



Schwerpunkt:

Auf Nummer sicher gehen

Arbeitsplatz und Arbeitskraft absichern

Home Office –
aber sicher!

Kulinarische
Frühlingsboten

Vom Sparer
zum Anleger



Die betriebliche Pflegelösung für Weltenvereiner

Der Pionier in der bKV bringt seine neueste Innovation: **FEELcare**

Die Vereinbarkeit von Pflege und Beruf steht jedem gut zu Gesicht. Begeistern Sie Ihre Firmenkunden mit einem einzigartigen Konzept.

Mehr Infos unter: www.bkvFEELcare.de



Liebe Leserinnen und Leser,

egal, wohin man schaut. Es schleicht sich unweigerlich das Gefühl ein, dass nichts mehr wirklich sicher ist. Zinsen verlieren an Wert, Menschen ihre Jobs und Hacker bedrohen nun auch noch den heimischen Arbeitsplatz. Gründe für uns, das Thema „Sicherheit“ aufzunehmen und dieses zum Leitgedanken dieser Ausgabe zu machen. Dabei fällt unser Blick vor allem auf den Bereich der Arbeitskraftabsicherung. Denn seien wir doch mal ehrlich: Wo wären wir ohne unsere Mitarbeiter? Gerade in Zeiten wie diesen gilt Ihnen nicht nur unser spezieller Dank, sondern auch unsere besondere Aufmerksamkeit.

Aber warum steht das Thema Sicherheit überhaupt so im Vordergrund? Wie entsteht eigentlich Sicherheit und was muss passieren, damit wir uns sicher fühlen? Kinder kennen keine Unsicherheit – wenn ihre Eltern alles richtig machen, wachsen sie mit der Gewissheit auf, dass ihnen nichts geschehen wird. Sie fühlen sich geborgen in dem Gefühl, alles Schlimme werde an ihnen vorübergehen. Dieses Gefühl möchte man am liebsten sein Leben lang mitnehmen – doch die Realität holt einen schnell ein. Überall lauern Gefahren und es müssen Vorkehrungen getroffen werden, um diese zu minimieren. Dies gilt besonders auf und während der Arbeit oder in ihrem Zusammenhang. Deshalb finden Sie auf den folgenden Seiten sowohl Beiträge zum Schutz der Arbeitskraft, aber auch Informationen zur Absicherung des Arbeitsplatzes. Wir tauchen ein in die betriebliche Altersvorsorge, kümmern uns um betriebliches Gesundheitsmanagement und sichern unsere Daten und heimischen Büros. Aber natürlich sorgen wir uns auch um uns und unseren Beruf und fragen uns, was passiert, wenn wir nicht mehr arbeiten können. Die Gründe dafür sind vielfältig – ebenso die Antworten. So muss der eine daheimbleiben, weil der Kindergarten geschlossen ist, während der andere unglücklich

gefallen und nun – im wahrsten Sinne des Wortes – außer Kraft gesetzt ist.

Natürlich ist uns klar, dass es keine absolute Sicherheit gibt. Aber Sie und wir können in Zeiten allgemeiner Verunsicherung dabei helfen, ein individuell erträgliches Sicherheitslevel zu erreichen. Wägen Sie also sorgsam ab zwischen Risiko und Chance, Angst und Vertrauen.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen viel Vergnügen mit dieser Ausgabe, und das werden Sie haben – mit Sicherheit.



BTU

Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: Auf Nummer sicher gehen]

- 06 Unfallrisiko Homeoffice: die Grenzen des gesetzlichen Unfallschutzes _[pma:]
- 08 _[pma:] Serie Produkt-Welt HUKRS _[pma:]
- 10 Home Office – aber sicher! _[pma:]
- 12 Berufsunfähigkeitsschutz von AXA/DBV/DÄV _
_AXA Konzern AG
- 14 bOLZ oder BZML? _
_[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen
- 16 Jetzt noch stärker: Das Kraftpaket Plan D _
_Die Dortmunder
- 18 Betriebliches Eingliederungsmanagement mit „Schweizer Schliff“ _
_elipsLife
- 20 Kindergeld oder Verdienstausschluss _
_[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen
- 22 Die betriebliche Pflegelösung FEELcare _
_Hallesche Krankenversicherung
- 24 Krankentagegeld für alle – starke Gründe für die Krankentagegeldversicherung der DKV _
_ERGO Group AG
- 26 „gesund* – die Extraportion Gesundheit“ _
_Allianz

[Krankenversicherung]

- 68 Mehr Schutz für die Zähne, ambulant und stationär? _
_SDK
- 70 Top-Leistungen für Zahnbehandlung und Zahnersatz – drei Varianten in nur einem Produkt _
_Gothaer Allgemeine Versicherung AG
- 72 Beamte beraten – So gelingt Ihnen Zugang und Ansprache _
_R+V

[Vertrieb]

- 44 Unsere Mitarbeiter – über uns _
_[pma:]
- 46 Wussten Sie schon... _
_[pma:]

[Kapitalanlagen]

- 78 Finanzielle Unabhängigkeit im Alter ist der größte Lebensraum von Best Ager _
_Engel & Völkers LiquidHome
- 82 Aktien Börse & Co. _
_AECON, Jürgen Dumschat in Kooperation mit [pma:]
- 86 PACIFIC EQUITY FUND: Mit dem Klassiker am größten Freihandelsabkommen der Welt partizipieren _
_J.P. Morgan
- 90 Vom Sparer zum Anleger – Ohne Risiko kein Erfolg! _
_[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen
- 92 WAS WURDE AUS ... dem „SLI Global Absolute Return Strategies“ (A1H5Z0)? _
_AECON, Jürgen Dumschat

[Lebensversicherung]

- 31 NÜRNBERGER Keyperson-Versicherung: Schlüsselpersonen im Betrieb absichern _
_NÜRNBERGER
- 33 Heute Globetrotter, morgen Vater ... _
_NÜRNBERGER
- 34 NACHHALTIGKEIT: Neue Informationspflichten gelten auch für Vermittler _
_LV 1871
- 36 Raus aus der Zinsfalle _
_Monuta
- 38 Basler KinderVorsorge Invest Vario _
_Basler Vertriebsservice AG
- 40 Altersvorsorge: Das lebenslange Einkommen mit Canada Life _
_Canada Life
- 42 SI Global Garant Invest: Relaunch mit alten und neuen Stärken _
_SIGNAL IDUNA Gruppe

[pma: panorama]

- 28 Koffer packen – wertvolle Tipps zum Platz sparen
_manufactum
- 64 Worauf wir uns die nächsten Monate freuen ...Sommer,
Sonne und Mehr! _[pma:]
- 66 Kulinarische Frühlingsboten _Stromberger PR
- 74 Das Lindenhof Lifestyle DolceVita Resort – Wellness und
Action im Einklang _Lindenhof Lifestyle DolceVita Resort

[Sachversicherung]

- 54 EINFACH SICHER: die neue Wohngebäudeversicherung
der Dialog _Dialog
- 56 Risiko: Zahlungsausfall – „auf Rechnung“ und die Angst
„vor Ansteckung“ _[pma:]-Assekuranzmakler GmbH
- 58 Ohne Sorgen losradeln _Barmenia Versicherungen
- 60 Maschinen- und Geräteversicherung aus der Quadrate-
stadt _Mannheimer Versicherung AG



[Editorial]

- 04 Inhaltsverzeichnis
- 96 Impressum



Unfallrisiko Homeoffice: die Grenzen des gesetzlichen Unfallschutzes

Dass das Risiko von Cyber-Angriffen im Homeoffice steigt, ist bekannt. Wie Sie sich dagegen absichern können, auch (siehe S. 10 (einsnulleins)). Im Homeoffice lauern aber auch noch Gefahren ganz alltäglicher Art. Diese, in der privaten Wohnung innewohnenden Risiken, hat i.d.R. der Versicherte selbst zu verantworten. Aber was ist, wenn es sich um Arbeitszeit handelt und der Arbeitsort das Büro zu Hause oder ein mobiles ist? Kurz um, was passiert, wenn im häuslichen Umfeld ein Unfall passiert? Was ist ein Arbeitsunfall? Was ist keiner?

Wann ein Unfall als Arbeitsunfall gilt, ist schon in normalen Zeiten schwer festzulegen, aber was passiert, wenn Arbeitsplatz und Wohnraum verschmelzen und die Grenze zwischen beruflichem und privatem Raum verschwimmt?



[Zunächst einmal gilt hier zwischen Homeoffice, mobilem Arbeiten und Telearbeit zu unterscheiden. Sprechen wir heute von Homeoffice, meinen wir allgemein die Tatsache, dass wir von zu Hause (aus) arbeiten. Aus arbeitsschutzrechtlicher Sicht wird jedoch grundsätzlich zwischen zwei Arbeitsmodellen unterschieden: Telearbeit und mobile Arbeit.

Die Telearbeit erfordert eine klare vertragliche Vereinbarung zwischen Unternehmen und beschäftigter Person. Arbeitgeber sind in diesem Fall dafür zuständig, einen festen, mit allem Drum und Dran ausgestatteten Arbeitsplatz, im Privatbereich der Mitarbeitenden einzurichten. Mobiliar sowie Arbeitsmittel müssen bereitgestellt und sicher installiert werden. Die entsprechenden Auflagen und Rahmenbedingungen gibt die Arbeitsstättenverordnung (ArbStättV) vor.

Anders sieht es aus, wenn Mitarbeiter zeitweise im Homeoffice arbeiten, dort aber keinen fest eingerichteten Telearbeitsplatz haben. In diesem Falle spricht man von mobiler Arbeit. Im Gegensatz

zur Telearbeit unterliegt mobiles Arbeiten daher auch nicht den Vorgaben der o.g. Arbeitsstättenverordnung.

Aber:

Sowohl für Telearbeit als auch für mobiles Arbeiten greifen Arbeitsschutzgesetz (ArbSchG) und Unfallverhütungsvorschriften (UVV).

Arbeitgeber sind aufgrund ihrer Fürsorgepflicht für die Sicherheit ihrer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen verantwortlich – auch im Homeoffice. Da Beschäftigte aber daheim eine erhöhte Eigenverantwortung für ihren Gesundheitsschutz tragen, sollten Arbeitgeber hier besondere Unterstützung anbieten. Dazu zählt z.B. auch, Mitarbeitende in gesundheitsfördernden Maßnahmen – wie dem Einhalten von Arbeitszeiten und Pausen oder der ergonomischen Arbeitsplatzgestaltung – zu unterweisen.

Passiert nun daheim ein Unfall, kann das kompliziert werden. Denn, obwohl unabhängig vom Arbeitsort, Arbeitnehmer bei Arbeitsunfällen durch die gesetzliche Unfallversicherung geschützt sind, kann es sein, dass ein Unfall daheim dem privaten Lebensbereich zugeordnet wird. Bei diesen sogenannten Freizeitunfällen besteht dann – im Gegensatz zu den Arbeitsunfällen – kein gesetzlicher Unfallschutz.

Damit ein Unfall rechtlich als Arbeitsunfall zählt, muss er sich im Zusammenhang mit einer beruflichen – und damit versicherten Tätigkeit – ereignet haben. Das Bundessozialgericht spricht hier von der Handlungstendenz.

Im Homeoffice begegnen wir aber, aufgrund der Überlagerung von privatem und beruflichem Bereich, einem Sonderfall. Dies führt in der Praxis zu Abgrenzungsschwierigkeiten. Unklar ist z.B. häufig, ob ein Ausrutschen auf der Treppe im eigenen Haus aufgrund einer privaten oder beruflichen Tätigkeit zustande kam. Stürze und Stolperer dürfen im Rahmen der gesetzlichen Versicherung nicht auf das „allgemeine Lebensrisiko“ zurückzuführen sein.

Beispiele:

Ereignet sich ein Unfall, während der Arbeitnehmer im Keller Druckerpapier holt oder Arbeitsgeräte wie Drucker und PC im heimischen Arbeitszimmer aufstellt, ist dies laut Rechtsprechung als Arbeitsunfall zu werten. Stolpert er hingegen über Kinderspielzeug greift der gesetzliche Versicherungsschutz nicht. Ähnlich verhält es sich beim Gang zur Toilette oder zur Küche. Stößt einem Arbeitnehmer auf dem Weg zu Wasserhahn oder WC etwas zu, wird dies nicht – wie etwa der Gang in die Betriebskantine – als Arbeitsunfall gewertet.

Gleiches gilt für Wegeunfälle. Fahren wir vom Wohnort zur Arbeitsstelle oder von dort wieder nach Hause, sind wir gesetzlich unfallversichert. Dies gilt auch für den Arbeitnehmer im Homeoffice, der von Zuhause zu seinem Arbeitgeber fährt, um zum Beispiel an einem wöchentlichen Meeting teilzunehmen. Seine Hin- und Rückfahrt steht unter dem Schutz der gesetzlichen Unfallversicherung. Allerdings gilt in beiden Fällen der gesetzliche Unfallschutz erst, nachdem der Beschäftigte die äußere Haustüre seines Zuhauses verlassen hat. Danach ist ein Sturz zwischen Arbeitszimmer und Haustür, also in den Privaträumen auf dem Weg zur Haustür, nicht gesetzlich unfallversichert. Macht man auf dem Weg zur Arbeit einen Abstecher, um sein Kind sicher in Kita oder Schule abzuliefern, ist auch der als "Arbeitsweg" versichert. Bringt man aber den Nachwuchs aus dem Homeoffice zur Betreuung, zählt das nicht.

Fazit:

Die Absicherung durch die gesetzliche Unfallversicherung ist lückenhaft. Es lässt sich jedoch eine gewisse Linie aus Urteilen des Bundessozialgerichts ableiten, die deutlich strenger ist, als der Vergleich mit einer Tätigkeit im Büro des Arbeitgebers.

So muss die Aktion unverkennbar in Zusammenhang mit der Arbeit stehen. Schon bei geringen Abweichungen besteht kein Versicherungsschutz mehr. Bereits das Holen eines Kaffees ist nicht durch die Unfallversicherung abgedeckt, es sei denn, die Kaffeemaschine steht neben Ihrem Schreibtisch. Das Handeln der Versicherten muss dienstlich motiviert sein. Wenn Sie also Ihr Arbeitszimmer verlassen, so ist dieser Gang nur versichert, wenn sich beispielsweise der Drucker in einem anderen Raum befindet und Sie einen Ausdruck holen möchten.

Während im Betrieb meist die Kollegen zu einem Unfall aussagen können, fehlt es im heimischen Umfeld oft an unabhängigen Augenzeugen. Der Arbeitnehmer im Homeoffice muss also selbst nachweisen, dass es sich um einen Arbeitsunfall gehandelt hat.

Tipps dazu:

- Schnellstmöglich und umfassend den Unfall dokumentieren
- Den genauen Zeitpunkt dokumentieren
- Den Unfallort genau dokumentieren (Geschädigte müssen deutlich aufzeigen, warum sie sich aus beruflichen Gründen zum entsprechenden Zeitpunkt gerade dort aufgehalten haben)
- Unabhängige Umstände dokumentieren und auf stichhaltige Zusammenhänge achten (z.B. der Laptop unter dem Arm, der durch den Unfall eine Schramme davongetragen hat)

Wir sehen also, zu Hause arbeiten ist nicht nur Chance, sondern auch Risiko zugleich. Deshalb empfehlen wir Ihnen und Ihren Kunden über den Abschluss einer privaten Unfallversicherung nachzudenken. Bei unzureichendem oder auch fehlendem gesetzlichen Unfallschutz bietet diese individuelle und bedarfsgerechte Lösungen der Absicherung.]

Mehr zur privaten Unfallversicherung finden Sie direkt auf der folgenden Seite

[pma:]

Ein echter Evergreen, aber leider ein wenig in Vergessenheit geraten. Weil uns das Thema Serie aber nicht mehr loslässt, holen wir ihn aus der Versenkung – bzw. sie: die Produkt-Welt HUKRS. Damals wie heute soll sie dazu dienen, Ihr Fachwissen aufzufrischen oder vertriebliche Impulse für Ihre Beratung zu setzen.

[Während wir in Vergangenheit aber primär mit gewerblichen Themen gearbeitet haben, wird es jetzt Zeit, dass wir uns ein wenig um uns selbst kümmern und einen Blick in den privaten Bereich werfen. Hier lauern nämlich Gefahren der ganz besonderen Art, die es ganz besonders abzusichern gilt – vor allem jetzt, wo wir sehr viel Zeit zu Hause verbringen. Tatsächlich verletztten sich jährlich rund 7 Millionen Menschen im Haushalt oder in Freizeit. Grund genug, der Sache Unfallversicherung auf den Grund zu gehen...

Wer benötigt eine private Unfallversicherung?

Jeder, vor allem aber Selbstständige und Nichtberufstätige benötigen eine Unfallversicherung. Diese Personengruppen haben über die gesetzliche Unfallversicherung keinen Versicherungsschutz und tragen somit 100 Prozent des Unfallrisikos.

Warum ist eine private Unfallversicherung sinnvoll?

Viele Unfälle passieren in der Freizeit, im Haushalt oder auf Reisen. Doch gerade hier besteht kein gesetzlicher Unfallschutz. Die gesetzliche Unfallversicherung hilft lediglich bei Unfällen während der Arbeit (bzw. Uni, Schule, Kindergarten) sowie auf dem direkten Weg dorthin und zurück.

Eine private Unfallversicherung schließt diese Versorgungslücke – und zwar unabhängig davon, wann und wo sich der Unfall ereignet. Der Rundumschutz gilt weltweit sowohl im beruflichen Bereich als auch im Haushalt, beim Sport und in der Freizeit.

Ein schwerer Unfall zieht oftmals anhaltende gesundheitliche und finanzielle Folgen nach sich: Es können einmalige oder dauerhafte finanzielle Belastungen entstehen.

Aus den Leistungen der privaten Unfallversicherung können nach einem Unfall finanzielle Einbußen ausgeglichen- und notwendige Investitionen getätigt werden, um den Lebensstandard der versicherten Person aufrecht zu erhalten.

Die Unfallversicherung leistet dazu eine Kapital- und/oder eine Rentenzahlung, wenn durch den Unfall dauerhaft eine körperliche Beeinträchtigung erlitten wird.

Wofür besteht Schutz?

Die private Unfallversicherung kann individuell nach den persönlichen Bedürfnissen jedes Einzelnen ausgestaltet werden.

Sie leistet z.B. in Form von:

- Invaliditätsleistung
- Unfallrente
- Todesfallleistung
- Tagegeld, Krankenhaustagegeld
- Übergangsleistung
- Bergungskosten
- kosmetischen Operationen

Was ist wichtig?

- Die wichtigste Leistung der Unfallversicherung ist die Kapitalzahlung, wenn der Versicherte aufgrund eines Unfalls dauerhaft invalide ist. Damit sie im Ernstfall ausreicht, ist es wichtig, eine angemessen hohe Grundinvaliditätssumme zu wählen. Die Leistung kann durch eine vereinbarte Progression entsprechend erhöht werden.
- Nach einem Unfall wird je nach Schwere der gesundheitlichen Beeinträchtigung nur ein Teil der Versicherungssumme ausgezahlt. Deshalb sollte die Versicherung optimalerweise schon ab 1 Prozent Invalidität zahlen.
- Der Mitwirkungsanteil sollte Möglichst hoch sein, damit bei Mitwirkung von Krankheiten und Gebrechen am Unfall oder am Heilungsprozess keine Leistungsminderung stattfindet
- Beachten Sie den erweiterten Unfallbegriff. Hier gelten unter anderem Eigenbewegung, erhöhte Kraftanstrengung usw. als Unfall.

Besonderheiten

Zielgruppenspezifische Tarife/Produktkonzepte

Kinderunfallversicherung
Seniorenunfallversicherung
Profi-Sportinvaliditätspolice
Ärzteunfallversicherung]

[pma:] Team Sachversicherung



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Flexibel reisen Richtung Rente.

Mit der NÜRNBERGER Fondsgebundenen Privatrente sorgen wir dafür, dass Ihre Kunden gut ankommen – auch wenn ihr Ruhestand noch in weiter Ferne liegt.

Landesdirektion Nord
Thomas Potthoff
Mobil 0151 53841215
thomas.potthoff@nuernberger.de

**Jetzt
informieren**

Personen- und Funktionsbezeichnungen stehen für alle Geschlechter gleichermaßen.



Home Office – aber sicher!

Seit Beginn der Corona-Pandemie müssen viele von uns zum Arbeiten in die eigenen vier Wände ausweichen. Das hat zahlreiche Vorteile, aber auch einen großen Nachteil: Umfassende IT-Sicherheit ist oft nicht gewährleistet. Deshalb ist das Home Office quasi über Nacht zum beliebten Angriffsziel für Cyberkriminelle geworden.

[Unzureichend gesicherte Heimarbeitsplätze stellen für Unternehmen ein enormes Risiko dar, denn Heimnetzwerke sind im Vergleich meist schlechter geschützt, und Sicherheitsupdates für private Rechner und Router werden oft spät oder auch gar nicht installiert. Auch IoT-Geräte im Heimnetzwerk sind ein leichtes Ziel für Hacker, die sie als Einstiegstor missbrauchen können, um eine Verbindung mit dem privaten Arbeitsrechner und dann zum Firmennetzwerk aufzubauen.

Auch der Fernzugriff auf das Unternehmensnetzwerk ist häufig nicht umfassend abgesichert. Die Summe der Sicherheitslücken bietet Hackern ein weites Feld für ihre Angriffe.

IT-Sicherheit für kleine und mittlere Unternehmen

Frägt sich, wie sich dem wirkungsvoll begegnen lässt. Die interne IT ist mit dem Tagesgeschäft meist ausgelastet und mit dem

durch die Notwendigkeit der Heimarbeit sprunghaft angestiegenen Sicherheitsbedarf oft überfordert. Deshalb ist es sinnvoll, die interne IT durch einen leistungsfähigen externen Dienstleister zu unterstützen. Hier empfiehlt es sich für kleine und mittlere Unternehmen, einen IT-Dienstleister zu wählen, der sich auf die Betreuung dieser Unternehmensgrößen spezialisiert hat und deren Bedürfnisse und Strukturen gut kennt. Hier baut zum Beispiel die einsnulleins GmbH in ganz Deutschland ein leistungsfähiges Franchisenez auf, das sich auch durch die laufende Betreuung (Managed Services) zum monatlichen Festpreis erheblich vom Wettbewerb abhebt.

Das Sicherheitsrisiko Mensch

Obwohl Einsicht und Bereitschaft durchaus vorhanden sind, ist der Mensch mit seiner „natürlichen“ Bequemlichkeit und seiner

begrenzten Aufmerksamkeit ein ideales Opfer für Cyberkriminelle. Deshalb sind Schulungen zum Thema IT-Sicherheit ein absolutes Muss. Diese sollten vor allem auch die aktuellen Maschen der Betrüger vorstellen und Gegenmaßnahmen behandeln. Hierzu zählen aktuell Phishing-Angriffe per E-Mail, Bitly-Links, über die sich die Adressaten mit Ransomware infizieren, eine falsche Zoom-Warnung, die sich als Phishing-Attacke entpuppte, und immer wieder Coronavirus-Phishing-Versuche, bei denen bekannte Institutionen wie die WHO oder das Robert Koch-Institut als vermeintliche Absender missbraucht werden.

In seinem Bericht „Bundeslagebild Cybercrime 2019“ vom 30.09.2020 schätzt das Bundeskriminalamt die Angriffe mit Erpressertrojanern wie Emotet und WannaCry als größte Gefahr ein. Hier werden IT-Systeme – auch Backups – verschlüsselt und nur gegen Zahlung eines Lösegelds wieder freigegeben. Zusätzlich wird teilweise mit der Veröffentlichung gestohlener Daten gedroht. Nach Schätzung des Branchenverbands Bitkom ist der deutschen Wirtschaft allein im Jahr 2019 durch Cyberangriffe ein Schaden von mehr als 100 Milliarden Euro entstanden.

So sichern Sie Heimarbeitsplätze wirkungsvoll ab

Wie sieht er denn jetzt aus, der ideale sichere Heimarbeitsplatz? Auf jeden Fall sollte er gut gegen Einblicke, Mithören und -sehen geschützt sein – idealerweise in einem eigenen abschließbaren Raum. Wer nicht alleine wohnt, sollte auch bei kurzzeitiger Abwesenheit das IT-Equipment sperren.

Besonders wichtig ist es, das Netzwerk gut abzusichern, denn wenn hier Unbefugte eindringen, kann das sehr ernsthafte Folgen haben. Sollten sensible Unternehmensdaten verloren gehen, drohen laut Datenschutzgrundverordnung Geldbußen. Darüber hinaus können Imageschäden sowie finanzielle Verluste durch Störungen der betrieblichen Prozesse bis hin zum Ruin führen.

Ein weiterer wesentlicher Punkt ist, möglichst keine private Hardware zu verwenden, da hier die Datensicherheit nicht ausreichend gewährleistet oder kontrolliert werden kann. Auf jeden Fall sollten sämtliche dienstliche Daten nur im Firmennetzwerk oder in der Cloud gespeichert werden und niemals auf privaten Rechnern. Wenn Sie die „14 Tipps für die Sicherheit im Home Office“ befolgen, haben Sie die Situation aber bestmöglich im Griff und müssen sich keine allzu großen Sorgen machen. Aber immer wachsam bleiben.]

Weitere Informationen über Strategien zur IT-Sicherheit erhalten Sie unter www.einsnulleins.de

14 Tipps für die Sicherheit im Home Office

Tipp 1:

Mitarbeiter aufklären und sensibilisieren

Tipp 2:

Netzwerk absichern und VPN-Verbindung nutzen

Tipp 3:

Zugriffsrechte beschränken

Tipp 4:

Für die Arbeit möglichst Firmengeräte nutzen

Tipp 5:

Keine dienstliche Daten auf privaten Geräten speichern

Tipp 6:

Dienstliche Daten nur an festgelegten Speicherorten ablegen

Tipp 7:

Software und Betriebssysteme stets aktuell halten

Tipp 8:

Aktuelle Sicherheitsprogramme verwenden

Tipp 9:

Arbeitsgeräte auch bei kurzer Abwesenheit sperren

Tipp 10:

Passwörter sicher verwahren

Tipp 11:

Bei vertraulichen Telefonaten Mithören ausschließen

Tipp 12:

Dienstliche Unterlagen vor dem Entsorgen vernichten

Tipp 13:

Verlust von kritischen Unterlagen und Dateien sofort melden

Tipp 14:

Regelmäßige Backups sicher speichern

einsnulleins GmbH

Carina Glöckner, Teamleitung Marketing

Berufsunfähigkeitsschutz von AXA/DBV/DÄV –

Immer top-ausgerichtet auf den aktuellen Kundenbedarf

AXA BU jetzt mit Teilzeitklausel! DBV erhöht die Attraktivität für Lehrer und Polizisten!



Unsere Berufswelt wird immer komplexer. Auf der einen Seite werden die Aufgaben interessanter sowie vielschichtiger und Arbeitszeiten können flexibler gestaltet werden. So zum Beispiel hat der Anteil an Teilzeitbeschäftigten in den letzten Jahren stark zugenommen, um die Balance zwischen Beruf und Familie besser gestalten zu können. Auf der anderen Seite werden die beruflichen Anforderungen immer höher und in vielen Branchen hat zudem mit der Digitalisierung eine starke Veränderung stattgefunden.

Arbeitnehmer erleben die neue Berufswelt daher nicht nur als „positiv“, sondern fühlen sich zunehmend auch unter Druck, allen Anforderungen gerecht zu werden, so dass psychische Erkrankungen, wie beispielsweise das Burn-Out-Syndrom, immer häufiger auftreten.

Die Notwendigkeit einer Absicherung der eigenen Arbeitskraft ist heute im Zeitalter der ständigen Veränderung demnach so elementar wie nie zu vor.

Vor diesem Hintergrund überprüft AXA laufend sein Produktangebot zur Berufsunfähigkeitsvorsorge und passt dieses regelmäßig an die sich verändernden Kundenbedürfnisse an.

Optimiertes Produktangebot zum 01. Mai 2021

Ab 20. April 2021 (Angebotserstellung) profitieren unsere Kunden in der BU von der Einführung einer Teilzeitklausel, dem sogenannten Teilzeit-Schutz.

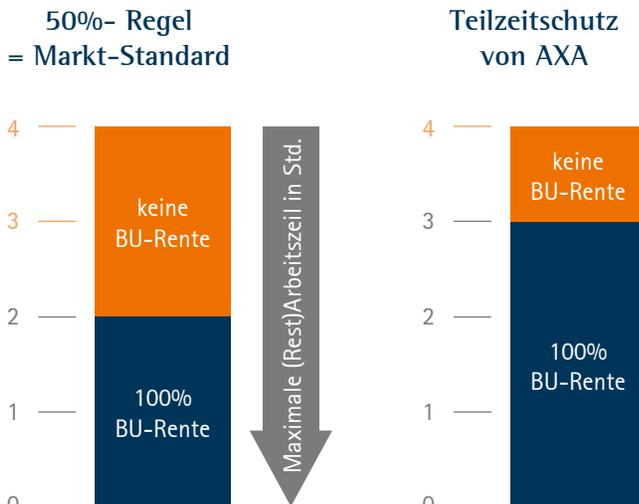
Einführung Teilzeit-Schutz:

Gleiche Chancen für Teilzeitbeschäftigte in der Leistungsprüfung

- Für Teilzeitbeschäftigte, die täglich nur noch drei Stunden oder weniger ihre zuletzt ausgeübte Tätigkeit aus gesundheitlichen Gründen ausüben können, gilt: Egal wie groß die gesundheitliche Einschränkung ist, wegen der die vereinbarte Arbeitszeit nicht mehr geleistet werden kann, leisten wir in jedem Fall die versicherte Berufsunfähigkeitsleistung!

