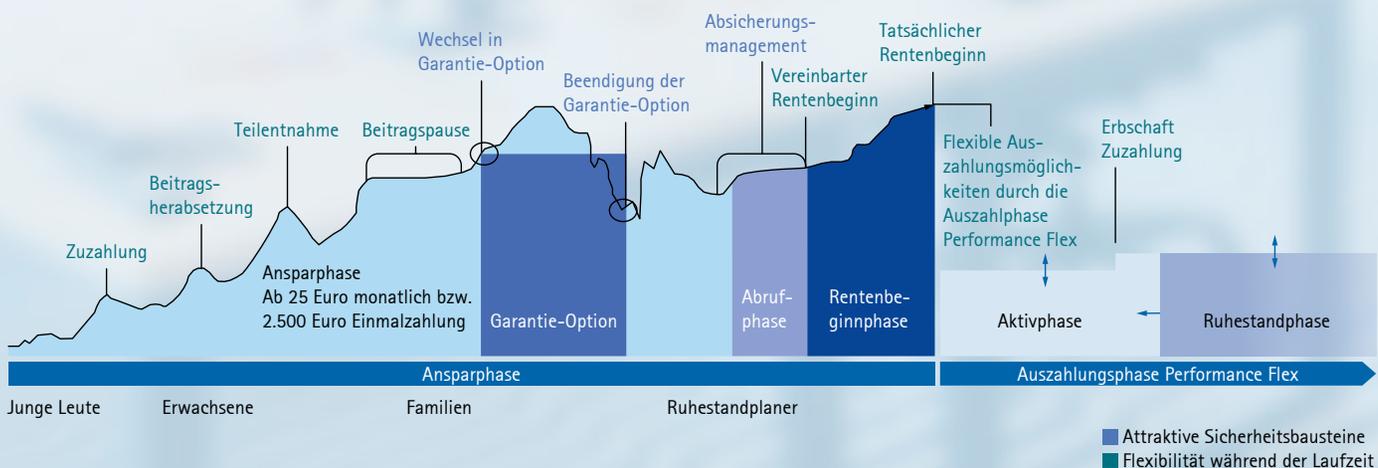
Auf der Jahresauftakttagung der [pma:] wurde die beliebte Labelpolice der Patriarch Multi-Manager GmbH, die exklusive A&A Superfonds-Police des Versicherungsgebers AXA, vorgestellt. Als Partner der [pma:] haben Sie neben sehr wenigen anderen exklusiv ausgewählten Vertriebspartnern die Möglichkeit, dieses einzigartige Fondsrentenkonzept anzubieten. Selbst für die Ausschließlichkeit von AXA steht dieses Konzept nicht zur Verfügung.

## [ Verschiedenste Argumentationen sprechen für sich:

Der bisherige Erfolg der seit 10 Jahren bestehenden Labelpolice der Patriarch lässt sich insbesondere dadurch erklären, dass das Konzept dem Kunden auf so vielfache Wege einfach näher zu bringen ist. Denn jeder Berater und Kunde ist anders und über unterschiedliche Argumente erreichbar.

### 1) Der Lebenszyklusansatz

Wie die nachfolgende Grafik zeigt, ist die Versicherungshülle der A&A Superfonds-Police maximal flexibel. Was immer dem Kunden auf seiner „Altersvorsorgereise“ vom jungen Einsteiger bis hin zum späteren Pensionär auch passiert und ihn dabei beschäftigt – einfach offen beim Berater ansprechen und die Police passt sich der Situation an. Storni kommen auf diese Weise kaum vor. Denn der Finanzberater verkauft keine „Versicherung“, sondern ein „gutes lebensbegleitendes Wohlfühlkonzept“. Ein Sachverhalt, der jeden Vermittler freut.



## 2) Systemrelevanter Versicherer

Vorsichtige Kunden, die an der Solvenz der Lebensversicherer in Gänge zweifeln, werden sich bei kritischer Betrachtung nur einem „systemrelevanten Versicherer“ anvertrauen. Für diese weltweit nur 9 Versicherer (lediglich zwei davon mit Vertriebszulassung in Deutschland – AXA und Allianz) gilt als Lehre aus der Lehman Brothers-Krise auf Beschluss der G20-Staaten die klare Prämisse „to big to fail“. Ein größeres Bekenntnis zur Qualität des Versicherers von dritter Seite gibt es nicht. Das ist gerade für gegenüber Versicherungsprodukten skeptischen Kunden ein wichtiges Argument.

## 3) Einzigartiger Fondsinhalt

Die A&A Superfonds-Police ist die einzige Versicherungspolice in Deutschland, die den Zugang zu den beliebten Patriarch-Timingkonzepten als „Fondsmotor eines Altersvorsorgekonzeptes“ bietet. Diese sind ganz besonders wegen ihrer sehr linearen Rückkaufwertentwicklung bei den Maklern geschätzt. Besonders beliebt ist dabei die PatriarchSelect ETF Trend 200 Vermögensverwaltung. Diese wirkt sich über ihren weltweiten, von „ETF-Guru“ Markus Kaiser aus dem Hause StarCapital AG gemanagten Ansatz, zusätzlich besonders günstig auf die Effektivkostenquote der Police aus.

## 4) Der Kunde entscheidet, was ihm wichtig ist

Altersvorsorgekunden sind verschieden und setzen unterschiedliche Prioritäten. Braucht der Kunde (Bruttobeitrags-)Garantien? Oder setzt er lieber ohne Garantie auf eine maximale Fondspartizipation? Gehört er vielleicht der besonderen Berufsgruppe der Beamten an (der A&A-Fondsinhalt ist auch in den Konzepten der DBV erhältlich)? Setzt er auf staatliche oder betriebliche Förderungen? Oder geht es um die reine Privatvorsorge? Alles kein Problem – die A&A-Tarifkonzepte gibt es in allen drei Schichten und in allen Ausgestaltungen. Somit kann ausnahmslos jedem Interessenten mit dem Konzept geholfen werden.

Neben diesen wichtigen Storys für die Kunden gibt es aber auch für Sie überzeugende Argumente für das Konzept, die wir uns ebenfalls ansehen sollten:

## 5) Keine jährliche Nachberatungspflicht nach IDD

Wer bei der Altersvorsorge auf Fondspolice setzt, aber der IDD-Pflicht nach jährlicher gemeinsamer Risikoüberprüfung und Nachberatung mit dem Kunden gemäß SRRI entkommen will, hat in der A&A Superfonds-Police in Kombination mit den beinhalteten PatriarchSelect Fondsvermögensverwaltungslösungen den richtigen Ansatz dazu gefunden. Da die Patriarch Fondsvermögensverwaltungen zwingend am SRRI ausgerichtet sind, wird der aus der anfänglichen Geeignetheitsprüfung der Police vorgegebene gewünschte Risikowert des Kunden während der Policenlaufzeit definitiv nie überschritten. Eine unglaubliche Erleichterung für den zukünftigen Berateralltag.

## 6) Flexibilität in der Vergütung

Wie schon gesagt – auch die Berater sind unterschiedlich. Mancher will eine besonders hohe Abschlussprovision und nimmt dafür 8 Jahre Stornohaftung gerne in Kauf. Ein anderer ist auch mit knapp  $\square$  der Abschlussprovision zufrieden, wenn er dafür eine höhere Bestandsprovision erhält und nur fünf Jahre Stornohaftung erfährt. Und der Nächste favorisiert einen unechten Nettotarif ohne jegliche Abschlussprovision und stellt dafür lieber dem Kunden ein Honorar in Rechnung. Alles kein Problem mit der A&A Superfonds-Police. Suchen Sie sich Ihren Weg einfach aus.

Zusammenfassend kann man zur A&A Superfonds-Police festhalten, dass das Konzept klar darauf ausgerichtet ist, die unterschiedlichen Bedürfnisse der Kunden im Altersvorsorge segment zu befriedigen. Dazu steht Ihnen – wie vorstehend aufgezeigt – ein ganzes Bündel von Ansatzpunkten zur Verfügung. Die gängigen Maklerinteressen wie lukrative Vergütung, einfache Abwicklung, Transparenz, niedrige Kosten, gute Marke und gute Bewertungen, kommen natürlich auch nicht zu kurz.

