



Schwerpunkt:
Nachhaltigkeit –
auch in der Versicherungsbranche.



Liebe Leserinnen und Leser,

der Co2-Fußabdruck zeigt, wie stark sich unser Leben auf das Klima und unsere Umwelt auswirken. Aber was wäre, wenn wir keine Abdrücke, sondern Eindrücke hinterlassen würden?

Unsere Kinder machen es bereits vor. Mit ihren freitäglichen „Freistunden“ führen Sie uns die Notwendigkeit des Umdenkens eindrücklich vor Augen und animieren uns dazu, einen eigenen Beitrag zum Schutz unserer Erde zu leisten.

Vor diesem Hintergrund widmen wir die erste Ausgabe dieses Jahres – analog guter Vorsätze – dem Thema „Nachhaltigkeit“ und starten damit ein wenig grüner und gesünder in das neue Jahrzehnt.

Doch wie wirkt sich der Wunsch nach „Nachhaltigkeit“ in unserer Branche aus?

Zahlreiche Unternehmen agieren heute nicht nur gesellschaftlich und verantwortungsbewusst in ihrer täglichen Arbeit, sondern verfolgen inzwischen auch nachhaltige Geschäftsmodelle und reagieren damit auf die neuen „grünen“ und „nachhaltigen“ Bedürfnisse ihrer Kunden.

Sprechen wir also jetzt von FAIR-Trieb im Bereich Finanzen und Versicherungen? Vielleicht.

Auf den Folgenden Seiten haben wir einmal versucht, das „weite Feld“ in Sachen Nachhaltigkeit, zu „beackern“ – wie gewohnt mit **Besten Produkten, Besten Partnern und Besten Mitarbeitern.**

Apropos **Beste** Mitarbeiter. Nachhaltigen und langfristigen Erfolg sichern langjährige Mitarbeiter. Zukunft braucht also Herkunft, obwohl oder gerade weil in unserer schnelllebigen Zeit zunehmend nach Abwechslung gerufen wird.

Wie die entsprechende Mitarbeitermotivation zur langfristigen Bindung aussehen kann bzw. wie soziale Nachhaltigkeit bei [pma:] funktioniert, erfahren Sie im Heft.

Wir sehen also: Nachhaltigkeit begegnet uns in vielen Aspekten unseres Lebens. Sie wirkt sich auf unser Unternehmen, unsere Arbeit, unser Kaufverhalten, unsere Fortbewegung und natürlich auch unsere Ernährung aus. Und immer geht es dabei um die Auswirkungen unseres Verhaltens auf unsere (Um)Welt.

Lassen Sie also unsere Ausführungen auf sich einwirken und geben Sie „grünes Licht“ für die 50. Ausgabe des [partner:] Magazins.



Markus Trogemann

Dr. Bernward Maasjost

[Schwerpunkt: Die Familie absichern]

- 06 Orange ist das neue Grün! _[pma:]
- 08 Gesundheit fair absichern? Einfach machen. _SDK
- 12 Wie gute Vorsätze zu nachhaltigem Erfolg führen
_Matthias Vette
- 14 AXA 2020 – Nachhaltigkeit in vielerlei Hinsicht
_AXA Konzern AG
- 16 Verantwortungsbewusst investieren
_[pma:] Team Kapitalanlagen
- 17 Eine gesunde und gelungene Investition
_[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen
- 18 Versicherung heißt Verantwortung, Verantwortung für
uns und unsere Lieben _[pma:] Team Gesundheit, Vor-
sorge und Vermögen
- 20 _[pma:] bietet Mitarbeitern Jobräder an _[pma:]

[Editorial]

- 04 Inhaltsverzeichnis
- 80 Impressum

[Vertrieb]

- 22 Vermittlerzertifizierung nach DIN-Norm 77230
_DEFINO Institut für Finanznorm AG
- 32 Wussten Sie schon...!? _[pma:]
- 36 FAIR-TRAGSSACHE _[pma:]
- 37 app-gesichert _[pma:]

[Kapitalanlagen]

- 76 Gestatten, Jürgen Dumschat Spezialist für vermögens-
verwaltende Fonds _AECON

[Sachversicherung]

- 60 Fahranfänger steigen günstig ein
_R+V Lebensversicherung AG
- 62 Betrieb außer Betrieb _[pma:] Team Sach
- 66 NRV mit neuem All-In-Produkt für Privatkunden
_NÜRNBERGER Versicherung

[Krankenversicherung]

- 68 Allianz betriebliche Krankenversicherung: Das innovative
Personalinstrument _Allianz
- 70 DKV-Zusatzversicherung bietet umfassenden Privatpati-
entenstatus _ERGO Group AG
- 72 NÜRNBERGER Krankenversicherung: unterschriftsloser
Antragsprozess für Makler _NÜRNBERGER Versicherung
- 74 Fit für Erfolge – Mit Deutschlands sportlicher Kranken-
kasse _VIACTIV BGM-Beratung

[Lebensversicherung]

- 42 Doppelt hält besser – BU mit AU Absicherung
_Barmenia
- 44 EINFACH, FLEXIBEL UND MIT ZUSATZSCHUTZ
_Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871)
- 48 Raus aus dem Zinsloch _Gothaer Allgemeine Versiche-
rung AG
- 50 Durch die Zeit reisen und Geld sparen
_EUROPA Lebensversicherung AG
- 52 Einkommen sichern – SI WorkLife bietet Schutz für alle
Berufsgruppen _SIGNAL IDUNA Gruppe
- 56 Sparen mit den GENERATION Tarifen: Es läuft und läuft
_Canada Life
- 58 Individueller, fairer, besser: Der neue Berufsunfähigkeits-
schutz 2020 _ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G.

[pma: panorama]

26 [pma:] Jahresauftakttagung 2020 _[pma:]

38 Das EDELWEISS



Orange ist das neue Grün!

Oder weil unsere Mitarbeiter einfach das Beste verdienen

Klar ist, dass nachhaltiges Handeln zur Zukunft moderner Unternehmen gehört. Klar ist aber auch, dass nachhaltiges Management neben gesellschaftlichen Rechten auch gesellschaftliche Pflichten bedeutet.

Das Beste verdienen

[Wir bei [pma:] stellen uns dieser Herausforderung und haben als wichtiges Standbein für den wirtschaftlichen und sozialen Erfolg unseres Unternehmens, nachhaltige und umweltfreundlichen Anpassungen vorgenommen, mit denen wir gesellschaftlichen und umweltbezogenen Interessen Rechnung tragen.

Wir übernehmen Verantwortung für unsere Umwelt und unsere Mitarbeiter und meinen: Was gut für's Klima ist, ist auch gut für's Arbeitsklima!

Wie „grün“ sind wir also im Hause [pma:],
wo doch sonst alles eher orange ist?

Wir bei [pma:] sorgen für eine nachhaltige Versorgung am Arbeitsplatz: „Lokal statt global“ lautet unser Motto. Getränke* und Obst sind daher in unserem Hause kostenlos. Und weil wir unsere Produkte so natürlich und frisch wie möglich bekommen wollen, achten wir gezielt auf nachhaltige, biologische und regionale Erzeugnisse.

Die frische Milch von „Berta“ und „Frida“ kommt vom Milchhof Große Kintrup. Schwarz-weiße Ku(h)rierte bringen das „weiße Gold“ direkt vom Bauernhof an unsere Türe.

Falls die Milch aber unsere müden Mitarbeiter nicht munter macht, helfen wir mit schwarzem Bohnensaft nach.

Das koffeinhaltige Heißgetränk stammt aus fairem Handel und wird in Münsters Roestbar sorgfältig und liebevoll von der Kaffeeröstmaschine „Molly“ be- und verarbeitet.

Für den „echten“ Durst verzichten wir gänzlich auf Abfallware, also Plastik und Glas. Unser Wasser kommt aus dem Wasserhahn, wird im Unternehmen direkt aufbereitet und dank Durchlauf-Trinkwassersprudler sogar mit Kohlensäure versetzt.

Die tägliche Dosis Vitamin C erhalten wir vom Super Bio Markt. Die in Münster gegründete und heute noch ansässige Kette vertreibt ausschließlich Produkte aus zertifiziert biologischer Landwirtschaft. Sie beliefert uns mit bunten Obstkörben und sorgt so für gesunde und geschmackreiche Ernährung.

So gehen wir also Stück für Stück zum Glück und leisten unseren Beitrag, die Um- und Arbeitswelt ein bisschen besser zu machen.

Wir sind die [pma:] und schaffen Mehrwert mit Nährwert!]

[pma:]

*Meint Kaffee, Wasser und Milch.

Gesundheit fair absichern?

Einfach machen.

Seit über 90 Jahren bietet die SDK den Menschen die private Krankenversicherung an. Sie hilft, dass ihre Versicherten im Krankheitsfall schnell wieder gesund werden und lange gesund bleiben. Als Gesundheitsspezialist ist die SDK Partner der [pma:] und begleitet die Versicherten zu einem Leben in Gesundheit. Mit starken Leistungen, unterstützender Beratung und umfassenden Informationen. Besonders gut: die private Krankenvollversicherung GesundheitsFAIR. Wir stellen sie Ihnen vor.



INDIVIDUELL.**Wie für den Kunden persönlich gemacht**

Im Gegensatz zu den meisten Wettbewerbern setzt die SDK auf ein modulares Tarifwerk. In einem Baukasten-System stehen 15 Module bereit. Acht für den ambulanten Bereich, drei für den stationären und vier für den zahnärztlichen Bereich. Alle sind untereinander frei kombinierbar. Je nach Lebenssituation und individuellem Anspruch reicht das Leistungsniveau von gut bis sehr hoch.

STARK.**Starke Leistungen für eine optimale Absicherung**

In der Vollversicherung der SDK gibt es keine versteckten Selbstbeteiligungen. Kunden entscheiden selbst, ob sie eine absolute oder prozentuale Selbstbeteiligung wählen. Nicht relevant für den Selbstbehalt oder die Auszahlung der Beitragsrückerstattung sind Vorsorgeleistungen oder die Zahnprophylaxe von bis zu 500 Euro pro Kalenderjahr. Im ambulanten Bereich liegen die absoluten Selbstbeteiligungen bei 2.400 und 1.440 Euro. Der Vorteil der prozentualen Selbstbeteiligung: die SDK erstattet schon ab dem ersten Euro. Je nach Tarif 90, 80 oder 70 Prozent des erstattungsfähigen Rechnungsbetrags. Damit der Eigenanteil auch bei sehr teuren Rechnungen bezahlbar bleibt, sind verschiedene Deckelungen eingebaut. So muss je nach Tarif nie mehr bezahlt werden als 240, 480 oder 960 Euro.

Nicht nur die Versicherungsleistungen sind stark, sondern auch die vielfältigen Angebote zur individuellen Gesundheitsförderung und Prävention. Durch eine frühzeitige Aufklärung können Gesundheitsrisiken reduziert und Krankheiten schon im frühen Stadium erkannt und behandelt werden. Viele Menschen haben Fragen, wenn sie selbst oder Angehörige erkranken. Bei der SDK-Gesundheitsberatung genügt ein Anruf. Das Expertenteam berät unter anderem zu Krankheiten, Untersuchungen und Behandlungen, hilft bei der Arzt- und Krankenhaussuche, informiert über Patientenrechte und Beschwerdemöglichkeiten im Gesundheitswesen oder berät zu Fragen der Pflege und Patientenverfügung. Zahlreiche Gesundheitsdienstleistungen der SDK, beispielsweise der Zweitmeinungsservice vor Hüft- oder Knie-Operationen, ergänzen das Angebot.

ANPASSBAR.**Das Leben ändert sich, bei Bedarf auch die Krankenversicherung**

Beruf, Kinder, Partnerschaft: Bei keinem Menschen bleibt immer alles gleich. Der Versicherungsschutz der SDK passt sich deshalb dem Leben an. Wenn nötig, wird der Wechsel in andere Tarife ermöglicht. Kinder, Elternzeit oder Berufseintritt des Partners: bei vorab definierten Ereignissen ist der Wechsel ohne Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeiten möglich. Oder ereignisunabhängig, wenn das 30., 35., 40., 45. oder 50. Lebensjahr erreicht ist.

STABIL.**Nachhaltige Kalkulation, damit es in den Beiträgen auch morgen keine Überraschungen gibt**

Fair zu sein bedeutet für die SDK, einen flexiblen, leistungsstarken und anpassbaren Versicherungsschutz zu bieten. Fair zu sein bedeutet vor allem aber auch, so beitragsstabil wie möglich zu bleiben. Entscheidend ist ein auf Dauer bezahlbarer Versicherungsschutz. Die SDK kalkuliert ihre Tarife sicherheitsorientiert. Und hat, angesichts des aktuellen Kapitalmarktumfelds, einen Rechnungszins von 2,0 Prozent einkalkuliert. Das soll durch niedrige Zinsen bedingte Beitragssteigerungen vermeiden. Mit einer Vorsorgequote von 43,4 Prozent legt die SDK rund 43 Cent von jedem Euro Beitrag zurück.



Medizinischer Fortschritt und steigende Lebenserwartung kosten Geld. Damit kommt es zu unvermeidbaren Beitragsanpassungen. Um sie abzumildern, sorgt die SDK vor. Natürlich mit dem gesetzlich vorgeschriebenen Vorsorgetarif, aber auch darüber hinaus mit dem hauseigenen Beitragsentlastungstarif. Durch diesen reduzieren sich die Beiträge ab 65 dauerhaft. Zusätzlich besteht im Rentenalter immer noch die Möglichkeit, den Versicherungsschutz anzupassen.

Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit sind der SDK stabile Beiträge wichtig. Die unabhängige Rating-Agentur Assekurata bescheinigt der SDK seit langem und auch wieder im aktuellen Rating eine sehr gute Beitragsstabilität.

FAIR.

Für alle

2019 hat die SDK zum sechsten Mal in Folge den Deutschen Fairness-Preis erhalten. Das Deutsche Institut für Servicequalität (DISQ) hat im Auftrag des Nachrichtensenders ntv wiederholt Kunden befragt. Die SDK wurde erneut als fairster privater Krankenversicherer ausgezeichnet. Neben dem Preis-Leistungs-Verhältnis wurden die Zuverlässigkeit und Transparenz untersucht. Fairness ist für die SDK ein Grundsatz der genossenschaftlichen Prägung. Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit dient der Unternehmensgewinn dem Aufbau von Sicherheitsmitteln oder er fließt über die Rückstellung für die Beitragsrückerstattung an die Kunden zurück. Fair ist die SDK auch in der Abrechnung. Leistungsfreiheit wird belohnt. Schon ab dem ersten vollen Kalenderjahr bekommen die Versicherten derzeit drei Monatsbeiträge aus ihren ambulanten und zahnärztlichen Tarifen zurück.

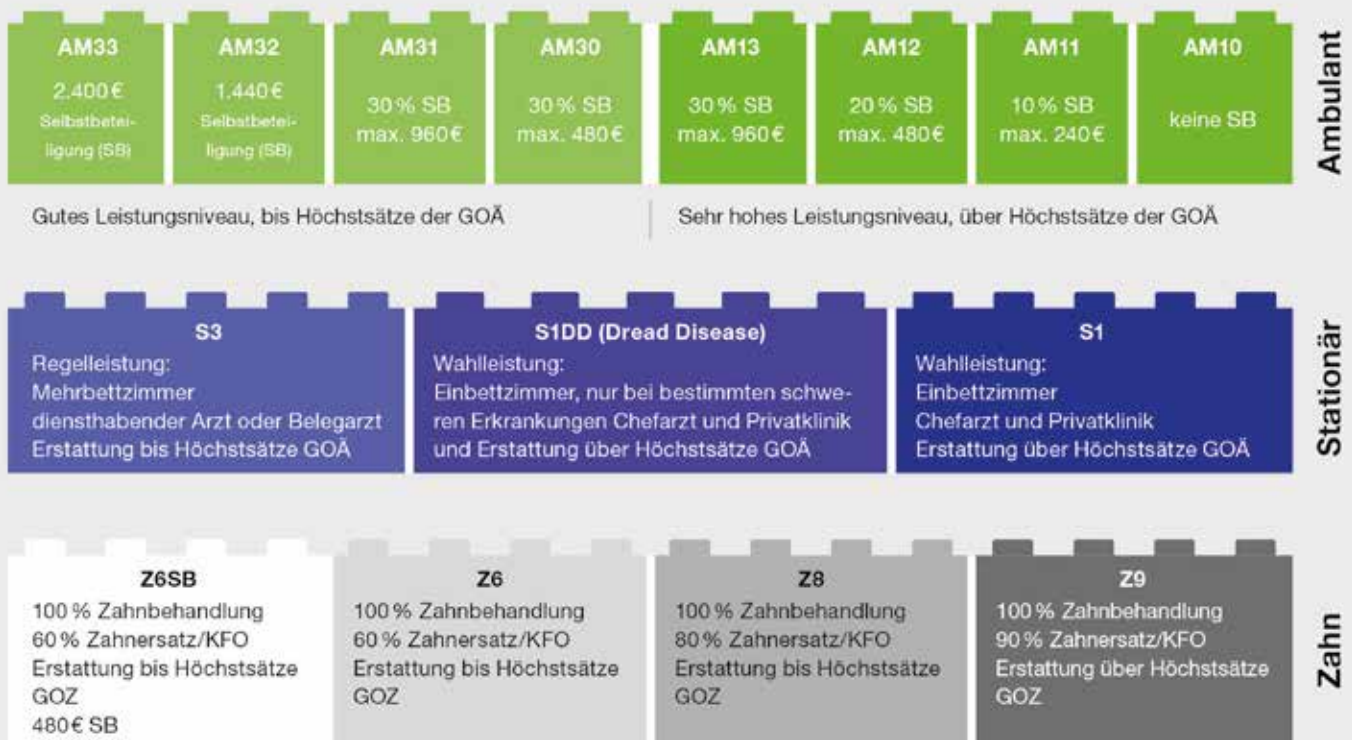
Individuell, stark, anpassbar, stabil und fair – das ist die private Vollversicherung der SDK. Darüber und über alle Fragen zum Vertragsabschluss informieren die SDK-Ansprechpartner gerne. Eine faire, flexibel-modulare Gesundheitsabsicherung wird so ganz einfach.

SDK

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



Produktkonzept





ALTE LEIPZIGER

ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



**Wer der Beste sein will,
muss sich ständig neu erfinden.**

Unser neuer Berufsunfähigkeitsschutz: Individueller, fairer, besser.

www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/neue-BU



Wie gute Vorsätze zu nachhaltigem Erfolg führen

Das alte Jahr ist passé. Erwartungsvoll liegt 2020 vor uns.

Zwischen den Jahren schmieden wir meist Vorsätze für das neue Jahr. Aber mal ehrlich, wie lange haben sie sich gehalten? Welche haben wir wirklich umgesetzt? Wir wissen meist genau, was wir für unser Wohlbefinden tun sollten. Trotz des Masterplans für Erfolgssteigerung und Optimierung unserer Gesundheit, landen wir oft rasch wieder in alten Gewohnheiten.

[Wir Menschen sind im wahrsten Sinne des Wortes Gewohnheitstiere. Wider besseren Wissens versuchen wir immer wieder, unser Verhalten zu verändern, um etwas Anderes oder Neues zu erreichen oder zu bewirken. Doch diese Versuche führen meist nur zu Frustration, weil es uns wieder nicht gelungen ist, nachhaltig Veränderung in unser Leben zu bringen. Damit verlieren wir das Vertrauen in uns selbst. Spätestens beim nächsten Versuch sagen wir resigniert:

„Das schaffe ich doch sowieso nicht. Mir fehlt einfach das Durchhaltevermögen“.

Daraus wachsen weder Motivation noch Selbstvertrauen.

Wie aber wird die nächste geplante Veränderung wirklich zum nachhaltigen Erfolgsmodell?

Im Grunde ist es ganz einfach. Wir können unser Verhalten nicht einfach gegen ein neues Verhalten eintauschen. Das alte Verhalten ist als Gewohnheit mit entsprechenden Erfahrungen und Überzeugungen in unserem Unterbewusstsein gespeichert und verinnerlicht. Unser Unterbewusstsein steuert zu über 95 Prozent unser Verhalten im Alltag. Es geht also darum, dass wir Gewohnheiten und Überzeugungen im Kopf verändern, damit sich Veränderungen auch im Verhalten zeigen.

Wer davon überzeugt ist, dass Sport Mord ist und die Überzeugung Churchills vertritt, wird sich folglich nicht gerne und regelmäßig bewegen. Eine Anmeldung im Fitness-Studio wird das Bewegungsverhalten nur kurzzeitig verändern, und schnell reißt man sich in die Liste der zwar zahlenden – aber inaktiven – Mitglieder ein.

