Heft 53 | Ausgabe 4.2020

[pma:]

[partner:] magazin

Schwerpunkt:

DIE ZUKUNFT IST JETZT
Rückblick & Ausblick

Wenn ein Virus die Welt verändert

Lohnfortzahlung ohne Risiko

Weil das Leben zählt

2021

Januar

MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Februar

MO	DI	MI	DO	FR	SA
1	2	3	4	5	6
8	9	10	11	12	13
15	16	17	18		
22	23	24	25		

Ja zur **JAT**

Wenn Sie sich JETZT fragen, ob es 2021 eine [pma:] Jahresauftakttagung geben wird, dann lautet die Antwort:

JA, ES WIRD.

Bleiben Sie gespannt, wir halten Sie auf dem Laufenden.

Liebe Leserinnen und Leser,

wie heißt es so schön? Erstens kommt es anders und zweitens als man denkt? Treffender könnte man das Jahr 2020 sicher nicht beschreiben. Und auch in unserer Branche haben wir viel erlebt, aber auch viel bewegt. Beratung und Betreuung sind digitaler und damit auch ein Stück weit flexibler geworden. Wir haben uns „infizieren", aber auch animieren lassen, und können rückblickend sagen, dass in jeder Krise auch eine Chance liegt, man muss sie nur ergreifen.

So wurde z.B. aus dem Mask-have das Must-have der Saison und die Berufsunfähigkeitsversicherung zum Bestseller dieser Tage. Noch nie zuvor haben sich so viele Menschen Gedanken darüber gemacht, wie es wäre, schwer zu erkranken. Noch nie wurde das Arbeitsleben so schnell, so radikal verändert wie jetzt. Des einen Freud ist aber auch des anderen Leid. Deshalb empfiehlt etwa unser Mentalcoach Matthias Vette in seinem Artikel, sich der Spirale des Höher-Schneller-Weiter-Denkens zu entziehen und den Fortschritt moderat anzugehen. Es ist wieder – oder jetzt besonders – an der Zeit, an sich zu denken und mehr Ruhe, Leichtigkeit und vielleicht auch Struktur in sein Leben zu bringen.

Sich dem hier und heute zu stellen, hat aber natürlich immer auch etwas mit der Zukunft zu tun. Wie wollen wir leben? Was kann uns das Menschsein oder die Arbeit erleichtern? Darüber sprachen wir mit dem Bundestagsabgeordneten Dr. Carsten Brodesser. Wir informierten und diskutierten über unsere Branche im Spannungsfeld stetig wachsender Regulatorik, Image-Problemen, Provisionsdeckel und die DIN-Norm 77230. Klare Wünsche zu formulieren und diese verständlich zu vermitteln kann dazu führen, dass Veränderungen angestoßen werden. Das funktioniert übrigens auch bei uns selbst.

Um Veränderung und Verbesserung zu erreichen, bedarf es entsprechender Pläne und klar definierter, formulierter und natürlich terminierter Ziele. Wie das geht? Verraten wir Ihnen im Heft.

Wir verraten Ihnen aber noch viel mehr. So haben wir z.B. ein neues Unternehmen gegründet und uns damit auf den potenziellen Aufsichtswechsel (auf die BaFin) in der Branche der Finanzanlagevermittler und Finanzberater eingestellt. Einstellen müssen wir uns aber auch auf den Winter. Dieser wird anders sein. Aber es gibt dennoch viele wunderbare Dinge, die uns die kalte und dunkle Jahreszeit beschert. Wie die Vorfreude auf Weihnachten. Und weil Winter auch Weihnachten und damit Vorfreude bedeutet, haben wir für die bevorstehende Adventszeit 24 Ideen für Adventskalender gesammelt. Wir werfen einen Blick auf unterschiedliche Bräuche zu Weihnachten und Neujahr und natürlich auch in die Zukunft. Weihnachten kommt. Der Jahreswechsel auch. Aber bis dahin leben wir einfach im hier und jetzt und genießen die Zeit.

In diesem Sinne bleiben Sie gespannt und weiterhin gesund.

Markus Trogemann Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: Die Zukunft ist jetzt. Rückblick & Ausblick]

06 Wenn ein Virus die Welt verändert _[pma:]

08 Altersvorsorge erhöhen – ZUM NULLTARIF! _Canada Life

10 AXA will Vertriebschancen ergreifen _AXA Konzern AG

12 Alles unter Dach und Fach?! _[pma:] Vermögen GmbH

14 Die DIN-NORM und Ihr Kundenbestand _Dr. Wolfgang Kuckertz

16 Erfolg neu denken – EINE PROVOKATION! _Matthias Vette

[Vertrieb]

18 IM GESPRÄCH _[pma:]

20 Erfolgreiche Versicherungsmakler sind S.M.A.R.T. _[pma:]

22 Datenschutz und Mitarbeiter _pb beratung & training

24 Wussten Sie schon.!? _[pma:] Team Partnerbetreuung

30 Das ist der Blick zurück – AUF DIE HERBSTTAGUNG 2020 _[pma:]

[Lebensversicherung]

32 Die neue ERGO BU wird auch Ihre Kunden begeistern _ERGO Group AG

34 Einkommensvorsorge im Blickfeld _Allianz Lebensversicherungs-AG

36 MeinPlan: Beitragsdepot statt Sparbuch _LV 1871

40 Herausragend für Kunden und Vermittler _EUROPA Versicherungen

[Kapitalanlagen]

72 AXA 2020 – Nachhaltigkeit in vielerlei Hinsicht _AXA Konzern AG

73 Carmignac zurück im ausgewogenen Beispieldepot _AECON

76 Wann dürfen VV-Fonds underund wann müssen sie outperformen? _AECON

[Krankenversicherung]

46 Zukunft ist jetzt - Schnell zu mehr Gesundheit _[pma:] Team **Gesundheit**, Vorsorge und Vermögen

48 Lohnfortzahlung ohne Risiko _NÜRNBERGER Versicherung

50 Versicherungsschutz bei Arbeits- und Berufsunfähigkeit _SIGNAL IDUNA Gruppe

52 Fit für Erfolge _VIACTIV BGM-Beratung

54 Die Gothaer bKV – für jeden der passende Tarif _Gothaer Allgemeine Versicherung AG

56 Das Notwendige mit dem Nützlichen verbinden? _SDK

[pma: panorama]

42 Eröffnung der Fuchsegg Eco Lodge _Fuchsegg Eco Lodge

58 Andere Länder, andere Weihnachtsbräuche – wie die Welt Weihnachten feiert. _[pma:]

68 24 ADVENTSKALENDER Für eine schöne Vorweihnachts-zeit _[pma:]

[Sachversicherung]

60 Cyber-Risiken absichern _Alte Leipziger Versicherung AG

62 Haftungsrisiken im Mittelstand _NÜRNBERGER

64 Weil das Leben zählt _[pma:] Team Sachversicherung

66 Lkw-Fahrer verzweifeln bei der Suche nach einem Parkplatz für die Nacht _KRAVAG-LOGISTIC Versicherungs-AG

[Editorial]

04 Inhaltsverzeichnis

80 Impressum

Wenn ein Virus die Welt verändert...

hat das Auswirkungen auf viele Bereiche, so auch die BU

Das Corona Virus verändert die Art, wie wir leben, denken und arbeiten. Nahezu jeder Bereich ist „infiziert“ und muss neu gedacht oder auch neu gemacht werden. So auch das Thema Berufsunfähigkeitsversicherung. Noch nie zuvor haben sich so viele Menschen Gedanken darüber gemacht, wie es wäre, schwer zu erkranken. Noch nie wurde das Arbeitsleben so schnell, so radikal verändert.

Doch was heißt das konkret?

Werden die Menschen im Homeoffice künftig glücklicher und gesünder? Oder fehlen die sozialen Kontakte und werden sie krank? Werden Wegeunfälle durch die fehlende Anfahrt zum Arbeitsplatz reduziert? Wird Burnout bald kein Thema oder ein ganz besonderes sein?

Corona animiert uns – und unsere Kunden - dazu, bestehende Absicherungen neu zu priorisieren und uns mehr Gedanken über unseren Gesundheitsschutz zu machen. Nutzen Sie diese Chance und sprechen Sie Ihre Kunden gezielt auf das Thema Berufsunfähigkeitsversicherung an.

Wenn Sie sich nun fragen, welchen Einfluss das Virus und die damit verbundene neue Arbeitswelt auf die Absicherung des Einkommens hat, dann soviel vorab: die Branche ist um kontinuierliche Fortschritte bemüht. Neben Teilzeitklauseln und Scoring-Modellen, bieten einige Versicherer inzwischen auch Lösungen für junge Menschen, bei denen der Absicherungswille aktuell noch am schwächsten ausgeprägt ist.

Und was bieten wir? Ein Rund-um-sorglos-Paket. Wir geben Orientierung im Produktdschungel, erarbeiten individuelle, statt pauschale Lösungen und sparen Zeit wie Kosten.

[Das klingt ansteckend? Dann sprechen Sie uns an.]

[pma:] Team **Gesundheit**, Vorsorge und Vermögen

Allgemeines zur BU

1. Ist eine BU-Versicherung vorhanden, leistet sie – auch im Falle von Corona. Sobald jemand sechs Monate zu 50 % berufsunfähig ist, zahlt die BU die vertraglich vereinbarten Leistungen! Das Ganze bis alles wieder gut ist oder bei schweren Verläufen mit Langzeitfolgen sogar bis zum Endalter.

2. Ist keine BU-Versicherung vorhanden, aber jemand erkrankt, kann nicht noch schnell versichert werden. Der Abschluss einer BU ist erst nach einer Genesung und einer eventuellen Karenzzeit (wieder) möglich. Bitte bedenken Sie, dass durch die Erkrankung entstandene Langzeitschäden die Chancen auf eine Absicherung erschweren oder eventuell sogar komplett verhindern können.

NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Mit Herzblut für Ihren Betrieb.

Wie Sie mit unserer gewerblichen Schadenversicherung Ihren Betrieb flexibel und passgenau absichern, erklärt Ihnen persönlich und klar:

Landesdirektion Nord, Tim Politycki
Telefon 0251 509134, Mobil 0151 53841758
tim.politycki@nuernberger.de

Altersvorsorge erhöhen – ZUM NULLTARIF!

Für ungefähr 90 Prozent der Deutschen entfällt ab dem 01.01.2021 der Solidaritätszuschlag.[1] Wo wäre dieser besser investiert als in der eigenen Altersvorsorge? So können Kunden einfach ihre Beiträge in bestehenden Verträgen erhöhen, ohne am Ende weniger Geld auf dem Konto zu haben.

[Diese Chance, die Altersvorsorge zum Nulltarif zu erhöhen, bietet sich in allen drei Schichten an. Bei Canada Life profitieren Kunden zusätzlich von den bewährten Features der GENERATION-Tarife, die schon lange eine gewinnbringende Alternative zu klassischen, zinsgebundenen Tarifen bilden. Um auf die Gelegenheit der Zuzahlungen aufmerksam zu machen bietet Canada Life Unterstützung durch E-Cards für die digitale Kundenansprache sowie einen Soli-Ersparnis-Rechner.

Gute Renditechancen mit Canada Life

In allen drei Schichten der Altersvorsorge bieten die GENERATION-Tarife von Canada Life moderne Lösungen, die mit starken Renditechancen und robusten Garantien zum Rentenbeginn überzeugen. Dabei hat sich auch während der aktuellen Krise erneut gezeigt, dass der Kapitalmarkt langfristig gute Renditechancen für Kunden bereithält.

Auch die Angst vor den Auswirkungen der Krise auf die Aktienkurse ist gesunken. Eine Umfrage des Marktforschungsinstituts YouGov im Auftrag von Canada Life zeigt: Die Hälfte der Menschen in Deutschland geht davon aus, dass sich die Aktienkurse nach der Corona-Krise wieder erholen. Im Gegensatz zu den vergangenen Krisen rät auch der Verbraucherschutz heute zu Geduld mit

Fondspolicen.[2]
Dass dies sich auszahlt, zeigt der bewährte Unitised-With-Profits (UWP) Fonds von Canada Life – der Motor der GENERATION-Tarife. Dieser hat bereits die Finanz- und Eurokrise gemeistert und hat seit seiner Auflegung Anfang 2004 durchschnittlich 5,0 Prozent Rendite p.a. erwirtschaftet. Zusätzlich sind Kunden durch Garantien abgesichert: Durch ein Glättungsverfahren steht ihnen zum Rentenbeginn ein Garantiwert bereit, falls die Fondsergebnisse unattraktiv ausfallen sollten. Dieser liegt seit Auflegung bei durchschnittlich 2,7 Prozent p.a. Alternativ können Kunden den Rentenbeginn auch verschieben, um unattraktive Fondsergebnisse auszubügeln.

Wertentwicklung Unitised-With-Profits- (UWP) Fonds	
Tatsächliche Wertentwicklung	5,0% p.a.
Wertentwicklung geglättet (Garantiewert)	2,7% p.a.
Wertentwicklungen seit Auflegung des Fonds am 31.01.2004, Stand 31.08.2020	

Lösungen in allen drei Schichten

Eines ist auch trotz Krise gleichgeblieben: Viele fühlen sich für das Alter nicht richtig abgesichert. Laut der aktuellen Umfrage von Canada Life sehen sich nur 35 Prozent der Bevölkerung in ihrer Altersvorsorge gut aufgestellt und haben hier bereits die Initiative ergriffen. Für ein gutes lebenslanges Einkommen zu sorgen, bleibt also eine wichtige Aufgabe. Canada Life bietet hierfür Lösungen in allen drei Schichten der Altersvorsorge.
In der ersten Schicht bietet der GENERATION basic plus-Tarif besonders für Selbständige und Freiberufler eine gute Option, für das Alter vorzusorgen und dabei steuerliche Vorzüge zu nutzen. Die Basisrente lässt sich bei Canada Life mit zusätzlichen Risiko-Bausteinen verknüpfen. Neben dem UWP-Fonds haben Kunden auch die Wahlmöglichkeit zwischen dem Automatischen Portfolio Management und der Einzelfondsauswahl.
In der zweiten Schicht steht Kunden die bAV-Lösung GENERATION business zur Verfügung. Hier ist neben dem belastbaren Produkt-Ansatz auch eine engagierte Vertriebs-Unterstützung Teil des bAV Konzepts. Regionale bAV-Spezialisten und das Online-Angebot mit dem „bAV-Werkzeugkasten" bieten Unterstützung für die Argumentation – auch während Krisenzeiten.
Auch der GENERATION private plus-Tarif der dritten Schicht bietet besonders während der Krise gute Möglichkeiten. Hier können Kunden angespartes Kapital in Form von Einmalbeiträgen investieren. Viele davon nutzten die coronabedingten Talsohlen an der Börse, um Einmalbeiträge zu investieren und langfristig von den guten Renditechancen zu profitieren. Im GENERATION private plus können die Kunden zwischen 30 Fonds wählen, zu denen natürlich auch der UWP-Fonds zählt.]

Neuerung in der bAV

Der bAV-Tarif GENERATION business wird im neuen Jahr um ein paar spannende Neuerungen erweitert. Dabei bleiben bewährte Eigenschaften wie das UWP-Prinzip erhalten, aber durch größere Flexibilität kann eine breitere Zielgruppe von der Lösung profitieren. Zum Beispiel kann man dann schon ab einem Monatsbeitrag von 20 Euro für eine Betriebsrente sparen. Auch gibt es in der Direktversicherung und der Pensionszusage kürzere Aufschubzeiten. So kommen auch viele Beschäftigte mit Tarifbindung und einem Tarifvertrag zum Zug, der nur relativ geringe Investitionen in eine betriebliche Altersvorsorge vorsieht.

Neuerung in der Dread Disease-Absicherung

Die Schwere Krankheiten Vorsorge ist die Dread Disease-Lösung der Canada Life und schon seit bald 20 Jahren Teil des Programms. Canada Life war auch einer der ersten, der diese Art der Versicherung auf den deutschen Markt brachte. Der Tarif wird im neuen Jahr ebenfalls erneuert und deckt dann insgesamt 55 Krankheiten ab. Zusätzlich kann sich der Kunde mit einem erweiterten Krankheiten-Katalog absichern, der 25 Erkrankungen beinhaltet. Eine Multi-Pay-Option sorgt dafür, dass man die Police nach einem Leistungsfall weiterführen kann – gemäß den Versicherungsbedingungen mit der Hälfte der bisherigen versicherten Leistung. Ebenfalls neu: Ein monatlicher Fixbeitrag, der nicht ansteigen kann – außer die Kunden erhöhen ihn.

Canada Life

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

1 https://www.bundesregierung.de/breg-de/aktuelles/solidaritaetszuschlag-1662388
2 https://www.verbraucherzentrale.de/wissen/geld-versicherungen/altersvorsorge/coronafolgen-bei-aktien-und-anderen-geldanlagen-nicht-hektisch-werden-45505

AXA will Vertriebschancen ergreifen

Die Corona-Pandemie hat die Arbeit von Maklern verändert. Die Krise bietet aber auch Chancen im Vertrieb, meint AXA. Kai Kuklinski, Vorstand Vertrieb, Christian Pape, Leiter Maklervertrieb Leben & Kranken, und Claus Hunold, Leiter Maklervertrieb Komposit vom AXA Konzern, geben Ein- und Ausblicke zu den Themen Digitalisierung, persönlicher Vertrieb und neue Produkte.

Herr Kuklinski, Versicherer und Makler haben durch die Pandemie vermehrt auf digitale Tools zurückgegriffen. Wie geht es hier jetzt weiter und was bedeutet das für den persönlichen Vertrieb?

Kai Kuklinski: Schon vor der Corona-Krise haben wir die Veränderung des Kundenverhaltens durch die Digitalisierung als Megatrend identifiziert – Stichwort: „hybrides Kundenverhalten". AXA hatte zu dem Zeitpunkt bereits viele Weichen gestellt und war in Bezug auf digitale Strecken, Kontaktwege und Tools schon sehr gut aufgestellt.
Für uns ist aber auch klar, dass der persönliche Kontakt bzw. die persönliche Interaktion – egal über welches Mittel – den Unterschied für die Entwicklung von Beziehungen macht. Deswegen setzen wir ganz klar auf ein „Omni-Kanal"-Modell und wollen für unsere Kunden über alle Kontaktwege vernetzt mit unseren Angeboten und Services präsent sein – egal ob digital oder persönlich.

Durch die Pandemie ist bei den Menschen das Bewusstsein für Sicherheit und Gesundheit gestiegen. Was bedeutet das für Ihr Geschäft?

Kai Kuklinski: Insgesamt verzeichnen wir seit Längerem einen gesteigerten Bedarf an Absicherung und qualifizierter Beratung, übrigens in allen relevanten Geschäftsfeldern. Wir sehen trotz oder gerade wegen der erschwerten Rahmenbedingungen durch die Corona-Krise gute Chancen, im Vertrieb richtig durchzustarten. Deutlich wird diese Entwicklung zum Beispiel anhand massiv gestiegener Registrierungen und der vermehrten Nutzung unseres digitalen Portals „Meine Gesundheit" sowie der erweiterten Gesundheitsservices. Auch unser Kundenportal MyAXA und unsere digitalen Kommunikationsplattformen mit unseren Vertriebspartnern, wie etwa Dialog@AXA, werden verstärkt wahrgenommen und genutzt.

Herr Pape, wie sehen Sie die aktuelle Entwicklung für die private Krankenvollversicherung und die Altersvorsorge von AXA?

Christian Pape: Wir haben Mitte letzten Jahres unser neues Gesundheits-Angebot ActiveMe auf den Markt gebracht. Aus unserer Sicht genau das richtige Angebot zur richtigen Zeit. Corona hat uns Recht gegeben, denn die Nachfrage nach digitalen Zusatzservices steigt enorm. Die Anzahl der Online-Ärzte nimmt stetig zu und neue Bedingungswerke lassen darüber hinaus zu, dass wir unseren Kunden ein verbrieftes Recht für digitale Medizinprodukte, digitale Services und für Online-Ärzte geben.
Aber auch in der Altersvorsorge erleben wir, dass verstärkt Lösungen nachgefragt werden, die Sicherheit und Renditechancen vereinen. AXA kann bei der privaten Altersvorsorge zum Beispiel mit der Relax Rente punkten, da diese sowohl ein Garantieversprechen beinhaltet als auch seit Jahren hohe Renditen erzielt. Aktuell liegt die Überschussbeteiligung bei 2,9 Prozent.

Herr Hunold, welche Auswirkungen hat die Pandemie auf das Gewerbegeschäft von AXA?

Claus Hunold: Das Gewerbegeschäft ist auch für AXA äußerst relevant. Bei vielen Unternehmen ist die Liquiditätssituation aktuell nicht einfach. AXA bietet an der Stelle schon seit einiger Zeit sehr gute und innovative Lösungen. Mit unserer Bürgschaftsversicherung auf der einen und dem neuen Factoring-Angebot auf der anderen Seite schaffen wir für unsere Kunden wichtige Freiräume, um die Krise zu meistern und sich auf ihr eigentliches Kerngeschäft zu konzentrieren. Darüber hinaus führen wir weitere Versicherungslösungen ein, beispielsweise unsere neue FirmenFlex Cyberversicherung. Diese bietet durch neue Bausteine, wie Betriebsunterbrechung und Internet-Betrug, eine hervorragende Risikodeckung. AXA steht als verlässlicher und starker Partner an der Seite unserer Gewerbekunden und hilft dabei, bestmöglich durch diese Krise zu kommen.

Kommen wir zum Schluss noch einmal auf konkrete digitale Unterstützung im Vertrieb zu sprechen. Was gibt es da Neues von AXA?

Christian Pape: Unsere digitalen Verkaufsstrecken, die bereits vor Corona bestanden, finden bei unseren Kunden und Vermittlern jetzt noch mehr Anklang. Einfache Abschlussmöglichkeiten (ohne Unterschrift) haben wir zusätzlich möglich gemacht. Es macht uns stolz, dass wir für nahezu alle Produkte diesen digitalen Prozess anbieten können. Wir wollen unsere Vertriebspartner bestmöglich in der Interaktion mit ihren Kunden unterstützen.

Claus Hunold: Neben digitalen Abschlussstrecken, attraktiven Produkten und marktfähigen Preisen, bieten wir zudem weitere erstklassige Prozesse an. Dazu setzen wir auf BiPRO, um unseren Maklern sowohl im Neu- als auch im Bestandsgeschäft das Leben so leicht wie möglich zu machen. Im Bestandsgeschäft hat AXA mit dem Portfoliotransfer-Tool gerade ein Instrument eingeführt, mit dem Makler auf Knopfdruck Gewerbebestände komplett digital an AXA übertragen und damit von den Top-Leistungen unseres Firmenkundenprodukts Profi-Schutz profitieren können. Über ihren persönlichen Ansprechpartner können sich unsere Makler darüber informieren und bei Bedarf auch einen Zugang zum Tool erhalten.

AXA Konzern AG

ALLES UNTER DACH UND FACH?!

Derzeit ist die Tätigkeit der gewerblichen Finanzanlagenvermittler und der Honorar-Finanzanlagenberater in § 34f und § 34h der Gewerbeordnung sowie in der Finanzanlagenvermittlungsverordnung geregelt. Doch wie lange noch?

[Die Bundesregierung hat sich zum Ziel gesetzt, zur „Herstellung einer einheitlichen und qualitativ hochwertigen Finanzaufsicht die Aufsicht über die freien Finanzanlagevermittler schrittweise auf die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht" zu übertragen.
Die Aufsicht wird zentralisiert und die Kontrolle von den Gewerbeämtern und Industrie- und Handelskammern wechselt auf die BaFin.
Leider ist aktuell unklar, wie die Vereinheitlichung der Aufsicht über Finanzanlagenvermittler bei der BaFin finanziell und organisatorisch tatsächlich umgesetzt werden soll. Ebenso kritisiert etwa der Nationale Normenkontrollrat, dass das Ziel - insbesondere die Notwendigkeit der Übertragung der Aufsicht auf die BaFin – nicht ausreichend nachvollziehbar und verständlich dargestellt sei. Es mangele an entsprechenden Belegen und einer Auseinandersetzung mit möglichen Alternativen.
Finanzanlagenvermittler können damit vorerst einmal aufatmen. Was passiert jedoch, wenn alle Unklarheiten ausgeräumt und alle* Zweifler überzeugt sind?
Dann werden die Erlaubnisträger des §34f GewO und der §34h GewO unter dem WpHG zusammengefasst.
Als Folge daraus steht zu befürchten, dass Finanzanlagevermittler Ihre Erlaubnis gemäß § 34f GewO zurückgeben.
Ihnen drohen nämlich nicht nur erhebliche Kosten, aktuellen Schätzungen zu Folge liegen diese bei 5.000-10.000 Euro p.a., sondern auch ein erheblicher Mehraufwand, so z.B.:

- Eine jährliche Selbsterklärung im I. Quartal (vermittelte Produkte (ISIN), Anzahl der Geschäfte pro Produkt, Gesamtvolumen pro Produkt, Durchschnittsvolumen pro Produkt, Produkte außerhalb § 2 GWG, Anzahl der Anleger Vermittlung/Beratung, erhaltene Zuwendungen/Honorare, Beschwerden, Schadenersatz- oder Kulanzzahlungen, Zahlungen VSH)
- Eine Abfrage bereits vor der geplanten Aufsichtsübernahme
- Eine Bindung an eine Prüfungsordnung (an keinen Turnus gebunden, durch eigene Prüfer oder beauftragte Wirtschaftsprüfer mit geschätzten Kosten zwischen 5.000 und 10.000 Euro)
- Eine Verpflichtung zur Einrichtung eines Erlaubnisantrags

Und weil gut begonnen, halb gewonnen bedeutet oder auch Vorsorge besser ist als Nachsorge, sind wir bei [pma:] auf einen potenziellen Aufsichtswechsel bereits jetzt bestens vorbereitet.
Mit dem „Haftungsdach light" bietet die neugegründete [pma:] Vermögen GmbH freien Vermittlern und Beratern ab sofort ein neues zu Hause. Die Anbindung an die neue Vertriebsgesellschaft sorgt nicht nur dafür, dass Sie Ihre Schäfchen ins Trockene bringen können, sondern auch dafür, dass Sie als vertraglich gebundener Dienstleister ausschließlich für Rechnung und unter Haftung der [pma:] Vermögen GmbH:

- keine BaFin-Umlage zahlen müssen,
- keine Selbsterklärung abgeben müssen,
- keinen Erlaubnisantrag stellen müssen,
- keine BaFin-Prüfung erhalten,
- keine VHV vorhalten müssen.