Lassen Sie sich diesen Mehrwert für Ihre Konzepte in der privaten und betrieblichen Altersvorsorge nicht entgehen und testen Sie die A&A Superfonds-Police. Sie werden es sicher nicht bereuen. ]



AXA Konzern AG

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

Schütze,  
was Dir  
wichtig ist



Delta Direkt  
als Ergänzung  
zur Golden BU

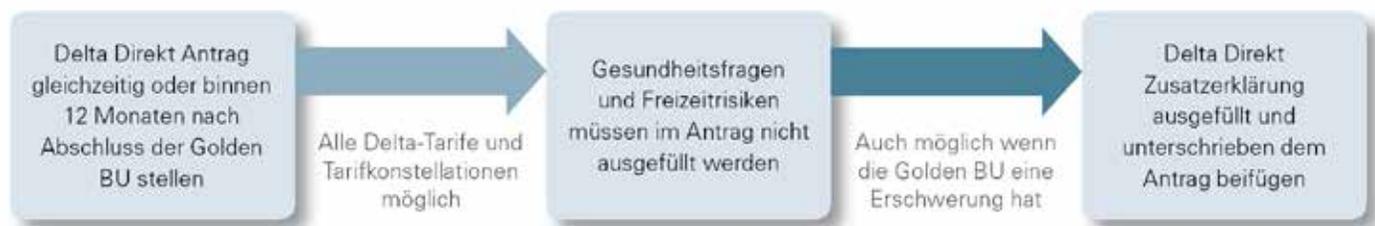
## Unterstützung unserer Geschäftspartner und Kunden in der aktuellen Situation

Flexibilität und die vereinfachte Risikoprüfung sind zwei gute Gründe für die Delta Direkt Risikolebensversicherung. Mit verschiedenen Sonderregelungen bieten wir in der aktuellen Situation weitere Argumente für die Kundenberatung – und auch darüber hinaus unterstützen wir unsere Geschäftspartner.

[ Bereits seit 2018 bietet die Delta Direkt Schutz nach Wunsch. Die Risikolebensversicherung der LV 1871-Gruppe 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. Auch in Sachen Beratung bietet die Delta Direkt Risikolebensversicherung Vorteile und Unterstützung für Geschäftspartner.

### 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 Antrags-



prozess vereinfacht. Beim Neuerwerb von Immobilien, Praxen und Kanzleien genügt unter bestimmten Voraussetzungen ebenfalls die Beantwortung von vier Risikofragen.

### Delta Direkt jetzt ohne erneute Gesundheitsprüfung

Die Delta Direkt hat den Antragsprozess des #SchutznachWunsch noch einfacher und schneller gestaltet. Kunden mit einer bereits bestehenden Golden BU können die Delta Direkt Risikolebensversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung abschließen. Zeitgleich zum Abschluss einer Golden BU oder innerhalb von zwölf Monaten nach dem Abschluss einer Golden BU bei der LV 1871, können die Gesundheitsfragen und Freizeitriskiken von der Delta Direkt Risikolebensversicherung übernommen werden. Diese Regelung gilt bis zu einer Versicherungssumme von 400.000 Euro. Auch möglich, wenn der Golden BU-Vertrag eine Erschwerung hat!

Es kann ein modifiziertes Angebot für den Delta Direkt Vertrag erstellt werden. Nutzen Sie gegebenenfalls die Möglichkeit der medizinischen Vorabanfrage.

**Sprechen Sie uns an, wir kümmern uns gerne und geben Ihnen weitere Informationen.**

### Aktuelle Sonderregelungen zur Stundung

Zur Unterstützung unserer Kunden hat die LV 1871 Unternehmensgruppe für alle Tarife die Stundungsregelungen angepasst. Stundungen können ohne Angabe eines Grundes formlos für bis zu 12 Monate beantragt werden. Diese Regelung ist zunächst bis 30.06.2020 befristet.

Was bedeutet das konkret?

- Anders als bei einer Beitragsfreistellung profitieren Kunden während des Stundungszeitraums weiterhin vom vollen Versicherungsschutz.

- Für unsere Geschäftspartner erfolgt bei einer Stundung keine unmittelbare Rückbelastung der Vergütung.
- Eine eventuelle Rückbelastung der Vergütung erfolgt erst dann, wenn zum Ende der Stundungszeit keine oder eine reduzierte Wiederaufnahme erfolgt bzw. die gestundeten Beiträge nicht nachgezahlt werden.
- Bei unseren fondsgebundenen Rentenversicherungen ist die Stundung ab einem Vertragsguthaben von 500 Euro (statt bedingungsgemäß 1.000 Euro) möglich – bei Mein-Plan Kids sogar ab 100 Euro.
- Bei der Golden BU und der Delta Direkt Risikolebensversicherung ist die Stundung möglich, wenn der Vertrag seit mindestens sechs Monaten (statt bedingungsgemäß einem Jahr) besteht.

### Kundenberatung in der aktuellen Situation

Da der persönliche Kontakt im Moment stark eingeschränkt ist, sollten Vermittler neue Wege nutzen und auf mehreren Kanälen für ihre Kunden erreichbar sein. Auch an dieser Stelle unterstützen die Experten der LV 1871 Unternehmensgruppe.

Geschäftspartner erhalten auf verschiedenen Kanälen Tipps dazu, wie sie die Themen Onlineberatung und Digitales Marketing ausbauen können. In der aktuellen Situation ist es wichtiger denn je, über digitale Kanäle für Kunden erreichbar zu sein.

Auch das Thema Weiterbildung sollten Vermittler derzeit weiterverfolgen. Durch den kontinuierlichen Ausbau digitaler Weiterbildungsangebote war das Sammeln von Gut-beraten-Punkten nie einfacher als jetzt. Die LV 1871 bietet aktuell zahlreiche Webinare zu verschiedenen Themen an, um auch in diesem Bereich ein verlässlicher Partner zu sein.

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

Filialdirektion Düsseldorf

Thomas Cockburn

Vertriebsleiter

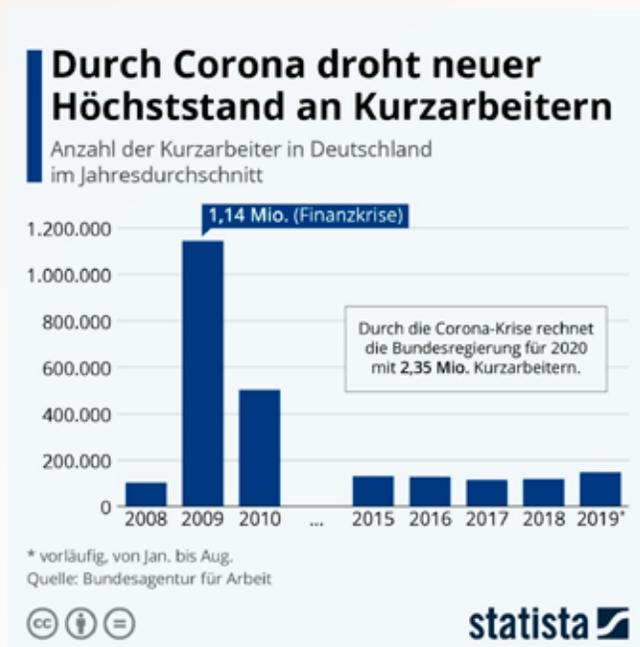
Mobiltelefon: 0160-90 94 91 44

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

# DAMIT KEINER ZU KURZ KOMMT

Ein Krankheitserreger hat nicht nur die Welt infiziert, sondern auch die Wirtschaft infiltriert. Viele Betriebe leiden unter erheblichen Auftragsrückgängen und Umsatzeinbußen, einige müssen ihren Geschäftsbetrieb sogar vorläufig einstellen. Um in dieser Zeit Arbeitnehmern nicht kündigen zu müssen, die nach der Beendigung der Krise wieder dringend benötigt werden, gibt es das Instrument der Kurzarbeit. Für die betroffenen Arbeitnehmer bedeutet dies Lohneinbußen auf unbestimmte Zeit. Doch welche Auswirkungen ergeben sich daraus für Arbeitgeber und Arbeitnehmer im Zusammenhang mit betrieblichen Vorsorgesystemen wie etwa der bAV (betrieblichen Altersversorgung)? Worauf müssen Sie als Vermittler achten?

Wir beantworten die wichtigsten Fragen zum Thema.



## [ Was bedeutet Kurzarbeit?

Kurzarbeit im Arbeitsverhältnis bedeutet die vorübergehende Verringerung der regelmäßigen Arbeitszeit in einem Betrieb aufgrund eines erheblichen Arbeitsausfalls. Von der Kurzarbeit können alle oder nur ein Teil der Arbeitnehmer des Betriebes betroffen sein. Die betroffenen Arbeitnehmer arbeiten bei Kurzarbeit weniger oder überhaupt nicht. Ob ein Arbeitgeber Kurzarbeit einführen darf und ob sich bei Kurzarbeit der Anspruch auf Arbeitsentgelt (Lohn, Gehalt) der Arbeitnehmer entsprechend verringert, richtet sich nach arbeitsrechtlichen Bestimmungen. (wiki)

## Wo wird Kurzarbeit beantragt?

Bei der Bundesagentur für Arbeit (BA).