Wer allerdings seine Überzeugung verändert und durch ein entsprechendes Gefühl verinnerlicht hat, dass er Sport liebt und ohnehin durch eine gelebte Erfahrung weiß, dass es ihm dadurch besser geht, der wird seinen Dialog mit dem inneren Schweinehund immer wieder gewinnen und regelmäßig Sport treiben. In der Folge wird der Dialog mit unserem inneren Haustierchen sogar ausbleiben, weil es uns so sehr zur Gewohnheit geworden ist, Sport zu treiben. Es wird uns etwas fehlen, wenn die Bewegung fehlt.

Und so verhält es sich mit allen Dingen in unserem Leben – mit unserem beruflichen Erfolg, unseren Ernährungsgewohnheiten, der Qualität von Partnerschaft und Liebe bis hin zu ganzheitlichem Wohlbefinden.

Wollen wir nachhaltig etwas verändern, sollten wir uns nicht zu viele Dinge auf einmal vornehmen, da wir uns sonst rasch überfordert fühlen.

Es empfiehlt sich daher, ein bis zwei Punkte zu wählen, die wir unbedingt verändern oder erreichen wollen. Dann sollten wir das

WARUM herausfinden. So finden wir unsere inneren Motivatoren, die maßgeblich dafür sind, dass Veränderungen geschehen und Ziele erreicht werden können.

Im nächsten Schritt müssen wir ein Bild von uns kreieren, wie wir uns in unserem neuen Ich sehen möchten. Es ist wichtig, dieses neue Selbstbild zu verinnerlichen und sich in jedem Moment so zu fühlen, als sei das Erwünschte bereits eingetroffen. Denn wenn wir ein Ziel manifestieren möchten, müssen wir uns in einen Seinszustand begeben, in dem wir unser Gehirn und unseren Körper davon überzeugt haben, dass es bereits geschehen ist.

Viele Menschen leben im Mangelbewusstsein und haben fast nie das Bild des Ziels oder der Fülle vor Augen. Wir gestalten unsere Realität und Zukunft maßgeblich über das, was wir als Vorstellung in Verbindung mit einer starken Emotion in uns tragen. Wichtig dabei zu wissen: Unser Gehirn kann nicht unterscheiden, ob wir etwas gerade erleben, oder ob es sich nur in unseren Gedanken abspielt.

Ein Marathonläufer wird an der Startlinie das Bild des Zieleinlaufs im Kopf haben und nicht den Wadenkrampf bei Kilometer 33. Nur so entsteht Motivation.

Wenn du ein paar Minuten in deine Vorsätze für nachhaltige Veränderungen in deinem Leben investieren willst, gönne dir eine Auszeit vom Alltag zum Nachdenken und Fühlen. Beantworte dir nachstehende Fragen, damit deine guten Vorsätze nachhaltig funktionieren und zu genau den Veränderungen führen, die du dir wünschst.

Was willst du erreichen oder verändern und WARUM? Wie wird dein Leben sein, wenn du es erreicht hast und wie fühlst du dich?

Sieh dich in deinem neuen Ich, entwickle daraus ein Selbstbild und frage dich, wie du dich fühlst, wenn du deinen Wunschzustand erreicht hast. Je häufiger du dieses Bild vor deinem geistigen Auge siehst und diesen Zustand über einen längeren Zeitraum halten kannst, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass sich das, was du wirklich möchtest, in deiner Realität manifestiert.

Sei dir deiner Schöpferkraft bewusst und manifestiere dir dein 2020 nach deinen Vorstellungen – Fühle DEIN 2020!]

Ich wünsche dir hierbei allerbestes Gelingen.

Matthias Vette | www.matthiasvette.com



AXA 2020

Nachhaltigkeit in vielerlei Hinsicht

Das Wort Nachhaltigkeit hat in den letzten Jahren globale Karriere gemacht. Keine Regierungserklärung und keine Umweltresolution, in der es heute nicht an prominenter Stelle vorkommt. Der Begriff "Nachhaltigkeit" stammt ursprünglich aus der Forstwirtschaft und meint - einfach erklärt -, dass bei heutigen Handlungen an deren langfristige Auswirkungen gedacht wird. Aber (wie) lässt sich dieses Prinzip auf unsere Branche übertragen? Ist es überhaupt nötig und möglich, Versicherungen nachhaltig zu gestalten? Wir sagen ganz klar ja! Und zwar in vielerlei Hinsicht.

Umweltschutz aktiv mitgestalten

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

Verantwortungsvolles Handeln in der Kapitalanlage

Doch aus unserer Sicht kann und muss das Thema Nachhaltigkeit auch auf den Bereich Kapitalanlage übertragen werden. So hat sich die AXA Gruppe mit der Unterzeichnung der „UN Prinzipien für nachhaltiges Investment“ zu verantwortungsvollem Handeln in der Kapitalanlage bekannt. Gerade beim Thema Kapitalanlage und Altersvorsorge ist es unerlässlich, langfristig zu denken. Denn

nur mit einem starken Unternehmen, das verantwortungsbewusst und nachhaltig handelt, profitieren die Kunden von stabilen Überschüssen und einer professionellen Kapitalanlage. AXA gelingt es auf diese Weise, die laufende Verzinsung das vierte Jahr in Folge stabil zu halten – und zwar sowohl für Neugeschäft als auch Bestand. Mit 2,90 Prozent in 2020 bieten wir damit nicht nur die höchste laufende Verzinsung im relevanten Wettbewerb¹, (Marktdurchschnitt 2,26 Prozent, Quelle Assekurata), sondern mit dem Global Multi Asset Index (GMAI)² in der Relax Rente auch eine der wenigen Lösungen am Markt ohne CAP und Index-Quote. Durch die hohen Überschüsse gewähren wir unseren Kunden mit der Relax Rente gegen laufenden Beitrag in der Regel eine Beteiligungsquote von 100% am Global Multi Asset Index. Der GMAI hat aber noch einen weiteren entscheidenden Vorteil: Es handelt sich um einen Indexkorb, der speziell nach den Vorgaben von AXA entwickelt wurde. Dieser Indexkorb investiert dynamisch in Aktien und Staatsanleihen aus den USA, Japan, China und der Eurozone sowie in Rohstoffe (allerdings nicht in Lebensmittel). Dank des speziellen Konstrukts besteht mit dem GMAI die Möglichkeit, beispielsweise auch mit steigenden Zinsen oder fallenden Aktienkursen Gewinne zu erzielen. Das Ergebnis der Indexbeteiligung entspricht dann 1:1 der Indexrendite im abgelaufenen Indexjahr – 2019 übrigens 6,28%³.

Nachhaltigkeit: Nicht nur Theorie, sondern gelebte Realität.

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

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

² Disclaimer: BNP Paribas als Indexsponsor und BNP Paribas Arbitrage SNC als Indexberechnungsstelle bzw. ihre jeweiligen verbundenen Unternehmen übernehmen keinerlei Haftung für den Index gegenüber Versicherungsnehmern. Von regulatorischen Verpflichtungen abgesehen, bestehen zwischen BNP Paribas, BNP Paribas Arbitrage SNC bzw. ihren jeweiligen verbundenen Unternehmen und den Versicherungsnehmern keine vertraglichen oder gesetzlichen Verpflichtungen, bezogen auf Bewirtschaftung, Berechnung und Veröffentlichung des Index.

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

AXA Konzern AG

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



Verantwortungs- bewusst investieren –

Nachhaltigkeit als Anlagekriterium

In Deutschland wird beim Begriff „Nachhaltigkeit“ als allererstes an die Umwelt gedacht. Eventuell liegt es an der Presse zum Dieselskandal, zum Abholzen des Hambacher Forsts oder an der viel zitierten Fridays For Future Bewegung. Aber Nachhaltigkeit ist mehr als das. Nicht nur ein Handlungsprinzip zur Ressourcen-Nutzung, bei dem eine dauerhafte Bedürfnisbefriedigung durch die Bewahrung der natürlichen Regenerationsfähigkeit der beteiligten Systeme – vor allem Lebewesen und Ökosysteme – gewährleistet werden soll.

[Die Bezeichnung Nachhaltigkeit – im Sinne eines langfristig angelegten verantwortungsbewussten Umgangs mit einer Ressource – erscheint in deutscher Sprache erstmals 1713 bei Hans Carl von Carlowitz in seinem Werk *Silvicultura oeconomica*.

Mit **langfristig** und **angelegt** liefert er uns für den Bereich Kapitalanlagen gleich zwei Schlagwörter, die es näher zu betrachten gilt.

Was meint also „nachhaltige Kapitalanlage“? Wir meinen „nachhaltiger“ Erfolg!

Ein langfristig angelegtes Investment, das auf mehreren Ebenen Erfolg verspricht – vor allem ökonomischen. So führt der Wunsch nach sozialer und ökologischer Verantwortung ganz nebenbei dazu, dass mehr Geld ausgegeben i.S. von investiert wird – so etwa für Produkte, die fair produziert und gehandelt werden. Diesem Umstand tragen heute auch bereits viele Fondsmanager Rechnung, wenn sie die Auswahl für ihr Aktienportfolio treffen. Er wird so manches Mal sogar zum Unternehmensberater und schlägt z.B. einem asiatischen Unternehmen vor, bei der Herstellung seiner Produkte auf die Verwendung von echtem Elfenbein oder Nashorn zu verzichten. Die damit erzielte, höhere Akzeptanz der Produkte, erweitert den Markt der Interessenten und Abnehmer und steigert damit nicht nur den Umsatz – in unserem Fall die Rendite – sondern bestenfalls auch noch das unternehmerische Image.

Doch Nachhaltigkeit ist nicht gleich Nachhaltigkeit und unser Verständnis des Begriffs natürlich weder allumfassend, verbindlich oder gar festgeschrieben. Aus Anlegersicht kommt es nämlich darauf an, sich selbst ein Bild zu machen und als Anbieter für entsprechende Transparenz zu sorgen.

So werden die bereits existierenden nachhaltigen Einzelfonds und Fondsvermögensverwaltungen – wie etwa die der BPS SUISSE* – mit dem Zusatz „ESG“ (engl. Abkürzung für Environment, Social, Governance) und „nachhaltig“ gekennzeichnet.]

**Sie möchten gern mehr
darüber erfahren?
Wir helfen gern!
Team Kapitalanlagen**

*Die hier zur Verfügung gestellten Informationen stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung zum Erwerb der beschriebenen Produkte dar. Das Angebot richtet sich nur an Gewerbetreibende mit Erlaubnis zu Anlageberatung und -vermittlung. Es stellt keine Anlageberatung und keine Kaufempfehlung dar. Hinweis: Finanzprodukte sind keine risikofreien Investitionen. Mit einer solchen Anlage sind Risiken, insbesondere diejenigen von Wert- und Ertragsschwankungen, verbunden. Auch der Totalverlust ist möglich.

[pma:] Team Kapitalanlagen

Eine gesunde und gelungene **Investition**

Für eine Private Krankenversicherung in Deutschland sprechen viele gute Gründe. Und natürlich ist die Gewährleistung einer erstklassigen medizinischen Versorgung einer davon. Aber die PKV ist so viel mehr.

Sie ist auch nachhaltig!

Sie steht dank Kapitaldeckung für eine demografiefeste Finanzierung.
Sie steht für Freiheit von Subventionen und sie steht für solide Finanzen.

Die Finanzierung der Privaten Krankenversicherung beruht auf dem Grundsatz der Nachhaltigkeit.

Die Beiträge in der Privaten Krankenversicherung sind so kalkuliert, dass sie Vorsorge für die steigenden Gesundheitskosten der älter werdenden Versicherten treffen. Um dieses Ziel zu erreichen, bauen die Versicherten schon in jungen Jahren sogenannte Alterungsrückstellungen* auf, die auf dem Kapitalmarkt angelegt werden. Später werden ihre im Alter steigenden Gesundheitskosten aus diesem Geld finanziert. Diese nachhaltige Finanzierung ist generationengerecht. In der Gesetzlichen Krankenversicherung hingegen müssen die immer kleineren Jahrgänge der künftig Erwerbstätigen die steigenden Gesundheitsausgaben der alternden Gesellschaft finanzieren. Das belastet unsere Kinder und Enkelkinder.

Der Kapitalstock der Privatversicherten wächst Jahr für Jahr mit Zinseszins.

Das Finanzierungsmodell der Privaten Krankenversicherung ist eine Erfolgsgeschichte. Bislang (Ende 2017) haben die Versicherten eine Demografie-Reserve von 247 Milliarden Euro aufgebaut. Dieser Kapitalstock wächst von Jahr zu Jahr und hat alle Finanzkrisen überstanden. Die Rückstellungen der PKV nehmen also auch in der aktuellen Niedrigzinsphase täglich zu. So sorgt die PKV – mit Zins und Zinseszins – für die höheren Gesundheitskosten ihrer Versicherten im Alter vor.

Die Private Krankenversicherung ist unabhängig von Staatszuschüssen und Subventionen

Die Private Krankenversicherung ist nicht auf staatliche Zuschüsse angewiesen. Dagegen erhalten die gesetzlichen Krankenkassen jedes Jahr Milliarden aus der Staatskasse überwiesen. Im Jahr 2017 beträgt dieser Zuschuss 14,5 Milliarden Euro. Würde der Zuschuss wegfallen, müsste der GKV-Beitragssatz schlagartig steigen. Die Private Krankenversicherung braucht einen solchen Zuschuss nicht. Im Gegenteil: Ihre Versicherten finanzieren den GKV-Zuschuss als Steuerzahler mit, und die PKV-Unternehmen zahlen darüber hinaus selbst Steuern. Die gesetzlichen Kassen sind dagegen als Sozialversicherungsträger von der Unternehmenssteuer befreit.

© Verband der Privaten Krankenversicherung e.V.

Gehen Sie gesund und geschützt durch's erste Jahr und informieren Sie sich bei Ihren [pma:] Experten Jörg Rulff und Steffen Wegmann.]

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen

*2019 stiegen die Alterungsrückstellungen auf 273 Millionen Euro.

Versicherung heißt Verantwortung, Verantwortung für uns und unsere Lieben

Nachhaltigkeit im Bereich Lebensversicherung

Das Thema Nachhaltigkeit ist in aller Munde. 40 Jahre "die Grünen", ein Jahr Fridays for Future – es tut sich was im Bewusstsein der Bundesbürger...



[So achtet nämlich eine wachsende Zahl von Verbrauchern nicht mehr nur bei Lebensmitteln, Mobilität und Bekleidung, sondern nun auch bei Versicherungen auf sinnvolle und nachhaltige Investments.

Und die Versicherer? Sie reagieren darauf. Sie fördern und fordern Nachhaltigkeit und berücksichtigen bei der Verwaltung und Vermehrung des Kapitals zunehmend die neuen „grünen“ Bedürfnisse ihrer Kunden.

Darüber hinaus müssen sie* als kapitalmarktorientierte Unternehmen seit 01.07.2018 erstmals über nicht-finanzielle Aspekte (z.B. soziolo-

gische und ökologische) ihrer Geschäftstätigkeit informieren.

Man stellt sich also seiner gesellschaftlichen Verantwortung und macht dies mit speziellen Finanzprodukten auch deutlich. Die Kennzeichnung nachhaltiger Geldanlagen erfolgt mittels ESG-Kriterien (ESG = Environment, Social, Governance). So zu finden etwa bei der Prisma Life, Stuttgarter Versicherung, Allianz und Pangea Life.

Aber auch unbewusst war man schon immer nachhaltig, speziell im Bereich Lebensversicherung und Altersvorsorge, wo Tod und Invalidität abgesichert werden, oder auch beruflich Vorsorge getroffen wird. Denn Lebensversicherungen sichern damals wie heute eine angemessene Leistung und stabile Renditen, von denen Versicherungsunternehmen und Kunden gleichermaßen profitieren. Sprechen Sie Ihre Kunden also gezielt auf das Thema an und denken Sie gemeinsam heute schon an morgen.]

*gilt für Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten

Warum?

Unsere Top 5 für *heuteschonanmorgendenken*

- Wir werden älter
- Spardauer
- Versorgungslücken schließen
- Ein frühzeitiger Renteneintritt
- Familie absichern

Viel Erfolg dabei!

[pma:] Team Gesundheit, Vorsorge und Vermögen



Ich werde nicht im Zinsloch bleiben.

In der Gothaer Gemeinschaft
verbinden Ihre Kunden Kapitalschutz
mit attraktiven Renditechancen.

5,7% Rendite
p.a. in den
letzten
27 Monaten

**Vermögensanlage
Gothaer Index Protect**

**Key-Account Manager
Marco Streitbürger**

Mobil 0151 12519113
marco_streitbuerger@gothaer.de

Weitere Informationen erhalten Sie
unter www.raus-aus-dem-zinsloch.de

Gothaer
Kraft der Gemeinschaft

[pma:] bietet Mitarbeitern Jobräder an

Dienstradleasing als gezielter Beitrag zur Mitarbeitergesundheit und für mehr nachhaltige Mobilität – Mitarbeiter profitieren von neuer staatlicher Förderung.

[pma:] ermöglicht ihren Angestellten seit 2019 die Nutzung hochwertiger Leasingfahräder und -E-Bikes. Mit dem JobRad-Leasingangebot möchte [pma:] gezielt die Gesundheit ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fördern.

„Wer regelmäßig Fahrrad oder E-Bike fährt, ist im Alltag weniger gestresst und erwiesenermaßen weniger krank. Mit diesem Mobilitätsangebot leisten wir einen aktiven Beitrag zur Gesunderhaltung unserer Angestellten. Und bieten eine ideale Ergänzung zu unseren weiteren BGM-Maßnahmen.“

[pma:]-Geschäftsführer Dr. Bernward Maasjost

Eigenes Dienstrad als Mitarbeiter-Benefit

Dr. Bernward Maasjost weiter: „Als moderner Arbeitgeber wissen wir, wie wichtig attraktive Zusatzleistungen für die Motivation

und Bindung von Mitarbeitern sind.“ Dementsprechend trage die Option, über den Arbeitgeber kostengünstig ein eigenes Dienstrad zu beziehen, auch dazu bei, die Attraktivität von [pma:] als Arbeitgeber weiter zu steigern. Nicht zuletzt möchte das Unternehmen durch ein nachhaltiges Mobilitätsmanagement zu einem besseren Klima und Verkehrs-entlastung beitragen.

So funktioniert das JobRad-Leasingangebot

Angestellte der [pma:] suchen sich ihr Wunschrad beim Fahrradhändler vor Ort oder online aus. Alle Hersteller und Marken sind möglich. [pma:] least dann das Dienstrad und überlässt es dem Angestellten. Im Gegenzug behält das Unternehmen einen kleinen Teil des monatlichen Bruttogehalts des Mitarbeiters ein und bedient damit die Leasingrate. Das Jobrad ist versichert und darf auch in der Freizeit genutzt werden. Dadurch entsteht dem Mitarbeiter ein geldwerter Vorteil, der seit dem 1. Januar 2020 nur noch mit 0,25 Prozent des Fahrrad-Listenpreises (UVP) versteuert werden muss. So spart der Mitarbeiter gegenüber dem herkömmlichen Kauf deutlich.]

[pma:]

JobRäder halten Mitarbeiter fit und schonen die Umwelt!

Jeder Arbeitgeber kann JobRad anbieten!



Der beste Zusatz zum besten Pflegezusatz: SmartFill.



Beste Produkte treffen auf innovative Tools.

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

Jetzt testen auf makler.ergo.de



ERGO

ERGO Maklervertrieb – starke Marken unter einem Dach.

ERGO **DKV**



ANGEBOT FÜR [pma:] PARTNER

Vermittlerzertifizierung nach DIN-Norm 77230 „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“

Angebot gültig bei Anmeldung bis 31.03.2020

[Zeigen Sie Transparenz, Nachvollziehbarkeit und Qualität bei der Finanzanalyse als Spezialist für private Finanzanalyse | DIN 77230

Qualifizierung +
Zertifizierung

27%
VORTEIL!

599 Euro
(zzgl. MwSt.) p.P.

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

Ihr Nutzen aus der DEFINO- Zertifizierung nach DIN-Norm 77230

Die DEFINO-zertifizierte Umsetzung der DIN 77230...

- stärkt die Glaubwürdigkeit und Reputation beim Kunden.
- verringert die Stornoquote und bietet ein Mehr an Haftungssicherheit.
- steigert nachweislich den wirtschaftlichen Erfolg durch Empfehlungen, eine höhere Vertragsdichte und mehr Umsatz.
- wird von ersten Unternehmen durch höhere Provisionen honoriert.
- liefert ein Auftragsbuch für die Zukunft.
- ermöglicht Kostenvorteile durch Nachlässe bei Vermögensschaden-Haftpflichtversicherern.