Jetzt sind Sie ganz aus dem Häuschen und wollen mehr erfahren? Dann stehen Klaus Ummen und Peter Sommer bereit.]

*Seit Mitte des Jahres war von dem Projekt Aufsichtswechsel nicht mehr viel zu hören. Eine kürzliche Anfrage der Linken zeigt jedoch, dass sich an dem Vorhaben nichts geändert hat. "Die Bundesregierung strebt weiterhin eine Zentralisierung der Aufsicht über Finanzanlagenvermittler und Honorar-Finanzanlagenberater bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) an."

[pma:] Vermögen GmbH
Vertraglich gebundener Dienstleister ausschließlich für Rechnung und unter Haftung der [pma:] Vermögen GmbH

[pma:] Team Kapitalanlagen

Was auch kommt: Ihre Kunden bleiben in Balance. Mit ihrem Einkommensschutz.

Ein regelmäßiges Einkommen ist die Basis für den Lebensstandard Ihrer Kunden – und den ihrer Familie. Deshalb halten auch Verbraucherschützer eine Absicherung der Arbeitskraft für notwendig. Die gute Nachricht: Mit **SI WorkLife** kann das Einkommen Ihrer Kunden jetzt ganz individuell geschützt und drohende Einkommensverluste abfedert werden. Wir bieten passgenaue Lösungen, mit denen Sie Ihren Kunden genau das anbieten können, was sie wirklich brauchen.

SIGNAL IDUNA Gruppe
Maklerdirektion West
Rheinlanddamm 189, 44139 Dortmund
Telefon 0231 135-3308
saskia.kaluta@signal-iduna.de
https://maklerportal.signal-iduna.de
https://maklerblog.signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

Die **DIN-NORM** und Ihr Kundenbestand

Wie Sie mit der DIN 77230 Ihr Unternehmen wertvoll machen

Von Dr. Wolfgang Kuckertz

Der Unternehmerlohn besteht nicht nur im Gewinn, der Jahr für Jahr erzielt wird, sondern er liegt auch zu einem erheblichen Teil in dem laufenden Anstieg des Unternehmenswertes. Wie erhöht man gezielt den Wert des eigenen Unternehmens?

[Das eigene Unternehmen ist für einen Finanzdienstleister die Altersvorsorge für ihn selbst. Kommt der Tag X, stellt sich die Frage, woraus sich in einem Dienstleistungsunternehmen eigentlich der Unternehmenswert bildet. Sachwerte wie Maschinen, Gebäude, Fuhrpark oder ähnliches existieren zwar teilweise, aber der Unternehmenswert sollte doch höher sein, als der Verwertungspreis der enthaltenen Sachwerte. Das ist er auch. Der Unternehmenswert besteht bekanntermaßen hauptsächlich aus der Summe jedes einzelnen Kundenwertes.

Der Wert eines Kunden ist eine auf der Vergangenheit beruhende Schätzung dessen, was dieser über die Dauer seiner Kundenbeziehung in Zukunft an Einnahmen produzieren wird. Man spricht hier vom Customer Lifetime Value (CLV). Denn der Wert des Unternehmens sind die zukünftigen Gewinne, die das Unternehmen mit allen Kunden insgesamt erzielt. Es gibt damit folgende Haupt-Faktoren für den Wert des Unternehmens:

- Ertrag, den man mit dem durchschnittlichen Kunden erzielen kann
- Dauer, die der Kunde noch Kunde sein wird
- Weiterempfehlungswirkung von Kunden
- Anzahl der Kunden

Wie kann man nun den Ertrag je Kunden erhöhen? Indem man Prozesse schlank gestaltet und so die Kosten in den Griff bekommt und gleichzeitig die Anzahl der Verträge je Kunde erhöht. Schlanke Prozesse verlangen eine Standardisierung der Prozesse an den Stellen, an denen die Standardisierung möglich ist, ohne die Kundenindividualität aus dem Auge zu verlieren. Die DIN-Norm 77230 Basisfinanzanalyse für Privathaushalte ist hier eine der passenden Lösungen. Durch sie wird der sonst recht aufwändige Analyseprozess standardisiert und somit verschlankt. Gleichzeitig wird über 42 potenzielle Finanzthemen ein Cross-Selling-Potenzial möglich, das auf anderen Wegen nur sehr schwer zu erreichen ist.

Bei der Dauer der Kundenbindung muss ein Missverständnis ausgeräumt werden. Es geht nicht um die Kundenbindung an den Berater – das erhöht nicht den Unternehmenswert. Denn: Wenn der Berater weg ist, ist auch der Kunde nicht mehr gebunden. Wertvoll ist es, wenn der Kunde an das Unternehmen gebunden ist. Die personenunabhängige Qualität der Unternehmensprozesse sollte den Kunden anziehen. Wird nach Standardisierung – im Idealfall nach Norm – gearbeitet, dann ist die personenunabhängige Bindung zum Unternehmen erhöht. Die Bleibewahrscheinlichkeit und damit die durchschnittliche Bleibedauer der Kunden steigen. Damit steigt ebenfalls der Unternehmenswert.

Kurz: Durch die DIN-Norm steigen die Cross-Selling-Quote, die Effizienz und die Bindungsdauer der Kunden. Vor allem aber steigt durch die Analyse aller Kunden nach der Norm die Transparenz: Die Norm öffnet den vollständigen Blick auf jeden einzelnen Kunden und damit auf den gesamten Kundenbestand: auf Einkommen, Risiken, Anlagen, Fremdverträge und damit auch auf Lücken und Potenziale. Als „Spezialist für die private Finanzanalyse | DIN 77230" verkaufen Sie dem Übernehmer mit Ihrem Bestand sein weit aufgeschlagenes „Auftragsbuch für die Zukunft".

Das steigert den Unternehmenswert erheblich. Wenn dann noch durch die erhöhte Reputation aufgrund der drei Buchstaben DIN die Anzahl der Zielkunden und Empfehlungen steigt, so sind alle Komponenten für einen ordentlichen Unternehmenswert gegeben.]

Dr. Wolfgang Kuckertz ist Vorstand der GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG, (www.going-public.edu). GOING PUBLIC! bietet seit 1990 Qualifizierungen an, ist in Prüfungsausschüssen und Gremien von IHKs und DIHK aktiv und ist einer der Pioniere des digitalisierten Lernens. Kuckertz ist darüber hinaus Mitglied in Ausschüssen bei DIN zur Entwicklung von Finanznormen.

Dr. Wolfgang Kuckertz

Herausfordernde Zeiten.
Ein Anruf genügt.
Mit Ihnen. Und AXA.
Weiter durchstarten.
– Wolfram Simon-Schröter, CFO des Logistikunternehmens ZEITFRACHT
Mit AXA haben Ihre Kunden auch in herausfordernden Zeiten einen starken Partner: so wie Wolfram Simon-Schröter. Dank erstklassiger Betreuung, vielseitiger Hilfen und flexibler Lösungen von AXA startet das Logistik-Unternehmen, ZEITFRACHT, weiter durch. Stärken Sie Ihre Beratung mit den umfassenden Produkt- und Service-Angeboten von AXA.
Jetzt informieren auf axa-makler.de
Know You Can

ERFOLG NEU DENKEN – EINE PROVOKATION!

Vor ungefähr 170 Jahren begann die industrielle Revolution. Seither hat sich unser Leben radikal verändert. Mit Einzug des Internets hat sich unser Leben obendrein noch signifikant beschleunigt. Höher – schneller – weiter war die Parole, der alle gefolgt sind und der bis heute vieles untergeordnet wurde.

[Manchmal erschleicht einen das Gefühl, dass es nur noch um die Entwicklung und um noch höher, noch weiter und noch schneller geht. Der Mensch mutiert zum Instrumentarium des Prozesses. Es geht nicht mehr um ihn an sich, sondern er hat sich den Prozessen unterzuordnen, oder zumindest anzupassen.

Das Ergebnis dieser Entwicklung ist eine kollektive Überforderung, ein starker Anstieg der psychischen Erkrankungen und eine oftmals gefühlte innere Leere. Allerdings ist der Mensch ja auch ein Gewohnheitstier. Und so scheint das Tempo und die Überforderung als normal geworden, so dass Menschen mit dem Gefühl des NICHTS kaum noch umgehen können. Kalender müssen bis zum Rand gefüllt sein; bloß kein NICHTS entstehen lassen. Was sollen wir denn dann tun?

Nur am Rande sei erwähnt, dass dieses Phänomen sich in vielen Familien von den Eltern auf die Kinder überträgt und diese versuchen, den Leistungsanspruch, den Eltern leben, doch zu erfüllen. Kinder können dadurch die Fähigkeit verlieren, einfach nur Kinder zu sein und sich im Spiel zu verlieren. So sinnlos – sie könnten doch in dieser Zeit lieber etwas Sinnvolles tun, damit sie später

besser in die Leistungsgesellschaft passen. Wie beruhigend klingt doch die Entscheidung der dänischen Schulen, ab mittags mit dem Unterricht aufzuhören und die Kinder in das freie Spielen zu schicken. Auch weil man dort herausgefunden hat, dass das nicht nur gesund und natürlich für Kinder ist, sondern gleichzeitig Intelligenz und Kreativität fördert.
Zurückkommend auf das eigentliche Thema, ist gefühlt das Menschsein dem Fortschritt untergeordnet. Wenn wir den Blick auf eine natürliche Ordnung wagen, dann sollte es doch so sein, dass all diese Entwicklungen und Fortschritte dazu dienen sollten, uns das Mensch sein zu versüßen und zu erleichtern. Wir hier in der westlichen Welt leben im kompletten Überfluss von allem und verspüren witzigerweise oftmals nur Mangel in uns. Es ist nicht hoch, nicht schnell und nicht weit genug. Etwas geht doch noch.

Sprechen wir von einer Entartung? Hinter verschlossenen Türen fallen dann oft die Masken und die Menschen wünschen sich einfach mehr Ruhe, Leichtigkeit und vor allem weniger Tempo. Nur ein Ausstieg scheint nicht möglich. Was sollen wir tun, der Rubel muss doch rollen, heißt es dann, um das Gewissen zu beruhigen und um im alten Trott weitermachen zu können.

Das Geschrei wird erst dann groß, wenn der Körper sich zu Wort meldet und mit Symptomen auf sich aufmerksam macht. Die Weltgesundheitsorganisation WHO macht Stress für mehr als 80 Prozent der heutigen Zivilisationskrankheiten verantwortlich.

Oftmals hilft es, wenn wir einfach mal die Blickrichtung auf unser eigenes Leben verändern. Wie schon beschrieben, sind wir Menschen Gewohnheitstiere und die Dinge kommen uns so lange normal vor, bis wir erkennen, dass sie nicht normal sind.
Wenn wir uns unser eigenes Leben einfach mal von oben aus der Vogelperspektive betrachten und die Frage zulassen, ob das alles so in unserem Sinne verläuft, erlauben wir uns die Möglichkeit in Betracht zu ziehen, dass wir etwas verändern können.

Erfolg haben wir bislang so häufig an äußeren Faktoren festgemacht. Titel in einem Unternehmen, die Größe des Autos, der Häuser und weitere nach außen gestellte Statussymbole. Wenn wir das bei einem Menschen sehen, denken wir, der hat es geschafft, der ist aber erfolgreich.

Wenn wir jetzt beginnen, Erfolg neu zu denken, wird der Blumenstrauß des Lebens auf einmal viel größer. Um eines deutlich zu sagen: Es spricht rein gar nichts gegen schöne Autos, große Häuser und einen angenehmen Lebensstil. Und es spricht alles dafür, dass wir mit dem, was wir tun, maximal erfolgreich sind.

Damit der Erfolg auch wirklich zu einem Erfolg wird, und vielleicht sprechen wir in diesem Zusammenhang von Lebenserfolg, ist es wichtig, dass wir das Thema Selbstermächtigung und Selbstverantwortung in Betracht ziehen.

Erfolg soll sich doch bitte leicht anfühlen, er soll erfüllend sein, Freude bereiten und das, was wir tun, soll uns mit Sinn erfüllen. Das bildet doch die Grundlage, dass wir zufrieden und gesund in unserem Erfolg sind und den wirtschaftlichen Output nicht als Kompensation für die Plackerei davor betrachten.

Nachfolgend stelle ich noch ein paar Fragen, die dazu dienen, den eigenen Erfolg neu denken zu können. Wer Lust verspürt, darf sich gerne Zeit und Raum nehmen, um Antworten zu finden.

- Eine der wichtigsten Fragen für erfolgreiche Menschen ist, wann ist es genug? Wenn wir hier keine Antwort haben, können wir keine Zufriedenheit erlangen.
- Welche Bereiche meines Berufs machen mir am meisten Spaß und wie kann ich diese vermehren?
- Wie kann ich die Aufgaben, die mich Energie kosten, delegieren oder verändern?
- Welche fünf Träume oder Wünsche will ich mir noch erfüllen?
- Was will ich meinen Enkelkindern erzählen, was mich in meinem Leben erfüllt hat?
- Was ist mein persönliches Wertesystem, nach dem ich mein Leben ausrichte? Kenne ich meine Werte und lebe ich danach?
- Welche inneren und äußeren Treiber müsste ich eliminieren, damit ich mit mehr Freude und innerer Ruhe größere Erfolge erzielen kann?

Das waren einige Fragen, die hoffentlich nicht nur zum Nachdenken, sondern auch zu wichtigen Erkenntnissen führen.]

Zum Abschluss gibt es noch ein kostenfreies Angebot für [pma:]-Partner:

Zu dem Thema "Erfolg neu denken" biete ich ein kostenfreies 30-minütiges Coaching Gespräch an, um Impulse zu geben, wie Erfolg in Zukunft leichter und freudiger sein kann.
Bitte vereinbaren Sie dazu einen Termin mit meinem Büro unter: 0441 / 949 88 380 oder unter info@matthiasvette.com Betreff: pma

Matthias Vette | www.matthiasvette.com

IM GESPRÄCH

[pma:]-Geschäftsführer treffen Finanzexperten Dr. Carsten Brodesser, MdB

Die Branche im Spannungsfeld zwischen COVID-19, stetig wachsender Regulatorik, Image-Problemen, Provisionsdeckel und der DIN-Norm 77230. Die [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH als Dienstleister ihrer Partner sieht in der aktuellen Situation vermehrten Handlungsbedarf.

[Geschäftsführer Dr. Bernward Maasjost und Markus Trogemann wissen: Nur wer klare Wünsche formuliert und diese Forderungen Entscheidern aus der Politik verständlich vermittelt, kann Veränderungen anstoßen. Darum luden die [pma:]-Chefs Dr. Carsten Brodesser, MdB, im August nach Münster in die Zentrale des Maklerpools ein.

Zur Person

Dr. Carsten Brodesser ist seit September 2017 für die CDU im Bundestag aktiv. Seine Schwerpunktthemen liegen unter anderem in der Finanz- und Wirtschaftspolitik; er ist ordentliches Mitglied im Finanzausschuss des Bundestages. Der Diplom-Volkswirt startete seine berufliche Laufbahn als Wirtschaftsexperte bei einem Beratungsunternehmen, bevor er zu einer Beteiligungstochter der Kreissparkasse Köln wechselte. Als Regionaldirektor und Prokurist bei der LBS Westdeutschen Landesbausparkasse in Münster sammelte er umfangreiche Erfahrungen im Finanzberatungssektor. Ein Mann vom Fach, mit dem man Tacheles reden kann.

Die Themen

Dr. Bernward Maasjost und Markus Trogemann steckten die Agenda für das Fachgespräch eng und gezielt ab. Auf der Themenliste standen die:

- massiven Veränderungsprozesse in der Maklerbranche
- technologische Fortschritte
- zunehmende Regulatorik und Verbraucherschutz
- Qualifizierungskomplikationen durch den §34f und die
- Eigenkontrolle durch die DIN-Norm 77230 und IDD.

Ziel des Gespräches war es, den Bundestagsabgeordneten über die aktuelle Sachlage zu informieren und auf Schieflagen hinzuweisen.

Das Gespräch

„Ein Mann, mit dem man Tacheles reden kann und der versteht, worum es in der Branche geht", so das Fazit von Dr. Bernward Maasjost.

Druck durch regulatorische Anforderungen

Auch die Belastungen durch die steigende Regulatorik in der Dokumentation der Beratungsprozesse und die notwendigen digitalen Veränderungen in der Abwicklung der Geschäftsprozesse blieben nicht unerwähnt. Dr. Maasjost legte dem interessierten Gast dar, dass dieses nicht wenige Marktteilnehmer vor so massive wirtschaftliche Probleme stelle, dass sie aufgeben müssten. Es sei, wie er weiter ausführte, eine Bereinigung des Marktes, wie es sie in den vergangenen 30 Jahren nicht gegeben habe, die Anzahl der Berater sinke deutlich.

Demographieproblem der Branche

Hinzu käme die gestiegene Geschwindigkeit im Finanzdienstleistungsbereich. Sie führt zu dramatischen Veränderungsprozessen und Herausforderungen für eine überalterte Branche mit Nachwuchsmangel. Tempo und Technik erforderten Mitarbeiter, die für die Herausforderungen gewappnet seien – Mitarbeiter, die mit dieser Geschwindigkeit mitgehen und mit dem daraus entstehenden Umfeld umgehen könnten. Dies mache der Branche zu schaffen; die knappste Ressource sei zurzeit die Anpassungsfähigkeit.

Transparenzoffensive durch DIN-Norm 77230

Sowohl Dr. Bernward Maasjost als auch Markus Trogemann bestätigten dem Politiker, dass die Branche noch immer ein Imageproblem habe. Aber man habe die Transparenzoffensive aufgezogen. Mit der DIN-Norm 77230 – Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte – sei ein transparenter Analyseprozess für die ganzheitliche Betrachtung der Finanzsituation eines Haushaltes festgeschrieben worden. Ein bundesweit einmaliges Meisterstück in der Geschichte der Finanzdienstleistungsbranche, da alle relevanten Marktplayer, von Banken über Maklerpools über Versicherungskonzerne bis zu Verbraucherschützern an dieser Norm mitgewirkt hätten. Dr. Carsten Brodesser, MdB, zeigte sich beeindruckt von der zweijährigen Arbeit mit abschließender Zertifizierung.

Schnell erfasste der Vollblutpolitiker und Finanzexperte die Vorteile der Norm:

- Objektivierbare, reproduzierbare und transparente Analyseprozesse
- Trennung der nachgelagerten Finanzberatung von der Analyse
- Systematischere Finanzberatung
- Rechtssicherheit im Streitfall

Dr. Bernward Maasjost wies zudem darauf hin, dass die Norm auch einen Imagewandel für die Branche bedeute. „Die Beratung nach DIN-Norm 77230 wird mittelfristig zu einem Qualitätsmerkmal für Privathaushalte," erläuterte der [pma:]-Geschäftsführer dem Bundestags-abgeordneten. „Die schwarzen Schafe im Markt werden so mittelfristig aussortiert, was wiederum der Branche, der Beratungsqualität und unserem Image zugute kommt," so Dr. Maasjost weiter.

BaFin-Aufsicht – ein Irrweg

Als letzten Punkt gaben Trogemann und Maasjost dem Politiker noch die Widersprüche in Bezug auf den § 34f GewO mit auf den Weg. Eine Übertragung der Aufsichtspflicht für die Maklerbranche auf die BaFin wäre der falsche Schritt, denn Berater mit einem Gewerbeschein gemäß §34f GewO hätten zu keinem Zeitpunkt direkten Zugriff auf das Vermögen ihrer Kunden. Der Bundesregierung liegen aktuell keine Informationen über Schadensfälle vor. 60 Prozent aller Finanzanlagevermittler sind zusätzlich auch als Versicherungsvermittler tätig. Registrierung und Aufsicht obliegt den Industrie- und Handelskammern. Es käme mit der BaFin zu einer weiteren Aufsicht, die zudem keinerlei Kompetenz und Ressourcen hätten, um 38.000 Einzelfirmen zu prüfen. Die zusätzlichen Kosten von rund 39 Mio. sollen geplantermaßen auf die Vermittler abgewälzt werden. Ein Bürokratiemonster gebiert eine gravierende Kostenbelastung.

Das Ergebnis eines mehrstündigen Lobby-Gespräches

Der Finanzexperte Dr. Carsten Brodesser hat den Druck erkannt, unter dem die gesamte Branche steht. Zudem sieht er die guten Ansätze der Selbstregulierung und will im Finanzausschuss für diesen Weg werben.

> **Die DIN-Norm in der Finanzanalyse und eine Beratung nach IDD seien dafür vielversprechende Ansätze.**

Dr. Carsten Brodesser, MdB, will sowohl im Finanzausschuss als auch im Bundestag Mitstreiter für dieses Anliegen gewinnen. Damit könnten weitere Regulierungsansätze vom Tisch sein.]

[pma:]

Erfolgreiche Versicherungsmakler sind **S.M.A.R.T.**

Sucht man im Duden nach „smart“, erhält man gleich zwei Bedeutungen des Wortes. Einmal etwas in Richtung gewitzt, clever und einmal etwas eher modischer Art, im Sinne von auffallend, auserlesen, fein.
Smart hat aber noch eine andere Bedeutung, die bislang nicht im Rechtschreibwörterbuch enthalten ist: den Technikbezug. Es bezeichnet die zunehmende Anzahl vernetzter Technologien, die uns das Leben leichter machen.

[Ganz besonders, und vor allem in diesem Jahr, gewinnen smarte Lösungen an Relevanz. So auch in unserer Branche, wo Beratung und Betreuung ganz neu gedacht und gelebt werden musste.
Und was machen wir 2021? Da werden wir selber smart und (er) finden uns neu. Getreu dem Motto „Gut begonnen ist halb gewonnen“ fassen wir fleißig Vorsätze für´s neue Jahr und planen Veränderung und Verbesserung. Damit wir unsere Ziele aber auch erreichen, ist es wichtig, diese klar zu definieren, zu formulieren und natürlich auch zu terminieren.
Wie das geht? Natürlich S.M.A.R.T. – smart hier aber nicht im Sinne von clever, sondern: spezifisch, messbar, ansprechend, realistisch, terminiert.]

Die SMART-Methode geht auf George T. Doran zurück, der in seinem 1981 erschienen Aufsatz "There's a S.M.A.R.T. way to write management's goals and objectives" entsprechende Kriterien für eine gute Zielformulierung vorschlägt.

[Spezifisch:]

Klare Ideen führen zu klaren Resultaten. Wer etwas erreichen möchte, sollte sehr spezifisch in seiner Zielsetzung sein. Fragen Sie sich, was Sie ganz genau erreichen möchten und wer oder was im Mittelpunkt Ihrer Arbeit stehen soll. Sind es Neukunden, die akquiriert werden müssen, Bestandskunden, die gehegt und gepflegt werden müssen oder ist es die eigene Ausstattung, die modernisiert oder digitalisiert werden muss?

[Messbar:]

Messbare Parameter zu definieren ist wichtig, um erkennen zu können, ob die Bemühungen in die richtige Richtung laufen und die ausgewählten Strategien funktionieren. Um hier den Überblick zu behalten, bieten Statistiken, Grafiken und ausgewählte Software hilfreiche Hinweise. Sie können also z.B. Entwicklungen vergleichen, Einsparungen überprüfen und Fortschritte dokumentieren. Die Orientierung an klaren Zahlen schafft Transparenz, eröffnet Spielräume und hilft dabei, die eigene Arbeit richtig einzuschätzen oder auch zu kommunizieren.