Sobald eine Anmeldung auf Kurzarbeit von der Bundesagentur positiv beschieden wurde übernimmt die BA folgende Leistungen:

- Arbeitnehmer erhalten 80 Prozent (mit Kindern 87 Prozent) des ausgefallenen Nettolohns.
- Arbeitgeber werden in dieser Zeit 100 Prozent der zu zahlenden Sozialversicherungsbeiträge (AN + AG) zurückerstattet.

Die Regelungen gelten (vorerst) bis zum 31.12.2020.

## Welche unterschiedlichen bAV-Systeme gibt es, und wie wirkt sich die Kurzarbeit auf die Versorgungsleistung aus?

Die Antwort liegt in der bAV-Lösung selbst und ist abhängig davon, wer die Vorsorge finanziert und wer haftet.

Wir unterscheiden:

### 1. Die betriebliche Altersvorsorge = die versicherte Person wandelt ihr Entgelt um

Der Arbeitnehmer erlaubt dem Arbeitgeber Teile der Vergütung in eine bAV umzuwandeln.

Ein Arbeitnehmer ist während eines Kalenderjahres (grundsätzlich) an seine abgegebene Erklärung gebunden (BetrAVG § 1a).

Aber:

Hier kommt es auf eine eventuelle Kulanz des Arbeitgebers an. Klären Sie dazu, welche Art von Kurzarbeit im Unternehmen vorliegt: (Teil-)Kurzarbeit oder „Kurzarbeit Null“.

Bei der (Teil-) Kurzarbeit können Arbeitgeber und Arbeitnehmer bei Einigung eine Abweichung von der Einjahresfrist vereinbaren und gemeinsam entscheiden, ob während der Kurzarbeit die bAV-Beiträge weiterhin aufgebracht werden (müssen) oder die Entgeltumwandlung verringert oder eingestellt werden kann.

Bei „Kurzarbeit Null“ stellt das Unternehmen seinen Betrieb vorübergehend ein. Der Anspruch des Arbeitnehmers auf Entgelt entfällt ebenfalls vorübergehend und somit ruht die bAV-Beitragspflicht des Arbeitgebers. Da kein „echtes“ Entgelt gezahlt wird, sondern nur eine Lohnersatzleistung ist daher nur eine private Fortführung möglich.

Beachten Sie in diesem Zusammenhang aber bitte etwaige Tarifverträge und/oder gesetzliche Zuschüsse.

### 2. Die betriebliche Altersvorsorge = die arbeitgeberfinanzierte bAV

Eine arbeitgeberfinanzierte bAV ist durch das Kurzarbeitergeld i.d.R. nicht betroffen.

Aber:

Ist die bAV vom Arbeitsentgelt und der tatsächlichen Höhe abhängig sind Auswirkungen möglich. Reduziert sich das Entgelt, reduziert sich auch die Zahlung des Arbeitgebers für die bAV.

Beachten Sie auch hier etwaige Tarifverträge, „Matching Modelle“ und „Kurzarbeit-Null“-Zahlungen.

Sollte der Arbeitgeber in wirtschaftliche Not geraten, greift die „3-Stufen-Theorie“. Hierzu sind keine pauschalen Aussagen möglich.

Sollten Sie von Ihren Kunden angesprochen werden, empfehlen wir – zur optimalen Beratung und Vorbereitung – die Prüfung folgender Unterlagen:

- Versorgungsordnungen
- (Haus-)Tarifverträge
- Entgeltumwandlungsformulare

Sie haben weitere Fragen? Dann sprechen Sie uns an!

Ihr Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen





# KLEINE MENSCHEN. GROSSE ZIELE.

**Wichtiger als man denkt: Zukunft frühzeitig absichern.  
Mit der neuen BU für Schüler.**

„Schüler haben doch noch keinen Beruf!“ Mit dieser Aussage wird der Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung oft auf die lange Bank geschoben. Doch:

**Früh einsteigen lohnt sich:**

- Schüler sind normalerweise gesund.
- Wer jung ist, zahlt meist günstige Beiträge.
- Immer abgesichert, egal ob Schule, Ausbildung, Studium oder Beruf.

**Von der neuen Beitragsüberprüfungsoption profitieren:**

Bei bestimmten Anlässen besteht ein Anspruch, den Beitrag überprüfen zu lassen. So kann sich der Beitrag z. B. bei Schulformwechsel oder Start ins Berufsleben reduzieren.



**Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter  
[allianz-fuer-makler.de/schueler-bu](https://allianz-fuer-makler.de/schueler-bu)**





## Allianz erweitert BU-Portfolio: BU für Schüler mit neuer Beitrags- überprüfungsoption

Lückenloser BU-Schutz von der Allianz schon ab dem 10. Lebensjahr

Die Allianz Lebensversicherungs-AG hat ihr Produkt-Portfolio um eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) für Schüler erweitert. Vermittler können ab sofort eine neue Zielgruppe über das BU-Risiko mit einer passenden und lückenlosen BU-Lösung der Allianz beraten.

Schüler haben noch keinen Beruf – dennoch können ihre Eltern sie schon gegen das Risiko der Berufsunfähigkeit versichern. Die Vorteile liegen auf der Hand: In jungen Jahren sind die meisten noch bei guter Gesundheit und profitieren von niedrigen Prämien. Erst mit zunehmendem Alter häufen sich die Erkrankungen, was die Risikoprüfung und den BU-Abschluss erschweren oder sogar unmöglich machen kann. Früh einsteigen zahlt sich daher aus.

### Früh starten lohnt sich

Von den gesetzlichen Sozialversicherungen ist nicht viel zu erwarten. Lediglich bei Unfällen im schulischen Umfeld greift der gesetzliche Schutz. Doch wer springt ein, wenn ein Schulkind dauerhaft erkrankt, etwa an einer psychischen Belastung? Die Allianz hat zum Jahresbeginn 2020 die Tätigkeit „Schüler“ als Beruf in ihre BU-Bedingungen aufgenommen. Eltern können für ihre Kinder bereits ab dem 10. Lebensjahr einen hochwertigen BU-Schutz mit einer attraktiven Absicherungshöhe von bis zu 1.500 Euro monatlich erwerben. Die Beitragshöhe richtet sich nach der Schulform und der Klassenstufe.

### Der Beitrag kann sinken, nie steigen

Bei bestimmten Anlässen, beispielsweise einem Schulformwechsel, Ausbildungsstart oder Berufswechsel, besteht ein Anspruch auf Überprüfung der Berufsgruppe und damit auch des Beitrags. Mit dieser Beitragsüberprüfungsoption kann der Beitrag sinken oder konstant bleiben, aber nie steigen. Reduziert sich zum Beispiel der Beitrag durch den Wechsel in die gymnasiale Oberstufe, zahlt dieser Schüler für die restliche Vertragsdauer höchstens den Beitrag,

welchen er von Vertragsbeginn an in der gymnasialen Oberstufe gezahlt hätte. Wenn er später einen Beruf mit einem höheren oder unveränderten BU-Risiko ergreift, bleibt der Beitrag gleich.

### Eine BU, die mitwächst

Die Schüler-BU der Allianz kann flexibel und exakt an die Ausbildungs- und Berufssituation angepasst werden – ohne erneute Gesundheitsprüfung. Eine BU-Rente von beispielsweise 1.000 Euro kann nach der Schulzeit auf bis zu 1.500 Euro erhöht werden. Voraussetzung ist, dass die versicherte Person nicht älter als 20 Jahre alt ist und bei Vertragsabschluss das 15. Lebensjahr nicht überschritten hat. Bei Heirat und Familiengründung kann die BU-Rente auf bis zu 2.500 Euro im Monat erhöht werden. Die Schüler-BU der Allianz sieht auch eine Stundungsoption bei vollem BU-Schutz vor.

Für Angebotsanfragen und Rückfragen bezüglich der einzelnen Bausteine im Rahmen der Einkommensvorsorge mit Allianz Leben stehen Ihnen Ihre Maklerbetreuerinnen, Frau Bettina Schmitz und Frau Nadine Simon, gerne zur Verfügung. ]

### Allianz Lebensversicherungs-AG

Bettina Schmitz :: Nadine Simon  
Maklerbetreuerinnen  
Tel. 0221-5731-3767  
Leben-koeln@allianz.de



# SIGNAL IDUNA

## Einkommen sichern

**SI WorkLife** bietet Schutz für alle Berufsgruppen

Die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) ist die Königsklasse, wenn es um die Absicherung der Arbeitskraft geht. Die hohe Qualität der BU-Bedingungen hat jedoch ihren Preis. Für einige Berufsgruppen sind die damit verbundenen Beiträge zu hoch – sie sichern daher viel zu geringe Versicherungssummen ab oder verzichten ganz. Hier gibt es ein beachtliches Potenzial für Vermittler – sofern sie die richtigen Lösungen zur Hand haben. Mit dem neuen Konzept SI WorkLife der SIGNAL IDUNA können Vermittler ab sofort sämtlichen Berufsgruppen einen angemessenen Einkommensschutz anbieten.