Der beste Ausweis für DIN-konformes Arbeiten ist Ihre persönliche DEFINO-Zertifizierung. Denn diese ist Garant für eine verlässliche und gleichbleibend hohe Qualität in der Finanzberatung.

Stimmen von defino-zertifizierten Maklern

„Es ist ein bisschen, als ob eine dritte Instanz am Tisch sitzt.“

Dr. Dirk Osterland

„Man liefert seinem Gegenüber einen Status, sozusagen mit TÜV-Siegel.“

Michael Jama

„Es gibt aktuell kein besseres Analyseinstrument!“

Philipp Leyk



SPEZIALIST
FÜR PRIVATE
FINANZANALYSE
nach DIN 77230



SPEZIALISTIN
FÜR PRIVATE
FINANZANALYSE
nach DIN 77230

Vermittlerzertifizierung

1. Nachweis einer DEFINO-zertifizierten Software

[pma:] Software-Partner:

- Fino Software GmbH

www.finoso.de

2. Qualifizierung für die Finanzanalyse nach DIN-Norm 77230

Ablauf der Qualifizierung:

- Einstiegs-Webinar (Struktur, Ziele und Nutzen der DIN-Norm)
- E-Learning mit Materialien sowie Zugang zur DIN-konformen Software, Testprüfungen etc.
- Präsenztage: Praxistraining von exemplarischen Kundenfällen

Zeitspanne vom Einstiegs-Webinar bis zur Prüfung: ca. 3-6 Wochen.

IDD-fähige Weiterbildungsstunden für die oben beschriebene Qualifizierung: 15 Stunden

3. Zertifizierung

Zertifizierungsvoraussetzungen:

- DEFINO-Zertifizierungsantrag
- DEFINO-Zertifizierungsvereinbarung
- Nachweis einer DEFINO-zertifizierten Software nach DIN 77230
- Bestehen der Zertifizierungsprüfung

Eine regelmäßige Re-Zertifizierung erfolgt alle 2 Jahre.



Unternehmenszertifizierung

„Bei uns garantiert! Finanzanalyse | DIN 77230“

Nicht nur Personen können sich nach DIN-Norm 77230 zertifizieren lassen. DEFINO bietet die Möglichkeit, auch das Unternehmen auszeichnen zu lassen. Kann ein Unternehmen in allen Geschäftsstellen Finanzanalysen nach DIN 77230 durchführen, kann das mit dem Siegel „Bei uns garantiert! Finanzanalyse | DIN 77230“ honoriert werden.

Es bestätigt, dass flächendeckend sichergestellt ist, dass von ihnen veranlasste oder beförderte ganzheitliche Finanzanalyse für Privatpersonen stets und ausschließlich unter Einhaltung der Vorgaben der DIN 77230 erfolgt.

Bei uns garantiert!
Finanzanalyse
DIN 77230



Qualifizierung + Zertifizierung

27%
VORTEIL!

Einzelmakler

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

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

ZUSÄTZLICH
10%
VORTEIL!

Ab 10 Personen

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

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

Der Preis für die jeweilige Unternehmenszertifizierung richtet sich nach der Unternehmensgröße:

Unternehmensgröße	Erstzertifizierung (einmalig)	Re-Zertifizierung (jährlich)
1 - 2 Personen	300 Euro	100 Euro
3 - 10 Personen	600 Euro	200 Euro
11 - 20 Personen	900 Euro	300 Euro
21 - 50 Personen	1.500 Euro	500 Euro

Alle Preise verstehen sich zuzüglich Mehrwertsteuer.

DEFINO Podcast -DIN-Norm auf die Ohren

In unserem Podcast "DEFINOdialog" geben wir Ihnen einen umfassenden Blick in die DIN-Norm 77230 "Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte". Im Gespräch mit Raimund Brichta, Moderator der n-tv Teleborse, erklären Experten und Norm-Anwender den Nutzen der Finanzanalyse nach DIN-Norm. So wird über die Folgen des Podcasts hin die Norm unter verschiedenen Aspekten und für jeden verständlich beleuchtet.

Hören Sie rein und machen sich Ihr eigenes Bild von der DIN-Norm 77230!]

DEFINO Institut für Finanznorm AG

info@defino.de

www.defino.de

Sie haben noch Fragen? Für weitere Informationen steht Ihnen Matthias Köster zur Verfügung, telefonisch unter 0251 3845000-119 oder per E-Mail unter mkoester@pma.de.



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



[pma:] Jahresauftakttagung 2020





450 Partner des Maklerpools informierten sich über technologische Fortschritte, Trends und Produkte

Seit 17 Jahren ist es gute Tradition, dass [pma:] ihre Partner zur Jahresauftakttagung (JAT) nach Münster einlädt. 450 Fachleute aus der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche trafen sich am 7. Februar 2020 im Messe und Congress Centrum Halle Münsterland. Es ist ein fester Branchentreff, bei dem es um die Kernthemen Weiterbildung in fachlicher, technischer und vertrieblicher Hinsicht geht.

Das Team um [pma:]-Geschäftsführer Dr. Bernward Maasjost hatte in diesem Jahr wieder ein vielschichtiges Seminarprogramm für die Gäste der JAT zusammengestellt: Prof. Dr. Eckard Minx, Vorsitzender des Vorstands der Daimler und Benz Stiftung, führte mit seinem Vortrag „Im Zweifel immer das Richtige tun“ die Gäste in das Denken von Zukunftsforschern ein und konnte mit seinem leider viel zu kurzen Vortrag begeistern. Informativ ging es auch beim Thema Cyberkriminalität zu. Unter der Überschrift „Wie Ihr Account in 15 Minuten geknackt wird“, informierte der [pma:]-Partner einsnulleins GmbH über die Gefahren im world wide web. Patrik Kaiser von JP Morgan konnte in seinen Ausführungen „Vom Sparer zum Anleger“ überzeugend darlegen, dass das klassische Sparen eine Geldvernichtungsmaschine ist. Insgesamt präsentierten elf Fachreferenten aktuelles Marktwissen und -entwicklungen.

Partner, Referenten und Gäste der JAT hatten zudem auf dem „Marktplatz“ die Möglichkeit, in individuellen Gesprächen die Vorträge zu vertiefen oder mit Versicherungspartnern wie der Allianz, der ERGO, der Gothaer, der HanseMerkur, der Nürnberger und vielen weiteren Anbietern von Finanzdienstleistungen in den direkten Dialog einzutreten.

Dr. Bernward Maasjost resümierte abschließend: „Es war ein gelungener Jahresauftakt mit viel Input für die [pma:]-Partner. ELVIS – unser Roboter für Technologie – konnte ‚in Person‘ deutlich machen, wie hilfreich technische Unterstützung beim täglichen Workflow ist.“

[pma:] Jahresauftakttagung 2020





Wir bedanken uns bei den Ausstellern der [pma:]–Jahresauftakttagung 2020:

Allcura ■ Allianz ■ Alte Leipziger ■ AndSafe ■ ARAG ■ AXA ■ Bank2plus ■ Barmenia ■ BGV
 ■ Canada Life ■ Condor ■ Continentale ■ DEFINO ■ DIALOG ■ Die Bayerische ■ einsnulleins
 ■ ERGO ■ EUROPA ■ FWU AG ■ Gothaer ■ Hallesche ■ Hannoversche ■ Hanse Merkur ■
 HDI ■ Helvetia ■ Hiscox ■ INTER Versicherungsgruppe ■ Interlloyd ■ Janitos ■ KRAVAG ■
 LV 1871 ■ Mannheimer ■ Maßbekleidung Firmenich ■ Nürnberger ■ R+V ■ SDK ■ Signal
 Iduna ■ Standard Life ■ Swiss Life ■ TK ■ VHV ■ VIACTIV ■ Volkswohl Bund ■ Winniger ■
 WWK ■ Zürich

[pma:] Jahresauftakttagung 2020

Abendveranstaltung





Wussten Sie schon...!?

[pma:] bietet seinen Partnerinnen und Partnern mit ELVIS.one eine digitale Lösung, die auch für Endkunden einen echten Mehrwert in Bezug auf die Verwaltung ihrer Versicherungen darstellt. Wann und wie Sie die Lösung Ihren Kunden präsentieren können?

Jetzt sofort und ganz einfach über ELVIS.one mit dem Kundenportal:

[prima:beraten]

Was [prima:beraten] für Ihre Kunden bedeutet?

Ihre Kunden können Vertragsangelegenheiten unabhängig von Zeit und Ort mit Ihnen regeln. Das bedeutet, sie können jederzeit Schäden melden, Anfragen zu bestehenden Verträgen stellen oder die Zahlungsweise, Anschrift u.ä. ändern.

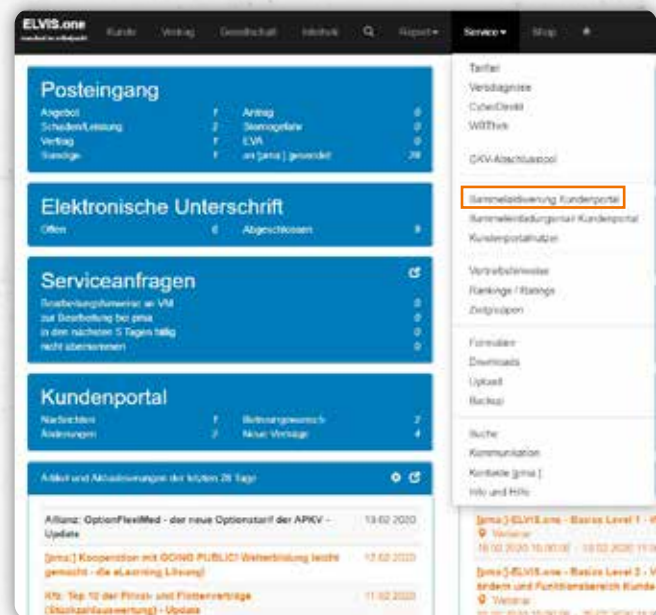
Was, das kann Ihr Kunde auch jetzt schon?

Mag sein. Sie können jedoch mit unserem Tool entscheiden, auf welche Art und Weise er diese Informationen an Sie heranträgt. Aber fangen wir einmal ganz von vorn und mit Ihren Vorteilen an...

Die Aktivierung Ihrer Kunden für [prima:beraten] – und damit für die Plattform zur zentralen Übermittlung von Änderungen und Nachrichten/das Kundenportal – nehmen Sie in ELVIS.one im Bereich Service vor.

Zwei Optionen stehen Ihnen dabei zur Verfügung:

Option 1 – Sammelaktivierung und Sammelfreischaltung für das Kundenportal

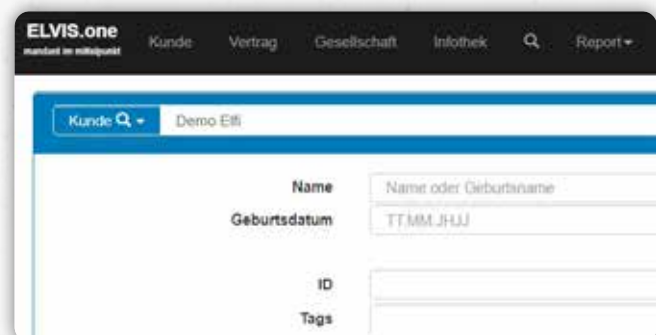


Hier können Sie alle Ihre Bestandskunden auf einen Schlag freischalten. Bedenken Sie jedoch folgende Voraussetzungen: der Kunde muss mind. 18 Jahre alt sein, eine E-Mail Adresse und Mobilfunknummer hinterlegt haben.

Natürlich müssen Sie nicht alle Kunden auf einen „Schlag“ freischalten! Nehmen Sie die Freischaltung gerne gezielt vor.

Option 2 – Individuelle Freischaltung / Ausgewählte Kunden freischalten

Über das Menü Kunde suchen Sie sich eine(n) geeignete(n) Kundin oder einen Kunden aus. Dazu geben Sie den Namen der gewünschten Person in der Suchmaske ein und drücken Sie ENTER



Der Treffer wird wie folgt angezeigt.



Lassen Sie sich den gewünschten Kunden im ELVIS.one anzeigen und hinterlegen Sie Kontaktdaten am Kundenobjekt über das Systemmenü Kommunikation.

The screenshot shows the ELVIS.one interface for a customer named 'Demo, Eili' (ID: 301330196). The main area contains fields for personal data (Name, Vorname, Geburtsdatum, etc.) and contact information (Maklervertrag, Stand, etc.). A sidebar on the right contains a menu with options like 'Personendaten', 'Verträge', 'Adressen', 'Kommunikation' (highlighted), 'Bankdaten', 'Hof und Finanzen', 'Beratung', and 'Verbund'. A green 'Beenden' button is at the bottom.

Nach Klick auf Kommunikation bestätigen Sie bitte mit KONTAKT ANLEGEN.

Kontakt anlegen

Es öffnet sich folgendes Fenster – wählen Sie hier entsprechend E-Mail und Telefonnummer –
Achtung: es sind zwei getrennte Vorgänge für die beiden Kontaktinformationen nötig.

This is the 'E-Mail' contact form. It has fields for 'Typ', 'Nummer', 'Info', and 'Kommentar'. The 'Info' field contains the email address 'eili.demo@demo.de'. There are 'Speichern' and 'Abbrechen' buttons at the bottom.

E-Mail

This is the 'Telefonnummer' contact form. It has fields for 'Typ', 'Nummer', 'Info', and 'Kommentar'. The 'Info' field contains the phone number '0175 800000000'. There are 'Speichern' and 'Abbrechen' buttons at the bottom.

Telefonnummer

Nach der erneuten Bestätigung über KONTAKT ANLEGEN suchen Sie die Icon Bar (immer oben rechts bei den Personendaten). Klicken Sie hier auf das Aktions-Symbol (den Schraubenschlüssel) und wählen Sie hier die Option Kundenportal.



Über das Kundenportal generieren Sie nun die [prima:beraten]-Erstinformation für Ihren Kunden. Folgende Maske erscheint. Setzen Sie hier das Häkchen in der Checkbox und bestätigen Sie mit WEITER.

Freigabe fürs Kundenportal

Demo, Elfi

Mit dieser Freischaltung stellen Sie Ihrem Kunden einen individuellen Account zum [prima:] Kundenportal bereit. Im [prima:] Kundenportal findet Ihr Kunde seine...

E-Mail Adresse (neu)
(oder vorhanden wählen)

Mobile (neu)

Geburtsdatum

01.01.2000

Beraterdaten

Name 00135 - Makermakler, Franz

Login 00135

Strasse Wilhelm-Schickard-Str. 2

Ort/Plz Münster 48149

Email prima-testmakler@gmx.de

Telefon 0251-3845000100

Mobil

Fax 0251-3845000101

Homepage

Kunde darf PHV abschliessen? NEIN

Kunde darf THV abschliessen? NEIN

Kunde darf Hausrat abschliessen? NEIN

Weiter Ok

Und jetzt bitte nicht erschrecken!

Sind Verträge und Dokumente im Bestand des Kunden hinterlegt, werden diese zur Auswahl und Freigabe im System bei Vertragsobjekten angezeigt!

Freigabe fürs Kundenportal

Demo, Elfi

Bitte wählen Sie den Makler, die Dokumente aus, die zu den Verträgen des Kunden bereitgestellt werden sollen.
Schneller als Dokumente, je Vertrag können mehrere freigegeben werden.

☐ Alle Dokumente freigeben

LV	Datum	Dok.-Id	Vorgangstyp	Kategorie	Dokentyp	Größe	Betreff	Kommentar
KV	14.02.2020	PD1972181	zur Anlage an PHV	Antrag	PDF	2 KB	Antrag	
	14.02.2020	PD1972185	zur Anlage an PHV	Antrag	PDF	2 KB	Antragsummenbestätigung	
	14.02.2020	PD1972186	zur Anlage an PHV	Vertrag	PDF	2 KB	Versicherungsschein	
	14.02.2020	PD1972188	zur Anlage an PHV	Vertrag	PDF	8 KB	Vertragsauskunft	
KV	14.02.2020	PD1972187	zur Anlage an PHV	Vertrag	PDF	2 KB	Versicherungsschein	
	14.02.2020	PD1972188	zur Anlage an PHV	Vertrag	PDF	2 KB	Betragsrechnung	
	14.02.2020	PD1972140	zur Anlage an PHV	Antrag	PDF	2 KB	Antrag	
	14.02.2020	PD1972181	zur Anlage an PHV	Vertrag	PDF	2 KB	Betragsrechnung	
KV	14.02.2020	PD1972178	zur Anlage an PHV	Antrag	PDF	2 KB	Antrag	
	14.02.2020	PD1972180	zur Anlage an PHV	Vertrag	PDF	2 KB	Versicherungsschein	
	14.02.2020	PD1972181	zur Anlage an PHV	Vertrag	PDF	2 KB	Betragsrechnung	
	14.02.2020	PD1972178	zur Anlage an PHV	Antrag	PDF	2 KB	Antrag	
KV	14.02.2020	PD1972178	zur Anlage an PHV	Antrag	PDF	2 KB	Antrag	
	14.02.2020	PD1972178	zur Anlage an PHV	Vertrag	PDF	2 KB	Versicherungsschein	
	14.02.2020	PD1972178	zur Anlage an PHV	Vertrag	PDF	2 KB	Betragsrechnung	
	14.02.2020	PD1972178	zur Anlage an PHV	Antrag	PDF	2 KB	Antrag	
KV	14.02.2020	PD1972181	zur Anlage an PHV	Antrag	PDF	2 KB	Antrag	
	14.02.2020	PD1972181	zur Anlage an PHV	Vertrag	PDF	2 KB	Versicherungsschein	
	14.02.2020	PD1972181	zur Anlage an PHV	Vertrag	PDF	2 KB	Betragsrechnung	
	14.02.2020	PD1972181	zur Anlage an PHV	Antrag	PDF	2 KB	Antrag	

Weiter Ok

Aber:

Für die [prima:beraten]- Freischaltung ist eine Freigabe von bestehenden Dokumenten NICHT erforderlich. Klicken Sie daher einfach auf WEITER und freuen Sie sich über folgende Bestätigungsmeldung:

Freigabe fürs Kundenportal

Demo, Elfi

Der Kunde wurde für das [prima:beraten]-Kundenportal freigeschaltet und die Informations - Email wurde an ihn versandt.

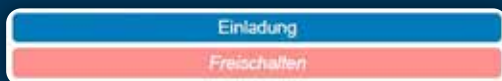
Weiter Ok

Weiter geht es mit OK.

Das System generiert nun im Hintergrund automatisch folgende Benachrichtigung für Ihren Kunden.



Um die Einladung zur Registrierung für den Kunden final abzuschließen, gehen Sie jetzt über das Systemmenü Kundenportal und wählen Sie dort EINLADUNG.



Eine weitere Nachricht an den Kunden wird generiert. Diese enthält den Link zur Registrierung.



Was passiert nun nach der Freischaltung und der Registrierung? Wo ist der versprochene Mehrwert? Das erfahren Sie in Ihrem ELVIS.one unter der Rubrik Kundenportal. Hier sehen Sie, ob Nachrichten oder Änderungen eingegangen sind.



Wenn Sie hier hineinklicken können, sehen Sie, wer Ihnen was mitteilen wollte bzw. wer was geändert hat.

Um sich die jeweilige Nachricht und/oder Änderungen im Detail anzuschauen, suchen Sie sich den gewünschten Absender über das Kundenmenü wieder heraus.

Unter Statusprotokoll werden Ihnen nun die Änderungen und Nachrichten angezeigt.



Und das war's jetzt? Ja, das war's!

Die Theorie mag lang erscheinen, aber die Praxis wird Sie überzeugen!

Und das Beste daran? Wir werden bewiesen haben, dass [prima:beraten] für

- mehr Effizienz in der täglichen Betreuung sorgt
- mehr Sicherheit durch verschlüsselte Kommunikation ermöglicht und für
- mehr Nachhaltigkeit dank weniger Papier sorgt.

Das reicht Ihnen nicht? Kein Problem.

Praktische Tipps zu weiteren Features von [prima:beraten] erhalten Sie in unserer Webinar Reihe. Termine dazu finden Sie im Veranstaltungskalender von ELVIS.one.

FAIR-TRAGSSACHE

SPIELREGELN IN DER ZUSAMMENARBEIT ZWISCHEN MAKLER UND KUNDE

Ein Versicherungsmakler hilft seinem Kunden, die optimale Versicherung für ihn zu finden. Tätig wird der Makler allerdings nur, sofern er beauftragt wurde und die Beauftragung mittels Vertrags vereinbart wurde.

.....

[Ein Versicherungsmaklervertrag wird zwischen Versicherungsmakler und Versicherungsnehmer geschlossen und enthält alle wichtigen Vereinbarungen zu den Rechten und Pflichten beider Vertragspartner. Ausdruck findet er in der sogenannten Maklervollmacht.