Gleiche Chancen für Teilzeitbeschäftigte in der Leistungsprüfung

Beispiel: Teilzeitkraft mit vier Stunden
Regelarbeitszeit pro Tag



Mit diesen weiteren ausgewählten Highlights punktet die Berufsunfähigkeitsvorsorge von AXA auch noch:

- für „junge Leute“:

- Zukunftsgarantie: Verbesserung der Berufsgruppen-Einstufung ohne erneute Gesundheitsprüfung bei Aufnahme einer entsprechenden Tätigkeit nach Ausbildungsende
- Attraktive Einsteiger-Modelle: Mit der Schulunfähigkeitsvorsorge ab 8 und der Starter-BU ab 16/ Dienstanfängerpolice für Beamtenanwärter bieten AXA und die Deutsche Beamtenversicherung (DBV) interessante Einsteigerprodukte
- Attraktive Pauschalgrenzen: mtl. 1.250 Euro BU-Rente für Studenten, Azubis, Schüler – auch gültig in des speziellen Starter-Produkten von AXA/DBV

- für bestimmte Berufsgruppen- und Berufsbilder:

- IT-Branche und Technik: Besonders günstige Beitragskalkulation
- Führung in Projekten: Gleichstellung von Führung in Projekten und Teilprojekten mit disziplinarischer Führung in der Preiskalkulation
- Heilberufe: Arzt bleibt Arzt bei der BU der Deutschen Ärzte Versicherung
- Lehrer/innen: Beitragsreduktion im Neugeschäft ab Mai 2021
- Eine BU/DU für jeden Karriereweg: Umwandlung von AXA in

DBV-Tarif bei Beginn der Beamtenlaufbahn ohne Gesundheitsprüfung möglich

- in der Annahmepaxis:

- Risikovorfragen: Komfortabel und anonymisiert
- Risikoprüfung:
- Digitale Risikoprüfung am Point-of-Sale
- Prüfung und Annahme von Policen mit höherem Versicherungsschutz mit „Medicals Direct“
- Die 2. Höchste Annahmequote am Markt: 86,71 Prozent*

- in der Leistungspraxis:

- Überbrückungshilfe von Krankentagegeld auf BU: Unabhängig vom Krankenversicherer und unabhängig davon, ob gesetzlich oder private versichert => Keine Rückzahlung der Überbrückungshilfe, egal wie das Ergebnis der Prüfung ausfällt.
- Infektionsschutzklausel: Leistung auch bei teilweisem Tätigkeitsverbot von mindestens sechs Monaten
- AXA unterstützt die 2. Meinung: AXA beteiligt sich an den Kosten, wenn Versicherter eine Zweitmeinung juristisch oder medizinisch einholt
- Keine Meldepflicht bei gesundheitlichen Verbesserungen
- Attraktiver Leistungsdynamik-Satz: aktuell 1,7 Prozent p.a.
- Die 2. Höchste Leistungsquote am Markt: 84,91 Prozent*

- ausgezeichnete Produktqualität mit ausreichend Gestaltungsspielräumen:

- Erhöhungsoptionen: Anlasslose und anlassbezogene Optionen ermöglichen eine laufende Anpassung an die berufliche und persönliche Lebenssituation.
- Flexibel in der Bestandserhaltung: Wenn es im Leben auch mal nicht so gut läuft, können unter bestimmten Voraussetzungen Verträge auch gestundet oder auch beitragsfrei gestellt werden. Auch Wiederinkraftsetzungen sind nicht gänzlich ausgeschlossen.

- ausgezeichnete Ratings:



AXA Konzern AG

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

bOLZ oder BZML?

Für mehr Rendite und weniger Garantie?

Sowohl die beitragsorientierte Leistungszusage (bOLZ) als auch die Beitragszusage mit Mindestleistung (BZML) sind im Betriebsrentenstärkungsgesetz vorgesehen. Während ein Arbeitgeber bei der BOLZ ein festes Beitrag-Leistungsverhältnis garantiert, sagt er bei der BZML mindestens die Summe der eingezahlten Beiträge (ohne Risikokosten) als Garantieleistung zu. Aber wieviel Garantie ist wirklich sinnvoll oder muss tatsächlich sein?

[Zum 01.01.2021 hat ein großer deutscher Versicherer sein Angebot in der Lebensversicherung deutlich umgebaut und die volle Beitragsgarantie in der bOLZ abgeschafft. Angesichts der Niedrigzinsen wird es dort (bis auf wenige Ausnahmen) keine klassischen Lebensversicherungen mit Garantiezins mehr geben. Anstelle der bisherigen Zusage, dass bei Fälligkeit rund hundert Prozent der gezahlten Beiträge ausgezahlt werden, sollen für Privatkunden ab dann Produkte mit Garantien von nur noch 90, 80 oder 60 Prozent der gezahlten Beiträge stehen.

Aber was sagt das Gesetz dazu? Sind die Änderungen mit §1 des BetrAVG vereinbar? Was bedeutet es für die Haftung des Arbeitgebers? Wir gehen der Sache auf den Grund...

Werden einem Arbeitnehmer Leistungen der Alters-, Invaliditäts- oder Hinterbliebenenversorgung aus Anlass seines Arbeitsverhältnisses vom Arbeitgeber zugesagt (betriebliche Altersversorgung), greifen gesetzliche Regelungen. Dabei kann die Durchführung der betrieblichen Altersversorgung unmittelbar über den Arbeitgeber oder über einen der in § 1b Abs. 2 bis 4 genannten Versorgungsträger erfolgen.

Bitte bedenken Sie in diesem Zusammenhang:

Für die Erfüllung der zugesagten Leistungen ist der Arbeitgeber auch dann verantwortlich, wenn die Durchführung nicht unmittelbar über ihn erfolgt. Vier Zusagearten stehen in diesem Zusammenhang zur Verfügung (wir konzentrieren uns auf zwei).

1. **bOLZ** Bei einer beitragsorientierten Leistungszusage (bOLZ) verspricht der Arbeitgeber, einen festgelegten Beitragsaufwand in eine Anwartschaft auf Alters-, Invaliditäts- oder Hinterbliebenenversorgung umzuwandeln. Weiterhin gilt es, bei einer vereinbarten Beitragsgarantie von 90 Prozent, diese als Untergrenze anzusetzen.

2. **BZML** Bei einer Beitragszusage mit Mindestleistung (BZML) wird eine bestimmte Mindestleistung definiert. 100 Prozent der Beiträge sind gesetzlich zugesagt.

3. **BZ** Die reine Beitragszusage.

4. **RLZ** Die reine Leistungszusage.

In Abhängigkeit von der Zusageart entscheidet sich also die Höhe der Rendite bzw. die Höhe der Garantie.

Was folgt daraus?

Für die bOLZ werden viele Versicherer dem o.g. Beispiel folgen. Die 100 Prozent Beitragsgarantie wird weniger und Tarife mit 80-90 Prozent Beitragsgarantie mehr. Dies führt wiederum zur Erhöhung der Investitionsquoten der Gesellschaften und vermutlich auch zu guter Rendite. Klären Sie Arbeitgeber und Arbeitnehmer daher entsprechend auf.

Aber auch bei der BZML wird es, spätestens bei der Absenkung des Höchstrechnungszins, nicht mehr möglich, seine Kollektive komplett abzusichern. Somit ist die Abschaffung der hundertprozentigen Beitragsgarantie scheinbar auch hier vorprogrammiert bei Festhalten droht sogar das Aus. Es empfiehlt sich daher die gesetzlich vorgeschriebenen Zinshöhen anzupassen und vom bisherigen Beitragserhalt abzurücken.]

Sie verstehen immer noch nur Bahnhof und nicht bAV? Dann sprechen Sie uns an!



**NEUE WEGE
GEHEN**

MIT DEN BESTEN PRODUKTEN
FÜR DIE BESTEN VERTRIEBSPARTNER

Jetzt noch stärker: **Das Kraftpaket Plan D**

„Die Arbeit“ sichert auch
Erwerbsunfähigkeit ab



Die Dortmunder Lebensversicherung AG hat ihre erfolgreiche Grundfähigkeitsversicherung Plan D verbessert. Die Police bietet jetzt deutlich mehr: Das Kraftpaket schließt unter anderem zusätzliche Fähigkeiten ein und geht mit den Bausteinen „Die Arbeit“ und „Der Krankenschein“ neue Wege.

[Den Grundfähigkeitsschutz gibt es in drei fix und fertig geschnürten Paketen. Grundlegende Fähigkeiten wie Gehen, Stehen oder der Gebrauch einer Hand sind im Paket „Die 1“ enthalten. Neu dabei sind hier Heben und Tragen.

Im Paket „Die 2“ kommen Fähigkeiten aus dem Bereich des Denkens dazu, außerdem die Funktion von Herz und Lunge. Noch umfangreicher schützt „Die 3“. Hier hat die Dortmunder schwere Depression und Schizophrenie als neue Leistungsauslöser ergänzt.

Wie immer gilt: Geht auch nur eine der versicherten Fähigkeiten verloren, springt Plan D ein und überweist jeden Monat die vereinbarte Leistung.

Wer möchte, kann sein persönliches Kraftpaket mit starken Bausteinen abrunden. Neu ist „Die Arbeit“. Damit gibt es die vereinbarte Rentenzahlung, wenn der Kunde weniger als drei Stunden am Tag erwerbsfähig ist. Das ist am Markt bisher einzigartig. Und mit dem neuen Baustein „Der Krankenschein“ gibt es schon nach sechsmonatiger Krankschreibung eine Leistung. Weiterhin kann jeder den Baustein „Der Führerschein“ und „Das Pflege Plus“ dazuwählen.

Immer mit eingeschlossen ist jetzt eine Jahresrente als Einmalleistung, falls der Versicherte innerhalb der ersten fünf Jahre, in denen er eine Leistung erhält, stirbt.

Plan D gibt es nun auch schon für Schüler ab fünf Jahren. Der besondere Vorteil: Mit der Option „Der Schichtwechsel“ können sie beim Start ins Berufsleben in eine Berufsunfähigkeitsversicherung wechseln, ganz ohne neue Gesundheitsprüfung. Alternativ

ist es möglich, die Bausteine „Die Arbeit“ oder „Der Krankenschein“ dazuwählen, ebenfalls, ohne neue Gesundheitsfragen zu beantworten.

Plan D ist – wie alles von der Dortmunder Lebensversicherung AG – besonders einfach, verständlich und transparent. Das zeigt sich jetzt noch deutlicher in den Bedingungen: Alle Leistungsauslöser sind eindeutiger beschrieben und definiert als bisher. Damit ist Plan D noch kundenfreundlicher, und das vom ersten versicherten Tag an.

Das sieht auch die ASSEKURATA Assekurata Rating-Agentur so. Zusammen mit der Biometrie Expertenservice GmbH hat sie den neuen Plan D auf kundenfreundlich formulierte Leistungsauslöser getestet. Dabei wurde das Paket „Die 3“ mit der Note „sehr gut“ (1,4) bewertet. Auch vom Focus Money-Versicherungsprofi hat es eine Auszeichnung gegeben: Der neue Plan D ist hier „Produkt des Monats“ geworden.]

Ergänzen Sie Ihren Schutz um unsere Bausteine:
Für noch mehr Schutz – bis zu vier Einschüsse sind möglich.

<input type="checkbox"/> Der Krankenschein  Sie möchten eine schnelle Leistung, wenn Sie einmal länger krank sind? Neu Für Schnelle ab 15 Jahren	<input type="checkbox"/> Die Arbeit*  Sie möchten sich auch für den Fall absichern, dass Sie nur noch wenige Stunden am Tag arbeiten können? Neu Für Beschäftigte ab 15 Jahren
<input type="checkbox"/> Der Führerschein  Sie sind viel mit dem Auto oder Motorrad unterwegs? Für Vielfahrer ab 15 Jahren	<input type="checkbox"/> Das Pflege Plus  Sie möchten heute schon wissen, dass sich morgen jemand um Sie kümmert? Für Vorsorger

* Nur in Kombination mit Die 3 abschließbar.

Mehr Informationen und dazu einen praktischen Schnellrechner gibt es auf www.die-dortmunder.de.



Neue Chancen im Firmengeschäft

Betriebliches Eingliederungsmanagement mit „Schweizer Schliff“

Von Lars Rieger, Senior Broker Consultant elipsLife Deutschland

Gesunde, leistungsfähige und einsatzfreudige Mitarbeitende sind nicht erst seit Corona das Kernkapital jedes Unternehmens. Ein wichtiger Baustein hierfür ist die Reintegration erkrankter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Gezielte Hilfe bietet der „Schweizer Schliff“ – die betriebliche Einkommenssicherung mit eingebauten Reintegrationsmaßnahmen durch Care Manager.

[Das im § 167 Abs. 2 SGB IX geregelte betriebliche Eingliederungsmanagement (BEM) hat zum Ziel, erkrankte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wieder einzugliedern. Den meisten Arbeitgebern ist das bekannt, dennoch birgt die praktische Umsetzung viele Herausforderungen.

Die Erfahrung zeigt nämlich: Maßnahmen des BEM werden bei Mitarbeitenden, die in Reha- oder Krankenhausbehandlung sind, oft zu spät angestoßen. Gerade bei psychischen Erkrankungen ist eine frühzeitige Begleitung aber essenziell, denn

diese erhöht die Reintegrationswahrscheinlichkeit massiv. Ein zentrales Anliegen, da die Zahl psychischer Krankheitsfälle seit Jahren steigt und bereits vor dem ersten Lockdown 2020 für rund 50 Prozent der Fehlzeiten ursächlich war.

Das BEM fokussiert zudem auf die berufliche Arbeitsfähigkeit, ohne private Umstände standardmäßig miteinzubeziehen. Diese Eindimensionalität hat Tücken, ist doch die familiäre Situation oftmals entscheidend für die Stabilität von Erkrankten. Die enorme Zunahme der Homeoffice-Tätigkeit verstärkt diesen

Effekt zusätzlich. Deshalb sind im Eingliederungsmanagement persönliche Faktoren aufzunehmen, um die Ausgangslage in ihrer Gesamtheit zu erfassen, Ziele definieren und Maßnahmen ergreifen zu können.

Als weiterer Punkt ist die finanzielle Situation von Erkrankten zu beachten. Eine Wiedereingliederung im Unternehmen ist umso wahrscheinlicher, je kleiner die Einkommenseinbuße ist. So lässt sich beispielsweise ein Mitarbeiter im Außendienst, der seinen Beruf wegen chronisch auftretenden Rückenschmerzen nicht mehr ausüben kann, nur dann in eine alternative Stel-

le am Hauptsitz integrieren, wenn seine finanzielle Situation nahezu stabil bleibt. Der Außendienstler ist erfahren und eine ausgewiesene Fachkraft. Halten kann ihn der Arbeitgeber aber nur, wenn der Mitarbeiter die Einkommenseinbuße kompensieren kann. In der Schweiz kommen in solchen Fällen seit Jahren biometrische Versicherungslösungen erfolgreich zum Zug. So entsteht ein BEM mit „Schweizer Schliff“: Die individuelle Unterstützung erkrankter Arbeitnehmenden geschieht in der Schweiz unter dem Namen „Care Management“. Die folgenden Bausteine sichern den erfolgreichen Vollzug:



Gesundheits-
telefon



Gesundheits-
lotse



Gesundheits-
informationen



Gesundheits-
statistik

- Das Gesundheitstelefon schafft einen direkten, anonymisierten und frühzeitigen Zugang zum Care Management. Arbeitnehmende können gesundheitspezifische Fragen stellen, sich beraten lassen, eine Zweitmeinung einholen oder ggf. schneller einen Facharzttermin erhalten.
- Die persönliche Unterstützung durch Gesundheitslotsen hilft in konkreten Einzelfällen, zielgerichtete Maßnahmen auszuwählen, einzuleiten und umzusetzen mit dem Ziel, präventiv Erkrankungen zu vermeiden bzw. die Wiedereingliederung professionell zu begleiten. Arbeitgeber können das gesetzlich vorgeschriebene betriebliche BEM ganz oder teilweise auch auslagern.
- Unsere Experten halten Arbeitgeber mit hilfreichen Gesundheitsinformationen auf dem Laufenden. Weiter werden zielgruppenspezifische Leitfäden wie „Psychische Belastungen erkennen und bewältigen“ für Führungskräfte zur Verfügung gestellt.
- Gesundheitsstatistiken, die Einblicke in die Fallzahlen liefern und bei der Optimierung und Festlegung von unternehmens-eigenen, gesundheitsfördernden Schwerpunkten helfen, runden das Portfolio ab.

Die Maßnahmen sind immer an eine Versicherung gekoppelt, die das Einkommen stufenweise absichert. Der Leistungsumfang lässt sich modular gestalten, von der klassischen Berufsunfähigkeitsversicherung mit Verzicht auf abstrakte Verweisung bis zur Erwerbsminderungsrente steht eine breite Palette an Lösungen zur Verfügung. Jeder Arbeitgeber findet so ein passgenaues Absicherungspaket für sein Unternehmen.

Modelle der betrieblichen Einkommenssicherung mit eingebauten Reintegrationsmaßnahmen durch begleitende Care Manager sind nun auch in Deutschland verfügbar. Als erfolgsversprechendes Alleinstellungsmerkmal sind sie eine Win-Win-Situation für Arbeitgeber und Belegschaften. Die Mitarbeitenden erhalten finanzielle Sicherheit und persönliche Unterstützung im Krankheitsfall, unabhängig davon, ob die Ursache der Erkrankung im beruflichen oder privaten Umfeld zu suchen ist. Die Arbeitgeber senken durch eine schnellstmögliche Reintegration erkrankter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Kosten und lindern den Fachkräftemangel. Vermittlern eröffnet die betriebliche Einkommenssicherung ganz neue Möglichkeiten für die Ansprache von Firmenkunden. Unternehmen sind mehr denn je offen für Versorgungskonzepte, die einen Beitrag zur Gesunderhaltung der Belegschaft leisten können.]

Die Vorteile:

- Innovative Positionierung mit einem Konzept, das Arbeitgeber bisher nicht kannten
- Verstärkte Kundenbindung durch einen Lohnzusatzbaustein, der mit dem Care Management einen spürbaren Zusatznutzen bietet
- Instrument zur Ansprache von Neukunden
- Laufende Zusatzeinnahmen durch jährliche Vergütung



Kindergeld oder Verdienstaufschlag

Was tun, wenn ich wegen der Betreuung meiner Kinder vorübergehend nicht arbeiten kann

Aufgrund der Ausbreitung von Covid-19 mit vielen Neuinfektionen wird immer wieder die Schließung von Schulen und Kitas angeordnet. In Folge dessen können viele Eltern ihrer Arbeit nicht in vollem Umfang nachgehen, weil sie sich um ihre Kinder kümmern müssen (egal, ob krank oder gesund). Gesetzlich Versicherte haben deshalb einen Anspruch auf Krankengeld, wenn sie ihr Kind bedingt durch die Pandemie-Maßnahmen zu Hause betreuen müssen.

[Diese Regelung gilt jedoch nicht für privat krankenversicherte Eltern und auch nicht für gesetzlich Versicherte, deren Kinder privat versichert sind. Allerdings haben diese Eltern eine andere Möglichkeit, einen Verdienstaufschlag wegen Betreuung ihres Kindes zum Teil zu erhalten.

Um diese Eltern vor den Belastungen eines Verdienstaufschalles zu schützen, ergibt sich aus dem Infektionsschutzgesetz ein Anspruch auf Elternentschädigung.

Die gesetzliche Grundlage finden Sie hier: [§56 Abs. 1 und §56 Abs. 1a \(IfSG\)](#) Entschädigung bei Quarantäne, Tätigkeitsverbot oder Betreuungserfordernis

Anspruch auf diese Unterstützung besteht solange, wie eine epidemische Lage nationaler Tragweite besteht. Dies wird nach gegenwärtigem Stand voraussichtlich bis mindestens Ende Juni 2021 der Fall sein.

Wie sieht der Anspruch aus?

Einen Entschädigungsanspruch haben abhängig Beschäftigte sowie Selbstständige, wenn aufgrund der Corona Maßnahmen

- Kitas und Schulen geschlossen werden
- Präsenzpflicht in der Schule aufgehoben wird
- das Kinderbetreuungsangebots eingeschränkt wird.

Die Entschädigung beträgt 67 Prozent des Nettoeinkommens (max. 2.016 Euro/Monat) und gilt bei gemeinsamer Betreuung für insgesamt zehn Wochen, bei alleiniger Beaufsichtigung bis zu 20 Wochen - dieser Zeitraum kann tageweise aufgeteilt werden.

Voraussetzung ist wie beim gesetzlichen Krankengeld, dass das Kind unter 12 Jahre alt ist.

Hinweis: Das Land Nordrhein-Westfalen hat für Privatversicherte und Eltern von privatversicherten Kindern ein besonderes Programm zur „Betreuungsentschädigung“ geschaffen. Für Kinder unter 12 Jahren, die zu Hause betreut werden, kann eine Verdienstaufschlagentschädigung gestellt werden. Der Tagessatz beträgt pauschal 92 Euro für bis zu 10 Tage pro Kind (bei Alleinerziehenden 20 Tage). Anträge können bei der jeweiligen Bezirksregierung rückwirkend ab 5. Januar gestellt werden.

Bitte beachten Sie: Gibt es eine andere, zumutbare Betreuungsmöglichkeit für das Kind, haben die Eltern keinen Anspruch auf Entschädigung.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.ifsg-online.de]

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen



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

Know You Can

Neues Arbeiten braucht neue Lösungen



Mehr Infos unter www.AXA-Makler.de



Die betriebliche Pflegelösung

FEELcare

Die Vereinbarkeit von Pflege und Beruf steht jedem Unternehmen gut zu Gesicht. Die neueste bKV-Innovation der Hallesche vereint umfassende Beratungs-, Betreuungs- und Organisationsleistungen mit finanzieller Unterstützung. Weil zwischen Pflege und Beruf kein „Oder“ gehört!

WARUM GERADE JETZT DIE ZEIT FÜR EINE BETRIEBLICHE PFLEGE LÖSUNG IST

FEELcare ist keine klassische Pflegezusatzversicherung, wie man sie aus dem Privatkundengeschäft kennt. Das Pflegekonzept setzt dort an, wo der Bedarf schon heute ganz akut ist, und zwar direkt im betrieblichen Kontext. Jeder 11. Beschäftigte übernimmt neben seinem Beruf Verantwortung für eine pflegebedürftige Person. Im Laufe des Berufslebens trifft das die Allermeisten – einmal oder sogar mehrmals. Über 70 Prozent berichten von zeitlichen Vereinbarkeitsproblemen, die aus der Doppelbelastung durch ihren Job und der Pflegesituation entstehen.

Das kann also eine immense Herausforderung darstellen und hat ganz automatisch negative Auswirkungen auf die Betriebe. Die Hallesche hat sich deshalb zum Ziel gesetzt, eine echte Antwort auf die Probleme bei der Vereinbarkeit von Beruf und Pflege zu geben.

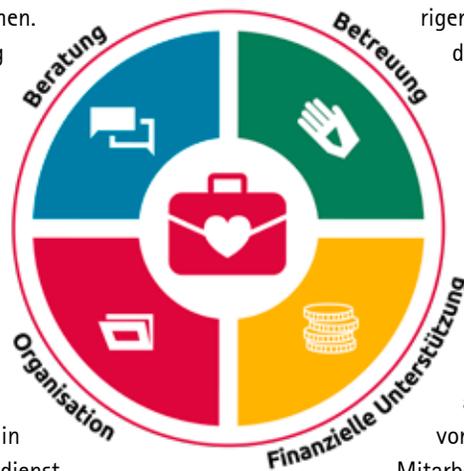
LÖSUNGSANSATZ FÜR DIE BETRIEBLICHE PRAXIS

FEELcare umfasst breit angelegte Beratungs-, Betreuungs- und Organisationsleistungen, die in exklusiver Kooperation mit dem Malteser Hilfsdienst erbracht werden. Davon profitiert der pflegebedürftige Angehörige genauso wie der Mitarbeiter, der sich als Pflegeperson im Sinne des SGB um ihn kümmert. Das beginnt mit einer umfassenden Pflegeberatung und der Unterstützung bei den ganzen Formalitäten, beinhaltet die Vermittlung aller denkbaren Hilfs- und Serviceangebote und mündet in der konkreten Organisation unterschiedlichster Hilfeleistungen wie Pflegedienst, Haushalts- oder Einkaufshilfen, die persönliche Begleitung bei Fahrten zu Ärzten oder die Anbindung an das Hausnotruf-System der Malteser. Darüber hinaus steht jedem Pflegefall ein persönlicher Pflege-Case-Manager zur Seite, der weiß, was in der jeweiligen Situation zu tun ist.

PFLEGE BUDGET SORGT FÜR FINANZIELLE ENTLASTUNG

Da das gesetzliche Pflegegeld für eine umfassende Versorgung kaum ausreicht, summieren sich die Kosten sehr schnell auf. Deshalb beinhaltet FEELcare ein monatliches Pflegebudget: je nach vereinbarter Höhe 300, 600 oder 900 Euro. Wird ein Mitarbeiter zur Pflegeperson eines nahen Angehörigen mit Pflegegrad 2 oder höher, kommt das Pflegebudget zum Tragen. Damit können z.B. die Tages- oder Nachtpflege, Fahrdienste, hauswirtschaftliche Unterstützung, Pflegehilfsmittel etc. für den Angehörigen finanziert werden und der Mitarbeiter wird durch die professionelle Hilfe entlastet. Darüber hinaus bietet FEELcare auch eine Lösung, wenn Mitarbeiter selbst zum Pflegefall werden. Und zwar in Form von hohen Einmalzahlungen, die bei einem Arbeitsunfall auf bis zu 50.000 Euro verdoppelt werden.

Die Hallesche hat das Thema Pflege für Betriebe ganz neu gedacht und mit FEELcare ein modernes Konzept für verantwortungsvolle Arbeitgeber entwickelt, von dem alle profitieren: das Unternehmen, die Mitarbeiter und ihre pflegebedürftigen Angehörigen.



MEHR INFORMATIONEN:
www.vermittlerportal.de/bkvfeelcare

Hallesche Krankenversicherung

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

STARKE GARANTIEEN. FÜR MEHR SICHERHEIT.



Planungssicherheit dank garantiertem Beitrag in der Risikoabsicherung und 100 % Beitragsgarantie in der Altersvorsorge.

Unsere langjährige Erfahrung und exzellente Finanzstärke machen's möglich!

Zuverlässig, solide, gemeinschaftlich – eben typisch kanadisch.

Was dahintersteckt, erfahren Sie hier:

www.canadalife.de/starker-stoff

Canada Life Assurance Europe plc unterliegt der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und der Central Bank of Ireland.
Canada Life Assurance Europe plc, Niederlassung für Deutschland,
Höniger Weg 153a, 50969 Köln, AG Köln, www.canadalife.de

canada  TM

Krankentagegeld für alle – starke Gründe für die Krankentagegeldversicherung der DKV

Jeder Berufstätige sollte zur Absicherung seines Einkommens bei längerer Arbeitsunfähigkeit eine Krankentagegeldversicherung abschließen. Egal ob Angestellter, Selbstständiger oder Freiberufler: Mit attraktiven Angeboten im Firmen- und Verbandsgeschäft sowie mit ihren GKV-Kooperationspartnern bietet die DKV ein breites Produktspektrum und attraktive Lösungen für jede Berufsgruppe an.

[Über sogenannte Gruppen- oder Kollektivrahmenverträge erhalten Mitglieder der GKV-Kooperationspartner, Freiberufler, Firmenangehörige von vielen namhaften Unternehmen sowie deren Familienangehörige bessere Vertragsbedingungen.

Davon können Sie und Ihre Kunden profitieren

Die Gruppenversicherungsverträge bieten fürs Krankentagegeld fünf grundsätzliche Vorteile.

- die Annahmegarantie: der Kunde erhält in jedem Fall ein Angebot.
- günstigere Beiträge als in vergleichbaren Tarifen in der Einzelversicherung
- der sofortige Versicherungsschutz ohne Wartezeiten.
- der Verzicht auf das ordentliche Kündigungsrecht.
- Gleiche Konditionen für Familienangehörige und Lebenspartner

Und das alles bei voller Provision. Außerdem ist die Krankentagegeldversicherung auch als "Solo"-Produkt versicherbar.

Die attraktiven Lösungen der DKV

GKV Kooperationen

Die DKV arbeitet aktuell mit 14 Krankenkassen (u.a. BIG Direkt, AOK Hessen, Mobil Krankenkasse) zusammen, die auf fast 8 Millionen Versicherte kommen.

Firmengruppenversicherung

Die DKV hat auf diesem Gebiet mehr als 60 Jahre Erfahrung. Sie ist Marktführer in der Gestaltung von Firmenkonzepten und führt aktuell rund 450 Firmengruppenverträge. Sie ist Partner von kleinen und mittelständischen Firmen, aber auch von vielen überregional bekannten Unternehmen. Dazu zählen zum Beispiel das ZDF, Porsche und C&A. Wichtiges Highlight im Firmengruppengeschäft ist die Möglichkeit, Familienangehörige und Lebenspartner mitzuversichern.

Verbandsgruppenversicherung

Mit über 250 Gruppenversicherungsverträgen in den Berufs- und Standesorganisationen deckt die DKV sämtliche Freiberuflergrup-

pen, wie zum Beispiel Ärzte, Apotheker, Ingenieure, Steuerberater oder Rechtsanwälte ab. Bekannte Verbände wie der Deutsche Anwaltsverein oder die Bundeszahnärztekammer vertrauen auf die DKV. Für diese besondere Zielgruppe gibt es neben den bereits genannten grundsätzlichen Vorteilen weitere Highlights: Freiberufler genießen bis zu 65 Prozent Beitragsvorteil im Vergleich zu Tarifen in der Einzelversicherung. Anwälte, Notare und Wirtschaftsprüfer behalten Weisungsrecht vom Krankenbett aus. Tritt während der Arbeitsunfähigkeit eine Berufsunfähigkeit ein, erfolgt die Leistung des Krankentagegeldes weiter – bis zu 52 Wochen nach Eintritt der Arbeitsunfähigkeit. Während der Arbeitsunfähigkeit weiterlaufende Kosten wie Miete und Gehälter für die Praxis oder Kanzlei können in den Spezialkrankentagegeldtarifen mitversichert werden. In besonderen Verbänden ist die Krankentagegeldabsicherung sogar über das 65. Lebensjahr hinaus möglich, und zwar bis zur Vollendung des 75. Lebensjahres. Und die Leistungsdauer ist unbegrenzt.

Fazit: Das Krankentagegeld bietet ein riesiges Vertriebspotenzial! Und die Vorteile der Gruppenversicherung sind – unter den genannten Voraussetzungen – für fast jeden Kunden nutzbar.

Weitere Informationen erhalten Sie auch auf makler.ergo.de. Probieren Sie doch einmal unseren Schnellrechner für Krankentagegeld aus. Mit wenigen Angaben können Sie schnell und einfach den richtigen Tarif und Monatsbeitrag ermitteln. Die eingegebenen Daten werden in ein Antragsformular (PDF) übernommen. Und schauen Sie sich unser Video zum Thema an oder hören einmal in den Podcast rein.]

ERGO Group AG

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



Basler KinderVorsorge Invest Vario

Gibt es nur bei uns: Die Basler KinderVorsorge Invest Vario

- Schon ab 25 € im Monat
- Schieberegler als Beratungsunterstützung erhältlich
- **Abschluss ohne Elternunterschrift möglich!**
- Vertragsübergabe an das Kind ab 18 Jahre frei wählbar
- Kostenvorteil bei Abschluss von 2 Verträgen
- Versorgermitversicherung bei Tod und BU (optional)
- **BU-Option ohne Gesundheitsprüfung bei Vertragsabschluss bis monatlich max. 2.000 EUR Rentenhöhe**



Weitere Infos auf unserer Homepage

Informieren Sie sich jetzt bei der Basler Vertriebsservice AG
www.basler-vertriebsservice.info, Tel. +49 (40) 35 99 46 60
E-Mail: Makler-Service@Basler.de



„gesund^x – die Extraportion Gesundheit“ – so heißt die neue betriebliche Kranken- versicherung der Allianz

Mit der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) geben Arbeitgeber ihren Mitarbeiter:innen eine Extraportion Gesundheit und stärken damit ihr Unternehmen im Wettbewerb. gesund^x bietet neue Budgetpakete und mehr Services in der bKV.

[Die Allianz Private Krankenversicherung (APKV) gibt ihrer Produktfamilie in der bKV mit „gesund^x – die Extraportion Gesundheit“ einen neuen Namen und erweitert gleichzeitig das Portfolio um Budget-Angebote. Firmenkunden stehen mit MeinGesundheitsBudget ab sofort drei neue, unterschiedliche Leistungspakete zur Verfügung. Die Budget-Angebote ergänzen dabei die bestehenden Baustein-Tarife und können mit diesen kombiniert werden.