[ Der Verlust des Einkommens kann sehr schnell zu einer finanziellen Notlage führen. Damit das Leben des Versicherten nicht aus dem Gleichgewicht gerät, hat die SIGNAL IDUNA SI WorkLife entwickelt, das allen Berufsgruppen einen sinnvollen und bezahlbaren Schutz bietet. Zwei Produktansätze wurden dabei zusammengebracht: die verbesserte Berufsunfähigkeitsversicherung SI WorkLife EXKLUSIV und die neu eingeführte Grundfähigkeitsver-

sicherung SI WorkLife KOMFORT. „Mit dem WorkLife-Konzept können Vermittler den Bedarf ihrer Kunden und deren finanziellen Möglichkeiten in Einklang bringen“, sagt Ulrich Scheele, Generalbevollmächtigter der SIGNAL IDUNA Gruppe.

### Und das Leben bleibt im Gleichgewicht

SIGNAL IDUNA hat damit das Dilemma für Vermittler gelöst,



dass sie in der Vergangenheit manche ihrer Kunden nur zu hohen Prämien versichern konnten – oder im ungünstigsten Fall gar nicht. Ab sofort können beispielsweise Handwerker, Angestellte im Öffentlichen Dienst, Studenten, Mediziner und Beamte mit einem Konzept beraten werden. SI WorkLife gibt es jeweils in einer Standard- und in einer PLUS-Variante. Bei der BU-Variante wurden die Kalkulationsgrundlagen verbessert und auf 14 Berufsgruppen festgelegt. Mit wenigen Zusatzfragen wird die Tätigkeit des Antragstellers genauer erfasst – zum Beispiel wie hoch der Anteil der Bürotätigkeit eines Handwerksmeisters ist und ob der Antragsteller Personalverantwortung ausübt. Bei jedem Antrag wird geprüft, ob eine Einstufung in eine günstigere Berufsgruppe möglich ist. Davon profitieren unter anderem die Meisterberufe, körperlich Tätige und Angestellte im Öffentlichen Dienst. Darüber hinaus wurde die Möglichkeit der garantierten Rentensteigerung im Leistungsfall neu aufgenommen und der vollständige Verzicht

auf eine abstrakte Verweisung bei Studenten eingeführt. Seit Neustem können Schüler nicht erst mit 15 Jahren, sondern bereits im Alter von 10 Jahren versichert werden.

### Das Plus in der BU

Bei der Top-Variante SI WorkLife EXKLUSIV PLUS wird Selbstständigen eine Umorganisationshilfe in Höhe von sechs Monatsrenten gezahlt, wenn sie ihren Betrieb aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr in gewohnter Weise führen können. Bei Kleinbetrieben unter fünf Mitarbeitern verzichtet die SIGNAL IDUNA auf die Prüfung einer Umorganisation. Diese Regelung ist gerade für Selbständige und Freiberufler eine enorme Erleichterung und wird von unabhängigen BU-Experten gelobt. Die zinslose Beitragsstundung ohne Begründung für die Dauer von zwei Jahren gehört bei SI WorkLife EXKLUSIV PLUS ebenfalls zum Angebot. Der Versicherungsschutz bleibt dabei voll umfänglich erhalten. ▶

Die neue SI WorkLife EXKLUSIV mit einer echten Dienstunfähigkeitsklausel ist für Beamte sehr interessant. Ist diese vereinbart, stellt der Versicherer für die Beurteilung des Eintritts eines Leistungsfalls auf die Entscheidung des Dienstherrn ab. Wird der Beamte aufgrund eines amtsärztlichen Zeugnisses wegen allgemeiner Dienstunfähigkeit in den Ruhestand versetzt bzw. entlassen, tritt der Leistungsfall ein. Damit sind auch Beamte auf Widerruf und auf Probe einbezogen. Sie werden nämlich nicht „in den Ruhestand versetzt“, sondern schlicht „entlassen“. Mit der echten DU-Klausel rangiert die BU-Police SI WorkLife EXKLUSIV PLUS an der Spitze des Marktes. Dieses Schutzniveau bieten nur wenige Versicherer an.

### Eine finanzierbare Lösung für Handwerker

Handwerker würden sich oft gerne absichern, empfinden die BU-Prämien aber meist als zu hoch. Einen Ausweg weist die neue Grundfähigkeitsversicherung in den Varianten SI WorkLife KOMFORT und KOMFORT PLUS. Es werden bestimmte Grundfähigkeiten wie Hören, Gehen oder Autofahren versichert. Ist mindestens eine dieser Fähigkeiten nicht mehr gegeben, wird die volle versicherte Rente gezahlt. Die Leistungsauslöser für eine Grundfähigkeitsversicherung sind für Kunden leicht nachzuvollziehen und werden unabhängig von der Berufsausübung beurteilt. Dies bietet SIGNAL IDUNA zu attraktiven Prämien. (Siehe Textkasten „Attraktive Prämien für körperlich Tätige“)

### So kommen Vermittler schneller ans Ziel

Obwohl in der Öffentlichkeit immer wieder betont wird, wie

wichtig ein Einkommensschutz für alle Berufstätigen ist, selbst von Verbraucherschützern, müssen Makler bei ihren Kunden immer noch viel Überzeugungsarbeit leisten. Je ausgereifter das Produkt- und Serviceangebot ist, umso leichter fällt es Vermittlern, ihre Kunden zu überzeugen. Daher greifen im neuen SI WorkLife-Konzept Produkt und Servicevorteile noch gezielter ineinander. Die Durchlaufzeit eines Antrags von der Annahme bis zur Policierung konnte durch den Abbau von Schnittstellen und die Verbesserung von Arbeitsabläufen erheblich verkürzt werden. Risikovorfragen können durch standardisierte RiVo-Formulare deutlich schneller bearbeitet werden. Zugleich sinkt die Fehlerquote. Zudem erhält der Vermittler ein begründetes RiVo-Votum mit einem Antwortschreiben und einem vollständigen Angebot. Zusätzlich werden Vermittler auf vielfältige Weise unterstützt: z.B. mit Ausfüllhilfen, Hinweisfeilen auf Anträgen und neu gestalteten Gesundheitserklärungen sowie Lang- und Kurz-Fragebögen für Risikovorabfragen.]

### Attraktive Prämien für körperlich Tätige

KOMFORT	SI WorkLife KOMFORT	SI WorkLife KOMFORT PLUS
Elektriker*	34,43 Euro	47,17 Euro
Dachdecker*	44,12 Euro	60,46 Euro
Dachdecker-Meister*	34,43 Euro	47,17 Euro

\* 30 Jahre, Endalter 67, 1.000 Euro monatliche Rente, Monatsbeiträge

## Starke Leistungen

### Berufsunfähigkeitsversicherung SI WorkLife EXKLUSIV und EXKLUSIV PLUS

- ✓ 100 Prozent Leistung ab 50 Prozent Berufsunfähigkeit.
- ✓ Einschluss Dienst- und Vollzugsdienstabsicherung möglich.

### Zusätzlich bei SI WorkLife EXKLUSIV PLUS:

- ✓ sechs Monate Prognosezeitraum
- ✓ Zinslose Beitragsstundung ohne Anlass für bis zu 2 Jahre möglich.
- ✓ Garantierte Rentensteigerungen im Leistungsfall von 1 Prozent bis 3 Prozent wählbar.
- ✓ Verzicht auf Umorganisation bei Kleinbetrieben mit weniger als fünf Mitarbeitern.
- ✓ Zahlung einer finanziellen Unterstützung im Falle einer Umorganisation.

### Grundfähigkeitsversicherung SI WorkLife KOMFORT und KOMFORT PLUS

- ✓ SI WorkLife KOMFORT mit 12 Grundfähigkeiten, KOMFORT PLUS mit 8 weiteren, z. B. Nutzung des Smartphones und des ÖPNV.
- ✓ Beide Tarifvarianten auch bei Pflegebedürftigkeit und Demenz.
- ✓ Leistung einer monatlichen Rentenzahlung bei Verlust mindestens einer Grundfähigkeit.
- ✓ 6 Monate Prognosezeitraum.
- ✓ Garantierte Rentensteigerung möglich.
- ✓ Einmalleistung bei schwerer Krankheit möglich.
- ✓ Wechselrecht in eine BU für unter 30-Jährige.