Tipp: auch ELVIS.One kann dabei helfen, sich einen entsprechenden Überblick zu verschaffen. Schauen Sie doch einfach mal in die Rubrik Report.

[Ansprechend:]

Ein Ziel kann nur dann erreicht werden, wenn alle Beteiligten – Kollegen, Mitarbeiter und/oder Kunden - dahinter stehen und dieses Ziel ebenfalls akzeptieren. Formulieren Sie Ihre Ziele daher stets positiv, seien Sie freundlich, aber bestimmt, und machen Sie Lust darauf, aktiv zu werden. Verschwenden Sie keine Zeit damit, sich über etwaige Charaktereigenschaften Ihrer Mitmenschen zu ärgern, zu nörgeln oder zu jammern. Akzeptanz gewinnt man durch Ruhe, Kompetenz und eine positive Einstellung. Ein Lächeln extra kostet nichts, wird Ihnen aber alle Türen öffnen.

[Realistisch:]

Bleiben Sie stets realistisch. Setzen Sie sich Ziele, die Sie mit guter Wahrscheinlichkeit in überschaubarer Zeit erreichen können. Auch die höchsten Gipfel werden Schritt für Schritt erklommen, weshalb es sich lohnt, auch kleine Zwischenziele zu formulieren und in Etappen zu denken. Machen Sie sich selbst nicht so zu viel Druck, sondern setzen Sie einen Fuß vor den anderen und lassen Sie sich durch das Erreichen dieser Etappenziele motivieren. Vermeiden Sie Druck für sich und für Ihr Umfeld, aber vor allem unrealistische Erwartungen – sie waren noch nie eine zielführende Strategie.

[Terminiert:]

Clever ist, wer Fristen setzt. Jedes Ziel – klein oder groß, Ende oder Etappe – braucht einen zeitlichen Rahmen, eine Deadline, bis zu der etwas erreicht werden soll. Sie hilft dabei Fristen einzuhalten und sich auf die Erreichung des Ziels zu konzentrieren. Der Termin des Ziels ist damit final auch der Kontrollpunkt und gibt darüber Auskunft, ob das gewünschte Ziel in der gewünschten Zeit auch umgesetzt wurde. Achten Sie daher darauf, realistische Zeitpläne zu erstellen, die erreichbar, aber gleichzeitig herausfordernd und mit einem gewissen Grad an Mühe verbunden sind. Halten Sie sich an Fristen und Vereinbarungen, dann schaffen Sie neben Verbindlichkeit und Vertrauen die Zielerreichung wie von selbst.

Tipp: Termine vereinbaren können Sie auch über ELVIS.one oder [prima:beraten].

[pma:]

Datenschutz und Mitarbeiter

Am 25. Mai 2018 hat die Übergangsfrist zur Umsetzung der DSGVO in nationales (deutsches) Recht geendet. Seit diesem Zeitpunkt gelten die Richtlinien der genannten DSGVO in Verbindung mit dem ebenfalls neu in Kraft gesetzten Bundesdatenschutzgesetz (BDSG – neu).

[Viele dieser Vorgaben galt es seit diesem Zeitpunkt für Unternehmen umzusetzen, leider bleiben aber auch viele Fragen offen, bzw. lassen einen Spielraum für Interpretationen.

Genau mit einer dieser Fragen werde ich als externer Datenschutzbeauftragter immer wieder konfrontiert – nämlich mit der Frage, ob angestellte Mitarbeiter, die mit der Verarbeitung von personenbezogenen Daten betraut sind, regelmäßig zu schulen sind und dies auch entsprechend nachzuweisen und zu dokumentieren ist.

Von der grundsätzlichen Einschätzung ist davon auszugehen, dass dies als Pflicht in keinem Gesetz und in keiner Verordnung entsprechend formuliert ist. Weder die DSGVO noch das BDSG (neu) haben dies beinhaltet.

Letztendlich ist es, wie oftmals in vielen Fällen, dann so, dass man hier auch zwischen den Paragrafen und Artikeln lesen und interpretieren muss. Für den Datenschutz und für dessen Umsetzung ist nach DSGVO der „Verantwortliche" im Betrieb zuständig. Auch wenn ein Datenschutzbeauftragter benannt ist, entbindet dies nicht den Verantwortlichen von der Implementierung und Überprüfung der Einhaltung der Datenschutzregularien. Dazu zählt auch, dass die Mitarbeiter über die Regeln des Datenschutzes informiert sind und diese Regeln auch strikt einhalten. Somit haben auch die Mitarbeiter die Verantwortung auf bestimmte Szenarien zu reagieren und sofort den Verantwortlichen in Kenntnis zu setzen und einzuschalten.

Aber nur wenn dies dem Mitarbeiter bekannt ist, kann dieser entsprechend handeln. Über folgendes sollten (müssen) Mitarbeiter informiert sein (die Liste enthält wichtige Punkte, erhebt aber keinen Anspruch auf Vollständigkeit):

- **Meldepflichten bei Datenpannen** (Mitarbeiter sind meistens die, die sie als erste entdecken). Gerade hier schreibt die DSGVO vor, dass eine Datenpanne innerhalb von 72 Stunden nach Bekanntwerden an die zuständige Datenschutzbehörde gemeldet werden muss.
- **Auskunftspflichten gegenüber Betroffenen** (Kunden werden sich direkt an Ihre Mitarbeiter mit Anfragen wenden). Auch hier muss den Mitarbeitern klar sein, dass zwingender Handlungsbedarf besteht. Die Auskunftspflichten sind nach DSGVO ein Betroffenenrecht. Der Kunde hat also ein Recht auf Auskunft, auch auf eine Negativauskunft. Auch hier gibt die DSGVO einen Zeitrahmen vor. Die Auskunft muss innerhalb eines Monats erteilt werden.
- **Löschpflichten** (Daten dürfen nicht unbegrenzt aufbewahrt werden). Hier wird das Recht auf Vergessenwerden angesprochen. Der Kunden kann auf den Vermittlerbetrieb zugehen und das Löschen seiner personenbezogenen Daten verlangen – auch dies ist ein Betroffenenrecht. Nun muss geprüft werden, ob diese Daten auch gelöscht werden dürfen oder ob ein Gesetz (Steuerrecht-Abgabenordnung) oder die Beweissicherungspflicht dies nicht zulässt, oder ob eine Anonymisierung vorgenommen werden muss.
- **Der Umgang mit Aufsichtsbehörden.** Die Aufsichtsbehörde meldet sich beim Mitarbeiter – wie geht dieser damit um?
- **Sorgsamer Umgang mit personenbezogenen Daten.** Dies ist die Aufgabe des Verantwortlichen, aber die Angestellten des Verantwortlichen führen diese aus.

Nochmals, für all diese Punkte ist, sollte es hier zu einer Panne kommen, grundsätzlich der Verantwortliche zuständig und wird bei gemeldeten Verstößen von der jeweils zuständigen Aufsichtsbehörde zur Rechenschaft gezogen.

Warum ist eine Mitarbeiterschulung trotzdem sinnvoll und empfehlenswert.

Die indirekte Schulungspflicht folgt aus verschiedenen Grundsätzen des Datenschutzrechts. So verlangt der Grundsatz der Rechtmäßigkeit (Art. 5 Abs. 1a DSGVO), dass bei der Datenverarbeitung alle rechtlichen Vorgaben beachtet werden. Dies setzt zwingend voraus, dass allen Personen, die im Unternehmen Daten verarbeiten, diese Vorgaben vermittelt werden. Der Grundsatz der Integrität und Vertraulichkeit (Art. 5 Abs. 1f DSGVO) verpflichtet dazu, die rechtmäßige und sichere Verarbeitung personenbezogener Daten durch geeignete technische und organisatorische Maßnahmen sicherzustellen. Wer personenbezogene Daten verarbeitet, muss sich also generell so organisieren, dass das Datenschutzrecht eingehalten wird. Und auch dies setzt wiederum entsprechende Kenntnisse der betroffenen Beschäftigten voraus.

Was sollte geschult werden:

Das Fazit dieser bisherigen Ausführungen:

Eine direkte gesetzliche Verpflichtung besteht nicht, aber es ist mehr als empfehlenswert, die Mitarbeiter regelmäßig zum Thema Datenschutz zu schulen. Dies trägt auch zur Haftungsentlastung des Verantwortlichen bei.

- **Einführung in den Datenschutz:** Warum ist Datenschutz wichtig, wen schützt der Datenschutz, Stellung und Kontaktdaten des Datenschutzbeauftragten (wenn vorhanden)
- **Anwendungsbereich des Datenschutzes im Unternehmen:** Was ist ein personenbezogenes Datum, was sind besondere personenbezogene Daten, Haftung bei Verstößen durch Mitarbeiter, Bedeutung der Verpflichtungserklärung
- **Kundendatenschutz:** Handlungshinweise bei Datenschutzpannen, Beantwortung von Betroffenenanfragen, Erstellung des Verzeichnisses von Verarbeitungstätigkeiten und Erfüllung der Informationspflichten
- **Datenschutz in der Praxis:** Unternehmensinterne Richtlinien zum Datenschutz, Zutrittskontrolle, Zugangskontrolle, Zugriffskontrolle, IT-Angriffsszenarien

Für diese Schulung ist keine besondere Qualifikation notwendig, diese kann vom Verantwortlichen selbst vorgenommen werden - wichtig ist hierbei, dass die Teilnehmer und die Inhalte dokumentiert werden.

Natürlich kann man sich für eine Schulung auch eines qualifizierten Datenschutzbeauftragten bedienen. Dieser ist stets auf dem Laufenden der Rechtsprechung, ständige Neuerungen sind bekannt und können entsprechend mit Fachexpertise vermittelt werden.
Wir bieten diese Möglichkeit, neben Präsenzveranstaltungen, auch als online Schulung an. Die Dauer beträgt 1,5 Stunden. Die Dokumentation und das Ausstellen der entsprechenden Teilnehmerbescheinigungen wird von uns übernommen.
Kommen Sie bei Interesse auf uns zu – wir erstellen gerne ein individuelles Angebot.]

pb beratung & training

Peter Brandmann, Externer Datenschutzbeauftragter nach DSGVO und BDSG (Neu), Zertifizierte Fachkraft DSGVO
mail: peter.brandmann@pb-beratung-training.de
https://www.pb-beratung-training.de

Wussten Sie schon.!?

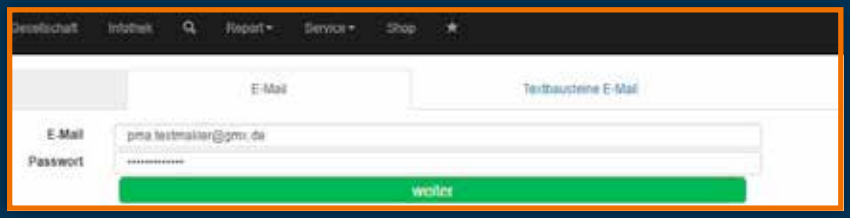
Aus ELVIS.one können Sie direkt Mails versenden. Deshalb zeigen wir Ihnen in diesem Beitrag, wie Sie schnell und einfach die nötigen Einstellungen vornehmen und reibungslos mit Ihren Kunden oder Versicherern über den Maildienst kommunizieren können.

[In ELVIS.one haben Sie alle wichtigen (Kunden)-Informationen an einem Ort. Warum also nicht direkt von hier – und ohne Umwege über andere Mailsysteme - E-Mails versenden und gleichzeitig die Chance auf eine lückenlose Speicherung der Kontakthistorie nutzen? Alles, was Sie dafür tun müssen, ist die Aktivierung eines bestehenden E-Mail-Kontos in unserem System. Melden Sie sich also in ELVIS.one an und gehen Sie zum Bereich EINSTELLUNGEN.

Hier bitte einmal klicken...

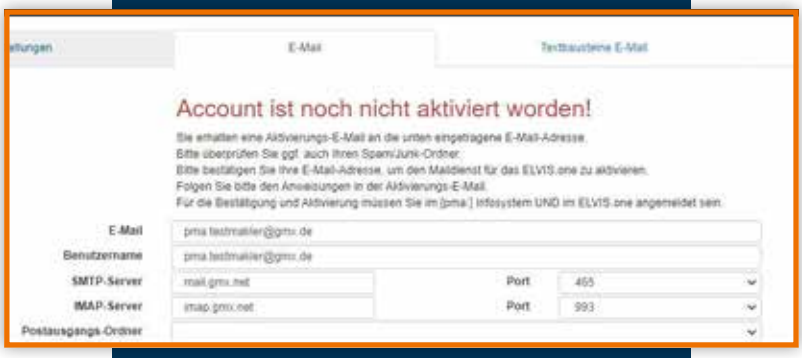
Folgendes Fenster öffnet sich. Hier wählen Sie den Reiter E-MAIL.

Ein neues Fenster erscheint.



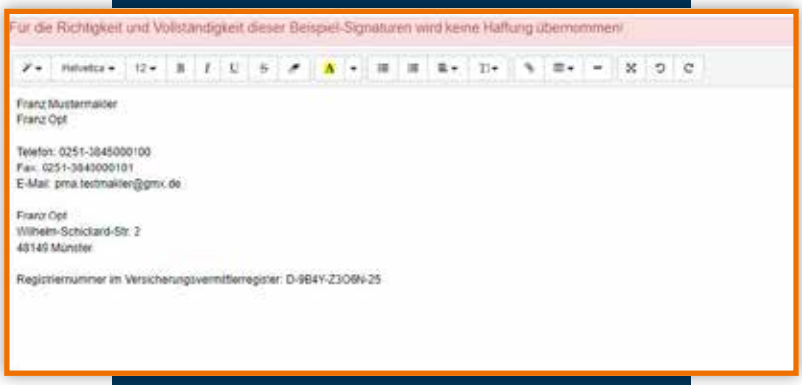
Bevor Sie nun hier die entsprechenden Einträge vornehmen, stellen Sie bitte sicher, dass Sie ein IMAP- und SMTP-fähiges E-Mail-Konto bei Ihrem Provider haben. Ist dies erfolgt, hinterlegen Sie hier die Zugangsdaten Ihres Mail-Anbieters.
Bestätigen Sie Ihre Eingaben durch Klick auf WEITER.

Es erscheint:



E-Mail, Benutzername und Passwort (s.u.) werden hier bereits automatisch ausgefüllt. Zu ergänzen sind die rotmarkierten Felder: SMTP-Server, IMPA-Service und die jeweiligen Ports. Das Feld Postausgangs-Ordner bleibt frei.

In der gleichen Übersicht erstellen Sie auch Ihre Signatur. Hinweise darauf erhalten Sie bereits während der Einrichtung.

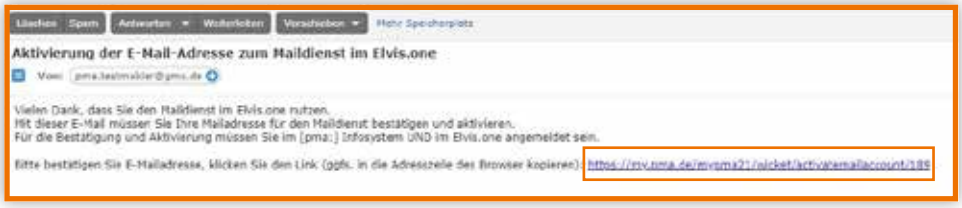


Haben Sie Ihre Signatur erstellt und Sie sind mit den Einträgen zufrieden, dann setzen Sie zur Bestätigung das Häkchen.

Ihre Angaben, sowie die Funktionsfähigkeit des Maildienstes, können Sie hier auch noch einmal durch einen Systemcheck prüfen lassen.
Wählen Sie dazu EINSTELLUNGEN TESTEN.

War der Test erfolgreich, SPEICHERN Sie Ihre Eingaben.

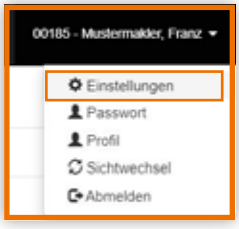
Steuern Sie den Link an, melden Sich im ELVIS.one an und lassen Sie sich die erfolgreiche Aktivierung bestätigen.



Um den Account abschließend und endgültig freizugeben, wechseln Sie in Ihr Postfach. Hier finden Sie eine automatisch an Sie generierte E-Mail, die einen Aktivierungslink enthält. Bitte kopieren Sie diesen Link. Öffnen Sie anschließend eine neue Sitzung in Ihrem Browser und setzen Sie hier den soeben kopierten Link ein. Es öffnet sich die Anmeldemaske in ELVIS.one (kein separater Screenshot). Direkt nach der Anmeldung wird Ihnen die Linkaktivierung bestätigt.

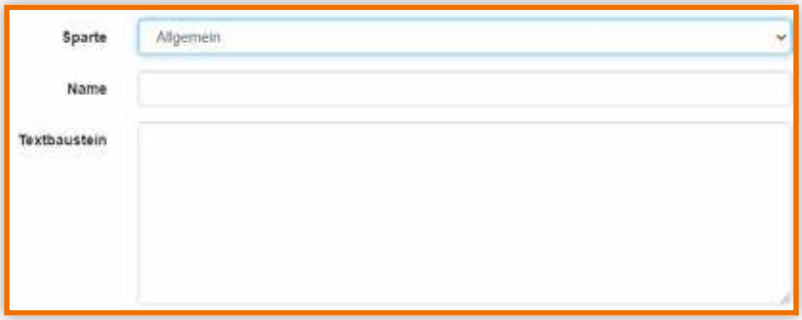
Sie haben nun Ihr E-Mail Konto erfolgreich verknüpft. Der Maildienst steht ab sofort zur Verfügung. Im ELVIS.one Maildienst haben Sie nun die Möglichkeit, Textbausteine für Ihre Nachrichten zu hinterlegen/auszuwählen.

Dazu starten Sie wieder im Bereich EINSTELLUNGEN und klicken auf die entsprechende Schaltfläche.



Ein Menü mit verschiedenen Reitern öffnet sich: E-Mail, Textbausteine E-Mail, Textbausteine SAF, Terminübersicht, Tags. Sie wählen TEXTBAUSTEINE E-MAIL.

In diesem Funktionsbereich finden Sie vorgefertigte Textbausteine, welche Sie nutzen können. Auch eigens erstellte Textbausteine stehen Ihnen zur Verfügung, sobald Sie Texte erstellt und gespeichert haben. Um selbst Texte zu hinterlegen, klicken Sie auf die blaue Schaltfläche NEU (nicht im Bild). Damit wird die Eingabemaske freigegeben. Sie hinterlegen Ihre/n Wunschtext/e und klicken anschließend auf SPEICHERN (nicht im Bild).

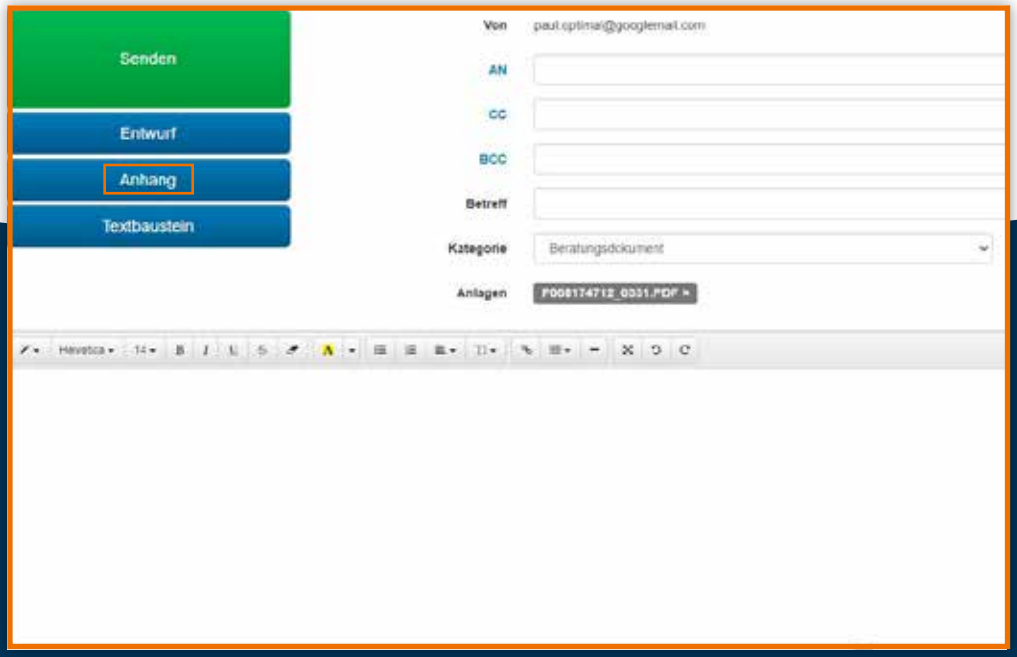


Damit steht das Gerüst.

Den Maildienst finden Sie künftig im System immer am Kunden- oder Vertragsobjekt oder an jedem eingestellten Dokument. Suchen Sie in der entsprechenden Iconbar einfach nach dem Symbol mit dem BRIEFUMSCHLAG.

Eine E-Mail erstellen Sie dann, indem Sie einfach auf den BRIEFUMSCHLAG klicken.

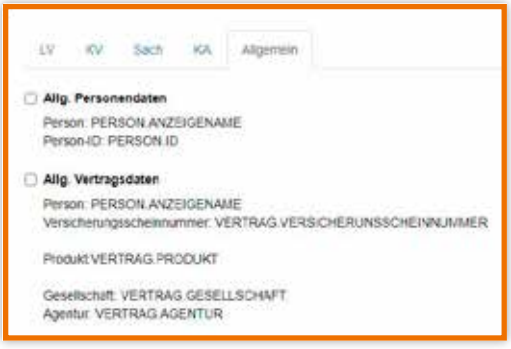
Es öffnet sich eine Nachrichtenmaske. Hier können Sie dann – je nach Belieben - Anhänge oder Textbausteine auswählen, einen Absender bestimmen und elektronische Nachrichten verfassen.
Für Anhänge wählen Sie die entsprechende Schaltfläche.



Zum Hochladen entsprechender Dateien und/oder Dokumente klicken Sie auf den gewünschten Reiter: Datei hochladen, D3 Dokument, D3 Dokument Kunde.

Möchten Sie einen bestimmten Textbaustein verwenden, klicken Sie auf TEXTBAUSTEIN.

Entscheiden Sie hier, ob Sie voreingestellte oder Ihre eigenen Bausteine verwenden möchten.

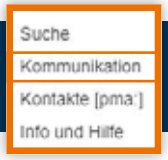


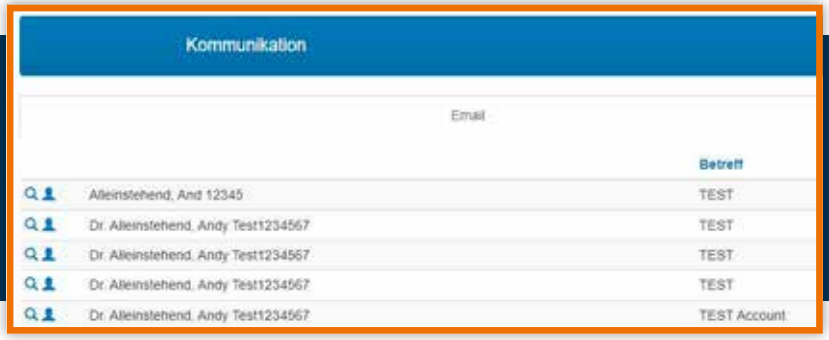
Haben Sie alle Anhänge und/oder Textbausteine ausgewählt, geben Sie den Empfänger Ihrer Nachricht ein und klicken Sie auf SENDEN.

ACHTUNG: Ein letzter Hinweis für den E-Mail-Empfänger:

In dem vorab beschriebenen Beispiel ist kein E-Mail-Empfänger hinterlegt, da am Kundenobjekt im ELVIS.one keine E-Mail-Adresse eingetragen ist. Wir empfehlen Ihnen daher immer, die E-Mail- Adressen Ihrer Kunden ins ELVIS.one einzupflegen. So ist der Mailingdienst in der Lage, sich automatisch die jeweils passende E-Mail-Adresse aus dem System zu ziehen.

Wollen Sie später Ihre Maildienst-Aktivitäten nachvollziehen, werden Sie im Menü unter SERVICE fündig. Von hier aus gelangen Sie über den Unterpunkt KOMMUNIKATION zu allen gesendeten E-Mails.





Et voilà, die Funktion Maildienste.

Haben Sie weitere Fragen zu ELVIS.one und seinen bzw. Ihren Möglichkeiten, dann sprechen Sie uns einfach an!]

[pma:] Team Partnerbetreuung

MEHR AMBULANTER SCHUTZ?

Einfach geregelt.