EIGENTLICH...

Denn noch immer werden heute Rechtsgeschäfte dieser Art ohne schriftliche Vereinbarung oder Regelung abgewickelt. Ein Fehler, wie sich häufig herausstellt, da der Gesetzgeber be-

stimmte Aspekte der Zusammenarbeit nicht oder nicht eindeutig geklärt hat.

A PRIORI...

...muss es daher heißen, eben weil's vernünftiger ist.

Ein Versicherungsmaklervertrag schafft also die nötige Rechtssicherheit und bietet Vorteile für beide Seiten:

MAKLER

- Der Kunde muss wahrheitsgemäße Angaben zur seiner Lebens- und Versicherungssituation machen.
- Keine Abmahnung zu befürchten, da die Form gewahrt wird.
- Eine Dokumentation vorliegt.
- Zur Steigerung des Unternehmenswerts.
- Kunde kann nicht Zeuge des Gegners werden.

KUNDE

- Der Makler muss objektiv nach Angeboten suchen.
- Ein Ansprechpartner für alle Versicherungsanfragen.

HAFTUNGSFALL(E)...

...also ausgeschlossen und Haftungsrisiko für die Vertragsparteien minimiert.

Doch was gehört im Einzelnen alles in den Vertrag, wo sind rechtssichere, rechtsgültige und aktuelle Vorlagen zu finden? Und wer hilft im Ernstfall?]

[pma:] Team Partnerbetreuung

app-gesichert

Neue Kooperation mit der Kanzlei Michaelis

Mehr Erfolg und Professionalität

Das Vertrauen Ihrer Kunden benötigt 100 Prozent Professionalität. Damit Sie als Vermittler diese stets erreichen, stellen wir Ihnen essenzielle Ressourcen zur Verfügung. Dabei sind bedarfsorientierte Kooperationen und innovative Technologien für uns gleichermaßen von Bedeutung. Sie sind Bestandteile unseres Erfolgsanspruches und bilden den Erfolgsfaktor nicht nur für unsere, sondern auch für Ihre Arbeit.

[Wir freuen uns daher sehr, Ihnen mitzuteilen, dass [pma:] in Kooperation mit der Kanzlei Michaelis allen Vertriebspartnern ab Februar 2020 kostenlos die Nutzung der App appRIORI zur Verfügung stellen wird.

Damit erhalten Sie von uns die Möglichkeit, schnell und unkompliziert den für Sie passenden Maklervertrag nebst entsprechenden Dokumenten zu verfassen.

Was bedeutet das für Sie im Detail?

Mehr Rechtssicherheit und weniger Arbeit

Da noch immer die Beziehung zwischen Makler und Mandant nicht flächendeckend durch einen rechtssicheren Maklervertrag geregelt wird, hat die Hamburger Kanzlei Michaelis appRIORI entwickelt. Diese Applikation vereinfacht Ihre Arbeit und hält Sie rechtlich immer auf dem neuesten Stand. Sämtliche Dokumente werden geprüft und aktualisiert sobald Änderungsbedarf für den Makler erkennbar wird.

In der „Standardversion“ oder der „AGB-Form“ des appRIORI-Maklervertrags erhalten Sie automatisch alle gesetzlich erforderlichen Anlagen, von der Erstinformation über die Be-

ratungsdokumentation, bis hin zu einem Beratungsverzicht, sowie der Vollmacht und einer Datenschutzerklärung.

Das klingt kompliziert?

Nicht wirklich. In einer „Schnellversion“ können individuelle Verträge in nur „3 Klicks“ erstellt werden.

Aber appRIORI bietet noch viel mehr. Neben der Tatsache, dass Sie als Versicherungsmakler schnell und rechtssicher einen interessengerechten Vertrag erstellen, stehen Ihnen ein Newsletter-Service, Erklärvideos, ein eigenes Dokumentarchiv und vieles mehr zur Verfügung.]

Sie wollen mehr darüber erfahren?

Dann besuchen Sie uns auf den [pma:]-Vertriebs-tagen. Unsere Termine finden Sie im Veranstaltungskalender auf der letzten Seite.

Ihre Vorteile im Überblick

- Vereinfacht die Arbeit und Formalien
- Schnelle Erstellung
- Bietet mehr als 100 Vertragsvorlagen
- Individualisierbare Inhalte
- Erhöht die Haftungssicherheit
- Datenschutzkonform
- Enthält juristischen Update-Service
- Beinhaltet DAS Kompendium für den Versicherungsmakler



DAS EDELWEISS

SALZBURG MOUNTAIN RESORT
FAMILIE HETTEGGER





DAS EDELWEISS

SALZBURG MOUNTAIN RESORT –
ERLEBNISHOTELLERIE MIT HERZ

Aktiv- und Entspannungsurlaub in einem, all das und noch mehr bietet DAS EDELWEISS Salzburg Mountain Resort in Großarl seinen Gästen. Eingebettet in die malerische Berglandschaft des Salzburger Landes wandelte sich das Luxus-Resort von Gastgeberfamilie Hettegger von einer kleinen Pension zu einem der führenden Hotels in den Alpen.

Gastgeber mit Herz

Familie, Zusammenhalt, Vertrauen und die Liebe zur Hotellerie nehmen im DAS EDELWEISS Salzburg Mountain Resort schon immer eine wichtige Rolle ein. Nicht zuletzt arbeiten 14 Familienangehörige im aktiven Betrieb. Von der Rezeption über den Service bis hin zur Haustechnik finden sich Mitglieder der Familie Hettegger. Auch Oma Anna und Opa Peter schauen immer wieder nach dem Rechten und freuen sich über einen Plausch mit den Gästen. Diese zu verwöhnen, ihnen unvergessliche Wohlfühlmomente zu schenken und Zeit mit allen Sinnen erlebbar zu machen, das war und ist seit jeher Antrieb der Gastgeber.

Von der Vision zur Wirklichkeit

Der Grundstein für das Resort wurde im Jahre 1979 gelegt. Damals eröffneten Anna und Peter Hettegger die Pension Edelweiß mit bescheidenen 14 Zimmern. Parallel zum Gästebetrieb zogen die beiden elf Kinder groß. 1986 übernahm Senior Chef Peter Hettegger den elterlichen Betrieb, steigerte kontinuierlich die Zimmerzahl und eröffnete 1990 das Tanzlokal Rauchkuchl, welches zu einer bekannten Après-Ski-Adresse in der Region wurde. 2018 übergab der Hotelier das Zepter an seinen Sohn Peter Junior und dessen Frau Karin, die das Hotel nun in der dritten Generation betreiben. Mit Liebe zum Detail und unter Achtsamkeit der vorhergehenden Pionierarbeit wurde in den vergangenen zwei Jahren das Haupthaus kernsaniert und um einen mehrstöckigen Neubau ergänzt. Entstanden sind ein Spa über fünf Etagen und mit zwei getrennten Bereichen, Genusssorte der Extraklasse, eine großzügige Lobby mit Alpinlounge sowie Zimmer und Suiten im modernen Alpin-Chic. Damals wie heute zeichnen der Kontakt zu den Gästen und das familiäre Miteinander das Hotel aus. „Wir freuen uns auf die neue Herausforderung und möchten mit der Weiterentwicklung unseres Betriebes zu einem der führenden Ferienresorts im Alpenraum heranwachsen“, meint der Juniorchef.

Gaumenfreuden

Besonders viel Wert legt DAS EDELWEISS auf Genuss und kulinarischen Erlebnisse. Eines davon ist der Marktplatz – eine Buffetlandschaft für Frühstück, frische Salate zum Abendmenü und eigenem Saftladen mit frisch gepressten Säften, frischem Obst und Gemüse. Die gemütlich eingerichteten Stuben laden zum Frühstück und Abendessen ein. Bei der Zubereitung der Speisen steht für Chefkoch Alexander Hettegger die Verwendung von regionalen Produkten von heimischen Produzenten im Fokus. So stammen unter anderem die Milchprodukte vom Großarler Bauern und Fleischwaren von der hauseigenen Metzgerei. Zudem haben Gäste beim Abendessen stets die Wahl zwischen einer internationalen, regionalen oder veganen Menüfolge. Weinliebhaber kommen in der Bar „Kork & Gloria“ mit

angrenzendem Weinarchiv auf ihre Kosten. Ein besonderes Schmankehl sind die Weinverkostungen von Sommelière Michèle Metz, die Einblicke in die Vielfalt des Rebsaftes geben. Die Smokers-Lounge mit dem klingenden Namen Church.Hill lädt zum genussvollen Rauchen in gemütlicher Atmosphäre und wartet mit besonderen Zigarren-Spezialitäten und einer feinen Rumauswahl auf.

Entspannung mit Haut und Haar

Das Edelweiss Mountain Spa ist ein weiteres Highlight, erstreckt sich über fünf Etagen auf 7.000 Quadratmeter und glänzt mit einem eigenen Wellnereich nur für Erwachsene und einem für Familien. Der separate Adults Only Mountain Spa mit Saunawelt, Spa Bistro, Ruheräumen und Infinity Außenpool sowie der Family Mountain Spa mit Hallenbad, Indoor-Rutschenpark und Textil-Sauna ermöglichen Entspannung auf höchstem Niveau. Sportbegeisterte können sich im Fitnessraum mit modernen Techno-Gym-Geräten auspowern oder im Bewegungsraum an Aktivprogrammen teilnehmen. Schwimfans drehen im neuen Outdoor-Sportbecken ihre Runden, herrliches Panorama inklusive. Die hauseigene Natur-Kosmetiklinie EDELWEISS NATUR – Kraft deines Lebens sorgt mit alpinen Zutaten für eine angenehme Tiefenwirkung. Die Kosmetika wurden exklusiv für das Resort von der Leobener Apothekerin Monika Wirnsberger in ihrer eigenen kleinen Manufaktur in Handarbeit und mit viel Liebe entwickelt und sind dermatologisch getestet.

Waldduft und Bergluft

Durch die Lage in der wunderschönen Berg- und Almenwelt Salzburg bildet DAS EDELWEISS Salzburg Mountain Resort eine tolle Ausgangslage für zahlreiche Aktivitäten zu jeder Jahreszeit. Im Sommer lädt die Natur mit 40 charmanten und bewirtschafteten Almhütten, glasklaren Bergseen und dem Panorama des Nationalparks Hohe Tauern zum Bergsteigen, Wandern und Mountainbiken ein. Für Genussradler ist ein Ausflug zum Ötztalsee die richtige Route und Abenteuerlustige kommen beim neuen Singletail auf ihre Kosten. Gleich neben dem Resort befindet sich die Panoramabahn des Skigebietes Großarl – Dorfgastein, die das ganze Jahr über gerne von Besuchern in Anspruch genommen wird, um den steilen Anstieg zu überwinden. Oben angekommen lässt ein großer Spielplatz Kinderherzen höher schlagen und die Panorama-Rundwege eröffnen eine herrliche Aussicht über Berg und Tal. In der kalten Jahreszeit ermöglicht die unmittelbare Nähe zur Talstation einen direkten Einstieg ins Ski-Vergnügen des Skiverbundes Ski amadé. Die winterlich verschneite Berglandschaft lockt zum Skilanglaufen, Rodeln oder Schneeschuhwandern. Ein besonderes Plus für begeisterte Wintersportler ist das High-Tech Skidepot, das mit individuell beheizbaren Spinden für trockene und vorgewärmte Skiausstattung sorgt.



Die Übernachtungspreise
beginnen bei 185 Euro
pro Person und Nacht in einem
Doppelzimmer inklusive Genuss Kulinarik.

Reservierungen werden unter
+43 (0)6414 300 oder der E-Mail
info@edelweiss-grossarl.com angenommen.

Weitere Informationen finden sich unter
www.edelweiss-grossarl.com



Das EDELWEISS Salzburg Mountain Resort
Unterbergstrasse 65 | 5611 Grossarl | Österreich



Doppelt
hält besser –
**BU MIT AU-
ABSICHERUNG**

Trotz sich wandelnder Berufsbilder und der fortschreitenden Digitalisierung wird durchschnittlich jeder vierte Arbeitnehmer im Laufe seines Arbeitslebens berufsunfähig. Aus diesem Grund ist die finanzielle Absicherung der Arbeitskraft existenziell, am besten in Kombination mit der Option, die auch bei längerer Arbeitsunfähigkeit greift. Mit der Barmenia SoloBU bietet der Wuppertaler Versicherer eine Lösung, die bedarfsgerecht und – ganz neu bei besonderen Anlässen vereinfacht – vor den finanziellen Folgen von BU und AU schützt.

Das Risiko einer Berufsunfähigkeit besteht während des gesamten Erwerbslebens. Studien belegen: Schon bei jungen Menschen führt der stetig zunehmende Leistungsdruck immer häufiger zu psychischen Erkrankungen. Gerade Nervenkrankheiten und psychische Erkrankungen sind inzwischen die Hauptursache, warum Menschen ihrer Arbeit nicht mehr nachgehen können. Besonders schwerwiegend ist das für Selbstständige, Freiberufler, Studenten und jungen Menschen mit geringem Finanzpolster. Denn für sie gibt es nur unter bestimmten Voraussetzungen eine gesetzliche Absicherung. Die Barmenia SoloBU leistet, wenn Ihr Kunde in seinem Beruf etwa wegen Krankheit oder Unfall zu mindestens 50 Prozent nicht mehr arbeiten kann. Oder wenn Ihr Kunde wegen Pflegebedürftigkeit nicht mehr berufstätig sein kann oder er seine Tätigkeit auf Grund einer Infektion nicht mehr ausüben darf. Ganz neu: Der Weg zur Arbeitskraft-Absicherung ist bei der Barmenia in einigen Fällen besonders einfach – z. B. bei einer Heirat, der Geburt eines Kindes, dem Kauf einer Immobilie oder auch der Niederlassung als selbstständiger Arzt. Dann kann die Barmenia SoloBU mit nur sehr wenigen Gesundheitsangaben beantragt werden. Im Sonderantrag werden zusätzlich alle wichtigen Informationen einfach und verständlich zusammengefasst sind. Einfacher für Ihren Kunden – aber auch für Sie.

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

Nicht nur eine Berufsunfähigkeit (BU) kann zum finanziellen Risiko werden. Auch eine langfristige Arbeitsunfähigkeit (AU) ist oft mit Einkommenseinbußen verbunden. Die laufenden Ausgaben für Lebensmittel, Wohnung, Auto etc. müssen weiter finanziert werden. Und es können darüber hinaus weitere Ausgaben notwendig werden. Daher kann mit der Barmenia SoloBU auch der Fall der Arbeitsunfähigkeit finanziell abgesichert werden. So können auch Leistungen aus dem BU-Vertrag bezogen werden, wenn man längere Zeit arbeitsunfähig (AU), aber noch nicht berufsunfähig (BU) ist. Die Vorteile liegen auf der Hand: Der Kunde erhält die versicherte BU-Rente, Beiträge müssen nicht mehr gezahlt werden. Als AU-Nachweis reicht eine ärztliche Bescheinigung, aus der Grund, Beginn und voraussichtliche Dauer der AU hervorgehen. Eine umfangreiche BU-Prüfung erfolgt nicht. Anders als oftmals üblich, gibt es bei der Barmenia SoloBU keine zeitliche Begren-

zung der gesamten AU-Leistungen während der Vertragslaufzeit. Die Leistungen der Barmenia SoloBU sind während der gesamten Vertragslaufzeit unbegrenzt, weder zeitlich noch betragsmäßig.

Lückenloser Schutz mit dem Verdienst-Sicherungs-Programm der Barmenia

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

Mit diesem Gesamtpaket wird die Absicherung der Arbeitskraft noch wertvoller und Arbeits- bzw. Berufs-unfähigkeit verliert durch die Barmenia SoloBU ihren finanziellen Schrecken, denn doppelt hält besser.]

Barmenia

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

EINFACH, FLEXIBEL UND MIT ZUSATZSCHUTZ.

So funktioniert modernes Sparen für Kinder.

Wie kann eine moderne und flexible Sparlösung für Kinder aussehen? Mit MEINPLAN Kids gibt die LV1871 unter dem Motto „Gemeinsam rocken für reichlich Flocken“ eine zeitgemäße Antwort und setzt damit den Erfolg der MEINPLAN Fondsrente aus 2018 fort.

[Nach dem erfolgreichen Launch von MEINPLAN als fondsgebundene Rentenversicherung im vergangenen Jahr bekommt die MEINPLAN Familie mit MEINPLAN Kids jetzt Zuwachs. Während MEINPLAN erfolgreich den wachsenden Bedarf an flexiblen und ertragsreichen Lösungen für eine private Altersvorsorge abdeckt, kombiniert MEINPLAN Kids als Fondsrente moderne Flexibilität mit optionalen Zusatzbausteinen und wahlweise einer Anlage in nachhaltige Fonds. Damit bietet MEIN PLAN Kids Eltern eine moderne Sparlösung mit solider finanzieller Perspektive für ihre Kinder.

Die Niedrigzinsphase ist für Sparer schon seit vielen Jahren eine große Herausforderung: Das einfache Kindersparbuch ist aufgrund der niedrigen Zinsen in den vergangenen Jahren noch uninteressanter geworden. Die Zinsen liegen in den allermeisten Fällen unter der Inflationsrate. Somit werden die Zinserträge oftmals von der Geldentwertung aufgezehrt.

Umfragen belegen: MEINPLAN Kids begegnet den Sorgen der Sparer

Laut einer aktuellen Umfrage von YouGov im Auftrag der Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871) bereiten weder Inflation noch Kursverlust deutschen Sparern die größten Sorgen, sondern die Niedrigzinsen: Die deutliche Mehrheit von 55 Prozent der Befragten ist aufgrund der anhaltenden Niedrigzinspolitik beunruhigt, wenn es um das Sparen geht. Gleichzeitig ist die Anlagebereitschaft der Eltern für ihre Kinder durchaus noch ausbaufähig: Nur 17% legen derzeit für den Nachwuchs Geld an. MEINPLAN Kids kommt damit zu einer Zeit, in der Eltern nach vernünftigen Sparlösungen für ihre Kinder suchen und im Markt noch viel Nachholbedarf vorherrscht.

Neben Ertragschancen wünschen sich Eltern auch viel Flexibilität

Schon ab 25 Euro monatlich können Eltern oder Großeltern monatlich für ihren Nachwuchs fondsgebunden sparen. Neben einer

Rendite brauchen Eltern dabei die Gewissheit, ihre monatlichen Sparleistungen an sich verändernde Lebensumstände anpassen zu können. Konkret gesagt muss es für die Eltern möglich sein, das Sparen für die Kinder zeitweise auszusetzen oder auch jederzeit zusätzliche Beträge einzuzahlen. Bei MEINPLAN Kids können Eltern ihre Beitragszahlungen bestens auf unvorhergesehene Ereignisse anpassen und genießen damit größtmögliche, individuelle Freiheit bei der Finanzplanung.

MEINPLAN Kids kombiniert Wachstumschancen mit Flexibilität und zahlreichen Optionen

Mit MeinPlan Kids haben Eltern in Zeiten niedriger Zinsen einen verlässlichen Plan für ein lebensbegleitendes Sparen. Als Fondsrente angelegt kombiniert MEINPLAN Kids attraktive Wachstumschancen mit hoher Flexibilität und optionalen Zusatzbausteinen.

Weitere Flexibilität bietet MEINPLAN Kids wie schon bei MEINPLAN mit der Cash-to-Go-Option. Damit können Eltern regelmäßig Auszahlungen aus dem Fondsguthaben vornehmen und flexibel auf unvorhergesehene Ereignisse reagieren. Voraussetzung: Das Vertragsguthaben muss nach jeder Auszahlung mindestens 1.000 Euro betragen.

Der Einstieg in MEINPLAN Kids ist schon ab 25 Euro monatlich möglich, dazu kann eine variable Beitragsgarantie von 10 – 100 Prozent gewählt werden. Im Alter von 18 bis 27 Jahren hat das jetzt erwachsene Kind die Option, den Vertrag und die Zahlbeiträge zu übernehmen und sich somit den ersten Baustein für die eigene Altersvorsorge zu sichern.

Spar-Mit-Option für Verwandte und Familienfreunde

Ein echtes Geschenk für Eltern und Kinder ist die Spar-Mit-Option. Damit lädt die LV 1871 auch Verwandte oder Freunde dazu ein, einen finanziellen Beitrag zur Zukunft des Kindes zu leisten. Eine Zuzahlung ist ab 50 Euro möglich und kann von jeder Person kommen, die dem Kind nahesteht.