### 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>



**Barmenia**  
EINFACH. MENSCHLICH.

# VIER GRÜNDE MEHR ZU LÄCHELN: UNSERE NEUEN ZAHNZUSATZ-PRODUKTE.

**#MachenWirGern**



Die Ansprüche Ihrer Kunden sind je nach Lebensabschnitt verschieden. Deshalb sind unsere Mehr Zahn-Produkte so aufgebaut, dass für jeden etwas dabei ist. Von einem transparenten und günstigen Einstieg für junge Erwachsene, bis zu

umfangreicheN Leistungen, die die Zahngesundheit von Kindern und Eltern fördert. Das Bausteinsystem sorgt bis ins hohe Alter für optimalen Schutz. Besondere Highlights für Ihre Kunden: Der kostenlose Bleaching-Bonus bei Kombination der Mehr-Zahn-Produkte und Mehr Zahnvorsorge, sowie die unbegrenzte Erstattung professioneller Zahnreinigungen. Was wir außerdem gern für Ihre Kunden machen, finden Sie unter [www.maklerservice.de](http://www.maklerservice.de) oder Telefon **0202 438-3734**.

# DER VORTEIL LIEGT IM DETAIL

**Chance und Sicherheit - Dynamische Hybride in der bAV**

Auf den ersten Blick scheinen sie alle gleich zu sein: Die fondsgebundenen Lebensversicherungen mit Garantie. Sie werden mittlerweile von zahlreichen Gesellschaften auch für den Einsatz in der betrieblichen Altersversorgung (bAV) angeboten. Doch wie immer liegen die Unterschiede – und damit auch die Chancen – in kleinen, aber entscheidenden Details.

[ In der derzeitigen anhaltenden Niedrigzinsphase verlieren klassische Produkte im Vertrieb zunehmend an Bedeutung. Aktuell erwarten Kunden von einem innovativen Konzept sowohl attraktive Renditechancen als auch ein gewisses Maß an Sicherheit in Form von Garantien.

Fondsgebundene Versicherungen haben grundsätzlich einen Vorteil: Sie können durch die stärkere Partizipation am Aktienmarkt höhere Renditen erwirtschaften, als dies bei konventionellen Produkten der Fall ist. In der bAV gilt es jedoch zusätzlich, die arbeitsrechtlich notwendige Garantieleistung sicherzustellen.

Der dynamische Hybridtarif Congenial bAV garant der Condor Lebensversicherungs-AG ermöglicht das Beste aus zwei Welten.

### Dynamische Optimierung von Chance und Sicherheit

Congenial bAV garant bildet die Anforderungen „hohe Teilnahme am Kapitalmarkt und Garantie sicherstellen“ in idealer Weise ab. Die Garantie wird durch die Condor Lebensversicherungs-AG abgedeckt. Für die jeweilige Aufteilung des aktuellen Vertragswertes stehen drei Töpfe zur Verfügung: ein Wertsicherungsfonds mit einer 80-prozentigen Werterhaltungsgarantie, freie Fonds und das sogenannte Sicherungsvermögen. Ein dynamischer, monatlicher Umschichtungsmechanismus sichert stets ein optimales Verhältnis der Anlagen. So fällt die Beteiligung an den Aktienmärkten deutlich höher aus als bei anderen ähnlichen Konzepten und auch eventuelle Wertverluste können schneller wieder ausgeglichen werden.

### Einsatz als Direktversicherung und zur Rückdeckung von Versorgungszusagen

Congenial bAV garant erfüllt alle arbeitsrechtlichen Anforderungen der bAV im Rahmen einer beitragsorientierten Leistungszusage. Aufgrund der eingeschlossenen Garantien eignet sich dieser Fondstarif ideal als Direktversicherung oder zur Rückdeckung von Unterstützungskassenzusagen. Nachschussverpflichtungen für den Arbeitgeber sind ausgeschlossen. Auch die Mitgabe des Direktversicherungsvertrages im Rahmen der versicherungsvertraglichen Lösung bei Arbeitgeberwechsel ist möglich. Diese Option sieht das Gesetz dagegen für Tarife, die als sogenannte Beitragszusage mit Mindestleistung ausgestaltet sind, nicht vor.

Die Beiträge beziehungsweise Zuwendungen sind im Rahmen der staatlichen Förderung der bAV steuer- und sozialversicherungsfrei. Dies kann zu einem zusätzlichen Anstieg der effektiven Rendite im Verhältnis zum Nettoeinsatz führen.

### Flexible Vertragsoptionen

Attraktiv wird ein Konzept, wenn es neben den Zielen Chance und Sicherheit weitere bedarfsgerechte Optionen bietet. Congenial bAV garant bietet eine Vielzahl solcher Optionen. Dazu zählen feste garantierte Rentenfaktoren, die Leistungsdynamik, das Verlängerungsrecht, die Möglichkeit zum vorzeitigen Rentenbezug sowie das kostenlose Shiften und Switchen der Fondsanlage.

### Fondsauswahl mit Qualitätsprüfung

Der Erfolg jeder Fondspolice hängt natürlich immer auch maßgeblich von der richtigen Wahl der Investmentfonds ab. Die zur Verfügung stehende Auswahl umfasst hier sowohl aktiv gemanagte Fonds als auch kostengünstige ETFs. Die Qualität der Fonds wird bei Condor regelmäßig durch das Beraterhaus Scope Analysis überprüft. Verschiedene Anlagestrategien (defensiv, ausgewogen, dynamisch) bieten anspruchsvollen Kunden professionelle Lösungen.

### Condor – Ihr Partner im Maklermarkt

Den „Königsweg“ wird es in der bAV auch zukünftig nicht geben. Neben dem Konzept sind Kompetenz und Service-Qualität des Produktanbieters wichtige Faktoren für den Erfolg des mittelständischen Beraters. Die Condor Lebensversicherungs-AG in Hamburg ist Teil des R+V Konzerns und langjähriger kompetenter Partner für freie unabhängige Vermittler und Berater. Mit dem Fondstarif Congenial bAV garant bietet Condor einen innovativen, modernen Lösungsansatz für die bAV. Im Rahmen einer Direktversicherung – mit staatlicher Förderung und 15 Prozent Arbeitgeberzuschuss – lässt sich damit aus Arbeitnehmersicht sicher und lukrativ für das Alter vorsorgen. ]

### Condor Versicherungen

Daniel Kastenholz Key Account Manager

Telefon: 040 – 36139 657

Mobil: 0151 – 264 153 39

E-Mail: Daniel.Kastenholz@condor-versicherungen.de

# SCHGAGULER HOTEL

Wie weiße Gipfel ragen die prägnanten Giebelbauten des Schgaguler Hotels aus dem Ortskern von Kastelruth und erinnern an die berühmte Südtiroler Bergkette der drei Zinnen. Die hellgraue, fast weiß wirkende Fassade des Hauses fügt sich geschmackvoll in die umliegende Landschaft der Dolomiten ein, die sich bestens für Naturerlebnisse eignet.