NEU

Mit der neuen ambulanten Zusatzversicherung der SDK

- Hohe Brillenleistung bis max. 500 € alle zwei Kalenderjahre (keine Anzahlbeschränkung)
- Naturheilverfahren durch Ärzte oder Heilpraktiker (auch nach Hufelandverzeichnis)
- Leistungen auch für Hilfsmittel und Zuzahlungen
- Keine Wartezeiten - Versicherungsschutz ab dem 1.Tag

▶ www.sdk.de/einfachgeregelt

SDK
Einfach für Ihr Leben da.

Das ist der Blick zurück – AUF DIE HERBSTTAGUNG 2020

Nachdem nach unserer Jahresauftakttagung im Februar 2020 in diesem Jahr nahezu keine Veranstaltung wie geplant durchgeführt werden konnte, war unsere Kreativität gefragt. Um Berater und Produktpartner zusammenzubringen – sicher, aber mit Abstand - hatten wir uns ein neues Veranstaltungsformat überlegt:

FÜNF LOCATIONS.
FÜNF GRUPPEN.
FÜNF REFERENTEN.
FÜNF STUNDEN WEITERBILDUNGSZEIT.
EINE VERANSTALTUNG: DIE HERBSTTAGUNG!

[Am 1. Oktober 2020 war es dann soweit. Die Teilnehmer der fünf Gruppen erlebten von 10 bis 17 Uhr einen interessanten und informativen Tag. Die Gruppen blieben den Tag über unter sich, die Referenten wurden von den Leezen Heroes ® in Fahrradrikschas pünktlich zu den jeweiligen Veranstaltungsorten gebracht. Bei einem abschließenden gemeinsamen Abendessen trafen die Teilnehmer der fünf Gruppen zusammen. Das bisher einzigartige Konzept ging voll auf.

Allen Teilnehmern danken wir an dieser Stelle recht herzlich. Sie haben es – wie auch bereits viele von Ihnen im Februar – möglich gemacht, dass auch die letzte Präsenzveranstaltung der [pma:] in diesem Jahr ein ganz besonderes Erlebnis werden konnte.]

DAS WAREN DIE INHALTE UND REFERENTEN:

[pma:] I Der Deutschen liebstes Spielzeug – alles rund ums Automobil.

- PKW-Einkauf zu Sonderkonditionen mit dem Partner-Automarkt der [pma:]
- Alle Jahre wieder: Versicherungswechsel - [pma:] bietet Angebotsoptimierung in der Kfz-Sparte
- Digitale Kfz-Schadenunterstützung (Rainer Roeske, Hüsges Gruppe)

[pma:] II Produkte, Prozesse und Partner

- DINalyse.de - Reine Normsache! (Matthias Köster)
- Experte für die Gewerbekunden - Anwendung der neuen DIN 77235 (Dr. Wolfgang Kuckertz, GoingPublic!)
- Umsatz mit Investment – auch ohne 34f (Peter Sommer)

Nürnberger:
LeistungsFairliebt – Wer leistet wann? (Thomas Potthoff)

Basler:
DER Versicherer für junge Leute mit dem Easy Going-Antragskonzept! (Nadja Lippert)

Einzigartige Vertriebschancen im Blick:
Das Verbandsgruppengeschäft und die GKV Kooperationen der DKV (Gordon Schmidt)

Die neue **ERGO BU** wird auch Ihre Kunden begeistern

Die Absicherung der Arbeitskraft zählt zu den wichtigsten Vorsorgemaßnahmen für jeden, der vom eigenen Arbeitseinkommen lebt - oder künftig darauf angewiesen sein wird.

[Daher bietet die neue ERGO BU spezielle Konzepte, die nicht nur ausgezeichneten Schutz, sondern auch Zukunftssicherheit und günstige Einstiegsbeiträge garantieren.

Hochwertiger Schutz, fairer Preis

Mit der neuen ERGO BU erhalten Kunden eine Arbeitskraftabsicherung, die keinen Vergleich zu scheuen braucht. Die Leistungsvarianten Komfort und Premium stehen dabei zur Auswahl, kundenindividuell kalkuliert und mit viel Flexibilität.
Die Tarifvariante Komfort bietet eine hochwertige Arbeitskraftabsicherung zum günstigen Preis. Sie ist damit ideal für Kunden, die sich preisbewusst entscheiden und die auf Zusatzleistungen keinen Wert legen.

Leistungen mit deutlichem Mehrwert

ERGO BU Premium geht gegen einen nur geringen Aufpreis einen deutlichen Schritt weiter. Sie bietet finanzielle Extras und exklusive Services, beispielsweise:

- Leistungen bei ärztlich attestierter Arbeitsunfähigkeit für bis zu 18 Monate
- Vereinfachtes Prüfverfahren bei schweren Krebserkrankungen
- Sofortiger Zahlungsbeginn bei Verlust einer Grundfähigkeit plus Einmalzahlung
- Medizinische Zweitmeinung aus weltweitem Ärztenetzwerk (Best Doctors), nicht nur im BU-Fall

Zukunftssicherheit (ohne erneute Gesundheitsprüfung)

Bei der Premium-Variante gibt es Zukunftssicherheit über die BU-Absicherung hinaus: Bis zu 10 Jahre nach Versicherungsbeginn, maximal bis zum 45. Lebensjahr kann ohne erneute Gesundheitsprüfung eine separate Risiko-LV ergänzt werden, wenn Nachwuchs geboren oder eine Immobilie erworben wurde.
Bei Erhöhung der Regelaltersgrenze der Deutschen Rentenversicherung kann bis zu sechs Monate danach die Versicherungsdauer entsprechend verlängert werden - ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Günstiger Einstieg

Beide Tarifvarianten gibt es sowohl als ERGO BU Schüler als auch als ERGO BU Start für junge Leute bis Alter 30 Jahre. Jeweils mit halbem Anfangsbeitrag in den ersten drei Jahren, aber voller Leistung ab Beginn.
Bei Schülern erfolgt zudem bis zur Vollendung des 14. Lebensjahres eine stark vereinfachte Risikoprüfung zu Beginn. Es lohnt sich also, früh anzufangen.

Perfekte Ergänzungen

Mit dem optionalen Leistungspaket Karriere Plus erhalten junge Kunden bei ERGO BU Schüler und ERGO BU Start jede Menge Vorteile beim Start ins Berufsleben und darüber hinaus. Das gilt sowohl für die Leistungsvariante Komfort als auch für Premium:

- Zahlung einer lebenslangen Rente bei BU-Eintritt vor dem 25. Lebensjahr.
- Erhöhung der BU-Rente um bis zu 100 Prozent bei Abschluss der Ausbildung oder des Studiums - ohne erneute Gesundheitsprüfung.
- Auf Wunsch Überprüfung, ob der Kunde noch richtig eingestuft ist, wenn eine höhere Qualifikation erworben wird. Nur ein Ergebnis, das zur Beitragssenkung führt, wird berücksichtigt.
- fünf Prozent Nachlass auf den Erhöhungsbetrag bei Nutzung der Nachversicherungsgarantie.
- BU-Beitragsbefreiung bei Abschluss einer ERGO Rentenversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Und mit dem Leistungspaket Pflege Plus sind alle Kunden auch im Pflegefall bestens abgesichert.

Zielgruppen-Highlight DANV-Tarif

Für Juristen und Wirtschaftswissenschaftler gibt es die ERGO BU auch als Variante der Deutschen Anwalt- und Notar-Versicherung (DANV) mit für diese Zielgruppe nochmals deutlich verbesserten Bedingungen. Denn wir verzichten dort auf:

- Konkrete Verweisung (in Erst- und Nachprüfung)
- Überprüfung wirtschaftlicher Verhältnisse
- Überprüfung einer Umorganisation

Damit können Sie für diese Zielgruppe einen einzigartigen Schutz anbieten - zu einem erstaunlich günstigen Preis.
Sie sehen, die ERGO BU hat einiges zu bieten. Risikoträger ist die ERGO Vorsorge, als Teil der ERGO Group ein dauerhaft verlässlicher Partner.]

ERGO Group AG

Heiko Aufmhoff, Key-Account-Manager Leben
Tel. 040 6376 3902
Mobil 0151 2304 9508
Heiko.Aufmhoff@ergo.de

EINKOMMENSVORSORGE **IM BLICKFELD**

Bisher haben die meisten Menschen das Risiko, krank oder gar berufsunfähig zu werden, oft unterschätzt. Die letzten Monate haben viele Menschen vor den finanziellen Folgen einer längeren Krankheit sensibilisiert. Die Einkommensvorsorge rückt deutlich mehr ins Blickfeld.

Gesetzliche Absicherung zu gering

Die Leistung der gesetzlichen Rentenversicherung bei Erwerbsminderung beträgt durchschnittlich 776 Euro im Monat (Quelle: DRV 2019). Daher ist eine private Absicherung dringend zu empfehlen, um die entstehende Lücke zu schließen und die finanziellen Folgen bei Arbeitskraftverlust abzufedern.

Allianz Biometrie Herbst-Initiative 2020

Mit der aktuellen Biometrie Herbst-Initiative 2020 bietet Allianz Leben einfache und verbesserte Ansprachemöglichkeiten für Ihr Biometrie-Geschäft.

Die letzten Monate waren geprägt durch die Corona-Pandemie. In dieser Situation waren Menschen mit Berufen, die unser gewohntes Leben aufrechterhalten, besonderen Gefahren ausgesetzt. Diesen Alltagshelden und weiteren Zielgruppen ermöglichen wir bis zum 31.03.2021 verbesserte Absicherungsmöglichkeiten Ihrer Arbeitskraft und der Familie. Sowie weitere Vereinfachungen für einen schlankeren Verkaufsprozess und eine Entlastung in den Beratungsgesprächen, gerade auch in der Onlineberatung, die eine noch bedeutendere Stellung erhalten hat.

Gehen Sie auf Ihre Maklerbetreuer zu. Sie verschaffen Ihnen einen Überblick über die umfangreichen Möglichkeiten.

Allianz Lebensversicherungs-AG

Maklerbetreuer Leben
Maklervertrieb Köln
E-Mail: leben-koeln@allianz.de
Telefon: +49 (0)221 5731 3767

FÜR ALLTAGSHELDEN: *Biometrische Risiken* EINFACH ABSICHERN

Profitieren Sie jetzt von noch einfacheren Verkaufsprozessen:

- Vereinfachte Risikoprüfung (Eigen-DO) für Heil-, Pädagogik- und IT-Berufe bei BU, KörperSchutzPolice und Risikolebensversicherung
- Erleichterter Nachverkauf von Risikolebensversicherungen ohne erneute Gesundheitsprüfung
- Weniger Gesundheitsfragen bei der KörperSchutzPolice

So können Sie, z. B. bei der gesellschaftlich so wichtigen Zielgruppe der Heilberufe, mit nur drei Fragen zum Abschluss kommen.

Vorteile der Allianz Biometrie-Produkte:

- Hervorragende BU-Annahme- und BU-Leistungsquoten
- Ausgezeichnete Finanzstärke der Allianz, für eine solide Kalkulation und Beitragsstabilität

EIN GRUND MEHR,
DIE ALLIANZ
ZU EMPFEHLEN.

Mehr dazu bei Ihrer persönlichen Maklerbetreuung oder unter allianz-fuer-makler.de/biometrie

Allianz

MeinPlan: Beitragsdepot statt Sparbuch

Nullzins, Druck auf Sparer und Kündigungswellen – die Zinssituation bringt Banken und Kunden in die Bredouille. Das MeinPlan Beitragsdepot kombiniert Sicherheit und Rendite und schafft eine echte Alternative zum Sparbuch.

FINANZSTÄRKE

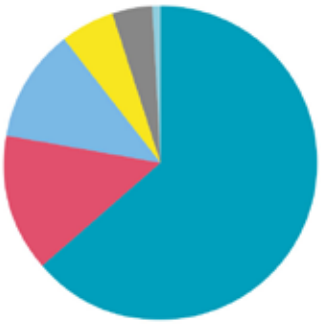
470 %	**Solvabilitätsquote**	zum 31. Dezember 2019, an die BaFin gemeldet (ohne Hilfs- und Übergangsmaßnahmen)
4,9 %	**Nettoverzinsung Kapitalanlagen**	
3,6 %	**Stornoquote** laufender Beitrag für 1 Jahr	

hohe Solvenzquote
+ überdurchschnittliche Überschussbeteiligung
+ stabile Beiträge
= guter Versicherungspartner

JETZT MIT 0,75 % ZINS P.A. IM BEITRAGSDEPOT*

ERFOLGREICHE KAPITALANLAGE

Kapitalanlagestruktur 2019
(nach Marktwert)



- 63,7 % Renten
- 14,3 % Immobilien
- 11,6 % Hypotheken
- 5,4 % Private Equity/Infrastruktur
- 4,3 % Aktien
- 0,7 % Beteiligungen Tochterunternehmen

Unsere Kapitalanlage ist auf Nachhaltigkeit, Kontinuität und Langfristigkeit ausgerichtet. Die Kapitalanlagen sind sehr diversifiziert; besonderes Merkmal ist eine hohe Immobilienquote.

Kapitalanlage und Solvenz sind Indikatoren für zukünftige Rendite und deshalb für alle Kunden eine Orientierung.

[Den Deutschen ist ihr Sparbuch heilig. Dabei gibt es dort seit Jahren kaum Zinsen und so verliert das geparkte Geld zunehmend an Wert. Trotzdem halten viele Deutsche am Sparbuch fest – aus Gewohnheit. Fast jeder Zweite sagt, dass er/sie ihr Geld einfach aus Bequemlichkeit auf dem Girokonto liegen lässt.

Für die Altersvorsorge ist das ein echtes Problem, denn: Bei einer jährlichen Sparbuch-Verzinsung von null Prozent und einer Inflationsrate von zwei Prozent werden aus 50.000 Euro nach fünf Jahren 45.287 Euro – die angelegte Summe schrumpft also um 9,43 Prozent. Manche Banken verlangen inzwischen sogar sogenannte Negativzinsen von ihren Kunden.

Es braucht also bessere Alternativen. „Investieren Sie doch in Fonds", wird dann oft empfohlen. Doch noch immer fehlt vielen Anlegern der Mut oder die Affinität, das eigene Vermögen investmentorientiert anzulegen – und auch nicht alle Vermittler sind investmentaffin.
Nach einer Umfrage der LV 1871 halten 43 Prozent der Deutschen Aktien für zu unsicher. Ein Grund dafür sind die regelmäßigen Kursschwankungen, die sich zwar in der Regel über die Laufzeit ausgleichen, aber viele Menschen nervös werden lassen.

MeinPlan Beitragsdepot – Flexible Fondsanlage und Zinsen

Es braucht also eine Lösung, die Sicherheit und Renditechancen zusammenbringt.
Dafür hat die LV 1871 die MeinPlan Fondsrente mit Einmaleinlage im Beitragsdepot entwickelt. Aus der Einlage von mindestens 10.000 Euro wird über einen Zeitraum von 5 Jahren jährlich ein gleichbleibender Betrag in einen Vorsorgevertrag eingezahlt.
Das Guthaben im Beitragsdepot wird mit 0,75 Prozent p.a. verzinst und trägt somit zusätzlich zum Vermögensaufbau bei. Finanzielle Freiheit erlangen Kunden durch flexible Auszahlungsmöglichkeiten aus dem Fondsguthaben ab 200 Euro und die Möglichkeit zum kostenlosen und unbegrenzten Fondstausch.
Den Vorsorgevertrag hat die LV 1871 auf Basis der MeinPlan und MeinPlan Kids Lösungen angelegt. Die Fondsrente „MeinPlan" bietet Kunden hohe Flexibilität durch eine breite Fondsauswahl, die sie selbst steuern können, und Sicherheit dank einer jederzeit anpassbaren Anlagestrategie.

„Für Kunden mit wenig oder keiner Erfahrung im investmentorientierten Sparen und Anlegen, ist die Kombination aus Depotzins und Vorsorgevertrage eine echte Anlage- und Sparalternative. Und auch Banken und Sparkassen können ihren Kunden endlich wieder attraktive Angebote für die Altersvorsorge unterbreiten", sagt LV 1871 Bankenexperte Harald Lanzinger.]

Mehr Informationen zum MeinPlan Beitragsdepot

Für risikosensible Sparer und Bankkunden:
https://www.lv1871.de/lv/partner/meinplan-beitragsdepot/

ATTRAKTIVE RENDITECHANCEN, MIT UND OHNE GARANTIEN

Mischrendite aus Depotzins + Vorsorgevertrag, Laufzeit 12 Jahre

	ANGENOMMENE FONDSENTWICKLUNG		
GARANTIEN	3%	5%	8%
ohne	1,77 %	3,73 %	6,68 %
60 %	1,69 %	2,67 %	4,31 %
80 %	1,67 %	2,29 %	3,37 %

Garantien schmälern die Beitrags-rendite

Annahmen Musterbeispiel

- Einlage Beitragsdepot 50.000 Euro
- Zins Beitragsdepot 0,75 Prozent p. a. (variabel)
- Zahlung des jährlichen Beitrags von 10.000 Euro plus Zinsen aus dem Beitragsdepot (abzüglich Kapitalertragsteuer und Solidaritätszuschlag) in den Versicherungsvertrag
- Vergütungsmodell: provisions-/courtagepflichtige Summe (Abschlussvergütung auf Grundlage der provisions-/courtagepflichtigen Summe, berechnet aus der Beitragssumme mit einem Provisionshaftungszeitraum)
- Todesfall-Leistung: Vertragsguthaben
- Verzinsung Versicherungsvertrag Deckungsstock: Rechnungszins + Zinsdividende (nicht garantiert)

Einmaleinlage in ein Beitragsdepot 50.000,– Euro + (Zins 0,75 % p. a.)* (abzüglich Kapitalertragssteuer und Solidarititätszuschlag)

1. Jahr 10.110,43 Euro
2. Jahr 10.110,43 Euro
3. Jahr 10.110,43 Euro
4. Jahr 10.110,43 Euro
5. Jahr 10.110,43 Euro

Vermögens-aufbau/ Vermögens-anlage in die MeinPlan Fondsrente

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

Holen Sie sich jetzt reihenweise junge Kunden.

Mit Ihrer eigenen Akquise-APP für junge Leads –
präsentiert von der neuen ERGO BU.

highlights.makler.ergo.de

ERGO

A Munich Re company

Herausragend für Kunden und Vermittler: Die neuen Risikoleben-Tarife der EUROPA

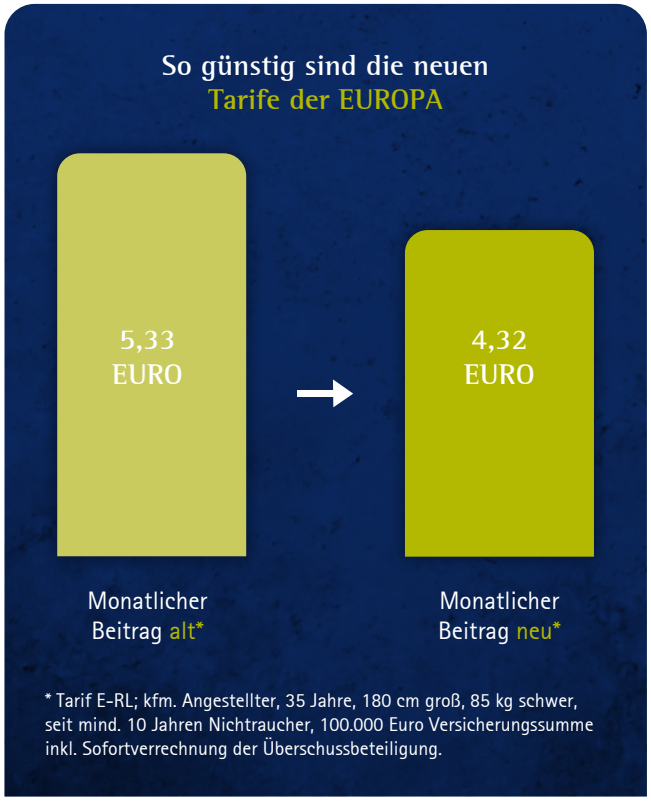
Von Dirk Felten, Leiter Maklerservice EUROPA Versicherungen

Extrem günstig, extrem leistungsstark: Die EUROPA setzt mit neuen Tarifen Maßstäbe in der Risikolebensversicherung. So sparen unter anderem viele langjährige Nichtraucher noch einmal deutlich. Zudem sind die Tarife bei der Nachversicherung jetzt noch flexibler gestaltet. Paare können bis Dezember sogar extra sparen.

[Bei den ohnehin bereits sehr guten Beiträgen sind ab sofort Ersparnisse um mehr als 20 Prozent möglich, wenn der Kunde Nichtraucher oder bereits seit mindestens zehn Jahren rauchfrei ist. Damit folgt die EUROPA einem deutlichen Trend zum Nichtrauchen. Laut Weltgesundheitsorganisation (WHO) könnte die Zahl der Raucher in Deutschland im Jahr 2025 um 25 Prozent niedriger liegen als noch zur Jahrtausendwende.

Preislich top positioniert

Preislich ist die EUROPA mit den neuen Tarifen der Konkurrenz voraus (siehe Grafik).



Dabei handelt es sich aber nicht nur um eine zeitlich befristete Aktion: Seit jeher setzt die EUROPA auf nachhaltig kalkulierte Tarife. Eingangs kalkulierte Nettobeiträge wurden noch nie erhöht.

Als starker Lebensversicherer bietet die EUROPA natürlich mehr als nur Top-Beiträge. Ganz neu in den Tarifen der Risikolebensversicherung ist etwa die Möglichkeit, die Versicherungssumme bis zum 40. Lebensjahr um maximal 50.000 Euro ereignisunabhängig aufzustocken. Im Standard-Tarif ist dies in den ersten drei Jahren inklusive, im Premium-Tarif sogar in den ersten fünf Jahren. Auch die ereignisabhängige Nachversicherung wurde verbessert. Bei 13 bestimmten Ereignissen, wie etwa Heirat, Kindsgeburt oder Immobilienkauf, wurde die Versicherungssumme der Nachversicherung je Ereignis von 30.000 Euro auf 50.000 Euro angehoben. Durch diese Flexibilität ist die Risikolebensversicherung der EUROPA perfekt geeignet, um die Familie abzusichern.

Jetzt 50 Euro Partner-Bonus sichern

Paare profitieren bis Ende des Jahres zudem noch ganz nach dem Motto „Nur die Liebe spart". Schließen zwei Partner jeweils eine Risikolebensversicherung bei der EUROPA mit einer Mindestlaufzeit von fünf Jahren ab, so erhält der Vertrag, der als zweites policiert wird, ein Beitragsguthaben in Höhe von 50 Euro. Der Versicherungsschutz besteht dabei natürlich von Anfang an. Nutzen können den Partner-Bonus Ehepaare, unverheiratete Paare und Lebenspartner, die im gleichen Haushalt leben.

Mehr Service durch Sofortvotum

Auch beim Service für Kunden und Vermittler setzt die EUROPA Maßstäbe. Durch den eGesundheitsCheck beim Online-Abschluss ist in vielen Fällen ein Sofortvotum möglich. Der Beitrag wird umgehend ermittelt und der Vertrag so schneller policiert.]

EUROPA Versicherungen
Piusstr. 137, 50931 Köln | Tel.: 0221 5737-300
E-Mail: vep@europa.de | www.europa-vertriebspartner.de

VIER GRÜNDE MEHR ZU LÄCHELN: UNSERE ZAHNZUSATZ-PRODUKTE.

#MachenWirGern

Stiftung Warentest
Finanztest
SEHR GUT (0,5)
Mehr Zahn 100
Im Test: 249 Zahnzusatzversicherungen
Ausgabe 06/2020
www.test.de
20JA02

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** oder Telefon **0202 438-3734.**

FUCHS EGG

ECO LODGE

Eröffnung der Fuchsegg Eco Lodge - **Gemeinsamzeit inmitten der Natur**

Die Fuchsegg Eco Lodge in Egg im Bregenzerwald öffnete im Oktober 2020 erstmals ihre Türen. Sie liegt mitten im Grünen auf einer beachtlichen Fläche von über 9.000 Quadratmetern und verbindet den Komfort und die Vorzüge eines Hotels mit der unmittelbaren Nähe zur Natur einer Lodge.

[Die Gastgeberfamilie um Carmen Can ist seit vielen Jahren tief mit Schetteregg, einem Ortsteil von Egg, verwurzelt. Sie haben dort bereits 1961 selbst eines der ersten Ferienhäuser errichtet und der Bau der Fuchsegg Eco Lodge ist für sie nun ein echtes Herzensprojekt. Umgeben von Wiesen, Wäldern und Bergen stehen Gästen künftig 30 Wohneinheiten verteilt auf mehrere Häuser zur Verfügung. Diese sind nachhaltig gebaut und schlicht designt in Anlehnung an die für die Region typischen Vorsäß-Hütten. Der sanfte Charakter des Bregenzerwaldes findet sich in den geradlinigen Baukörpern wieder und wird durch das Fassadensystem aus Holz zusätzlich geprägt. Ganz nach dem Motto der „Gemeinsamzeit" spricht die Fuchsegg Eco Lodge unterschiedliche Zielgruppen jeden Alters von Paaren über Familien bis hin zu befreundeten Gruppen gleichermaßen an und hält für alle den passenden Zimmertyp bereit, ausgestattet mit vielen Naturmaterialen und im Hinblick auf Wohngesundheit. Neben heimischen Hölzern, Stein und Woll-Filz kam für den Boden eine ökologische Lehm-Kasein-Mischung mit Carnaubawachs zum Einsatz. Die Möbel sind ganz im Zeichen der Vorarlberger Handwerkskunst angefertigt. Ausgangspunkt des Farbkonzeptes war die Heidelbeere. Diese hat Carmen Can bereits als Kind in den Wäldern von Schetteregg mit ihrer Familie gepflückt. Dazu kombiniert wurde ein warmer Cognac-Ton, inspiriert von der Farbe eines Steinpilzes. Dieser ist ebenfalls in den Wäldern rund um die Lodge zu finden.

Von der Liebe zum Genuss

Die Vorarlberger sind auch für ihre genussvolle Lebensart bekannt und so ist das Herzstück der Fuchsegg Eco Lodge das Gasthaus. Hier dreht sich mit zwei Restaurant-Stuben, Terrasse, Kaminbar und Lounge, Lädele sowie Weinkeller alles um Geselligkeit. Lodgegäste treffen in lockerer Atmosphäre auf Tagesbesucher und Einheimische. Die Fuchsegg Küche strebt nach handwerklicher Perfektion und stellt das Produkt in den Vordergrund. Die Speisen sind nach Regionalität und Saisonalität ausgewählt. Dabei wird vorrangig auf heimische Lieferanten zurückgegriffen. Auch im Weinkeller haben Weine von Winzern und Winzerinnen aus Österreich sowie dem Bodensee-Raum den Vortritt. Die edlen Tropfen erzählen von Herkunft, von der Kraft der Natur und dem respektvollen Umgang mit Boden, Pflanzen, Tier und Mensch. Kulinarikfans kommen auch bei Wein- und Käse-Degustationen auf ihre Kosten und können sich beim Brotbacken ausprobieren.

Relaxen in traumhafter Kulisse

Zum Entspannen und Innehalten lädt das Saunahaus ein. Dieses befindet sich zentral in der Mitte des Areals umgeben von saftigen Wiesen. Ein Highlight des Wellnessbereichs ist die Außenfläche mit überdachter Veranda, großzügigem Liegebereich und ganzjährig beheiztem, 15 Meter langen Pool. Beim Schwimmen kommen Gäste in den Genuss eines direkten Blicks auf den Hausberg Winterstaude. Große Fenster im Innenbereich sorgen auch ▶

→ Zimmer

→ Gasthaus

→ Saunahaus

hier für viel Licht und geben stets die Sicht auf die Natur und das Wetter frei. Neben dem Panorama-Relax-Raum, stehen auch eine finnische Sauna, eine Bio-Zirbensauna und ein Dampfbad sowie Infrarotsitze mit Tiefenwärme und erfrischenden Fußtauchbecken zur Verfügung. Zur vollen Abkühlung geht es dann direkt nach draußen. Am Waldrand befindet sich zudem auch eine Outdoor Yoga-Plattform. Bewegungs- und Sporträume mit Ausdauergeräten und integriertem TV komplettieren das Angebot.

Eldorado für Aktivurlauber

Je nach Jahreszeit bietet die Fuchsegg Eco Lodge mit hauseigenem Simplon-E-Bike-Verleih verschiedene Aktivitäten an. Dabei spielt die Nähe zur Natur stets eine große Rolle. In der Region locken zahlreiche Routen zum Wandern, Klettern, Mountainbiken und E-Biken in sanften Hügeln und hochalpinen Gegenden. So stehen neben Fahrradtouren zum Beispiel geführte Kräuterwanderungen sowie Ski-Touren im Winter auf dem Programm. Schetteregg selbst bietet zehn Pistenkilometer und eignet sich auch für Ski-Anfänger und Kinder, die in der ansässigen Skischule bestens aufgehoben sind. Zum Erkunden der Umgebung sind weitere Skigebiete schnell erreichbar. Bregenzerwald, Großwalsertal und Lechtal haben sich mit ihren insgesamt 134 Seilbahnen und Lifts zu einem Superpass zusammengeschlossen. Zudem werden rund 320 Kilometer Langlaufloipen gespurt.]

→ Terasse

Die Übernachtungspreise beginnen pro Person und Nacht bei 135 Euro in einem Doppelzimmer, bei 155 Euro in einer Suite und bei 165 Euro in einem Loft. Für Gruppen von vier bis acht Personen stehen Appartements zur Verfügung. Alle Preise inkludieren Halbpension sowie die Nutzung des Saunahauses.

Zur Eröffnung gibt es für Buchungen bis zum 22. November 2020 einen Rabatt von 20 Prozent.

Vom 4. bis 20. Dezember 2020 lockt das Angebot „Advent in den Bergen" mit drei Übernachtungen inklusive Halbpension sowie einer Flasche Österreichischer Cuvée und einer romantischen Winterwanderung.

Reservierungen werden unter +43 551244544 und der E-Mail hallo@fuchsegg.at angenommen.

Weitere Informationen zur Fuchsegg Eco Lodge und den Angeboten finden sich unter: **www.fuchsegg.at.**

Fuchsegg Eco Lodge

Amagmach 1301 | 6863 Egg | Österreich
hallo@fuchsegg.at | www.fuchsegg.at

Zukunft ist jetzt - **Schnell zu mehr Gesundheit**

Corona hat unser Leben verändert, in vielfacher Hinsicht! Das hochgeschätzte Gut Gesundheit hat in diesen Monaten einmal mehr an Bedeutung gewonnen. Die Familie gut versorgt zu wissen, nimmt jetzt einen noch höheren Stellenwert ein. Moderne und flexible Tarife rücken in den Vordergrund, möglichst online abzuschließen. Gerade pünktlich kam die Barmenia mit ihren neu konzipierten Zusatzversicherungen in der Krankenversicherung auf den Markt.

[Die Mehr-Für-Sie-Produkte bieten Versicherungsschutz auf neuestem Stand, sowohl was das Leistungsspektrum als auch die Bedingungswelt betrifft. Ein Abschluss ist in rund drei bis fünf Minuten möglich. Dank digital optimierter Prozesse. Komfortabel ist die Leistungsabwicklung. Über die Rechnungs-App gelangen einzureichende Rechnungen noch schneller zur Auszahlung. Kinderleicht für Berater und Kunden!

MEHR GESUNDHEIT, MEHR ABSICHERUNG, MEHR LEISTUNG

Der Mehr-Für-Sie-Zusatzschutz kommt für Kosten auf, die gesetzliche Krankenkassen 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 den neuen Zusatzversicherungen der Barmenia können Patienten auch dann mehr Leistungen erwarten, wenn es teurer wird. Denn wir wissen: 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 zahnaufhellende 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. 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]

Das übersichtliche Baukastensystem mit den drei Gesundheitsbereichen Zahngesundheit, stationäre und ambulante Behandlungen erleichtert die Auswahl:

	Exklusiver Schutz	Umfassender Schutz	Gezielter Schutz	Einsteigerschutz	Indivduelles Paket für mehr Gesundheit
Mehr Zahn Zanhersatz inkl. Implantate, Inlays	100 % Erstattung	90 % Erstattung	80 % Erstattung	80 % Erstattung	
Mehr Zahnvorsorge Kunststoff-Füllungen, Parodontose-/Wurzelbehandlungen, professionelle Zahnreinigung	Kombi-bonus ✓	Kombi-bonus ✓	Kombi-bonus ✓	Kombi-bonus ✓	
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	

Machen Sie sich ein Bild!

Barmenia Versicherungen

Barmenia-Allee 1, 42119 Wuppertal
Tel.: 0202 – 438 30 30, E-Mail: info@barmenia.de
Internet: www.maklerservice.de, www.barmenia.de

Lohnfortzahlung ohne Risiko

Wie für Geschäftsführer Krankentagegeld zur Betriebsausgabe wird

Der geschäftliche Erfolg von kleinen und mittelständischen Unternehmen steht und fällt mit dem GmbH-Geschäftsführer. Fällt der GmbH-Geschäftsführer über einen längeren Zeitraum aus - sei es wegen Krankheit oder wegen eines Unfalls - kann das für ihn und das Unternehmen ziemlich teuer werden. Ganz besonders dann, wenn im Dienstvertrag des Geschäftsführers für Arbeitsunfähigkeit nur unzureichende Vorsorge getroffen wurde.

[Was also tun bei Ausfall oder Krankheit? Die gravierendsten Probleme und passende Lösungen für die Praxis haben wir daher einmal für Sie zusammengefasst.

GmbH-Geschäftsführer sind bei Arbeitsunfähigkeit meistens falsch abgesichert

Die übliche Regelung sieht als Standardlösung eine Gehaltsfortzahlung von sechs Monaten durch die GmbH vor.

Krankenversicherung des Geschäftsführers nicht auf Geschäftsführervertrag abgestimmt

Dieses persönliche Krankentagegeld des GmbH-Geschäftsführers - ganz gleich ob gesetzlich oder privat versichert - ist oft nicht auf seinen Geschäftsführervertrag abgestimmt. Unabhängig von der im Dienstvertrag vereinbarten Gehaltsfortzahlung, ist oftmals ein Krankentagegeld ab dem 43. Tag versichert.

Konflikt beim Krankentagegeld für den GmbH-Geschäftsführer

Wurde aber für den Geschäftsführer die Gehaltsfortzahlung im Krankheitsfall für sechs Monate vereinbart, wird das Krankentagegeld auch erst nach diesen sechs Monaten gezahlt. Zunächst muss stets der Dienstherr, also die GmbH, die Gehaltsfortzahlung leisten.

Kosten für den GmbH-Geschäftsführer durch das falsche Krankentagegeld

- Keine Leistung - trotz Versicherung.
- Doppelabsicherung (über Dienstvertrag und Krankenversicherung) und doppelte Beiträge ohne Leistungsanspruch.
- Für kleine Unternehmen kann eine Gehaltsfortzahlung über sechs Monate finanzielle Schwierigkeiten bedeuten.

Die Lösung: das Unternehmen gibt das Risiko der Gehaltsfortzahlung weiter.

Vorteile für beide Seiten:

1. Das Krankentagegeld ab dem 6. Monat ist wesentlich günstiger als ab dem 43. Tag.
2. Bedarfsgerecht - aufgrund des niedrigen Beitrags des Krankentagegeldes ab dem 183. Tag kann der Geschäftsführer sein gesamtes Netto-Einkommen absichern.
3. Sie sparen Geld - keine Doppelabsicherung - keine doppelten Beiträge.
4. Das Krankengeld der GmbH geht nahtlos in das private Krankentagegeld des Geschäftsführers über.
5. Das finanzielle Risiko der GmbH bei Krankheit des Geschäftsführers ist nicht mehr vorhanden.
6. Betriebsausgabe - Der Beitrag für das Krankentagegeld der GmbH ist Betriebsausgabe.]

Beitrags-Beispiel für eine Geschäftsführerin oder Geschäftsführer (47 Jahre alt)

Monatliches Bruttogehalt: 6.000 Euro - es werden 200 Euro Krankentagegeld mit dem Leistungsbeginn ab dem 43. Tag vereinbart.

Bisher: Krankentagegeld privat bezahlt (bisher), monatlicher Beitrag 184,40 Euro

Neu: Krankentagegeld über die GmbH vereinbart, monatlicher Beitrag 48,00 Euro

Dies bedeutet eine monatliche Ersparnis von 136,40 Euro

Der GmbH Geschäftsführer spart jährlich 1636,80 Euro.

[Für weitere Fragen und/oder eine entsprechende Angebotserstellung steht Ihnen das Team Gesundheit jederzeit zur Verfügung.]

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen

VIACTIV
Krankenkasse

FAIR GEWINNT!

ntv
DEUTSCHER FAIRNESS-PREIS 2019
Gesamtsieger
Gesetzliche Krankenversicherer
Kundenurteil • www.disq.de
DEUTSCHES INSTITUT FÜR SERVICE-QUALITÄT GmbH & Co. KG

WECHSELN SIE JETZT ZUM PREIS-LEISTUNGS-SIEGER!

viactiv.de

SIGNAL IDUNA

Versicherungsschutz bei Arbeits- und Berufsunfähigkeit

DIE KOMBINATION MACHT'S

GettyImages

Nach langer Arbeitsunfähigkeit lautet die Diagnose nicht selten „berufsunfähig". Die finanziellen Folgen treffen jedermann empfindlich. Die SIGNAL IDUNA rät daher zu einer Kombination aus Krankentagegeldversicherung (KTG) und Berufsunfähigkeitsschutz (BU).

[Wichtig ist dabei, dass beide Versicherungen möglichst lückenlos ineinandergreifen. Und das ist nicht immer selbstverständlich. Von den Kunden wird es daher im Fall der Fälle oft als vorteilhaft angesehen, wenn das Krankentagegeld bei einem Krankenversicherer und die Berufsunfähigkeitsversicherung bei einem Lebensversicherer der gleichen Unternehmensgruppe bestehen.
Nach den Bedingungen der privaten Krankenversicherung enden KTG-Leistungen, wenn der Krankenversicherer feststellt, dass der Versicherte berufsunfähig ist. Ob dann eine anderweitig bestehende BU-Absicherung sofort in die Bresche springt, ist nicht sicher. Denn die Bedingungswerke von Kranken- und Lebensversicherung kennen keine deckungsgleiche Definition von „Berufsunfähigkeit". Im ungünstigsten Fall kann es daher sein, dass der Versicherte kein Krankentagegeld mehr bekommt, aber auch die versicherte BU-Rente nicht bewilligt wird, weil nach den Bedingungen der Lebensversicherung keine Berufsunfähigkeit vorliegt.

FAIR FÜR DEN KUNDEN

Wer dagegen für seine Existenzsicherung das Krankentagegeld und das Berufsunfähigkeits-Risiko bei SIGNAL IDUNA absichert, erhöht die Chance auf einen lückenlosen Versicherungsschutz. Enden die Zahlungen aus der Krankentagegeldversicherung vertragsgemäß aufgrund Berufsunfähigkeit, greifen unmittelbar die Leistungen aus der Berufsunfähigkeitsabsicherung wegen dort festgestellter Berufsunfähigkeit. Und das solange Berufsunfähigkeit im Sinne der dortigen Versicherungsbedingungen vorliegt. Der Versicherte wird also nicht in die Lücke zwischen zwei Versicherungen fallen.

Für den BU-Schutz empfiehlt SIGNAL IDUNA das bereits mehrfach ausgezeichnete Produktkonzept SI WorkLife. Es bietet einen passgenauen und finanzierbaren Schutz gegen Einkommensverluste bei Berufsunfähigkeit aufgrund von Krankheit oder Unfall. Und dies auch für vorwiegend körperlich tätige Berufsgruppen.
Innerhalb der BU-Variante wurden die Kalkulationsgrundlagen verbessert, die Bedingungen aktualisiert und die Leistungen ausgeweitet. Allein durch die neue Tarifkalkulation sanken die Einstiegshürden in den Einkommensschutz in vielen Fällen deutlich. Mit wenigen Zusatzfragen wird die Tätigkeit des Antragsstellers genauer erfasst und zudem immer geprüft, ob es möglich ist, in eine günstigere Berufsgruppe eingestuft zu werden – etwa bei Meisterberufen.
Selbst bei einer dem Selbständigen zumutbaren Umorganisation des Betriebes bietet die Top-Variante SI WorkLife EXKLUSIV PLUS eine einmalige Umorganisationshilfe in Höhe von sechs Monatsrenten. Ebenfalls möglich: Ohne Begründung kann in der Regel mit der Beitragszahlung für die Dauer von zwei Jahren zinslos pausiert werden.]

SIGNAL IDUNA Gruppe

Maklerdirektion West
Rheinlanddamm 189 | 44139 Dortmund
Tel.: 0231-135-3308
saskia.kaluta@signal-iduna.de
Homepage: https://maklerportal.signal-iduna.de/
Maklerblog: https://maklerblog.signal-iduna.de/

FÜREINANDER EINSTEHEN ZAHLT SICH JETZT DOPPELT AUS.

NUR DIE LIEBE SPART

Noch bis zum 31.12.2020:
Top Risikolebensversicherung und 50 € Beitragsguthaben für Ihre Kunden.

50 €
BEITRAGS-GUTHABEN*

www.europa-vertriebspartner.de/liebe oder **0221 5737-300**

EUROPA
VERSICHERUNG PUR.

***Teilnahmebedingungen:** Diese Aktion gilt, wenn zwei Partner (Ehepartner, unverheiratete Paare, Lebenspartner nach dem Lebenspartnerschaftsgesetz), die im gleichen Haushalt leben (identische Postadresse), jeweils eine Risiko-Lebensversicherung (E-RL, E-RLP, E-VRL) mit einer Mindestlaufzeit von 5 Jahren abschließen. Die Anträge müssen gleichzeitig und zusammen mit dem „Gutschein", der den Antragsunterlagen beigefügt ist, in der Zeit vom 01.09.2020 bis 31.12.2020 bei der EUROPA eingereicht werden. Jeder Antrag wird dann von uns gesondert geprüft. Der Vertrag, der zeitlich als Zweites zustande kommt, erhält für die Mindestlaufzeit ein Beitragsguthaben (bereits ab der ersten Fälligkeit) in Höhe von 10 EUR pro Versicherungsjahr. Insgesamt beträgt das Beitragsguthaben 50 EUR. Alle fälligen Beiträge dieses Vertrags werden automatisch mit dem Guthaben verrechnet, bis dieses aufgebraucht ist. Für die Teilnahme an der Aktion ist die Zahlung per SEPA-Lastschriftverfahren erforderlich. Sollte es nicht zum Abschluss beider Verträge kommen oder sind die oben genannten Voraussetzungen nicht erfüllt, erhält der Vertrag kein Beitragsguthaben. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen, keine Barauszahlung, Teilnahme ab 18 Jahren, Ansprüche nicht übertragbar, Aktionsteilnahme nur einmalig pro versicherte Person möglich. Nicht mit anderen Aktionen kombinierbar.

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!

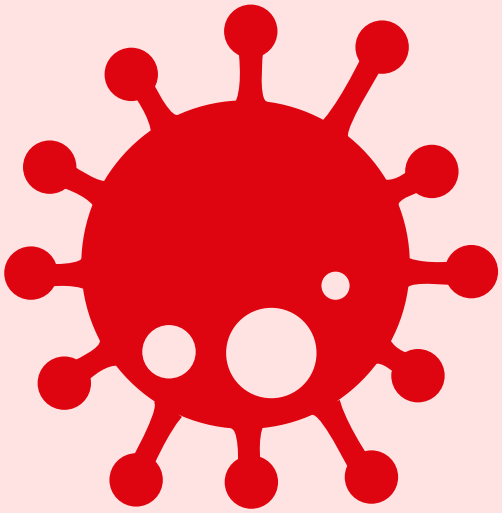
Sie wollen mehr über das VIACTIV Qualitäts-BGM und unser weiteres umfassendes Leistungs- und Serviceangebot für Arbeitgeber erfahren? Gerne beraten wir Sie persönlich! Wenden Sie sich hierzu am besten telefonisch oder per E-Mail an unser BGM-Team. Oder informieren Sie sich online in unserem Arbeitgeber-Portal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

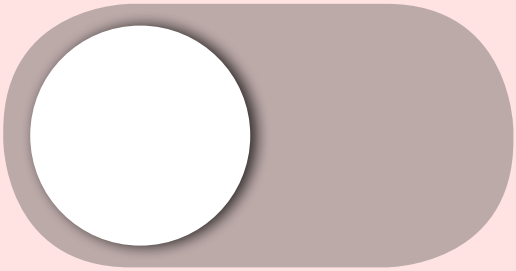
Dort haben Sie auch die Möglichkeit, mit unserem kostenlosen BGM-Check zu testen, wie gut Ihr Unternehmen bereits in Sachen Gesundheit aufgestellt ist.]

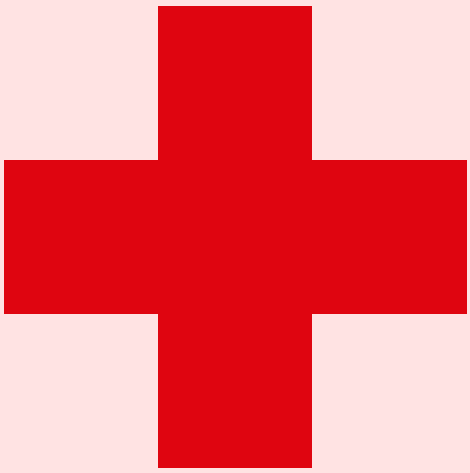
VIACTIV BGM-Beratung

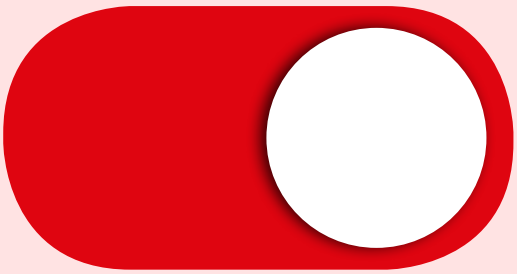
0234 4792299
gesundheit@viactiv.de

Deutsches
Rotes
Kreuz









#füreinander

Spende Fürsorge mit deinem
Beitrag zum Corona - Nothilfefonds.

DRK-Spendenkonto IBAN: DE63 3702 0500 0005 0233 07 BIC: BFSWDE33XXX

www.drk.de

Die Gothaer bKV – für jeden der passende Tarif

Für jeden genau das, was er braucht: Der neue bKV-Budgettarif FlexSelect der Gothaer-Krankenversicherung bietet Arbeitgebern einen kostengünstigen und flexiblen Einstieg in die arbeitgeberfinanzierte betriebliche Krankenzusatzversicherung.

[Die Verknappung von Leistungen in der gesetzlichen Krankenversicherung wird von den Versicherten immer mehr wahrgenommen. Die bKV bietet eine günstige und attraktive Ergänzung zum gesetzlichen Versicherungsschutz. So kann per bKV ein privater Zusatzversicherungsschutz ohne individuelle Risikoprüfung für die Mitarbeiter angeboten werden, zusätzlich werden deutliche Beitragsnachlässe gewährt. Auch ein Verzicht auf Wartezeiten kann vereinbart werden. Das Gleiche gilt auch für Familienangehörige der Mitarbeiter. Auch Arbeitgeber profitieren von der bKV: Sie müssen am Arbeitsmarkt aktiv werden, um gute Mitarbeiter zu finden und dauerhaft an sich zu binden. Mit einer bKV als betriebliche Zusatzleistung für die Arbeitnehmer wird die Attraktivität des Arbeitgebers enorm gesteigert.

Ganzheitlicher Ansatz: Komplettes Angebot für Unternehmen und Mitarbeiter

Die Gothaer bietet dem Unternehmen und seinen Mitarbeitern einen ganzheitlichen Ansatz durch enge Verzahnung von bKV und betrieblichem Gesundheitsmanagement (bGM). Angebote wie Sportkurse, Rückenscreening oder ähnliches haben einen hohen Stellenwert bei den Mitarbeitern. Unsere Spezialisten sind in Sachen bKV – unkomplizierter und schneller Antrags- und Leistungsprozess - und bGM - individuelle Gesundheitsangebote einschließlich Beratung für Mitarbeiter - vor Ort und organisieren alles. Für das Unternehmen fällt kein organisatorischer Aufwand an. Im Angebot ist ein flächendeckendes Produktangebot für alle Bereiche in der Zusatzversicherung. Je nach Wünschen des Unternehmens und der Mitarbeiter sind die Angebote arbeitnehmer- und arbeitgeberfinanziert möglich. Besonderes Highlight de Gothaer Standardtarifs: Versichert sind auch laufende Krankheiten, Wartezeiten entfallen. Dazu bietet die Gothaer eine umfassende Beratung für Klein- und Großunternehmen. Durch die Kombination mit einem betrieblichen Gesundheitsmanagement kann die Gothaer ein komplettes Angebot für Unternehmen und Mitarbeiter auf den Tisch legen.

Einfache Struktur beim Budgettarif: Drei Budgetstufen, drei Beitragsstufen

Für 9,90 Euro im Monat kann der Arbeitgeber für seine Mitarbeiter bereits das neue Gesundheitsbudget Gothaer FlexSelect abschließen. Dann steht dem Mitarbeiter ein Budget von 300 Euro jährlich zur Verfügung, welches er für seine Bedürfnisse flexibel und individuell in Anspruch nehmen kann. In Beitragsstufen von 5 Euro pro Monat kann der Arbeitgeber seinen Mitarbeitern ein entsprechend höheres Budget von 500 oder 750 Euro zur Verfügung stellen. Der Arbeitgeber kann ausgewählten oder allen Mitarbeitern auch nach Abschluss, beispielsweise als Gratifikation, jederzeit ein höheres Budget zur Verfügung stellen, zum Beispiel als Jubiläumsgeschenk.

Umfangreiche Leistungen auch im Budgettarif

Das Budget kann der Mitarbeiter für ein umfangreiches Leistungspaket zur Ergänzung seiner gesetzlichen oder privaten Krankenversicherung nutzen. Die Gothaer beteiligt sich beispielsweise an den Kosten zu Zahnersatz, Medikamenten und sowie Heil- und Hilfsmitteln. Auch die Zahnprophylaxe und Sehhilfen werden bis zu einer bestimmten Grenze abgedeckt. Ebenso kann ein Krankenhaustagegeld in Anspruch genommen werden. Weiter können zusätzliche Serviceleistungen, wie eine Facharztterminierung oder eine digitale Videosprechstunde, beim Arzt genutzt werden. Ein besonderes Highlight der Serviceleistungen ist die Assistance bei Angehörigen-Pflege. Pflegeprofis beraten und unterstützen die Arbeitnehmer bei der Organisation der Pflege im Familienkreis und sorgen so für emotionale und zeitliche Entlastung. Das neue Gesundheitsbudget kann mit zusätzlichen Angeboten der Gothaer bKV kombiniert werden. Zum Beispiel mit den Krankenhaus- oder Zahnzusatzversicherungen.

Zahn	Zahnbehandlung	Zahnersatz	Zahnprophylaxe bis 80 Euro
Ambulant	Sehhilfen bis 180 Euro	Lasik	Hörgerät
	Arznei- & Verbandmittel	Heil- & Hilfsmittel	
Stationär	KHT 10 Euro für 28 Tage		
Services*	Telemedizin	Facharzttermine	Angehörigenpflege
Budgethöhe in Euro	300	500	700
Monatsbeitrag pro Mitarbeiter in Euro	9,90	14,90	19,90

Einfacher Abschluss, einfache Verwaltung

Egal wie alt, egal ob gesundheitlich vorbelastet, der Abschluss ist unkompliziert möglich, Alter und Geschlecht spielen bei der Höhe der Leistungen und Beiträge keine Rolle. Der Arbeitnehmer hat bei der Inanspruchnahme des Budgets freie Hand. Auf Wunsch kann die Verwaltung der betrieblichen Krankenversicherung über ein elektronisches Portal erfolgen, welches die Gothaer den Arbeitgebern zur Verfügung stellt.

Ihre Vorteile als Vertriebspartner:

- Exklusives Top-Produkt, das nur über einen Gruppenversicherungsvertrag abschließbar ist
- Geringe Stornogefahr, da durch Arbeitgeber finanziert oder zumindest initiiert
- Provisionshaftungszeitraum von lediglich i. d. R. 12 Monaten bei 2 Jahren Mindestvertragslaufzeit
- Großes Cross-Selling-Potential bei Arbeitgebern und Arbeitnehmern im Privat- und Firmenkundenbereich
- Bei arbeitgeberfinanziertem Geschäft: automatische Courtagezahlung, sobald ein neuer Mitarbeiter hinzukommt

bKV erfolgreich beraten:

Sicher durch die arbeitgeberfinanzierte bKV-Beratung gelangen Sie mit der **persönlichen Vertriebsunterstützung** der Gothaer und dem **digitalen Beratungstool** unter **www.bkv.de/beratung**

bKV hilft bei der Arbeitgeberpositionierung

Mit einer bKV, besonders dem neuen Gothaer Budgettarif, hat das Unternehmen jetzt eine noch bessere Möglichkeit, sich schon mit geringem finanziellen Aufwand als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren. Bei der Rekrutierung von Fachkräften und deren Bindung an das Unternehmen kann das ein entscheidendes Argument für die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens sein.

Sehr gute Vertriebschancen

Die bKV entwickelt sich zum Nachfragemarkt, 64 Prozent der Arbeitnehmer sind der Ansicht, dass eine bKV die Loyalität zum Arbeitgeber erhöht. Nur vier Prozent der Unternehmen haben allerdings bisher eine bKV installiert. Hat man durch eine umfassende Information von Unternehmen und Mitarbeitern die Bereitschaft zum Abschluss geweckt, eröffnen sich ganz neue Möglichkeiten, Krankenversicherungen abschließen zu können. Zusätzlich bietet sich ein enormes Cross-Selling-Potential, der Vermittler hat vor Ort Zugriff auf weiteres Firmen- und Endkundengeschäft.]

Gothaer Allgemeine Versicherung AG
Marco Streitbürger
Telefon 0221 308-34313 | 0151 12519113
marco_streitbuerger@gothaer.de | www.makler.gothaer.de

DAS NOTWENDIGE MIT DEM NÜTZLICHEN VERBINDEN?

Die neue ambulante Zusatzversicherung der SDK

Heute stellen wir Ihnen Lisa vor und wie sie von der ambulanten Zusatzversicherung der SDK profitiert hat. Über eine ambulante Zusatzversicherung hatte sie sich seither wenig Gedanken gemacht. Doch im Gespräch mit ihrem Vermittler Felix fand sie heraus, dass eine ambulante Zusatzversicherung bei der SDK sie an vielen Stellen unterstützen kann. Auch dort, wo sie es überhaupt nicht erwartet hatte. Lesen Sie hier, wie Ihre Kunden ebenfalls profitieren können.

„In meinem Alter schon an eine ambulante Zusatzversicherung denken, lohnt sich das?“ – Klar lohnt sich das!

Lisa ist Anfang 30 und seit einigen Jahren berufstätig. Sie ist jung und gesund, macht gerne Sport und pflegt auch ansonsten einen aktiven und meist gesunden Lebensstil. Ein bisschen Luxus und Genuss darf aber hin und wieder auch nicht fehlen. Im Gespräch mit einem Bekannten hat sie von den verschiedenen Leistungen der neuen ambulanten Zusatzversicherung der SDK gehört. Daher vereinbart sie mit ihrem Versicherungsmakler Felix einen Beratungstermin. Sie möchte herausfinden, welcher Tarif für sie am besten passt und warum eine ambulante Zusatzversicherung auch schon in jungen Jahren sinnvoll ist.

„Erstattet die SDK die Kosten für Vorsorgeuntersuchungen und Präventionsmaßnahmen?“ – Klar tut sie das!

Wenn Lisa schon eine ambulante Zusatzversicherung abschließt, will sie auch davon profitieren, dass sie regelmäßig Sport treibt und Vorsorgeuntersuchungen - beispielsweise beim Frauenarzt - wahrnimmt. „Die SDK erstattet Kosten für Vorsorgeuntersuchungen, Schutzimpfungen und Präventionskurse bis zu 100 Prozent“, erklärt ihr Felix im Gespräch. „Gerade für junge Frauen und zum Beispiel auch in der Schwangerschaft gibt es zahlreiche Früherkennungsuntersuchungen, bei denen die gesetzliche Krankenversicherung die Kosten häufig nicht übernimmt“. Für Lisa klingt das überzeugend. Die ambulante Zusatzversicherung würde ihr die Kosten für Leistungen erstatten, die sie gerne in Anspruch nimmt, aber bisher immer selber bezahlen musste.

„Deckt die ambulante Zusatzversicherung der SDK auch Naturheilverfahren ab?“ – Klar macht sie das!

Lisa interessiert sich für Naturheilverfahren, aber auch die klassische Schulmedizin hält sie für wichtig. Sie gibt dieser den Vorrang, wenn die Behandlung empfehlenswert und nötig ist, gerade bei ernsteren Erkrankungen. Trotzdem glaubt sie an die Selbstheilungskräfte des Körpers und dass man diese mit alternativen Heilmethoden unterstützen kann. Daher vertraut sie ihrem Hausarzt, der auch Arzt für Naturheilverfahren ist. „Die SDK übernimmt auch die Kosten für Naturheilverfahren bei Ärzten und Heilpraktikern. Und zwar bis zu 1.000 Euro innerhalb von zwei Kalenderjahren“, ergänzt Felix. Ein weiteres Argument, das Lisas Interesse weckt.

„Wie sieht es eigentlich mit Zuschüssen für neue Kontaktlinsen aus, sind Sehhilfen mitversichert?“ – Klar sind sie das!

„Sehhilfen sind bis zu 500 Euro alle zwei Kalenderjahre mitversichert – ohne Anzahlbegrenzung“, erläutert Felix. Mit den vielen Vorteilen und Leistungen der ambulanten Zusatzversicherung der SDK konnte Felix Lisa sehr schnell überzeugen. Und da Lisa ohnehin demnächst neue Kontaktlinsen bestellen wollte, konnte sie nach Versicherungsabschluss gleich ohne Wartezeit von ihrer neuen Zusatzversicherung profitieren und hat die vollen Kosten erstattet bekommen. Und sogar die neue Sonnenbrille mit Sehstärke wurde gleich von der SDK bezahlt.

Sie wollen Ihre Kunden ebenfalls von der Sinnhaftigkeit einer ambulanten Zusatzversicherung überzeugen?

Leistungsstark, transparent und flexibel – einfach geregelt. Hier nochmal die Vorteile der ambulanten Zusatzversicherung der SDK im Überblick:

- Flexible bedarfsgerechte Steuerung des Versicherungsschutzes mit auswählbaren Absicherungsstufen von 50 Prozent / 70 Prozent / 90 Prozent / 100 Prozent
- Umstellungsrecht ohne Gesundheitsprüfung in die nächst höhere Tarifstufe zum 30., 35., 40., 45., 50., 55., 60. und 65. Geburtstag
- Hohe Brillenleistung bis zu 500 Euro alle zwei Kalenderjahre sowie Laserbehandlungen mitversichert
- Naturheilverfahren bei Ärzten und Heilpraktikern mitversichert (auch nach Hufelandverzeichnis)
- Ambulante Vorsorgeuntersuchungen (Früherkennung, Schwangerschaft, Sportmedizin), Präventionskurse und Schutzimpfungen (auch Reiseschutz) bis 500 Euro alle zwei Kalenderjahre enthalten
- Zuzahlungen für Verband-, Arznei-, Heil- und Hilfsmittel
- Hochwertige Hilfsmittel ohne Beschränkungen auf einfache Versorgungsformen und mit offener Formulierung (kein geschlossener Katalog) bis 1.000 Euro alle zwei Kalenderjahre
- Weltweiter Schutz für Reisen (bis 56 Tage), einschließlich medizinisch sinnvollem Rücktransport und Unfallbergung
- Keine Ablehnungen oder Leistungsausschlüsse
- Keine Wartezeiten
- Onlineabschluss möglich
- Und weitere.

Sie wollen mehr über die neue ambulante Zusatzversicherung der SDK erfahren? Nähere Informationen erhalten Sie unter www.sdk.de/einfachgeregelt.

SDK

Karsten Bibow, SDK-Maklerbetreuer
Vertriebsdirektion Nord
Karsten.Bibow@sdk.de
0151 15057131

Andere Länder, andere Weihnachtsbräuche – wie die Welt Weihnachten feiert.

Zahlreiche weihnachtliche Traditionen sind weltweit verbreitet – und dennoch gibt es in vielen Ländern regionale Besonderheiten. Wir nehmen Sie mit auf eine kleine Weihnachtsreise.

Italien

Weihnachtsfans kommen in Bella Italia gleich viermal auf ihre Kosten: am 6. Dezember kommt der Nikolaus, am 13. Dezember werden die Kinder von Santa Lucia mit kleinen Geschenken bedacht, am 25. Dezember wird das Jesuskind mit der ganzen Familie gefeiert. Wussten Sie, dass die Krippe, und nicht der Weihnachtsbaum, in Italien das wichtigste Symbol für das Fest ist? Und weil jeder die schönste Weihnachtskrippe haben will, wird diese Jahr für Jahr durch neue Figuren ergänzt. Der Höhepunkt des Weihnachtsfestes findet jedoch am 06. Januar statt. Wenn die heiligen Könige im Stall angekommen sind, werden auch die Kinder endlich beschenkt. Und zwar von der alten, gutherzigen Hexe Befana, die von Kamin zu Kamin huscht. Brave Kinder werden reichlich beschenkt, weniger brave bekommen nur Schokolade, die stellvertretend für ein Stück Kohle steht.

Russland

In Russland wird Weihnachten erst wieder seit 1991 gefeiert, da nach der Revolution 1917 alle religiösen Bräuche verboten wurden. Dafür fallen die Feste heute üppiger aus: am Abend vor dem Fest finden traumhafte Licht-Prozessionen in Russlands Straßen statt. Dieses wird übrigens am 07. Januar mit einem Festessen begangen. Und es wird reichhaltig gespeist – denn bis zum 06. Januar ist Fastenzeit. Die Geschenke bringt übrigens Väterchen Frost.

Holland

Weihnachten steht in Holland an zweiter Stelle. Die Nummer 1 ist „Sinterklaas": Nikolaus bereitet den Kindern eine große Bescherung. Aber schon vor Nikolaus ist die Spannung groß: Der Legende nach kommt Ende November Sinterklaas, seines Zeichen Schutzpatron der Seefahrer, per Schiff aus Spanien und füllt die Stiefel der Kinder mit Süßigkeiten. Als Gegenleistung stellen diese seinem Pferd eine Karotte und Wasser vor die Tür – immerhin hat es eine lange Reise hinter sich.

Australien

In Australien erinnern nur die Deko und der lange, weiße Bart des Weihnachtsmannes an unser Weihnachten. Ansonsten ist der Weihnachtsmann in der Hitze Australiens eher in Badehose und auf Jetski unterwegs. Bescherung am Strand oder am Pool sind nicht ungewöhnlich. Aber abends wird es dann romantisch: „Carols by Candlelight" heißt die australische Tradition, bei der berühmte Sänger, Chöre und Sinfonieorchester bekannte Weihnachtslieder vortragen.

England

Strümpfe am Kamin, Mistelzweige, Truthahn und eine Ansprache der Queen – die Briten feiern ein traditionelles, familiäres Weihnachten. Gleichzeitig sind wohl die verrücktesten Weihnachtsbräuche der Welt in good old England beheimatet: hartgesottene Engländer stürzen sich beim Peter Pan Cup Swimming Race im Hyde Park für einen wohltätigen Zweck in den eiskalten See, beim Mud Race in Essex wird 400 Meter lang durch den Matsch gerannt, und beim Pram Race treten „Riesenbabys" in einer Art Schubkarrenrennen gegeneinander an. Die Weihnachtszeit endet am 6. Januar mit dem Erscheinen von Mari Lwyd, einer weißvermummten Person, die Rätsel stellt. Dabei ist es ratsam, die richtigen Antworten zu geben. Wer dies nicht tut, muss Mari Lwyd bewirten – und wird von ihr gebissen!

Japan

In Japan ist Weihnachten ein Fest der Liebe, aber ein irdisches. Vor allem für jüngere Japaner ist Weihnachten vergleichbar mit dem Valentinstag – der ideale Tag für Verabredungen und Romantik. Das Familienfest findet dann an Neujahr statt. Wichtiger Bestandteil des japanischen Festes ist übrigens die Weihnachtstorte, die Geburtstagstorte für das Christkind.

Mexiko

Auf Mexikos Straßen herrscht ab dem 16. Dezember ein buntes Treiben. Umzüge, Feuerwerk und öffentliche Aufführungen finden statt, in sogenannten „Posadas" wird die Herbergssuche nachgestellt. Aber kein Weihnachtsfest ohne „Piñata" – ein mit Süßigkeiten gefülltes Gefäß aus Pappmaschee, das an die Decke gehängt wird. Um an die Leckereien zu kommen, muss es mit einem Stock zerschlagen werden. Im Anschluss an die Mitternachtsmesse am 24. Dezember findet der „Baile de la Flor", ein Freudentanz mit Feuerwerk, statt. Übrigens: Kinder bekommen an Weihnachten meist nützliche Geschenke, Spielzeug erst am 6. Januar!

Südafrika

Merry Christmas, Geseende Kersfees, Sinifisela Ukhisimusi: In Südafrika kann man sich auf viele Arten „Frohe Weihnachten" wünschen. Ebenso vielfältig wird Weihnachten auch gefeiert. Das christliche Weihnachten in Südafrika ist vergleichbar mit Karneval: es wird gesungen, gelacht, getanzt. Aufgrund der sommerlichen Temperaturen ist das Festessen oft ein Barbecue am Strand. Und traditionell wird am 25.12. früh morgens der Sonnenaufgang bewundert. Zwar ist der Kirchgang wichtig, aber da Weihnachten in den Jahresurlaub der meisten Südafrikaner fällt, ist die Weihnachtszeit vor allem eins: Partyzeit! Statt Tannen werden hier übrigens Baobab oder Affenbrotbäume als Weihnachtsbäume verwendet.

Auch wenn Weihnachten 2020 anders wird: Machen Sie das Beste daraus!

In diesem Sinne: Frohe Weihnachten – Buon natale – Kala Christougenna – Vrolijk Kersfeest – Geseende Kersfees – Feliz Navidad – Sretan Božić – Merii Kurisumasu – Merry Christmas – God Jul – С Рождеством!

[pma:]

CYBER-RISIKEN ABSICHERN – NICHT NUR WÄHREND DER CORONA-PANDEMIE

SEIT DER COVID-19-KRISE HABEN CYBERANGRIFFE UNTERSCHIEDLICHER ART DEUTLICH ZUGENOMMEN. DIE ZÜGIGE ANBINDUNG HUNDERTTAUSENDER HOME-OFFICE-ARBEITSPLÄTZE WAR FÜR VIELE UNTERNEHMEN DER EINZIGE AUSWEG, UM DEN GESCHÄFTSBETRIEB AUFRECHTZUERHALTEN.

[Cyberkriminelle haben nun mehr Einstiegspunkte als je zuvor, da alles, was mit einem Netzwerk verbunden ist, ein Ziel darstellt.

PRÄVENTION...

Mit den neuesten Virenprogrammen, passwortgeschützten Systemen, der Sicherung von Daten auf externen Datenträgern und vielem mehr wird die Unternehmens-IT gesichert. Trotzdem bleibt die Gefahr eines Cyber-Angriffs bestehen, ähnlich wie selbst ein gut abgeschlossenes Unternehmen von Einbrechern heimgesucht werden kann. Und wenn die IT stillsteht, führt dies oft auch zu einem gesamten Betriebsstillstand.

...UND ERSTE HILFE

Bei einem Cyberangriff können die ersten Stunden entscheidend sein. Und ohne professionelle Hilfe kann ein Schaden schnell existenzbedrohende Folgen haben. Deshalb arbeitet die Alte Leipziger mit einem kompetenten Cybersecurity-Unternehmen zusammen. Die telefonische 24/7-Soforthilfe durch unseren externen Partner ist für unsere Kunden immer erreichbar. Sobald der Verdacht auf einen Cyber-Angriff besteht, sollte die mit hochqualifizierten IT-Spezialisten besetzte Hotline angerufen werden! Die telefonische Soforthilfe im Notfall ist für unsere Kunden kostenlos, das heißt ohne Anrechnung auf die Deckungssumme, ohne Abzug einer Selbstbeteiligung und ohne Schadenanrechnung (der Vertrag gilt nicht als schadenbelastet).

CYBER-VERSICHERUNG BIETET MEHR ALS IT-SICHERHEIT

Die Cyber-Versicherung der Alte Leipziger bietet nach einem Cyber-Angriff somit schnellen technischen Support und erstattet nicht nur die Kosten für IT-Forensik, also die Suche nach der Ursache eines Cyber-Angriffs, sondern auch für die Bereinigung der Systeme und die Wiederherstellung der Daten. Außerdem werden Kosten für sinnvolle Sicherheitsverbesserungen nach einem erfolgten Cyber-Angriff erstattet, und natürlich ist auch die Absicherung eines entgangenen Gewinns im Rahmen einer Betriebsunterbrechungsversicherung möglich. Ein wichtiger Bestandteil ist aber auch der Versicherungsschutz bei Schadenersatzansprüchen, die an den Versicherungsnehmer gestellt werden, wenn dieser z. B. infolge eines Cyber-Angriffs Datenschutzrichtlinien nicht mehr einhalten konnte, weil Kundendaten gestohlen wurden.

HILFE BEI TECHNISCHEN FACHBEGRIFFEN

Der Cyber-Schutz ist im deutschen Versicherungsmarkt eine der neuesten Risikoabsicherungen und nicht jeder kann mit Begriffen wie Phishing, Pharming, Ransomware oder DDoS etwas anfangen. Und was ist überhaupt ein Cyber-Angriff? Die Cyber-Versicherung der Alte Leipziger versucht, diese Hürde abzubauen, indem mit einem Glossar gearbeitet wird und die Obliegenheiten sehr transparent formuliert sind – damit wir und unsere Geschäftspartner das gleiche Verständnis von Begriffen haben. Im Online-Rechner gibt es neben nahezu jeder Eingabemöglichkeit Info-Buttons. So kann der Cyber-Profi schneller durch die Masken gehen, während der Unerfahrenere die Unterstützung annimmt.

INDIVIDUELLER CYBERSCHUTZ MIT GÜNSTIGEN EINSTIEGSPRÄMIEN

Die Risiken aus dem Netz sind vielfältig und nicht für alle Firmen gleichermaßen relevant. Mit unserer Cyber-Police kann der Versicherungsschutz individuell auf das Unternehmen des Kunden zugeschnitten werden. In der Produktgestaltung setzen wir, anders als viele Mitbewerber, auf einen durchgängig modularen Aufbau aus einer Basisdeckung und frei wählbaren Zusatzmodulen: Soll neben dem Eigenschaden auch der Drittschaden abgesichert werden? Und was ist mit der Betriebsunterbrechung aufgrund eines Cyber-Angriffs? Hierfür bieten wir individuelle Absicherungslösungen. Unser modulares Produkt bietet bedarfsgerechten Versicherungsschutz bereits ab 10.000 EUR Deckungssumme und niedrige Einstiegsprämien.

Besonders einfach ist die Prämienermittlung des Cyber-Schutzes für Ärzte und Heilberufe, da die Berechnung mittels der Anzahl der in der Praxis tätigen Ärzte durchgeführt wird. Berechnen können Sie Angebote einfach online über unsere Angebotssoftware EASY Web Sach mit direkter Übermittlung und Antragsverarbeitung.

Mit den Versicherungskonzepten der Alte Leipziger können Sie die Zielgruppe Ärzte und Heilberufe passgenau absichern.]

UNSER KOMPETENTER MAKLERSERVICE SORGT DAFÜR, DASS SIE IHRE KUNDEN SCHNELLSTMÖGLICH VERSICHERN KÖNNEN. TESTEN SIE UNS!

Alte Leipziger Versicherung AG

Karsten Kauler
Accountmanager Sach
Alte Leipziger Versicherung AG
Telefon: 0211 – 60298 674
Mobil: 0174 – 159 0657
karsten.kauler@alte-leipziger.de
www.gewerbe-neu-entdecken.de/cyber

Haftungsrisiken **im Mittelstand**

Individuell, modular und flexibel absichern

Schadenersatzforderungen für Personen-, Sach- oder Umweltschäden können im schlimmsten Fall die Existenz eines Unternehmens gefährden. Zwar gibt es viele Möglichkeiten der Absicherung. Doch die Anforderungen an einen Schutz sind je nach Unternehmen und Branche unterschiedlich. Die NÜRNBERGER Versicherung bietet den passenden Schutz.

Betriebshaftpflicht: passgenau für jede Branche

Nicht jede Police passt auf jede Branche. Die Gefahr, zu viele Eventualitäten versichert zu haben und damit zu hohe Kosten tragen zu müssen, ist vergleichbar mit der Gefahr, keinen ausreichenden Schutz zu haben. „Die NÜRNBERGER Betriebshaftpflichtversicherung ist z. B. im Rahmen des ProfiLine UnternehmensSchutzes auf 13 Berufszweige individuell zugeschnitten und enthält jeweils spezielle Leistungsextras", so Tim Politycki von der NÜRNBERGER. Für Bürobetriebe z. B. ist es häufig wichtig, darauf zu achten, dass etwa Haftungsverpflichtungen durch die Nutzung von Internettechnologien mitversichert sind. Wer eine Police für das Bauhauptgewerbe abschließt, für den kann ein zusätzlicher Versicherungsschutz zum Einweisen von Fahrzeugen Dritter sinnvoll sein. Bei der NÜRNBERGER sind solche Betriebe zum Beispiel auch dann abgesichert, wenn Schadensersatzforderungen bis zu 10 Jahre nach Betriebsbeendigung geltend gemacht werden. „Eine Betriebshaftpflichtversicherung prüft auch, ob Ansprüche begründet sind und wehrt unberechtigte Forderungen ab", erklärt Politycki.