Bereits jetzt ist die betriebliche Krankenversicherung der APKV bei Vertrieben und Unternehmen sehr gefragt: 2020 ging gut ein Viertel des bKV-Marktwachstums an die Allianz. Jan Esser, Produktvorstand der APKV, sagt: „Wir wollen in der bKV weiterwachsen. Mit unseren neuen Budgetpaketen können wir nun Firmen für uns begeistern, die ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine breite Palette an Gesundheitsleistungen bieten, sich dabei aber nicht auf bestimmte Bausteine festlegen wollen. Zum Beispiel, weil die Belegschaft sehr heterogen ist. Mit gesund^x machen wir die bKV extrem individuell für das jeweilige Unternehmen.“

Die Extraportion Gesundheit: Bausteine und Budgetpakete kombinieren

So funktioniert gesund^x: Das neue Konzept bietet Arbeitgebern großen Gestaltungsspielraum. Über die bekannten elf Baustein-Tarife können sie – von der Brille bis zum Zahnersatz – weiterhin gezielt Schwerpunkte in der Gesundheitsvorsorge ihrer Belegschaft setzen. Firmen, die ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter frei entscheiden lassen wollen, welche Gesundheitsleistungen diese in Anspruch nehmen, können ihnen eines von drei neuen, kompakten Gesundheitspaketen mit einem festen, jährlichen Budget zur Verfügung stellen. Auch die Kombination der Budgetpakete mit einem oder mehreren Bausteinen ist möglich.

Die Extraportion Services: mehr Leistungen für Versicherte und ihre Familien

Mit gesund^x erweitert die APKV zusätzlich ihre Gesundheitsservices für bKV-Neu- und Bestandskunden um vier medizinische Angebote. Die Besonderheit: Alle Services können auch von Familienangehörigen der Versicherten genutzt werden.

„Mit unserer bKV zeigen Unternehmen deutlich, wie wichtig ihnen die Gesundheit ihrer Belegschaft ist und bieten Personalleistungen, die wirklich ankommen“, ergänzt Jan Esser. „Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erleben „ihre“ bKV direkt, kontinuierlich

und mehrmals im Jahr. Die neuen bKV-Gesundheitservices unterstreichen das: Unsere bKV ist immer da, wenn es auf schnelle, unkomplizierte Hilfe ankommt, auch im familiären Umfeld. Das macht sie einzigartig auf dem Markt.]

	Basis-Leistungen in allen Budgetpaketen enthalten:		Zahnersatz-Leistungen je nach gewähltem Budgetpaket:	
Mein Gesundheits-Budget ★	<div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div> <p>Sehhilfen Brillen und Kontaktlinsen, max. 180–260 EUR p. a.²</p> </div> </div> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div> <p>Operative Korrektur der Sehschärfe Z. B. LASIK.</p> </div> </div> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div> <p>Naturheilverfahren Bei Heilpraktikern und Ärzten (z. B. Chirotherapie, Chiropraktik, Osteopathie).³</p> </div> </div> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div> <p>Arznei-, Heil- und Hilfsmittel Verordnete Arznei-/Verbandmittel, Heil- und Hilfsmittel inkl. Zuzahlungen.</p> </div> </div> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div> <p>Zahnvorsorge Professionelle Zahnreinigung, Bleaching: max. 80–160 EUR p. a.²</p> </div> </div> <div> <p>Zahnbehandlungen U. a. für Füllungen, Wurzelbehandlung, Parodontosebehandlung.</p> </div>	=	+	<div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div> <p>Zahnersatz Zahnersatz, Inlays und Implantate.</p> </div> </div> <p>Zahnersatz-Leistungen werden aus dem vereinbarten Budget erstattet.</p>
Mein Gesundheits-Budget Plus¹	<div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div> <p>Naturheilverfahren Bei Heilpraktikern und Ärzten (z. B. Chirotherapie, Chiropraktik, Osteopathie).³</p> </div> </div> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div> <p>Arznei-, Heil- und Hilfsmittel Verordnete Arznei-/Verbandmittel, Heil- und Hilfsmittel inkl. Zuzahlungen.</p> </div> </div> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div> <p>Zahnvorsorge Professionelle Zahnreinigung, Bleaching: max. 80–160 EUR p. a.²</p> </div> </div> <div> <p>Zahnbehandlungen U. a. für Füllungen, Wurzelbehandlung, Parodontosebehandlung.</p> </div>	=	+	<div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div> <p>Zahnersatz Plus 70% für Zahnersatz, Inlays und Implantate inkl. Leistung der GKV.</p> </div> </div> <p>Highlight: Zahnersatz-Leistungen werden extra erstattet und belasten nicht das Budget!</p>
Mein Gesundheits-Budget Best¹	<div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div> <p>Zahnvorsorge Professionelle Zahnreinigung, Bleaching: max. 80–160 EUR p. a.²</p> </div> </div> <div> <p>Zahnbehandlungen U. a. für Füllungen, Wurzelbehandlung, Parodontosebehandlung.</p> </div>	=	+	<div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div> <p>Zahnersatz Best 90% für Zahnersatz, Inlays und Implantate inkl. Leistung der GKV.</p> </div> </div> <p>Highlight: Zahnersatz-Leistungen werden extra erstattet und belasten nicht das Budget!</p>
<div style="background-color: #4CAF50; color: white; padding: 5px; display: inline-block;"> Highlight: 20 EUR mehr je Budgetstufe bei Sehhilfen und Zahnvorsorge!¹ </div>				

★ Auch für PKV-Versicherte!

¹ MeinGesundheitsBudget Plus bzw. Best bestehen aus einer Kombination der Tarife MeinGesundheitsBudget kombi sowie Zahnersatz Plus bzw. Best. Für diese Kombinationen ist auch der Gesamtbeitrag dargestellt.

² Leistungen für Sehhilfen und Zahnvorsorge sind innerhalb des jährlichen Budgets gesondert gedeckelt. Die Leistungen steigen – ausgehend von 180 EUR (Sehhilfen) bzw. 80 EUR (Zahnvorsorge) – mit jeder höheren Budgetstufe um 20 EUR.

³ Heilpraktiker: im Rahmen des Gebührenverzeichnis für Heilpraktiker, Ärzte: Leistungen des Hufelandverzeichnis gemäß der Gebührenordnung für Ärzte.

Es handelt sich um eine verkürzte Darstellung der Leistungen. Für den Versicherungsschutz maßgeblich sind die aktuellen Versicherungsbedingungen bei Abschluss des Vertrages.

Allianz

Marc Lorbeer-Feldmann, APKV Maklerbetreuer
0221-9457-22278, marc.lorbeer@allianz.de



KOFFER PACKEN – WERTVOLLE TIPPS ZUM PLATZ SPAREN

Ich packe meinen Koffer und nehme mit: drei Hosen, fünf Hemden, eine Zahnbürste und ein Paar Schuhe als Ersatz.

Text: manufactum GmbH

[Was in der spielerischen Variante so einfach klingt und höchstens die Konzentration und das Erinnerungsvermögen fordert, bringt in der Realität nicht wenige Reisende in spe an den Rand der Verzweiflung: das Kofferpacken. Da ist einerseits die Sorge, etwas zu vergessen, und andererseits der Akt des Verstauens im Koffer, der manch einen logistisch an die Grenzen der eigenen Leistungsfähigkeit zu bringen vermag. Damit Sie das Packen zukünftig als Ritual betrachten können, das die Vorfreude auf die Reise steigert – statt sie zu nehmen, bevor es überhaupt losgeht –, haben wir einige hilfreiche Tipps für Sie zusammengetragen. Damit können Sie einpacken. Versprochen.

ORDNUNG IST DAS HALBE LEBEN. EINE PACKLISTE ERSTELLEN.

Zugegeben: Die Entscheidung, was Sie in Ihren Koffer packen, können wir Ihnen nicht abnehmen. Erfahrungen – eigene wie fremde – können jedoch helfen, zukünftige Reisevorbereitungen entspannter zu gestalten. Machen Sie sich Listen, am besten sortiert nach Kategorien wie „Bekleidung“, „Kosmetik“, „Medikamente“ oder „Reiseunterlagen“, die Sie nach und nach abhaken und die Sie auch bei der nächsten vergleichbaren Reise wieder zurate ziehen können, ohne sich erneut die Arbeit machen zu müssen. Packlisten im Internet oder auch Apps für das Handy erleichtern das Erstellen solcher Listen durch hilfreiche Vorlagen.

Der wichtigste Tipp zuerst: Suchen Sie erst alles zusammen, was mit soll, und breiten Sie es übersichtlich aus, um sich einen Gesamtüberblick zu verschaffen. Erst im Anschluss beginnen Sie damit, die Dinge in den Koffer zu packen.

UM KNITTERN UND PLATZMANGEL IM KOFFER ZU VERMEIDEN, SOLLTEN SIE FOLGENDE RATSCHLÄGE BEHERZIGEN:

1. Eigentlich logisch, aber doch nicht immer konsequent umgesetzt: Die schwersten Dinge kommen zuunterst in den Koffer, damit sie weniger rutschen und dadurch leichtere, empfindlichere Dinge nicht quetschen können. Unten ist dabei der Teil des Koffers, der beim Transport in der Regel am tiefsten liegt. Will meinen: Der am weitesten vom Griff entfernte Bereich. Wenn Sie jetzt denken: Das ist doch selbstverständlich, lesen Sie einfach weiter und ignorieren Sie diesen Teil.

2. Schuhe gehören meist zu den schwersten Gütern im Koffer und werden daher zuerst gepackt. Schuhbeutel schützen nicht nur die Schuhe vor Zerkratzen, sie schützen auch die Kleidung vor Verschmutzen. Dabei gilt: Jeder Schuh in einen eigenen Beutel. Schuhe ohne Schuhspanner eignen sich darüber hinaus hervorragend, um Socken in sich aufzunehmen. Das spart Platz und hilft, die Schuhe in Form zu halten.



3. Von Rucksackreisenden empfohlen und mittlerweile auch unter Kofferpackern immer verbreiteter: Rollen Sie Ihre Kleidung, statt sie zu falten. Was im ersten Moment ungewohnt und vielleicht auch unpraktisch erscheinen mag, offenbart bei genauerem Hinsehen deutliche Vorteile: Die Wäsche bekommt keine Knickfalten und lässt sich zudem platzsparender und übersichtlicher im Koffer verstauen.

4. Sie können die Kleidungsstücke einzeln rollen oder aber in größeren Konvoluten: unempfindliche Kleidungsstücke innen – hier eignet sich auch Unterwäsche – empfindlichere Waren außen. Am Urlaubsort angekommen, schütteln Sie die Kleidung lediglich einmal aus – man wird ihr die Strapazen der Reise kaum ansehen. Insbesondere Hosen, Pullover und T-Shirts eignen sich für diese Art des Transports.

5. Auch sensible Accessoires lassen sich durch Rollen schützen. In T-Shirts eingewickelte Sonnenbrillen erreichen das Reiseziel schadlos, Krawatten oder leichte Seidenschals kommen um leere Papprollen geschlungen knitterfrei an.

6. Einwickeln, als Trennschicht zwischen verschiedenen Lagen und auch zum Ausstopfen von Ärmeln. Auf diese Weise wird Reibung verhindert – ein wesentlicher Grund für Knitterfalten. Legen Sie diese Kleidungsstücke zuletzt im liegenden Koffer obenauf oder nutzen Sie – wenn vorhanden – räumlich getrennte Bereiche des Koffers für die Aufbewahrung. Stapeln Sie Hemden immer zueinander versetzt, sodass die Kragen sich nicht gegenseitig plätten und der Raum im Koffer effizienter genutzt wird.

7. Ein letzter Tipp für Paare, die gemeinsam und mit zwei Koffern reisen: Packen Sie über Kreuz. Wenn Sie ein paar wesentliche Kleidungsstücke, Kosmetikartikel und Accessoires in beiden Gepäckstücken verstauen, sind Sie für den Fall gewappnet, dass einer der Koffer auf der Reise verloren geht.]

ALLE PRODUKTE FINDEN SIE AUF
WWW.MANUFACTUM.DE UND IN DEN
MANUFACTUM WARENHÄUSERN



FILSON WANDERRUCKSACK
479,00 EURO

Robuster Wanderrucksack aus kräftigem, gewachstem Baumwollcanvas.



MANUFACTUM REISETASCHE LEDER
649,00 EURO

Ein klassischer Weekender ist der ideale Begleiter auf Städtereisen. Und wenn der Aufenthalt über ein Wochenende hinaus geht: dieser hier ist groß genug.



REISEFALTTASCHE LEINEN
219,00 EURO

Eine auf nur 7 cm Höhe zusammenfaltbare Reisetasche, die in jeden Reisekoffer passt, und doch bei Bedarf ein wirklich großes und robustes Exemplar. Im Einsatz ist die Tasche 67 cm breit und 48 cm hoch.



Koffer Aluminium
449,00 Euro

Leicht, aber stabil – ideal als Handgepäck.

Vorfreude ist die schönste Freude, sagt der Volksmund. Leider macht uns die Corona-Krise derzeit einen Strich durch die Urlaubs-Vorfreude. Aber keine Pandemie dauert ewig. Freuen wir uns also auf die Zeit, in der die Infektionszahlen deutlich sinken und das „normale“ Leben wiederkehrt. Und vielleicht ist jetzt die richtige Zeit für neues Reisegepäck.

Manufactum



NÜRNBERGER

Keyperson-Versicherung: Schlüsselpersonen im Betrieb absichern

Neben dem Ernstfallschutz bzw. Dread Disease für Privatpersonen gibt es ab sofort auch die betriebliche Lösung für sogenannte Schlüsselpersonen (Keypersons): die NÜRNBERGER Keyperson-Versicherung. Sie zahlt bei schwerer Erkrankung oder Tod einer Schlüsselperson einmalig Kapital aus – und hilft somit, anfallende Kosten zu decken und die kritische Zeit zu überbrücken.

[Laut einer Statistik des Instituts für Mittelstandsforschung geht jede 4. Geschäftsinsolvenz in Deutschland auf den Ausfall einer Keyperson zurück. Das sind Menschen, die für den Betrieb unverzichtbar sind – aufgrund ihres Wissens, ihrer Kontakte oder Erfahrungen. Der Ausfall einer solchen Keyperson kann erhebliche Risiken und Probleme mit sich bringen. Zum Beispiel können Projekte nicht erfolgreich beendet werden, Konventionalstrafen drohen oder der Verlust von Kunden ist möglich.

Hierfür gibt es Keyperson-Versicherungen, die im Fall der Fälle dem Betrieb finanziell unter die Arme greifen. Die versicherte Person ist hierbei die Keyperson, also der Arbeitnehmer. Der Arbeitgeber wiederum schließt die Versicherung ab und erhält im Versicherungsfall die vereinbarten Leistungen.

Absicherung bis 5 Mio. EUR

Bei der NÜRNBERGER Keyperson-Versicherung reicht der Absicherungskorridor von 25.000 EUR bis 5 Mio. EUR. Die Unternehmen verfügen frei über die Versicherungssumme. Und sogar mehr als 50 schwere Krankheiten sind versichert. Ein sogenanntes Teilleistungskonzept greift bereits bei minderschweren Krankheitsausprägungen. Auch attraktiv für Unternehmen: Vertragslaufzeiten sind schon ab zwei Jahren möglich. Darüber hinaus haben Unternehmen die Möglichkeit, den Vertrag nach Vertragsende zwei Mal zu verlängern – und zwar ohne Gesundheitsprüfung. Auch eine ereignisunabhängige Nachversicherungsoption ist möglich.

Garantierte Leistung

Die NÜRNBERGER Keyperson-Versicherung erstattet die vereinbarte Kapitalleistung – und zwar unabhängig davon, ob die Schlüsselperson tatsächlich weiterbeschäftigt wird. Zusätzlich können Unternehmen einen flexiblen Todesfallschutz einschließen: zwischen 5 Prozent und 100 Prozent der Versicherungssumme. Eine vorgezogene Todesfallleistung gibt es bei der NÜRNBERGER bei unheilbarer Erkrankung und einer Restlebenserwartung von unter 12 Monaten.

Unterstützung mit dem passenden Netzwerk

Die finanziellen Auswirkungen der Erkrankung oder gar des Todes der Keyperson können durch die Versicherungsleistung der NÜRNBERGER abgefangen werden. Aber Geld allein reicht manchmal nicht aus.

Denn Unternehmen stehen oft vor der Herausforderung, einen passgenauen Ersatz für die Keyperson zu finden. Ist der Unternehmer als Keyperson selbst betroffen und kein Nachfolger in Sicht, steht schließlich der Fortbestand der Firma auf dem Spiel. Mit den beiden Kooperationspartnern Carl und Kienbaum unterstützt die NÜRNBERGER ihre Kunden über die Auszahlung der Versicherungsleistung hinaus mit einem passenden Netzwerk.]

NÜRNBERGER



R+V-KRANKENVERSICHERUNG

Vergleichen lohnt sich: Die gesunde Alternative für Ihr Beihilfe-Geschäft.

Weitersagen: Neue Impulse setzen mit dem R+V-BeihilfeKonzept.

- › Erstattung von Arzthonoraren über die Höchstsätze der GOÄ und GOZ hinaus
- › Attraktive Leistungen ohne einschränkende Preisverzeichnisse
- › Hochwertige Unterstützung bei Zahnbehandlung, -ersatz und Kieferorthopädie ohne Zahnstaffel oder Erstattungshöchstbeträge
- › Psychotherapie ohne Begrenzung der Sitzungszahl
- › Geburtspauschale für Frauen

Nutzen Sie den Wachstumsmarkt Gesundheit jetzt für Ihren Erfolg.

Jetzt informieren auf makler-gesundheit.de/beihilfe

Du bist nicht allein.

Heute Globetrotter, morgen Vater ...

NÜRNBERGER Fondsgebundene Privatrente: die flexible Altersvorsorge

Jeder Kunde hat eigene Pläne für die Altersvorsorge. Und häufig gibt es Veränderungen im Leben, auf die man reagieren muss. Genau hier setzt die neue NÜRNBERGER Fondsgebundene Privatrente an. Denn mit ihr haben Vermittler für ihre Kunden den passenden Schutz, der lebensbegleitende Flexibilität bietet. Und auch Vermittler profitieren hierbei von speziellen Lösungen, die das Tagesgeschäft erleichtern.

Garantie von 0-100 Prozent möglich

Die NÜRNBERGER Fondsgebundene Privatrente vereint reine Fondspolice und Hybrid. So entscheidet der Kunde selbst, wie viel Garantie er haben möchte und kann diese von 0-100 Prozent in 10er-Schritten wählen. Auch besteht die Möglichkeit, die Beitragshöhe je nach Lebenssituation zu variieren oder die Höhe der Garantieleistung während der Laufzeit an die individuellen Bedürfnisse anzupassen. Das bedeutet: Vom Abschluss bis in die Bezugsphase bietet die Privatrente größtmögliche Flexibilität bei der Vertragsgestaltung. Aber ebenso bei der Rendite und der Fondsanlage hat der Kunde die Wahl – auf Wunsch natürlich auch mit nachhaltigem Investment. Zudem garantiert die NÜRNBERGER von Beginn an den Rentenfaktor – egal wie oder wie oft der Kunde den Vertrag ändert.

Rendite erzielen, Erträge schützen, flexibel bleiben

Es gibt vier vermögensverwaltete Portfolios, viele kostenschlanke ETFs und Einzelfonds für individuelle Depots. Für die gemanagten Fonds erhielt die NÜRNBERGER 2020 vom Handelsblatt „sehr gut“ und belegte den 1. Platz. Die Fonds können einmal im Monat ohne Zusatzkosten gewechselt werden. So führen niedrige Kosten und eine ausgezeichnete Vermögensverwaltung zu hohen Renditeaussichten. Und Kunden, denen Nachhaltigkeit wichtig ist, kann der Vermittler mit dem vermögensverwalteten Nachhaltigkeitsdepot überzeugen. Soll bereits angespartes Fondsguthaben geschützt werden, bietet die Protect-Option die Möglichkeit, dieses Guthaben in den Spezialfonds NÜRNBERGER Multi Asset Protect umzuschichten mit dem Ziel, das Risiko zu reduzieren. Die ursprüngliche Fondsauswahl bleibt jedoch für die Zukunft bestehen.

Ablaufmanagement ohne zusätzliche Kosten

Bei Kunden, die eine Überwachung ihres Fondsguthabens gegen Ende der Vertragslaufzeit wünschen, punktet der Vermittler mit dem Ablaufmanagement, für das keine zusätzlichen Kosten erhoben werden. Hierbei wird die Fondsanlage in monatlichen Ab-

ständen bewertet. Bei schlechter Fondsentwicklung kommt es zu einer automatischen Umschichtung in den risikoarmen Spezialfonds der NÜRNBERGER.

Beitragsfreiheit bei Berufs- und Dienstupflicht

Wird der Kunde berufs- oder dienstupflichtig, muss er keine monatlichen Beiträge mehr in die private Rentenversicherung zahlen. Das übernimmt dann die NÜRNBERGER, wenn dieser Zusatzschutz bei Vertragsabschluss gewählt wurde. Bis zu einem Monatsbeitrag von 250 EUR sind für den optionalen Einschluss einer Beitragsbefreiung nur vereinfachte Gesundheitsfragen zu beantworten.

Fondswechsel einfach und digital

Bereits ab 25 EUR im Monat und einer Laufzeit ab 5 Jahren kann die Privatrente abgeschlossen werden. Entnahmen (ab 250 EUR) aus dem und Zuzahlungen in das Fondsvermögen bis zu 500.000 EUR sind über die gesamte Vertragslaufzeit möglich. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, den Rentenbeginn auf Alter 62 vorzuzulegen oder auf 84 nach hinten zu verschieben. Und in Kürze können Kunden unter www.meine.nuernberger.de Zuzahlungen und Fondswechsel selbst anpassen. Schnell, unkompliziert und natürlich IDD-konform.

Übrigens: Mit dem neutralen Fondsanlagen-Optimierer zeigt der Vermittler dem Kunden online z. B. Steuervorteile einer Fondsgebundenen Versicherung auf. Zudem spielt die niedrige Kostenstruktur eine entscheidende Rolle im Beratungsgespräch.

Mehr Infos unter vertrieb.nuernberger.de/frv

NÜRNBERGER





NACHHALTIGKEIT: Neue Informationspflichten gelten auch für Vermittler

Eine neue EU-Verordnung verpflichtet auch Vermittler zur umfangreicheren Information über nachhaltige Investments. Die LV 1871 unterstützt bei der Umsetzung. Lange Zeit galt Nachhaltigkeit als ein Nischenthema. Inzwischen ist es in der Mitte der Gesellschaft angekommen. Fast 90 Prozent der Deutschen wünschen sich, dass Unternehmen in Zukunft nachhaltiger und umweltgerechter investieren, so eine aktuelle Studie.

[Damit Nachhaltigkeit keine Floskel bleibt, haben sich die Länder der EU auf eine entsprechende Regelung geeinigt. Seit 10. März gilt sie nun: Die Transparenz-Verordnung – oder wie sie ganz genau heißt: die „Verordnung (EU) 2019/2088 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 27. November 2019 über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor“.

Mehr Transparenz und Vergleichbarkeit bei Nachhaltigkeit

Mit dieser Verordnung gehen verschiedene Offenlegungspflichten für Finanzmarktteilnehmer und Finanzberater auf Unternehmens-, Dienstleistungs- und Produktebene einher. „Damit soll mehr Vergleichbarkeit und Transparenz über die Nachhaltigkeitsansätze und deren Einhaltung innerhalb der Finanzmärkte und somit auch der Finanzprodukte geschaffen werden“, sagt Josua Schätz (LV 1871-Produktmanager, Bereich Produktmanagement und Produktentwicklung).

Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit nehmen wir unsere gesellschaftliche Verantwortung ernst. Wir berücksichtigen nicht nur ökologische, soziale und auf eine gute Unternehmensführung bezogene Kriterien (sogenannte ESG-Kriterien) in unserer Kapitalanlage, sondern achten auch bei der Produktentwicklung und Fondsauswahl auf Nachhaltigkeitsaspekte.

Zugleich möchten wir auch unsere Geschäftspartner bei der Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben unterstützen. Denn auch sie müssen Informationen bereitstellen, wenn sie Versicherungsanlageprodukte, bAV-, Basisrenten- oder Riesterprodukte vermitteln und mehr als drei Beschäftigte haben.

Informationspaket soll Geschäftspartner unterstützen

„Grundsätzlich müssen Vermittler im Internet angeben, wie sie sogenannte Nachhaltigkeitsrisiken und negative Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren in der Beratung berücksichtigen“, erläutert Josua Schätz.

Nachhaltigkeitsfaktoren werden üblicherweise unter der Abkürzung ESG für Environment, Social und Governance zusammengefasst. Laut der Transparenzverordnung sind darunter Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange, sowie die Achtung der Menschenrechte und die Bekämpfung von Korruption und Bestechung zu verstehen. Als Nachhaltigkeitsrisiken werden mögliche oder tatsächliche negative Einwirkungen von Nachhaltigkeitsfaktoren auf den Wert einer Investition bezeichnet.

Zur Unterstützung unserer Geschäftspartner haben wir daher die zu prüfenden Informationen in einem umfangreichen Paket aufbereitet und zusammengestellt. Auf unserer Website www.LV1871.de sind Informationen erhältlich, wie wir Nachhaltigkeitsthemen in unserer Kapitalanlage und den Altersvorsorgeleistungen berücksichtigen. Auch Details zu unserer Fondsauswahl sowie insbesondere der Strategie Nachhaltigkeit stehen dort zur

Verfügung. Darüber hinaus finden sie im LV 1871 Shop weitere Informationen dazu, welche Informationen auf der Website und in den Beratungsdokumenten hinterlegt werden sollten. Außerdem erhalten Vermittler dort einen Überblick über alle Fonds und ESG-relevante Informationen zu den Investitionsstrategien der Delta Direkt, der LV 1871 Private Assurance und des LV 1871 Pensionsfonds.]

ZU „NACHHALTIGKEIT IN DER LV 1871“

direkt mit dem QR-Code oder
<https://www.lv1871.de/lv/nachhaltigkeit/>



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

Raus aus der Zinsfalle

Lebensversicherungen stecken im Zinstief: Selbst wenn die Europäische Zentralbank ihre Geldpolitik straffen würde, hätten Sparer bei klassischen Policen erstmal wenig davon. Dank einer innovativen Prämienberechnung profitieren Kunden der Monuta Versicherung Deutschland jedoch unmittelbar von einer möglichen Zinswende.

[Seit fünf Jahren steht die Null: Im März 2016 kündigte Mario Draghi, der damalige Präsident der Europäischen Zentralbank (EZB) an, die Zinsen „für einen sehr langen Zeitraum sehr niedrig zu lassen. Heute steht Draghis Nachfolgerin Christine Lagarde vor der Mammutaufgabe, angesichts besserer Konjunkturaussichten und steigender Inflation die Wende einzuleiten. Wann genau die Zinsen wieder steigen werden, wird heiß diskutiert. Sicher ist: Kunden klassischer Lebensversicherungspolice hätten davon zunächst einmal nichts. Durch lange Laufzeiten der Anleihen in den Portfolios der Assekuranz wird das Zinstief bei ihnen viel länger anhalten als am Kapitalmarkt.

Während viele Versicherungsgesellschaften angesichts der prekären Lage auf eine Garantie der eingezahlten Beiträge verzichten und die Verzinsung der Verträge immer weiter absenken, geht der aus den Niederlanden stammende Versicherer Monuta neue Wege. Mit einer innovativen Variante der Sterbegeldversicherung, die seit dem vergangenen Jahr auch in Deutschland angeboten wird, können Kunden sehr viel direkter von einem möglichen Zinsanstieg profitieren.

Ganz grundsätzlich dient eine Sterbegeldversicherung dazu, die Kosten einer Bestattung abzudecken, die durchschnittlich zwischen 8.000 und 12.000 Euro betragen. Neu an dieser Variante der Lebensversicherung ist, dass die Prämien zinsorientiert angepasst werden können. Die Höhe der Beiträge ist also an die Zinsen gekoppelt. Genauer gesagt an die Swapkurve der europäischen Versicherungsaufsicht Eiopa und die daraus abgeleiteten Prognosen der Niederländischen Zentralbank (DNB). Die Versicherungssumme bleibt dabei garantiert.

Vor dem Vertragsabschluss berechnet die Monuta für jeden Kunden eine Basisprämie. Diese wird einmal jährlich überprüft. Ändern sich die Zinsen, könnte die Prämie im Folgejahr angepasst werden. Das passiert aber nur dann, wenn sich die Zinsprognosen um mindestens 0,25 Prozent und maximal fünf Prozent verändern. Für jeden Kunden berechnet die Monuta vor Vertragsabschluss individuelle Zinskurven. Auch die Anpassung der Prämien ist begrenzt: Die Grenze liegt bei minus beziehungsweise plus fünf Prozent. Wie stark sich die Prämie verändert, hängt von der Vertragslaufzeit zum Zeitpunkt der Anpassung ab. Innerhalb der mitgeteilten Bandbreite bleibt sie hierbei jedoch verbindlich.

Ein Beispiel: Bei einer Versicherungssumme von 7.500 Euro kann der Beitrag für eine 45-Jährige Person ohne Wartezeit beispielsweise zwischen 11,44 Euro und 37,95 Euro variieren. Die tatsächliche Ausreizung des Modells ist jedoch sehr unwahrscheinlich, da von Extremschwankungen des Leitzinses in der genannten Bandbreite nicht auszugehen ist. Entsprechend einer jeden Zinsanpassung verändern sich auch die Rückkaufswerte.

Für den Versicherungsnehmer bietet sich die bisher einzigartige Chance, nach Ende der Niedrigzinsphase von positiven Zinsentwicklungen zu profitieren und somit von sinkenden Beiträgen. Zusätzlich sinken die ökonomischen Risiken des Versicherers. Wir befinden uns in einer absoluten Niedrigzinsphase. Selbst wenn es noch einmal eine Zinssenkung durch die Notenbank geben sollte, ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Zins wieder steigt und damit die Prämien deutlich sinken, so hoch wie noch nie. Vor allem für jüngere Kunden ist dieses Modell damit langfristig vorteilhaft. Der Anbieter kann flexibel auf die aktuelle Zinssituation reagieren. Dadurch sinkt das finanzielle Risiko für die Kunden, und sie werden regelmäßig über Zinsanpassungen informiert.]

Monuta

Thorben Schwarz, Vertriebsdirektor



Private Krankenvollversicherung der DKV:
BestMed Komfort Tarif BMK.

Die Gesundheit Ihrer Kunden – erstklassig abgesichert.

Beim Arzt, Zahnarzt und im Krankenhaus.



DFSI RATINGS

Tarifkombination
BMK0 und BMZ1



Tarife BMK1, BMZ1, BMKD,
PVN, KTC43

DKV

Deutsche Krankenversicherung

Ein Unternehmen der ERGO

Basler KinderVorsorge Invest Vario

Sparen und Vorsorgen mit maximaler Flexibilität

Die Basler KinderVorsorge Invest Vario ist ein lebensbegleitendes Vorsorgekonzept und neben den Eltern besonders für die Zielgruppen Paten und Großeltern geeignet. Ab 25 EUR pro Monat kann für die Zukunft des Kindes gespart werden. Zuzahlungen können ab 250 EUR geleistet werden.

[Das Produkt enthält viele wertvolle Optionen:

Eine Versorger-Mitversicherung für Tod oder BU, damit ist das Sparziel bis zum 27. Lebensjahr des Kindes abgesichert. Die Versicherungsleistung wird statt in laufenden Raten in diesem Fall in einer Summe in den Vertrag eingezahlt.