Versorgerschutz für Eltern und BU-Option mit Pflegeschutz fürs Kind runden das Angebot ab

Um auch nach einem frühzeitigen Ableben weiterhin für ihre Kinder da zu sein, bietet die LV 1871 Eltern und Großeltern einen optionalen Versorgerschutz. Im Todesfall des Versorgers zahlt die LV 1871 die Beiträge bis zu einer maximalen Höhe von 3.000 Euro pro Jahr und bis zum Ende der Versorgungsphase weiter. Die BU-Option kann bereits mit null Jahren abgeschlossen werden und sichert das Kind von Beginn an im Falle der Pflegebedürftigkeit finanziell ab. Mit der BU-Option können die Eltern ihr Kind zudem bereits ab dem Alter von 10 Jahren gegen Berufsunfähigkeit absichern.

Auch den Trend der nachhaltigen Investition erfüllt die LV 1871

Insbesondere beim Investieren in den eigenen Nachwuchs stellt sich die Frage der Nachhaltigkeit. Für MEINPLAN Kids hat die LV1871 deshalb erstmals ein nachhaltiges Portfolio mit 5 FNG-zertifizierten Fonds aufgelegt. Das FNG-Siegel gilt als eines der hochwertigsten Nachhaltigkeitssiegel im deutschsprachigen Raum. Alternativ dazu gibt es die bewährte Expertenpolice oder das ETF-Portfolio Plus sowie die Möglichkeit, aus der erneuerten LV1871 Fondspalette von rund 100 Fonds ein individuelles Portfolio zusammenzustellen.

Nachhaltige Fondsanlage mit der Strategie Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit gewinnt für Unternehmen immer mehr an Bedeutung, aber auch in privaten Haushalten steigt das Bewusstsein für nachhaltiges Handeln. Mit der Strategie Nachhaltigkeit der LV 1871 haben Ihre Kunden nun die Möglichkeit, auch bei der Geldanlage mit gutem Beispiel voranzugehen.

Was bedeutet nachhaltige Geldanlage?

Bei Geldanlagen spielen Sicherheit, Rentabilität und Liquidität eine wichtige Rolle. Viele Anleger befassen sich aber auch mit ethischen und ökologischen Faktoren. Laut einer Umfrage der Verbraucherzentrale Bremen lehnen Anleger vor allem Investitionen in die Waffenindustrie oder Kinderarbeit ab. Stattdessen legen immer mehr Anleger – vor allem aus den jüngeren Generationen – Wert auf nachhaltige Geldanlagen. Dabei wird in Fonds investiert, die Klima- und Umweltschutz sowie soziale Maßnahmen unterstützen. Beispiele hierfür sind Investitionen in Bildung, erneuerbare Energien oder ökologische Landwirtschaft.

Die neue Strategie Nachhaltigkeit

Mit der neuen Strategie Nachhaltigkeit bietet die LV 1871 ein Portfolio, das auf diese Wünsche eingeht. Mit dem Portfolio haben Ihre Kunden die Möglichkeit unter Berücksichtigung nachhaltiger Kriterien an der Wertentwicklung der globalen Aktien- und Rentenmärkte teilzunehmen.

Unsere Kapitalmarktexperten haben dafür ein Portfolio aus bis zu fünf Fonds zusammengestellt, die alle die strengen Nachhaltigkeitskriterien des FNG-Siegels erfüllen und zusätzlich in der Vergangenheit ein gutes Rendite-/ Risikoverhältnis vorweisen konnten.

Qualitätsstandards durch FNG-Siegel

Das FNG-Siegel gibt es seit 2015 und hat sich seither als eines der hochwertigsten Nachhaltigkeitssiegel für Investmentfonds im deutschsprachigen Raum etabliert. Das FNG (Forum Nachhaltige Geldanlagen e.V.) hat dieses Siegel in einem Multi-Stakeholder-Dialog entwickelt und eigens eine Tochtergesellschaft zur Qualitätssicherung (QNG) gegründet. Die Universität Hamburg fungiert als unabhängige Prüfinstanz. Zusätzlich sorgt ein beratendes und überwachendes Expertenkomitee für weitere Glaubwürdigkeit.

Für die Zertifizierung werden Mindeststandards erhoben. Jeder Fonds muss dabei verschiedene Transparenzkriterien erfüllen sowie Arbeits- und Menschenrecht, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung berücksichtigen. Zudem sind Investments in verschiedene Bereiche, wie zum Beispiel Atomkraft, Kohlebergbau oder die Waffenherstellung verboten beziehungsweise stark eingeschränkt. Aufbauend auf das Basissiegel werden die Fonds nach einem Stufenmodell bewertet. Jeder Fonds kann dabei bis zu drei Sterne erhalten. Dafür müssen sie sich bei Kriterien wie der institutionellen Glaubwürdigkeit, Produktstandards und Impact besonders hervortun. Hat ein Fonds das Potenzial mit seinem Verhalten einen echten positiven Einfluss zu bewirken, hat er in der Regel mehr Sterne. Investmentfonds müssen sich jährlich neu auf das Siegel bewerben und werden jedes Mal erneut geprüft. Dadurch kann die Qualität der zertifizierten Fonds sichergestellt werden.]

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



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

NÜRNBERGER zahnt jetzt ohne Gesundheitsfragen.

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

Erfahren Sie mehr:

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



Raus aus dem Zinsloch

Gothaer bietet Geldanlage
mit Renditechancen

Wer kennt das nicht in diesen Zeiten – man hat einen Betrag angespart oder geerbt, vielleicht wird sogar eine Lebensversicherung fällig. Dann steht man vor der Frage – wohin mit dem Geld? Einfach ausgeben ist zu kurzfristig gedacht, eine Anlage in Fonds oder Aktien ist häufig mit einem großen Risiko verbunden – nichts tun lässt den realen Vermögenswert in der derzeitigen Zinssituation schrumpfen – die Alternativen sind dünn gesät. Die Gothaer bietet mit ihrem neuen Einmalbeitragsprodukt Gothaer Index Protect eine solide und renditestarke Alternative.

[Wer etwas Ahnung von Finanzen hat, wird fast täglich um Rat gefragt – wie kann ich in Zeiten des Niedrigzinses mein Geld sinnvoll anlegen? Fest steht: Wer nichts tut, verbannt sein Vermögen ins Zinsloch. Die neue Gothaer Lösung verbindet die Vorteile einer Versicherungslösung mit denen einer Kapitalanlage. „Raus aus dem Zinsloch“ ist hier die Devise.

Sicherheit, Transparenz und Renditechancen

Langfristige Sicherheit und trotzdem gute Renditechancen – das hat sich bei der Produktentwicklung des neuen Einmalbeitragsproduktes als zentraler Wunsch der Kunden herausgestellt. Weitere Wünsche waren Einfachheit und Transparenz. Index Protect wird dem gerecht – der Kunde muss lediglich zwei Entscheidungen treffen: Wie lange lege ich mein Geld an? Welche Beitragsgarantie wünsche ich? Beide Entscheidungen beeinflussen die Renditechancen an einem attraktiven Multi-Asset-Index. Dieser kombiniert verschiedene Anlageklassen und sorgt so für eine breitere Mischung und Streuung – hierdurch wird das Risiko minimiert.

Die Laufzeit des Vertrages kann individuell zwischen 7 bis 15 Jahren gewählt werden. Für die Beitragsgarantie stehen zwei Garantieniveau zur Verfügung: 90 oder 100 Prozent. Aus Laufzeit und Beitragsgarantie ergibt sich die Beteiligung am Multi-Asset-Index über die so genannte Beteiligungsquote. Besonders transparent: Diese vertragsindividuelle Beteiligungsquote ist für die ge-

samte Vertragslaufzeit konstant – das gibt zusätzliche Sicherheit. Entwickelt sich der Index bis zum Ende der Laufzeit positiv, wird der gesamte Einmalbeitrag an dessen Wertentwicklung in Höhe der individuellen Beteiligungsquote beteiligt. Bei einer negativen Wertentwicklung erhält der Kunde auf jeden Fall seinen Beitrag in gewünschter Garantiehöhe zurück.

Versicherungslösung mit weiteren Vorteilen

Da es sich bei dem Produkt um eine Rentenversicherung handelt, kann der Kunde von zusätzlichen Vorteilen gegenüber Lösungen aus anderen Branchen profitieren: Im Todesfall wird mindestens der gesamte Einmalbeitrag an die Hinterbliebenen ausgezahlt, auch wenn nur 90 Prozent Garantie vereinbart wurden. Außerdem kann der Kunde von Steuervorteilen profitieren. Das Geld ist jederzeit vor Rentenbeginn verfügbar, zum Ablauftermin hat der Kunde freie Wahl: lebenslange Verrentung, Kapitalauszahlung oder eine Kombination aus beidem. Wer unentschlossen ist, kann dank der Verlängerungsoption das Geld auch einfach parken und später entscheiden. Eine einfache Lösung für alle, die ihr Geld aus dem Zinsloch holen wollen.]

Gothaer Allgemeine Versicherung AG

Marco Streitbürger

Key Account Manager Personen

0151 12519113 – marco_streitbuerger@gothaer.de

DURCH DIE ZEIT REISEN **UND GELD SPAREN**

von Dirk Felten, Leiter Maklerservice,
EUROPA Versicherungen

Bis zu 25 Monatsbeiträge bei der Risiko-Lebensversicherung sparen: Das ist noch bis Ende März mit den ausgezeichneten Tarifen der EUROPA möglich. Dafür muss der Beginn des Schutzes einfach auf den 1. Dezember 2019 datiert werden. Zudem ist die Policierung dank digitaler Tools einfacher und schneller.

[Mit der EUROPA können Vermittler und Kunden jetzt auf eine kleine Zeitreise gehen, die sich auszahlt. Wer bis zum 31. März 2020 eine Risiko-Lebensversicherung mit Versicherungsbeginn zum 1. Dezember 2019 abschließt, sichert sich noch günstigere Beiträge als bei einem Start in diesem Jahr.

Beitragsvorteil nutzen

Der Hintergrund: Die Höhe der Prämie hängt unter anderem vom Jahrgang des Versicherten ab. Der Beitrag fällt daher bei einem Versicherungsbeginn 2019 niedriger aus als bei einem Start erst in diesem Jahr. Dieser Vorteil macht sich über die gesamte Laufzeit bemerkbar. Mit der EUROPA-Aktion bleibt der Kunde aus Versichersicht also ein Jahr jünger. So kann er kräftig sparen und sich den bestmöglichen Risikoschutz sichern, der laut Fachzeitschriften am deutschen Markt erhältlich ist.

Einmaliger Pflege-Baustein

Die EUROPA zeichnet sich durch preisgünstige und zugleich leistungsstarke Produkte aus. So war sie der erste deutsche Risiko-Lebensversicherer mit einem Pflege-Bonus im Premium-Tarif. Erst kürzlich ergänzte die EUROPA diese Leistungen um einen in Deutschland einmaligen Baustein: Pfl egte die versicherte Person bis zu ihrem Tod einen nahen Angehörigen, erhöht sich die Todesfall-Leistung um bis zu 15.000 Euro.

Neuer Partnerschutz, mehr Leistung im Kinder-Bonus

Darüber hinaus führte die EUROPA im Premium-Tarif jüngst den Partnerschutz ein. Er greift, wenn die versicherte Person und deren Ehegatte oder Lebenspartner beide innerhalb kurzer Zeit versterben. In diesem Fall zahlt der Kölner Versicherer eine um bis zu 15.000 Euro erhöhte Todesfall-Leistung aus. Außerdem wurde der bewährte Kinder-Bonus erweitert. Eine erhöhte Leistung gab es bereits bei Geburt oder Adoption eines Kindes. Nun stockt die EUROPA die Todesfall-Leistung für jedes Kind im Alter von bis zu 6 Jahren um bis zu 5.000 Euro auf, wenn die versicherte Person stirbt.

Zusatzschutz Krebs Plus auch im Standard-Tarif

Eine weitere Besonderheit der EUROPA ist der Zusatzschutz Krebs Plus. Dieser ist nicht nur im Premium-Tarif, sondern auch im Standard-Tarif abschließbar. Er sieht bei den Diagnosen Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall eine finanzielle Sofortleistung von bis zu 30.000 Euro vor. Das hilft dem Betroffenen zumindest die finanziellen Folgen eines solchen Schicksalsschlages abzufedern. Der Versicherte kann sie während der Vertragslaufzeit bis zu zweimal beanspruchen.

Beschleunigter Antragsprozess

Neben ausgezeichneten Tarifen bietet die EUROPA schlanke, digitale Prozesse. So erreichte sie 2018 mit 0,8 Prozent erneut

die niedrigste Verwaltungskostenquote aller deutschen Lebensversicherer. Dank neuer Tools lässt sich zudem die Risiko-Lebensversicherung noch einfacher und schneller abschließen als bisher. Der eGesundheitsCheck und der eGesundheitsDialog vereinfachen die Beratung und minimieren den Aufwand. Sie geben dem Vermittler außerdem mehr Sicherheit.

Interaktive Risiko- und Gesundheitsfragen

Im Online-Antrag führt der eGesundheitsCheck Vermittler und Kunden interaktiv durch die Risiko- und Gesundheitsfragen. Am Ende der Online-Antragsstrecke spricht die EUROPA in der Regel sofort eine Entscheidung über den Antrag aus. Diese berücksichtigt bereits die Ergebnisse der Risiko- und Gesundheitsprüfung. Der Beitrag wird umgehend ermittelt und der Vertrag schneller poliziert.

Rückfragen gezielt online klären

Geht der Antrag per Post oder E-Mail ein, klärt der Risikoprüfer der EUROPA noch notwendige Rückfragen zu den Risiko- und Gesundheitsfragen direkt mit dem Kunden online über den eGesundheitsDialog. Das intelligente Werkzeug stellt nur die Fragen, die für die Einschätzung der individuellen Risikosituation relevant sind. Dazu gehören zum Beispiel genaue Informationen zu einer angegebenen Erkrankung oder Rückfragen zu einem speziellen Hobby. Auch hier wird im Ergebnis die Police schneller ausgestellt.

Stabiles und nachhaltiges Unternehmen

Bei allen Innovationen ist die EUROPA immer ein verlässlicher Partner für Vermittler und Kunden. So bleiben auch 2020 die Beiträge für die Risiko-Lebensversicherung stabil. Das Unternehmen steht bereits seit Jahrzehnten für hohe Rentabilität und Wirtschaftlichkeit. Durch die Einbettung in den Continentale Versicherungsverbund, aber auch dank ihres Bestandsmix und einer ausgewogenen Kapitalanlagestrategie gehört die EUROPA zu den deutschen Lebensversicherern mit den höchsten Solvenzquoten. Dies belegt, dass die EUROPA ein solides und sehr sicheres Unternehmen ist. Auf diese Stabilität und Nachhaltigkeit können sich Vermittler und Kunden verlassen.]

EUROPA Versicherungen

Piusstr. 137, 50931 Köln

Tel.: 0221 5737-300

E-Mail: vep@europa.de

www.europa-vertriebspartner.de



SIGNAL IDUNA

Einkommen sichern

SI WorkLife bietet Schutz für alle Berufsgruppen

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

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

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

Und das Leben bleibt im Gleichgewicht

SIGNAL IDUNA hat damit das Dilemma für Vermittler gelöst,



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

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

Das Plus in der BU

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

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

Eine finanzierbare Lösung für Handwerker

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

So kommen Vermittler schneller ans Ziel

Obwohl in der Öffentlichkeit immer wieder betont wird, wie

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

Attraktive Prämien für körperlich Tätige

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

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

Starke Leistungen

Berufsunfähigkeitsversicherung SI WorkLife EXKLUSIV und EXKLUSIV PLUS

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

Zusätzlich bei SI WorkLife EXKLUSIV PLUS:

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

Grundfähigkeitsversicherung SI WorkLife KOMFORT und KOMFORT PLUS

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

SIGNAL IDUNA Gruppe

Tino Scheunpflug | Key-Account Manager

Maklerdirektion West

Joseph-Scherer Straße 3 | 44139 Dortmund

Mobil: 01731542507

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

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

GEMEINSAM AUF ERFOLGSKURS

——— Drei Unternehmen. Eine Vision. ———

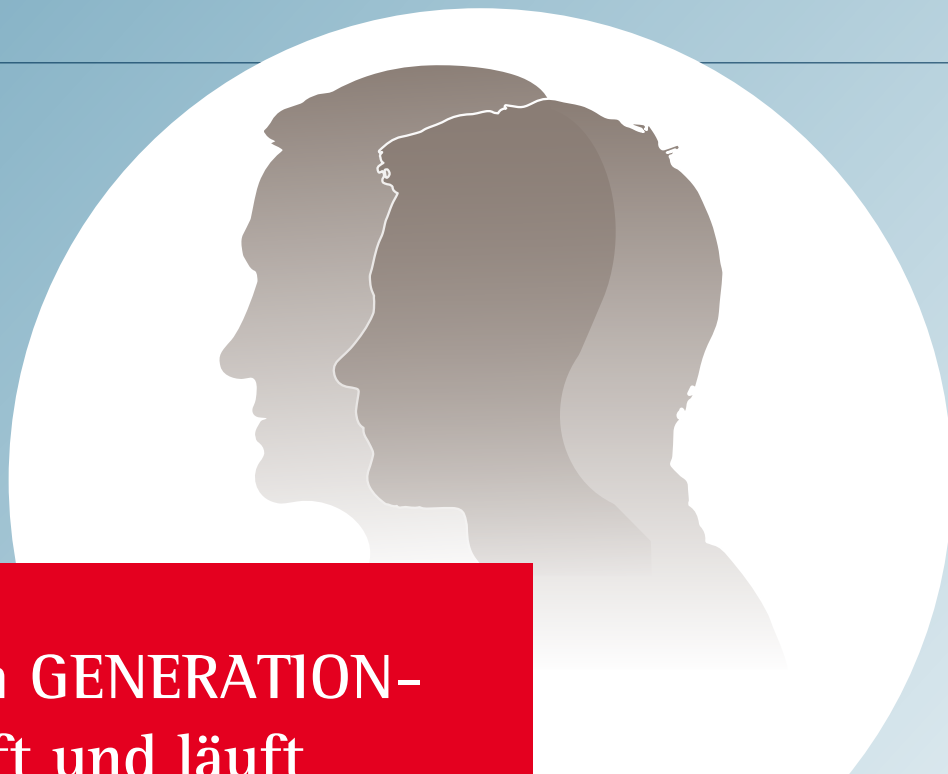


KRAVAG

R+V


CONDOR

——— Die R+V Versicherungsgruppe ———



Sparen mit den GENERATION-Tarifen: Es läuft und läuft

Die Zinsen bleiben im Keller – und machen renditeorientierte Vorsorge zum Dauerbrenner. Canada Life kann hier mit den GENERATION-Tarifen über Jahre hinweg solide Erträge vorweisen. Und noch mehr: Flexibilität gibt es durch Investmentfreiheit, Garantien auf Wunsch und Bausteine, mit denen man seine Arbeitskraft absichern kann.

[Die schwache Zinsentwicklung bringt es an den Tag: Renditeorientierte Vorsorge wird 2020 wichtiger denn je. Denn die klassische Rentenversicherung bietet keine Aussichten mehr auf gute Erträge für die Rente. Ende 2019 hat die Deutsche Aktuarvereinigung e.V. (DAV) empfohlen, den Höchstrechnungszins in der Lebensversicherung zum 1. Januar 2021 auf 0,5 Prozent zu senken. Und für dieses Jahr haben etliche Versicherer ihre Überschussbeteiligung bereits abgesenkt. Wer für seine Rente genug Rendite erwirtschaften will, muss also neue Wege einschlagen. Aktien schaffen vor allem langfristig höhere Erträge als Anleihen. Doch im Alleingang an die Börse? Das ist für viele Deutsche ein zu großer Schritt. Doch es geht auch einfacher: Internationale Lebensversicherer wie Canada Life sind erfahrene Partner, die seit Jahrzehnten für ihre Kunden erfolgreich Altersvorsorge mit Aktien betreiben.

Canada Life Fondspolices – Erfahrung und Expertise

Canada Life gehört hierzulande zu den Pionieren der fondsgebundenen Vorsorge. In der angelsächsischen Welt sind Aktien selbstverständlicher Bestandteil einer guten Altersvorsorge. Auch in Kanada, dem Heimatland der Canada Life, nutzt man ihr langfristiges Renditepotenzial für die Vorsorge.

In Deutschland ist Canada Life nun seit rund 20 Jahren aktiv und hat Fondspolices hierzulande um einiges populärer gemacht. Die Erfolgsgeschichte verknüpft sehr gute Ertragschancen mit Garantien, die Kunden über den Unitised-With-Profits (UWP)-Fonds mit den GENERATION-Tarifen in allen Schichten in ihr Portfolio wählen können. Genau hier zeigt sich die langfristige Stärke aktienorientierter Vorsorge: Der UWP-Fonds erwirtschaftete seit seiner Auflegung Ende Januar 2004 im Durchschnitt jährlich 5,7 Prozent Rendite – und dies durch harte Jahre hinweg, zum Beispiel die der Finanz- und Eurokrise. Für alle Fälle sind Kunden zum Rentenbeginn abgesichert. Hierfür sorgt ein Glättungsverfahren, das für den gleichen Zeitraum einen Garantiewert von 2,7 Prozent erzielt hat. Der garantierte Mindestwert beträgt hier ein Prozent zum Rentenbeginn.