### – SCHLICHTE WOHLFÜHL-ATMOSPHÄRE

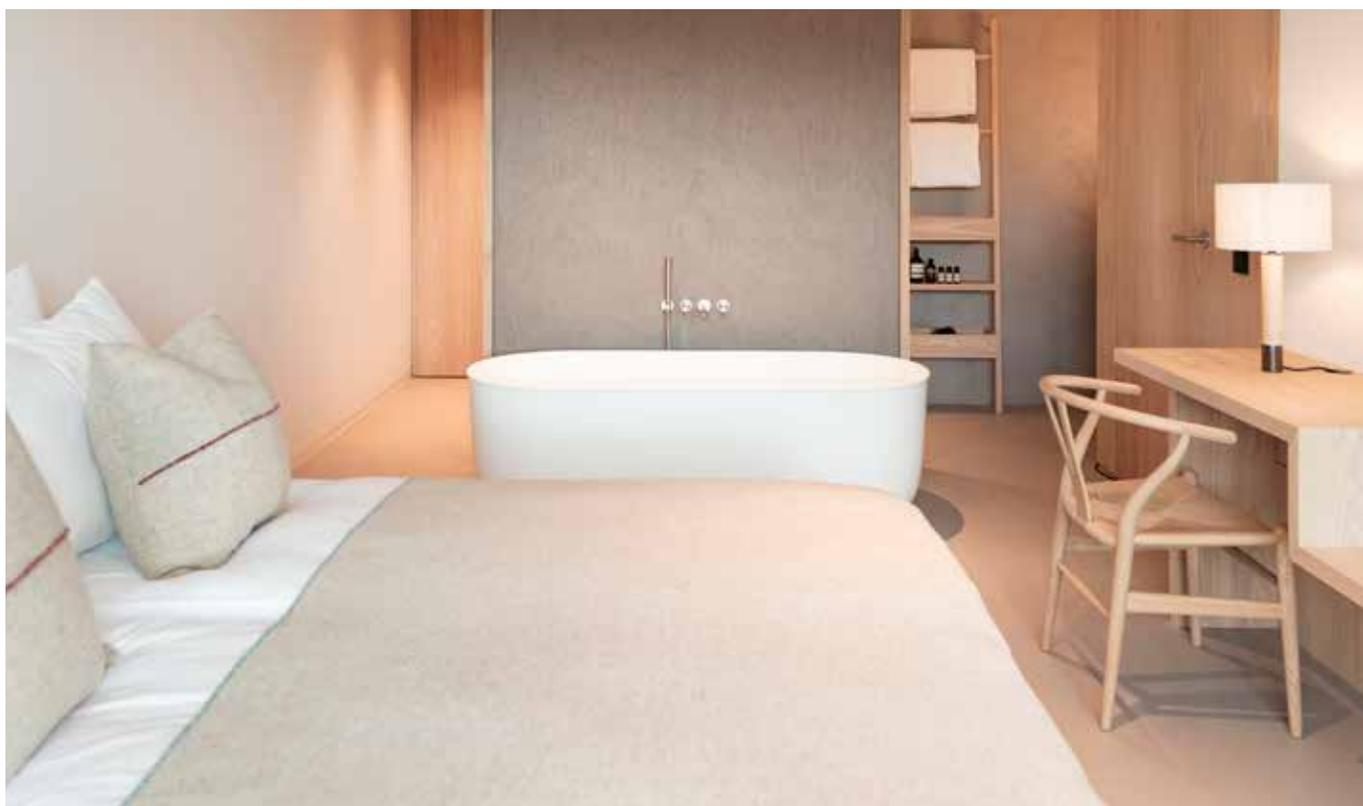
Mit einem zeitlosen Design und der Reduzierung auf das Wesentliche setzt das Schgaguler Hotel im Südtiroler Kastelruth neue Akzente in der dortigen Hotellerie. 1986 von Elisabeth und Gottfried Schgaguler als Residenz mit Apartments gegründet, eröffnete es 2018 nach umfangreicher Renovierung unter Leitung der nächsten Generation wieder. Der Mailänder Architekt Peter Pichler hat in Zusammenarbeit mit Martin Schgaguler die für die Region avantgardistische Architektur umgesetzt. Ziel war es Authentizität, schlichtes Design und zeitgenössischen Baustil in die Berglandschaft zu bringen.

Der Stil setzt sich auch im Hotel fort. Matte Farbtöne kombiniert mit hellen Kastanienholzflächen und bodentiefe Fenster, die wie ein Bilderrahmen den Blick auf die Dolomiten einfassen, schaffen ein stilvolles Ambiente. Ein besonderes Augenmerk gilt der Haptik und sinnlichen Wahrnehmung der verwendeten Materialien im Hotel. So sind die Tagesdecken aus feinsten Merinowolle und kein Zimmer gleicht dem anderen, da Details einzelner Möbelstücke variieren. Zeitloses, hochwertiges Mobiliar und puristische Ästhetik bilden das Gegengewicht zur Reizüberflutung des Alltags.

### – NATUR ERLEBEN UND DURCHATMEN

Abtauchen und die herrliche Natur genießen: Das Aktivitätenprogramm im Schgaguler Hotel wird von Senior-Gastgeber und Wanderführer Gottfried Schgaguler persönlich begleitet. Besonders gerne nimmt er seine Gäste mit zur Sonnenaufgangstour auf die Seiser Alm - Europas größte Hochalm - oder aber auf eine Wanderung zum Schlern. Ursprünglich in Kastelruth geboren, kennt er sich in der Umgebung bestens aus. „Ich war schon immer gerne draußen und habe bereits als Kind mit meinen Eltern die Dolomiten entdeckt.“ Zeit in der Natur bedeute für Gottfried Schgaguler Entspannung. „Die Berge geben Kraft und helfen sich selbst besser kennen zu lernen, Gefahren einzuschätzen und Ängste zu überwinden“. Um mit seinen Gästen die umliegenden Gipfel zu erklimmen, greift Gottfried Schgaguler auf die Methode der „kleinen Schritte“ zurück: vier Schritte beim Einatmen und vier Schritte beim Ausatmen. Das spart Kraft und Energie und hat sich als Atemtechnik bei Wanderungen in der Gruppe bewährt. Der schwächste Wanderer gibt den Rhythmus vor. Aus diesem Grund sucht Gottfried Schgaguler die Nähe zu seinen Gästen, um auf deren Atem zu achten und das Tempo entsprechend zu variieren. „Ihre Freude, ihre strahlenden Gesichter, wenn sie es bis zum Ziel geschafft haben, ist mir eine große Genugtuung“, so der Kastelruther. Auch Trailrunner, Rennradfahrer sowie Mountainbiker können das umliegende Dolomitengebirge auf eigene Faust erkunden. Im Oktober bietet das Hotel Törggelen an, während im Winter die Pisten zum Skiurlaub einladen – und Gottfried Schgaguler zu geführten Skitouren.





DIE ÜBERNACHTUNGSPREISE BEGINNEN BEI 228 EURO PRO NACHT FÜR ZWEI PERSONEN IN EINEM GARDEN ROOM INKLUSIVE HALBPENSION.

Bis 20.07.2020 ist noch das Angebot „Gipfelstürmer“ ab 624 Euro pro Person inklusive Halbpension buchbar: Gottfried Schgaguler führt vier Tage lang durch die Berge abseits der touristischen Pfade. Vom 07. bis 23.08.2020 ist das Angebot „Sommerfrische“ buchbar. Hier bietet das Hotel einen Rückzug in die Berge für sieben Tage ab 1.176 Euro pro Person inklusive Halbpension.

Reservierungen werden unter +39 0471 712100 und der E-Mail [info@schgaguler.com](mailto:info@schgaguler.com) angenommen.

Weitere Informationen zum Hotel und den Angeboten finden sich unter: [www.schgaguler.com](http://www.schgaguler.com).



### – WELLNESS MIT BERGBLICK

Nach einem aktivitätsreichen Tag kommen Gäste im Spa-Bereich mit zwei Innenpools mit Massageliegen und verschiedenen Saunen zur Ruhe. Unter freiem Himmel thront der Whirlpool auf einer Holzterrasse, die vom Wellnessbereich aus zugänglich ist. So kann der Blick in die Weite über das Bergpanorama schweifen. Die Anwendungen der Beautyabteilung teilen sich in die Kategorien Activating, Detoxifying und Relaxing auf. Jede Behandlung greift auf eine angepasste Massagetechnik zurück wie beispielsweise das Schröpfen oder die Verwendung von Klangschalen. Dabei setzt das Schgaguler Hotel auf die Naturkosmetik von Vitalis Dr. Joseph, die in Südtirol produziert wird. Dezente Raumdüfte sowie die mit Naturutensilien gestalteten Räume ergänzen das Wellness-Ambiente. Im angeschlossenen Fitnessbereich können die Gäste ungestört auch im Hotel dem Sport nachgehen.

### – KLASSISCHE GAUMENFREUDEN UND ORIGINELLE DRINKS

Das Restaurant wird von der Sommelière und Tochter des Hauses, Sandra Schgaguler, geleitet. Dabei setzt sie auf typisch italienische Spezialitäten mit regionalen Gerichten vereint. Zum Frühstück genießen die Gäste ein Angebot an frisch zubereiteten warmen Speisen und abends serviert die Küche ein Vier-Gänge-Menü

mit lokaler Weinbegleitung aus dem Eisacktal, Überetsch und Bozen. Kräuter für Tees und Gewürze bezieht das Schgaguler Hotel vom nahegelegenen Bio-Kräuterhof Pfliegerhof in Seis.

Herz des Hauses ist die Hotelbar. Sonderangefertigte Lounge Sessel und Couchelemente in Loden-Stoffen, ein offener Kamin sowie ein freier Blick auf das Schlernmassiv schaffen eine gemütliche Atmosphäre. Barkeeper Peter Stauder serviert Klassiker wie Gin Tonic oder Whisky Sour mit ausgesuchten Spirituosen der Destilerie zu Plun, ebenfalls aus dem Schlerngebiet, und Eigenkreationen wie den Alpin Negroni mit Latschenkiefer. Verfeinert werden die Drinks mit lokalen Wildkräutern und Blumen. So lässt sich der Tag stilvoll und lecker abschließen! ]

### SCHGAGULER HOTEL

Dolomitenstrasse 2  
39040 Kastelruth/Südtirol | Italien  
T +39 0471 712100 | [info@schgaguler.com](mailto:info@schgaguler.com)  
[www.schgaguler.com](http://www.schgaguler.com)





Im Frühjahr, wenn die Temperaturen wieder konstant über dem Gefrierpunkt liegen, startet die Hauptsaison im Baugewerbe. Spätestens dann ist für den Unternehmer unbedingt empfehlenswert, über einen soliden Grundschutz zu verfügen: Eine Betriebshaftpflicht-Versicherung deckt Risiken ab, die konkrete Tätigkeiten des Unternehmers sowie die seiner Mitarbeiter mit sich bringen, als auch allgemeine betriebliche Risiken. Berücksichtigt werden Personen-, Sach- und Vermögensschäden. Eine gesetzliche Pflicht zum Abschluss besteht nicht – weder für die Betriebs- noch für die Privathaftpflicht.