Die Police kann später, beispielsweise im Alter von 18 Jahren, an das dann erwachsene Kind übertragen werden. Der Vertrag dient in der Folge dem Aufbau einer eigenen Altersvorsorge für das Kind. Während der Ausbildungsphase vom 18. bis zum 27. Lebensjahr können gebührenfreie Entnahmen getätigt werden. Kunden- und beraterfreundlich ist das Produkt auch deshalb, weil bei Antragstellung keine Gesundheitsfragen für das Kind gestellt werden. Das gilt auch für die integrierte BU-Option.

Leistungsstarke BU-Option

Im Alter von 18 Jahren bietet die Basler Lebensversicherung dem dann erwachsenen Kind die BU-Option an. Die Basler informiert zu diesem Zeitpunkt aktiv Kunde und Vermittler über diese Optionmöglichkeit. Je nach aktueller Lebenssituation können entweder maximal 1.000 EUR (Schüler), 1.500 EUR (Azubi oder Student) oder 2.000 EUR (Berufstätige) als monatliche BU-Rente mit einer stark verkürzten Gesundheitsprüfung versichert werden. Aktuelle Basis ist die Basler Berufsunfähigkeitsversicherung inklusive Dynamik- und Nachversicherungsmöglichkeiten (bis zu 2.500 EUR BU-Rente) sowie die wählbaren Zusatz-Bausteine wie der wertvolle Arbeitsunfähigkeitschutz. Die BU-Option kann frühestens ab dem 15. Lebensjahr ausgeübt werden. Sie kostet keine Extraprämie und ist auch dann eingeschlossen, wenn der Vertrag ohne die Unterschrift der Eltern abgeschlossen wurde.

Investmentanlage: Managen oder managen lassen

Der sog. „Spurassistent“ sorgt dafür, dass die VermögensPortfolios der Basler Lebensversicherungs-AG nach Schwankungsbreite (Volatilität) gesteuert werden. Das Risiko in den jeweiligen VermögensPortfolios wird nie höher als vereinbart.

Die Portfolios können auf Wunsch als ETF-Variante gewählt werden. Besonderer Vorteil: Das Portfolio-Management ist gebührenfrei. Schweizer Investmentkompetenz steuern die UBS Asset Management und die Baloise Asset Management bei. Ein Online Portfolio Finder hilft bei der Wahl des richtigen Portfolios. Für die individuelle Fondsauswahl steht ein großes Spektrum von über 90 Investmentfonds und ETFs der verschiedenen Regionen und Anlageklassen zur Verfügung. Eine Kombination aus aktiven und passiven Investments ist möglich. Das Garantievermögen der Basler Lebensversicherungs-AG kann bis zu 90 Prozent in die Anlage kombiniert werden.]

Basler Vertriebsservice AG

Nadja Lippert, Vertriebsdirektorin
E-Mail: nadja.lippert@basler.de





Asien-Pazifik bietet facettenreiche Chancen

Deshalb setzt der **JPMorgan Funds – Pacific Equity Fund** (WKN 971609, A (dist) – USD) seit über 30 Jahren auf lokale Expertise, um attraktive Chancen im asiatisch-pazifischen Raum zu nutzen. Die Region umfasst aufstrebende Märkte wie China, Taiwan und Indien, aber auch Industrieländer wie Japan und Australien - alles Länder, die in 2020 dem größten Freihandelsabkommen der Welt beigetreten sind. Erschließen Sie jetzt mit dem Pacific Equity Fund die Chancen des asiatischen Jahrzehnts.

Erfahren Sie mehr unter www.jpmorganassetmanagement.de



J.P.Morgan
Asset Management

Verluste sind möglich. Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für die aktuelle oder zukünftige Wertentwicklung.

Bei diesem Dokument handelt es sich um Werbematerial. Die hierin enthaltenen Informationen stellen weder eine Beratung noch eine Anlageempfehlung dar. Das Eintreffen von Prognosen kann nicht gewährleistet werden. Bei sämtlichen Transaktionen sollten Sie sich auf die jeweils aktuelle Fassung des Verkaufsprospekts, der Wesentlichen Anlegerinformationen (Key Investor Information Document - KIID) sowie lokaler Angebotsunterlagen stützen. Diese Unterlagen sind ebenso wie die Jahres- und Halbjahresberichte sowie die Satzungen der in Luxemburg domizilierten Produkte von J.P. Morgan Asset Management beim Herausgeber/der deutschen Informationsstelle JPMorgan Asset Management (Europe) S.à r.l., Frankfurt Branch, Taunustor 1, D-60310 Frankfurt oder bei Ihrem Finanzvermittler kostenlos erhältlich. Unsere EMEA-Datenschutzrichtlinie finden Sie auf folgender Website: <https://www.jpmorgan.com/emea-privacy-policy>.

Altersvorsorge: Das lebenslange Einkommen mit Canada Life

Die Corona Krise hat klar gemacht: Die Zinsen bleiben im Keller. Gute Perspektiven bieten hingegen Tarife mit renditeorientierten Anlagen und Garantiemöglichkeiten. Canada Life kann hier mit den GENERATION-Tarifen über Jahre hinweg solide Erträge vorweisen.

[Bereits die Zinsentwicklung der letzten Jahre hat gezeigt, dass mit festverzinslichen Anlagen nicht mehr genug Rendite für eine auskömmliche Altersvorsorge zu holen ist. Zudem hat die Corona Krise einmal mehr verdeutlicht, dass ein Ende der Niedrigzinsphase nicht in Sicht ist.

Gleichzeitig fühlen sich viele für das Alter nicht richtig abgesichert. Laut einer Umfrage des Marktforschungsinstituts YouGov im Auftrag 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. Die GENERATION-Tarife des Lebensversicherers mit kanadischen Wurzeln bieten moderne Lösungen, die mit starken Renditechancen und robusten Garantien zum Rentenbeginn überzeugen.

Starker Motor: Unitised-With-Profits

Für die guten Renditechancen ist der Unitised-With-Profits (UWP-) Fonds zuständig. Dieser bewies sowohl in der aktuellen Krise als auch während der Finanz- und Eurokrise Standfestigkeit. Seit seiner Auflegung Anfang 2004 erwirtschaftete der Fonds durchschnittlich 5,4 Prozent Rendite p.a. (Stand 31.03.2021). Kunden sind mit dem UWP-Prinzip durch ein spezielles Glät-

tungsverfahren gleich doppelt abgesichert. Falls die Fondsergebnisse zu Rentenbeginn unattraktiv ausfallen sollten, steht ihnen ein Garantiewert bereit. Dafür wird jedes Jahr ein geglätteter Wertzuwachs festgesetzt. Dieser liegt ab dem 1. April 2021 bei 1,7 Prozent p.a. und gilt für ein Jahr. Damit bietet Canada Life seinen Kunden erneut starke Garantien für ihre Altersvorsorge. Darüber hinaus bietet die garantierte Mindestwertentwicklung zum Rentenbeginn von 1 Prozent p.a. zusätzliche Sicherheit. Liegt die tatsächliche über der geglätteten Wertentwicklung des Unitised-With-Profits-(UWP) Fonds, erhalten Kunden zum Ablauf den höheren tatsächlichen Wert ihrer Fondsanteile ausbezahlt. Die Garantien greifen, wenn zu diesem Zeitpunkt die bedingungs-gemäßen Garantievoraussetzungen erfüllt sind.

Lösungen in allen drei Schichten

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 kürzlich erneuerte

bAV-Lösung GENERATION business zur Verfügung. Dieser ist durch kleinere Monatsprämien und kürzere Aufschubzeiten nun noch flexibler. Neben dem belastbaren Produkt-Ansatz ist 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.

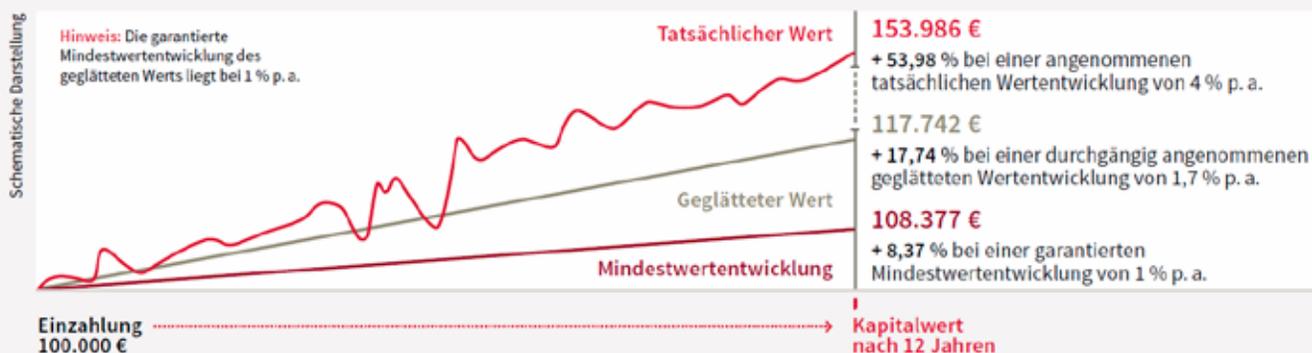
Der GENERATION private plus in der dritten Schicht, ermöglicht Kunden jederzeit Geld zuzuzahlen oder zu entnehmen, ganz nach ihren Bedürfnissen. Außerdem können sie ihre Fondsauswahl bis zu 20-mal pro Jahr ändern. Alternativ können sie auch ihre Beitragszahlung anpassen. Damit bietet der GENERATION private plus die nötige Flexibilität um auf aktuelle Kapitalmarktveränderungen, aber auch auf Veränderungen der Lebenssituation reagieren zu können. Auch zu Rentenbeginn bleiben Kunden flexibel. Hier können sie zwischen Rente, Kapitalzahlung oder einer Kombination aus beidem wählen. Optimal, um die Übergangsphase nach eigenen Wünschen zu gestalten.

Einmalbeiträge bei Canada Life

Wer sich ein gutes lebenslanges Einkommen schaffen will, kann hierfür auch einen Einmalbeitrag einsetzen. Damit schlägt man zwei Fliegen mit einer Klappe: Meist ist das Kapital bereits vorhanden, was den Zeitraum des Ansparens verkürzt. Dieses Kapital kann dann auf einfache Art und Weise während einer Talsohle investiert werden und die Kunden können von einer guten Rendite profitieren. Kunden, die daran interessiert sind, Geld in Einmalbeiträgen anzulegen, schätzen das moderne Anlageverfahren der Fondspolizen besonders.

Canada Life bietet mehrere Lösungen, um Einmalbeiträge effektiv zu platzieren. Die GENERATION-Tarife eröffnen den Kunden Investment-Vielfalt in der ersten und dritten Schicht. Diese reicht von Aktien- und Mischfonds bis hin zu Spezialfonds, etwa mit Nachhaltigkeitsschwerpunkt. In der dritten Schicht können Kunden mit dem GENERATION private plus zwischen 30 hochwertigen Fonds wählen, zu denen natürlich auch der UWP-Fonds zählt.

Hier sehen Sie einen schematischen Vertragsverlauf. Zu Vertragsbeginn zahlen Sie 100.000 € als Einmalbeitrag in den GENERATION private plus ein. Nach 12 Jahren und einer angenommenen Wertentwicklung von 4 % p. a. beträgt der Kapitalwert zum Auszahlungsdatum 153.986 €.



Zum Vertragsende wird der höhere der beiden Werte ausgezahlt.

Wichtiger Hinweis: Bitte beachten Sie die bedingungsgemäßen Garantievoraussetzungen.

Die Mischung macht's: Expertise und Belastungsfähigkeit

Für Fondspolizen gilt Canada Life als Pionier am deutschen Versicherungsmarkt. Die jahrelange Erfahrung am Kapitalmarkt zahlt sich aus und Ergebnisse, wie zum Beispiel beim UWP-Fonds, sprechen für sich.

Neben der Investment-Expertise zählt auch die Finanzstärke des Versicherers, um attraktive Garantien auf Dauer anbieten und stemmen zu können. Für Canada Life dokumentieren dies hervorragende deutsche und internationale Finanzstärke-Ratings sowie ein exzellentes Unternehmensrating des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP).]

Canada Life

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

SI Global Garant Invest: Relaunch mit alten und neuen Stärken



Seit über einem Jahrzehnt verbindet die einzigartige LV-Lösung SI Global Garant Invest (SIGGI) Rendite, Sicherheit und Flexibilität. Mit SIGGI "2021" halten nun einige Erweiterungen und eine neue Produktgeneration Einzug.

[Dass es zum Kunststück geworden ist, ihren Vorsorgekunden solide Sicherheit und gleichzeitig ein hübsches Plus zu verschaffen, wissen Sie als Finanzprofi hinreichend. Dass es mit SI Global Garant Invest (SIGGI) ein Produkt gibt, das dieses Kunststück virtuos vollbringt, vermutlich ebenfalls. Selbst im schwierigen Krisenjahr 2020 hat SIGGI bewiesen, dass Ihre Kunden auf die Sicherheit Ihres Kapitals vertrauen können – und natürlich auf die bewährte Flexibilität des Produkts.

Höhere Aufaufleistungen, individuelle Garantien, volle Flexibilität

Die Chancen auf attraktive Ablaufleistungen ergeben sich bei SIGGI "2021" zum einen durch Kostensenkung, zum anderen wurde das Angebot an Spitzenfonds ausgebaut. So stehen nun 33 Investmentfonds zur Auswahl – Aktien-, Renten-, Rohstoff-, Mischfonds und (neu) ETFs. Gebührenfreie Fondswechsel sind in der Ansparphase jederzeit möglich.

[partner:] 2 | 2021



Die Höhe der Beitragsgarantie kann individuell von Ihren Kunden festgelegt werden. Mit dem neuen innovativen Garantieplan Sicherheit+, lässt sich das Garantieniveau automatisch erhöhen. Überdies sorgt der neue Baustein Ablaufmanagement+ für eine intelligente Vermögenssicherung zum Ende der Ansparzeit.



In puncto Flexibilität bleibt es in SIGGI "2021" beim gewohnten Maximum. Betragsreduzierungen und -erhöhungen sind ebenso wie Zuzahlungen und Entnahmen in der Ansparphase gebührenfrei möglich, lediglich 1.000 Euro Vertragsguthaben müssen verbleiben.

Auch eine Beitragspause ist nach Ablauf eines Versicherungsjahres bis zu drei Jahre kumuliert möglich.

Im Marktvergleich steht SIGGI, auch mit der Umstellung auf die transparente Bruttomethode, nach wie vor hervorragend da. Nicht zuletzt tragen dazu die klaren Kostengrenzen bei, die bei der Zusammenstellung der Fondsauswahl gelten. Überdies konnten die Kostensätze in den Fonds drastisch reduziert werden.



Mit der Produktgeneration „PG2021“ steht mit dem SI Global Garant Invest als Flexible Rente, Einmalbeitragsprodukt und in der bAV ab sofort ein deutlich wettbewerbsfähigeres Produkt zur Verfügung:

- Mit den neuen Bausteinen „Sicherheit+“ und „Ablaufmanagement+“ wird dem Sicherheitswunsch des Kunden Rechnung getragen.
- Die Fondspalette bildet aktuelle Trends an den Kapitalmärkten ab. Erstmals stehen nun auch ETFs zur Verfügung.
- Das neue Kostenmodell erhöht die Wettbewerbsfähigkeit.

Unser Tipp: Mit einem Garantieniveau in Höhe von 80 Prozent kann der SI Global Garant Invest seine Stärken in der chancenorientierten Anlage richtig entfalten.

Gleichzeitig bieten die Bausteine „Sicherheit+“ und/oder „Ablaufmanagement+“ die Sicherheit, die sich Ihre Kunden wünschen.]

SIGNAL IDUNA Gruppe

Gudrun Baumgartner-Gruzlo
Key Account Managerin Leben / Finanzen
Telefon 0231 135-3825
Mobil 0173 1587078
gudrun.baumgartner-gruzlo@signal-iduna.de
maklerportal.signal-iduna.de
maklerblog.signal-iduna.de

UNSERE MITARBEITER – ÜBER UNS

In der letzten Ausgabe hatten wir es bereits angedroht, jetzt machen wir Ernst: wir zeigen Gesicht! Aber keine Sorge, wir werden jetzt weder politisch noch polemisch, wir werden persönlich. Gute Mitarbeiter sind das A und O einer jeden Firma – so auch bei uns. Sie sind das Herzstück des Hauses und sichern mit ihrer Arbeit den langfristigen Erfolg des Unternehmens. Doch wer verbirgt sich eigentlich hinter den Bildern, die Sie von der Website kennen oder der Rufnummer, die Sie für fachliche, vertriebliche und technische Rückfragen wählen? Wir verraten es Ihnen gern.



PETER SOMMER

[Als eine Freundin von ihm 1992 eine Ausbildung bei [pma:] anfragte er sie, ob man in der Firma noch einen jungen, dynamischen Bankkaufmann gebrauchen könne. Konnte man. Heute, nach fast dreißig Jahren, ist Peter immer noch bei uns und immer noch dynamisch. Muss er vielleicht auch sein. Zusammen mit Klaus Ummen ist er im Bereich Kapitalanlagen tätig und kümmert sich um Investmentfonds, offene und geschlossene AIF, Vermögensanlagen, Baufinanzierungen und Privatkredite. Das tägliche Auf und Ab der Börse? Für ihn ein Kinderspiel. Ebenso das Thema Geldwäsche und Compliance. Ob er spannende Insiderinformationen hat? Wir werden sehen...]

54 Jahre, verheiratet, 3 Töchter, 2 Enkelkinder und einen Hund, Bankfachwirt und Immobilien Anlageberater (IHK)

KURZ GEFRAGT...KURZ GESAGT

Beschreibe deinen Job in einem Satz (oder Wort).

Hier werden Sie geholfen!

Klaus und du arbeitest eng zusammen, welche Eigenschaft schätzt du an ihm besonders?

Klaus ist der Kümmerer. Er ist sehr emphatisch, was natürlich gerade jetzt in Zeiten des Homeoffice enorm wichtig ist. Er stellt sich immer vor seine Mitarbeiter. Auf der anderen Seite gewährt er aber auch enorme Freiräume. Er kann den Anderen sehr gut einschätzen und lässt nie den "Chef" raushängen. Insgesamt schafft er ein enorm kollegiales, freundschaftliches Klima in seinem Team.

Die Frage: Was gefällt dir an deinem Job am meisten könnte auch heißen: Wann macht dich deine Arbeit (besonders) glücklich?

Wenn ich von Kunden oder auch Partnern weiterempfohlen werde.

Was ist das beste Investment, dass du selbst jemals getätigt hast?

Der Kauf unserer Hündin Nala.

Was sollte niemand von dir wissen?

Eigentlich bin ich stinkfaul.

Okay, was machst du, wenn du nicht arbeitest?

Privat genieße ich den Ausgleich mit meiner Familie und unserem Hund. Außerdem interessiere ich mich sehr für Fußball. Mein Herz gehört durch alle Höhen und Tiefen dem SC Preußen Münster und Werder Bremen (Anmerkung der Redaktion: scheint eine Berufskrankheit zu sein...)

Welche Frage hätten wir dir stellen sollen?

Die Fragen reichen schon.

Das letzte Wort:

Ich habe fertig!



KLAUS UMMEN

[Klaus ist handwerklich ungeschickt und froh, einen kaufmännischen Beruf erlernt zu haben. Er ist seit April 2000 bei uns und aktuell verantwortlich für den Bereich Gesundheit, Vorsorge und Vermögen - oder wie wir sagen: der XXL-Teamleiter und die Mutter der Kompanie. Zusammen mit Peter Sommer bildet er aber auch das Team Kapitalanlagen und kümmert sich um alle Anfragen zum Investmentgeschäft, Finanzierungen, Bausparen u. Co.]

51 Jahre, verheiratet, zwei Kinder (Mädchen 12 und 9), Bankkaufmann und Fachberater für Finanzdienstleistungen

KURZ GEFRAGT...KURZ GESAGT

Beschreibe deinen Job in einem Satz (oder Wort):

UNTERSTÜTZER, KÜMMERER und MÄDCHEN FÜR ALLES

Welche Eigenschaft(en) schätzt du an deinem Kollegen Peter am meisten?

Peter ist loyal und sich für nichts zu schade. Man kann sich 100 % auf ihn verlassen. Besonders schätze ich aber sein Fachwissen (er ist einfach „The Brain“) und seinen Pragmatismus.

Wann macht dich deine Arbeit (besonders) glücklich?

WENN ICH ANDEREN HELFEN KANN – nennt es Helfersyndrom, aber ich kann nicht anders.

Was ist das beste Investment, dass du selbst jemals getätigt hast?

Ein GOLF GTI für 29.500 DM, der ein halbes Jahr alt, keine 3.000 km gelaufen war und den ich nach zwei Jahren mit fast 30.000 km für 27.500 DM wiederverkauft habe.

Welche Frage hätten wir dir stellen sollen?

Was gefällt dir an [pma:]? Mir persönlich gefällt, dass ich mich hier verwirklichen kann. Ich bringe meine Stärken ein und werde bei Schwächen von Kollegen aufgefangen. Ich mag die Arbeit im Team und unser Arbeitsklima sowie die Dinge, die uns seitens der Geschäftsführung ermöglicht werden: Weiterbildungen, eine betriebliche Krankenversicherung und den Umstand, in der Mittagspause das hauseigene Fitness-Studio zu besuchen (natürlich nur, wenn nicht gerade Corona ist).

Was machst du außerhalb von [pma:]?

In erster Linie liebe ich mein Familienleben... und Fußball. Hier bin ich ein „lebenslang Grün-Weiß“ (Werder Bremen) aber auch Preußen-Münster-Fan. Da ich aber ansonsten keinen Sport treibe, also aktiv, besuche ich (wenn möglich) unser Fitness-Studio und radle mit dem Fahrrad zur Arbeit (oder wie man bei uns zu sagen pflegt: ich nehm die Leeze).

Was sollte niemand von dir wissen?

Ich habe keine Ahnung von dem, was ich hier mache ;)

Das letzte Wort:

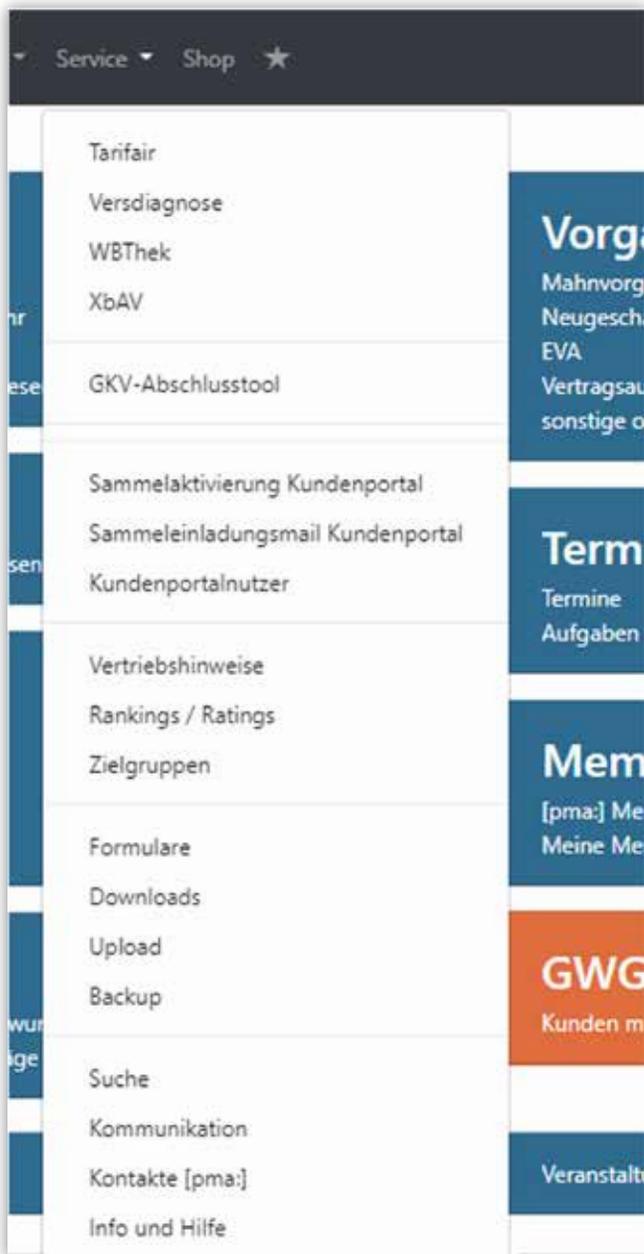
müsste, sollte, könnte, würde, hätte, machen!

[pma:]

Wussten Sie schon... !?

Weil Sie nur das Beste verdienen, stellen wir Ihnen bei [pma:] neben der fachlichen und vertrieblichen Unterstützung natürlich auch die entsprechende Technik zur Verfügung. Leicht zu bedienende und übersichtliche EDV-Anwendungen steigern die Effizienz und Zuverlässigkeit Ihrer Arbeitsprozesse. Und damit Sie schnell und unkompliziert eine Übersicht sowie Zugang zu den zahlreichen Serviceangeboten erhalten, gibt es dafür eine ganz eigene Kategorie in **ELVIS.one: den Reiter Service!**

Hier finden Sie nützliche Tools, Formulare, allgemeine Informationen, Kontakte und vieles mehr.



Um schnell und komfortabel Alt- und Neutarife vergleichen zu können, nutzen Sie z.B. Tarifair.

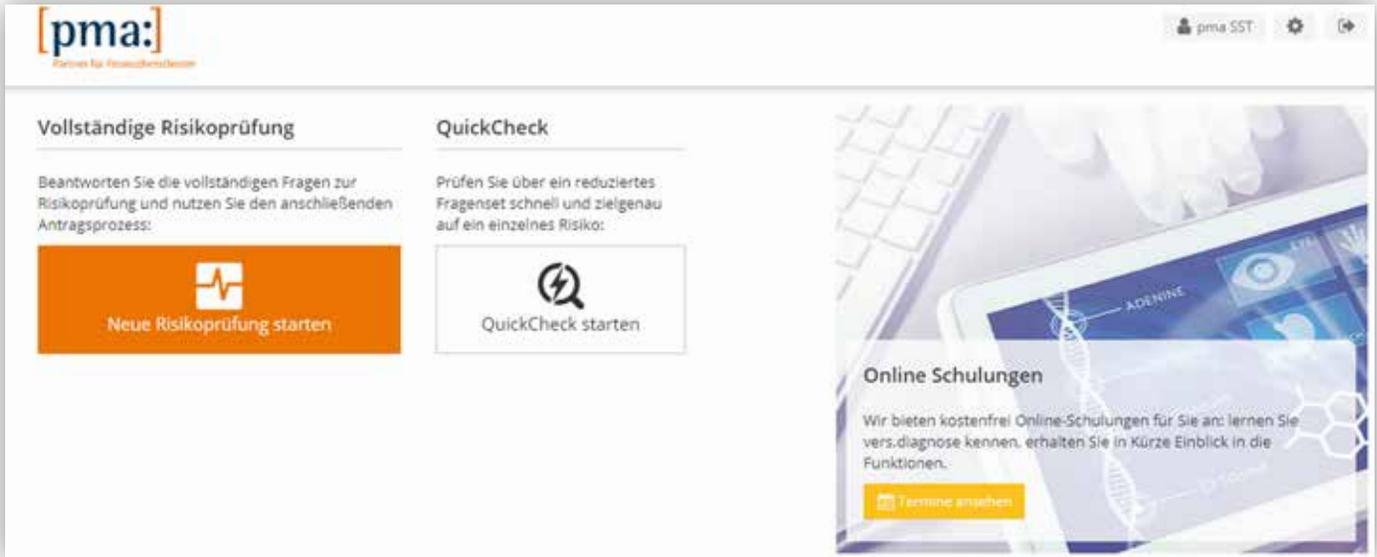


Beim Klick auf den Menüpunkt Tarifair werden Sie direkt weitergeleitet.



Versdiagnose

Für eine digitale Risikoprüfung empfehlen wir Vers.diagnose. Das Tool liefert Ihnen anonym, online und in Echtzeit eine verbindliche Risikoeinschätzung zur Berufsunfähigkeits-, Risikolebens- und Erwerbsunfähigkeitsversicherung sowie eine Beurteilung zur Absicherung von Grundfähigkeiten.



WBThek

Natürlich helfen wir auch beim Thema Weiterbildung. Zusammen mit unserem Kooperationspartner GOING PUBLIC! ermöglichen wir Ihnen über die eLearning-Lösung WBThek* Online-Weiterbildungen. *Details zum Angebot und zur Anwendung finden Sie in der ELVIS.one Infothek.



XbAV

Wer sich um die Zukunft, und damit die Absicherung seiner Kunden im Alter sorgt, der ist mit XbAV (demnächst XEMPUS advisor) bestens beraten.

Die Plattform ermöglicht eine systemgestützte Beratung und eine vollständige, papierlose Abwicklung aller Prozesse im Bereich bAV. Sie erhalten zudem Zugriff auf unterschiedliche Produktgeber, integrierte Tarif-Rechenkerne der Versicherer und können im Nährungsverfahren Versorgungslücken ermitteln sowie Steuer- und Sozialversicherungsersparnisse transparent und anschaulich darstellen.



GKV-Abschlusstool

In Kooperation mit Thomas Adolph (Krankenkassenspezialist, Finanzexperte & Fachautor) können Sie alle wichtigen und relevanten Krankenkassen über das GKV- Beratungs- und Abschlusstool vergleichen und abschließen. Leitfaden und Besonderheiten dieser Anwendung finden Sie hier ebenfalls.



Sammelaktivierung Kundenportal Sammleinladungsmail Kundenportal Kundenportalnutzer

Sie wollen Ihren Kunden den Weg zu einfachen und digitalen Versicherungsverwaltung ebnen? Dann haben Sie hier mit nur einem Klick die Möglichkeit zur Freischaltung für das **Kunden- und Beratungsportal von [prima:beraten]**.



Sie wissen noch gar nicht, wer von Ihren Kunden schon über das Portal seine Finanz- und Versicherungsverträge verwaltet? Dann schauen Sie mal hier...

Status	Name	Registriert	Login	Letzter Login	Benutzername	Email	Mobile	Name	Titel	Newsletters	id
aktiv	Basler, Fabian	20.03.2021 10:41:10	21.03.2021	0	fabian@basler.com	fabian@basler.com	0171803104	Fabian Basler	Businessman	01-00	1842
aktiv	Basler, Fabian	20.03.2021 10:34:20	20.03.2021	0	fabian@basler.com	fabian@basler.com	0171803104	Fabian Basler	Businessman	01-00	1811
aktiv	Basler, Fabian	11.12.2020 10:59:49	22.12.2020	0	fabian@basler.com	fabian@basler.com	0171803104	Fabian Basler	Businessman	01-00	1800
aktiv	Basler, Fabian	11.11.2020 12:11:33	11.11.2020	0	fabian@basler.com	fabian@basler.com	0171803104	Fabian Basler	Businessman	01-00	1819
aktiv	Basler, Fabian	20.03.2021 10:38:53	20.03.2021	0	fabian@basler.com	fabian@basler.com	0171803104	Fabian Basler	Businessman	01-00	18478
aktiv	Basler, Fabian	18.03.2021 10:16:40	24.07.2020	0	fabian@basler.com	fabian@basler.com	0171803104	Fabian Basler	Businessman	01-00	1220
aktiv	Basler, Fabian	22.04.2020 10:58:36	11.11.2020	0	fabian@basler.com	fabian@basler.com	0171803104	Fabian Basler	Businessman	01-00	1233
aktiv	Basler, Fabian	20.03.2021 14:18:31	20.03.2021	0	fabian@basler.com	fabian@basler.com	0171803104	Fabian Basler	Businessman	01-00	1149
aktiv	Basler, Fabian	20.03.2021 14:23:47	21.03.2021	1	fabian@basler.com	fabian@basler.com	0171803104	Fabian Basler	Businessman	01-00	1190
aktiv	Basler, Fabian	11.12.2020 10:18:37	11.12.2020	0	fabian@basler.com	fabian@basler.com	0171803104	Fabian Basler	Businessman	01-00	1000

Vertriebshinweise
Rankings / Ratings
Zielgruppen

Über **Vertriebshinweise** erhalten Sie direkten Zugriff auf wichtige Infothek-Artikel, Online-Zugänge, Tarif- und Produktkonzepte, Veranstaltungen und und und.