Weitere Bausteine nach Bedarf

Neben der Betriebshaftung gibt es allerdings noch weitere Risiken, gegen die sich Unternehmen absichern sollten. Zum Beispiel braucht eine Hausverwaltung neben der Betriebshaftpflichtversicherung auch eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung und eine Geschäfts-Inhaltsversicherung. Ein Handwerksbetrieb sollte noch eine Transportversicherung hinzufügen. Ist der Betrieb gleichzeitig Eigentümer des Geschäftsgebäudes – etwa bei einem Hotel – empfiehlt sich zusätzlich eine gewerbliche Gebäudeversicherung. Denn die eigenen Geschäftsräume sind die Existenzgrundlage des Betriebs. Im Zusammenhang mit dem ProfiLine UnternehmensSchutz bietet die NÜRNBERGER interessierten Betrieben eine Bedarfsanalyse an. „Anschließend erhält das Unternehmen ein individuelles Paket aus verschiedenen Bausteinen", so der Experte. Der Betrieb hat dann nur noch eine Police, einen Ansprechpartner im Schadensfall und auch nur eine Rechnung.

Mehr Infos auch im Internet:

https://www.nuernberger.de/gewerbe/betriebliche-haftpflichtversicherung/betriebshaftpflichtversicherung/

NÜRNBERGER

Tim Politycki, Vertriebsleiter für Schadenversicherungen
Telefon 0251 509-134
E-Mail: tim.politycki@nuernberger.de

Ich werde

meinem Team erlebbare Gesundheitsleistungen ermöglichen.

Mit dem Gesundheitsbudget haben die Mitarbeiter Ihrer Kunden ihre Gesundheitsversorung selbst in der Hand.

Budgettarif

betriebliche Krankenversicherung
Gothaer MediGroupAG FlexSelect

Key-Account Manager
Marco Streitbürger
Mobil 0151 12519113
marco_streitbuerger@gothaer.de

Gothaer
Kraft der Gemeinschaft

WEIL DAS LEBEN ZÄHLT

Schlechte Sichtverhältnisse, glatte Straßen, Skiurlaub.... Besonders in der Winterzeit besteht eine erhöhte Unfallgefahr. Minimieren Sie das Risiko und schützen Sie sich und Ihre Lieben und natürlich auch Ihre Kunden.

Vergleich, Angebot und Abschluss über Softfair und NAFI

[Natürlich gibt es eine gesetzliche Unfallversicherung. Diese leistet aber nur bei Unfällen am Arbeitsplatz und auf dem direkten Weg von und zur Arbeit. Doch ist dieser Schutz auch ausreichend? Unfälle können das Leben nachhaltig verändern und eine private Unfallversicherung gegen die Folgen absichern.

Für wen empfiehlt sich eine private Unfallversicherung?

Pro Jahr passieren in der Freizeit, im Haushalt und auf Reisen rund 8 Mio. Unfälle, in denen die gesetzliche Unfallversicherung nicht greift. Grundsätzlich ist daher jeder Personengruppe eine Unfallversicherung zu empfehlen. Sie schützt rund um die Uhr, weltweit und in allen Lebensbereichen.

Welche Risiken sind durch die Unfallversicherung abgesichert?

Neben dauerhaften gesundheitlichen Beeinträchtigungen, können Unfälle auch zu großen finanziellen Belastungen führen. Mit einem entsprechenden Versicherungsschutz kann das Risiko minimiert werden.

Welche Leistungen sollte die Unfallversicherung beinhalten?

Kein Mensch ist wie der andere. Daher muss jeder individuell für sich entscheiden, wo persönliche Risiken und damit entsprechende Leistungsbereiche liegen. Unfallversicherungen reagieren darauf und bieten unterschiedliche Pakete und Tarife. Die passende Auswahl kann z.B. nach Alter, Berufsgruppen oder speziellen (risikobehafteten) Hobbys* erfolgen.

Darüber hinaus stellen sich für den Einzelnen Fragen wie:

- Wieviel Geld wird im Härtefall z.B. für den (behindertengerechten) Umbau eines Eigenheimes oder eines Fahrzeuges benötigt?
- Ist weiteres Kapital als Einmalzahlung erforderlich?
- Ist eine Unfallrente empfehlenswert, wenn z.B. keine Berufsunfähigkeitsversicherung möglich ist?
- Wie steht es um eine Todesfallleistung? Bitte beachten: Bei Schwerstverletzungen wird i.d.R. eine Sofortleistung bis zur Höhe der Todesfallleistung gezahlt.
- Sind die Bereiche Unfallkrankenhaustagegeld/ Genesungsgeld bereits anderweitig abgedeckt?

Sie sehen also, guter Unfallschutz lohnt sich – auch wenn niemand gern über Unfälle und die möglichen schweren Folgen nachdenkt.]

[In diesem Sinne: bleiben Sie gesund!]

*Wird ein spezieller Tarif benötigt, der nicht in den Vergleichsrechnern hinterlegt ist oder Sie haben Fragen zum Umgang mit Versicherungsnehmern mit Vorerkrankungen, steht Ihnen das Team Sachversicherung zur Verfügung.

[pma:] Team Sachversicherung

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.

Indexpartizipation 2019:
6,28 %*

* 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.

Mehr Infos unter www.AXA-Makler.de

Lkw-Fahrer **verzweifeln bei der Suche** nach einem Parkplatz für die Nacht

LKW-Fahrer ist einer der härtesten Jobs überhaupt. Volle Straßen, Zeitdruck, stressige Arbeitszeiten – und dann nicht mal ein sicherer Platz für die Nacht. Denn die Parkplatzsituation für LKWs eskaliert zunehmend. Wer nach 18 Uhr kommt – so die Warnung erfahrener Trucker und das Ergebnis einer Studie der Universität Duisburg – hat an der Autobahn Schwierigkeiten, einen Stellplatz für die Nacht zu finden.

[Steuert er einen der unweit gelegenen Autohöfe an, wird er teils kräftig zur Kasse gebeten. Nicht selten wenden Fernfahrer deshalb oft mehr als eine Stunde Zeit auf, um doch noch direkt an der Autobahn einen Platz zu finden. Das hat Konsequenzen: Diese Zeit wird eigentlich dringend für die Ruhepausen benötigt, durch die aufwendige Parkplatzsuche kann der Straßenverkehr durch die übermüdeten Fahrer gefährdet werden, es treibt den Spritverbrauch in die Höhe und die Parkplätze an den Autobahnen sind selten sicher. Nicht zu vergessen: Verstöße gegen die vorgeschriebenen Lenk- und Ruhezeiten sind teuer. Verständlicherweise geht die Polizei konsequent gegen Falschparker vor.

Fakt ist: Der Bundesverband Güterkraftverkehr, Logistik und Entsorgung schätzt, dass bundesweit 35.000 bis 40.000 Lkw-Stellplätze fehlen – Tendenz steigend. Auch eine aktuelle Studie der Bundesanstalt für das Straßenwesen bestätigt, das deutschlandweit zehntausende Parkplätze fehlen. Was also tun, wie lässt sich die Misere beheben? Der erste Gedanke: Einfach mehr Parkplätze an den Autobahnen bauen. Dies aber ist teuer und zeitaufwändig. So kann es von der ersten Planung bis zur Fertigstellung eines Rastplatzes durchaus zehn Jahre dauern, die Kosten eines einzelnen Stellplatzes liegen dabei schnell bei 50.000 bis 100.000 Euro.

KRAVAG-App spart Zeit und Kosten

Die gute Nachricht – eine einfache und innovative Lösung ist da: Die KRAVAG, Tochter der genossenschaftlichen R+V und der starke Versicherungspartner für das Straßenverkehrsgewerbe, hilft den Brummifahrern – mit einer eigens für die Parkplatzsuche gestalteten App. Gemeinschaftlich und solidarisch – »KRAVAG Truck Parking« als Plus für eine große Community. Fernfahrer, deren Unternehmen beim KRAVAG Truck Parking mitmacht, profitieren von reservierbaren und sicheren Parkplätzen im Netzwerk der KRAVAG-Unternehmer. Das entlastet die Logistikunternehmen.

Speditionen werden untereinander digital vernetzt

Letztlich geht es beim »KRAVAG Truck Parking« darum, den Fahrern den Stress der Parkplatzsuche komplett zu nehmen. Dies geschieht – ähnlich wie bei einer Dienstreise – erst dann, wenn für den Fahrer ein ruhiger, sicherer Stellplatz fest reserviert ist. Zurzeit arbeitet KRAVAG am Ausbau eines exklusiven Netzwerkes für sicheres Parken. Hier erhalten Fahrerinnen und Fahrer von bei KRAVAG-versicherten Unternehmen Zugang zu gesicherten Parkplätzen, die Kunden des Versicherers auf ihren eigenen Betriebshöfen für andere bereitstellen – ein durch und durch genossenschaftlicher Ansatz: Denn so werden vorhandene Ressourcen innerhalb einer Gemeinschaft zielführend zur Verfügung gestellt. „Aktuell können wir schon 25 Parkgelände in ganz Deutschland anbieten, bis zum Jahresende werden es 50 sein. Mittelfristiges Ziel sind sogar mehr als 200 Gelände - dann findet der Fahrer in jeder Region und an allen wichtigen Transitrouten täglich einen Parkplatz im Netzwerk.", sagt Matthias Jung, Co-Projektleiter von »KRAVAG Truck Parking«, zuständig für Technik. Er hofft, dass das Beispiel Schule macht und sich rasch ein bundesweites Netzwerk entwickelt: „Gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern haben wir uns das Ziel gesetzt, bis Ende des Jahres mehrere Dutzend Speditionen an Bord zu haben."

Und so funktioniert es: Die Parkplätze im KRAVAG-Netzwerk sind für Fahrer aus der mobilen App und für Disponenten über eine Website buchbar und mit 7 Euro/Nacht eine günstige Alternative zum Autohof. Die Parkgebühr zahlt dabei immer das Unternehmen, sie wird komplett digital abgerechnet. Die Fahrer finden vor Ort nicht nur einen reservierten und ruhigen Stellplatz für das Fahrzeug, sondern auch Sanitäranlagen und Aufenthaltsräume vor. Den Zugang zum Speditionshof stellt die KRAVAG mit einer eigens entwickelten digitalen Zugangstechnik sicher. Das Projekt wird inzwischen auch von der Politik, wie etwa dem Land Niedersachsen, gefördert.]

KRAVAG-LOGISTIC Versicherungs-AG

www.kravag-truck-parking.de

24 ADVENTSKALENDER

Für eine schöne Vorweihnachtszeit

Vorfreude ist bekanntlich die beste Freude – und was macht das Warten auf Weihnachten schöner, als ein besonderer Adventskalender.
Ob zum Verschenken oder um selbst die Tage bis Weihnachten runterzuzählen: wir haben für Sie 24 Ideen für eine schöne Vorweihnachtszeit zusammengestellt.

Whiskey Adventskalender
129,90 Euro
www.foodist.de

Beef Adventskiste
79,00 Euro
www.otto-gourmet.de

In 24 Schritten zum Porsche unterm Weihnachtsbaum
45,99 Euro
www.thalia.de

Adventskalenderbuch: Sherlock Holmes und das Geheimnis der Kronjuwelen
14,00 Euro
www.thalia.de

SIX Schmuck-Adventskalender
24,95 Euro
www.amazon.de

Für Angler
94,95 Euro
www.shop.myfishing.box.com

Zettelkalender – Leckeres vom Küchenherd

14,00 Euro

www.thalia.de

EXIT – der Megatrend jetzt auch als Adventskalender! Das geheimnisvolle Schloss – Tag für Tag, Raum für Raum, die Zeit läuft ab.

23,90 Euro

www.buecher.de

Apfel, Zimt und Todeshauch - Krimi-Adventskalender mit 24 Karten zum Aufhängen

14,90 Euro

www.buecher.de

Adventskalender-Buch

9,99 Euro

www.buecher.de

Feinschmecker Adventskalender

239,90 Euro

www.foodist.de

24 Karten im stabilen Holzständer

12,99 Euro

www.westwingnow.de

Fühl-dich-fit Adventskalender

20,68 Euro

www.officio.de

Für Lakritz-Liebhaber

60,00 Euro

www.lakridsbybulow.de

Pixi Adventskalender

20,00 Euro

www.thalia.de

Essie für schöne Hände

47,95 Euro

www.dm.de

Der ultimative Adventskalender für Kaffeefreunde

59,50 Euro

www.berliner-kaffeeroesterei.de

Streichelkalender – Ein besonderer Adventskalender für die Allerkleinsten

18,00 Euro

www.thalia.de

Weihnachtsrätsel auf Grey Castle - Krimi in 24 Akten mit Tee

24,94 Euro

www.bueromarkt-ag.de

Westwing Adventskalender

149,90 Euro

www.westwingnow.de

Für blühende Zeiten in 2021 - Bio-Saatgut-Adventskalender

39,95 Euro

www.amazon.de

Walt Disney: Lustiges Taschenbuch Advent 02

12,00 Euro

www.thalia.de

24 kleine Momente für die Seele

10,00 Euro

www.spiegelburg-shop.de

Mein Kratzel-Adventskalender

14,00 Euro

www.spiegelburg-shop.de

AXA 2020 – Nachhaltigkeit in vielerlei Hinsicht

Das Wort Nachhaltigkeit hat in den letzten Jahren globale Karriere gemacht. Keine Regierungserklärung und keine Umweltresolution, in der es heute nicht an prominenter Stelle vorkommt. Der Begriff „Nachhaltigkeit“ stammt ursprünglich aus der Forstwirtschaft und meint – einfach erklärt –, dass bei heutigen Handlungen an deren langfristige Auswirkungen gedacht wird.

[Aber (wie) lässt sich dieses Prinzip auf unsere Branche übertragen? Ist es überhaupt nötig und möglich, Versicherungen nachhaltig zu gestalten? Wir sagen ganz klar ja! Und zwar in vielerlei Hinsicht.

Umweltschutz aktiv mitgestalten

Gerade als Weltkonzern hat AXA die Möglichkeit und die Verpflichtung, sich gesellschaftlich zu engagieren. Corporate Responsibility gehört deshalb bereits seit 2008 zu den strategischen Schwerpunktthemen der AXA Gruppe. Über den AXA Forschungsfonds fördern wir seit 2007 die unabhängige wissenschaftliche Forschung, um heutige und künftige Risiken für die Umwelt, für Menschenleben und für die Gesellschaft besser zu verstehen und bei der Prävention und dem Umgang mit diesen Risiken zu helfen. Zudem kooperiert AXA seit Jahren mit der Hilfsorganisation CARE. Gemeinsam wollen wir die Bevölkerung gefährdeter Gebiete verstärkt über die Risiken des Klimawandels informieren und ihr helfen, den Folgen von Naturkatastrophen vorzubeugen. Unter anderem durch diese Engagements ist AXA laut der Markenexperten von Interbrand aktuell „die grünste Versicherungsmarke" der Welt. Interbrand veröffentlicht regelmäßig eine Liste der 50 Marken, die den größten Beitrag zum Umweltschutz leisten. Die AXA Gruppe ist die einzige Versicherung, die es bisher ins Ranking geschafft hat. Auch AXA Deutschland leistet hierbei einen entscheidenden Beitrag: Die bis 2025 gesetzten Gruppenziele, wie die Reduzierung von CO2-Emissionen um 25 Prozent und den Bezug der Elektrizität aus 100 Prozent erneuerbaren Energien, haben wir bereits jetzt erreicht. Seit Beginn des Reportings im Jahr 2012 haben wir die CO2-Emissionen sogar um insgesamt 43 Prozent reduziert.

Verantwortungsvolles Handeln in der Kapitalanlage

Doch aus unserer Sicht kann und muss das Thema Nachhaltigkeit auch auf den Bereich Kapitalanlage übertragen werden. So hat sich die AXA Gruppe mit der Unterzeichnung der „UN Prinzipien für nachhaltiges Investment" zu verantwortungsvollem Handeln in der Kapitalanlage bekannt. Gerade beim Thema Kapitalanlage und Altersvorsorge ist es unerlässlich, langfristig zu denken. Denn nur mit einem starken Unternehmen, das verantwortungsbewusst und nachhaltig handelt, profitieren die Kunden von stabilen Überschüssen und einer professionellen Kapitalanlage. AXA gelingt es auf diese Weise, die laufende Verzinsung das vierte Jahr in Folge stabil zu halten – und zwar für Neugeschäft und Bestand. Mit 2,90 Prozent in 2020 bieten wir damit nicht nur die höchste laufende Verzinsung im relevanten Wettbewerb[1], (Marktdurchschnitt 2,26 Prozent, Quelle Assekurata), sondern mit dem Global Multi Asset Index (GMAI)[2] in der Relax Rente auch eine der wenigen Lösungen am Markt ohne CAP und Index-Quote. Durch die hohen Überschüsse gewähren wir unseren Kunden mit der Relax Rente gegen laufenden Beitrag in der Regel eine Beteiligungsquote von 100 Prozent am Global Multi Asset Index. Der GMAI hat aber noch einen weiteren entscheidenden Vorteil: Es handelt sich um einen Indexkorb, der speziell nach den Vorgaben von AXA entwickelt wurde. Dieser Indexkorb investiert dynamisch in Aktien und Staatsanleihen aus den USA, Japan, China und der Eurozone sowie in Rohstoffe (allerdings nicht in Lebensmittel). Dank des speziellen Konstrukts besteht mit dem GMAI die Möglichkeit, beispielsweise auch mit steigenden Zinsen oder fallenden Aktienkursen, Gewinne zu erzielen. Das Ergebnis der Indexbeteiligung entspricht dann 1:1 der Indexrendite im abgelaufenen Indexjahr – 2019 übrigens 6,28 Prozent[3].

Nachhaltigkeit: Nicht nur Theorie, sondern gelebte Realität.

Corporate Responsibility ist für uns keine Modeerscheinung, sondern seit vielen Jahren im Kern der Tätigkeit des AXA Konzerns verankert. Unser Geschäft ist per se langfristig orientiert und folgt dem gesellschaftlichen Auftrag, sowohl im Alter als auch in Notlagen Existenz und Lebensqualität zu sichern. Auf Basis dieses Verständnisses geben wir jeden Tag unser Bestes: Für Sie mit dauerhaft bedarfsgerechten Lösungen und Services. Und für Ihre Kunden als verantwortungsvoller Partner für finanzielle Absicherung.]

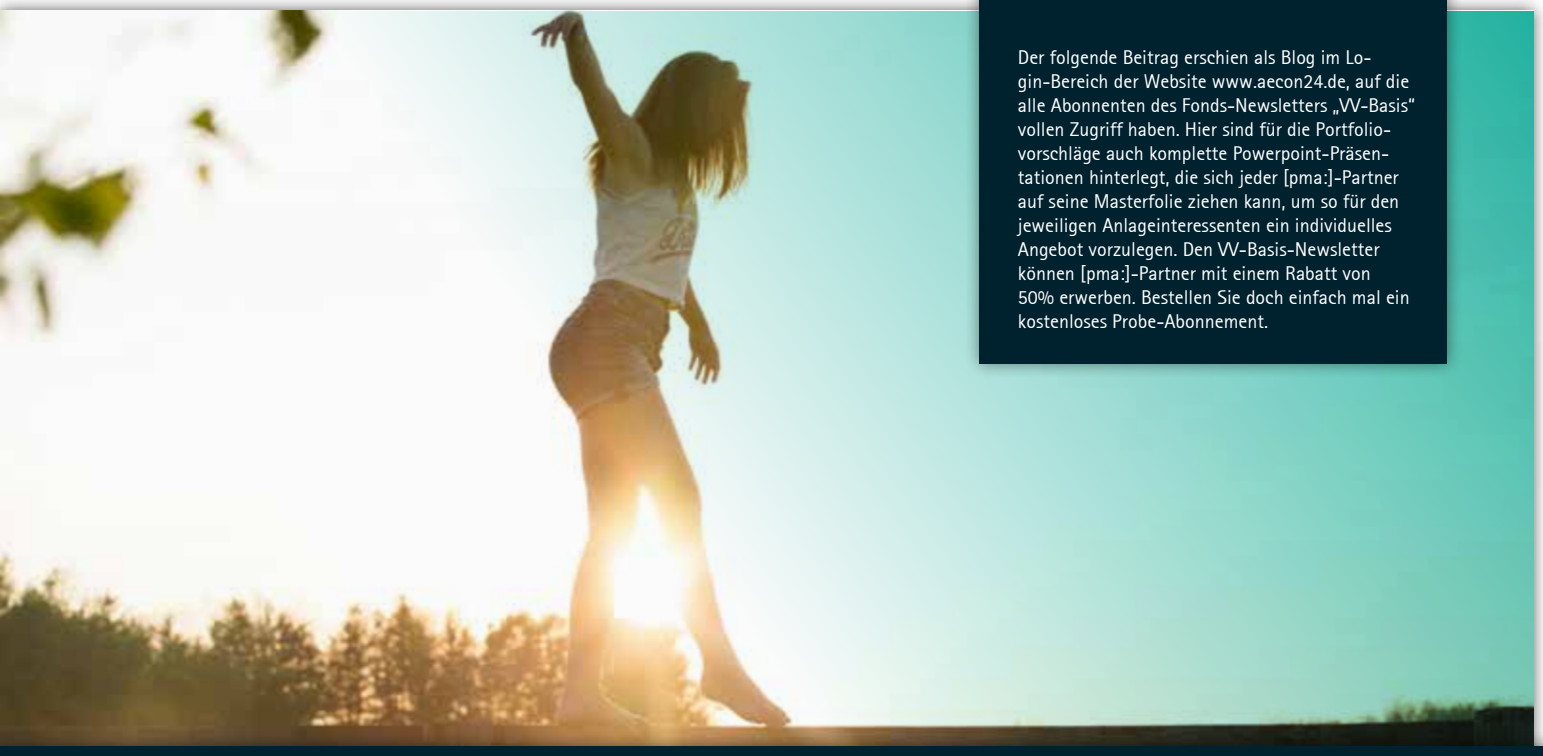
[1] Vergleich der 20 größten Versicherer nach Marktanteilen in Deutschland 2018 (Quelle AssCompact)

[2] 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.

[3] Indexjahr 2019 (Beteiligungszeitraum 4.2.2019 bis 15.1.2020), Global Multi Asset Index

AXA Konzern AG

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



Der folgende Beitrag erschien als Blog im Login-Bereich der Website www.aecon24.de, auf die alle Abonnenten des Fonds-Newsletters „VV-Basis" vollen Zugriff haben. Hier sind für die Portfoliovorschläge auch komplette Powerpoint-Präsentationen hinterlegt, die sich jeder [pma:]-Partner auf seine Masterfolie ziehen kann, um so für den jeweiligen Anlageinteressenten ein individuelles Angebot vorzulegen. Den VV-Basis-Newsletter können [pma:]-Partner mit einem Rabatt von 50% erwerben. Bestellen Sie doch einfach mal ein kostenloses Probe-Abonnement.

Carmignac zurück im ausgewogenen Beispieldepot

Wer bei "Carmignac" automatisch an den "Carmignac Patrimoine" (A0DPW0) denkt, der liegt gar nicht so falsch, denn seit Übernahme des Managements durch David Older und Rose Ouahba liegt der Fonds wieder voll in der Spur (vgl. auch VV-Basis-Ausgabe 14/2020).

[Doch solange der Fonds sein Allzeithoch vom April 2015 nicht nachhaltig überwindet, warten wir die weitere Entwicklung auf jeden Fall ab.

Nein, gemeint ist der "Carmignac Portfolio Long-Short European Equities" (A2ABAG), der wegen eines Softclosing aus unserer Empfehlungsliste (und damit aus den Portfoliovorschlägen) gestrichen wurde. Inzwischen ist das Softclosing aufgehoben und der Fonds nimmt auch die Gelder von neuen Anlegern wieder an. Seit dem ausführlichen Review des Fonds in der jüngsten VV-Basis-Ausgabe wurden wir eindringlich gebeten, den Fonds wieder in den ausgewogenen Portfolios aufzunehmen, was wir ohnehin auf der Agenda hatten. Schließlich haben wir herausgearbeitet, dass der Fonds unter Chance/Risiko- und Diversifikationsaspekten der beste Fonds in der VV-Basis-Empfehlungsliste ist. Es erfolgte der Austausch gegen den "Jupiter Europa" (A0YC43). Der hat sich zwar spürbar besser entwickelt als der in der VV-Basis-Empfehlungsliste im Gegenzug ausgetauschte "RAM Systematic Long/Short European Equities" (A1JPKV), kommt aber an die Leistungen des Carmignac Long/Short-Fonds längst nicht heran. Der Carmignac-Fonds ist einfach eine Klasse für sich.

Insgesamt haben sich die beiden ausgewogenen Portfoliovorschläge sehr zur Zufriedenheit der Anleger entwickelt. Während sich ausgewogene Mischfonds über 10 Jahre mit durchschnittlich 3,2 Prozent p.a. rentiert haben, steht das ausgewogene Portfolio im munio-Backtest mit durchschnittlich 5,8 Prozent p.a. gut da. Berücksichtigen Sie dabei aber bitte, dass es sich wie immer um einen Backtest der aktuell vorgeschlagenen Al- ▶

lokation handelt, bei dem für Fonds, die mehrheitlich noch keine 10 Jahre alt sind, eine anhand von Algorithmen ermittelte Wertentwicklung für die Zeit vor ihrer Auflage angenommen wird. Da bei dieser Rückrechnung mit Durchschnittsergebnissen vergleichbarer Fonds und/oder Indices gearbeitet wird, ist es durchaus nicht abwegig, anzunehmen, dass die tatsächliche Wertentwicklung sogar besser gewesen sein könnte. Doch dies ist natürlich Spekulation, die darauf gründet, dass es uns gelingt, überdurchschnittlich gute Fonds in den Beispieldepots miteinander zu kombinieren.

Nicht immer mag die Aufnahme eines Fonds in einen Portfoliovorschlag auf Anhieb einleuchten. Schließlich ist die Vergangenheitsentwicklung (in der Relation von Performance zu Risiko) nur einer von mehreren Parametern, der zur Auswahl von Fonds und letztlich zur Portfoliostruktur beiträgt. Dass es in diesem Zusammenhang auch Enttäuschungen geben kann, ist Geschäftsgrundlage und letztendlich der Grund für eine breite Streuung. Schließlich werden nicht alle selektierten Fonds/Fondsmanager gleichzeitig im Leistungsvergleich mit anderen in Frage kommenden Fonds absinken. So bleibt - wie nun im Fall des Jupiter-Fonds - genügend Zeit, einen enttäuschenden (oder auch einfach nur einen nicht so guten) Fonds gegen einen besseren auszutauschen. Aber natürlich gibt es auch Fonds, die bei aller Erwartung unsererseits noch positiv überraschen können. Ein tolles Beispiel hierfür ist der "FUNDAMENT Total Return" (A2H5YB), den wir Ihnen bereits mit Blog vom 06.12.2018 vorgestellt hatten (unbedingt noch mal nachlesen). Seit Auflage entwickelte sich der Fonds zunächst recht unspektakulär.

Die Outperformance gegenüber dem Gruppendurchschnitt (siehe Grafik) war nur gering und rechtfertigte - für sich betrachtet - kaum die Empfehlung dieses Fonds. Die Expertise des Fondsmanagers und seine Ergebnisse bei zwei früheren Fonds, die er während seiner Zeit als Manager bzw. Co-Manager maßgeblich prägte, hatten jedoch einen großen Stellenwert. Dies galt (und gilt) auch für die monatlichen Begründungen seiner Positionierung und seiner Einschätzung der Märkte.

MPA-Histogramm des FUNDAMENT Total Return (A2H5YB)

Start	H	T	MW	H	aktuell
16.01.2018	25.01.2018	28.12.2018	29.05.2019	01.10.2020	08.10.2020
Tage	9	337	152	491	7
Wertveränd.	0,21%	-5,20%	5,60%	25,88%	-1,11%
Wert	99,87	94,68	99,98	125,85	124,45
p.a.-Rendite	13,87%	-5,16%	0,32%	9,04%	8,53%

© AECON Fondsmarketing GmbH

Verlustphasen = 33,84% / Aufholphasen =15,26% / Mehrwertphasen = 50,90%

So konnte Fondsmanager Ralph Blum den Drawdown in 2018 auf 5,20 Prozent begrenzen, während ausgewogene globale Mischfonds im Schnitt um 10 Prozent einknickten. Die sich anschließende Underperformance in 2019 war den fundierten Erwartungen und der daraus resultierenden Positionierung geschuldet. Natürlich hat Ralph Blum Ende letzten Jahres keine Pandemie im Anflug gesehen, doch er ist nicht der einzige von uns geschätzte Manager, der Anfang des Jahres eine Korrektur für überfällig hielt. Den Drawdown von 5,45 Prozent im Corona-Crash sieht man im MPA-Histogramm noch nicht einmal, da es keine 90 Kalendertage dauerte, ehe ein neues Allzeithoch erreicht war. Damit blieb der Fonds definitionsgemäß seit Mai letzten Jahres durchgehend im Mehrwert-Modus (s. MPA-Histogramm). Erst stabilisierte der "FUNDAMENT Total Return" das Anlegerportfolio durch seinen geringen Drawdown und dann beschleunigte der Fonds die Erholung mit dem sofortigen Umschalten zum richtigen Zeitpunkt. Bereits am 11. Mai (!) war der Corona-Drawdown des Fonds wieder aufgeholt. Der Fonds, der in seiner erst kurzen Lebensdauer sowohl das Katastrophenjahr 2018 als auch den Corona-Crash mitmachte, steht aktuell mit einem Plus von durchschnittlich 8,53 Prozent p.a. da.

Zu den Fonds, die aufgrund ihres Alters und/oder ihres Volumens noch nicht in den VV-Basis-Empfehlungen gelistet sind, zählt auch der "Managed Profit Plus" (A0MZM2). Der hat seinen Drawdown von Februar/März des Jahres im Juni aufgeholt und liegt aktuell in diesem Jahr mit 9,51 Prozent im Plus - ebenfalls eine herausragende Leistung für einen eher moderat defensiven Mischfonds, der den Vorgaben des österreichischen Pensionskassengesetzes entspricht. Wir haben den Fonds an drei Standorten der im September zu Ende gegangenen Hidden Champions Tour vorgestellt. Wenn Sie den Fonds noch nicht kennen, so schauen Sie sich neben der Fondsvorstellung (Blog vom 17.04.2020) auch die Hidden Champions-Präsentation (öffentlicher Link direkt auf der Startseite von www.aecon24.de) an. Es lohnt sich.

Die Powerpoint-Präsentationen zu den beiden ausgewogenen Portfoliovorschlägen mit 10 bzw. 18 Fonds sind aktualisiert worden, so dass VV-Basis-Abonnenten diese auf ihre Masterfolie ziehen können, um sie ihren Anlageinteressenten zu präsentieren. Wie immer können natürlich auch Abänderungen vorgenommen werden (bspw. einen vom Kunden gewünschten Fonds ergänzen oder einen von Ihnen nicht gewünschten Fonds auswechseln). Sollte dies zu einer mit bloßen Auge sichtbaren Änderung des munio-Backtests auf der vorletzten Seite der Powerpoint-Datei führen, so sprechen Sie uns an. Erforderlichenfalls werden wir Ihnen für die von Ihnen vorgesehene Allokation einen neuen Backtest erstellen und in die Präsentation einarbeiten.

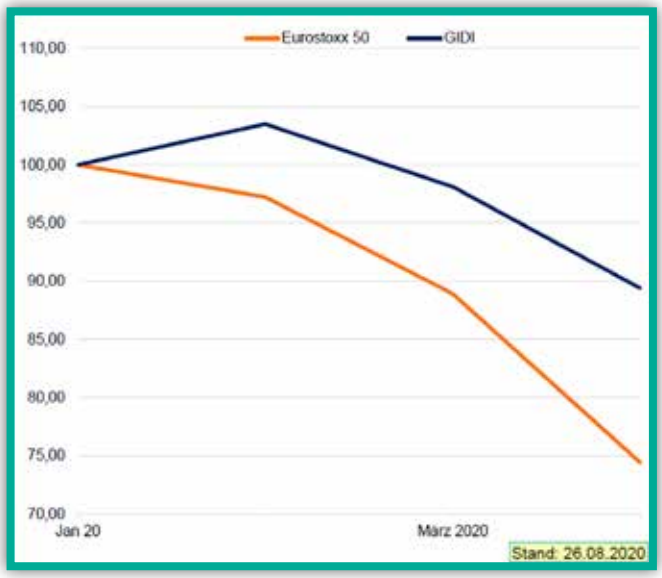
[Viel Erfolg!]

Aecon | Jürgen Dumschat

Der folgende Beitrag basiert auf einem Artikel, der erstmals in Ausgabe 16/2020 des Fonds-Newsletters „VV-Basis" erschienen ist. 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.

Wann dürfen VV-Fonds under- und wann müssen sie outperformen?

Bei der jüngst absolvierten Hidden Champions Tour, der ersten Präsenz-Roadshow unserer Branche seit dem Shutdown, inspirierte eine der Präsentationen zu einer zusätzlichen Betrachtungsweise. Den meisten Zuhörern war die Brisanz dieser Betrachtungsweise sicherlich gar nicht aufgefallen.



[Ausgangspunkt unserer Überlegungen war diese kleine Grafik, die zeigt, wie der von Genève Invest präsentierte Fonds sich nur in den Verlustmonaten des EuroSTOXX 50 in diesem Jahr entwickelt hat. Eigentlich keine großartige Erfindung, denn in der einen oder anderen Form sieht man derartige Vergleiche zusehends oft. Überhaupt war interessant, dass der Maximum Drawdown bzw. die Drawdowns in den verschiedenen Verlustphasen eine zentrale Rolle in allen Vorträgen spielten. Wir machten uns ans Werk, um herauszufinden, inwieweit diese Betrachtungsweise bei der Fondsselektion bzw. bei der Depotstrukturierung hilfreich sein könnte. Das Ergebnis – um es vorwegzunehmen – hat uns angenehm überrascht. Vor fünf oder gar zehn Jahren war die Wechselwirkung unterschiedlicher Fondskonzepte bei der Zusammenstellung von Privatanlegerdepots oft noch überhaupt kein Thema. Fonds, von denen man überzeugt war, wurden entsprechend der Risikobereitschaft des Anlegers ins Depot gekauft. So wunderte es nicht, dass mehr

oder weniger alle Fonds jeweils zum gleichen Zeitpunkt ihren Höchst- bzw. ihren Tiefststand erreichten. Wir haben immer wieder darauf hingewiesen, dass gute Ergebnisse nur dann taugen, wenn Anleger sie auch erleben. Dies bedingt, dass die temporären Verluste im Portfolio deutlich gegenüber den (Aktien-)Marktentwicklungen reduziert werden müssen. Dies begünstigen unterschiedliche Konzepte, die ihre Stärken und Schwächen in unterschiedlichen Marktphasen ausspielen.

Gehen Anleger nämlich zwischenzeitlich aufgrund der durch einen nicht der Risikotragfähigkeit entsprechenden Verlust „von Bord", so ist das am Ende erreichte tolle Ergebnis (zumindest für die verloren gegangenen Anleger) völlig irrelevant.

Aufgrund der Mittelzu- und -abflussstatistiken wissen wir, wie massiv die negativen Auswirkungen auf das Anlageergebnis sind, wenn Anleger enttäuscht oder verängstigt ihre Depotpositionen zum falschen Zeitpunkt – nämlich nach gemachtem Verlust – verkaufen. Ganz gewiss steigen diese Anleger nicht zu einem tieferen Punkt wieder ein. Entweder sind sie für die Fondsanlage dauerhaft verloren oder sie steigen erst wieder ein, wenn bewiesen ist, dass der Verlust wieder aufgeholt werden konnte.

Ganz besonders deutlich wurde dies am Beispiel des „M&G Optimal Income" (A0MND8 bzw. heute A2JRC8). Der Fonds hatte den Nimbus, stetig und ohne nennenswerte Einbrüche im Wert zu steigen. Dann gab es in der Phase von April 2015 bis Februar 2016 einen Drawdown, der übrigens mit lediglich 6,3 Prozent gewiss nicht gravierend war:

Trotzdem halbierte der seinerzeit größte Investmentfonds Europas in der Folge dieses eher marginalen Drawdowns sein Volumen, welches Ende März 2015 bei 33 Milliarden Euro gelegen hatte. Das Gros der Anleger, die ihre Anteile verkauft haben, dürfte sich mit Verlust aus diesem Investment verabschiedet haben. Schließlich lag das Volumen des Fonds Ende März 2013 gerade erst knapp über 17 Milliarden Euro. Gut zwei Jahre dauerte es also, das Volumen zu verdoppeln und knapp ein Jahr, um es wieder zu halbieren. Die Performance spielte dabei unterm Strich kaum eine Rolle, denn der Anteilswert war im Februar 2016 in etwa wieder auf dem Niveau von März 2013.

Die Quintessenz: Der Fonds, der nun in genau zehn Jahren im Schnitt 4,1 Prozent p.a. erwirtschaftete, hat seinen Anlegern tatsächlich auf ihr jeweils investiertes Kapital eine sehr deutlich geringere Durchschnittsrendite beschert. Untersuchungen zeigen, dass die Diskrepanz zwischen der ausgewiesenen Wertentwicklung (also in diesem Fall die Zehn-Jahres-Rendite von durchschnittlich 4,1 Prozent) und der tatsächlich von allen Anlegern insgesamt erzielten Durchschnittsrendite umso gravierender abweicht, je stärker die Wertentwicklung schwankt bzw. je höher die zwischenzeitlichen Drawdowns ausfallen.

Grund genug, das Verhalten von Fonds in Aufwärts- und Abwärtsphasen der Märkte näher unter die Lupe zu nehmen. Es gilt zu beweisen, dass vermögensverwaltende Fonds in starken Aufwärtsphasen der Märkte deutlich underperformen dürfen, wenn sie gleichzeitig in Verlustphasen deutlich outperformen (sprich: die Verluste in Relation zu den Märkten spürbar reduzieren).

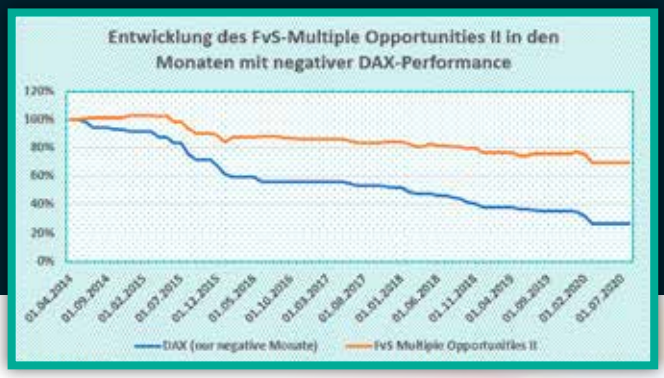
Für unsere ersten Beispielrechnungen haben wir einmal mehr die Nummer Eins unter den volumenstärksten VV-Fonds herangezogen, nämlich den „Flossbach von Storch – Multiple Opportunities II" (A1XEQ4).

Am 31.03.2014 wurde der Fonds aufgelegt. Seitdem zählen wir 77 Monatsergebnisse. In 42 Monaten lieferte der DAX ein positives Monatsergebnis ab. Dementsprechend gab es 35-mal ein Minus. Der Flossbach-Fonds schnitt hingegen in 55 Monaten positiv und nur in 22 Monaten negativ ab.

Doch das ist noch längst nicht alles, was der Anleger (unbewusst) positiv wahrnimmt. Wer genauer hinschaut, stellt fest, dass der Flossbach-Fonds nur zweimal einen Monat mit einem Minus abschloss, wenn der DAX positiv performte. Hingegen konnte der Flossbach-Fonds 15-mal einen Monat mit einem positiven Ergebnis beenden, wenn der DAX ein Minus ablieferte.

Trennt man die Monate mit positiven und negativen DAX-Ergebnissen und stellt der jeweiligen sich dann ergebenden Entwicklung die Entwicklung des „FvS Multiple Opportunities II" gegenüber, so zeigen sich die wahren Stärken (guter) vermögensverwaltender Fonds. In der folgenden Grafik wurden lediglich die Ergebnisse der Monate mit einem positiven DAX-Ergebnis berücksichtigt. So sieht man eindrucksvoll die gewaltige Underperformance des Flossbach-Fonds in den Monaten mit positiver DAX-Wertentwicklung.

Die spannende Frage: Inwieweit kompensiert die Reduktion der Markt-Drawdowns, also das negative DAX-Ergebnis in den entsprechenden Monaten, die doch beträchtliche Underperformance des Fonds in den DAX-Monaten mit positivem Ergebnis? Dazu haben wir nun in der folgenden Grafik nur die Ergebnisse des Fonds in den Monaten mit negativer DAX-Wertentwicklung in der Grafik berücksichtigt.



Ehe wir die Teilergebnisse zu einem Gesamtergebnis verdichten, wollen wir zunächst einmal festhalten, dass die extreme Reduktion der Drawdowns in den Monaten mit negativer Marktperformance den hauptsächlichen Beitrag liefert, um Anleger dauerhaft an einen Fonds mit derart (nach dieser Betrachtungsweise) guten Ergebnissen zu binden. Im Vergleich zu einem ETF sehen Anleger bei derartiger Entwicklung deutlich weniger Veranlassung zum Ziehen der Reißleine.

Es ist fatal, dass derartige Erkenntnisse bei der Kostendiskussion nicht die geringste Rolle spielen. Die in den Medien stets stark verkürzte Betrachtungsweise („Warum soll man ein hohes Managemententgelt berappen, wenn der ETF am Ende das bessere Ergebnis abwirft?") geht eindeutig zu Lasten der Anleger, die zunächst kostengünstig investieren, um dann zu gegebener Zeit (kostengünstig) einen hohen Drawdown zu erleiden und in letzter Konsequenz wieder auszusteigen – nicht selten mit Verlust. Nach dieser immer wieder zu beobachtenden Methodik wird es am Ende ziemlich teuer für den Anleger, weil er an der falschen Seite gespart hat.

Nun haben wir – und da hören wir schon die Kritiker – einen globalen Mischfonds mit einem lokalen Aktienfonds verglichen. Macht das Sinn? Ja und nein! Nein, weil natürlich der Vergleich mit der Morningstar-Benchmark (50 Prozent globale Aktien und 50 Prozent Euro-Anleihen) das Leistungsbild des FvS-Fonds besser trifft.

Wenn man jedoch unterschiedliche Fonds im Portfolio eines deutschen Anlegers vergleichen will, ist es sinnvoll, sich auf eine Benchmark zu beziehen, die der deutsche Anleger seinerseits gerne (je nach Risikoneigung ebenfalls im Mix mit Euro-Anleihen) als Benchmark wählt. Beschränkt man sich beim Vergleich jedoch nur auf einen Index, so kann man anhand der unterschiedlichen Ergebnisse gut abschätzen, inwieweit es sich um ein gut strukturiertes Depot handelt und ob Risikominimierung und Performanceleistung in einem gesunden Verhältnis zueinander stehen. Damit wären wir letztendlich wieder bei der rollierenden Calmar Ratio, also der Relation von Performance zu Drawdowns, angelangt, wobei sich noch herausstellen wird, inwieweit die vorgestellte Betrachtungsweise zusätzliche (oder gar bessere) Erkenntnisse bringen kann.

Zurück zu den Fondsergebnissen, die wir in der folgenden Tabelle zusammenfassen:

Die Monatsergebnisse des FvS Multiple Opportunities II im Vergleich zum DAX

31.03.2014 - 31.08.2020	∑ der pos. Ergebnisse	∑ der neg. Ergebnisse	Performance gesamt	positive Monate	negative Monate	positiv wenn DAX negativ	negativ wenn DAX positiv
DAX	414,94%	-73,69%	35,47%	42 (= 54,55%)	35 (= 45,45%)	-	-
FvS MO II	222,13% (= 43,14%)	-30,12% (=40,87%)	55,23% (=155,71%)	55 (= 71,43%)	22 (= 28,57%)	15 (=19,48%)	2 (= 2,60%)

Die Prozentzahlen beziehen sich für die ersten drei Werte auf die DAX-Ergebnisse und ansonsten auf die Zahl der Gesamtmonate.

Einmal mehr erkennt man in aller Deutlichkeit, dass zufriedenstellende Performance nicht durch Outperformance in Zeiten gut laufender Märkte zustande kommt. Es ist die Vermeidung bzw. Reduktion von Drawdowns, die nicht erst wieder aufgeholt werden müssen, die eine gute Gesamt-Performance ausmacht.

Natürlich sieht man die Überlegenheit des Fonds im Vergleich zum Index bereits anhand obiger Grafik recht gut. Durch die Beschränkung auf Monatswerte kann man bei genauem Hinsehen auch besser erkennen, wann der Fonds sich gegenläufig zum Index entwickelt hat. Doch häufig führt die Bewertung allein anhand der grafischen Gegenüberstellung zu falschen Schlüssen. Die tabellarische Gegenüberstellung, auf die wir hier aus Platzgründen (abgesehen von obiger Zusammenfassung) verzichten, schafft da meist deutlich mehr Klarheit. Schließlich geht es nicht um das Gesamtbild sondern um das Gefühl des Anlegers zu jedem Zeitpunkt. Der entscheidet nämlich häufig auf Basis kurzfristiger Enttäuschungen, weil er ab dem Zeitpunkt der Investition nur noch die Entwicklung seit Kauf bewertet.
Probieren wir es doch gleich beim nächsten Review aus, ob diese Betrachtungsweise uns zusätzliche Erkenntnisse vermitteln kann.]

Disclaimer

Der Fonds-Newsletter VV-Basis richtet sich ausschließlich an professionelle Finanzdienstleister, die über eine gewerbe-rechtliche Erlaubnis gem. § 34 GewO bzw. eine Lizenz gem. § 32 KWG oder eine entsprechende Haftungsdach-Anbindung verfügen. Eine Weitergabe des Newsletters – auch in Teilen – stellt einen Verstoß gegen das Urheberrecht dar und wird verfolgt. Die Nutzung der Inhalte im Zuge von individuellen Kunden- oder Interessenteninformationen ist hingegen (unter Beachtung von Bildrechten) erlaubt. Der Versand erfolgt per Mail, jeder Newsletter ist durch ein unsichtbares Wasserzeichen mit der Abonnements-Nr. des Empfängers gekennzeichnet.
Weder die Fondsempfehlungen noch die in diesem Newsletter publizierten Analysen und sonstigen Veröffentlichungen stellen eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von bestimmten Investmentfonds dar. Die Publikation dient lediglich dazu, dem Abonnenten eine Grundlage für eigene Einschätzungen zu bieten, wobei neben der subjektiven Meinung des Autors natürlich auch andere Sichtweisen denkbar sind. Alle Informationen werden aufgrund allgemein zugänglicher oder von den jeweiligen Fondsgesellschaften publizierter Fakten sorgfältig zusammengestellt. Eine Gewähr hinsichtlich Qualität und Wahrheitsgehalt dieser Informationsquellen kann jedoch nicht übernommen werden.
Insbesondere für Prognosen oder Erwartungen oder für die künftige erfolgreiche Entwicklung der besprochenen Investmentfonds kann keinerlei Garantie übernommen werden. Abgebildete Wertentwicklungen beziehen sich naturgemäß stets auf die Vergangenheit und lassen keinerlei zuverlässige Rückschlüsse auf zukünftige Entwicklungen zu. Jeder Abonnent ist gehalten, bei der Beratung seiner Mandanten die Fondsempfehlungen dem individuell ermittelten Risikoprofil des Mandanten anzupassen. Der Autor und/oder ihm nahestehende Dritte investieren selbst in die in diesem Newsletter besprochenen Fonds. Interessenkonflikte sollten hieraus in der Regel jedoch nicht entstehen, weil zwar das Fondsvolumen, in der Regel jedoch nicht der Wert eines Fondsanteils, durch zusätzliche Mittelzuflüsse steigen wird.

Aecon | Jürgen Dumschat

KALENDER

2021

VORANKÜNDIGUNG

ENDE JANUAR / ANFANG FEBRUAR

Jahresauftakttagung

Münster

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.

MAKLER CHAMPION 2020 Maklerdienstleister 3. Platz [pma:] versicherungsmagazin ServiceValue

MAKLER CHAMPION 2020 Maklerverwaltungsprogramme 3. Platz ELVIS.one versicherungsmagazin ServiceValue

BiPRO Top-Anwender

COMMITTED TO DIN 77230 DEFINO ZERTIFIZIERT

Impressum

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

FSC MIX Papier aus verantwortungsvollen Quellen FSC® C074325

klimaneutral Druckerzeugnis natureOffice.com | DE-260-JQUCG5H

Bildnachweise
Fuchsegg: STUDIOWAELDER, Emanuel Sütterlüty // Panorama Adventskalender: Freepik.com, starline // Herbsttagung: Martin Melchior, Leezen Heroes, Katarina Orlovic

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

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

[partner:] 11.2020.1T

Wirkt angestaubt, wird aber Ihr Leben
ROCKEN
Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit mit fast 150 Jahren Erfahrung wirken wir vielleicht etwas uncool. Aber wir bieten sehr moderne Vorsorgelösungen. „StartKlar – die Garantierente“ und „MeinPlan – die Fondsrente“ bieten schon ab 25 Euro monatlich einen Vermögensaufbau mit Fonds, mit dem Ihre Kunden später rocken können. Mehr Infos unter: www.lv1871.de/rockt
LV 1871

DAS PLUS AN EXPERTENWISSEN.

Ihr starker Partner für Haftpflicht.

Mit unserem Netzwerk aus Spezialisten bieten wir Ihnen im Firmenkundengeschäft jederzeit eine individuelle und spartenübergreifende Beratung. Nutzen Sie jetzt das Expertenteam der R+V Versicherungsgruppe für Haftpflicht. Mehr Informationen zu unseren Produkten finden Sie unter **www.makler.ruv.de**

Ihr Partner im Maklermarkt

R+V DIE VERSICHERUNG MIT DEM PLUS.