[ Die Mannheimer Betriebshaftpflicht bietet attraktive Deckungserweiterungen und Speziallösungen für das Baugewerbe und zahlreiche weitere Branchen.

#### Hohe Grundversicherungssummen – Alternativen wählbar

- Grundversicherungssumme von 3 Mio. Euro pauschal für Personen-, Sach- und Vermögensschäden
- Höhere Versicherungssummen möglich

#### Spezielle Deckungserweiterungen fürs Baugewerbe

- sonstige Tätigkeitsschäden bis zur Sachschaden-Versicherungssumme, max. 6 Mio. Euro
- Obhutsschäden bis 250.000 Euro
- Schlüsselschäden bis zur Sachschaden-Versicherungssumme, max. 6 Mio. Euro
- Mängelbeseitigungsnebenkosten bis zur Sachschaden-Versicherungssumme
- Aus- und Einbaukosten für vom Versicherungsnehmer verkaufte Handelsware bis 250.000 Euro

- aktive Werklohnklage im Rahmen der Grundversicherungssumme
- Energiemehrkosten bis 250.000 Euro
- Asbestschäden im Inland bis 250.000 Euro
- Vermögensschäden durch Arbeiten oder Leistungen bis 100.000 Euro
- nebenberufliche Sachverständigentätigkeit bis 100.000 Euro
- Nachbesserungsbegleitschäden bis 250.000 Euro und innerhalb dieser Summe:
  - für Schäden durch Betriebsunterbrechung und Produktionsausfall 100.000 Euro
  - für Beschädigung von Sachen, die der Versicherungsnehmer selbst verlegt oder angebracht hat 100.000 Euro
- weltweiter Versicherungsschutz für Bau-, Montage-, Reparatur- und Wartungsarbeiten (außer USA, US-Territorien, Kanada)
- Auslösen von Fehlalarm bei Dritten bis 100.000 Euro
- Energieberatung für Wohngebäude bis 100.000 Euro

Einige Online-Tarife der Mannheimer, darunter die BHV, sind bereits über die Plattform Thinksurance rechen- und abschließbar. Weitere rechenbare Betriebsarten der Mannheimer folgen. Übrigens: Die Mannheimer ist Konsortialpartner der Neue Rechtsschutz, NRV. Das leistungsstarke Produktangebot für Gewerbetreibende steht jetzt ganz aktuell auch online über Ihre Vereinbarung mit Thinksurance bereit. Abgeschlossen werden kann der umfangreiche § 28 Privat-, Berufs- und Verkehr-Rechtsschutz für Selbstständige inkl. aller Zusatzbausteine – und das sogar ergänzt um das Highlight Firmenvertrags-Rechtsschutz. Dieser Zusatzbaustein bietet Ihren Kunden effektiven Kostenschutz bei Streitigkeiten aus Werkverträgen und/oder Dienstleistungsverträgen mit Kunden – und zwar ab Gerichtsverfahren. Nutzen Sie den Zeitvorteil: Die NRV bietet diesen Baustein als berechenbaren Tarif abschlussfertig an! Für Sie entfällt der Aufwand einer zusätzlichen Anfrage im Underwriting der Gesellschaften. Denken Sie insbesondere bei den Zielgruppen Baunebengewerbe, Gastronomie und Hoteliers an diesen wichtigen zusätzlichen Schutz.

### Bei Ihren Gewerbekunden punkten Sie speziell durch die folgenden Leistungshighlights:

- Es gilt eine verkürzte Höchst-Wartezeit von nur 2 Monaten. Bei nahtlosem Übergang entfällt diese sogar vollständig – auch wenn Sie zusätzliche Risiken mit abschließen.
- Die Versicherungssumme ist nicht begrenzt.
- Keine Stunden-Definition für Voll- oder Teilzeitkräfte. Azubis und Teilzeitkräfte gelten mit 0,25.
- Außergerichtlicher Schutz in den Leistungsarten Sozial, Verwaltungs- und Steuer-Rechtsschutz, wenn der XXL-Baustein zusätzlich abgeschlossen wurde.
- All-In-Kombination mit 15 ProzentTarifnachlass möglich! Sind die Voraussetzungen erfüllt, wird der All-In-Nachlass

automatisch berücksichtigt.

### Neues Rechtsschutzprodukt für Privatkunden: All-In Dynamik

- Schadenfreiheits-System: Beginn mit 400 Euro Selbstbeteiligung. Reduzierung der SB um 100 Euro jährlich, wenn kein eintrittspflichtiger Schaden gemeldet wurde.
- Jeder Beginn vor dem 01.01. wird als schadenfreies Jahr gewertet.
- Bei einem eintrittspflichtigen Schaden: Rückstufung auf 400 Euro Selbstbeteiligung.
- SB-Vorteil im Schadenfall: Rückstufung immer zum 1. Januar eines Jahres.
- Keine Unterscheidung in Familie/Single/ÖD.
- Sehr günstige Prämie. Deshalb ist bei diesem Produkt kein Laufzeitnachlass und kein Rabatt möglich. ]



Empfehlen Sie die Mannheimer als Spezialversicherer mit langjähriger Erfahrung im Gewerbe- und Privatkundenbereich. Als reiner Transportversicherer 1879 gegründet, ist die Mannheimer Versicherung AG heute in nahezu allen Zweigen der Schaden- und Unfallversicherung aktiv und für ihre Marken bekannt. Oldtimer werden beispielsweise über die Marke BELMOT versichert, Kunstsammler verlassen sich auf ARTIMA, SINFONIMA sorgt für die Absicherung von klassischen Musikinstrumenten. Mit einigen ihrer Zielgruppenprodukten zählt die Mannheimer Versicherung AG zu den führenden Versicherern in Deutschland, darunter SINFONIMA und der Marke VALORIMA für die Uhren- und Schmuckbranche. Seit 2012 ist die Mannheimer ein Unternehmen des Continentale Versicherungsbundes auf Gegenseitigkeit.

Bei Fragen zur Betriebshaftpflicht oder dem umfangreichen Versicherungsangebot der Mannheimer für Ihre Gewerbekunden wenden Sie sich gerne an Ihren Maklerberater Sören Siek.

#### Mannheimer Versicherung AG

Maklerdirektion West  
 Hansaring 69–73 | 50670 Köln  
 Telefon 0621. 4 57 60 68  
 mdwest@mannheimer.de  
 www.makler.mannheimer.de

# [pma:] Serie

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

# DIE TÜCKEN DER TECHNIK

# ELEKTRONIKVERSICHERUNG FÜR GEWERBEKUNDEN

## [Warum benötigt man eine Elektronik-Versicherung?

Elektrische und elektronische Anlagen erhalten immer mehr Schlüsselfunktionen. Die Praxis beweist, dass Schäden auch bei ausgereifter Technik, fachmännischer Bedienung und exakter Wartung nicht zu vermeiden sind.

Mit der Elektronik-Versicherung werden die vielfältigen Schadenmöglichkeiten für Sie zu einer kalkulierbaren Größe.

## Was ist versichert?

Es können technische Einrichtungen, die der Erzeugung, der Umwandlung, dem Transport oder der Speicherung von Informationen dienen, versichert werden.

Beispielsweise: Daten- und Kommunikationstechnik, Büroelektronik, Mess- und Prüftechnik, Kassen, Waagen und Prozessrechner, Satz- und Reprotechnik, Medizintechnik sowie Bild- und Tontechnik.

Wir unterscheiden 2 Arten der Elektronikversicherung:

- die pauschale Elektronikversicherung (alle elektrischen Geräte sind zu versichern)
- die Einzelelektronikversicherung (einzelne Geräte werden versichert)

## Wofür besteht Schutz?

Versicherungsschutz besteht bei unvorhergesehenen Schäden und Verlusten von versicherten Sachen, die während der Versicherungsdauer entstehen und zurückzuführen sind.