Titel	Datum
Basler - Neue Anlagepakete Nachhaltigkeit für Basler Vario-Produkte	26.04.2021
Allianz BKK: gesund hoch x - die Extrapolation Gesundheit! Nach langen Warten bietet die AKEV mit Gesund - die Extrapolation Gesundheit ihrem Firmenkunden ein einfaches Budgetmodell, ein leistungstarkes Bausteinmodell und ein einzigartiges Kombi-Modell und das bereits ab 3 Mitarbeitern für GKV und PKV Versicherte.	20.04.2021
Hannoversche - Risiko-LV - Sonderantrag für „Junge Leute“ Getreu dem Motto „Entspannt zum Erfolg“ möchte die Hannoversche Lebensversicherung Ihnen den neuen Antrag für „Junge Leute“ vorstellen. Bei diesem Antrag geht es insbesondere darum, junge und gesunde Menschen mit einem möglichst geringen Aufwand abzuschließen.	16.04.2021
Dortmunder - ... Hier kommt der neue Plan D!	15.04.2021
HDI - BU - Weil wir weiterhin WOW sind - HDLBU Facelift 2021	15.04.2021
Sach Gewerbes (Gemeinwerb)bestell - DAS Tool für Ihre Beratung im gewerblichen Sachbereich Das [Gemeinwerbportal] powered by [Inkura] (ehemals Gewerbeversicherung24) bietet Ihnen eine ideale Kombination aus Berechnungs- und Vergleichsmöglichkeit. Viele Versicherer sind mit ihren Produkten berechnungs- und vergleichbar. Nutzen Sie das Tool auch als Anzeigepattform zur Anzeige von Risiken beim [Gemeinwerb].	13.04.2021

Im Bereich **Ranking / Ratings** finden Sie Informationen zu Unternehmensanalysen, Solvenzquoten und Produktanalysen von Versicherungsunternehmen.

Leitartikel Ratings/ Rankings von Versicherungsunternehmen ID 7485A

23.11.2017

Information gültig bis 07.11.2021
Letzte Aktualisierung 23.11.2017
Letzte Revision 02.11.2020

Inhalt
Unternehmensanalysen
Solvenzquoten
Produktanalysen

Unternehmensanalysen
Verschiedene renommierte Ratingagenturen stellen ihre Bewertung der Unternehmen zur Verfügung.
Für die jeweils geprüften Versicherungsunternehmen erhalten Sie bei den jeweiligen Ratingagenturen aktuelle Hinweise zur Bewertung. Die folgende Linkliste bietet Zugang zu den weiterführenden Auswertungen/Rating-Übersichten etc.
Ergänzend stehen auf den jeweiligen E1 -Infothek Gesellschaftsseiten unter Direktzugriffe die Informationssseiten der einzelnen Gesellschaften zur Unternehmensqualität (sofern vorhanden) zur Verfügung.

- S&P Global Ratings (ehemals Standard&Poors)
- Moody's

Unter **Zielgruppen** erscheinen allgemeine Informationen zu Zielgruppen-Profilen, zielgruppenspezifische Tarife/Produktkonzepte und zielgruppenunabhängige Tarife/Produktkonzepte aus der Infothek.

22.05.2018

Information gültig bis 31.01.2022
Letzte Aktualisierung 22.05.2018
Letzte Revision 04.01.2021

Inhalt
Zielgruppen / Zielgruppen-Profile
Zielgruppenspezifische Tarife/Produktkonzepte
Zielgruppenunabhängige Tarife/Produktkonzepte

Zielgruppen / Zielgruppen-Profile

Zielgruppen im Rahmen der ELVISone Infothek sind nicht gleichzusetzen mit der Definition eines Zielmarktes eines Produktes im Rahmen der Vermittlerrichtlinie IDD, also der Gruppe der Kunden, für die dieses Produkt entwickelt wurde.

Zielgruppen im Sinne der ELVISone Infothek sind Personen / Unternehmen mit gleichen Bedürfnissen und gleichen Problemen, Wünschen und Aufgabenstellungen.

Das Arbeiten in Zielgruppen ermöglicht eine konkretere Ansprache, systematisches, strukturiertes Arbeiten mit Produkt- und Dienstleistungsangeboten die sich an der Bedarfsituation der Zielgruppe orientieren, in der Zielgruppenansprache sollten Sie folgende Fragestellungen berücksichtigen:

- Welches ist der dringlichste Schwerpunkt der Zielgruppe?
- Welche Probleme sind dringend zu lösen, welche Herausforderungen eher langfristig?
- Welche Kunden sind für Ihre Produkte die Richtigen?
- ODER: Welche Produkte sind für Ihre Kunden die Richtigen?

Als Hilfestellung haben wir für einige Zielgruppen geeignete Produkte zur Absicherung verschiedenster Risiken definiert, Absicherungsmöglichkeiten sind in großer Auswahl verfügbar.

Welche Produktkonzepte sind für welche Zielgruppen geeignet? Sie können die vorhandenen Informationen in der ELVISone-Infothek für Zielgruppen filtern. Hierzu folgende Tipps, für eine erfolgreiche Suche gibt es unterschiedliche Kriterien, je nach Ziel/Anlass Ihrer Suche:

Zielgruppenspezifische Tarife/Produktkonzepte

Zahlreiche Versicherungsleistungen sind **ausschließlich bzw. besonders für bestimmte Zielgruppen/Berufsgruppen** geeignet. Die Besonderheiten für die entsprechende Zielgruppe entnehmen Sie der Tarifdarstellung.

Suche mit Auswahl der Zielgruppe:
Wählen Sie in diesem Fall bei der Suche in der Infothek (z.B. über nebeneinander Zielgruppen) die jeweilige Zielgruppe aus. Alle **spezifischen** Tarife/Produktkonzepte sind darüber erreichbar.

Formulare | Downloads
Upload | Backup

Hinter **Formulare** verbergen sich der Maklerauftrag, die -vollmacht, die Datenschutzerklärung und die Erstinformation für Ihre Kunden.

Formulare

Maklerauftrag, -vollmacht, Datenschutz

- Download vollständig Blanko
- Download vollständig (mit eingetr. Vermittler)
- Download Maklerauftrag Blanko
- Download Maklerauftrag (mit eingetr. Vermittler)
- Download Makdervollmacht Blanko
- Download Makdervollmacht (mit eingetr. Vermittler)
- Download Datenschutz Blanko
- Download Datenschutz (mit eingetr. Vermittler)

Erstinformation für den Kunden

- Download

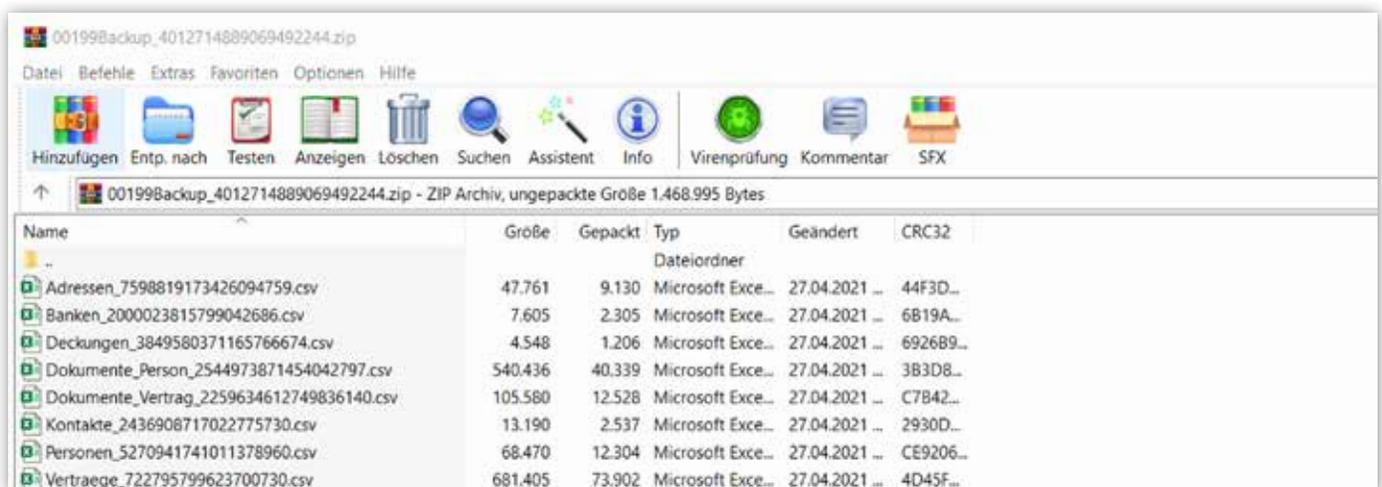
Natürlich können Sie auch nicht personen/vertragsbezogene Dokumente und Dateien herunterladen. Dazu klicken Sie einfach auf **Downloads**.

Downloads

Dokumente hoch- statt downloaden? Auch kein Problem. Über drag&drop hilft Upload weiter.

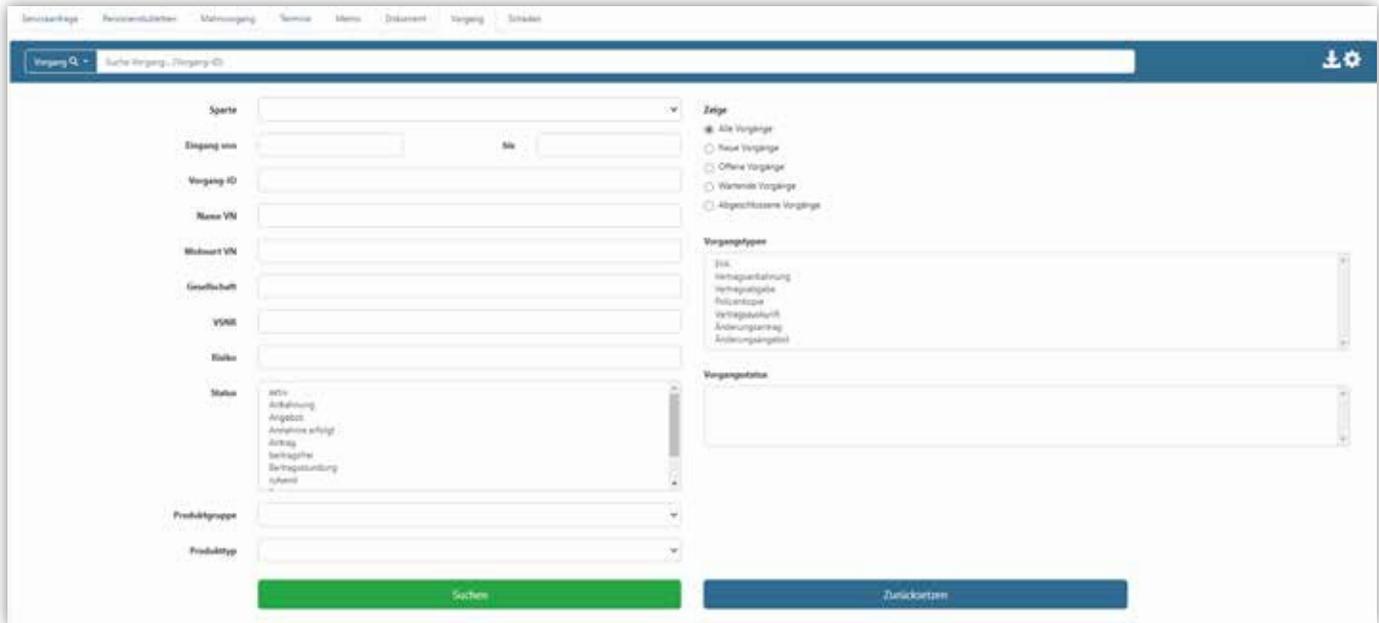


Über Backup sichern Sie schließlich Ihre im ELVIS.one hinterlegten Kunden-/Vertragsdaten.



Suche | Kommunikation
Kontakte [pma:] | Info und Hilfe

Wer sucht, der findet - so auch bei uns. Nutzen Sie die Suche und damit die erweiterte Recherchemöglichkeit im ELVIS.one und filtern Sie innerhalb Ihres Bestandes nach Serviceanfragen, Personendoubletten, Mahnvorgängen, Termine, Memos, Dokumente, Vorgang und Schäden.



Wenn Sie den Maildienst in ELVIS.one aktiviert haben, finden Sie unter Kommunikation alle aus dem ELVIS.one gesendeten E-Mails.

Kommunikation						
Empfänger	Thema	Betreff	Von	An	An	Barcode
	Kern, Demo Alte Leitgeber Berufstätigkeits...	Text	pma.techniker@pma.de	pma.kunde@pma.de	27.04.2021 10:41:36	ma0284154
	Kauf: Drei AMMERLANDER VERSICHERUNG...	Text	pma.techniker@pma.de	pma.kunde@pma.de	20.04.2021 11:47:39	ma0279419
	Kauf: Drei AMMERLANDER VERSICHERUNG...	Text	pma.techniker@pma.de	pma.kunde@pma.de	20.04.2021 11:45:39	ma0279417
	Kauf: Drei ARAD (R) Rechtschutzversicherung...	Textbearbeitung	pma.techniker@pma.de	pma.kunde@pma.de	22.12.2020 10:29:57	ma0271114
	Kern, Demo	Gemeinsam	pma.techniker@pma.de	pma.kunde@pma.de	11.08.2020 11:01:03	ma0294368

Ihre Fragen konnte ELVIS nicht beantworten? Dann zögern Sie nicht uns anzusprechen. Einfach Kontakte anklicken, Nummer und Name auswählen oder direkt ganze Ansprechpartnerlisten als PDF downloaden.



Wer wissen möchte, welche Gesellschaften zur Elektronischen Vertragsanforderung (EVA) und zum Antrags-Direktversand freigegeben sind, der muss Info und Hilfe auswählen.

Titel Antrags-Direktversand

Sachversicherung

Mandat	Insolvenzfall	Status	EV	BV	SNH	SP	KIZ
pma	ACCUR GmbH Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG als Risikoträger	aktiv			x	x	
pma	AG Europe S.A. Direction für Deutschland	aktiv			x		
pma	Allianz Versicherungs-AG	eingeschränkt			x	x	x
pma	Alte Leipziger Versicherung AG	aktiv			x		x
pma	AMERIKÄNDER (BÄNDER) Versicherungsverein a.S. (VVA)	aktiv			x		
pma	andula AG	aktiv			x		
pma	AFAC Allgemeine Versicherungs-AG	aktiv			x		
pma	AVA Versicherung AG	aktiv			x		x
pma	Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG	eingeschränkt			x		
pma	Bayer Sachversicherungs-AG	aktiv			x	x	x
pma	Bayer Seculife Versicherungs-AG	aktiv			x		
pma	BavariaDirect	aktiv			x		
pma	Bayrischen Knautschler-Versicherungs-Gesellschaft a.G.	aktiv			x		
pma	BBV (SACH) Bayerische Bayern-Versicherung AG Die Bayerische	eingeschränkt			x		
pma	BIV Baisische Versicherung AG	aktiv			x	x	x
pma	Chubb European Group SE Direction für Deutschland	aktiv			x		
pma	CSA Handy via Q-Versicherung Service GmbH	aktiv			x		
pma	Concord AG	aktiv			x	x	
pma	Concord (SACH) Versicherungs-Gesellschaft a.G.	aktiv			x		x
pma	Concor Allgemeine Versicherungs-AG	eingeschränkt			x		x
pma	Carlsonsee Sachversicherung AG	eingeschränkt			x		x
pma	CSA Versicherung AG	eingeschränkt			x		

Titel Antrags-Direktversand

Sachversicherung

Insolvenzfall	Sperrt	Datumsperre
antoni (Sach) Versicherung AG	Sach	KIZ
Concord (SACH) Versicherungs-Gesellschaft a.G.	Sach	KIZ
Concor Allgemeine Versicherungs-AG	Sach	KIZ
Carlsonsee Sachversicherung AG	Sach	KIZ
HEI Versicherung AG	Sach	KIZ
HEI/ETA WITTMANN Versicherungs-AG	Sach	KIZ
SONAL DONA Allgemeine Versicherung AG	Sach	KIZ
Knautschler Versicherung Barmenia von 1881 VVA	Sach	KIZ
Alte Leipziger Versicherung AG	Sach	KIZ
BIV Allgemeine Versicherungs-AG	Sach	KIZ
WVV Allgemeine Versicherung AG	Sach	KIZ
BRGD Versicherung AG ehem. Victoria	Sach	KIZ
SE Sparkassen Versicherung Selbstversicherungs-AG	Sach	KIZ
Zurich (Sach) Insurance plc Niederlassung für Deutschland	Sach	KIZ
Wittenbergische Versicherung AG	Sach	KIZ
DVW Allgemeine Versicherungs-AG	Sach	KIZ
AVA Versicherung AG	Sach	KIZ
German-Brexit cat AG für BIV (pma privat)	Sach	Sach
VSB (Sach) Versicherungsanstalt Bayern Versicherungsanstalt des öffentlichen Rechts	Sach	KIZ
SA Direkt Versicherung	Sach	KIZ
Dialing Versicherung AG ehem. General	Sach	KIZ

[Sie sehen also: Service ist bei uns nicht nur ein großes, sondern auch ein umfassendes Thema!]

EINFACH SICHER:

die neue Wohngebäudeversicherung der Dialog

Die Dialog, der Maklerversicherer der Generali in Deutschland, ist ein Allrounder, wenn es um Sachversicherungen für Privatkunden geht: Mit der neuen Dialog Wohngebäudeversicherung bietet die Dialog seit dem 01.04.2021 starke Leistungen nach Maß für Kunden mit Ein-, Zwei- und Mehrfamilienhäusern. Die Dialog Wohngebäudeversicherung Premium bietet einen umfassenden Schutz mit individuell wählbaren Bausteinen, der Klassiktarif bietet einen Grundschutz für die wichtigsten Risiken.

[Im Premium-Schutz enthalten ist jetzt die Leistungsupdate-Garantie. Sie ist automatisch und beitragsfrei eingeschlossen, zusätzlich zum vertraglich vereinbarten Versicherungsschutz.

WAS IST ALLES AUSSERDEM VERSICHERT?

- Schäden infolge grober Fahrlässigkeit
- Überspannungsschäden durch Blitz
- Schäden an Ladestationen für Elektrofahrzeuge
- Tierbisschäden an elektrischen Leitungen (bis 3.000 Euro)
- Austausch von Armaturen
- Nutzwärmeschäden
- Mehrkosten durch Technologiefortschritt
- Kosten für Wiederanpflanzung von Bäumen und Sträuchern (bis 3.000 Euro)
- Gebäudebeschädigungen durch unbefugte Dritte
- Hotelkosten

WICHTIGE LEISTUNGEN ON TOP

Ein neuer zuwählbarer Baustein ist die Best-Leistungsgarantie. Damit gewährt die Dialog Kunden dieselben Leistungen oder Entschädigungen, sollte ein anderer Versicherer im Einzelfall bei einem Schaden weitergehende Leistungen oder eine höhere Entschädigung anbieten. Mit dem Paket erneuerbare Energien können beispielsweise Schäden an Sonnenenergieanlagen wie Solarthermie oder Fotovoltaik sowie Schäden an Windrädern und Wärmepumpenanlagen abgedeckt werden.

VORSORGE IST DER BESTE SCHUTZ

Im Schadenfall haben Hausbesitzer oft einen großen Bedarf an Hilfe und Unterstützung. Hierfür wurde von der Dialog der innovative Wohngebäudeschutzbrief entwickelt. Zu einem attraktiven Beitrag wird den Kunden eine Vielzahl von Beratungs- und Serviceleistungen geboten. Partner der Dialog bei diesen Services ist die ebenfalls zur Generali gehörende Europ Assistance. Sie hilft dem Kunden in den oft schwierigen und stressigen Situationen und organisiert bei Bedarf die Schadenbeseitigung und Handwerkerdienste. Die Kunden können sich auch kostenfrei zu den Themen Gebäudesicherheit, Modernisierung und Sanierung be-

raten lassen. Zur Vorbeugung gegen Einbruchdiebstähle können Hinweise und Empfehlungen von speziell geschulten Sicherheitsexperten in Anspruch genommen werden.

BEITRÄGE SMART ÜBER ONLINE-RECHNER ODER VERGLEICHER

Zur Beitragsfindung steht den Vertriebspartnern ein im Vertriebsportal integrierter neuartiger Rechner ohne Login zur Verfügung. Er punktet durch hohe Anwenderfreundlichkeit und schnelle Ergebnislieferung. Der neue Wohngebäudetarif ist auch auf vielen gängigen Vergleichsplattformen hinterlegt.]

Ausführliche Informationen zu der neuen Wohngebäudeversicherung gibt es im Dialog Vertriebsportal unter www.dialog-versicherung.de/einfach-sicher.



Dialog

Dreimal 1. Platz

Es war kein Zufall – erneut dreifach ausgezeichnet.



Wir verstehen unsere Kunden. Das belegen die wiederholten Top-Platzierungen aus der aktuellen KUBUS-Studie von MSR insights*. Immer nah am Kunden – ein Leben lang, das ist Monuta.

*KUBUS Befragung Privatkunden Savings 2020



Ihr Ansprechpartner: Bert Liebwerth | Key Account Manager

+49 (0) 211 522 953-554 +49 (0) 152 228 379 41 @ bliebwerth@monuta.de

Monuta Versicherungen – Niederlassung Deutschland
Niederkasseler Lohweg 191 | 40547 Düsseldorf

Risiko: Zahlungsausfall - „auf Rechnung“ und die Angst „vor Ansteckung“

Für Ihre gewerblichen Kunden wird es zunehmend schwerer, sowieso unrentable Kunden von solchen zu unterscheiden, die nur wegen der Corona-Krise in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten sind. Die Unsicherheit ist groß. Bonitätsauskünfte von Auskunftsteien geben zwar einen groben Überblick, schützen allerdings nicht vor finanziellen Einbußen durch den Ausfall der Zahlung.

[Um sich vor Zahlungsausfällen zu schützen, haben einige Unternehmen bereits auf Vorkasse umgestellt. Das ist verständlich, kann aber wiederum die Kunden in Schwierigkeit bringen.

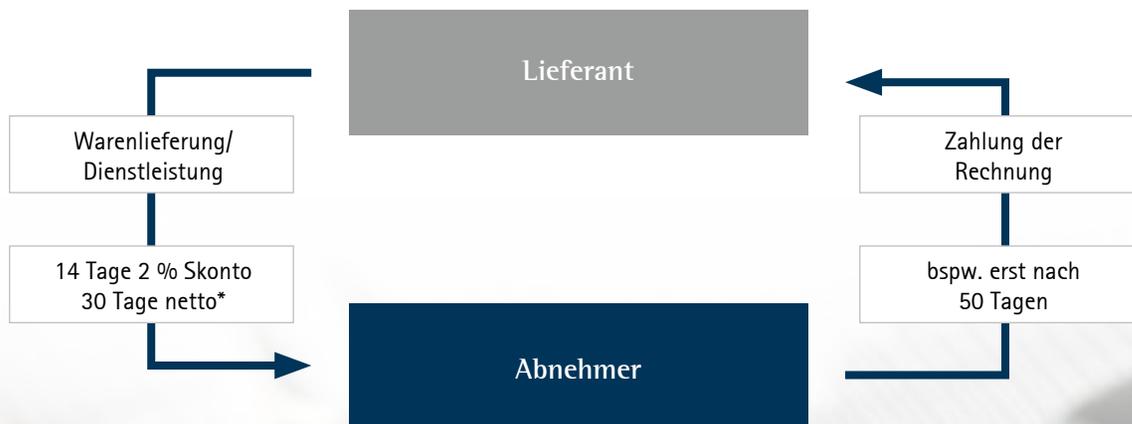
Mit einer Kreditversicherung abgesichert Geschäfte machen

Mit einer Kreditversicherung schützen Sie das Unternehmen Ihres Kunden vor dem Ausfall von Forderungen. Denn, wenn Kunden Ihre Rechnungen nicht bezahlen, kann das für jedes Unternehmen schnell zum Problem werden. Die Kreditversicherung sorgt

für sichere Zahlungsströme, auch bei unbezahlten oder zu spät gezahlten Rechnungen.

Bei Nichtzahlungstatbestand oder Vorliegen einer Insolvenz eines gewerblichen Kunden, ersetzt der Kreditversicherer die Forderungen Ihres Kunden aus Warenlieferungen, Werk- und Dienstleistungen,

Durch zunehmende Gewährung von Zahlungszielen steigt das Risiko eines Forderungsverlustes und somit auch die Bedeutung der Kreditversicherung.]



* Beispiel für eine Zahlungsvereinbarung des Lieferanten (Versicherungsnehmers) mit dem Abnehmer (Risiko) in den Geschäftsbedingungen.

Gegenstand der Kreditversicherung

Die Kreditversicherung schützt den Versicherungsnehmer

- Gegen Forderungsausfälle
- vor fakturierten, rechtlich begründeten Forderungen
- aus Warenlieferungen oder Dienstleistungen, welche ihm
 - im regelmäßigen Geschäftsbetrieb
 - in seinem Namen und auf seine Rechnung
 - durch Zahlungsunfähigkeit seiner (gewerblichen) Kunden entstehen.

i.d.R. unversichert sind Forderungen

- aus Vermietung und Verpachtung
- aus Finanzkrediten
- gegenüber öffentlich-rechtlichen Unternehmen
- gegenüber verbundenen Unternehmen

Die Vorteile der Kreditversicherung auf einen Blick

1. Schadenverhütung

- Individuelle Sicherungslösungen
- Permanente Debitorenüberwachung
- Frühwarnsysteme bei Bonitätsverschlechterung

2. Schadenminderung

- Professionelles Inkasso
- Sanierungskonzepte
- Vertretung in Gläubigerausschüssen

3. Schadenvergütung

- Schnelle und unbürokratische Entschädigung
- Vermeidung von Liquiditätsengpässen
- Abtretungsmöglichkeit der Entschädigung an ein Kreditinstitut

Rechnen Sie doch mal nach, welchen Effekt ausstehende Forderungen auf die Bilanz Ihres Kunden haben!

Mehr Details erhalten Sie von der [pma:]–Assekuranzmakler GmbH, Klaus Bode hilft Ihnen gern weiter.

[pma:]–Assekuranzmakler GmbH

Wilhelm–Schickard–Straße 2
48149 Münster

Tel. 0251 – 3845000–180

Mail: Klaus.Bode@pma-assekuranzmakler.de

Der Trend zu immer höherwertigen Fahrrädern – gern mit elektrischer Unterstützung – hält an. Und damit bleibt die Fahrradversicherung ein großes Thema. Das Fahrrad ersetzt in Ballungszentren durchaus schon jetzt das Auto und schont so die Umwelt. Diese Entwicklung zeigt: Wer sich auf sein Fahrrad im Alltag verlassen muss oder es gern auf Reisen einsetzt, der braucht eine Versicherung, die das Bike möglichst so umfassend schützt wie ein Auto.

[Die Deutschen haben das Radfahren wiederentdeckt. Die Verkaufszahlen von Fahrrädern und den sogenannten Pedelecs – also E-Bikes, für die keine Kennzeichen- oder Versicherungspflicht gilt – sind in den vergangenen Monaten derart stark gestiegen, dass die Hersteller mit der Produktion kaum nachkommen. Fahrräder und Elektro-Bikes sind mehr als reine Fortbewegungsmittel: In der Freizeit ermöglichen sie Familienausflüge in die Natur, dienen als Sportgerät oder als klimaschonende Alternative für den Weg zur Arbeit und zum Einkauf. Hinzu kommen Nischenprodukte wie Lastenräder – auch Cargo-Bikes genannt, die in Familien zum alternativen Transportmittel für den Wocheneinkauf oder den Nachwuchs avancieren.

Egal ob Mountainbike, Pedelec für die City oder filigranes Carbon-Rennrad: Der Trend geht zum individuell zusammengestellten Zweirad mit maßgeschneiderter Ausstattung. Auch ohne Elektroantrieb kosten solche Räder oft mehr als ein Monatsgehalt. Umso wichtiger ist es, Diebstahl oder Schäden möglichst umfassend zu verhindern. Hochwertige Fahrradschlösser bieten zwar einen gewissen Schutz vor Totalverlust. Gänzlich verhindern lässt sich ein Diebstahl jedoch nicht – und Teile des Fahrrades könnten immer noch demontiert oder beim Stopp an der Ampel schnell weggerissen werden. Für all diese Fälle bietet sich eine Fahrradversicherung an, die je nach Wunsch des Fahrradbesitzers Risiken in sinnvollen Leistungspaketen zusammenfasst.

Wer sein neues und teures Fahrrad schützen will, sollte es immer sorgfältig abschließen. Und weil „Billigschlösser“ eher zur Belustigung von Dieben beitragen als diese abzuschrecken, sollte das Fahrrad mit einem hochwertigen Schloss gesichert werden. Dann greift auch der Versicherungsschutz – bei der Barmenia übrigens ohne Selbstbeteiligung und bis zum Neuwert. Allerdings muss ein

Diebstahl schnellstmöglich bei der Polizei angezeigt werden. Während die meisten Fahrradversicherungen den Diebstahl von teuren Anbauteilen wie zum Beispiel E-Bike-Akkus als Standard umfassen, sind bei der Barmenia auch Kindersitze, Fahrradtaschen, Helme und selbst das Gepäck (z. B. Zelt, Schlafsack, Kochgeschirr) im Versicherungsschutz enthalten.

Zusätzlich zum Diebstahlrisiko lassen sich Fahrräder unter anderem auch gegen Vandalismus-, Unfall- und Sturzschäden versichern. Eine Kasko-Versicherung übernimmt in diesem Fall die Reparatur- oder Neuanschaffungskosten und kommt für Schäden durch Bedienungsfehler auf – und unter bestimmten Voraussetzungen sogar für den Verschleiß des Akkus und aller anderen Fahrradteile. Dieser Schutz gilt bei der Barmenia weltweit.

Wer gerne längere Touren macht oder auf sein Fahrrad täglich angewiesen ist, für den können Schutzbrief-Leistungen besonders interessant sein. Im Notfall wird dem Versicherten bei der Barmenia mit Pannenhilfe und Abholservice rund um die Uhr, Ersatzfahrrad, der Übernahme von Übernachtungskosten und Kosten für den Rücktransport des Fahrrads weitergeholfen. Mit Abschluss des Schutzbriefes erhält der Versicherte eine Rufnummer, unter der er innerhalb der EU, der Schweiz, Liechtenstein, Norwegen und Großbritannien Hilfe erhält. Fahrräder lassen sich also ähnlich umfangreich versichern wie Autos. So macht die Mobilität auf zwei Rädern mit Sicherheit Spaß.]