Investment bei Canada Life: Kombinieren nach Gusto

Neben dem UWP-Fonds mit seinen Garantien stehen den Kunden in der ersten und dritten Schicht der Altersvorsorge noch weitere Anlage-Möglichkeiten zur Verfügung. Wer investmentaffin ist, kann zum Beispiel die Einzelfonds-Auswahl nutzen. Mit 25 Fonds und Fondsportfolios namhafter Fondsgesellschaften können sie

die Chancen einer renditeorientierten Kapitalanlage nutzen. Darin stecken unterschiedliche Anlageklassen wie Aktien- und Anleihen, es gibt auch Schwerpunkt-Themen wie Nachhaltigkeit. 20 Mal im Jahr können Kunden die Fonds wechseln. Zu allen Fonds können Kunden auf der Canada Life-Website umfassende Informationen abrufen, auch eine Risikoklassifizierung gehört dazu. Probeweise kann man mit dem Portfolio-Generator eine Fonds-Auswahl zusammenstellen – er zeigt die bislang erzielte Rendite.

Eine Alternative zur selbstständigen Fondsauswahl stellt das Automatische Portfolio Management dar: Hier entscheiden sich Kunden für eines von drei Anlageprofilen, das ihrer Risikobereitschaft beim

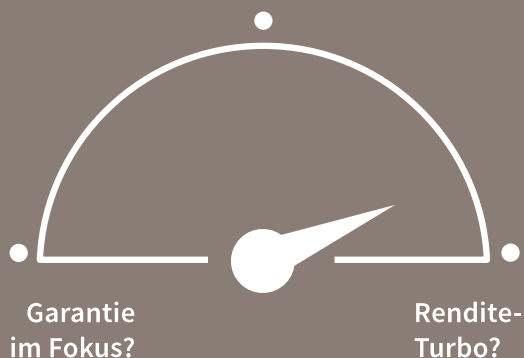
Investment entspricht. Das APM ist als Lebenszyklusmodell mit Ablaufmanagement angelegt: Es wird Abhängig vom Anlageprofil und von der Restlaufzeit von der renditeorientierten Komponente zur sicherheitsorientierten Komponente automatisch umgeschichtet, um das Anteilguthaben zum Ende der Laufzeit abzusichern. Dies reduziert Schwankungen gegen Ende der Laufzeit.

Der Clou: UWP, Einzelfonds und APM lassen sich frei kombinieren. So kann man zum Beispiel anfangs auf renditestarke Fonds setzen und später gegen Ende der Laufzeit teilweise oder ganz in den UWP-Fonds wechseln, um dann Garantien für das Erzielte zur Verfügung zu haben.

MARTIN, in den 30ern, Angestellter

Martin hat seinen Rentenbescheid gesehen und festgestellt, dass er etwas tun muss. Er möchte Vermögen für die Altersvorsorge aufbauen und kann dafür 150 EUR im Monat aufbringen. Bis zum Rentenbeginn hat er noch etwas Zeit. Er setzt auf hohe Ertragschancen und investiert in Aktienfonds, um seine Rentenlücke zu schließen.

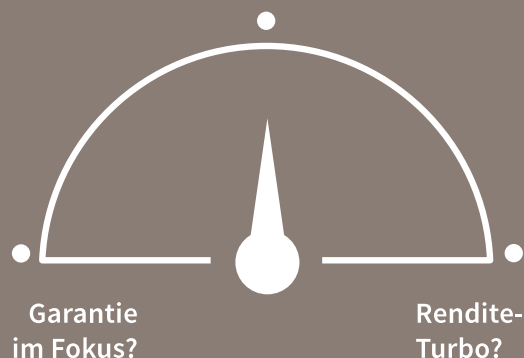
Mix aus Sicherheit und Rendite?



BERND, in den 50ern, Angestellter

Bernd möchte sein Vermögen für die Altersvorsorge ausbauen. Er wurde vor kurzem befördert und kann jetzt 350 EUR im Monat für seine Altersvorsorge aufbringen. Ihm ist wichtig, dass er sein Vermögen für das Alter noch weiter ausbaut, möchte aber auf Garantien nicht ganz verzichten.

Mix aus Sicherheit und Rendite?



Arbeitskraft absichern: Bausteine für Krankheit, Berufsunfähigkeit

Um das Sparziel nicht zu gefährden, können sich Kunden in den Generation-Tarifen optional gegen gesundheitliche Risiken während des Sparens absichern. So steht ihnen in allen Vorsorgeschichten eine Berufsunfähigkeitszusatzversicherung mit garantiertem Preis-Leistungs-Verhältnis zur Verfügung. Bei GENERATION private plus gibt es als alternativen Schutz auch einen Schwere Krankheiten-Zusatzbaustein. Darin sind 13 definierte

Erkrankungen durch eine Einmalleistung abgesichert, darunter die Volkskrankheiten Schlaganfall, Herzinfarkt und Krebs.]

Canada Life

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



Individueller, fairer, besser: Der neue Berufsunfähigkeitsschutz 2020

Autor: Frank Kettner, Mitglied des Vorstands der ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G.

Wer der Beste sein will, muss sich immer wieder neu erfinden

In der Arbeitswelt ist ein großer Wandel spürbar. Neue Berufsbilder entstehen, Homeoffice und Co-working werden immer verbreiteter, neue Technologien halten Einzug im Berufsalltag. All das muss ein Top-Berufsunfähigkeitsschutz berücksichtigen. Die ALTE LEIPZIGER hat das erkannt und die neue BU-Generation 2020 fit für die Zukunft gemacht.

Faire und attraktive Preise mit „FairScore“

Mit „FairScore“ erfasst die ALTE LEIPZIGER das Berufsbild Ihrer Kunden ganz individuell und damit risikogerechter:

Fest angestellt, freiberuflich oder selbständig?

Ausbildung oder Studium?

Im Büro tätig?

Raucher?

Auch wenn Ihre Kunden Führungsverantwortung haben, wirkt sich das positiv auf den Beitrag aus. Eine individuelle und risikogerechte Berufseinstufung gehört für uns zu einem FAIREN Berufsunfähigkeitsschutz.

So wächst der Schutz mit dem Bedarf – unsere neuen Erhöhungsmöglichkeiten

Auch Ihre Kunden wissen nicht, was die Zukunft bringt. Ein Top-BU-Schutz muss deshalb flexibel auf veränderte Lebensumstände und Ereignisse reagieren können. Das haben wir uns zu Herzen genommen und unsere Erhöhungsmöglichkeiten verbessert.

Die neue Ausbaugarantie

5 Jahre länger: Für Verträge ab 01.2020 gilt die Ausbaugarantie bis Alter 40.

Die neue Nachversicherungsgarantie

Eine weitere tolle Neuerung: Die monatliche Obergrenze von 2.500 Euro entfällt.

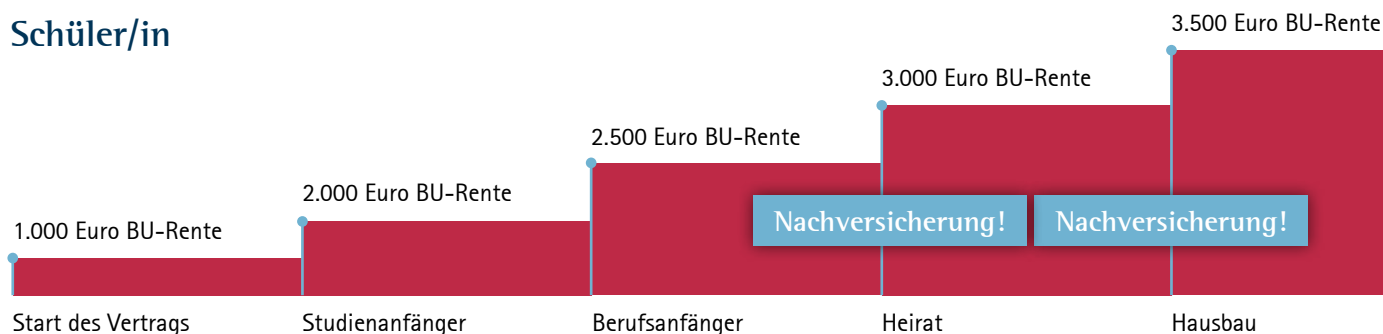
Im Rahmen unserer Ausbau- und Nachversicherungsgarantie kann die monatliche BU-Rente insgesamt um bis zu 1.000 Euro erhöht werden – finanzielle Angemessenheit natürlich vorausgesetzt.

Beginner-Bonus für „Studienanfänger“ & „Berufsanfänger“

Für Ihre jungen Kunden bieten wir mit dem „Beginner-Bonus“ eine zusätzliche Möglichkeit, den Berufsunfähigkeitsschutz in jungen Jahren ohne erneute Risikoprüfung auszubauen. Die bei Vertragsabschluss vereinbarte BU-Rente kann insgesamt um 200 Prozent gesteigert werden, durch Studienanfänger bis zu einer monatlichen Gesamtrente von 2.000 Euro und Berufsanfänger in ihrem erlernten Beruf sogar auf bis zu 2.500 Euro. On top: Die Ausbau- und Nachversicherungsgarantie ist bis 1.000 Euro im Monat bei finanzieller Angemessenheit zusätzlich möglich.

Zu viele Zahlen? Das Beispiel macht es anschaulicher:

Schüler/in



Ein weiteres Highlight: Wir erleichtern Ihnen die Antragstellung. Denn wir haben bei vielen Gesundheitsfragen den Abfragezeitraum auf 3 Jahre gekürzt. Zusätzlich entfällt die Frage, ob innerhalb der letzten 5 Jahre Anträge mit medizinischen Erschwerungen angenommen oder abgelehnt worden sind. Alle Highlights finden Sie hier: www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/neue-bu

ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G.

Rolf Lülff
Vertriebsdirektion West
Tel: 0221 60298635
rolf.luelff@alte-leipzig.de

FAHRANFÄNGER STEIGEN GÜNSTIG EIN!

Hurra – Führerschein bestanden! Aber auf den Jubel folgen Fragen: Wie teuer wird die Kfz-Versicherung mit einem jungen Fahrer? Darf der Fahranfänger auch mal den Wagen der Oma und den der Schwester fahren? Kostet das extra?

[Genau für diese Fragen hat die R+V eine ebenso einfache wie familientaugliche Antwort: Einmal zahlen, alle Autos fahren. Zur Erinnerung: 17-jährige Familienmitglieder, die begleitet fahren, sind nach wie vor ohne Mehrbeitrag mitversichert. Nach Ende der begleiteten Phase musste bislang der nun volljährige Fahranfänger sein Fahreralter eintragen lassen, was nicht selten zu einer Verdopplung des Beitrags führte. Deshalb gibt es das neue Angebot „Zusatzfahrer“ in der R+V-Kfz-Police. Der Versicherte ergänzt damit seinen bestehenden Vertrag und zahlt einen Jahresbeitrag von nur 289 Euro. Beim Fahreralter ändert sich nichts.

Der Clou: Der „Zusatzfahrer“ (für Fahranfänger bis 23 Jahre alt) kann dann nicht nur das Auto fahren, in dessen Kfz-Vertrag er namentlich ergänzt wurde, sondern auch das der Schwester oder des Opas und sogar den Werkstattwagen des Ausbildungsbetriebs. Diese müssen dazu nicht ihre Verträge ändern. Voraus-

setzungen sind: Die Autos sind bei der R+V Allgemeine, KRAVAG oder Condor Allgemeine versichert und der Kreis der berechtigten Fahrer ist nicht aufgrund einer Sondereinstufung eingeschränkt. Optimal für Familien!

So offen der Kreis der Pkw ist, so offen ist auch der Kreis der Zusatzfahrer. Es kommen nämlich nicht nur Familienmitglieder dafür in Frage. Auch das Au-Pair-Mädchen kann eingetragen werden und darf dann zum Beispiel zum Kinderabholen die Familienkutsche nutzen. Diese Einfachheit und Flexibilität in der Kfz-Welt haben Makler für Familien und junge Leute seit langem gewünscht. Doch damit nicht genug: Bekommt der Zusatzfahrer nach einem Jahr das erste eigene Auto, fängt er nicht bei null an. Die R+V belohnt ehemalige Zusatzfahrer mit einer Sondereinstufung in die günstige Schadenfreiheitsklasse 5 – unabhängig davon, wie lange sie andere Autos tatsächlich mitgefahren sind.]

FONDSPOLICE AUS DER CONDOR PERSPEKTIVE: AUS KOMPLIZIERT WIRD KOMFORTABEL

Die neue fondsgebundene Rentenversicherung schafft Transparenz und verzichtet auf Schlussüberschüsse und zahlreiche Kostenarten: Keine Extrakosten bei Kapitalentnahme vor und nach Rentenbeginn sowie bei Beitragsfreistellung und Teilverrentung!

[Der Schlussüberschuss ist der Anteil der hochgerechneten Leistung, den der Versicherer am Ende der Aufschubzeit teilweise oder vollständig streichen kann. Die Condor Fondspolice bildet keine Schlussüberschüsse aus Rückvergütungen oder Vertragskosten sondern schreibt Rückvergütungen und Kostenüberschüsse im Jahr der Entstehung verbindlich jedem Kunden gut. Das war so und das bleibt so!

Die neue Condor Fondspolice in allen Schichten: Egal ob Riester, Rürup, bAV oder private Rente. Der Motor in der Fondspolice wird vor allem durch die Fondsauswahl bestimmt. Hier überzeugt Condor mit der neuen Perspektive und der Fondsauswahl:

- Anlagestrategie „EasyMix“ mit den Fonds von Vanguard und Dimensional
- Anlagestrategie „ProfiMix“ mit vermögensverwaltenden Fonds
- Anlagestrategie „MeinMix“ mit der eigenen Wahl aus rund 100 Fonds
- Dynamische Optimierung von Chance und Sicherheit in der Hybridvariante
- faire und direkte Überschussbeteiligung

Angebote gern über LVMS@condor-versicherungen.de; Tel: 040-5701 99991 oder www.Makler-Tarifrechner.de.]

CONDOR PRIVATSCHUTZ POLICE – EIN ATTRAKTIVES ABSICHERUNGSANGEBOT

Die Condor Versicherungen bieten seit jeher ein überdurchschnittliches Preis-Leistungs-Verhältnis sowie qualitativ hochwertige Produktinnovationen.

[Den Kunden stehen nun deutlich verbesserte Produkte zur Verfügung. So kann der Versicherungsschutz passgenau und individuell zusammengestellt werden.

Die Versicherungslösungen (Hausrat/Wohngebäude/Haftpflicht/Rechtsschutz) bieten viele optionale Zusatzbausteine – von der unverzichtbaren Basisabsicherung bis zum Zusatzbedarf.

So wird die Prämie entsprechend der Risikosituation berechnet und die gezielte Absicherung bietet Schutz vor benötigten – aber grundsätzlich prämienrelevanten – Leistungsbestandteilen.

Aufgrund der Nachfrage sind auch Leistungen neu aufgenommen worden, die bisher nicht Bestandteil des Leistungsportfolios waren. Zum Beispiel mit dem Einschluss sogenannter „unbenannter Gefahren“. Die Condor PremiumPlus-Varianten der Wohngebäude- und Hausratversicherung bieten diese Deckung an: Was nicht explizit ausgeschlossen ist, ist versichert.

Weitere wichtige Leistungsmerkmale stecken in den Condor Premium-Produkten; es sind eine Reihe wesentlicher Garantien aufgenommen worden.

- Die Besitzstands-Garantie blickt in die Vergangenheit und deckt die finanziellen Folgen von Schäden die nicht über Premium/PremiumPlus Bedingungen gedeckt sind, aber im unmittelbaren Vorvertrag versichert waren.

- Die Mehrleistungs-Garantie wirkt in die Zukunft und deckt Schadensfälle, die nicht über PremiumPlus Bedingungen gedeckt sind, aber bei einem anderen frei zugänglichen deutschen Versicherer ohne Zuschlag versichert wären. Die Mehrleistungs-Garantie bieten wir ausschließlich in den PremiumPlus Varianten der Hausrat-, Wohngebäude- und der privaten Haftpflichtversicherung an.
- Die Innovations-Garantie für zukünftige Bedingungsverbesserungen: Werden die Versicherungsbedingungen in der gewählten Variante zukünftig zum Vorteil des Versicherungsnehmers und ohne Mehrbeitrag geändert, so gelten die neuen Bedingungen mit sofortiger Wirkung auch für diesen Vertrag. Die Innovations-Garantie ist in den Condor Produkten bereits in der Variante „classic“ eingeschlossen.

Auch mit den Produktvarianten „classic“ und „comfort“ ist ein passgenauer Versicherungsschutz wählbar. Über die Wahl der optionalen Zusatzbausteine wie die Elementardeckung, der Baustein „Photovoltaik“ oder „Gewerblicher Mietverlust“ in der Wohngebäudeversicherung oder in der Hausratversicherung die Bausteine „SicherOnline“, „Hausrat auf Reisen“ und „Sofort-Hilfe“ machen jeden gewählten Tarif zur passenden und hochwertigen Absicherung.]

Prüfen Sie das Angebot.

R+V Lebensversicherung AG

[pma:]

Serie

Betrieb außer Betrieb

In dieser Ausgabe unserer Serie möchten wir Ihnen die Themen Inhaltsversicherung und Betriebsunterbrechungsversicherung näherbringen.

Warum braucht man eine Geschäftsinhaltsversicherung?

Die Geschäftsinhaltsversicherung ersetzt den finanziellen Sachschaden bei Zerstörung oder Verlust der Betriebseinrichtung, der Vorräte oder der Waren.

Was ist versichert?

Versichert ist die technische und kaufmännische Betriebseinrichtung, sowie sämtliche Waren und Vorräte des Betriebes am Versicherungsort.

Wofür besteht Schutz?

Versicherbare Gefahren:



Einbruchdiebstahl



Feuer



Leitungswasser



Sturm-Hagel



Elementar (ist nur in Verbindung mit der Gefahr Sturm möglich)



EC-Gefahren A + B (Politische Gefahren, Innere Unruhen, Fahrzeuganprall, Rauch, etc.)

Was ist noch wichtig?

Welche Gefahren und Schäden sind unter anderem nicht versichert?

- Krieg
- Kernenergie

Alle Ausschlüsse sind in den entsprechenden Bedingungen geregelt.

Wie hoch ist die Versicherungssumme?

Die Versicherungssumme richtet sich nach der Einrichtung sowie Waren und Vorräten.

Wie ist der Inhalt versichert?

Der Inhalt wird zum Neuwert versichert.

Der Versicherungswert bei Waren und Vorräten ist der Betrag, der aufzuwenden ist, um Sachen gleicher Art und Güte wiederzubeschaffen oder sie neu herzustellen – maßgebend ist der niedrigere Beitrag.

Weitere Einschlüsse

In der Inhaltsversicherung können noch weitere Bausteine hinzugewählt werden:

- Glasversicherung
- Werkverkehr/Autoinhalt
- Elektronik

Besonderheiten

Die [pma:] bietet Ihnen im Bereich der Inhaltsversicherung diverse Rahmenverträge/Sonderkonzepte an, beispielsweise für Arztpraxen oder Apotheken.

Nähere Unterlagen hierzu finden Sie in der Elvis.One Infothek.

Betriebsunterbrechungsversicherung

Warum wird eine Betriebsunterbrechungsversicherung benötigt?

Eine Betriebsunterbrechungsversicherung sichert den Kunden gegen einen unerwarteten Ausfall der betrieblichen Tätigkeiten aufgrund eines Sachschadens ab. Ertragsausfälle können für Unternehmen eine große finanzielle Belastung sein. Diese können auch Existenzen zerstören.

Was ist versichert?

Gegenstand der Versicherung sind Ertragsausfälle aufgrund einer Betriebsunterbrechung (BU) durch einen Sachschaden. Unterbrechungsschaden ist der entgangene Betriebsgewinn sowie die fortlaufenden Kosten wie z.B. Miete, Gehälter oder Zinsen.

Es gibt unterschiedliche Möglichkeiten die Betriebsunterbrechung zu versichern:

- Kleine Betriebsunterbrechungsversicherung (KBU)
- Mittlere Betriebsunterbrechungsversicherung (MBU)
- Große Betriebsunterbrechungsversicherung (Groß-BU)

Anhand der gewählten Art der Betriebsunterbrechungsversicherung wird die Versicherungssumme gebildet.

Kleine Betriebsunterbrechungsversicherung (KBU)

Die Versicherungssumme KBU ist immer analog der Geschäftsinhaltsversicherungssumme und kann nur in Zusammenhang mit der Geschäftsinhaltsversicherung beantragt werden. Die KBU Summe steht als Erstrisikosumme zur Verfügung.

Es besteht ein Wahlrecht zwischen der KBU und der MBU.

Mittlere Betriebsunterbrechungsversicherung (MBU)

Bei der mittleren Betriebsunterbrechung wird die Versicherungssumme wie folgt gebildet:

$$\text{Umsatz (o. Steuer) - Wareneinsatz} = \text{Rohhertrag} = \text{Versicherungssumme}$$

Die Versicherungssumme sollte jährlich überprüft werden. Wenn es zu einer Umsatzsteigerung kommt, muss die Versicherungssumme angepasst werden. Hier könnte eine Vorsorge hilfreich sein. Die Vorsorge könnte z. B. bei 15 % liegen.

Der MBU Vertrag ist ein eigenständiger Vertrag, der unabhängig von der Geschäftsinhaltsversicherung abgeschlossen werden kann.

Große Betriebsunterbrechungsversicherung (Groß-BU)

Die Groß-BU orientiert sich an der Versicherungssumme, die anhand der Wirtschaftszahlen des zu versichernden Betriebes gebildet wird. Die Groß-BU ist ebenfalls ein eigenständiger Vertrag.

Wofür besteht Schutz?

Schutz besteht bei der KBU für die Gefahren, gegen die sich der Kunde beim Abschluss einer Geschäftsinhaltsversicherung entschieden hat. Betriebsgewinne und Kosten sind versichert.

Bei der MBU und Groß-BU können einzelne Gefahren als Betriebsunterbrechungsabsicherung gewählt werden (Bsp.: nur Feuer). Betriebsgewinne und fortlaufende Kosten sind ebenfalls mitversichert. Mit der gewählten Absicherungsform wird auch die Haftzeit, d.h. die Zeit, in welcher der Versicherer die Entschädigung für die Betriebsunterbrechung zahlt, festgelegt. Die Haftzeit beträgt 12 Monate. Individuelle Haftzeiten können mit dem Versicherer vereinbart werden.

Besonderheiten

Sonderformen der Betriebsunterbrechungsversicherung (nur in der MBU und Groß-BU enthalten)

1. Wechselwirkungsschäden

Manche Betriebe verfügen über mehrere Betriebsstätten. Tritt nun ein Sachschaden in einer Betriebsstätte des Unternehmens ein, so kann dies auf einer anderen Betriebsstätte des Unternehmens zu einer Störung des Betriebsablaufes führen. Sofern beide Betriebsstätten in der Police mit aufgeführt sind, gelten diese Wechselwirkungsschäden mitversichert.

2. Rückwirkungsschäden

Bei den Rückwirkungsschäden handelt es sich um Unterbrechungsschäden in dem versicherten Betrieb, die auf Sachschäden in einem fremden, nicht dem Versicherungsnehmer gehörenden Betrieb, zurückzuführen sind. Rückwirkungsschäden führen also beim Versicherungsnehmer zu einem Unterbrechungsschaden, nicht aber zu einem Sachschaden.

Es gibt 2 Formen des Rückwirkungsschadens:

Rückwirkungsschaden (Abnehmer)

Aufgrund eines Sachschadens beim Abnehmer kommt es beim Zulieferer zu einem Unterbrechungsschaden.

Rückwirkungsschaden (Zulieferer)

Infolge eines Sachschadens bei einem Zulieferer kommt es zu einem Betriebsunterbrechungsschaden beim Abnehmer.

Wir konnten nicht alle Fragen beantworten? Melden Sie sich gern!

[pma:] Team Sach



SI WorkLife

Was auch kommt: Ich bleibe in Balance. Mit meinem Einkommensschutz.

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

Ansprechpartner für Vertriebspartner
Tino Scheunpflug, Key-Account Manager
Mobil 0173 1542507
tino.scheunpflug@signal-iduna.de

WorkLife-fastlane:
Servicezeiten: 9 – 18 Uhr inkl. Underwriting
rivo-worklife@signal-iduna.de
antrag-worklife@signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen



NRV mit neuem All-In-Produkt für Privatkunden

Die Neue Rechtsschutz AG (NRV), Rechtsschutzpartner und Tochtergesellschaft der NÜRNBERGER Allgemeine Versicherungs-AG, bietet ab sofort eine Absicherung in Rechtsschutz mit einem Schadenfreiheitssystem und Rundum-Leistungsumfang zu einem Preis deutlich unter 300 Euro an.

[Das neue Produkt der NRV – All-In Dynamik – bietet die bestmögliche Absicherung bei der NRV mit einer fallenden Selbstbeteiligung bei Schadenfreiheit. Der Preis für diese Absicherung mit Schadenfreiheitssystem beträgt nur 279,11 Euro für den Schutzsuchenden mit allen besonderen Vorteilen der NRV: 2 Monate Wartezeit, unbegrenzte Deckungssumme, Wartezeitverzicht auch für neue Risiken bei nahtlosem Versicherwechsel, versicherter Personenkreis, usw. Egal in welchem Lebensbereich sind die Kunden der NRV mit einem All-In-Dynamik mit dem vollen Leistungspaket der NRV gründlich und trotzdem zu einem fairen Preis abgesichert. Denn es trifft Jeden mindestens fünfmal im Leben und dann meistens völlig unerwartet, selbst wenn man selbst Streitigkeiten meidet, kann man rechtlichen Problemen schnell sehr unvorbereitet gegenüberstehen. Oft braucht man dann professionelle anwaltliche Unterstützung, um sich zu wehren oder zu seinem Recht zu kommen. Erst Recht, wenn es um die eigene Existenz geht. Und das kostet richtig. In der Regel fallen Rechtskosten in Höhe der Hälfte des Streitwertes an. Geht es also um 10.000 Euro (schnell bei arbeitsrechtlichen Streitigkeiten erreicht), muss man selbst ca. 5.000 Euro für die Anwalts- und Gerichtskosten einplanen. Mal ganz abgesehen davon, dass die emotionale Belastung in solchen Fällen oft schon groß genug ist. Ob Schwierigkeiten mit dem Arbeitgeber, ein Verkehrsunfall, Probleme mit dem Vermieter wegen der Nebenkostenabrechnung oder Schimmel, eingekauften Produkten mit Mängeln oder Ärger mit dem Finanzamt oder der Krankenkasse oder sogar bei Behandlungsfehlern von Ärzten oder bei dem Vorwurf, eine Straftat begangen zu haben, macht immer ein umfassender Rechtsschutz Sinn.

Das neue Produkt der NRV bietet einen umfassenden Versicherungsschutz für Privatkunden mit dem

- Privat-, Berufs- und Verkehrs-Rechtsschutzversicherung für Nichtselbstständige (§ 26 TOP)
- inkl. XXL-Baustein (§ 26 a) u.a. für den außergerichtlichen Versicherungsschutz beim Steuer-, Sozial- und Verwaltungs-Rechtsschutz sowie weiteren Leistungen, wie Bera-

tungs-Rechtsschutz in Verbraucherinsolvenzen-Verfahren, Rechtsschutz bei Urheberrechtsverletzungen und in Betreuungsverfahren, Rechtsschutz bei Aufhebungsverträgen im Arbeitsrecht, Vorsorge-Rechtsschutz und noch einiges mehr.

- inkl. Spezial-Straf-Rechtsschutz für Privatkunden bei Vorsatzdelikten
- inkl. Wohnungs- und Grundstücks-Rechtsschutz (§ 29)
- inkl. XXL-Baustein zum Wohnungs- und Grundstücks-Rechtsschutz (§ 29 a) für Erschließungs- und sonstiger Anliegerabgaben, für Mietverträge über Garagen
- inkl. JURCALL, der kostenfreie telefonischen Rechtsberatung für alle Kunden der NRV und weiteren besonderen Dienstleistungen, wie Patientenverfügung/Vorsorgevollmacht und Bußgeldcheck.

Der Kunde startet mit einer Selbstbeteiligung von 400 Euro, die sich bei jedem schadenfreien Jahr um 100 Euro reduziert. Hat der Kunde einen Leistungsfall, steigt die Selbstbeteiligung wieder auf 400 Euro.

Das Besondere dabei: Jeder Vertragsbeginn vor dem 01.01. wird als schadenfreies Jahr gewertet (z.B. Vertrag beginnt am 01.07.2020; 1. Reduzierung SB bereits am 01.01.2021)

Und: Die Rückstufung erfolgt ebenfalls immer zum 01.01. eines Jahres, d.h. ein Versicherungsjahr kennt nur eine Selbstbeteiligung und es wird nicht nach dem ersten Schaden in einem Jahr direkt die Selbstbeteiligung wieder hochgestuft.]

NÜRNBERGER Versicherung

Vertriebsleiter für Schadenversicherungen Markus Bruns
Telefon (02 51) 50 92 19| Mobil 0151 53841242
Markus.Bruns@nuernberger.de
www.nuernberger.de



Barmenia
EINFACH. MENSCHLICH.

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

#MachenWirGern



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

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

ZAHNVORSORGE & -BEHANDLUNGEN
Füllungen, Parodontalbehandlung, Wurzelbehandlung, max. 60 EUR p. a. für Zahnreinigung
8,95 EUR / MONAT

VORSORGE
100% für diverse Vorsorgeuntersuchungen (Alle 2 Jahre)
Auch für PKV-Versicherte
8,61 EUR / MONAT

VORSORGEEXTRA
Gesundheitskurse & Impfungen, max. 250 EUR p. a., Telefoncoaching
Auch für PKV-Versicherte
4,19 EUR / MONAT

HEILPRAKTIKER
70% für Heilpraktikerbehandlungen (inkl. Arzneimittel), max. 400 EUR p. a.
Auch für PKV-Versicherte
3,04 EUR / MONAT

SEHHILFE
100% für Brillen und Kontaktlinsen, max. 150 EUR innerhalb von 24 Monaten
3,85 EUR / MONAT

ZAHNERSATZ
Plus: 70% für Zahnersatz, Inlays und Implantate inkl. der gesetzlichen Leistung
Best: 90% für Zahnersatz, Inlays und Implantate inkl. der gesetzlichen Leistung
9,46 EUR / MONAT 19,70 EUR / MONAT

KRANKENHAUS BEI UNFALL
Zweitbettzimmer, Wohnort, ambulante Operationen, Ersatzkrankenhaustagegeld
4,94 EUR / MONAT

KRANKENHAUS
Zweitbettzimmer, Wohnort, ambulante Operationen, Ersatzkrankenhaustagegeld
24,79 EUR / MONAT

KRANKENTAGEGELD
Ergänzung zum gesetzlichen Krankengeld ab der 7. Woche bei Arbeitsunfähigkeit. Beitrag gilt für Tagessatz von 5 EUR, höherer Tagessatz möglich. Auch für PKV-Versicherte
3,97 EUR / MONAT

REISE
Auslandsreisekrankenversicherung inkl. Rücktransport (bis zu 8 Wochen Reisedauer)
Auch für PKV-Versicherte
0,80 EUR / MONAT

Allianz betriebliche Krankenversicherung: Das innovative Personalinstrument.

Voller Überblick: altersunabhängige Einheitsbeiträge
Volle Freiheit: alle Bausteine frei wähl- und kombinierbar
Voller Komfort: mehr Leistungen und Services

Die Allianz Private Krankenversicherung hat ihr Angebot der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) radikal vereinfacht. Jeden der insgesamt elf Tarifbausteine gibt es nun zum Einheitsbeitrag – unabhängig vom Alter der Versicherten. Arbeitgeber und Vermittler erhalten so einfach und schnell einen Überblick über die Kosten der Versicherung.

[So haben Arbeitgeber und Vermittler volle Freiheit, wenn es darum geht, eine bKV zusammen zu stellen, die genau zum Unternehmen passt: Jeder Baustein ist einzeln abschließbar oder kann mit jedem anderen kombiniert werden. Vom besonderen Extra bis zum Komplettpaket ist alles möglich. Einzige Voraussetzung: Der Betrieb versichert mindestens zehn Mitarbeiter. Außerdem bietet die Allianz auf Wunsch auch eine Beitragsbefreiung in entgeltfreien Zeiten an.

Zudem unterstützt die Allianz Kunden und Vermittler etwa bei der steuerlichen Behandlung der bKV mit einem besonderen Service: Persönliche Ansprechpartner beantworten garantiert sämtliche steuer- und arbeitsrechtlichen Fragen zur bKV. Bei Bedarf arbeiten sie mit externen Spezialisten zusammen – selbstverständlich ohne Mehrkosten.

Das ist insbesondere bei der wichtigen Änderung in der steuerlichen Behandlung der Beiträge zur bKV hilfreich. Im BFH-Urteil (VI R 13/16) wurde eine arbeitgeberfinanzierte bKV als Sachlohn eingeordnet. Am 29.11.2019 hat der Bundesrat nun das Jahressteuergesetz 2019 verabschiedet. In diesem Rahmen wurden keine gesetzlichen Änderungen zu o.g. BFH-Urteil beschlossen. Dies bedeutet konkret, dass Arbeitgeber ab sofort und bis auf weiteres die 44 EUR-Sachlohn-Grenze für die bKV nutzen können.

„Mit einer vom Arbeitgeber finanzierten Krankenversicherung haben Unternehmen beim Wettbewerb um die besten Talente einen echten Trumpf in der Hand“, beschreibt Jan Esser die Vorteile der bKV. „Denn sie gehört für Mitarbeiter zu den drei beliebtesten Personalzusatzleistungen – und ist gleichzeitig von diesen die mit Abstand günstigste. Indem Firmen sich für die Gesundheit ihrer Mitarbeiter einsetzen, drücken sie eine besondere Wertschätzung aus, die tatsächlich ankommt: Die Fluktuation ist in Unternehmen mit bKV spürbar geringer und Mitarbeiter sind zufriedener mit ihrem Arbeitgeber.“

Weitere analoge und digitale Services, wie eine eigene bKV-Microsite für Arbeitgeber, individualisierte Erklärfilme oder die Möglichkeit für Versicherte, Rechnungen via App einzureichen, runden das Angebot ab.]

Für Details und Beratung wenden Sie sich bitte an den [Allianz Maklerbetreuer](#).



EINFACHER. LEISTUNGSSTÄRKER. EINZIGARTIG.

Die betriebliche Krankenversicherung der nächsten Generation.

**Überzeugen Sie sich von den Vorteilen der bKV
und bieten Sie Unternehmen:**

- Zahnersatztarife ohne Zahnstaffel
- Freie Kombination der Bausteine ab 10 Mitarbeitern
- Einheitsbeiträge für alle Tarife
- Ruhen in entgeltfreien Zeiten

Die betriebliche Krankenversicherung der Allianz macht mit ihren Leistungen und Services heute innovative Arbeitgeber aus.

Wir beraten Sie gerne:

Marc Lorbeer-Feldmann

T: 0221 9457-22278

F: 0221 9457-822278

marc.lorbeer@allianz.de

Allianz 

DKV-Zusatzversicherung bietet umfassenden Privatpatientenstatus

Bisher musste man die gesetzliche Krankenversicherung verlassen, um Privatpatient zu werden. Das ist nicht mehr nötig! Kunden können sich mit dem BestMed Kombitarif zur GKV (BMG) einfach für beides entscheiden – gesetzlich versichert bleiben und dennoch wie ein Privatpatient beim Arzt, Zahnarzt und im Krankenhaus behandelt werden.

[Denn der Tarif BMG bietet zusammen mit der GKV-Leistung ein vergleichbares Leistungsniveau wie die private Vollversicherung BestMed Komfort Tarif BMK. Eine Zusatzversicherung mit einem derart hohen Leistungsniveau ist einzigartig am Markt. Das Produkt richtet sich an Familien, Ehepaare und Singles, die einen hohen Anspruch an ihre medizinische Versorgung haben. Im Fokus stehen freiwillig versicherte GKV-Mitglieder.

Produkthighlights Tarif BMG nach GKV-Vorleistung:

- Freie Arztwahl, auch Privatärzte
- 100 Prozent ambulante ärztliche Leistungen
- 100 Prozent Arznei-, Verband-, und Hilfsmittel
- 100 Prozent Zahnbehandlung inklusive Prophylaxeleistungen
- Bis zu 85 Prozent für Einlagefüllungen (Inlays), Zahnkronen und Zahnersatz, z.B. Brücken, Zahnprothesen, Implantate (max. 6 Implantate je Kiefer)
- freie Krankenhauswahl, auch Privatkliniken
- Zweibettzimmer und Chefarztbehandlung

Optionsrecht:

Das integrierte Optionsrecht bietet zu bestimmten Zeitpunkten ohne erneute Gesundheitsprüfung die Möglichkeit,

- den Einbettzimmer-Tarif BMZ1G im Krankenhaus in den Leistungskatalog aufzunehmen,
- und einen späteren Wechsel in die BestMed- oder Beihilfe-Med-Vollversicherungstarife bei einem Austritt aus der GKV vorzunehmen.

Was sind die Vorteile gegenüber dem GKV-Schutz?

- Gebührenordnung: mehr als 3,5facher Satz bei angemessener Begründung
- Offener Hilfsmittelkatalog
- Sehhilfen innerhalb 24 Monate bis 500 Euro

- Augenlasik nach Zusage der DKV
- Heilpraktikerleistungen 80 Prozent bis 1.000 Euro p.a.
- Vorsorgeuntersuchungen ohne Altersbegrenzung
- Privatärztliche Behandlung im Krankenhaus sowie Unterkunft im Zweibettzimmer
- Deutliche Reduzierung der Eigenbeteiligung bei Zahnersatz

Kostenerstattung ist wichtige Vertragsgrundlage

Die BMG-Kunden müssen mit ihrer jeweiligen Krankenkasse die Kostenerstattung wählen. Die mit der GKV vereinbarte Kostenerstattung ist zwingend erforderlich, damit die Tarifleistung unter Berücksichtigung der GKV-Leistungen ermittelt und ausgezahlt werden kann.

BMG insbesondere für Kinder preiswert

Eine 38-jährige Person zahlt für den BMG mit 400 Euro jährlichem Selbstbehalt 246 Euro im Monat. Kinder bis 14 Jahre zahlen für diesen Tarif sogar nur 60 Euro im Monat.]

Fazit:

Der BMG ist ein Top-Tarif für gesetzlich Krankenversicherte, die sich mit einem Schlag auf Privatpatienten-Status heben. Die freiwillig gesetzlich Versicherten und deren Angehörige sind die Haupt-Zielgruppe. Alle Infos zu dem Tarif finden Sie unter makler.ergo.de

ERGO Group AG

Hans-Jörg Metze

Maklerbetreuer, Direktionsbevollmächtigter | 50933 Köln

Telefon: 0221 92402-9153 | Mobil: 0172-2955587

Fax: 0221 92402-9125 | Hans.Joerg.Metze@ergo.de

RÜCKDATIERUNG: MIT DER EUROPA KRÄFTIG SPAREN!

Jetzt EUROPA Risiko-Lebensversicherung mit
Beginndatum 01.12.2019 für Ihre Kunden
abschließen und bis zu **25 Monatsbeiträge sparen.***

* Durch das niedrigere Eintrittsalter im Jahr 2019 anstatt in 2020 zahlt z. B. ein/e 40-jährige/-r Bankangestellte/-r, Nichtraucher/-in, Tarif E-RL bei einer Versicherungssumme von 200.000 € statt 18,30 € monatlich 16,58 €. (Zahlbeitrag nach Sofortverrechnung der Überschussbeteiligung. Diese ist für 2020 garantiert, nicht jedoch für die gesamte Laufzeit.) Umgerechnet auf eine Laufzeit von 20 Jahren werden dadurch 412,80 € gespart. Diese Summe entspricht 24,9 Monatsbeiträgen.



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

EUROPA
VERSICHERUNG PUR.



NÜRNBERGER Krankenversicherung:

unterschriftsloser Antragsprozess für Makler

Die NÜRNBERGER Krankenversicherung (NKV) startet mit einem neuen Angebot für Makler ins Jahr 2020: Denn nun können Anträge vom Vermittler selbst während der Beratung zum Abschluss gebracht werden – auch wenn der Kunde gar nicht anwesend ist. Ein nachträglicher Antragsabschluss ist somit unabhängig vom Zeitpunkt des Beratungsgesprächs möglich. Dies gilt für einen Großteil der Zusatzversicherungen.

Die NÜRNBERGER hat in ihrer Tarifierungssoftware BT4all entsprechende Checkboxes eingerichtet.