Insbesondere:

- menschliche Ursachen wie Bedienungsfehler, Ungeschicklichkeit oder Vorsatz Dritter, Diebstahl
- technische Ursachen wie Konstruktions-, Ausführungsfehler, Überspannung und Unterspannung
- Sturm, Frost, Eisgang, oder Überschwemmung
- Sachgefahren

Wie alle technischen Versicherungen ist die Elektronikversicherung ebenfalls eine Allgefahrendeckung. Hier sind die Ausschlüsse zu beachten.

Versicherungsschutz besteht innerhalb der vereinbarten Versicherungsorte.

## Was ist noch wichtig?

### Wofür besteht kein Schutz?

- Vorsatz des Versicherungsnehmers oder dessen Repräsentanten
- Abnutzung/Verschleiß
- Erdbeben
- Kernenergie

### Was wird im Schadenfall ersetzt?

Im Schadenfall wird zwischen Teil- und Totalschaden unterschieden. Sind die Wiederherstellungskosten höher, liegt ein Totalschaden vor. Entschädigt werden bei einem Teilschaden, alle notwendigen Aufwendungen für die Wiederherstellung des Ursprungszustandes, abzüglich des Wertes des Altmaterials.

Im Totalschaden wird der Neuwert abzüglich des Wertes für Altmaterial entschädigt. Eine Zeitwertentschädigung erfolgt, wenn die Wiederherstellung (Teilschaden) oder Wiederbeschaffung (Totalschaden) unterbleibt, oder wenn die serienmäßig hergestellten Ersatzteile nicht mehr zu beziehen sind. Eine SB ist obligatorisch.

### Wie hoch ist die Versicherungssumme?

Neuwert ist der jeweils gültige Listenneupreis der versicherten Sache im Neuzustand zzgl. der Bezugskosten (z.B. Kosten für Verpackung, Fracht, Zölle, Montage). Rabatte und Preiszugeständnisse bleiben für den Versicherungswert unberücksichtigt. Ist der Versicherungsnehmer zum Vorsteuerabzug nicht berechtigt, so ist die Umsatzsteuer einzubeziehen.

**Welche Bedingungen gelten?**

Es gelten die Allgemeinen Bedingungen für die Elektronikversicherung (ABE) sowie die besonderen Bedingungen/Klauseln zur Elektronikversicherung.

**Was müssen Sie sonst noch wissen?**

Die Elektronikversicherung sollte als Ergänzung zur Geschäftsinhaltsversicherung angeboten werden. In der Elektronikversicherung können die Sachgefahren auf Antrag ausgeschlossen werden.

Idealerweise sollte die pauschale Elektronikversicherung und die Geschäftsinhaltsversicherung bei einem Versicherer eingedeckt werden. ]

Im [pma:]-Vergleich Geschäftsinhalts- und Elektronikversicherung werden die Unterschiede zwischen diesen Produkten deutlich:

### Vergleich Geschäftsinhaltsversicherung und Elektronikversicherung

	Geschäftsinhaltsversicherung	Elektronikversicherung
	Versichert und entschädigt wird der Neuwert.	Versichert wird der Neuwertlistenpreis zzgl. Bezugskosten. Entschädigt werden bei einem Teilschaden die Kosten zur Wiederherstellung und bei einem Totalschaden der Neuwert abzüglich Restwertes.
	Versicherte Gefahren wie Feuer, LW, St/H und ED, erw. Elementarschäden, EC a/b	Allgefahrendeckung (bitt Ausschlüsse beachten)
Blitzschlag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Brand	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Einbruch/Diebstahl	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Erdrutsch	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Explosion	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Grobe Fahrlässigkeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Grundwasser	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Implosion	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Innere Unruhen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Leitungswasser	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Raub	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rückstau	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ruß/Rauch	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sengen, Glimmen, Schmoren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sturm	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Überspannung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Überschwemmung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vandalismus nach ED	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ausführungsfehler		<input type="checkbox"/>
Bedienungsfehler		<input type="checkbox"/>
Feuchtigkeit aller Art		<input type="checkbox"/>
Konstruktionsfehler		<input type="checkbox"/>
Materialfehler		<input type="checkbox"/>
Regenwasser		<input type="checkbox"/>
Ungeschicklichkeit		<input type="checkbox"/>
Unsachgemäße Handhabung		<input type="checkbox"/>
Vorsatz Dritter		<input type="checkbox"/>

Viele der hier aufgeführten Positionen sind tarifabhängig. Wir haben die gängigen Pauschaldeklarationen aufgeführt. Grundlage der Beratung sind die Bedingungen der einzelnen Gesellschaften.

# Betriebs-Haftpflichtversicherung für das Baugewerbe



- Branchenspezifische  
Deckungserweiterungen
- Upgrade-Garantie
- Mehr Highlights?  
[makler.mannheimer.de](http://makler.mannheimer.de)



**Mannheimer Versicherung AG**  
**Maklerdirektion West**

Ihr Maklerbetreuer: Sören Siek  
Telefon 06 21. 4 57 60 68  
[mdwest@mannheimer.de](mailto:mdwest@mannheimer.de)

**140**  
JAHRE  
KOMPETENZ

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

# Heimgelegt

Lange bevor es Apps und andere digitale Spielereien für mehr Achtsamkeit und kontemplatives Insichkehren gab, waren Puzzles das ultimative Entschleunigungsinstrument.

[ Das kleinteilige Geduldspiel erlebt gerade eine Renaissance, schließlich hilft es uns auf der Gefühlsskala zwischen Trubel und Langeweile einfach mal abzuschalten und neben dem digitalen Overload im Homeoffice ein sichtbares Erfolgserlebnis zu erzielen. Dass es nicht beim Krisenhobby oder einer netten Beschäftigungsmaßnahme bleiben muss, beweist gerade die wunderbare Affenfaust Galerie aus Hamburg. Mit einem in kürzester Zeit ins Leben gerufenen Puzzle-Projekt macht die Galerie auf Künstler aus ihrem Netzwerk aufmerksam und unterstützt anteilig mit jedem verkauften Urban Art Puzzle, Street Art Puzzle, Graffiti Puzzle und Contemporary Art Puzzle die Aktionen von #LeaveNoOneBehind. Jedes Puzzle mit Kunstmotiv erscheint in 1.000 Teilen und in einer Auflage von 500 Stück. Darunter findet ihr Werke von Nychos, Okuda San Miguel, Doppeldenk, Ana Barriga, Flying Fortress und Marc Burckhardt. Die Affenfaust Galerie ist ein Ort der Vernetzung und bietet seit 2012 jungen und etablierten Künstlern ein Forum für zeitgenössische Kunst – von Malerei über Performance bis Videoarbeiten. Wir verlosen zwei Puzzle unserer Wahl. Schreibt eine Mail mit dem Betreff ‚TAUSEND TEILE SCHWARZ‘ an [hurra@muxmaeuschenwild.de](mailto:hurra@muxmaeuschenwild.de). ]



Foto: Affenfaust Galerie/Nychos  
Quelle: muxmäuschenwild Magazin – mehr unter [www.muxmaeuschenwild-magazin.de](http://www.muxmaeuschenwild-magazin.de)

Affenfaust Galerie – Art  
Puzzle Collection 25 Euro  
[affenfaustgalerie.de/puzzle](http://affenfaustgalerie.de/puzzle)

Robert Felgentreu

# KALENDER

**SEP.**  
**2020**

## Vertriebstage (unter Vorbehalt)

Westerstede  
Münster  
Werder (Havel)  
Düsseldorf  
Würzburg

Ihr Feedback ist  
uns wichtig!

Das [partner:] Magazin entwickelt sich ständig weiter – ebenso wie Ihre Lesegewohnheiten. Daher die Frage an Sie:

Wie gefällt Ihnen [partner:]?

Beteiligen Sie sich aktiv an der Gestaltung unseres Magazins und teilen Sie Ihre Ideen, Wünsche oder Anregungen mit uns. Lob und Kritik nehmen wir gerne entgegen.

### 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

Katarina Orlovic  
Britta Schoke

### Anzeigenleitung

Katarina Orlovic

### Adresse der Redaktion und Anzeigenleitung

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

### Art-Direction, Layout, Grafik, Druck

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



### Bildnachweise

Katarina Orlovic, Foto Bender, Artikel Nürnberger (Virus) Designed by Freepik, Artikel Panorama: Martin Schgaguler, Artikel: Virtuelle Kommunikation (Grafik) 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:] 05.2020.1T





# Eine Rente für alles, was Sie sein wollen.

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

# ERGO

ERGO Maklervertrieb – starke Marken unter einem Dach.

**ERGO** **DKV**

# THE HOME OF INVESTMENT

Altersvorsorge  
braucht Rendite  
und ein starkes  
Fundament.

Vertrauen Sie uns.