Barmenia Versicherungen

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





Wir werden
allen Grund zum Lachen
haben.

In der Gothaer Gemeinschaft lachen
Ihre Kunden die hohen Zuzahlungen
einfach weg.

**Drei Tarife –
für alle!**

Zahnzusatzversicherungen
Gothaer MediZ Duo 80/90/100

Key-Account Manager
Marco Streitbürger

Telefon 0221 308 34313
marco_streitbuenger@gothaer.de
www.makler.gothaer.de

Gothaer
Kraft der Gemeinschaft

MASCHINEN- UND GERÄTE- VERSICHERUNG AUS DER QUADRATESTADT

Allgefahrendeckungen der Mannheimer

Druck- oder Werkzeugmaschinen, Bagger, Turmdrehkrane. Alles viel zu kompliziert und nur etwas für ausgewiesene Versicherungsspezialisten? Nicht mit den neuen Lösungen der Mannheimer. Die strukturell vollkommen neu aufgebauten Deckungskonzepte der Mannheimer für die Maschinen- und Geräteversicherung sind jetzt transparenter, leistungsstärker, äußerst flexibel - und verständlich zu vermitteln.

[Umfassender Schutz: Die Maschinen- und Geräteversicherungsprodukte der Mannheimer sind Allgefahrenversicherungen. Damit sind alle Gefahren gedeckt, die nicht explizit in den Versicherungsbedingungen ausgeschlossen sind. Die wenigen Ausschlüsse werden namentlich genannt. Für folgende Bereiche bieten die Produkte Versicherungsschutz:

- Geräte- / Maschinenschäden
- Kostenschäden (z. B. Aufräumungs-, Dekontaminations- und Entsorgungskosten)
- Daten

EIN ÜBERBLICK ÜBER DIE NEUHEITEN:

Maschinenversicherung – für stationäre Maschinen und maschinelle Einrichtungen (AMB)

Das Produkt eignet sich für Unternehmen, die stationäre Maschinen und maschinelle Einrichtungen wie z.B. Werkzeugmaschinen, Druck- und Schneidemaschinen, Verpackungs- und Abfüllanlagen einsetzen. Das ist neu:

- Maschinengruppen wurden überarbeitet – damit einfachere Zuordnung
- Schutz je Maschine noch individueller
- Zwei Leistungspakete wählbar: KOMFORT oder PREMIUM – u.a. mit GAP-Deckung
- Versicherungswert: Statt Listenpreis jetzt Wiederbeschaffungskosten im Neuzustand
- Vier Selbstbehaltsvarianten ab 250 EUR
- Versicherbares Maschinenalter auf 15 Jahre erhöht

Geräteversicherung – für fahrbare oder transportable Geräte und Maschinen (ABMG)

Das Produkt eignet sich für Unternehmen, die mobile Maschinen und Geräte einsetzen, wie z.B. Turmdrehkrane, Bagger, Gabelstapler und Hebebühnen. Das ist neu:

- Gerätegruppen wurden überarbeitet – damit einfachere Zuordnung
- Schutz je Gerät noch individueller
- Drei Deckungsvarianten: VOLLSCHUTZ – KASKOSCHUTZ – TEILSCHUTZ
- Zwei Leistungspakete wählbar: KOMFORT oder PREMIUM – u.a. mit GAP-Deckung +
- Ausweitung auf BRD-Anrainerstaaten

- Vier Selbstbehaltsvarianten ab 250,-- EUR
- Versicherbares Gerätealter: VOLLSCHUTZ 10 Jahre; KASKOSCHUTZ und TEILSCHUTZ jeweils auf 20 Jahre erhöht
- Zwei Versicherungswerte: Listenpreis oder Wiederbeschaffungskosten im Neuzustand

VERSICHERUNGSWERTE GERÄTEVERSICHERUNG – AUF EINEN BLICK

Die Mannheimer ist einer der wenigen Anbieter, bei dem der Versicherungswert in der Geräteversicherung frei gewählt werden kann. Zur Auswahl stehen dort der „Listenpreis“ und der „Wiederbeschaffungskosten im Neuzustand (WiN)“. In der Praxis fragen Makler häufig nach den Unterschieden der beiden Versicherungswerte.

Hier sehen Sie die Unterschiede:

Auszug aus dem Deckungsauftrag ABMG

- **Listenpreis (LP)**
Die Versicherungssumme soll gemäß Abschnitt A5 ABMG dem Listenpreis des versicherten Geräts im Neuzustand zuzüglich Bezugskosten entsprechen. Sofern die Versicherungssumme dem Listenpreis des Geräts in seiner Grundausstattung entspricht, besteht ein 100%iger Unterversicherungsverzicht. Dies gilt auch dann, sofern der tatsächliche Wert durch zusätzliche Ausstattungsmerkmale höher liegt.
- **Wiederbeschaffungskosten im Neuzustand (WiN)**
Die Versicherungssumme soll gemäß TB 3059 mindestens den Wiederbeschaffungskosten des versicherten Geräts im Neuzustand unter Berücksichtigung aller Ausstattungsmerkmale zuzüglich Bezugskosten zum Zeitpunkt der Antragstellung entsprechen. Sofern die Versicherungssumme geringer ist, besteht Unterversicherung

Ein Beispiel:

- Kauf eines fabrikneuen Geräts: WiN = Kauf-/Lieferpreis des Geräts
- Kauf eines gebrauchten Geräts: WiN = Ermittlung Lieferpreis fabrikneues Gerät.
- (Sofern nicht zu ermitteln: Kosten für Herstellung eines Geräts gleicher Art und Güte)

VERSICHERUNGSWERTE STATIONÄRE MASCHINEN:

Für stationäre Maschinen werden von den Herstellern nur sehr selten Listenpreise herausgegeben. Hatte die versicherte Sache keinen Listenpreis, so tritt an dessen Stelle der Kauf- oder Lieferpreis der Sache im Neuzustand zuzüglich der Bezugskosten; dieser Betrag ist entsprechend der Preisentwicklung für vergleichbare Sachen zu vermindern oder zu erhöhen.

Als Versicherungswert gilt daher ab sofort ausschließlich „WiN“.

Auszug aus dem Deckungsauftrag AMB

- Die Versicherungssumme soll gemäß TB 2056 mindestens den Wiederbeschaffungskosten der versicherten Maschine im Neuzustand (WiN) unter Berücksichtigung aller Ausstattungsmerkmale zuzüglich Bezugskosten zum Zeitpunkt der Antragstellung entsprechen. Sofern die Versicherungssumme geringer ist, besteht Unterversicherung.]

INFORMATIONEN ZUR MANNHEIMER:

Empfehlen Sie die Mannheimer als Spezialversicherer mit langjähriger Erfahrung im Gewerbe- und Privatkundenbereich.

1879 als reiner Transportversicherer gegründet, ist die Mannheimer Versicherung AG heute in der Schaden- und Unfallversicherung aktiv. Spezielle Branchenlösungen für Privat- als auch Gewerbekunden, zum Beispiel für das Musikgewerbe, Juweliere oder Kunst, erkennen Sie an ihren sprechenden Markennamen. Daneben ergänzen technische und rein gewerbliche Versicherungsangebote das Portfolio. Die beiden jüngsten Produkte sind die Firmen-Cyberversicherung für mittelständische Gewerbebetriebe sowie die „Mannheimer MultiRiskFLEX“ Lösung mit Bausteinsystem. Der dadurch anpassungsfähige Versicherungsschutz deckt Gebäude, Betriebseinrichtungen, technische Anlagen und Geräte und mehr.

Bei Fragen zu den Möglichkeiten der gewerblichen Versicherungslösungen wenden Sie sich gerne an Maklerberater Sören Siek von der Maklerdirektion Köln.

**ODER BESUCHEN SIE DAS
MAKLERPORTAL UNTER
WWW.MAKLER.MANNHEIMER.DE.**

Mannheimer Versicherung AG

Maklerdirektion West

Hansaring 69-73 | 50670 Köln

Telefon 0621. 4 57 60 68

mdwest@mannheimer.de

www.makler.mannheimer.de

Mehr Persönlichkeit – Mehr Innovation – Mehr Perspektive



Plan  – *Jetzt neu!*
Fit für die Zukunft!

WORAUF WIR UNS DIE NÄCHSTEN MONATE FREUEN ...SOMMER, SONNE UND MEHR!

SPARGEL

PRO KOPF KONSUMIERT JEDER DEUTSCHE ETWA 1,7 KG IM JAHR.

JEDE MENGE FEIERTAGE

UND DAMIT JEDE MENGE EXTRA ZEIT.

SONNE TANKEN

UND VITAMIN D SPEICHERN. ENDLICH IST DER EINFALLSWINKEL DER SONNENSTRAHLEN FÜR DIE VITAMIN D PRODUKTION AUSREICHEND.

FARBEN

NICHT NUR DIE NATUR TRÄGT JETZT BUNTE „KLEIDER“.

ERDBEEREN

FRISCHE UND GESUNDE SÜSSE, AM BESTEN SELBSTGEPLÜCKT, LÄSST NICHT NUR KINDERAUGEN STRAHLEN.

BLUMEN PFLANZEN

UND BEIM WACHSEN ZUSEHEN.

FUSSBALL

DRAUSSEN SPIELEN UND DRINNEN SCHAUEN.

GRILLEN

ENDLICH WIEDER ZUSAMMEN DRAUSSEN SITZEN

STEIGENDE TEMPERATUREN

WINTERMANTEL ADE, FLIP FLOPS JUCHE!

EIS

SCHMECKT IMMER BESSER, WENN DIE HÄNDE NICHT FRIEREN...;D)

FERIEN

WIR SIND SCHON GANZ GESPANNT, WAS GEHT UND WOHN ES GEHT.

IMPFDOSEN FÜR ALLE

MEHR UND SCHNELLER IMPFEN FÜR WENIGER EINSCHRÄNKUNGEN

MEHR NÄHE

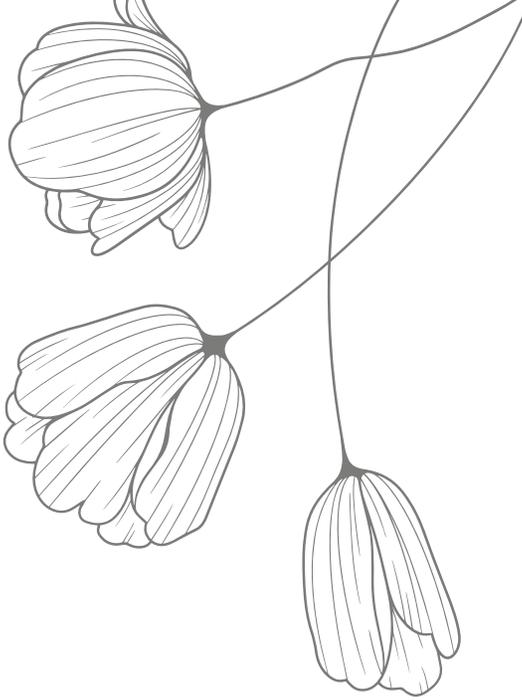
ENDLICH WIEDER DIE LIEBLINGSMENSCHEN UMARMEN

RESTAURANTBESUCHE

ENDLICH WIEDER ESSEN GEHEN







KULINARISCHE FRÜHLINGSBOTEN

Es grünt so grün – Wenn die Natur erwacht, wächst auch die (Vor)freude auf leichte Frühlingserichte. Ob locker-leichte Suppe oder feines Dessert, wir haben den Küchencrews verschiedener Hotels über die Schulter geschaut und leckere Rezepte zusammengestellt. #Gutenappetit

Schlossanger Alp, Deutschland

SPARGELCREMESUPPE

Genuss auf höchstem Niveau: In idyllischer Alleinlage auf 1.130 Höhenmetern lädt das Allgäuer Berghotel Schlossanger Alp zum Wohlfühlen ein. In heimeliger Atmosphäre verwöhnt Gastgeberin Barbara Schlachter-Ebert die Gäste mit ihrer vorzüglichen Küche. Ihren Stil beschreibt die mehrfach ausgezeichnete Spitzenköchin als zeitgemäß, ernährungsbewusst und kreativ – eine Landhausküche mit Pepp und Idee. In allen Gerichten schmeckt man die Liebe zur Heimat und zur Natur. Da Frühlingszeit bekanntlich Spargelzeit ist, bringt die locker-leichte Suppe die Jahreszeit auf den Tisch. Abgerundet wird das Genusserlebnis durch die umfassende Weinauswahl aus dem Fundus ihres Mannes Bernd und Tochter Beatrice. Mit ihrer Herzlichkeit ist Familie Schlachter-Ebert Gastgeber aus Leidenschaft und das bereits in fünfter Generation.



Zutaten

- 250 g Butter
- 1 Zwiebel
- 300 g Mehl
- 6 L Wasser
- 1/2 Hand voll Salz
- 1/2 Hand voll Zucker
- 1/2 ausgepresste Zitrone
- 5 Stangen Spargel
- 250 ml Wein
- 1 Liter Sahne
- Eventuell etwas Weißbrot

Zubereitung

Den Spargel putzen und die Spitzen abscheiden. Die Zwiebel klein schneiden und zusammen mit Butter und Mehl in einem Topf anbraten. Mit Wasser, Wein, Zitronensaft, Salz und Zucker aufgießen und zum Kochen bringen. Die Spitzen nach zirka acht Minuten herausnehmen, den Rest für weitere zirka zwölf Minuten kochen lassen. Die Sahne dazugeben und abschmecken. Durch einen Sieb passieren und mit den Spargelspitzen als Topping anrichten. Bei Bedarf Weißbrot in etwas Öl anbraten und ebenfalls als Topping dazugeben.



Seezeitlodge Hotel & Spa, Deutschland

WAFFELN MIT ROTER GRÜTZE UND VANILLEEIS

Natürliche Geschmacksnoten: Die Seezeitlodge Hotel & Spa liegt am Bostalsee – ein Kraftort, eingebunden in die umgebende Mittelgebirgslandschaft und eng verknüpft mit der regionalen Kulturgeschichte. Passend zu dieser Kulisse zeichnet sich die Kulinarik von Küchenchef Daniel Schöfisch durch Leichtigkeit und Natürlichkeit aus. Im Restaurant LUMI mit weitläufiger Terrasse und Seeblick genießen Gäste hochwertig zubereitete Speisen ohne viel Schnickschnack und immer saisonal. Zudem arbeitet der Küchenchef mit klassischen Konservierungsmethoden wie Räuchern, Einlegen und Fermentieren, die bereits die Kelten kannten. Dabei ist es ihm besonders wichtig, dass die einzelnen Komponenten in seinen Gerichten herauszuschmecken sind und nicht durch andere Zutaten verfälscht werden. In seinem Dessert sind Himbeeren und Vanille die vorherrschenden Geschmäcker, die intensiv zur Geltung kommen.

Zutaten

Waffelmasse

- Vier Eier
- 150 g Pflanzenöl
- 50 g Milch
- 130 g Zucker
- 130 g Mehl
- Salz
- Vanille
- Zitrone

Vanilleeis

- 350 ml Milch
- 350 ml Sahne
- 2 Vanillestangen
- Zitronenabrieb, 43er, Salz
- 100 g Zucker
- 3 g Pektin Rose
- 120 g Eigelb

Rote Grütze

- 150 ml Rotwein
- 350 ml Orangensaft
- 350 ml Kirschsafft
- 400 g Zucker
- Zimtstange, Vanille, Zitrone
- 80 g Cremepulver
- 1,5 kg Beerenmix

Zubereitung

Für die Waffelmasse alle Zutaten mischen und glattrühren. Für die rote Grütze einen Teil vom Kirschsafft anrühren, den Rest der Zutaten ohne die Beeren aufkochen. Im Anschluss den Cremepulvermix abbinden und so lange weiter kochen, bis die Stärke ganz gelöst ist. Zum Schluss die Beeren hinzugeben und kurz aufkochen. Für das Vanilleeis Milch, Sahne, Gewürze und das mit dem Zucker vermischte Pektin Rose aufkochen. Mit dem Eigelb zur Rose abziehen und passieren. In der Eismaschine gefrieren.



Mehr Schutz für die Zähne, ambulant und stationär?

Einfach geregelt. Mit den Zusatzversicherungen der SDK, die laut einer Studie von AssCompact unter den Top 10 der Maklers Lieblinge sind.

Als Gesundheitsspezialist bieten wir unseren Kunden eine bestmögliche Absicherung - mit unkomplizierten Produkten und einfachem Tarifaufbau bei gleichzeitig günstigen Preisen. Als Einzelversicherung für Privatpersonen oder als betriebliche Krankenversicherung für Firmen.

[Leistungsstark, transparent, flexibel

Das Tarifsystem ist sehr einfach und nachvollziehbar konstruiert. Egal in welcher Abstufung Ihr Kunde einen Tarif versichert: Im Kern sind die Leistungen der ambulanten und zahnärztlichen Tarife immer gleich. Variabel ist die Erstattungshöhe von 50 Prozent, 70 Prozent, 90 Prozent oder 100 Prozent. So wissen Ihre Kunden jederzeit, welche Leistungen sie versichert haben. Es gibt keine Wartezeiten und Versicherungsschutz besteht bereits ab Versicherungsbeginn.

Gesunde und schöne Zähne

Die Zahnzusatzversicherung ist einfach und transparent aufgebaut und weist einige Highlights auf. Es gibt kein Höchstaufnahmearter und bis zu drei fehlende Zähne sind mitversicherbar. In jedem Zahntarif sind Zahnbehandlung, Zahnersatz, Prophylaxe sowie Kieferorthopädie für Kinder und für Erwachsene nach Unfall enthalten – eine leistungsstarke Kombination.

Sicher ambulant versorgt

Naturheilverfahren bei Ärzten oder Heilpraktikern sind ebenso mitversichert wie Schutzimpfungen, Vorsorgeuntersuchungen, gesetzliche Zuzahlungen und Hilfsmittel. Auch Brillen bis zu 500 Euro alle zwei Jahre sowie Laserbehandlungen gehören zum Angebot. Kein Höchstaufnahmearter, keine Ablehnungen – je nach Vorerkrankung werden unterschiedliche Zuschläge vereinbart.

Schnell und gut im Krankenhaus behandelt

In der Krankenzusatzversicherung liegt die Wahl bei 1-Bett, 2-Bett oder 1-Bett bei Unfall. Wartezeiten entfallen auch hier. Der Tarif für den Klinikaufenthalt im Falle eines Unfalls hat die gleichen Leistungen wie die 1-Bett-Variante und ist ohne Gesundheitsprüfung abschließbar.

Gesundheitsschutz für Mitarbeiter

Die Tarife beinhalten auch Sonderkonditionen für die Betriebliche Krankenversicherung der SDK GESUNDWERKER. Im obligatorischen Bereich können eine Vielzahl an bisher nicht versicherbaren Branchen mit Branchenzuschlag versichert werden und es gibt einen Beitragsfreistellungstarif auch für das Bestandsgeschäft. Im fakultativen Bereich können Familienangehörige mitversichert werden und es gibt keine Quote.

Jetzt den Exklusivlink für den Onlineabschluss nutzen

Die Zusatzversicherungen können auch online abgeschlossen werden. Der Exklusivlink ist mit Ihrer Vermittlernummer verknüpft und stellt eine fehlerfreie Zuordnung der Courtage sicher. Den Link können Sie auf Ihrer Webseite einbinden oder Ihren Kunden per Mail senden.]

Die Highlights auf einen Blick:

- Einheitliche, transparente, durchgängige Tarifstruktur
- Keine Wartezeiten und kein Höchstaufnahmearter
- Umstellungsrecht in die nächsthöhere Tarifstufe ohne Gesundheitsprüfung zu bestimmten Terminen (Ausnahme: Klinik bei Unfall)
- Onlineabschlussfähig

MEHR SCHUTZ FÜR DIE GESUNDHEIT?

Einfach geregelt.

► www.sdk.de/einfachgeregelt



SDK
Einfach für Ihr Leben.de

SDK

Karsten Bibow
Maklerbetreuer Vertriebsdirektion Nord
Karsten.Bibow@sdk.de
Mobil: 0151 15057131



Top-Leistungen für Zahnbehandlung und Zahnersatz – drei Varianten in nur einem Produkt

Früher oder später werden für fast jeden Zahnbehandlungen und Zahnersatz notwendig. Natürlich wünscht man sich dabei für sich und seine Familie nur die beste zahnmedizinische Versorgung. Mit Gothaer MediZ Duo ist Zahn-gesundheit keine Frage des Geldes mehr. Kunden erhalten Top-Leistungen für Zahnbehandlung und Zahnersatz – in nur einem Produkt.

Bestnote bei Finanztest

Die Gothaer Krankenversicherung bietet ab April ihre neu aufgelegten Tarife der MediZ Duo-Reihe in den Varianten MediZ Duo 80, 90 und 100 an. Dabei wird der Zahnzusatzschutz durch die neue Preisstaffelung noch günstiger. Alle Tarife sind im Preis- und Leistungsvergleich sehr gut im Markt positioniert. Der Gothaer MediZ Duo 100 stand bei Finanztest Heft 4/2021 unter 244 bewerteten Zahnzusatztarifen mit der Note 0,5 (sehr gut) ganz oben auf dem Treppchen. Auch MediZ 90 bewerteten die Tester mit sehr gut (1,1), MediZ 80 konnte ein sattes gut (1,6) für sich verbuchen.

Noch günstiger durch Preis- und Leistungsstaffelung

MediZ Duo übernimmt die Kosten für Zahnersatz zu 80, 90 oder 100 Prozent inklusive der Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung. Kieferorthopädische Behandlungen werden auch für Kinder und Jugendliche zu 80 Prozent bis maximal 2.000 Euro im Tarif MediZ Duo 100 erstattet. Die Zahnbehandlung wird in allen drei Varianten zu 100 Prozent erstattet.

Starke Leistungen: Gothaer MediZ Duo 80/90/100.



Zahnbehandlung

- 100 % Kostenübernahme zusammen mit den Leistungen der Krankenkasse
- 200 Euro im Kalenderjahr insgesamt für professionelle Zahnreinigung, Prophylaxe und Bleaching



Zahnersatz

- 100 % Kostenübernahme bei Regelversorgung
- 80, 90 bzw. 100 % Kostenübernahme bei privatärztlicher Versorgung



Kieferorthopädie

Für Kinder und Jugendliche: 80 % Kostenübernahme, bis zu max. 2.000 Euro im MediZ Duo 100

Für Erwachsene: 100 % Kostenübernahme nach einem Unfall, jeweils bis zu 5.000 Euro



Schmerz- und Angstlinderung

100 % Kostenübernahme, bis zu 250 Euro pro Versicherungsjahr für Narkose, Lachgas, Akupunktur, Sedierung und Hypnose

Richtig teuer kann es für gesetzlich Versicherte werden, wenn man ästhetischen Ansprüchen genügen möchte. So kann der Eigenanteil bei einem Implantat mit vollständig verblendeter Krone, was optisch von einem echten Zahn nicht zu unterscheiden ist, bei über 3.000 Euro liegen. Gegen solche Kosten ist der Kunde mit MediZ Duo zu einem günstigen Beitrag abgesichert. Zusätzlich gibt es volle Leistungen für Maßnahmen zur Schmerz- und Angstlinderung wie Narkose oder Hypnose bis 250 Euro im Kalenderjahr. Ebenso werden die professionelle Zahnreinigung sowie Bleaching zu 100 Prozent mit bis zu 200 Euro pro Jahr erstattet. Bis auf die Höhe der Zahnersatzleistungen haben alle drei Tarife ein dentisches Leistungsbild. So bleibt die Beratung trotz der drei Produktvarianten einfach und die Leistungen transparent.

Neue „Innovations- und Zukunftsklausel“

Falls sich Leistungen der GKV zukünftig ändern, werden für eine medizinisch notwendige Behandlung die Leistungen für Zahnersatz weiterhin im tariflich vereinbarten Umfang erstattet. Zukünftig neu hinzukommende medizinisch notwendige zahnärztliche Heilbehandlungsmaßnahmen sind dank der Innovations- und Zukunftsvorsorge gemäß GOZ/GOÄ (Gebührenordnung) automatisch in allen drei Tarifen mitversichert.

Digital per App

Um die Abrechnung zu vereinfachen, können die Zahnarztrechnungen digital per App eingereicht werden. Die App „Gothaer Gesundheit“ gibt es gerade neu aktualisiert für iOS und Android in den jeweiligen App-Stores. Kunden, die sich für den Gothaer MediZ Duo 80, 90 oder 100 entscheiden, haben zusätzlich bei Vertragsabschluss Anspruch auf eine elektrische Zahnbürste.



Die Gothaer GesundheitsApp.

Kein Papierkram mehr: Reichen Sie Ihre Rechnung mit unserer GesundheitsApp einfach digital ein.



Gothaer MediZ Duo 80/90/100: Top-Schutz für Zahnbehandlung und Zahnersatz.

Hier die drei Tarife für Sie im Vergleich mit einem Leistungsbeispiel:

Das Leistungsbeispiel zeigt, wie viel Gothaer MediZ Duo 80/90/100 tatsächlich übernimmt:

Ihr Eigenanteil für ein Implantat mit vollständig verblendeter Metall-Keramik-Krone inklusive Knochenaufbau.

Kosten für ein Implantat

3.950 Euro

Festzuschuss Ihrer Krankenkasse¹

446 Euro

Ihr Eigenanteil ohne Gothaer MediZ Duo

3.504 Euro



¹ Festzuschuss (Stand 01.10.2020) ohne Nachweis einer ununterbrochenen fünfjährigen Vorsorge (Bonusheft)

² Erstattungsbeträge nach Ablauf der Leistungsstaffel

Gothaer Allgemeine Versicherung AG
Key Account Manager Personenversicherung
Marco Streitbürger
Tel: 0221 308 34313
Mail: marco.streitbuerger@gothaer.de



Beamte beraten – So gelingen Ihnen Zugang und Ansprache

Sie gelten als äußerst attraktive Kundenzielgruppe, denn sie verfügen über ein überdurchschnittliches Einkommen, sichere Arbeitsplätze und ein großes Interesse an einer hochwertigen Absicherung. Wer einen Beamten als Vermittler einmal überzeugt hat, kann mit einer sicheren und langfristigen Kundenbeziehung und vielen attraktiven Cross-Selling-Möglichkeiten rechnen.

[Der Einstieg erfolgt meist über die Private Krankenversicherung, denn hier benötigen Beamte zum Berufsbeginn eine speziell auf die Ergänzung der Beihilfe zugeschnittene private Absicherung. Die R+V Krankenversicherung AG hat sich in diesem Umfeld noch stärker positioniert und das bereits hochwertige R+V-Beihilfe-Konzept für Beamte und Beamtenanwärter überarbeitet. Mit dem R+V-BeihilfeKonzept ist eine umfassende Absicherung ambulanter, stationärer und zahnärztlicher Kosten für Beamte und Beamtenanwärter möglich. Es bietet attraktive Versicherungsleistungen zu einem überzeugenden Preis-Leistungs-Verhältnis, mit einer hervorragenden Beitragsstabilität und modernen digitalen Services. Mit den drei Tarifkombinationen classic, comfort und premium können Vermittler die individuellen Wünsche Ihrer Kunden erfüllen. Alle drei Varianten enthalten einen Grundtarif sowie einen Ergänzungstarif, der unter anderem die Erstattung der Restkosten für Heilpraktiker, Sehhilfen, zahntechnische Leistungen und die Behandlung bei Auslandsreisen regelt. Natürlich sind auch weitere Kombinationen möglich, ganz nach dem individuellen Bedarf der Kunden.

Die Produkt-Highlights der Tarife des R+V-BeihilfeKonzepts:

- Erstattung von Arzthonoraren auch über den Höchstsatz der GOÄ/GOZ hinaus
- Attraktive Leistungen ohne einschränkende Preis- und Leistungsverzeichnisse
- Hochwertige Unterstützung bei Zahnersatz und Kieferorthopädie ohne Zahnstaffel oder Erstattungshöchstbeträge

- Keine begrenzende Höchstsumme bei refraktiver Chirurgie (z. B. Lasik)
- Top-Leistungen für ambulante Vorsorge und Schutzimpfungen – ohne Auswirkungen auf die mögliche Beitragsrückerstattung
- Psychotherapie ohne Begrenzung der Sitzungszahl
- Geburtspauschale für Frauen
- Viele weitere Leistungen sind durch entsprechende Tarifwahl ganz nach den Wünschen des Kunden möglich.

Die R+V Versicherungsgruppe verfügt über eine Vielzahl aussagekräftiger und unabhängiger Ratings zur Finanzstärke und zur Top-Qualität von Produkten und Makler-Services.

Nutzen Sie daher die R+V Expertise für Ihre Beratung der Zielgruppe Beamte und profitieren Sie umfassend vom Zukunftsmarkt Gesundheit. Mit dem R+V-BeihilfeKonzept gewinnen Sie neue Kunden und binden diese langfristig.

**Nutzen Sie den Wachstumsmarkt
Gesundheit für ihr Erfolg!**

Mehr Informationen zum BeihilfeKonzept und den R+V-Tarifoptionen finden Sie unter: makler-gesundheit.de/beihilfe]

R+V

Claudia Petring, Maklerbetreuer Krankenversicherung
Tel.: 0151 2641 5668 | Claudia.Petring@ruv.de

FABRIKNEU!

Die Mannheimer Maschinen- und Geräteversicherung

- Umfassend: Allgefahren-Deckung
- Konstant: Ohne Summen- und Beitragsanpassung
- Einfach: Beitragsberechnung durch rechnenden Deckungsauftrag auf [makler.mannheimer.de](https://www.makler.mannheimer.de)



Mannheimer Versicherung AG
Maklerdirektion West

Ihr Maklerberater: Sören Siek

Telefon 06 21. 4 57 60 68

mdwest@mannheimer.de

[makler.mannheimer.de](https://www.makler.mannheimer.de)

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



Das Lindenhof Lifestyle DolceVita Resort – Wellness und Action im Einklang

Der Wellness Heaven Award 2021 kürte das Lindenhof Lifestyle DolceVita Resort zum besten Wellness-Refugium in Europa - und das Hotel macht seinem Titel alle Ehre. Entspannung, Wohlbefinden und Genuss, dafür steht das Haus unter der Leitung von Familie Nischler mit 80 Zimmern in Naturns. Es liegt idyllisch umgeben von einem parkähnlichen Garten und Weinreben und bietet zugeschnittene Angebote für die Bedürfnisse aller Generationen.

Weitläufiges Wellness-Refugium

Sieben Saunen, acht Pools, neun Behandlungsräume und zahlreiche Ruhezone: Im modernen Lindenhof Lifestyle DolceVita Resort findet jeder Gast seinen Lieblingsplatz zum Relaxen. Der Wellnessbereich erstreckt sich insgesamt auf 5.000 Quadratmetern, unterteilt in Adults Only und ein Family Spa. In Letzterem findet sich die neue Familiensauna, die individuell nach Wunsch angeheizt wird und gemeinsames Schwitzen ermöglicht. Weiterhin steht für Groß und Klein ein eigener Ruheraum zur Verfügung. Jugendliche bis 16 Jahre freuen sich in Anwesenheit eines Elternteils über klassische Massagen, Nagelpflege und Gesichtsbildungen. Die Highlights für Erwachsene sind die Sky-Sauna sowie die Schaukelliegen auf der obersten Etage mit grandiosem Panoramablick auf die Berglandschaft. Das Spa-Menü reicht von entspannenden Behandlungen bis hin zu solchen, die die Muskeln nach sportlichen Aktivitäten lockern. Besonders beliebt ist die beheizte Wavebalance-Liege, auf der verschiedene Anwendungen durchgeführt werden. Kunststücke prägen das Interieur des gesamten Wellnessbereichs, wodurch sich der Name ArtSpa ableitet.