Anders als bei marktüblichen Kunden-Abschlusslinks sind diese spezifisch für Makler konzipiert. Möglich ist das auch bei Tarifen mit geschlossenen Gesundheitsfragen. Einzige Voraussetzung sind eine zum Abschlusszeitpunkt gültige, vom Kunden unterschriebene Maklervollmacht sowie eine datenschutzrechtliche Einwilligungserklärung des Kunden bzw. der versicherten Person.

Keine Kundenunterschrift notwendig

Die digitale Abschlussmöglichkeit vereinfacht und beschleunigt sämtliche Prozesse. Die vollmaschinelle Verarbeitung vom Abschluss bis zur Policierung ist ein wichtiger Schritt, um die Makler auf der einen Seite noch besser unterstützen zu können sowie auf der anderen Seite den heutigen Kundenerwartungen besser gerecht zu werden. Die Unterschrift des Kunden ist nicht mehr notwendig. Aufgrund technischer Plausibilitäten gibt es keine Nachbearbeitung. Der Prozess wird beidseitig dokumentiert.

Diese Zusatzversicherungen können ab sofort digital über die Software BT4all abgeschlossen werden:

- Pflegetagegeld Premium, Komfort und Pflegeschutzbrief (PAS/PASR, PS und PASS);
- Krankenhauszusatz Premium, Komfort/Komfort Start und Basis (SG1, SG2, SG2R, SZU);
- Zahnzusatz (Komfort-Tarife Z80/Z90/Z100 sowie ZEP80 für Kinder unter 16 Jahren);

- Heilpraktiker (AMed);
- Sehen und Hören (SuH);
- Auslandsreise-Kranken (AE/AF);
- Vorsorge (VORS);
- Krankenhaus-Tagegeld (KHT);
- Krankentagegeld für Angestellte (TA);
- Kompakttarif (PEG für Kinder unter 16 Jahren).

Fazit:

Einfacher und schneller Prozess. Besonders die umsatzstarken Zahnzusatztarife (ohne Gesundheitsfragen), sowie die Krankenhauszusatztarife und Pflegetagegeldversicherungen (mit geschlossenen Gesundheitsfragen) mit ihren herausragenden Bedingungswerken dürften somit in 2020 weiter massiv Neukunden gewinnen.

Thomas Potthoff (Bezirksdirektion Münster)

Ludgeristraße 54 | 48143 Münster

Tel.: 0251 509244

Mobil: 0151 53841215

Thomas.Potthoff@nuernberger.de

www.nuernberger.de

THE HOME OF INVESTMENT

Altersvorsorge
braucht Rendite
und ein starkes
Fundament.

Vertrauen Sie uns.



Fit für Erfolge

Mit Deutschlands sportlicher Krankenkasse

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

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

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

VIACTIV Qualitäts-BGM: Passgenaue Lösungen für Unternehmen aller Branchen

Erfolgreiches BGM ist keine Stangenware. Um Gesundheit, Produktivität und Betriebsklima gezielt zu verbessern, schauen wir genau hin und analysieren, wo die besonderen Herausforderungen und Optimierungspotentiale in Ihrem Unternehmen liegen. Zusammen mit Ihnen entwickeln unsere Experten dann eine individuelle BGM-Lösung, von denen Sie langfristig profitieren. Hierzu gehen wir in besonderem Maße auf die Bedürfnisse unterschiedlicher Branchen und Berufsgruppen ein. Denn wir wissen: Jedes Unternehmen hat andere Herausforderungen zu meistern. Außerdem legen wir großen Wert darauf, Angebote zu schaffen, die wirklich bei ihren Beschäftigten ankommen, diese begeistern und dauerhaft zu einer gesünderen Lebensweise motivieren. In

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

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

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

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

VIACTIV BGM-Beratung

0234 4792299
gesundheit@viactiv.de



Die Zukunft kann kommen

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

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

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

Indexpartizipation 2019:
6,28%*

Mehr Infos unter www.AXA-Makler.de



Gestatten, **Jürgen Dumschat** Spezialist für vermögens- verwaltende Fonds



Seit mehr als 30 Jahren betreue ich Finanzdienstleister beim Vertrieb von Investmentfonds mit einer glasklaren Philosophie. In all den Jahren musste ich nie eingestehen, dass der von mir verfolgte Ansatz runderneuert oder gar ausgewechselt werden müsste.

[Die Botschaft war klar: Es kommt nicht darauf an, Anlegern ein Investment zu verkaufen, von dem man über den Anlagehorizont des Kunden die bessere Rendite erwartet. Es kommt vielmehr darauf an, den Kunden dahingehend zu beraten, dass er dem ihm vorgeschlagenen Investment auch treu bleibt und nicht beim ersten größeren Wellengang von Bord geht, zumal der Ausstiegszeitpunkt dann vorzugsweise im Wellental gewählt wird.

**Gute Rendite ist stets nur
eine solche, die der Kunde
tatsächlich auch erlebt.**

Es kommt also in erster Linie darauf an, die Risikobereitschaft des jeweiligen Kunden zu ermitteln, um dann im Rahmen der Vorgaben das bestmögliche Investment auszusuchen. Dazu in Kürze mehr. Sehr gut verstehe ich den Versicherungsmakler, der zwar über eine Gewerbeerlaubnis gem. § 34f GewO verfügt, diese aber ganz oder teilweise ruhen lässt. Meist sind es schlechte Erfahrungen, die in der Vergangenheit gemacht wurden. Und mal ehrlich: Will man den Unternehmer, für dessen Firma man sämtliche Versicherungen abgeschlossen oder zumindest im Bestand hat, vergraulen, indem man ihm mit der privaten Investmentanlage Enttäuschungen bereitet? Viele sind auch einfach mit dem Versicherungsgeschäft derart ausgelastet, dass keine Zeit für aufwändige Recherchen auf der Investmentseite bleibt. Schließlich

will man das, was man macht, auch ordentlich machen und nicht – wie mancher andere – auf allen Hochzeiten tanzen, um schlussendlich nichts wirklich richtig zu machen.

Doch die Zeiten ändern sich. Da sind die Herausforderungen des Marktes, in dem Robo-Adviser versprechen, menschliches Versagen auszumergen (wobei sich inzwischen durchaus rumspricht, dass es meist noch lange nicht so gut funktioniert wie mit Menschen, die künstliche Intelligenz mit gesundem Menschenverstand kombinieren). Da sind die Anbieter von ETF's, die es doch tatsächlich geschafft haben, den Markt mit dem Versprechen, Durchschnittliches zu liefern, zu erobern. Nicht selten verfahren Anleger inzwischen nach dem Motto, dass allein die Kosten über die Qualität entscheiden, weil doch die aktiven Manager (zumindest deren Durchschnitt) nicht besser sind als der Index, den der jeweilige ETF abbildet (darauf, auf welch dünnem Eis diese Argumentation gegründet ist, gehe ich gerne in der nächsten Ausgabe ein).

Und dann ist da vor allem das Damoklesschwert des Übergangs der Kontrolle der Finanzanlageberater auf die Bafin. Fast die Hälfte aller 34f-Vermittler – so eine Umfrage des Branchenverbandes AfW – will lieber die Gewerbeerlaubnis zurückgeben als von der Bafin überwacht werden (und die wahrscheinlich deutlich steigenden Kosten dafür zu tragen).

Wie immer bieten solche Marktveränderungen Chancen, die es zu nutzen gilt. Im Verbund von [pma:] mit Fondsnet und AECON bieten wir künftig einen Rundum-Service, der sich vor allem an Ihren Bedürfnissen orientiert. Die Herausforderungen, bei denen wir Sie unterstützen wollen, sind von Fall zu Fall verschieden. Oft geht es jedoch vor allem um die Faktoren Zeit und Vertrauen:

- Keine Zeit, um eigenes Fonds-Research zu betreiben.
- Kein Vertrauen in die Fondsempfehlungen Dritter, die sich oft nur auf die Weiterleitung der Infos der Fondsanbieter beziehen.
- Kein Vertrauen, weil häufig (direkte oder indirekte) Gegenleistungen die Fondsempfehlungen beeinflussen könnten.
- Keine Zeit, um bestehende Kundendepots einem Depotcheck zu unterziehen.
- Keine ausreichende Sachkenntnis, um einzelne Fondsempfehlungen zu einem stimmigen Depotvorschlag zusammenzubauen.
- Keine Motivation zur Bewältigung des regulatorischen und administrativen Aufwands.
- Keine Zeit für das ständige Monitoring der Kundendepots.
- Angst, Anleger zu enttäuschen und damit auch das Versicherungsgeschäft des Kunden zu verlieren.



Je nachdem, wo der Schuh drückt, haben wir die richtige Lösung für Sie parat:

Lösungsvorschlag 1: Freier Finanzanlageberater mit [pma:]-Direktanbindung

Uneingeschränkte Eigenständigkeit entspricht Ihrem Geschäftsmodell. Hinsichtlich einer eventuellen Überwachung durch die Bafin vertrauen Sie auf die administrativen Stärken der Fondsnet-Plattform, die anders als alle anderen Pools/Plattformen bereits von der Bafin lizenziert ist. Da Sie keine Zeit für eigenständige Recherchen zur Selektion der richtigen Fonds und die Allokation der Kundendepots haben, kaufen Sie sich die entsprechende Dienstleistung ein. Dies klingt teuer, ist jedoch im Verbund von [pma:] und AECON unschlagbar günstig. Mit dem Abonnement des Fonds-Newsletters "VV-Basis" erhalten Sie Zugriff auf die für Sie zusammengestellten Informationen von 50 empfohlenen vermögensverwaltenden Fonds. Gleichzeitig erhalten Sie Zugang

zum Login-Bereich der AECON-Website, wo Ihnen weitere interessante Fonds ("Hidden Champions") vorgestellt werden. Sechs Musterdepots geben Ihnen einen Sofort-Überblick, wie Sie diese Fonds in einem defensiven, ausgewogenen oder chancenorientierten Depot sinnvoll miteinander kombinieren können. Für die entsprechenden Depotvorschläge erhalten Sie jeweils ausgearbeitete Powerpoint-Präsentationen, die Sie selbst mit Ihren Kontaktdaten und dem Namen der jeweiligen (potentiellen) Kunden ergänzen können. So haben Sie stets ein individuell anmutendes Angebot für Ihre Kunden/Interessenten zur Hand. Schicken Sie uns die Depotauszüge potentieller Kunden (ab einem sechsstelligen Depotvolumen) und wir erstellen Ihnen einen Depotcheck, der darauf abstellt, ob das Depot (oder zumindest Teile davon) zur Risikobereitschaft des Kunden passen. Natürlich können Sie auch mit allen anderen Fragen rund um Investmentfonds auf uns zukommen. Im Erfolgsfall erhalten Sie die ungeschmälernte Provision entsprechend Ihrer bestehenden Vereinbarungen mit [pma:]. Das zugrunde liegende Abonnement kostet Sie übrigens lediglich 19,90 Euro (zzgl. ges. MWSt) pro Monat. Es ist jährlich kündbar.

Lösungsvorschlag 2: Freier Finanzanlageberater mit Zugriff auf "Mehrwertphasen-Fonds-VV"

Statt individueller Depotvorschläge im oben beschriebenen Sinn vertrauen Sie die Kunden einer von AECON beratenen Fonds-Vermögensverwaltung an. Als Vermögensverwalter fungiert dabei die Reuss Private Deutschland AG, eine Schwestergesellschaft von Fondsnet. Durch die Fonds-VV sind Sie von der Überwachung der Depots Ihrer Kunden befreit. Administrativer Aufwand bei anstehenden Umschichtungen entfällt für Sie. Im Rahmen der Fonds-VV werden alle einkalkulierten Bestandsp provisionen den Kundendepots erstattet. Dies schafft Ihnen Freiraum für ein Konditionsmodell, welches für jeden Kunden individuell verhandelt werden kann. Soweit Sie ausschließlich Kunden in die Fonds-Vermögensverwaltung vermitteln, kann Sie eine Überwachung durch die Bafin nicht schrecken. Es gibt nämlich in diesem Fall – zumindest bei Ihnen – nichts zu überwachen. Sie vermitteln lediglich einen Auftrag zur Vermögensverwaltung durch Reuss Private. Alternativ können Sie aber neben der Fonds-Vermögensverwaltung auch individuelle Depots gemäß Lösungsvorschlag 1 vermitteln.

Lösungsvorschlag 3: Anlageberatung unter einem "Haftungsdach"

Sie verfügen über keine Gewerbeerlaubnis gemäß § 34f GewO oder wollen diese zurückgeben. Kein Grund, auf das Investmentgeschäft insgesamt zu verzichten. Bieten Sie Ihre Dienstleistung einfach als vertraglich gebundener Berater ("Haftungsdach-Tied Agent") der BN & Partners Capital AG, ebenfalls eine Schwestergesellschaft von Fondsnet, an. Die jahrelange Erfahrung von BN&P verhilft zu einer zuverlässigen und rechtssicheren Beratung und schafft so den nötigen Spielraum für Ihre Aktivitäten. Soweit Sie Ihren Kunden nur öffentlich zum Vertrieb zugelassene Investmentfonds anbieten, haben Sie weitgehende Freiheit und können die Optionen gemäß Lösungsvorschlag 1 und 2 ebenfalls nutzen. Die unmittelbare Überwachung durch die Bafin und insbesondere die damit verbundenen Kosten kommen für Sie nicht in Frage.

Egal, welche der skizzierten Lösungen Sie favorisieren, sie alle gründen darauf, dass ich noch niemals käuflich war, um bestimmte Fonds bevorzugt zu empfehlen. Grundlage meiner Arbeit ist ein umfassendes Knowhow im Segment vermögensverwaltender Multi Asset- und Liquid Alternative-Fonds. Nahezu 900 Fondsiniciatoren mit rund 2.850 Fonds (gemeint sind hier wirklich einzelne Fonds und nicht deren Fondsanteilklassen, deren Zahl schätzungsweise vier- bis fünfmal so hoch sein dürfte) bilden das Universum, in dem ich die besten Bausteine für Depots suche, die sich an der Risikobereitschaft eines jeden potentiellen Anlegers orientieren. Ausschlaggebend für die Selektion von Fonds für Depotvorschläge mit unterschiedlichen Chance/Risiko-Profilen ist allein die Leistung, die sich nicht nur in der Performance widerspiegelt. Das Risiko, mit dem die Performance erzielt wird, muss angemessen sein. Dabei spielen herkömmliche Kennzahlen oder Bewertungen durch Ratingunternehmen für mich eine untergeordnete Rolle. Das Risiko messe ich vor allem an den temporären oder zu erwartenden Verlusten ("Drawdowns") bei Marktverwerfungen und der Frage, ob der Anleger diese verkraften kann. Die Kombination unterschiedlicher Fondskonzepte dient dabei der Reduktion des Gesamtrisikos eines Depots. Rund 650 der oben bezifferten Fonds sind im Laufe der Jahre wieder liquidiert worden. Soweit es sich nicht um Zusammenlegungen (bspw. im Zuge einer Fusion oder Übernahme) handelte, waren es meist mangelhafte Leistungen, die den Ausschlag für das Fondsterben gaben. In vielen Fällen liegen mir die Präsentationen zur

Fondsaufgabe vor, die dem Fonds eine erfolgreiche Zukunft versprochen. Solche Enttäuschungen zu analysieren ist wichtiger, als sich mit guter Wertentwicklung in der Vergangenheit selbst zu täuschen. Von mir beratene Finanzdienstleister waren von solchen Fondsschließungen aufgrund mangelhafter Leistungen (und damit sinkendem Fondsvolumen) nie betroffen.

Das heißt aber im Umkehrschluss nicht, dass stets Zufriedenheit mit allen empfohlenen Fonds herrschte. Grundlage einer Empfehlung eines breitgestreuten Depots war (und ist es auch künftig), dass es mit der Zeit Fonds geben wird, die nach anfänglich guten Leistungen enttäuschen. Ansonsten könnte man auf eine breite Streuung verzichten und dem Anleger den einen Fonds empfehlen, mit dem er stets zufrieden sein wird. Wer meint, dies prognostizieren zu können, sollte sich die Frage stellen, warum es bei ihm selbst noch nicht geklappt hat. Wie bei der Inspektion eines KFZ, bei der Ölwechsel, Bremsbelege oder Wischerblätter ausgetauscht werden müssen, so ergibt sich auch bei einem Anlegerdepot von Zeit zu Zeit die Notwendigkeit des Auswechselns einzelner Fonds. Die Gründe dafür sind vielfältiger Natur: So können Fonds aufgrund guter Leistungen zu groß werden. Sie sind dann oft nicht mehr so gut steuerbar wie in der Vergangenheit. Fondskonzepte können für neue Herausforderungen (bspw. das Niedrig- bzw. Negativ-Zinsumfeld) nicht gut geeignet sein. Auch der Wechsel eines Fondsmanagers führt oft zu einem Umbruch, der sich negativ auswirkt. Egal für welche Variante Sie sich auch entscheiden – Sie sind immer rundum und unabhängig betreut. Sie haben Anlagelösungen für Ihre Mandanten, die Sie bislang nur im Versicherungsbereich betreuen und riskieren nicht, dass Ihnen ein anderer Berater über das Investmentgeschäft auch das Versicherungsgeschäft wegnimmt.]

Sie wollen mehr wissen? Gerne stehe ich Ihnen für ein persönliches Gespräch zur Verfügung. Dieses können wir gerne in unserem Büro in Butzbach (ca. 45 km nördlich von Frankfurt/Main) oder aber auch am Rande der UI-ChampionsTour führen, wenn ich bei Ihnen in der Region unterwegs bin.

Zur Person:

Jürgen Dumschat, Jahrgang 1955, ist gelernter Bankkaufmann und absolvierte später berufsbegleitend ein Fernstudium zum Marketing-Fachwirt. Nach einer einjährigen Trainee-Ausbildung in der Immobilienfinanzierung übernahm er bei einem Anbieter steuerbegünstigter Immobilien das Ressort Konzeption und Marketing sowie die fachliche Schulung der freien Vertriebsmitarbeiter. 1988 wurde er in den Vorstand eines bundesweit tätigen Immobilienunternehmens berufen, welches sich zum breit aufgestellten Finanzdienstleister entwickelte. Hier verantwortete er die Bereiche Investment und Private Equity und leitete in diesem Zusammenhang den Deutschland-Exklusivvertrieb einer zu einem britischen Konzern gehörenden Schweizer Fondsgesellschaft. Im Jahr 2001 gründete er mit der AECON Fondsmarketing GmbH einen Investmentmaklerpool, der sich auf die Beratung auf Basis vermögensverwaltender Fondskonzepte spezialisierte. Im Jahr 2007 gründete er den Interessenverbund vermögensverwaltender Investment-Fonds (IVIF). Mit verschiedenen Veranstaltungsformaten stellte er einem breiten Fachpublikum inzwischen knapp 140 weitgehend unbekannte Fonds ("Hidden Champions") vor, die sich teilweise zu Topsellern entwickeln konnten. Er gibt einen eigenen Newsletter heraus, berät einen Dachfonds für vermögensverwaltende Fonds und erstellt Fondsanalysen für verschiedene Fachpublikationen wie den Finanzen Verlag, Mein Geld oder den Smart Investor).

AECON

KALENDER

**APR.
MAI**

2020

Vertriebstage

23.04.2020 – Westerstede

29.04.2020 – Münster

05.05.2020 – Werder (Havel)

07.05.2020 – Düsseldorf

14.05.2020 – Würzburg

Ihr Feedback ist uns wichtig!

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

Wie gefällt Ihnen [partner:]?

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

Schreiben Sie also eine E-Mail* an: partnermagazin@pma.de und gewinnen Sie im Rahmen unserer Jubiläumsausgabe als einer von 5 Gewinnern „grüne“ Überraschungen.

Ihre Meinung zählt sich aus!

*Leserbriefe können mit Angabe des Verfassers in der kommenden Ausgabe abgedruckt werden. Die Redaktion behält sich vor, Leserbriefe zu kürzen.



Herausgeber

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

Geschäftsführer

Dr. Bernward Maasjost, Markus Trogemann

Redaktion

Katarina Orlovic korlovic@pma.de
Britta Schoke bschoke@pma.de

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

Art-Direction, Layout, Grafik, Druck

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



Bildnachweise

Katarina Orlovic, Foto Bender, Artikel AXA Designed by Freepik
Artikel Edelweiß: Michael Huber, Gustav Willeit, Michael Gruber

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:] 02.2020.1T



FAIR
GEWINNT!



WECHSELN SIE JETZT ZUM
PREIS-LEISTUNGS-SIEGER!

GESUNDHEIT FAIR ABSICHERN?

Einfach machen.

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

Jetzt bei Ihrem Gesundheitsspezialisten informieren:

Maklerbetreuer Karsten Bibow

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

► www.makler.sdk.de