Eine heiÙe Show

Auch wenn Gäste die Sauna als Ort der Ruhe schätzen, kommen sie im Lindenhof noch in einen ganz besonderen, weiteren Genuss. Eine neue Generation an Saunameistern bringt mit Schauspielkunst Schwung in die Schwitzstuben und duelliert sich sogar in Meisterschaften. Allen voran Claudio Massa, der sich Aufguss-Weltmeister nennen darf und als Spa-Leiter im Hotel tätig ist. „Es ist unglaublich, was für bewegende Geschichten dieser Mann in der Sauna erzählt und spielt“, schwärmt Joachim Nischler, Inhaber des Lindenhof Lifestyle DolceVita Resorts, „Für viele unserer Hotelgäste ist der tägliche Aufguss von Claudio das Highlight des Wellness-Tages.“ Eine Show dauert zirka 15 Minuten und ahmt eine Geschichte nach, wie zum Beispiel die Story von Batman. Massa betritt dabei in mehreren Kostümen, darunter natürlich auch eine Fledermaus, die Saunabühne und führt durch die Aufgüsse begleitet von passender Musik. Weitere Sound- und Lichteffekte sowie Requisiten und Filmausschnitte, die über einen Projektor in der Sauna laufen, gehören ebenfalls zur Inszenierung. Dies alles wirkt am Ende spielerisch leicht, doch es bedarf einer mehrmonatigen Vorbereitung und starker Disziplin bis eine neue Choreographie sitzt. Insgesamt hat der Weltmeister heute rund zehn Darbietungen im Repertoire, von lustig über romantisch bis hin zu spannend.



Aktiv als Devise

Alle, die sich lieber einmal wieder richtig auspowern möchten, sind im Lindenhof ebenfalls perfekt aufgehoben. Bewegung wird sowohl im Hotel als auch in der Natur großgeschrieben. Im Lindenhof stehen im Fit & Fun-House hochwertig ausgestattet Yoga- sowie Fitness-Räume zur Verfügung und die Trainer laden täglich zum abwechslungsreichen Aktivitätenprogramm. Dazu zählt unter anderem Bodystyling, Zirkeltraining, Pilates, Aqua Fitness oder auch Nordic Walking. An sonnigen Tagen werden die Kurse ins Freie verlegt. Zusätzlich werden rund um das Jahr verschiedene Themenwochen abgehalten. Dabei kommen die Teilnehmer den Gastgebern besonders nah: während Joachim Nischler die Rad-Wochen begleitet, ist Tochter Chiara bei den Lauf-Wochen mit von der Partie. Bei den Wochen mit pur-life-Gründer Manuel Eckardt, die 2021 im Juli, September und November stattfinden, steht die Gesundheit im Mittelpunkt. Der Workshop setzt sich aus persönlichen Gesprächen, Seminaren zu Körper und Ernährung sowie Bewegungseinheiten zusammen. Dabei setzt Eckardt vor allem auf das Mini-Trampolin Bellicon®. Dieses beansprucht zahlreiche Muskeln, um so Faszien zu lösen. Auch außerhalb des Hotels findet sich im Vinschgau ein gut ausgebautes Wander- und Radwegenetz, das bis ins alpine Gelände führt und damit Touren für jeden Schwierigkeitsgrad bietet. Naturns und die direkte Umgebung lockt Kulturinteressierte mit mehreren Museen, Schlössern, Klöstern, gotischen Kirchen und einem Marmorwerk. Die Kurstadt Meran ist in nur zwölf Kilometer Entfernung ebenfalls schnell für einen Ausflug zu erreichen.



Im kulinarischen Himmel

Bei so viel Aktivität ist auch eine entsprechende Stärkung nötig. Die Küche des Lindenhof Lifestyle DolceVita Resorts unter der Leitung von Andreas Wunderer nutzt beste regionale sowie saisonale Zutaten. Diese werden veredelt, aber nicht durch künstliche Zusatzstoffe verfälscht. Nach dem reichhaltigen Frühstücksbuffet und einer ausgiebigen Nachmittagsjause mit Nudelgerichten, Antipasti, Salat und Kuchenbuffet ist das letzte Highlight des kulinarischen Tages das fünfgängige à la Carte Menü am Abend. Die Gerichte sind stets kreativ und doch tief verwurzelt mit Südtirol. Pasta wird zum Beispiel frisch in der eigenen Manufaktur zubereitet. Auch auf das Dessertbuffet wird ein großes Augenmerk

gelegt. Zusätzlich spielt das Thema Wein im Lindenhof seit jeher eine große Rolle. Sommelier Helmut Stieger baut neben seinem Fachwissen auch auf sein Einfühlungsvermögen und hat zu jeder Menüfolge die passende Empfehlung parat. Die Karte umfasst mehr als 500 edle Tropfen, davon zirka 70 Prozent aus der Region, durch die sich Gäste bei regelmäßigen Weindegustationen probieren können. Bei den jährlichen Weinwochen im November finden geführte Wandertouren und Ausflüge zu den Winzern statt. Aber auch Whiskyanhänger befinden sich im Lindenhof im Himmel. Sie wählen aus 222 Sorten, darunter Scotch, Canadian, Irish und Bourbon Whisky.



Die Übernachtungspreise in einem PUR Zimmer im Neubau beginnen bei 157 Euro pro Person inklusive der Dreiviertel-Gourmetpension.

Rund um das Jahr hält das Lindenhof Lifestyle DolceVita Resort für jeden Geschmack das passende Package bereit. Einen Kurzurlaub voller Erholung und Romantik bietet zum Beispiel das Angebot „4 Sternennächte“ ab 728 Euro pro Person im Honeymoonzimmer, in dem das Bett auf die Terrasse nach draußen gerollt werden kann. Oder eine Woche rund um die Themen „Sport und Ernährung“ samt Beratung und Coaching durch die hauseigenen Trainer kostet ab 1.143 Euro pro Person.

Anfragen und Reservierungen werden telefonisch unter +39(0)473/666242 oder per E-Mail an info@lindenhof.it entgegen genommen.

Weitere Informationen zum Hotel und zu den Angeboten finden sich unter www.lindenhof.it.



LINDENHOF

Lifestyle DolceVita Resort

Lindenhof Lifestyle DolceVita Resort

Kirchweg 2
39025 Naturns, Italien
T +39(0)473/ 666242
info@lindenhof.it
www.lindenhof.it



Finanzielle Unabhängigkeit im Alter ist der größte Lebensraum von Best Agern

Zu den drei größten Lebensräumen im Alter zählen finanzielle Unabhängigkeit, geistige Fitness sowie Gesundheit. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Studie im Auftrag des Teilverkauf-Anbieters Engel & Völkers LiquidHome, für die 1.500 in Deutschland lebende Personen ab 50 Jahren befragt wurden.

- Rund zwei Drittel der Befragten möchten sich im Alter keine Sorgen um ihre Finanzen machen müssen
- Geistige und körperliche Gesundheit zählen ebenfalls zu den größten Lebensräumen
- Aber auch das Reisen steht als Wunsch für den Lebensabend bei jedem Dritten hoch im Kurs

[Mit 64 Prozent Zustimmung liegt der Traum von finanzieller Freiheit im Lebensabend ganz vorn. „Je älter die Befragten, umso größer der Wunsch nach finanzieller Unabhängigkeit – 70 Prozent der über 70-Jährigen geben ihn als einen der drei größten Lebensträume an“, erläutert Christian Kuppig, Geschäftsführer bei Engel & Völkers LiquidHome. Von den 50- bis 54-Jährigen sagen dies lediglich 59 Prozent.

Auch im Bundesland-Vergleich gibt es Unterschiede: Insbeson-

dere in Mecklenburg-Vorpommern (73 Prozent), Hessen und Sachsen-Anhalt (jeweils 68 Prozent) ist die finanzielle Unabhängigkeit im Alter ein großer Lebenstraum. In Rheinland-Pfalz (52 Prozent), Bremen* (53 Prozent) und dem Saarland* (54 Prozent) haben weniger Umfrageteilnehmer diesen Traum. Insgesamt ist der Wunsch nach finanzieller Unabhängigkeit durch die Corona-Pandemie für ein Drittel der Befragten wichtiger geworden.

Die zehn größten Lebensträume im Alter



Quelle: Studie "Lebensträume", Befragung von 1.500 Personen 50+ Jahre, Januar 2021, Engel & Völkers Liquid Home

Wunsch nach Gesundheit im Alter durch Corona verstärkt

Im Alter geistig fit und gesund zu bleiben, ist mit 59 Prozent Zustimmung der zweitgrößte Lebenstraum der Umfrageteilnehmer. Auch hier zeigt sich wieder ein Unterschied je nach Alter der Befragten: Während 53 Prozent der 50- bis 54-Jährige dies nennen, sind es bei den über 70-Jährigen fast zwei Drittel.

Der Wunsch nach Gesundheit allgemein auch im hohen Alter hat sich durch die Corona-Pandemie bei mehr als jedem zweiten Umfrageteilnehmer erhöht. 57 Prozent der Befragten haben diesen Lebenstraum, wobei er mit steigendem Alter zunimmt.

Reisen sind wichtiger als Zeit mit der Familie

Neben essentiellen Wünschen zum Erhalt der Lebensqualität zählt auch eine große Reise im Alter zu den Lebensträumen. Fast jeder dritte Befragte möchte noch fremde Länder und Kulturen entdecken. Regional gibt es große Unterschiede: Während in Mecklenburg-Vorpommern und Berlin 40 Prozent der Umfrageteilnehmer von einer großen Reise träumen, sind es in Thüringen lediglich 19 Prozent. Die Reisebeschränkungen der letzten Monate haben das Fernweh bei vielen verstärkt – so ist dieser Lebenstraum mehr als jedem fünften Befragten durch die Pandemie wichtiger geworden.

*geringe Fallzahlen

Erstaunlich ist, dass immaterielle Wünsche wie eine erfüllte Partnerschaft (21 Prozent), Zeit mit der Familie (16 Prozent) oder für Hobbies (neun Prozent) nur für wenige Befragte zu den drei größten Lebensträumen gehören – und das, obwohl die Partnerschaft im Zuge der Corona-Pandemie für knapp jeden zweiten Befragten wichtiger geworden ist und die Familie sogar für fast zwei Drittel.

Eigentümer möchten Immobilie aufwerten

Zumindest bei den befragten Eigentümern zählen auch die Renovierung bzw. der Um- oder Ausbau ihrer Immobilie zu den größten Wünschen für das Alter. „Mehr als jeder vierte Befragte mit Wohneigentum träumt von einer Umgestaltung seiner Immobilie, etwa von einer altersgerechten Modernisierung. Die Krux: Oft steckt das Kapital dafür in der Immobilie fest“, so Kuppig. Mit dem Teilverkauf ihrer Immobilie können Eigentümer Liquidität zurückerhalten. Dabei handelt es sich um ein Modell der Immobilienverrentung. Der Eigentümer veräußert beim Teilverkauf lediglich Anteile an seiner Immobilie, maximal 50 Prozent. Er erhält ein Nießbrauchrecht und kann damit lebenslang in seiner Immobilie wohnen bleiben.

„Im Gegensatz zu Mietern verfügen Eigentümer im Alter allein durch ihre Immobilie über ein großes Vermögen, das allerdings nicht frei verfügbar ist. Mit dem Teilverkauf gewinnen sie finanzielle Freiheit – um sich zumindest ihre materiellen Lebensträume zu erfüllen“, erklärt Kuppig.

Mit dem Teilverkauf flexibel und selbstbestimmt leben

Der Immobilien-Teilverkauf bietet Eigentümern die Möglichkeit, Liquidität aus der eigengenutzten Immobilie zu heben ohne diese verlassen zu müssen. Die Eigentümer können ihr Haus bis zur Hälfte an Engel & Völkers LiquidHome veräußern. Ihnen bleiben das Wohnrecht und das volle Nutzungsrecht, egal ob sie ein Fünftel, ein Drittel oder die Hälfte ihres Hauses verkaufen. Für die Eigentümer wird das Nießbrauchrecht eingetragen. Sie bleiben also sicher in ihrem Haus oder ihrer Wohnung.

„Der Immobilien-Teilverkauf ist in erster Linie für Menschen, die zum Beispiel aufgrund ihres Alters oder einer zu niedrigen monatlichen Rente kein klassisches Hypothekendarlehen von einer Bank erhalten. Wir bieten mit Engel & Völkers LiquidHome eine Lösung für dieses Problem an. Die Menschen können dann Liquidität aus ihrer Immobilie nutzbar machen, ohne diese komplett verkaufen zu müssen. Sie brauchen im Alter ihr gewohntes Zuhause nicht zu verlassen und können in der eigengenutzten Immobilie weiter wohnen.“ so Christian Kuppig.

Als wirtschaftlicher Eigentümer sind die Menschen frei darin zu entscheiden, was sie am Haus verändern möchten und ob sie es altersgerecht umbauen wollen. Engel & Völkers LiquidHome bietet diesen Teilverkauf in einem fairen und transparenten Prozess an. Den Wert des Hauses stellt ein unabhängiger Gutachter mit

dem hohen Standard der Hypert-Zertifizierung fest. Beträgt der aktuelle Marktwert der Immobilie mindestens 200.000 Euro, ist ein Teilverkauf von maximal 50 Prozent möglich.

Das Geld aus dem Verkauf können die Eigentümer nach Wunsch verwenden, um ihre Rente aufzubessern und sich etwas zu gönnen. Wer eine Weltreise machen will, sich ein kostspieliges Hobby zulegt oder das Studium des Lieblingenkels finanzieren möchte, hat nun das nötige Kleingeld. Ein anderer nutzt das Geld, um sein Haus barrierefrei umzubauen oder Pflegekosten zu bezahlen.]

Über die Studie:

Die repräsentative Studie „Lebensträume im Alter“ wurde im Januar 2021 unter 1.500 Menschen im Alter ab 50 Jahren im Auftrag von Engel & Völkers LiquidHome durchgeführt. Die Befragung erfolgte bundesweit über das Online-Tool Toluna.

Engel & Völkers LiquidHome





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

TEIL ZWEI DER SERIE... zur wunderbaren Welt der Geldanlage!

Aktien Börse & Co.

Das Einmaleins der Geldanlage

Den grundlegenden Widerspruch zwischen der weitverbreiteten Aversion vor den Risiken der Kapitalmärkte und dem Streben nach Kapitalerhalt (nach Steuer und Inflation) gilt es aufzulösen. Investmentfonds sind dafür grundsätzlich gut geeignet, schützen aber nicht vor schlechter Beratung.

[Statt in einzelne Aktien oder Anleihen zu investieren, sammeln Investmentfonds das Kapital der Anleger, um es breit gestreut an den Kapitalmärkten zu investieren. So ist das Risiko, dass sich einzelne Papiere enttäuschend entwickeln, deutlich besser abgedeckt. Doch je nachdem, mit welcher Strategie in welchen Kapitalmarkt-Segmenten investiert wird, ist das Risiko größer oder geringer.

Deshalb ist es sinnvoll, sich erst einmal einen Überblick zu verschaffen, welche Arten von Investmentfonds es gibt und mit welchen Risiken die jeweiligen Ertragschancen verknüpft sind. Grundsätzlich gilt nämlich, dass die Ertrags-Chance gewissermaßen das „Schmerzengeld“ für das Erleiden höherer Risiken ist. Chance und Risiko sind wie siamesische Zwillinge miteinander verknüpft.



Die Kunst der Investmentanlage besteht darin, zunächst die eigene Risikotragfähigkeit richtig einzuschätzen, statt sich an Renditezielen zu orientieren. Das Problem dabei: Wenn man das Risiko sieht, ist es meist zu spät. Schutz bietet nur eine gute Beratung.

In der letzten Ausgabe des [partner:]Magazins (Seite 56 ff.) haben wir im ersten Teil dieser Serie einen groben Überblick über die maßgeblichen Geld- und Sachwerte gegeben. Seitdem haben sich insbesondere die Konditionen für Cash, Termingeld und Sparguthaben in Höhe von rund 2 Billionen Euro (!) noch mal deutlich verschlechtert. Einerseits ist die Zahl der Banken, die ein Verwahrtgelt (= neuhochdeutsch für „Strafzinsen“) für entsprechende Guthaben berechnen, weiter angestiegen. Eine zunehmende Zahl von Banken hat zudem den Freibetrag – teilweise dramatisch – verringert und/oder das Verwahrtgelt angehoben. Schon werden einzelne Banken benannt, die bis zu 1 Prozent pro Jahr berechnen – und das teilweise bereits ab 10.000 oder 25.000 Euro.

Eine Form der Geldanlage hatten wir im ersten Teil ausgeklammert, nämlich Investmentfonds. Mit diesen wollen wir uns heute ausführlicher beschäftigen, denn sie bieten die besten Voraussetzungen, um ihren Kunden ein passgenaues Angebot zu unterbreiten, bei dem das Risiko in einer gesunden Relation zu den Chancen auf einen zufriedenstellenden Ertrag steht. Wir zeigen Ihnen, wie Sie wenig versprechen und so die Erwartungen Ihres Kunden erfüllen oder sogar übertreffen. Sind Sie dabei?

Grundsätzlich unterscheidet man zwischen aktiv gemanagten Investmentfonds und passiven Indexfonds. Letztere werden in der Fachsprache auch „ETF“ genannt. Dies steht für „Exchange Traded Funds“, was zunächst mal nur „An der Börse gehandelte Fonds“ heißt.

Schauen wir uns zunächst die aktiv gemanagten Fonds an. Sie unterscheiden sich vor allem anhand ihrer Zielinvestments. Beginnen wir mit den grundsätzlich risikoärmeren Fonds, wobei schon vorab darauf hingewiesen werden muss, dass sich die Koordinaten im derzeitigen Zinsumfeld gegenüber früher deutlich verschoben haben.

Geldmarktfonds

Geldmarktpapiere sind Anleihen, die nur noch eine kurze Restlaufzeit haben. Der Rückzahlungszeitpunkt liegt für Geldmarktpapiere in der Regel innerhalb der nächsten 12 Monate. Je näher der Rückzahlungszeitpunkt rückt, desto stärker gleicht sich der Kurswert der Anleihe dem Nominalwert an. Kursgewinne oder -verluste (siehe Erläuterungen bei ► Rentenfonds) fallen dementsprechend kaum noch ins Gewicht. Geldmarktpapiere rentieren im Wesentlichen auf dem Niveau von ► Termingeld- oder Sparguthaben (vgl. letzte Ausgabe). Damit sind Geldmarktfonds derzeit der sicherste Weg, Geld zu verlieren. Die ohnehin negativen Kurzfristrenditen werden um die Verwaltungsgebühren der Fonds weiter ins Minus gedrückt.

Hellwach sollten Anlageinteressenten sein, wenn Geldmarktfonds derzeit mit jüngst positiver Wertentwicklung glänzen. In der Regel ist dies nur bei höherer Risikoakzeptanz denkbar. Es könnte sich um einen Fonds handeln, der in Geldmarktpapiere investiert, die in einer anderen Währung notieren. Die Entwicklung der Währungsparität ist keine Einbahnstraße. Umgekehrt könnten also die Gewinne schon bald durch Währungsverluste zunichte gemacht werden. Ebenso gut könnte es sein, dass gemäß Fondsstrategie in Anleihen mit geringerer Schuldnerbonität investiert wird. Schlechtere Schuldner müssen höhere Zinsen zahlen, um den Anlegern einen Anreiz zu geben, eine höhere Ausfallwahrscheinlichkeit zu akzeptieren. Zahlen Schuldner ihre Schulden nicht zurück, so ist der Schaden nicht selten deutlich größer als der Nutzen. Letztendlich könnte es auch sein, dass bei der Restlaufzeit „gemogelt“ wird, indem Anleihen beigemischt werden, deren Rückzahlungszeitpunkt weiter in der Zukunft liegt. Dies sind dann keine Geldmarktpapiere mehr, auch wenn der Fonds sich als Geldmarktfonds (engl.: „Money Market“) präsentiert.

Anleihe- bzw. Rentenfonds

► Anleihen (vgl. letzte Ausgabe) mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr bezeichnet werden oft auch „Rentenpapiere“ genannt. Wie bei ► Geldmarktfonds entstehen Gewinne oder Verluste durch Zinseinnahmen, Kursveränderungen sowie

ggfs. Wechselkursveränderungen. Natürlich beeinflusst auch hier die Schuldnerbonität die Höhe der Erträge und spiegelbildlich der Risiken. Rentenfonds waren bis vor wenigen Jahren attraktiv, weil es einerseits noch höhere Zinsen gab und zudem an tendenziell sinkenden Zinsen verdient werden konnte. Sinkt nämlich der Marktzins, so können Anleihebesitzer ihre Anleihen zu einem höheren Preis verkaufen. Die Höhe des für die Anleihe vereinbarten Zinssatzes („Zins-Kupon“ genannt) entspricht dann in Relation zum höheren Preis wiederum dem Marktzins. Es liegt auf der Hand, dass der Hebel für den Kursgewinn mit steigender Restlaufzeit größer wird.

Je später der Rückzahlungszeitpunkt einer Anleihe, desto größere Kursgewinne können also bei fallenden Zinsen eingestrichen werden. Dies gilt umgekehrt natürlich genauso, wenn die Zinsen temporär ansteigen. In einem Umfeld mit zunehmend niedrigen und teilweise negativen Zinsen bzw. Renditen sind Anleihefonds derzeit alles andere als attraktiv. Einer geringen Renditechance stehen ungleich höhere Risiken gegenüber. Bedingt durch die aktuelle Pandemie wird einerseits die Ausfallrate durch eine wachsende Zahl von Insolvenzen steigen. Andererseits kann wohl kaum noch mit nennenswerten weiteren Zinssenkungen gerechnet werden. Anleihefonds werden also für lohnende Erträge ungleich höhere Risiken (Laufzeit, Bonität, Währungen) in Kauf nehmen müssen.

Wandelanleihefonds

Dies ist eine besondere Spezies unter den Anleihefonds. Wandelanleihen bieten eine Mischung aus normalen Anleihen und Aktien. Hierbei wird dem Käufer einer solchen Anleihe die Option eingeräumt, seine Anleihe zu einem festgelegten Verhältnis in Aktien des ausgebenden Unternehmens zu tauschen. Mit fallenden Aktienkurs reagiert die Wandelanleihe zunehmend wie eine normale Anleihe, während sich der Kurswert bei steigendem Aktienkurs zunehmend wie die Aktie selbst entwickelt. Auf die Details dieser eher seltenen Konstruktion soll an dieser Stelle aber nicht weiter eingegangen werden.

Offene Immobilienfonds

Noch im Jahr 2010 warben die Anbieter offener Immobilienfonds damit, dass in über 50 Jahren kein einziger Fonds jemals ein negatives Jahresergebnis abgeliefert hat. Wenig später setzte eine Reihe von Fonds erst den Anteilshandel aus, um dann die Liquidation in die Wege zu leiten. Mehr als ein Dutzend Fonds waren betroffen. Anleger büßten eine zweistellige Milliardensumme ein und die Abwicklung der Fonds ist mehrheitlich bis heute nicht beendet, obwohl die Immobilienpreise zwischenzeitlich weltweit auf Rekordniveau gestiegen sind.

Das Grundproblem war, dass einer Anlage, bei der man die Fondsanteile börsentäglich verkaufen konnte, ein immobiles Investment gegenüber stand. Tägliche Liquidität auf der einen ►

Seite versus illiquider ► Immobilien, deren Verkauf Monate oder – wie sich in der Liquidation herausstellte – viele Jahre dauern konnte. Anleger scheinen dies längst vergessen zu haben oder ließen sich davon beruhigen, dass nunmehr (abgesehen von geringen Freibeträgen) eine Mindestanlagedauer von 24 Monaten und eine Kündigungsfrist von 12 Monaten gilt.

Obwohl klar sein muss, dass die Corona-Pandemie vielen Immobilien wie Shopping-Centern, Bürohäusern, Ladengeschäften oder Hotels erhebliche Mietausfälle und steigende Leerstandsraten bescheren dürfte, sind die Mittelzuflüsse offener Immobilienfonds nach wie vor auf hohem Niveau. Das Geld muss investiert werden, auch wenn die Preise hoch sind. Sinken die Anteilswerte aufgrund niedrigerer Bewertungen der Immobilien bei ansteigendem Leerstand, so verkaufen Anleger ihre Anteile. Kommt eine Lawine ins Rollen, so hilft auch keine 12-monatige Kündigungsfrist. Man muss diese Risiken kennen, um zu prüfen, ob man bereit ist, sie für eine eher bescheidene Rendite-Chance in Kauf zu nehmen. Wie so oft gibt es natürlich Ausnahmen, zu denen aktuell bspw. auf Wohn- oder auch auf Logistik-Immobilien fokussierte Fonds gezählt werden können.

Aktienfonds

In ► Aktien investierende Fonds haben im Vergleich zu den zuvor angesprochenen Fonds die höchsten Risiken, wobei „Risiko“ in diesem Zusammenhang vor allem das Schwankungsrisiko ist. Längerfristig betrachtet sind Aktienfonds nämlich auch die ertragsstärksten unter den verschiedenen Fondsgruppen. So ist das Risiko, im derzeitigen Zinsumfeld mit einem Geldmarktfonds auf längere Sicht einen empfindlichen Verlust zu erleiden, deutlich größer, als das Risiko, mit einem Aktienfonds über 10 oder gar 20 Jahre Verluste zu erleiden.

Es gibt eine große Zahl unterschiedlicher Aktienfonds und man sollte sich darüber im Klaren sein, welcher Aktienfonds wo und wie investiert. Es gibt regionale Unterschiede (in Länder, Regionen, Kontinente oder gar global investierende Fonds),

Stil-Unterschiede (bspw. Wachstums- oder Value-Aktien), Unterschiede nach Größe der investierten Unternehmen (große, mittlere oder kleinere Unternehmen) oder auch Branchen- bzw. Themen-Fonds (bspw. Gesundheit, Wasser, IT-Technologie etc.). Je stärker ein Fonds regional oder thematisch eingeschränkt ist, desto größer ist die Abhängigkeit von der Börsenentwicklung des jeweiligen Landes oder der Branche. Auf jeden Fall gilt, dass die breite Streuung das Verlustrisiko im Vergleich zu einer einzelnen Aktie deutlich senkt. So liegt die Telekom-Aktie (inkl. aller Dividendenzahlungen) immer noch knapp 60 Prozent unter ihrem Höchststand vom März 2000, während der über 30 Unternehmen streuende DAX-Index im gleichen Zeitraum per Saldo knapp 90 Prozent Wertzuwachs erzielen konnte.

Trotzdem sollte dem Schwankungsrisiko bei der Entscheidung für eine Investition in Aktienfonds große Bedeutung beigemessen werden. Gerade die zwischenzeitlichen Verluste sind nämlich Ausschlag gebend dafür, dass Anleger oft aus Angst vor weiteren Verlusten zum denkbar schlechtesten Zeitpunkt verkaufen. Die sich anschließende Erholung der Aktienkurse bzw. Fondsanteilspreise wird dann verpasst. Wer im Corona-Crash bei minus 25 Prozent verkauft hat, ist bestimmt nicht bei minus 32 Prozent wieder einsteigen. Als sich die Kurse wenig später wieder erholt hatten, schien dann das Risiko eines Wiedereinstiegs zu hoch. So funktioniert ein langfristiger Vermögensaufbau definitiv nicht.

Also muss im Vorfeld die Frage gestellt werden, wie hoch die individuelle Risikotragfähigkeit ist, um das Depot so einzurichten, dass ein maximal akzeptabler Verlust mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht überschritten wird. Darauf wie man es anstellt, werden wir in der nächsten Ausgabe zurückkommen, wenn wir uns mit der Königsdisziplin des Fondsmanagements, den ► Mischfonds auseinandersetzen werden. Auf die Vor- und Nachteile von ► ETF- bzw. Indexfonds werden wir dann voraussichtlich in der Ausgabe für das vierte Quartal detailliert eingehen.]

Einfach sicher Wohngebäude

Starke Leistungen smart rechnen

Mehr erfahren Sie unter:
dialog-versicherung.de



- ✓ **Individuell**
Schutz nach Maß, auch mit Wohngebäudeschutzbrief
- ✓ **Leistungsstark**
Rundum-Schutz mit Leistungsupdate-Garantie
- ✓ **Modern**
Beiträge smart über Online-Rechner oder Vergleicher erhalten



PACIFIC EQUITY FUND:

Mit dem Klassiker am größten Freihandelsabkommen der Welt partizipieren

Aisa Ogoshi, Fondsmangerin des JPMorgan Funds - Pacific Equity Fund über die Chancen der "asiatischen Dekade"

Jede große Krise der letzten Jahrzehnte hat zu einem Favoritenwechsel an den Aktienmärkten geführt. Nach der Dominanz von US-Investments im letzten Jahrzehnt deutet unser makroökonomischer Ausblick im Zuge der globalen Pandemie, verbunden mit den strukturellen Veränderungen an den asiatischen Märkten darauf hin, dass wir nun am Anfang einer asiatischen Dekade stehen.

Viele Anleger profitieren noch nicht von der Wirtschaftskraft der Region

Allerdings ist diese interessante Region in vielen Kundendepots deutlich unterrepräsentiert. Wenn man beispielsweise die Gewichtung der Region nach Marktkapitalisierung am MSCI All Country World Index betrachtet, müssten 21 Prozent des Depotvolumens in Aktien aus Asien-Pazifik investiert sein. Kunden, die ein Abbild der Wirtschaftsleistung im Portfolio haben wollen, müssten sogar 39 Prozent ihres Portfolios in der Region anlegen. Hier besteht also noch viel Nachholpotenzial.

Starke fundamentale und strukturelle Argumente

Einer der vielen Gründe, die für ein Investment sprechen, ist die vielversprechende fundamentale Ausgangslage in der Asien-Pazifik-Region, die 60 Prozent der Weltbevölkerung repräsentiert. In den nächsten Jahren wird die kaufkräftige Mittelschicht der Region um

schätzungsweise eine Milliarde Menschen weiter wachsen. Dieses strukturelle Wachstum verspricht einen enormen Konsumnachfrageschub und wird den regionalen Binnenmarkt weiter beflügeln.

Der asiatisch-pazifische Markt wird durch das neue RCEP-Abkommen zusätzlich gestärkt: Damit haben im November 15 Staaten aus dem asiatisch-pazifischen Raum die größte Freihandelszone der Welt geschaffen, die rund 30 Prozent der globalen Wirtschaftsleistung umfassen wird. Das Abkommen fördert den regionalen Handel zwischen den Ländern, was die Wertschöpfungsketten innerhalb der Vertragspartner vertiefen sollte. Damit wächst die wirtschaftliche Schlagkraft dieser Region, die zunehmend unabhängiger vom Rest der Welt wird.

Die ganze Vielfalt der Asien-Pazifik-Region ausnutzen

Mit dem JPMorgan Funds – Pacific Equity Fund finden Anleger eine gute Einstiegsmöglichkeit in diese spannende Region, die

aus zahlreichen äußerst unterschiedlichen Märkten besteht. Vom rohstoffreichen Australien über die technologiefokussierten Volkswirtschaften Koreas und Taiwans bis hin zu einem der größten Wachstumsmärkte in China. Und nicht zuletzt umfasst sie mit Japan einen der höchstentwickelten Staaten der Weltwirtschaft. So bietet der Pacific Equity Fund eine überzeugende Kombination aus aufstrebenden Schwellenländern und etablierten Wirtschaftsnationen, denn ein breiter Fokus auf die ganze Region ermöglicht es, bessere risikobereinigte Erträge zu erzielen. So lassen sich die Vorteile des Wachstums in Schwellenländern bei gleichzeitig geringerem Gesamtrisiko nutzen.

Aus über 1.500 Unternehmen suchen wir nun die vielversprechendsten und überzeugendsten Titel aus. Unser Erfolgsgeheimnis ist dabei die starke Präsenz vor Ort. Denn um von den besonderen Chancen der Region profitieren zu können, ist eine intensive Kenntnis der Marktgegebenheiten wichtig, die nur ein erfahrenes Team mit lokalen Research-Kapazitäten bieten kann. Auf Basis der

„besten Investmentideen“ der lokalen Experten wird ein konzentriertes Portfolio aus rund 70 Titeln mit überdurchschnittlichem Gewinnwachstum erstellt. Der Fokus liegt insbesondere auf „Quality Growth“, denn wir sind überzeugt, dass Qualitätsunternehmen mit starkem Management in einer gestärkten Position für ihre jeweiligen Branchen aus der Pandemie hervorgehen werden.

Ausgezeichnete Expertise

J.P. Morgan Asset Management ist bereits seit 50 Jahren in Asien tätig und bietet seit 1988 mit dem bewährten Klassiker Pacific Equity Fund eine erfolgreiche Kombination aus Japan und „Emerging Asia“. Dafür wurde der Fonds und sein Management bereits häufig ausgezeichnet, zuletzt über alle Zeiträume bei den Euro Fund Awards. Zusätzlich verfügt der Fonds über 5 Morningstar-Sterne und die Managerin Aisa Ogoshi überzeugt Citywire seit fünf Jahren in Folge als eine der 20 besten Fondsmanagerinnen der Welt.

Asien-Pazifik: Größtes Freihandelsabkommen der Welt unterzeichnet

*RCEP: Der asiatisch-pazifische Raum hat am 15. November 2020 Geschichte geschrieben RCEP GEBIET



*RCEP: Regional Comprehensive Economic Partnership: Regionale umfassende Wirtschaftspartnerschaft zwischen 15 asiatischen Staaten

JPMorgan Funds – Pacific Equity Fund

Fondsmanager: Aisa Ogoshi, Robert Lloyd
 Auflegungsdatum: 16. November 1988
 Vergleichsindex: MSCI All Country Asia Pacific Index (Total Return Net)
 WKN A (dist) – USD: 971609 (jährliche Ausschüttung)
 WKN A (acc) – EUR: A0F6XG (thesaurierend)

Aktuelle Informationen zu Wertentwicklung und Positionierung finden Sie hier

<https://am.jpmorgan.com/de/de/asset-management/adv/funds/equities/jpm-pacific-equity-fund/>



Pacific Equity Fund: Wertentwicklung und Vergleichsindex

JPMorgan Funds – Pacific Equity Fund A (dist) – USD (seit 31.12.1998, Auflage des Vergleichsindex) – Alle Werte in EUR umgerechnet



Quelle: Morningstar Direct. Alle Rechte vorbehalten. Stand: 31.12.2020. Auflage des Fonds: 16.11.1988. Darstellung der Wertentwicklung seit Datenverfügbarkeit des Vergleichsindex MSCI All Country Asia Pacific Index. Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für die aktuelle und zukünftige Wertentwicklung. Die Wertentwicklung wird nach BVI-Methode dargestellt. Die BVI-Methode berücksichtigt alle auf Fondsebene anfallenden Kosten (Beratungsgebühr sowie Betriebs- und Verwaltungsaufwendungen). Zusätzliche Kosten, die sich auf die Wertentwicklung auswirken, z.B. Ausgabeaufschlag, Depotgebühren, Rücknahmegebühr, Umtauschgebühren sowie etwaige Steuern, können variieren und daher in der Darstellung nicht berücksichtigt werden.

WICHTIGE HINWEISE

Bei diesem Dokument handelt es sich um Werbematerial. Die hierin enthaltenen Informationen stellen jedoch weder eine Beratung noch eine konkrete Anlageempfehlung dar. Die Nutzung der Informationen liegt in der alleinigen Verantwortung des Lesers. Sämtliche Prognosen, Zahlen, Einschätzungen und Aussagen zu Finanzmarktrends oder Anlagetechniken und -strategien sind, sofern nichts anderes angegeben ist, diejenigen von J.P.Morgan Asset Management zum Erstellungsdatum des Dokuments. J.P.Morgan Asset Management erachtet sie zum Zeitpunkt der Erstellung als korrekt, übernimmt jedoch keine Gewährleistung für deren Vollständigkeit und Richtigkeit. Die Informationen können jederzeit ohne vorherige Ankündigung geändert werden. J.P.Morgan Asset Management nutzt auch Research-Ergebnisse von Dritten; die sich daraus ergebenden Erkenntnisse werden als zusätzliche Informationen bereitgestellt, spiegeln aber nicht unbedingt die Ansichten von J.P.Morgan Asset Management wider. Der Wert, Preis und die Rendite von Anlagen können Schwankungen unterliegen, die u. a. auf den jeweiligen Marktbedingungen und Steuerabkommen beruhen. Währungsschwankungen können sich nachteilig auf den Wert, Preis und die Rendite eines Produkts bzw. der zugrundeliegenden Fremdwährungsanlage auswirken. Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für die aktuelle und zukünftige Wertentwicklung. Das Eintreffen von Prognosen kann nicht gewährleistet werden. Auch für das Erreichen des angestrebten Anlageziels eines Anlageprodukts kann keine Gewähr übernommen werden.

J.P.Morgan Asset Management ist der Markenname für das Vermögensverwaltungsgeschäft von JPMorgan Chase & Co. und seiner verbundenen Unternehmen weltweit. Telefonanrufe bei J.P.Morgan Asset Management können aus rechtlichen Gründen sowie zu Schulungs- und Sicherheitszwecken aufgezeichnet werden. Soweit gesetzlich erlaubt, werden Informationen und Daten aus der Korrespondenz mit Ihnen in Übereinstimmung mit der EMEA-Datenschutzricht-

linie von J.P.Morgan Asset Management erfasst, gespeichert und verarbeitet. Die EMEA-Datenschutzrichtlinie finden Sie auf folgender Website: www.jpmorgan.com/emea-privacy-policy.

Da das Produkt in der für Sie geltenden Gerichtsbarkeit möglicherweise nicht oder nur eingeschränkt zugelassen ist, liegt es in Ihrer Verantwortung sicherzustellen, dass die jeweiligen Gesetze und Vorschriften bei einer Anlage in das Produkt vollständig eingehalten werden. Es wird Ihnen empfohlen, sich vor einer Investition in Bezug auf alle rechtlichen, aufsichtsrechtlichen und steuerrechtlichen Auswirkungen einer Anlage in das Produkt beraten zu lassen. Fondsanteile und andere Beteiligungen dürfen US-Personen weder direkt noch indirekt angeboten oder verkauft werden.

Bei sämtlichen Transaktionen sollten Sie sich auf die jeweils aktuelle Fassung des Verkaufsprospekts, der Wesentlichen Anlegerinformationen (Key Investor Information Document-KIID) sowie lokaler Angebotsunterlagen stützen. Diese Unterlagen sind ebenso wie die Jahres- und Halbjahresberichte sowie die Satzungen der in Luxemburg domizilierten Produkte von J.P. Morgan Asset Management bei der deutschen Informationsstelle, JPMorgan Asset Management (Europe) S.à.r.l., Frankfurt Branch, Taunustor 1, D-60310 Frankfurt; in Österreich bei JPMorgan Asset Management (Europe) S.à.r.l., Austrian Branch, Führichgasse 8, A-1010 Wien sowie der Zahl-u. Informationsstelle Uni CreditBank AG, Schottengasse 6-8, A-1010 Wien oder bei Ihrem Finanzvermittler kostenlos erhältlich.

Herausgeber in Deutschland: JPMorgan Asset Management (Europe) S.à.r.l., Frankfurt Branch Taunustor 1 D-60310 Frankfurt am Main. 0903c02a82ab9292

J.P. Morgan



Barmenia
EINFACH. MENSCHLICH.

VIER GRÜNDE MEHR ZU LÄCHELN: UNSERE ZAHNZUSATZ-PRODUKTE.

#MachenWirGern



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

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



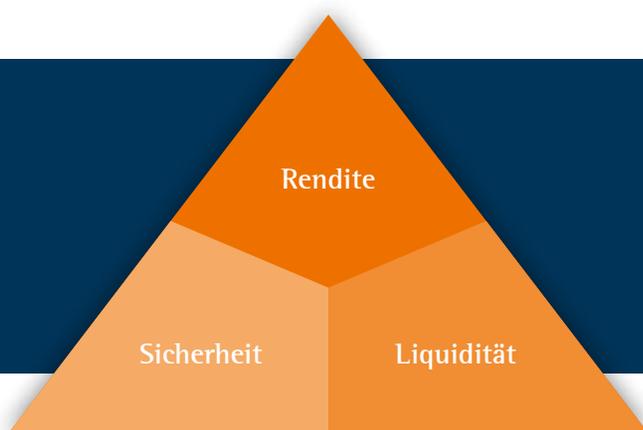
Vom Sparer zum Anleger – Ohne Risiko kein Erfolg!

Viele Menschen fragen sich, wie sich mit kleinen Geldbeträgen große Erträge erwirtschaften lassen. Viele von ihnen wissen aber auch, dass dabei die Anlage auf dem Sparbuch oder dem Festgeldkonto nicht (mehr) die richtige Antwort ist. Doch warum ist das so und welche Alternativen haben sie? Wir verraten es Ihnen gern...

[Wer früher Geld zur Seite legen wollte, hatte eines oder vielleicht sogar mehrere der kleinen farbigen Büchlein. Das Sparbuch galt als Inbegriff von Solidität und brachte schöne Sparzinsen. Heute jedoch verspürt man am Ende des Jahres nur wenig Freude.

Sinkt die Inflationsrate, sinken nämlich auch die Zinsen. Alles, was bleibt, ist ein Minus oder die Rechnung der Bank, weil eine Verwaltungsgebühr für die Verwahrung des Ersparten erhoben wird. Zeit für uns – und für Sie – zu handeln.

Damit Sie Ihren Kunden passende Lösungen präsentieren können, empfehlen wir Ihnen aus dem Bereich der Geldanlage: den Investmentfonds, die Fonds-Vermögensverwaltung und die Fonds-Police. Haben Sie dabei jedoch im Hinterkopf, dass jeder Kunde individuelle Wünsche und Ziele mit der Vermehrung seines Geldes verfolgt und jeder individuell risikofreudig ist. Es gilt wie immer, das Wagnis entsprechend abzuwägen.



Will Ihr Kunde also mit seinen Kapitalerträgen keinen Geldverlust erzielen, ist seine Risikobereitschaft relativ gering. Will er jedoch mehr mehr Werte schaffen, also mit seiner Anlage Rendite erzielen, muss auf eine gewisse Liquidität oder Sicherheit verzichtet werden. Kurz um:

Garantien kosten Geld!

Bei Handelsprodukten haben Sie von Gesetzeswegen immer eine Garantie (zwei Jahre) des Herstellers. Die Kosten für diese Garantie sind bereits im Preis enthalten. Sie können oft aber auch einen Extraschutz (Garantieverlängerung) dazu kaufen. Dieser ist meistens sehr teuer und lohnt sich oft nicht, da die Garantie dann meistens für den Zeitwert gilt. Eine Reparatur kann dann teurer sein als der Erstattungsbetrag der Versicherung.

Auch bei Finanzprodukten können Sie Produkte mit Garantie erhalten. So ist bei den Riesterverträgen der eingezahlte Beitrag garantiert. Das kostet den Anbieter viel Geld und belastet die Bilanz. Es gibt auch keine Zinsen mehr, mit denen man die Garantie absichern könnte. Aus diesem Grund haben sich bereits viele auf diesem Markt zurückgezogen, weitere werden folgen. Um dem entgegenzuwirken, hat beispielsweise die DWS bereits zweimal die Vertriebskosten (das Geld für den Vertrieb) runtergesetzt und anschließend die Mindestlaufzeit der Verträge hochgesetzt. Leider mit mäßigem Erfolg. Denn dadurch, dass der Gesetzgeber

weiterhin an der 100 Prozent-Garantie festhält, sind in den meisten Riester-Verträgen der Kunden nur noch Rentenfonds enthalten. Dieses sieht man auch deutlich an der Rendite. Wir gehen davon aus, dass die DWS nicht mehr lange Neugeschäft für den TopRente oder auch die RiesterRente Premium annehmen wird. Es ist für die DWS zu teuer.

Dieses Dreieck zeigt auf, dass alle Anleger ihr Geld möglichst rentabel, sicher und liquide anlegen möchten (Wunsch). Allerdings lassen sich nur maximal zwei dieser drei Aspekte miteinander vereinen. Anleger müssen demnach vorab entscheiden, welche zwei Punkte ihnen am wichtigsten sind und auf welchen sie ggf. verzichten können.

Ähnlich geht es aber auch den Lebensversicherern. So hat gerade die R+V vermeldet, dass sie kein Geld aus Anbieterwechseln mehr haben will.

Aber auch außerhalb „vom Riestern“ werden die Anbieter von Garantieprodukten weniger. Die größte Aufmerksamkeit erzielte hier die Allianz Lebensversicherungs AG, als sie Ende letzten Jahres ankündigte, aus ihren Kurzläufer-Verträgen (fünf Jahre) die 100 Prozent-Garantie zu entfernen. Dieses war bis dahin ein interessantes Produkt für viele Sparkassen, die dort das Geld ihrer Kunden von den Festgeldern und Sparbüchern anlegten.

Wie hoch muss eine Garantie also sein? Sind 100 Prozent zielführend, wenn ich doch eigentlich Geld verdienen will?

Die Frage lautet daher, wieviel mehr wert ist mir das Werte schaffen? Sprechen Sie also mit Ihren Kunden und fragen Sie sie genau das. Sie werden schnell erkennen, dass ein gewisses Risiko notwendig ist, um a) Geld zu verdienen aber auch b) keines zu verlieren.

Und ganz unter uns: Die Wertsteigerung nach oben ist unbegrenzt, der Verlust liegt bei maximal 100 Prozent!]



WAS WURDE AUS ... dem „SLI Global Absolute Return Strategies“ (A1H5Z0)?

Gleich zu Beginn des Jahres 2017 verabschiedeten wir den „GARS“ aus unserer Empfehlungsliste. Als Lead Manager war Guy Stern nach wie vor im Amt, doch mit David Millar, der das Team von Guy Stern zusammen mit mehreren Kollegen verließ, um zu Invesco zu wechseln, fehlte seit Ende 2013 ein wichtiger Teil des Teams. Im persönlichen Gespräch mit David Millar im Frühjahr 2014 konnten wir uns davon überzeugen, dass es gute Gründe gab, ihn zum Head des Multi Asset-Teams von Invesco zu ernennen.

[Der „GARS“ managte damals knapp 15 Milliarden Euro, doch nach gleicher Strategie wurden im britischen Fondoriginal und für die Versicherten von Standard Life dem Vernehmen nach insgesamt mehr als 100 Milliarden Euro gemanagt. Nach dem Treffen mit David Millar verfolgten wir die weitere Entwicklung des neuen, von David Millar und seinem Team für Invesco gemanagten Fonds sehr genau und als der Fonds drei Jahre alt wurde, lag sein Volumen bereits bei 5,4 Milliarden Euro. Der nach grundsätzlich gleicher Strategie verwaltete, jedoch mit anderen Anlageideen untermauerte Invesco-Fonds hatte sich zum Zeitpunkt der VV-Basis-Fondsvorstellung einen gewaltigen Vorsprung erarbeitet:



Ende 2018 ging dann Guy Stern in den sicher verdienten Ruhestand. Er konnte seine unglaubliche Erfolgsstory leider nicht bis zum Ende weiterentwickeln. 14,54 Prozent Minus im Vergleich zu dem vor mehr als dreieinhalb Jahren markierten letzten Allzeithoch waren die traurige Schlussbilanz. Er beendete seine Karriere als Fondsmanager auf dem absoluten Tiefpunkt. Der Maximum Drawdown wurde aufgrund des für alle Strategien katastrophal ausgehenden vierten Quartals 2018 am 27. Dezember, also zwei Tage vor seinem Ausscheiden, erreicht.

Im Februar 2019 kam mit Aymeric Forest der Nachfolger für Guy Stern. Wir kannten ihn und seine Leistungen bereits aus seiner Zeit bei Schroders, wo er fast acht Jahre lang in London als Head of Global Income und Multi Asset tätig war. Zuvor war er Head of TAA Quantitative Strategies bei Fortis bzw. ABN AMRO sowie Global Head of Global Investment Solutions & Asset Allocation bei der Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA). Ob er es schaffen würde, das angeschlagene Dickschiff „GARS“ wieder in die Spur zu bringen, blieb abzuwarten.

Nach gut zwei Jahren ist die Bilanz durchaus positiv. An den den Anlegern gegenüber kommunizierten Zielen des „GARS“, wurden trotz der katastrophalen Entwicklung keine Abstriche gemacht.

Nach wie vor sollte über einen rollierenden Drei-Jahres-Zeitraum eine durchschnittliche Rendite von 5 Prozent über der Geldmarkrendite erzielt werden. Diese wird bislang anhand des 6M-Euribor gemessen, der im Schnitt seit Anfang 2019 bei minus 0,364 Prozent lag. Dabei soll die Volatilität in der Bandbreite von 4 Prozent bis 8 Prozent bzw. ein Drittel und im Maximum die Hälfte der Aktienmarktvolatilität betragen.



Hinsichtlich des Performance-Ziels ist der Fonds auf bestem Weg, denn wenn man den 6M-Euribor von der in der Grafik abgetragenen 5 Prozent-Linie abzieht, so kann zumindest für die Etappe der ersten gut zwei Jahre Zielerreichung attestiert werden. Das gilt allemal für das Jahr 2020, welches mit einem Plus von 5,88 Prozent beendet wurde. Dabei belief sich der Maximum Drawdown im Corona-Crash auf 7,89 Prozent. Nur sechs der 25 defensiveren Fonds der VV-Basis-Empfehlungsliste konnten in 2020 einen geringeren Drawdown vorweisen.

Auch wenn uns die Volatilität als Kennzahl weniger wichtig ist,

so lohnt ein Blick darauf, ob auch hier die angestrebte Bandbreite eingehalten werden konnte. Bei einer Volatilität von 4,64 Prozent über zwei Jahre (per 31.01.2021) kann auch dieser Punkt gestrotzt abgehakt werden.

Damit ist die Bilanz von Aymeric Forest bislang allemal gleichwertig mit der von Guy Stern bis Ende 2015. Die drei dann folgenden Verlustjahre schlagen sich im MPA-Histogramm so dominant nieder, dass man – abgesehen von den 10,58 Prozent Performance seit dem letzten Tiefstand – keine Chance hat, die Leistung seitdem zu erkennen.

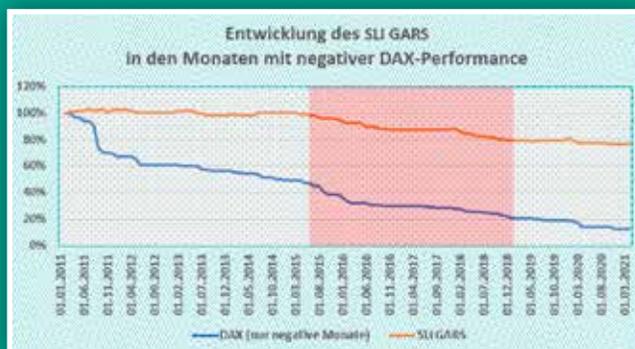
MPA-Histogramm des SLI Global Absolute Return Strategies (A1H5Z0)

Start	H	T	MW	H	T	MW	H	T	MW
26.01.2011	20.05.2011	09.08.2011	13.10.2011	10.04.2012	05.06.2012	02.08.2012	10.08.2012	12.09.2012	10.12.2012
Tage	114	81	65	180	56	58	8	33	89
Wertveränd.	1,60%	-4,04%	4,41%	7,56%	-3,11%	3,30%	0,73%	-1,81%	1,85%
Wert	10,16	9,75	10,18	10,95	10,61	10,96	11,04	10,84	11,04
p.a.-Rendite	5,21%	-4,63%	2,54%	7,82%	4,45%	6,23%	6,64%	5,07%	5,42%
	H	T	MW	H	T	MW	H	T	aktuell
	22.05.2013	26.06.2013	15.01.2014	21.01.2014	14.04.2014	03.06.2014	13.04.2015	27.12.2018	12.03.2021
Tage	163	35	203	6	83	50	314	1354	806
Wertveränd.	6,43%	-4,72%	5,09%	0,31%	-2,09%	2,21%	8,95%	-14,54%	10,58%
Wert	11,75	11,19	11,76	11,80	11,55	11,81	12,87	11,00	12,16
p.a.-Rendite	7,20%	4,78%	5,62%	5,70%	4,59%	5,08%	6,16%	1,21%	1,95%

Verlustphasen = 44,40% / Aufholphasen = 34,37% / Mehrwertphasen = 21,23%

Ein Calmar-Histogramm ist an dieser Stelle überflüssig, denn was soll bei inzwischen bald sechs Jahren under water hier zu sehen sein? Zieht man nur die Ergebnisse seit Anfang 2019 heran, so ergibt sich mit 0,54 (4,24 Prozent annualisierte Performance bei einem Maximum Drawdown von 7,89 Prozent) ein überdurchschnittlich guter Wert.

Sehr gut spiegeln sich jedoch die verschiedenen Phasen in der relativen Entwicklung zum Aktienmarkt (bei uns für alle Fonds stets am DAX gemessen, um absolute Vergleichbarkeit aller Ergebnisse zu gewährleisten).



Da war zunächst die Hochphase des Fonds, die Berater und Anleger begeisterte und dem Fonds ein Spitzenvolumen bescherte. Seit Auflage bis Ende Mai 2015 konnte der „GARS“ in 11 von 21 negativen DAX-Monaten positiv performen. Zum Ende dieser Hochphase lag der DAX mit der Summe seiner negativen Monatsergebnisse bei minus 53,53 Prozent, während der „GARS“ in diesen Monaten per Saldo nichts verlor, sondern ein marginales Plus von 0,08 Prozent erzielte.

Dann folgte die Leidensphase für die Anleger, die diese häufig mit Mittelabflüssen quittierten. Die Ergebnisse der Verlustmonate des DAX summierten sich auf 53,32 Prozent, während der „GARS“ nunmehr in diesen Monaten in Summe 20,22 Prozent verlor (siehe rot unterlegter Zeitraum in obiger Grafik).

Anfang 2019 übernahm Aymeric Forest das Ruder und von nun an ging es wieder bergauf. Bis zum 28.02.2021 addierten sich die negativen Monatsergebnisse des DAX auf 28,84 Prozent, während der „GARS“ zeitgleich lediglich 3,86 Prozent verlor und damit seiner Rolle als Stabilitätsanker im Anlegerportfolio wieder gerecht wurde.

Für die Entwicklung des Fondsvolumens hat sich die gute Leistung von Aymeric Forest und seinem Team bislang noch nicht bemerkbar gemacht. Nach seinem Tiefstand zum Ende des Corona-Crashes ist er zwischenzeitlich – mehr durch Performance

als durch Mittelzuflüsse – auf 2,27 Milliarden Euro angestiegen. Ein erheblicher Teil davon dürfte im Rahmen von Fondspolizen veranlagt sein.

Da Anleger wenig Neigung verspüren, in Fonds zu investieren, deren Performance im Chartbild nicht oben rechts erscheint, würde es derzeit wenig Sinn machen, den Fonds wieder in die VV-Basis-Empfehlungsliste aufzunehmen, obwohl die Leistungen seit Managerwechsel dies eindeutig rechtfertigen würden. Doch diese im Gesamt-Chart zu erkennen ist für den Profi schwierig und für den Anleger meist unmöglich.



Doch wer diesen Fonds nach diesem Rückblick bereits jetzt einsetzen möchte, macht angesichts der Entwicklung seit Fondsmangerwechsel aus heutiger Sicht nichts falsch (den Disclaimer, dass Vergangenheitsentwicklungen keine Rückschlüsse auf die Zukunft des Fonds zulassen, haben Sie im Hinterkopf, auch wenn Sie sich verzweifelt fragen, wie denn die Einwertung der Leistungsfähigkeit eines Fonds erfolgen sollte).

Um einen Einblick in die aktuelle Vielseitigkeit der einzelnen Strategien und Sub-Strategien zu bieten, wird die Performance-Attribution der einzelnen Sub-Strategien detailliert auf der Website aufgelistet. Hier sieht man, welche Strategien in welchem Maße

zum 2020er-Bruttoergebnis von 7,6 Prozent bzw. zum Ergebnis nach Kosten von 5,88 Prozent beigetragen haben. Klar wird an dieser Stelle, dass das Konzept alleine noch kein gutes Fondsergebnis bewirken kann. Es kommt darauf an, das Konzept mit Leben zu füllen, indem eben mehrheitlich auf die richtigen Anlageideen gesetzt wird.

Viele dieser Substrategien sind nachvollziehbar unabhängig von der Fondsgröße, so dass steigendes Volumen alleine die Leistung nicht beeinträchtigen kann. Die aktuellen Themen, die bei der Allokation der Sub-Strategien eine wichtige Rolle spielen, sind in folgendem Schaubild aufgelistet:

<p>Globale zyklische Aktien Die Einführung von Impfstoffen sollte eine starke zyklische Erholung auslösen. Wir investieren in einen Korb von Aktien mit nennenswerten Gewinnrevisionen, die profitieren sollten.</p>			<p>Zukunftsmobilität Die Elektromobilität nimmt unter aktiver staatlicher Politik rasant zu. Förderlich für Unternehmen entlang der gesamten Lieferkette.</p>
<p>Globale Aktien Nachhaltige Konsumgüter Die Nachfrage der Verbraucher geht in Richtung gesünderer und nachhaltigerer Produkte. Unterstützt durch Subventionen, Steuerausgaben und Regulierungen.</p>			<p>Südafrikanische Staatsanleihen vs Rand Zinsen: Die Zinsstrukturkurve im 5-10 Jahresbereich ist attraktiv mit steilem 'Roll-down' und gedämpftem Inflationsdruck. Währung: Überbewertet aufgrund der Überschuldung und mangelnden Wettbewerbsfähigkeit.</p>
<p>Globale Aktien Wachstumserholung Ausgewählte Unternehmen mit robusten Geschäftsmodellen, die ein erhebliches Potenzial für Ertragssteigerungen besitzen.</p>			<p>Schwellenländerwährungen Relative Value Gewinner / Verlierer aufgrund von</p> <ul style="list-style-type: none"> • Covid-19 • Rohstoffpreise • Kapitalflucht
<p>Industrielle Automation Hersteller führen kürzere Lieferketten ein. Die Rückführung der Produktion in Industrieländer bedeutet höhere Lohnkosten, es sei denn, die Automatisierung nimmt zu.</p>			<p>Kanadische Zinsen Der Ausverkauf der Zinsen am kurzfristigen Laufzeitende als Reaktion auf die Impfstoffnachrichten war übertrieben. Leitzinserhöhung der Bank of Canada für längere Zeit unwahrscheinlich.</p>

Quelle: Aberdeen Standard Investments, Januar 2021

Fazit: Die Vorschusslorbeeren, die Aymeric Forest aufgrund seines persönlichen Track Records bei Antritt für Aberdeen Standard Investments bekam, waren bislang gerechtfertigt. Er hat den Turnaround eines Fonds, der schon fast Legenden-Status hatte, ehe er tief fiel, geschafft. Bei anhaltend guter Entwicklung, und deutlichem Übersteigen des in die Jahre gekommenen Allzeithochs, könnte durchaus eine Wiederaufnahme in die VV-Basis-Empfehlungsliste in Frage kommen.]

Dieser Artikel erschien am 15.03.2021 in Ausgabe 05/2021 des Fonds-Newsletters „VV-Basis“, der vor allem über die 50 vermögensverwaltenden Multi Asset- und Liquid Alternative-Fonds berichtet. Regelmäßig wird aber auch überprüft, wie sich frühere – inzwischen nicht mehr in der VV-Basis-Liste enthaltene – Fondsempfehlungen entwickelt haben. In ganz seltenen Fällen kommt es zu einem Comeback.

Diesen Newsletter können [pma]-Makler mit einem Rabatt von 50 Prozent unmittelbar über AECON Fondsmarketing beziehen. Bestellen Sie doch einfach mal ein kostenfreies Probe-Abonnement über info@aecon-gmbh.de.

AECON, Jürgen Dumschat

KALENDER

VERTRIEBSTAGE IN PLANUNG

– WEITERE INFORMATIONEN IM
ELVIS.ONE – BLEIBEN SIE GESPANNT!

Ihr Feedback ist uns wichtig!

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

Wie gefällt Ihnen [partner:]?

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



Herausgeber

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

Geschäftsführer

Dr. Bernward Maasjost, Markus Trogemann, Klaus Tisson

Redaktion

Katarina Orlovic, Britta Schoke

Anzeigenleitung

Katarina Orlovic

Adresse der Redaktion und Anzeigenleitung

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

Art-Direction, Layout, Grafik, Druck

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



Bildnachweise

Editorial: Wolfgang Koehler / Artikel Kulinarische Frühlingboten: freepik.com / Artikel Das Lindenhof: Lindenhof Lifestyle Dolcevita Resort

Erscheinungsweise

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

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

[partner:] 05.2021.1T

MEHR SCHUTZ FÜR DIE GESUNDHEIT?

Einfach geregelt.

Mit den Zusatzversicherungen der SDK

- ✓ Einheitliche, transparente, durchgängige Tarifstruktur
- ✓ Keine Wartezeiten und kein Höchstaufnahmearter
- ✓ Umstellungsrecht in die nächsthöhere Tarifstufe ohne Gesundheitsprüfung zu bestimmten Terminen (Ausnahme: Klinik bei Unfall)
- ✓ Online abschließbar
- ✓ Weitere Highlights in den Tarifen Zahn, Ambulant, Klinik

► www.sdk.de/einfachgeregelt





Die Rente mit dem **dreifachen Vorteil** für Sie: sicher, renditestark und flexibel.

Mit SI Global Garant Invest erhalten Sie eine clevere Kombination von Sicherheit und Renditechancen mit einem Höchstmaß an Flexibilität. Ein innovatives Anlagesystem sorgt für eine solide Zukunftsvorsorge. Wir beraten Sie gern.

SIGNAL IDUNA Gruppe
Gudrun Baumgartner-Gruzlo
Key Account Managerin Leben / Finanzen
Telefon 0231 135-3825
Mobil 0173 1587078
gudrun.baumgartner-gruzlo@signal-iduna.de
maklerportal.signal-iduna.de
maklerblog.signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen