



2017
—
START

IDD & Co:

Welche Herausforderungen
auf Makler in 2017 zukommen

Weitere Themen:

FiNet Informationstag 2017 in Kassel – S. 10

Maßgeschneiderte Finanzplanung für Medizinerberater – S. 42

FAM Vermögensverwaltungsstrategien für Makler – S. 26



Liebe Leserinnen und Leser,

auch das Jahr 2017 bringt wieder zahlreiche Herausforderungen für unsere Branche mit sich – ob FinTechs oder weitere Regulierungen für Versicherungsmakler und Finanzberater. Um so wichtiger ist die effiziente Unterstützung und die persönliche Beratung durch kompetente Experten. Die FiNet steht ihren Partnern daher als starker Dienstleister bei allen Fragen zur Seite.

Für Finanzdienstleister und Versicherungsmakler bietet die Regulationswelt mit IDD, MiFID II und Co. noch einige Unklarheiten. Mehraufwand ist daher vorprogrammiert, sodass Makler mehr denn je auf die Kompetenz eines Pools setzen sollten. Lesen Sie mehr zum aktuellen Stand der wichtigsten Regulierungsthemen im Schwerpunkt auf den Seiten 16 bis 18.

Mit dem Finanzanalysetool FiLux können Heilweisenberater für Ihre Kunden maßgeschneiderte Planungen beispielsweise für Praxisübernahmen erstellen. Die FiNet-Partnerin Birgit Bichlmeyer erläutert in Ihrem Beitrag, wie mit FiLux detaillierte Liquiditätsplanungen und individuelle Finanzierungslösungen erstellt werden können. Lesen Sie mehr hierzu auf Seite 42.

2016 war in jeder Hinsicht ein turbulentes Jahr. Der Brexit und der Sieg Donald Trumps bei der US-Präsidentenwahl sorgten für Unruhe auf den Märkten. Einen Überblick über die Performance der FAM Vermögensverwaltungsstrategien gibt Frank Huttel auf den Seiten 26 bis 27.

Unsere neuen Dienstleistungen und Kooperationspartner stellen wir Ihnen auf dem FiNet Informationstag 2017 vor, der am 7. März im Kongress Palais Kassel stattfindet. Es erwarten Sie interessante Vorträge der FiNet-Experten und hochkarätiger Gastreferenten (mehr hierzu auf Seite 10). Wir freuen uns, Sie auf dem FIT in Kassel zu begrüßen. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen der aktuellen Ausgabe unseres E-Magazins.

Ihr

A handwritten signature in black ink, appearing to read "B. Bahr".

Bernhard Bahr,
Bereichsleiter Partnerbetreuung,
FiNet AG

SEHEN, WAS WERT IST.



Wo finden Sie herausragenden Service und ein breites Leistungsspektrum unter einem Dach?

Sorgfalt, Qualität und hohe Prozesssicherheit – dafür steht Metzler Fund Xchange (MFX), eine der fortschrittlichsten Fondshandelsplattformen am Markt. MFX bietet weit mehr als Kundennähe, reibungslose Abwicklung und effiziente Bestandsverwaltung: Zum Beispiel das MFXtra-Depot zur Umsetzung einer fondsbasierten Vermögensverwaltung. Eine faire und transparente Gebührengestaltung ist für uns genauso selbstverständlich wie ein umfangreiches Universum an ETFs und Investmentfonds. Mehr zu unserem Leistungsspektrum unter (0 69) 2104-13 50 und www.metzler-fund-xchange.com

METZLER

Je früher desto besser – Golden BU für Schüler ab zehn

Die LV 1871 hat das Eintrittsalter für die klassische Berufsunfähigkeitsversicherung gesenkt. Die Golden BU gibt es jetzt schon für Schüler ab zehn Jahren.

Bei der Golden BU genießen Schülerinnen und Schüler gleich von Anfang an den vollen Schutz der Golden BU – bei einigen Versicherern erhalten Schülerinnen und Schüler dagegen nur einen abgespeckten Schutz bei Erwerbsunfähigkeit. Auf eine abstrakte oder konkrete Verweisung zum Beispiel auf einen anderen Schultyp verzichtet die LV 1871.

Und weil sich im Leben von Kindern viel ändern kann, gibt es bei der Golden BU eine Nachversicherungsgarantie. Bei erstmaliger Aufnahme eines Studiums, beim Beginn einer Berufsausbildung oder beim Start ins Berufsleben können die Leistungen erhöht werden – ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Die günstige Einstufung als Schüler bleibt in jedem Fall garantiert. Wenn Kinder später mit dem Rauhen anfangen oder risikoreichere Hobbys wie Fallschirmspringen oder Tauchen für sich entdecken, ist keine Veränderungsmeldung nötig. Eine bessere Einstufung beispielsweise nach dem Wechsel auf eine weiterführende Schule ist möglich. Abschließbar ist anfangs eine Berufsunfähigkeitsrente in Höhe von bis zu 1.100 Euro im Monat. Später ist die Golden BU ohne Gesundheitsprüfung erhöhbar auf bis zu 2.500 Euro monatlich.

Top bewertet in Ratings

Optional zahlt die LV 1871 bei Schul- oder Arbeitsunfähigkeit von mindestens sechs Monaten eine Rente in Höhe der Berufsunfähigkeitsrente. Bereits bei einer bestehenden sechswöchigen durchgängigen Schulunfähigkeit kann eine Beitragsbefreiung geltend gemacht werden. Gegen einen geringen Mehrbeitrag kann auch ein Pflegepaket eingeschlossen werden. So erhält das Kind später eine Pflegerente zusätzlich zur Berufsunfähigkeitsrente.

Die Golden BU gehört zu den Topabsicherungen gegen Berufsunfähigkeit am Markt. Sie erhält seit Jahrzehnten Höchstbewertungen von führenden Ratingagenturen wie Franke & Bornberg oder Morgen & Morgen.

**Lebensversicherung von 1871 a. G. München
Filialdirektion Frankfurt am Main
Thomas Buchholz
Organisationsleiter
Telefon: 0170 4 53 97 07
E-Mail: thomas.buchholz@lv1871.de**

Jung und aktiv

Golden BU Start: Smart starten, clever kombinieren
und flexibel anpassen

Golden BU Start:
Jetzt schon für
Schüler ab zehn Jahren

- 100-prozentiger BU-Schutz von Anfang an
- günstige Berufseinstufung als Schüler
- reduzierte Beiträge in den ersten zehn Jahren



Barmenia-Ärztetarife – Hilfe für „Heiler“

Ärzte haben ein hohes Maß an gesundheitlichem Bewusstsein und arbeiten in einem Beruf mit besonderer Verantwortung und erhöhten Anforderungen. Wie viele andere Menschen stehen auch sie vor der Frage, für welchen Krankenversicherungsschutz sie sich entscheiden sollen. Verständlich, dass sie sich für ihre eigene Versorgung eine Absicherung wünschen, die höchsten Ansprüchen gerecht wird. Und insbesondere für diese Berufsgruppe gilt, dass sich eine private Krankenversicherung in den meisten Fällen lohnt. Sie ist vielfach nicht nur kostengünstiger, sondern auch leistungsstärker.

Als freiwillige Mitglieder der gesetzlichen Kranken- und der sozialen Pflegepflichtversicherung sowie als Selbstständige können Mediziner ihre Krankenversicherung frei wählen. Mit der Barmenia-Krankheitskosten-Vollversicherung für Ärzte trifft diese Berufsgruppe eine für sie geeignete Vorsorge. Und – wenn gewünscht – ebenso für Familienangehörige, mit allen Vorteilen eines Privatpatienten.

Finanzierbarkeit im Alter

Nicht zu unterschätzen ist eine Beitragsermäßigung im Rentenalter. Denn gerade angestellte Ärzte stehen im Rentenalter oftmals vor dem Problem, ihren Krankenversicherungsbeitrag ohne Arbeitgeberanteil weiter finanzieren zu müssen. Deshalb bietet sich der Abschluss von Sonderbedingungen für Beitragsermäßigung an – mit arbeitgeberzuschussfähigen Beiträgen. So lässt sich mit einem monatlichen Mehrbeitrag eine spürbare Beitragssenkung für später absichern. Darüber hinaus ist der Mehrbeitrag – wie die private Krankenversicherung – nach dem Bürgerentlastungsgesetz (BEG) als Vorsorgeaufwendung steuerlich absetzbar. Und ganz neu bei der Barmenia: Die Beitragsreduktion gegen Einmalbeitrag! Optimal z. B. für Selbstständige mit hohem zu versteuerndem Einkommen innerhalb eines Jahres.

Barmenia-Ärztetarife als Exklusivlösung

Die Spezialtarife für Ärzte- und Zahnärzte sowie beihilfeberechtigte Ärzte können auch deren Angehörige vereinbaren. Für den „Mediziner-Nachwuchs“ bietet die Barmenia Options- und Studientarife, die eigens für diese Gruppe konzipiert wurden. Sie ermöglichen eine individuelle Absicherung bei gleichzeitig hervorragendem Beitrags-/Leistungsverhältnis. Nach Ende des Medizinstudiums und mit Aufnahme einer ärztlichen Tätigkeit kann – Versicherungsfähigkeit vorausgesetzt – ohne erneute Gesundheitsprüfung auf den Vollversicherungsschutz umgestellt werden.

Im Marktvergleich kann sich das Angebot der Barmenia durchaus sehen lassen. Die Barmenia Krankenversicherung zählt mit ihrer leistungstarken, speziell für Ärzte entwickelten Produktpalette zu den TOP-Ärzteversicherern. Weit über 80.000 Kunden in diesem Segment vertrauen der Barmenia.

Ausführliche Informationen wie Tarifbeschreibungen, Bedingungen, Formulare und Anträge finden Sie im Internet unter www.maklerservice.de.

Kostenschnitt im Ruhestand

Garantierte Beitragsentlastung im Alter –
die neuen Komponenten zur privaten
Krankenversicherung.

Besser Barmenia. Besser leben.

Machen Sie den Kostenschnitt: Mit den neuen Barmenia Beitragsentlastungskomponenten sichern Sie sich für Ihre private Krankenversicherung eine **garantierte Beitragsreduzierung im Alter** – Monat für Monat, lebenslang. Entscheiden Sie selbst in welchem Umfang sich Ihr Beitrag ab Ihrem 67. Lebensjahr reduzieren soll. Ob mit laufendem Beitrag (Tarif BE)

oder – **steuerlich besonders attraktiv** – mit einer Einmalzahlung (Tarif BE-E).

Informieren Sie sich:

www.maklerservice.de oder Telefon **0202 438-3030**



DEUTSCHLANDS
KUNDENCHAMPIONS
2016
www.deutschlands-kundenchampions.de

Barmenia
Versicherungen
Leben | Kranken | Unfall | Sach

Continentale Pflege-Service mit kostenlosem Zusatz-Baustein

Mit den PflegeGarant-Produkten der Continentale können Makler individuell auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden eingehen: vom günstigen Einstieg bis zum besonderen Komfort-Schutz. Die Produktlinie besteht aus drei Pflegetagegeldversicherungen, einem Kapitaltarif und einem Pflegekostentarif. Zusätzlich bietet der Krankenversicherer seinen PflegeGarant-Kunden einen umfangreichen Pflegeservice an. Ausführliche Informationen finden Sie unter www.contactm.de/Pflege.

Zusatzversicherte der Continentale PflegeGarant-Linie können sich auf einen professionellen Service verlassen. Dieser vermittelt beispielsweise einen Pflege-Platz oder eine -Ersatzkraft. Der Service-Partner des Krankenversicherers, der Malteser Hilfsdienst, informiert zudem über die Vorteile von Vollmachten und Verfügungen rund um Krankheit und Pflege. Besonderer Clou: Versicherten der PflegeGarant-Linie werden die einmalig anfallenden Kosten für die Eintragung in das Zentrale Vorsorgeregister (ZVR) der Bundesnotarkammer erstattet.

Beim ZVR wird vermerkt, ob der Versicherte eine Vorsorgevollmacht, eine Betreuungs- und eine Patientenverfügung besitzt. Wichtige Dokumente, in denen der Betroffene festhalten kann,

- wie er medizinisch versorgt und behandelt werden soll, wenn er sich krankheitsbedingt selbst nicht mehr äußern kann (Patientenverfügung),
- wer später als bevollmächtigte Vertrauensperson entscheiden und handeln soll (Vorsorgevollmacht) und
- wie er im Pflegefall betreut werden will (Betreuungsverfügung).

Dokumente vereinfachen Kommunikation mit Versicherer

Die Vollmachten und Verfügungen erleichtern nicht nur die Kommunikation mit Behörden oder Krankenhäusern, sondern auch mit dem Krankenversicherer. Sind keine Angehörigen greifbar, lässt sich über eine ZVR-Abfrage wertvolle Zeit sparen. Dort ist nämlich vermerkt, ob der Versicherte entsprechende Dokumente besitzt und wer die Vertrauensperson ist, die diese verwahrt.

Neben diesen Leistungen bietet die Continentale wertvolle Beratungs-, Informations-, und Vermittlungsdienstleistungen durch ihre Experten. Betroffene können im Pflegefall auf ein professionelles Krisenmanagement zurückgreifen, das sich etwa um eine Kurzzeitpflege oder eine Haushaltshilfe kümmert. Die Mitarbeiter klären auch rund um das Thema Pflege auf, sie erläutern, welche gesetzlichen Leistungen zu erwarten sind, wie sie beantragt werden oder wie ein Gutachterverfahren abläuft.

Ihre Fragen beantwortet Ihnen gerne:

**Andreas Hinne, Maklerberater Continentale
Krankenversicherung a.G.**

**E-Mail: andreas.hinne@continentale.de
Telefon: 02306 9279020**



Die Continentale PremiumBU

Rundum premium in allen Lebenslagen



Jeder Mensch, jeder Lebenslauf ist anders. Und genau da setzt die Continentale PremiumBU an. Sie holt Ihren Kunden da ab, wo er gerade steht und begleitet ihn auf seinem ganz persönlichen Lebensweg. So flexibel wie möglich, mit ausgezeichneten Bedingungen, günstigen und stabilen Beiträgen, attraktiven Upgrade-Paketen und unserem einzigartigen PremiumService.

- **PremiumSchutz bei Berufsunfähigkeit.**
Top Preis-/Leistungsverhältnis mit vielen Highlights.
- **Pflege-Paket.**
Lebenslanger Pflegeschutz. Auch bei Demenz.
- **Plus-Paket.**
Sinnvolle Leistungssteigerung. Inklusive „Gelbe-Schein-Regelung“.
- **Zusatzoptionen.**
Für noch mehr Leistung und Flexibilität.
- **PremiumService.**
Bei Antragstellung und im Leistungsfall.



Weitere Informationen:
www.contactm.de/PremiumBU

125
1892-2017
Continentale
Lebensversicherung

C
Die
Continentale

FiNet Informationstag 2017: Der Countdown läuft

Die FiNet lädt am 7. März 2017 zum FiNet Informationstag ins Kasseler Kongress Palais ein. Die Teilnehmer erwarten Vorträge zu den Auswirkungen der Pflegereform, zur Umsetzung der Vertriebsrichtlinie IDD sowie zum aktuellen Stand in der Lebensversicherung.

Das FIT 2017 bietet Ihnen in einem komprimierten Tagesprogramm die einmalige Gelegenheit, FiNet intensiv zu erleben und sich über die aktuellsten Branchenthemen zu informieren. Es erwarten Sie Vorträge hochkarätiger Gastreferenten und der FiNet-Fachteams.

Welche Änderungen bringt die jüngste Pflegereform mit sich und gibt es wirklich nur Vorteile und Verbesserungen? Diesen Fragen stellt sich Thomas Winkler, Fachreferent und Spezialist Pflege Marketing bei der Signal Krankenversicherung.

Unter dem Motto „Quo vadis Lebensversicherung“ referiert Dietmar Bläsing, Mitglied der Vorstände der Volkswohl Bund Versicherungen, über die Marktveränderungen, die durch regulatorische Vorgaben zu Stande kommen.

Welche Neuregelungen und Herausforderungen kommen mit der Umsetzung der europäischen Vertriebsrichtlinie IDD auf die Makler zu? Eine Antwort darauf gibt der Experte Professor Matthias Beenken von der Fachhochschule Dortmund, Sachgebiet BWL, Versicherungswirtschaft.

An welchen Kriterien erkennen Sie einen nachhaltigen und zukunftssicheren Krankenversicherer? Die Antworten auf diese Frage erfahren Sie im Vortrag von Thomas Wesel, Fachreferent Biometrie & Krankenversicherung bei der FiNet AG.

Leo Martin, Ex-Geheim-Agent und Bestseller-Autor beleuchtet in seinem Vortrag „Geheimwaffe Vertrauen – Die Kunst, Menschen zu gewinnen“, mit welchen Ansätzen Makler Kunden gewinnen und binden können.

Für die mit 1WP gekennzeichneten Vorträge erhalten die Teilnehmer einen Weiterbildungspunkt der Initiative „gut beraten“.

Das ausführliche Programm finden Sie **[hier](#)**.

Sichern Sie sich Ihre Teilnahme und melden Sie sich noch heute an.

Als FiNet-Partner können Sie sich direkt über my-FiNet anmelden.



Anmelden. Auspacken. Freuen:

SELBSTREFLEXION DURCH
FRAGEBOGEN & CASTING-
TEILNAHME

CHANCE AUF
10.000 € PREISGELD

EXKLUSIVE WEBINARE &
VERANSTALTUNGEN

VERNETZUNG MIT ENT-
SCHEIDERN DER BRANCHE &
ANDEREN JUNGMAKLERN



Bis zum 30. Juni 2017 für den JUNGMAKLER AWARD 2017 anmelden, über viele
Geschenke für den eigenen Erfolg freuen – und zusätzlich die Chance auf 10.000 € nutzen.
Nähere Informationen & Anmeldung unter www.jungmakler.de

Preise im Gesamtwert von
über 20.000 € zu gewinnen!

Der Wettbewerb wird u.a. gefördert von

FiNet®
MEHRWERT IM NETZWERK

 **JUNG
MAKLER
AWARD**

VIEL MEHR ALS NUR EIN AWARD.

Clevere Kombinationen

Die neuen StrategieDepots innerhalb des Vorsorgekonzepts InvestFlex setzen auf Expertenwissen: Erfahrene Anlagespezialisten kümmern sich laufend um die Optimierung des Portfolios.

In Zeiten niedriger Zinsen wünschen aktive Kunden individuelle und flexible Vorsorgelösungen, die gleichzeitig attraktive Renditechancen bieten. Fondsgebundene Produkte können hier eine zeitgemäße Lösung für alle bieten, die ihre Kapitalanlage mitgestalten wollen.

Eine langfristig erfolgreiche Ausrichtung der Kapitalanlage setzt für Vermittler aber auch voraus, sich mit den Kapitalmärkten auseinanderzusetzen und den Kunden laufend zu betreuen. Eine Antwort im Bereich der fondsgebundenen Altersvorsorge bietet Allianz Leben in Zusammenarbeit mit Allianz Global Investors (AllianzGI): InvestFlex kann mit den neu entwickelten Allianz StrategieDepots kombiniert werden.

Einsetzbar ist diese Kombination in der dritten Schicht und der betrieblichen Altersversorgung und steht in den Varianten „wertorientiert“, „ausgewogen“ und „chancenreich“ zur Verfügung. Gemanagt werden die StrategieDepots von den Experten der AllianzGI.

Und so läuft der Investmentprozess ab: Die Kapitalanlagestrategie wird fortlaufend aus der jeweils aktuellen Markteinschätzung abgeleitet und die Gewichtung der Anlageklassen, Anteil von Aktien- und Rentenfonds, werden festgelegt. Danach werden die einzelnen Seg-

mente (Länder, Branchen etc.) der Anlageklassen analysiert. Denn: Je nach Marktphase sind deren Renditeaussichten unterschiedlich. Für eine solide Kapitalanlagestrategie müssen die aussichtsreichsten Segmente identifiziert und in Investmentfonds abgebildet werden. Die StrategieDepots bestehen aus Investmentfonds von AllianzGI wie auch aus Fonds von externen Kapitalverwaltungsgesellschaften.

Es werden ausschließlich qualitätsgeprüfte Fonds aus dem ganzen Markt eingesetzt. Durch eine laufende Optimierung von Kapitalanlagestrategie und Portfoliozusammenstellung sind Vermittler und Kunden auch während der Laufzeit auf dem richtigen Weg.

Ein weiterer Pluspunkt: Zusätzlich werden Vermittler im Beratungsprozess mit einem Fondsquotenrechner unterstützt, damit können sie ihren Kunden anfängliche Fondsquoten und Renditechancen zeigen je nach Aufschubdauer, Höhe der Beitragsgarantie (0, 60, 80 und 100 Prozent möglich) und der gewählten StrategieDepot-Variante. Darüber hinaus stehen Übersichten zu tagesaktuellen Vertragswerten, Videos, Infografiken und Berichte des Portfoliomanagers zur Verfügung.

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).



„Ich habe was gegen niedrige Zinsen:
die modernen Vorsorgekonzepte
der Allianz.“



M. Schrauth

Marcel Schrauth
Allianz Maklerbetreuer

Wir haben für jeden Kunden die passende Lösung.

Allianz Leben bietet mit vier modernen Vorsorgekonzepten ein vielfältiges Angebot für jeden Kundenbedarf. Sie gewähren den Zugang zu attraktiven Kapitalanlagen und ermöglichen die individuelle Gewichtung von Sicherheit und Chance. Unser Portfolio im Überblick:

Vorsorgekonzepte mit Komfort

Kapitalanlagemanagement durch Allianz Leben

- Allianz Perspektive
- Allianz KomfortDynamik

Profitieren Sie bei allen Vorsorgekonzepten von der Stärke und dem Know-how der Allianz.

Vorsorgekonzepte mit Wahlmöglichkeit

Individuelle Gestaltung der Kapitalanlage

- Allianz IndexSelect
- Allianz InvestFlex: **NEU – jetzt mit StrategieDepots**



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



Modern, transparent, flexibel: die neue Rentenversicherung AL_RENTE-Flex

Von Dr. Jürgen Bierbaum, Vorstand ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung a.G.

Klassische Rente oder Fondsrente? Bei der neuen AL_RENTE^{Flex} der ALTE LEIPZIGER wird beides in einem Produkt angeboten. Die neue Rentenversicherung wird zunächst für die dritte Schicht angeboten. Voraussichtlich ab Sommer dieses Jahres steht sie auch als Basisrente zur Verfügung. Die auch von FiNet-Partnern erfolgreich vertriebenen ALfonds-Lösungen wie zum Beispiel FR10, FR15 und FR75 haben weiter ihren Platz im Produkt-Sortiment.

Von klassisch bis modern – alles ist möglich

Bei AL_RENTE^{Flex} wählen Ihre Kunden den Anlagemix selbst aus. Ob Klassik oder Fonds, beides ist jederzeit möglich. Wem Sicherheit und Garantien beim Aufbau der Altersvorsorge wichtig sind, investiert einen Teil oder die gesamten Beiträge in die klassische Anlage. Wer von den Chancen des Aktienmarktes profitieren möchte, zahlt in Fonds ein. Kunden können monatlich neu entscheiden, in welche Anlage die Beiträge fließen. Auch Zuzahlungen in „Klassik“ und „Fonds“ sind möglich, genauso wie Umschichtungen von Vermögen aus Fonds in die klassische Anlage.

AL_RENTE^{Flex}: Wie gewünscht, so gespielt

Durch die klassische Anlage erhalten Ihre Kunden Leistungen, mit denen sie zu Rentenbeginn „garantiert“ rechnen können: eine garantierte monatliche Altersrente beziehungsweise eine garantierte Kapitalzahlung. Auch vor Rentenbeginn haben sie volle Sicherheit, denn das klassische Guthaben kann nicht sinken.

Mehr Chancen entstehen durch Investition der Beiträge in Fonds. Dabei steht eine umfangreiche Fondspalette mit ca. 90 Fonds für jeden Anleger-typ zur Verfügung. Es können bis zu 20 Fonds gleichzeitig bespart werden. Ein Fondswchsel ist jederzeit kostenlos möglich. Das professionelle Ablaufmanagement und die intelligente Anlage-steuerung (IAS) werden auch für die neue Ren-tenversicherung angeboten.

Kaum am Markt und schon ausgezeichnet

Das Institut für Vorsorge und Finanzplanung hat das Unternehmen und Rendite, Flexibilität und

Transparenz von AL_RENTE^{Flex} mit der Bestnote ausgezeichnet.

Ton für Ton ausgezeichnete Transparenz

Unsere Kunden sollen wissen und genau verstehen, welches Produkt sie abschließen und welche Leistungen sie erwarten dürfen. Deshalb haben wir zum Produktstart die Bedingungen von AL_RENTE^{Flex} (AR15 und AR25) auf ihre Verständlichkeit hin prüfen lassen: Sie erhielten vom Institut für Transparenz (ITA) die Höchstnote „sehr gut“.

Selbst gemischt – perfekt abgestimmt

Bei der neuen AL_RENTE^{Flex} geben Ihre Kunden den Ton an. Doch auf www.renten-hit-mix.de sitzen Sie am Regler: Produzieren Sie Ihren eigenen Song und landen Sie mit uns einen Hit! Lernen Sie die Systematik unserer neuen Rente auf spielerische Weise kennen. Alle wichtigen Infos zum Produkt finden Sie dort selbstverständlich auch.

Kontakt:

Birgit Schwickart, Accountmanagerin Leben

Telefon: 06171 66 6643

E-Mail: birgit.schwickart@alte-leipziger.de

NEU!



**Klassische Rente oder Fondsrente?
Warum entscheiden, wenn beides jederzeit möglich ist?**

Mit AL_RENTE^{Flex} mischen die Kunden ihren eigenen Anlagemix.

Mehr Informationen auf www.renten-hit-mix.de

Heiße Regulierungsphase ist gestartet

Für Finanzdienstleister und Versicherungsmakler bietet die Regulationswelt noch einige Unklarheiten. Mehraufwand ist vorprogrammiert, sodass Makler mehr denn je die Kompetenz eines Pools an dieser Stelle einsetzen sollten.

von Marc Oehme

[flow] Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Fischer & Oehme Partnerschaft, Journalisten

Zumindest bei Baufinanzierungsvermittlern scheint alles geklärt. Bereits zum 21. März 2016 ist die Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WIKR) mit intensiver Wirkung für den Vertrieb in Kraft getreten (lesen Sie hierzu den Beitrag „Königsdisziplin Baufinanzierung“ im FiNet E-Worker 3-2016). Die sogenannte Übergangsfrist für Vermittler, um die neue Erlaubnis nach 34i-GewO zu erhalten, läuft demnach zum 21. März 2017 aus.

Große Chancen im Baufinanzierungsmarkt

Speziell in den letzten Monaten ist ein unglaublicher Run auf 34i-Eintragungen spürbar. So waren zum 1. Januar 2017 insgesamt 22.180 Immobiliardarlehensvermittler mit Erlaubnis nach § 34i GewO im Vermittlerregister eingetragen – die Zahlen haben sich demnach gegenüber dem letzten Stand (Oktober 2016) mehr als verdoppelt. Und weitere könnten folgen, bietet der Baufinanzierungsmarkt dieses Jahr doch große Potenziale.

So waren die Jahre 2007 und 2008 starke Immobilienfinanzierungsjahre. Alleine 2007 lag der Baufinanzierungszins bei rund 5% p.a. Alle damaligen Finanzierungen haben in der Regel 10-jährige Zinsbindungsfristen. Diese Darlehen stehen nun zur Prolongation an. Mit großer Wahrscheinlichkeit wird sich zudem das Niedrigzinsniveau in 2017 fortsetzen. Beifolgend wird die WIKR laut Volker H. Grabis, Produktmanager Bausparen/Immobi-

lien und Trainer der Deutsche Makler Akademie (DMA) in 2017 an wichtigen Stellen aufgeweicht: „Ob es der Immobilienverzehrkredit ist, welcher künftig kein Immobiliar-Verbraucherdarlehen mehr sein wird oder die Möglichkeit durch Rechtsverordnungen die Leitlinien zur Kreditwürdigkeitsprüfung neu festzulegen, es gibt hier viel Spielräume für die Zukunft“, so Grabis.

Bei allen Chancen, die der Markt bietet: Anlehnend an die neuen Erlaubnispflichten wie Umsatzchancen ist infolge ImmVermV der Aufwand für einen 34i-Vermittler insgesamt spürbar gestiegen, da er unter anderem eine Vielzahl neuer, beachtlicher Dokumentationspflichten erfüllen muss. Zudem benötigt er aus Gründen der Effizienz optimale technische Unterstützung in der Finanzierungsberatung. Hier macht es demnach Sinn, Dienstleister wie Pools zur Unterstützung einzuspannen.

IDD: Noch viele Fragezeichen

Anders ist die Situation in der Versicherungsbranche. Hier kämpft man mit Einflüssen wie beispielsweise der Niedrigzinsphase oder der fortschreitenden Digitalisierung. Zudem wird die bis Februar 2018 kommende, neue Versi-



cherungsvertriebsrichtlinie aller Wahrscheinlichkeit nach sowohl bei Versicherern als auch im Vertrieb für erheblichen Mehraufwand sorgen. Abgesehen vom Aufwand lautet die zentrale Frage für Makler, ob das eigene Berufsbild durch die kommende Regulation und entsprechende Vorgaben einseitig gestutzt wird. Anders ausgedrückt: ob auch nach der IDD-Umsetzung Wettbewerbsgleichheit zwischen Versicherungsvermittlern und -beratern besteht.

In diesem Sinne beanstanden Branchenteilnehmer, dass der Gesetzgeber gegebenenfalls einseitig Honorarberater gesetzlich favorisiert. Konkret sieht der bisherig letzte Stand des IDD-Entwurfs vor, dass Makler zumindest im Privatkundengeschäft keine Nettotarife mehr vermitteln können. Das mögliche Ende der Mischmodelle für Makler ist auch vor dem Hintergrund ärgerlich, da auf der anderen Seite Honorarberater künftig Provisionstarife vermitteln dürfen, falls die Police nicht als Netto-Tarif möglich ist.

Insbesondere der AfW Bundesverband Finanzdienstleistungen kritisiert zudem die Doppelberatungspflicht der Kunden durch Versicherungsmakler und -unternehmen. Es bleibt abzuwarten, inwieweit der Gesetzgeber an diesen Stellen noch nachbessert.

Lobbyarbeit in vollem Gange

Immerhin: einzelne digitale Vertriebsplattformen müssen beim Thema Provisionsweitergabe alsbald kreative Lösungen präsentieren, wollen sie ihr bisheriges Geschäftsprinzip grundsätzlich auch in 2018 fortsetzen. So wurde das Provisionsabgabeverbot im bisherigen Gesetzesentwurf mit Stand 18. Januar 2017, als das Bundeskabinett den Gesetzesentwurf zur Umsetzung der IDD verabschiedete, gesetzlich verankert. „Dies begrüßt der Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute BVK ausdrücklich, ebenso wie [...] die Ausweitung des gesetzlichen Anwendungsbereichs auf den Internetvertrieb und die Bestätigung von Transparenzvorschriften“, so BVK-Präsident Michael H. Heinz.

Auf der anderen Seite stellt Heinz mit Bezug zur im Entwurf anvisierten Abgrenzung von Versicherungsvermittlern und -beratern klar: „Der Wettbewerb soll über Qualität nicht über die Provisionsabgabe geprägt sein. Hier wird sich der BVK im kommenden parlamentarischen Verfahren weiterhin intensiv einbringen.“

Der AfW schließt gar eine gerichtliche Klärung nicht aus, „denn unsere Kritik an dem massiven Eingriff in den Wettbewerb zulasten der Versicherungsmakler



und dem Verstoß gegen Artikel 12 Grundgesetz bleibt weiterhin bestehen", wie der Verband in einer Pressemeldung berichtet.

Ändern wird sich hingegen die Pflichten zur Weiterbildung für Makler, denn die IDD sieht 15 Zeitstunden jährlich als verpflichtend an. „Der jetzige Stand ist, dass der Gesetzgeber dies übernehmen will. Der BVK plädiert hingegen in seiner Stellungnahme zum IDD-Gesetzentwurf an das Bundeswirtschaftsministerium für die Anerkennung der branchenweiten Weiterbildungsinitiative „gut beraten“, die 30 Zeitstunden im Jahr für angemessen hält. Das entspricht auch unserem wichtigen sozialpolitischen Auftrag für eine qualifizierte und kompetente Absicherung unserer Kunden zu sorgen“, so Heinz.

...und dann noch MiFID II

Auch innerhalb der Investmentbranche brodelt es – rein regulatorisch gesehen. Anfang Juli 2017 sollen die Regulierungen zur Finanzmarktrichtlinie MiFID II umgesetzt sein und am 3. Januar 2018 verpflichtend gelten. Besonderes Augenmerk dürften Berater hierbei auf das Wertpapierhandelsgesetz, Kreditwesengesetz und Kapitalanlagegesetzbuch legen. In diesem Zusammenhang wird die sogenannte Geeignetheitserklärung das bisherige Beratungsprotokoll ersetzen.

Zudem muss die Eignung auch im Laufe der Haltedauer einer Anlage kontinuierlich überprüft und der Prozess schriftlich dokumentiert werden. Weiter ist vorgesehen, dass Vermittler künftig innerhalb des Beratungsprozesses für jedes Produkt exakte Zielmärkte definieren müssen. Dazu fordert der bisherige Entwurf die stetige

Produktüberwachung. Auch von Aufzeichnung von Telefongesprächen und elektronischer Kommunikation – beides soll zur Beweissicherung dienen – ist die Rede.

Zentrales Thema der MiFID II wird zudem „die Provision“ sein: Mit Stand des letzten Entwurfs ist eine Provision nur noch dann als Vergütung für den Finanzdienstleister zulässig, wenn der Kunde im Gegenzug eine qualitätssteigernde Dienstleistung erhält. Auch Bestandsprovisionen müssen durch einen zusätzlichen, dauerhaften Service gerechtfertigt werden. In diesem Sinne berichten einige Experten inzwischen offen darüber, dass die wertvolle wie ganzheitliche Dienstleistung eines Finanzmaklers in Zukunft zunehmend über Servicegebühren anstatt etwa Abschluss- oder Bestandsprovisionen vergütet werden könnte. Ob Provision oder Servicegebühr: Dem Umstand geschuldet, dass weiterhin Milliarden an Spareinlagen nahezu unverzinst auf den Konten von Banken und Sparkassen liegen, ist bei den Anlegern weiter ein beträchtlicher Beratungsbedarf gegeben.

Mit maßgeschneiderten Dienstleistungsangeboten unterstützen wir Sie auch an dieser Stelle bei den Herausforderungen von morgen.

FiNet Team Partnerbetreuung

Telefon: 06421 1683 123

E-Mail: vertrieb@finet.de

Eröffnen Sie Ihr digitales Maklerbüro!

Unser Kooperationspartner expertenhomepage bietet Maklern mit der Marketing-Plattform DIGiDOR die Möglichkeit, per Knopfdruck komplette Kampagnen zu erstellen. Über DIGiDOR stellen bereits zahlreiche Gesellschaften Produktkampagnen zur Verfügung, die jeder Makler ganz einfach personalisieren und an seine Kunden versenden kann.

Mit der Marketing-Plattform DIGiDOR können Sie Ihre Bestands- und Neukunden gezielt mit maßgeschneiderten Kampagnen ansprechen. Hierzu können Sie Kampagnen von Produktanbietern mit wenigen Mausklicks personalisieren und an Ihre persönlichen Anforderungen anpassen.

Die DIGiDOR Marketing-Plattform vereint Kampagnen und Werbemittel zahlreicher Versicherer und Verbände. Als Vermittler müssen Sie nur Ihre Vermittlernummern bei Ihren Produktpartnern hinterlegen und Sie erhalten sofort Zugriff auf alle angebotenen Werbemittel.

Kampagnen auswählen und personalisieren

Als unabhängiger Vermittler entscheiden selbstverständlich Sie alleine, welche Produkte Sie Ihren Kunden vorstellen und empfehlen möchten. Wählen Sie die von Ihnen präferierten Produktkampagnen aus und personalisieren Sie diese mit Ihrem Logo, Foto und Ihren Kontaktdaten.

Mit dem integrierten Marketing-Assistenten bringen Sie die ausgewählten und personalisierten Kampagnen direkt zu Ihren Kunden. Dank fertiger Text-Vorschläge für Soziale Netzwerke, E-Mail, Newsletter und WhatsApp senden Sie auf jedem Kanal die passende Botschaft zum Kunden. Sie können sich für die DIGiDOR-Plattform ganz einfach kostenfrei anmelden.

Nutzer der Makler-Homepage von expertenhomepage müssen sich nicht gesondert bei DIGiDOR anmelden, da alle Funktionen auch innerhalb des Homepage-Systems zur Verfügung stehen und die Inhalte in Kombination mit der Homepage sogar noch besser genutzt werden können. Hier geht es zur Anmeldung für die DIGiDOR-Plattform.

Diese Vorteile bietet Ihnen die Digidor-Plattform:

- Zahlreiche anbieterunabhängige Landingpages für gezielte Produktkampagnen
- Für alle gebundenen und ungebundenen Vermittler sofort nutzbar
- Fertige Marketing-Kampagnen von Versicherern, Verbünden und Verbänden
- Blitzschnelle Veröffentlichung über Newsletter, E-Mail und Social-Media-Kanäle
- Mühelose Individualisierung und Personalisierung auf Ihr Vermittlerunternehmen
- Rechtskonformes Impressum und vollständige Erstinformation auf Knopfdruck

FiNet-Partner können das Homepage-System von expertenhomepage zu attraktiven Sonderkonditionen nutzen und erhalten bis zu 120 Euro Rabatt auf die Jahresgebühr.

Ihre Fragen beantwortet gerne:

FiNet Team Partnerbetreuung

Telefon: 06421 1683 123

E-Mail: vertrieb@finet.de

Auslandssemester und Bildungsreise in den USA, Kanada, Mexiko

Care College USA für Studenten, Sprachschüler, Praktikanten

Ein Studium in den USA ist für viele junge Menschen ein Traum. Zahlreiche Angebote sind für Studierende weltweit so attraktiv, dass jährlich mehr als 500.000 Studierende ein Auslandsstudium in den USA aufnehmen. Die Angebote der Universitäten sind vielseitig und bieten jungen Leuten die Chance, auf höchstem Niveau neue Horizonte zu entdecken.

Mit dem Spezialprodukt Care College USA wendet sich die Care Concept AG an alle Bildungsreisenden weltweit inklusive USA, Kanada und Mexiko. Gerade in den USA und Kanada werden von Seiten der High Schools, Colleges und Universitäten ganz spezielle Anforderungen an den nachzuweisenden Krankenversicherungsschutz gestellt. Diese Anforderungen erfüllt die Care Concept AG, als einer der wenigen Anbieter in Deutschland, mit dem Produkt Care College USA.

Ab einem Monatsbeitrag von 97 EUR können sich Studenten, Gastschüler, Stipendiaten, Doktoranden und Teilnehmer an internationalen Projekten oder Austauschprogrammen über diesen hochwertigen Tarif ohne Selbstbeteiligung krankenversichern.

Der Tarif Care College USA bietet zudem auch Versicherungsschutz im Rahmen von Working-Holiday, Work&Travel- und Work&Study-Aufenthalten sowie der Teilnehmer an Sprachkursen, Weiterbildungsmaßnahmen und Bildungsreisen in den USA, Kanada und Mexiko. Das Höchstteintrittsalter beträgt 35 Jahre.

Dieses Spezialprodukt erfüllt **ALLE** Leistungsanforderungen der amerikanischen und kanadischen Universitäten, des State Departments und die Anforderungen an Auslandsversicherungen für das J1-/J2-Visum und das F1-/F2-Visum. Der Care College USA kann mit einer Laufzeit von 1 Monat bis maximal 4 Jahre abgeschlossen werden.

Nächere Informationen finden Sie auf unserer Homepage unter www.care-concept.de.

Aus- und Weiterbildung in USA, Kanada, Mexiko



Care College USA - Krankenversicherung für junge Leute

Hochwertiger und speziell auf die Bedürfnisse von sämtlichen Bildungsreisenden entwickelter Krankenversicherungsschutz.

Erfüllt die Anforderungen:

- aller amerikanischen und kanadischen Universitäten,
- amerikanischen und kanadischen Institutionen
- des US-State Departments
- gültig für das J1-/J2-/F1-/F2-Visum
- einfacher Online-Abschluss mit Sofortbestätigung
- ab 97 EUR / Monat ohne Selbstbeteiligung

Profitieren Sie von unserer Erfahrung: www.care-concept.de



Digital mit der Gothaer: Attraktive Angebote für Makler und Kunden

Die Welt wird immer digitaler. Auch die Versicherungen haben dieses Thema für sich entdeckt und durchforsten ihre Geschäftsprozesse, um diese mit Hilfe digitaler Anwendungen einfacher und schneller zu gestalten. Die Gothaer hat sowohl für Vermittler als auch Endkunden digitale Angebote im Programm.

Die Gothaer bietet in den Vergleichs- und Angebotslösungen der Softfair GmbH einen vollständig digitalisierten elektronischen Antragsprozess inklusive der elektronischen Unterschrift an. Das Angebot gilt für alle Krankheitskostenvoll- und Ergänzungsversicherungen (Ausnahme: Pflegeergänzung, diese über Level Nine). Nach Eingabe aller relevanten Informationen können die Antragsdokumente VVG-konform erstellt, digital unterschrieben und gleich per Knopfdruck elektronisch an die Gothaer verschickt werden. Die Unterschrift des Kunden erfolgt auf einem Smartphone oder Tablet. Benötigt wird hierzu lediglich die App „inSign“ von iS2. Diese ist kostenfrei für Android und iOS erhältlich. Die elektronische Unterschrift bietet dem Makler deutliche Vorteile. Ein einfacher, schneller Antragsprozesses ohne Medienbrüche und ganz ohne Papier – das spart Zeit und Geld. Und schont noch die Umwelt.

Digitale Risikovoranfragen mit Gesundheitsprüfung

Die Vertriebspartner können über das Vergleichsprogramm von Softfair mit der Plattform „RiVa“ Risikovoranfragen online an die Gothaer senden. Über die Plattform können auch Rückfragen des Versicherers beantwortet oder zusätzliche Dokumente wie Krankenhausberichte oder Atteste ausgetauscht werden. RiVa bleibt dauerhaft kostenfrei.

Im Vergleichsrechner steht weiterhin eine elektronische Gesundheitsprüfung zur Verfügung. Wenn der Antrag online eingereicht wird, führt der Vergleichsrechner nach Auswahl der gewünschten Gothaer-Tarife durch die dafür notwendige Gesundheitsprüfung mit finalem Votum. Anschließend kann der Antrag elektronisch unterschrieben und inklusive dokumentierter Gesundheitsprüfung online an die Gothaer versendet werden

Kundenrechnungen per App einreichen

Auch der Kunde ist mit der Gothaer digital unterwegs. Mit der Gothaer RechnungsApp und der Verbreitung sogenannter QR-Codes auf Arztrechnungen wird die papierlose Einreichung von Rechnungen aus der privaten Krankenversicherung möglich. Belege, die keinen QR-Code enthalten, können bequem abfotografiert werden – statt Rechnungen zu kopieren und per Post zu senden. Die App ist kostenlos und für iOS und Android verfügbar. Aufwändige Verschlüsselungsverfahren sorgen für hohe Datensicherheit bei der Übertragung. Sobald der Leistungsantrag eingegangen ist, erhält der Kunde eine Bestätigung auf sein Smartphone. Die Leistungserstattung bleibt beim Alten: Alle per App eingereichten Rechnungen werden per Brief beantwortet.



Elektronischer
Antrag möglich!

Gothaer

MehrWerte für Makler.

Alle Sorgen los mit MediPG: Die Pflegelösung für Ihre Kunden.

- Finanzielle Absicherung sowie flexible Anpassungsmöglichkeiten
- Anpassung des Versicherungsschutzes ohne erneute Gesundheitsprüfung
- Soforthilfe bei Unfall und kurzzeitiger Pflegebedürftigkeit
- Keine Wartezeiten

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Key-Account-Manager Thomas Ramscheid unter
Telefon 0177 2467564 bzw. E-Mail thomas_ramscheid@gothaer.de

Gothaer

Blick auf die Praxis

Der neue Hausrattarif der Haftpflichtkasse Darmstadt in alltagsnahen Beispielen.

Im Schadenfall gelten im Rahmen der Produktlinie Einfach Komplett Leistungen, die im vereinbarten Vertrag nicht eingeschlossen, zum Zeitpunkt des Schadeneintritts jedoch Bestandteil eines anderen Hausrattarifs am deutschen Markt sind, als mitversichert. Im Rahmen der Pro-Aktiven Schadenregulierung recherchiert die Haftpflichtkasse Darmstadt im Schadenfall selbst, ob es einen Anbieter gibt, der für das entsprechende Risiko weitergehenden Versicherungsschutz anbietet. Die Entschädigungsleistung ist je Versicherungsfall auf die vertraglich vereinbarte Versicherungssumme begrenzt.

Beispiel: Familie Müller hat sich endlich den Traum vom Eigenheim erfüllt und möchte in dieses so schnell wie möglich einziehen. Um ihr Ziel zu erreichen, belädt sie täglich ihren PKW mit Mobiliar aus der alten Wohnung, um dieses in ihr neues Zuhause zu bringen. Auf der Fahrt dorthin verursacht sie leider einen kleinen Auffahrunfall, bei dem Teile des Mobiliars beschädigt werden. Ein Transportmittelunfall gilt im Rahmen der Hausratversicherung der Haftpflichtkasse Darmstadt als nicht versichert. Da sich Familie Müller bei der Antragstellung für die Produktlinie Einfach Komplett entschieden hat, prüft die Haftpflichtkasse Darmstadt für die Familie, ob ein Mitbewerber diese Leistung innerhalb seiner Bedingungen versichert. Sollte dies der Fall sein, wird eine Regulierung nach den Konditionen des Mitbewerbers erfolgen.

Kratfahrzeugteile und -zubehör

Die Haftpflichtkasse Darmstadt bietet ihren Kunden in den Produktlinien Einfach Besser und Einfach Komplett Versicherungsschutz für Kratfahrzeugteile und -zubehör im Wert von maximal 2.500 Euro.

Beispiel: Frau Hartmann besitzt ein 20 Jahre altes Auto, für welches sie nur eine Haftpflichtversicherung abgeschlossen hat. Sie vereinbart einen Termin in der Werkstatt, um ihre Winterreifen montieren zu lassen. Die Sommerreifen nimmt sie mit nach Hause und lagert diese in ihrer Garage, die sich neben ihrer Wohnung befindet. Bei einem Einbruch in die Garage werden die Sommerreifen entwendet. Sorgen muss sich Frau Hartmann jedoch nicht machen: Die Haftpflichtkasse Darmstadt übernimmt den Schaden in Höhe von 750 Euro.

Sturm- und Hagelschäden

Der Geltungsbereich für Schäden durch Sturm und Hagel an versicherten Sachen erstreckt sich in den Produktlinien Einfach Besser und Einfach Komplett auf das gesamte Grundstück, auf dem sich die versicherte Wohnung befindet. Als Entschädigungsgrenze gilt die vereinbarte Versicherungssumme.

Beispiel: Da der Sommer kurz bevorsteht, hat Familie Schütz das Trampolin der Kinder aus dem Keller geholt und im Garten aufgebaut. In der Nacht kommt es zu einem Sturm, der das Trampolin beschädigt. Der Schaden ist über ihre Hausratversicherung bei der Haftpflichtkasse Darmstadt gedeckt.

Besitzstandgarantie

Hätte der Vorvertrag eines Versicherungsnehmers bei einem anderen Versicherer in einem Schadenfall weitergehenden Versicherungsschutz geboten, reguliert die Haftpflichtkasse Darmstadt in der Produktlinie Einfach Komplett den Schaden auf Grundlage jener besseren Bedingungen – sofern der Versicherungsnehmer diese der Haftpflichtkasse zur Verfügung stellt. Voraussetzung dafür ist, dass es sich um den direkten Vorvertrag handelt und dass ein ununterbrochener Versicherungsschutz bestand. Die bei der Haftpflichtkasse Darmstadt vereinbarte Versicherungssumme stellt die Höchstversatzleistung dar.

Beispiel: Herr Meyer hat seine Hausratversicherung bei einem Mitbewerber der Haftpflichtkasse gekündigt und stattdessen einen Vertrag bei dem Versicherungsverein aus Darmstadt in der Produktlinie Einfach Komplett abgeschlossen. Als er einen

Wohnungsbrand erleidet, bereitet ihm – neben dem Schaden, den das Feuer angerichtet hat – auch sein Dackel, der der starken Rauchentwicklung des Feuers ausgesetzt war, Sorgen. In der Folge lässt er seinen Hund bei einem Tierarzt entsprechend behandeln. Eine Woche später stellt der Veterinärmediziner seine Rechnung – Kosten, die im Rahmen der Bedingungen zur Hausratversicherung bei der Haftpflichtkasse Darmstadt als nicht versichert gelten.

Da diese Leistung jedoch Bestandteil des direkten Vorvertrags von Herrn Meyer war und ununterbrochener Versicherungsschutz bestand, ersetzt die Haftpflichtkasse Darmstadt nach dem Brand die Kosten für den Tierarzt analog zu den Bedingungen des Vorvertrages – sofern Herr Meyer einen Nachweis in Form von Vertragsbedingungen er bringen kann.

Weitere Infos hier: <https://www.haftpflichtkasse.de/versicherungen/privatkunden/hausratversicherung>

Das war 2016 – Rückblick und Performance der FAM Vermögensverwaltung

Erstens kommt es anders, und zweitens als man denkt. Mit dem Finanzjahr 2016 ist ein an Überraschungen reiches Jahr zu Ende gegangen. Zeit, um das Jahr noch einmal Revue passieren zu lassen und auf die Ergebnisse in den Vermögensverwaltungsstrategien zu schauen.

Der Auftakt ins Jahr 2016 ist den Börsen reichlich missglückt. Im Februar notierten diverse Börsenbarometer bereits über 15% im Minus. Der schwächere Renminbi in China und der damit verbundene Börsensturz an Chinas Börsen in Schanghai nach Neujahr, der anhaltende Ölpreisverfall bis unter 35 US-Dollar, zunehmende geopolitische Spannungen in Nahost sowie wider Erwarten schwache Konjunkturdaten aus Schwellenländern und den USA verschreckten die Marktteilnehmer. Die Anleger waren in einer Schockstarre – und das nach nur wenigen Tagen.

Der nächste Paukenschlag folgte am 23. Juni. Großbritannien entschied sich für den Austritt aus der Europäischen Union. Damit hatten die Märkte nicht gerechnet – und auch wohl Boris Johnson selbst nicht. Sämtliche Prognosen lagen falsch. Und prompt folgte der nächste Kurseinbruch. Der Brexit und die Folgen werden uns die nächsten Jahre immer wieder begleiten. Doch die Börsen erholteten sich bemerkenswert schnell und Ende Juli waren die Verluste beispielsweise im Dax wieder aufgeholt. Andere Märkte, vor allem außerhalb Europas, reagierten kaum oder wenig auf den Brexit.

Im November schließlich geschah, was gemäß Umfragen nicht hätte geschehen sollen. Donald Trump entschied die US-Präsidentswahlen für sich. In einer der dreckigsten und teuersten Wahlen der US-Geschichte setzte er sich gegen Hillary Clinton durch. Und wieder lagen Wahlforscher und Prognostiker völlig daneben.

Doch das Chaos an den Märkten blieb aus. Mehr noch: Reagierten die Märkte noch heftig auf den Brexit, war die Halbwertszeit bei der US-Präsidentswahl bereits deutlich kürzer. Nach dem nächtlichen Kurseinbruch in Japan und einer schwachen Eröffnung an den europäischen Börsen setzte schnell eine Umkehr ein. Nicht

nur steckten die Märkte den Trump-Sieg locker weg, sie begannen gar seine Wahl als positiv für die US-Wirtschaft zu deuten. Sein Versprechen, das Regulierungsdickicht zurückzuschneiden, die Steuern zu senken und massiv in die Infrastruktur zu investieren, ließen die Marktteilnehmer jubeln. „Trumponomics“ war geboren.

Das im Vorfeld gefürchtete Referendum in Italien am 4. Dezember quittierten die Marktteilnehmer trotz des „No“ und des anschließenden Rücktrittes von Premier Matteo Renzi nur noch mit einem Achselzucken. Die Kurse an Mailands Börse (MIB Index) stiegen sogar. Auch die „Bankenkrise“ rund um die älteste Bank der Welt, der Banca Monte dei Paschi di Siena, sendete keine „Schockwellen“ an die Finanzmärkte. Und wieder retten „Steuerzahler“ mit 20 Mrd. Euro die Bank, obwohl dies eigentlich nach der Lehman-Pleite ausgeschlossen worden ist.

Und am gleichen Tag „im Windschatten“ der US-Wahl startete der indische Premier Narendra Modi ein Experiment, das seines gleichen sucht. Die Notenbank des Landes schaffte über Nacht die 500 und 1.000 Rupien-Scheine ab und zwang die Bürger, diese in neue 500 und 2.000 Rupien-Scheine zu tauschen. Chaos brach bei vielen Indern aus, da dies das Hauptzahlungsmittel war. Aber warum zieht die Regierung das verbreitetste Zahlungsmittel aus dem Verkehr? Indien leidet seit Jahrzehnten unter starker Korruption und Schattenwirtschaft. Hunderte Milliarden Euro Schwarzgeld sollen mittlerweile im Umlauf sein. Und man kann nur spekulieren, wie viel Schwarzgeld auf ausländischen Konten liegt.



Ein drastischer Schritt, der aber sicher von vielen Notenbanken rund um den Globus beäugt wird. Ist das ein weiterer Versuch, das Bargeld abzuschaffen? In Schweden geht man diesen Weg bereits freiwillig, indem fast alles bargeldlos bezahlt wird.

Last but not least hat die US-Notenbank am 14. Dezember zum zweiten Mal den Leitzins um 0,25% angehoben. Die erste Anhebung liegt fast ein Jahr zurück. Sah es lange nicht danach aus, dass die Notenbank den zweiten Zinsschritt vollzieht, so „hilft“ der Wahlsieg Trumps Janet Yellen, diesen nun zu begründen und weitere anzukündigen. Man wird sehen, wie viele Zinsschritte in 2017 folgen. Es wird auch interessant sein zu sehen, wie Trump und Yellen miteinander auskommen. Trump hatte Sie wegen der aus seiner Sicht zu niedrigen Zinsen im Wahlkampf deutlich attackiert. Man geht davon aus, dass Trump sie nach dem Ende ihrer Amtszeit Anfang 2018 nicht noch einmal nominiert. Gegenläufige Ansichten und Einschätzungen von Trump und Yellen könnten eine Gefahr für Trumps Politik darstellen.

Auswirkungen auf die FAM Vermögensverwaltung

Und wie haben sich in diesem Umfeld die insgesamt acht VV Strategien der FAM geschlagen? Auf Jahresbasis haben alle Strategien eine positive Performance vor und nach Kosten erzielt. Je höher die Aktienquote und das „US-Dollar Exposure“ desto besser war die Wertentwicklung. In der aktiven Honorar-VV wurde erst im Schlussquartal die ausgewogene und offensive Strategie von der Benchmark überholt, die u.a. von der Stärke des US-Dollars profitiert hat. Hier

sind unsere Strategien deutlicher Richtung „Euro“ ausgelegt. Dennoch konnten auch die Strategien von der Dollarstärke profitieren.

Betrachtet man die Performance der einzelnen Assetklassen, so konnten alle einen positiven Beitrag liefern. Besonders Aktien- und Rohstofffaktienfonds liefen sehr gut in 2016. Aber nun ist 2016 Geschichte und die Ernte eingefahren. Der Blick geht nach vorne. Hier bleiben wir für die Märkte optimistisch, aber wachsam. Eine risikoreduzierende Diversifikation hat immer Priorität. Sollten die Märkte im Laufe des Jahres drehen, werden wir die Aktienquote konsequent reduzieren.

Die passiven FAM Pure Dimensional VV Strategien konnten dagegen ihre Benchmarks in 2016 deutlich schlagen. Die „Übergewichtung“ von Dimensional in Small Cap und Value Aktien sowie die Beimischung von Emerging Markets war der Grund für die Outperformance. In 2015 war dies noch nachteilig. Aber auch die FAM TWin Solution konnte solide Ergebnisse erzielen und das Jahr deutlich im Plus abschließen. Es zeigte sich auch in 2016, dass sich der „Airbag“ wie „versprochen“ in Stressphasen wie am Jahresanfang oder nach dem Brexit geöffnet hat. Wenn es aber anschließend wieder (zum Glück) noch oben geht, ist man etwas hinter den „puren“ Dimensional Strategien zurück.

Für weitere Infos wenden Sie sich bitte an:
Frank Huttel, Leiter Portfoliomanagement
FiNet Asset Management
Telefon: 06421 1683 513
E-Mail: frank.huttel@finet-am.de

Gepflegt zu Hause – und gut abgesichert

Seit Anfang des Jahres ist das Pflegestärkungsgesetz II (PSG II) in Kraft. Vieles verbessert sich für die Betroffenen. Dennoch ist eine private Vorsorge unverzichtbar.

Gute Pflege – darauf kommt es an. Das PSG II erweitert die Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung: Anstelle der drei Pflegestufen gibt es fünf Pflegegrade, die Pflegegrade sind neu definiert und es gilt ein neues Begutachtungsverfahren. Körperlich, geistig und psychisch bedingte Pflegebedürftigkeit wird gleichrangig bewertet. Konkret bedeutet all dies eine bessere Versorgung für Pflegebedürftige. Zudem bekommen pflegende Angehörige sowie Pflegekräfte mehr Unterstützung. Trotz der Leistungsverbesserungen bleibt die gesetzliche Pflegeversicherung aber ein „Teilkasko-Schutz“. Nach wie vor müssen die Betroffenen etwa die Hälfte der Kosten selbst tragen. Deshalb ist die private Vorsorge unverzichtbar, wenn man sein Vermögen bewahren, seine Familie nicht finanziell belasten und nicht auf das Sozialamt angewiesen sein will. Denn bei der Pflege gilt: Kinder haften für ihre Eltern.

Einen umfassenden Schutz erreicht man mit einer privaten Pflege-Zusatzversicherung. Zum Beispiel mit dem Tarif PflegePRIVAT Premium Plus der UKV - Union Krankenversicherung und Bayerischen Beamtenkrankenkasse. Der neue Zusatztarif leistet in jedem der fünf neuen Pflegegrade einen individuell vereinbarten Tagessatz.

Über diesen kann der Kunde frei verfügen. Neben dem monatlichen Pflegetagegeld leisten die Tarife bei Eintritt des Pflegefalls (ab Pflegegrad 2) eine Einmalzahlung. Damit kann man zum Beispiel Haus oder Wohnung pflegegerecht umbauen. Falls der Versicherte ins Krankenhaus muss, zur Reha oder zur Kur geht – egal, für wie lang – wird seine Leistung aus der Pflege-Zusatzversicherung nicht eingeschränkt. Der Tarif leistet ohne Wartezeit, vom ersten Tag an. Damit ist eine gute Pflege auch finanziert. So bleiben dem Versicherten größtmögliche Unabhängigkeit und Selbstbestimmtheit für ein lebenswertes Leben in der vertrauten Umgebung. Denn die meisten Menschen möchten am liebsten zu Hause gepflegt werden. Der Versicherungsschutz gilt aber auch im Ausland.

Ihr Ansprechpartner:

Martin Reiser, Direktionsbevollmächtigter

Krankenversicherung

Tel.: 089-45 21 67 89

Fax: 089-45 21 67 90

E-Mail: martin.reiser@ukv.de

Pflegereform 2017: Das neue Gesetz bringt Vorteile für Pflegebedürftige.

bisher	seit 1. Januar 2017
Hauptsächlich körperliche Beeinträchtigungen wurden berücksichtigt.	Körperliche, geistige und psychische Einschränkungen werden gleichermaßen berücksichtigt.
Pflegebedürftigkeit wurde anhand dreier Pflegestufen bemessen.	Fünf Pflegegrade ermöglichen eine genauere individuelle Bewertung.
Wenige Personen waren leistungsberechtigt.	500.000 Menschen bekommen dadurch erstmals Zugang zu Leistungen.
Pflegende Angehörige waren kaum abgesichert.	Pflegende Angehörige sind bei Arbeitslosigkeit und im Alter besser abgesichert.

Die Leistungen der Pflegeversicherung ab 1. Januar 2017 decken weiterhin nur etwa die Hälfte der tatsächlichen Kosten:

Pflegegrad	Pflegegeld	Sachleistungen	Stationäre Leistungen	Entlastungsbetrag § 45 b
1	-	-	125 €	125 €
2	316 €	689 €	770 €	125 €
3	545 €	1298 €	1262 €	125 €
4	728 €	1612 €	1775 €	125 €
5	901 €	1995 €	2005 €	125 €

Gepflegt zu Hause – am liebsten bin ich hier.



Bei Fragen wenden
Sie sich an
Martin Reiser

Tel. (0 89) 45 21 67 89
Mobil (01 71) 560 02 26
martin.reiser@ukv.de



Mit unserer privaten Pflegevorsorge Ängste nehmen, Wünsche erfüllen.

Dank der richtigen Absicherung auch im Fall der Fälle unabhängig und selbstbestimmt leben.

Unser Tarif **PflegePRIVAT Premium Plus** garantiert:

- ✓ Keine Wartezeit
- ✓ Beitragsfreistellung ab Pflegegrad 3
- ✓ Weltweiter Versicherungsschutz
- ✓ Hohe Einmalzahlung ab Pflegegrad 2
- ✓ Erhöhungsoption ohne Gesundheitsprüfung



Bayerische Beamtenkrankenkasse AG
Union Krankenversicherung AG

CONSAL
MaklerService GmbH

Gewerbeversicherung neu gedacht

Branchenspezifischen, flexiblen Rundum-Schutz und einen schlanken Abschlussprozess bietet die innovative BetriebsPolice select der SIGNAL IDUNA.

Über dreieinhalb Millionen kleine und mittlere Unternehmen gibt es hierzulande. Sie bilden das viel beschworene „Rückgrat der deutschen Wirtschaft“. Und sie alle benötigen passenden Versicherungsschutz, der vielerorts nach wie vor sehr lückenhaft ist. Das hat sich mittlerweile auch unter Maklern herumgesprochen: Mehr als 90 Prozent von ihnen sehen in Gewerbesachversicherungen zumindest zukünftig eine zentrale geschäftliche Säule. Dies ist eine anspruchsvolle Aufgabe, denn die Risikobewertung erfordert unter anderem fundierte Branchenkenntnisse. Besser, man hat den richtigen Produktpartner zur Hand.

Als solcher empfiehlt sich die SIGNAL IDUNA nach der Einführung ihrer BetriebsPolice select mehr denn je. Schon zuvor genoss der Versicherer einen hervorragenden Ruf als Spezialist für das Handwerk. Mit der BetriebsPolice select jedoch hat er eine neue Zeitrechnung in der Gewerbeversicherung eingeläutet.

Das innovative Konzept fußt auf branchenspezifischen Lösungen, die es ermöglichen, die meisten mittelständischen Unternehmen unkompliziert und doch maßgeschneidert abzusichern. Dank der flexiblen Gestaltung der BetriebsPolice select können individuelle Ansprüche und Wünsche problemlos integriert werden. Der schnelle Abschlussprozess schont das Zeitbudget von Gewerbekunden und Maklern, die sich so mit überschaubarem Aufwand einen potenziell großen neuen Kundenkreis erschließen können. Und der liegt direkt vor der Haustür, denn Gewerbetreibende gibt es überall.

Wichtige Komponente Betriebshaftpflicht

Die Betriebs-Haftpflichtversicherung ist hier eine wichtige Komponente der BetriebsPolice select, insbesondere für das Bauhandwerk. Einzelne De-



ckungspositionen lassen sich ganz nach den jeweiligen Erfordernissen und Schwerpunkten erhöhen. In aller Regel erfolgt die Tarifierung in Abhängigkeit vom Umsatz, was die Beratung deutlich vereinfacht. Automatisch eingeschlossen sind unter anderem Umwelt- und Internethaftpflicht.

Zu den weiteren Schutzbausteinen gehören je nach Branche und Unternehmenseigenschaften Sachversicherungen (Geschäftsinhalt, Betriebsunterbrechung/Betriebsschließung, Tiefkühlgut, Glas/Werbeanlagen), technische Versicherungen (Elektronik und Maschinen) und Transportversicherungen (Autoinhaltsversicherung, Ausstellung, Dauer-Ausstellung, Musterkollektion und Reisegepäck).

Die Bedingungswerke lassen keine Wünsche offen: So gilt etwa in der Inhaltsversicherung die „Goldene Regel“; auch bei älteren Maschinen wird also nicht der Zeitwert, sondern der Neuwert ersetzt. Die BetriebsPolice select ist für verschiedenste Branchen verfügbar, darunter Baubetriebe, Kfz, Handwerk, Handel, Hotel und Gaststätten. Nie war es so einfach, unter den Gewerbetreibenden neue, zufriedene Kunden zu gewinnen.

Informationen, Angebote und Vertriebsunterstützung erhalten Sie von:

Vertriebsservice Komposit für FiNet Partner:

Telefon: 0231 135 39066

E-Mail: west.sachgewerbe@signal-iduna.de

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

Produktsteckbrief SIGNAL IDUNA

BetriebsPolice select

Das Gewerbeprodukt der SIGNAL IDUNA lässt sich auf jeden Betriebstyp maßgenau zuschneiden.

Zielgruppen

	Handwerk		Handel		Hotel- und Gaststätten-gewerbe
	Heil und Pflege		Dienstleister		Hersteller
	Kfz		Neue Medien		Bau

Bausteine

- Haftpflichtversicherungen
- Sachversicherungen
- Technische Versicherungen
- Transportversicherungen

Varianten Betriebshaftpflicht

- Kompakt
- Optimal
- Exklusiv

Besonderheiten

Dynamische Selbstbeteiligung

Beträge von 250 Euro, 500 Euro oder 1.000 Euro wählbar

Bonusstufe 1
Nach 3 Jahren ohne Schaden halbiert sich der Eigenanteil

Bonusstufe 2
Nach weiteren 3 Jahren reduziert er sich um weitere 50 Prozent

Erweiterte Neuwertdeckung

Solange die Betriebs-einrichtung ständig den Bestimmungen entsprechend genutzt und ordnungsgemäß gewartet wurde, ersetzt SIGNAL IDUNA den Neuwert

Highlights

Inhaltsversicherung

- Neu hinzukommende Betriebsgrundstücke bis 20% der Versicherungssumme, max. 3 Monate
- Vorsorgeversicherung für Neuanschaffungen bis 30% der Versicherungssumme, max. 300.000 Euro

Betriebs-Haftpflichtversicherung (speziell für Handwerksbetriebe)

- Sonstige Tätigkeitsschäden inkl. Werkstattshäden sind in der Optimal- und Exklusivdeckung eingeschlossen
- Erweiterte Produkt-Haftpflicht für Handel mit Erzeugnissen Dritter: Produktvermögensschäden 250.000 Euro inkl. Herstellung (Exklusivdeckung)
- Energieberatung 250.000 Euro (Exklusivdeckung)



Weitere Infos zum Produkt finden Sie hier

Quelle: SIGNAL IDUNA • Illustrationen: BSGStudio, Amornism/iStock(2)

Neue Wege in der Altersvorsorge

Kunden sollten neue Wege in der Altersvorsorge gehen. Vermittler können ihnen hierbei als sachkundige Wegweiser zur Seite stehen.

Langsam boten klassische Policien die gewünschte Sicherheit und eine ausreichende Verzinsung. Durch die anhaltende Niedrigzinsphase ist das allgemeine Zinsniveau stetig gesunken. Die Versorgungslücke kann mit einer klassischen Rentenversicherung kaum noch geschlossen werden.

Kunden sollten neue Wege gehen. Das heißt, weg von klassischen Rentenversicherungen, hin zu kapitalmarktnahen Produkten. Den Kunden sollte aufgezeigt werden, dass es unabdingbar ist, bei der Altersvorsorge mutiger zu werden. Deshalb brauchen die Kunden Vermittler mit Expertise, die sie beraten und auf den neuen Wegen begleiten.

Neue Wege sind geebnet

Die Versicherer haben kapitalmarktorientierte Produkte entwickelt, die sowohl Renditechancen, als auch Sicherheiten und Garantien beinhalten. Die Stuttgarter Indexpolice *index-safe* und das Hybridprodukt *performance-safe* sind solche Anlagekonzepte mit Zukunftstechnologie.

Zu Januar 2017 hat Die Stuttgarter diese Produkte modifiziert. So bleiben die Renditechancen trotz der Senkung des Rechnungszinses auf 0,9 % erhalten. Beide

Produkte bieten zusätzlich die Möglichkeit, das Verhältnis zwischen Renditechancen und Garantie an die Vorstellungen des Kunden anzupassen.

Bei *index-safe* kann sich der Kunde jedes Jahr neu entscheiden, ob er an der Wertentwicklung des Stuttgarter M-A-X Multi-Asset Index beteiligt werden möchte oder stattdessen die sichere Verzinsung wünscht. Der optional einschließbare Index-Turbo ist ein ideales Mittel, um trotz Niedrigzinsphase attraktive Renditen zu erzielen.

Bei *performance-safe* können Kunden den Garantieprozentsatz zwischen 10 % und 80 % der Beitragssumme festlegen. Bei einem erhöhten Sicherheitsbedarf können Kunden das „Auto-Lock-In“ nutzen. Damit wird während der Laufzeit sukzessive das garantierte Kapital erhöht.

Neue Wege für eine zukunftsfähige Altersvorsorge sind geebnet. Gemeinsam mit den Versicherern können Vermittler ihren Kunden aufzeigen, dass sie diese Wege gehen können. Damit es mit der privaten Altersvorsorge bergauf geht.

Mehr Infos auf www.stuttgarter.de

Stuttgarter index-safe: Damit Sie

da ankommen, wo Sie hinwollen.



Wegweisend: die einzigartige Indexrente nimmt Gewinne mit, ohne Verluste zu riskieren.

index-safe ist die renditestarke Vorsorge der Stuttgarter, die zugleich ein hohes Maß an Sicherheit bietet. Ihre Kunden profitieren von einer positiven Wertentwicklung durch breite Anlagestreuung des **exklusiv für Kunden der Stuttgarter aufgelegten M-A-X Multi-Asset Index**.

Jetzt informieren unter www.index-safe.stuttgarter.de

Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

Stabilität und Wachstum mit Infrastruktur

Kerninfrastruktur ist alltäglich präsent. Jeden Tag nutzen wir Sie in Form von Wasser-, Strom-, Elektrizitäts- und Datennetzen, Flug- und Seehäfen und anderorts auch als Mautstraßen und Tunnels. Doch als Investment für jedermann ist diese Anlageklasse noch relativ unbekannt.

Der Fonds Ve-Ri Listed Infrastructure (R) (DE0009763342) von Veritas Investment investiert weltweit genau in diese Kerninfrastruktur. Wie in den beiden Vorjahren konnte der Fonds auch 2016 überzeugen. Seine Performance betrug +10,7 Prozent. Performancetreiber und gleichzeitig stabilisierender Faktor ist die strikte Ausrichtung auf Kerninfrastruktur, in der konjunkturunabhängig regelmäßige Cashflow vereinnahmt und im Regelfall sehr langfristige Verträge abgeschlossen werden.

Basis des Investmentprozesses für den Ve-RI Listed Infrastructure sind ca. 300 Werte die ihren Hauptumsatz mit Kerninfrastruktur machen. Jeder der potentiellen rund 300 Kandidaten durchläuft dann den systematischen Investmentprozess von Veritas Investment, in dem mit je 25 Prozent Qualitäts- und Valuekriterien berücksichtigt werden. Mit 40 Prozent fließt der extreme Value-at-Risk (eVaR) in die Bewertung ein. Diese Kennzahl gibt an, welche Abweichung bei einer sehr starken Marktkorrektur, zu erwarten wäre. So werden Aktien bevorzugt, die sich weniger volatil zeigten. Nachhaltigkeitskriterien werden mit 10 Prozent berücksichtigt.

Am Ende des gesamten Selektionsprozesses steht ein Ranking aller rund 300 Gesellschaften. Die 30 besten Aktien kommen dann gleichgewichtet in das Portfolio, das alle Vierteljahre überprüft und neu adjustiert wird.

Seit der Neuausrichtung im Mai 2014 überzeugt der Fonds mit einem Wertzuwachs von 13,2 Prozent p. a. (per 31.12.2016.) bei einer Volatilität von 10,7 Prozent. Dabei weist der Fonds durch seine spezielle Ausrichtung nur eine geringe Korrelation zu den gängigen Aktienindizes wie DAX, MSCI World oder STOXX 50 auf. Dies unterstützt dabei, ein diversifiziertes Portfolio aufzubauen.

Weitere Informationen und Kontakt:

Uwe Bachert

Head of Wholesale

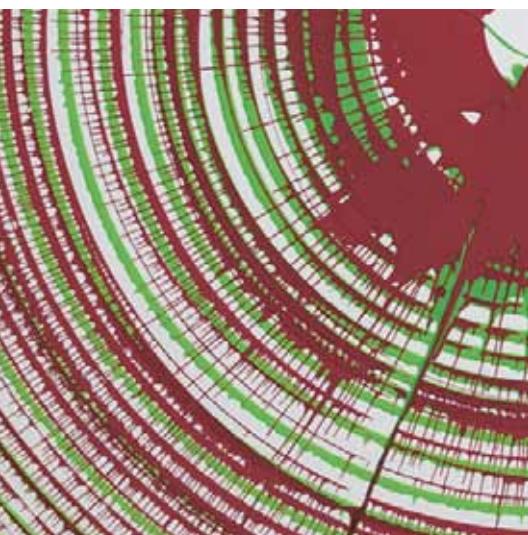
Tel: 069 975743 – 10

Mobil: 0172 – 72 91 486

E-Mail: u.bachert@veritas-investment.de

Internet: www.veritas-investment.de

Werte schaffen • Mit System • Ohne Prognosen



13,4 Prozent – das ist die jährliche Performance* des Infrastrukturfonds Ve-RI Listed Infrastructure (R) (DE0009763342). Im Fokus des Fonds stehen die Kerninfrastruktursegmente Energie, Kommunikation, Transport und Wasser, etwa in Form von Öl- und Gaspipelines oder Elektrizitätsnetzwerken. Denn Kerninfrastruktur wird immer gebraucht – auch wenn die Konjunktur mal stottert. Das macht ein Investment in diesen Sektor so attraktiv.

Basis des systematischen und prognosefreien Investmentprozesses ist das von Veritas Investment entwickelte Aktienselektionsmodell. Dieses bildet im ersten Schritt eine Rangfolge unterbewerteter Qualitätsaktien. Anschließend werden Aktien mit hohen Verlustrisiken durch Verwendung des extreme Value-at-Risk identifiziert, sowie Nachhaltigkeits- bzw. ESG-Aspekte herangezogen, um risikantere Aktien in der Rangfolge herabzusetzen.

Das Ergebnis: Ein global diversifiziertes Portfolio aus den 30 besten börsennotierten Unternehmen aus dem Sektor der Kerninfrastruktur, auf Basis des systematischen Investmentprozesses der Veritas Investment.

* Stichtag 31.12.2016 und seit Strategieumstellung vom 23.05.2014

VE-RI LISTED INFRASTRUCTURE (R)

SYSTEMATISCH IN INFRASTRUKTUR INVESTIEREN

Risiko-Rendite-Profil

Time Period:

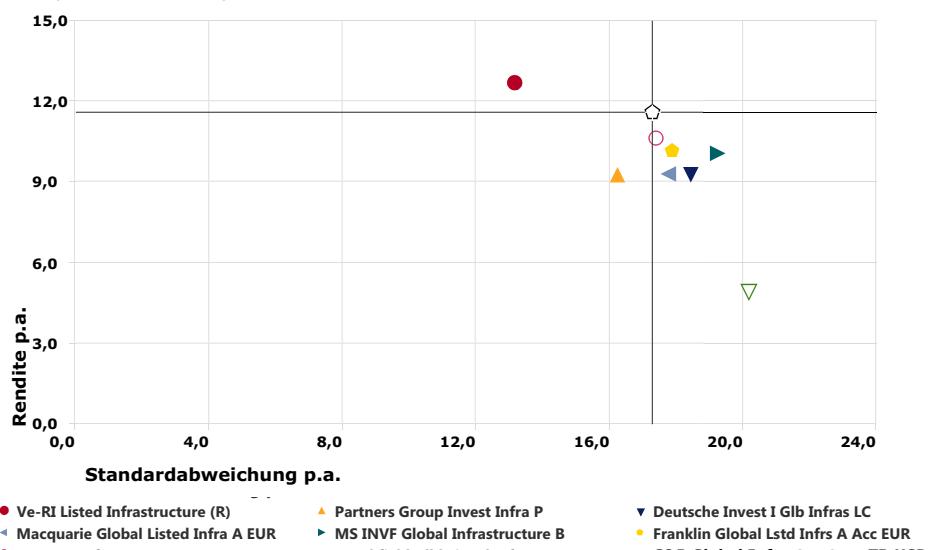
23.05.2014 to 13.01.2017

Currency:

Euro

Source Data: Daily Return

Calculation Benchmark: S&P Global Infrastructure TR USD



Quelle: Morningstar Direct

© 2017 Morningstar, Inc. Alle Rechte vorbehalten.

Die hierin enthaltenen Informationen:

- (1) sind für Morningstar und/oder ihre Inhalte-Anbieter urheberrechtlich geschützt;
- (2) dürfen nicht vervielfältigt oder verbreitet werden; und
- (3) deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität wird nicht garantiert.

Fragen? Rufen Sie uns an unter +49 (0) 69 97 57 43-10 oder senden Sie uns eine E-Mail an info@veritas-investment.de

www.veritas-investment.de

Produkt-Video



Neue Unfallversicherung bei prokundo

Gleichgewicht übernimmt die Kosten nach einem Unfall – lebenslang.

Jeder mag es, wenn sein Leben im Gleichgewicht ist. Wenn alles gut vorbereitet ist, die Räder ineinander greifen und Pläne funktionieren. Ein Unfall macht das alles zunichte. Die Folgen sind nicht vorhersehbar, das Leben gerät komplett aus den Fugen. Wer jetzt richtig abgesichert ist, kann sein Leben trotzdem wieder ins Gleichgewicht bringen.

Die neue prokundo-Unfallversicherung „Gleichgewicht“ gleicht die finanzielle Schieflage, die durch einen Unfall entsteht, wieder aus. Mit bis zu 10 Millionen € Deckungssumme. Ein Leben lang.

„Gleichgewicht“ leistet, wenn ein Unfall dauerhafte Folgen hat, egal ob große oder kleine. Immer dann, wenn kein anderer dafür aufkommt. So lange, wie der Kunde unter den Folgen leidet. Neben Hilfsmitteln und Zuzahlungen für Therapien, die die Krankenkasse nicht übernimmt, zahlt Gleichgewicht zum Beispiel auch Schmerzensgeld, den behindertengerechten Umbau eines Autos oder eine Haushaltshilfe.

Der Baustein GehaltPlus sichert außerdem mögliche Einkommenslücken nach einem Unfall ab. Wer dazu noch die Option GesundPlus wählt, wird mit 100 € pro

Krankenschein-Woche entschädigt. Der Betrag verdoppelt sich ab der siebten Woche.

Prämienbeispiele

Gleichgewicht für ein Kind (Prämie A): 8,71 € monatlich

Mit GehaltPlus (Gehaltshöhe 500 Euro): 9,86 € monatlich

Gleichgewicht für einen Kfz-Mechaniker (Prämie B): 12,63 € monatlich

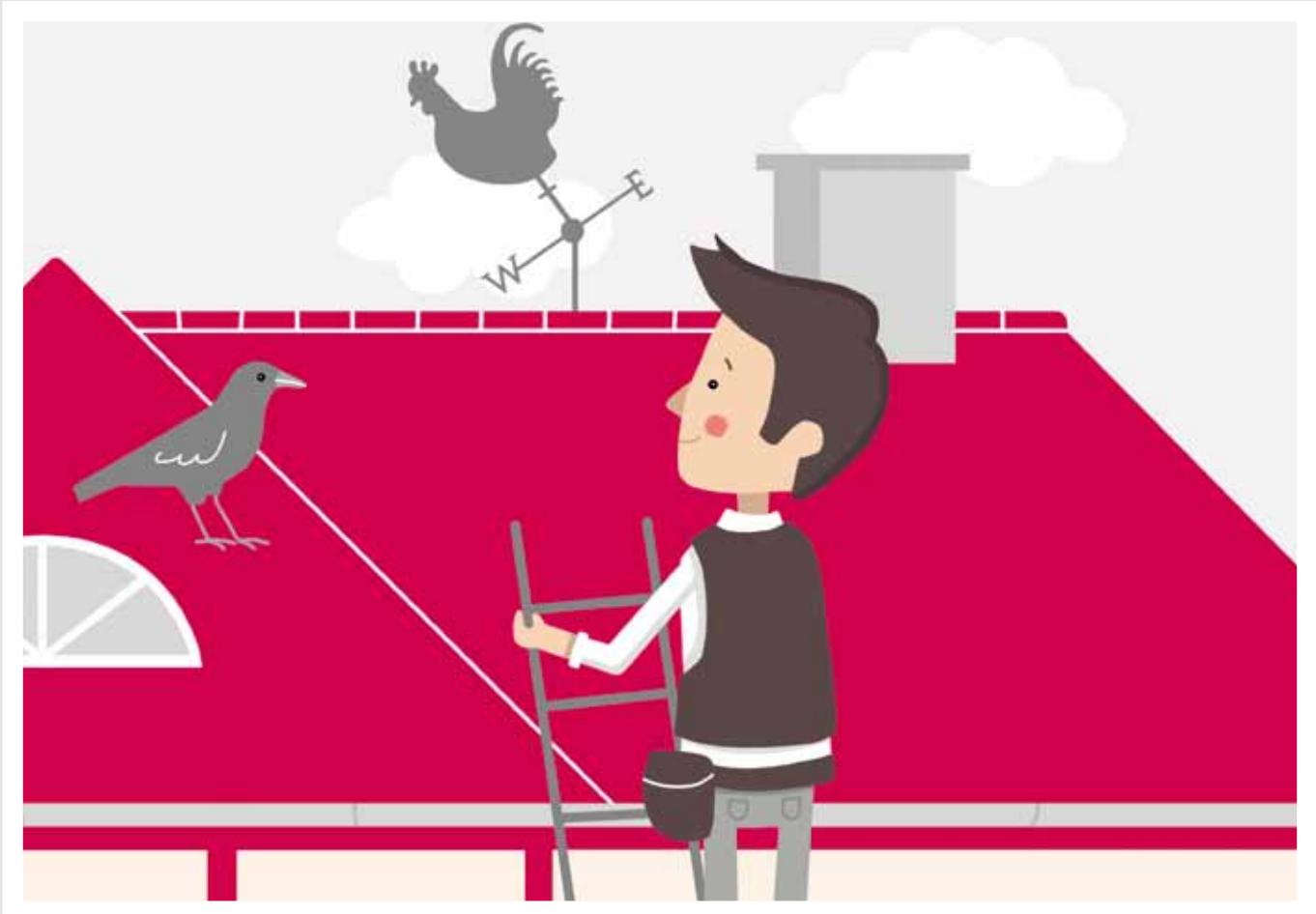
Mit GehaltPlus (Gehaltshöhe 1000 €): 19,66 € monatlich

Gleichgewicht für einen kaufmännischen Angestellten (Prämie A): 8,71 € monatlich

Mit GehaltPlus: (Gehaltshöhe 1000 €) und GesundPlus: 19,06 € monatlich

Alle Informationen zu Gleichgewicht finden Sie unter www.prokundo.de

Der Film zu Gleichgewicht: Jetzt anschauen unter gleichgewicht.prokundo.de

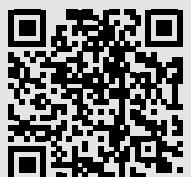


www.prokundo.de

Gleichgewicht

UNFALLSCHUTZ LEBENSNAH

Hier geht's zum Film:



Standard Life setzt auf risikoadjustierte Multi-Asset-Lösungen

Standard Life hat sich in den vergangenen Jahren mit innovativen Multi-Asset-Lösungen einen Namen gemacht. Nun bringt das schottische Unternehmen die dritte Generation seiner erfolgreichen, risikoadjustierten MyFolio-Familie nach Deutschland.

Die MyFolio Multi Manager Fonds verbinden eine hohe Diversifikation mit einer konsequenten Risikokontrolle und investieren nicht nur in die Produkte der hauseigenen Gesellschaft Standard Life Investments (SLI), sondern auch in sorgfältig ausgesuchte Fonds anderer renommierter Investmentgesellschaften.

Die fünf neuen MyFolio Multi Manager decken unterschiedliche Anlageklassen ab – von Staats- und Unternehmensanleihen aus Industrienationen über Aktien aus spezifischen Regionen bis zu Schwellenländeranleihen und Absolute-Return-Produkten. Der Aufbau jedes Fonds erfolgt in vier Stufen – von der strategischen und der folgenden taktischen Asset Allokation über die Auswahl der Zielfonds und Konstruktion des Fonds bis zur regelmäßigen Prüfung und gegebenenfalls Neugewichtung.

Die Multi-Manager-Fonds werden in fünf verschiedenen Risiko/Renditeprofilen mit unterschiedlich hoher Volatilität offeriert und kommen sowohl als Zielfonds in den Fondspolicen zum Einsatz als auch als eigenständige SICAV-Fonds. Die fünf Multi-Asset-Fonds setzen sich jeweils aus rund 40 Zielfonds zusammen, welche das Fondsselektions-Team von SLI aus über 9.000 weltweit verfügbaren Investmentfonds auswählt.

Verantwortlich für die strategische Marschrichtung der Multi-Manager-Familie ist das 65 Kopf starke Multi-Asset-Investing-Team von SLI; Auswahl und Management der Zielfonds liegen beim zwölfköpfigen Fondsselektions-Team. Das Investmenthaus des britischen Versicherers verwaltet insgesamt Kundengelder in Höhe von über 320 Milliarden Euro, mehr als 75 Milliarden Euro davon allein in Multi-Asset-Lösungen. Mit 11,2 Milliarden Euro Anlagesumme ist die MyFolio-Familie eine der beliebtesten Anlageformen bei Anlegern und Beratern in Großbritannien.

Ihre Fragen beantwortet Ihnen gerne:

Thorsten Will
Senior Sales Consultant

Mobil: 0172 687 14 93
Sales Hotline: 0800 221 47 47
Internet: www.standardlife.de
E-Mail: thorsten.will@standardlife.de





Es gibt keine
Garantie. Nur
grenzenlose
Möglichkeiten.

Aktien mit Absicherung – ein Hexenwerk?

*Die neue Generation vermögensverwaltender Mischfonds:
LuxTopic – Systematic Return*

Anleihen sind normalerweise ein elementarer Bestandteil von Multi-Asset-Fonds. Robert Beer verzichtet beim LuxTopic – Systematic Return ganz bewusst vollständig darauf. Denn alle Konzepte, die maßgeblich in Anleihen investieren, müssen heute aufgrund des Nullzinsumfelds kritisch hinterfragt werden.

Das bisherige Mischfondsprinzip

Mischfonds boten den Anlegern bisher eine relativ konstante Entwicklung mit soliden Erträgen. Doch diese Zeiten scheinen vorbei zu sein, denn Anleihen haben zum einen kaum noch Ertrag, zum anderen leiden sie unter Kursrisiken und können daher Aktienschwankungen nicht mehr abfedern. Und Aktien: Davor haben die Menschen Angst, auch wenn die Unternehmen gute Gewinne erzielen. Wie lässt sich also die Investition in aussichtsreiche Aktien mit dem Risikoprofil eines defensiven Mischfonds verbinden?

Der Systematic Return Weg

Ausgewählte europäische Unternehmen liefern kontinuierliche Erträge – langfristig erzielen deren Anteile etwa 7 bis 8%. Zur Absicherung werden permanent Optionen beigemischt. Steigen Aktien, kostet die Absicherung Rendite. Fallen jedoch die Aktien, gewinnen die Optionen und dämpfen den Rückgang.

Sind also Aktien gefallen und Optionen im Wert gestiegen, greift das antizyklische Investitionsverhalten des Fonds. Es wird etwas Absicherung verkauft und Aktien

werden nachgekauft. So kauft man immer dann, wenn Aktien gefallen sind. Wenn die Märkte hingegen steigen, verzichtet man auf etwas Rendite zu Gunsten der Absicherung.

Das Prinzip ist mit dem einer Autoversicherung vergleichbar. Man gibt zwar etwas Prämie aus, ist im Fall der Fälle aber abgesichert. Kursrückgänge können für Anleger so nicht gänzlich vermieden werden, liegen jedoch – analog der Selbstbeteiligung der Versicherung – auf einem akzeptablen Niveau.

Ergebnis: Nachhaltige Rendite

Der LuxTopic – Systematic Return kombiniert Aktienerträge und aktive Absicherung über Optionen. Diese spezielle Fonds-Strategie macht eine jährliche Zielrendite von 3 bis 5% auch ohne Anleihen in einem mittelfristigen Anlagehorizont erreichbar. Als Ausschüttung sind 3% jährlich angestrebt. Aktien mit Absicherung: Bei Robert Beer kein Hexenwerk!

Ihre Fragen beantwortet Ihnen gerne:

Matthias Herold

Vertriebsdirektor

Robert Beer Management GmbH

Telefon: 09602 939 86-21

E-Mail: matthias.herold@robertbeer.com

Internet: www.RobertBeer.com

Entkommen Sie der Nullzinsfalle: Attraktive Ausschüttungen mit aktiver Absicherung



LuxTopic – Systematic Return

WKN: A14M9N

Die innovative Strategie des LuxTopic – Systematic Return baut auf **stabile substanz-, ertrags- und dividendenstarke Europäische Unternehmen**, kombiniert mit einer kontrollierten Risikosteuerung.

- ◆ Langfristige **Zielrendite 3-5% p.a.**
- ◆ Zielausschüttung von 3% p.a. bietet **laufende Erträge**
- ◆ Anlage in Aktien, **keine unrentablen Anleihen**
- ◆ **Starke Absicherungskomponente** bietet Schutz bei fallenden Aktienkursen

- ▶ Gute Beimischung im konservativen Depot
- ▶ Alternative zu bestehenden sicheren Anlageformen ohne Zins

Ausschüttung 2016:

3%

Ausschüttung 2015:
3% (annualisiert)

www.robertbeer.com

Mögliche Risiken: - Aktien bergen Risiko stärkerer Kursrückgänge - Preisrisiken von Anleihen bei steigenden Zinsen - Länder-, Bonitäts- und Liquiditätsrisiko

Der Fonds eignet sich nicht für Anleger: - mit kurzfristigem Anlagehorizont - die einen sicheren Ertrag anstreben - die keine erhöhten Wertschwankungen akzeptieren.

Alle veröffentlichten Angaben stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar, sondern geben lediglich zu Werbezwecken eine zusammenfassende Kurzdarstellung wesentlicher Merkmale des Fonds. Alleinige Grundlage für den Kauf von Investmentanteilen sind die aktuellen Verkaufsunterlagen (Verkaufsprospekt, wesentliche Anlegerinformationen, Jahresbericht und - falls dieser älter als acht Monate ist - der Halbjahresbericht) zu den jeweiligen Investmentfonds. Die Verkaufsunterlagen sind kostenfrei, in deutscher Sprache und in Papierform bei der DJE Kapital AG, Pullacher Straße 24, D-82049 Pullach oder unter www.dje.de erhältlich.

Alle Angaben und Einschätzungen sind indikativ und können sich jederzeit ändern. Diese Ausführungen gehen von unserer Beurteilung der gegenwärtigen Rechts- und Steuerlage aus. Die Angaben wurden mit Sorgfalt zusammengestellt. Für die Richtigkeit kann jedoch keine Gewähr übernommen werden. Änderungen vorbehalten.

Angaben zu der Entwicklung in der Vergangenheit sind kein zuverlässiger Indikator für künftige Wertentwicklungen. Die steuerliche Behandlung ist von den persönlichen Verhältnissen des Anlegers abhängig und kann Änderungen unterworfen sein. Nähere steuerliche Informationen enthält der Verkaufsprospekt. Bei der Vermittlung von Fondsanteilen können die Dr. Jens Ehrhardt Gruppe sowie deren Vertriebspartner Rückvergütungen aus Kosten erhalten, die von den Kapitalanlagegesellschaften gemäß den jeweiligen Verkaufsprospektten den Fonds belastet werden.

FILUX – Praxisplanung vom Feinsten

Autorin: Birgit Bichlmeyer – Unternehmensberatung & Lebensplanung für Zahnmediziner

Ich betreue Zahnärzte. Der Fokus auf eine Zielgruppe macht das Arbeiten auf Dauer komfortabler – wenn auch die Anfangsjahre anspruchsvoll sind: „Nein“ sagen lernen, „Ich bin auf Heilberufe spezialisiert – auf die, die sich niederlassen wollen oder schon unternehmerische Herausforderungen meistern.“ Das war zu Anfang schwer. Heute habe ich meine Traumkunden. Wenn ich diese finden und binden möchte, dann über eine ganzheitliche Beratung, hohe Vertragsdichte und über einen betriebswirtschaftlichen Mehrwert. Vor 22 Jahren hat mich der gelebte offene Austausch meiner damaligen Mitstreiter stark gemacht. Dafür bin ich dankbar und möchte etwas zurückgeben: Wissen, Zeit und Anregungen – und zum konsiliarischen Austausch auffordern.

Am Beispiel einer Praxisübernahme zeige ich auf, wie das Finanzplanungsprogramm FiLux maßgeblich eine dauerhafte Mandantenbindung unterstützen und im besten Fall auch das Mandat der anderen Vertragsseite bewirken kann.

Ausgangspunkt hier: Die Übernahmeverhandlung einer Zahnärztin, 40 Jahre mit Berufserfahrung sowie des Abgebers: Zahnarzt, 65 Jahre, 2 Behandlungszimmer. Die Ehefrau arbeitet mit, es ist eine alteingeses-

sene Kiezpraxis mit hohem Privat- und Zuzahleranteil und ebenso hohem Investitionsbedarf.

Die Sucherin begleite ich seit zweieinhalb Jahren. Über eine private Liquiditätsplanung hatte ich ihr zu Beginn unserer Kooperation die Möglichkeiten aufzeigen können, die eine Selbstständigkeit mit sich bringt.

Statt nach Steuer unflexible 2800 € bis 3000 € als Angestellte netto zur Verfügung zu haben, sich den Gemütsverfassungen des Chefs und dessen Personalwahl auszusetzen, konnte sie anhand einer individuellen FiLux-Praxisplanung erkennen, was sie unter Bezug zu ihrem realen Umsatzpotenzial an Ertrag generiert, sollte sie sich als Ärztin niederlassen. Wir kamen auf realistische 200.000 € Gewinn vor Steuern im dritten Jahr der Übernahme, die sie die nächsten 25 Jahre für sich erwirtschaften könnte.

In FiLux erfolgt zunächst die Umsatzplanung. Hier werden ebenso wie im Finanzplan die BWA-Daten der letzten drei Jahre der Abgeberpraxis eingepflegt. Wenn die Altpraxis steuerlich gut betreut wurde, sind die Daten nach Kasse/Privat/Zuzah-



lern aufgesplittet. Den Zahnärzten, die ich betreue, rate ich dringend, den Kompass BWA sauber vom Steuerberater auffächern zu lassen und das Abrechnungsprogramm effektiv zu führen.

Die Jahre nach der Übernahme bilden die geplanten Veränderungen in FiLux bereits mit ab (Ausbau der Prophylaxe, nach zwei Jahren ein neuer Kollege, konkrete Modellierung des Patientenstammes durch Ansprache des Personals). Im Finanzplan wird jede Kostenposition dargestellt. Ich kann die Hauptpositionen wie Miete, Personal, Werbungskosten usw. jeweils mit eigenen Unterpositionen befüllen (Nettokaltmiete, Betriebskosten, Reinigung, Instandhaltung usw.).

Besonders aufschlussreich ist dies beim Personal. FiLux bietet die Möglichkeit, jede Arbeitskraft einzeln abzubilden. In welchem Monat baue ich Personal an? Wieviele Stunden wird gearbeitet? Wieviele davon am Patienten? Auf wieviele Behandler kommen wieviele „Helfer“? Wer generiert Umsatz, wer verwaltet, wer arbeitet zu? In einem Extra-Report kann ich die Mitarbeiterrendite genau verfolgen, die Umsatz-

pro-Stunde- und die Ertrag-pro Stunde-Kennziffer. Die Rentabilitätskennzahl der Praxis muß mir nicht ein Unternehmensberater oder Banker berechnen – diese Kennziffer kann ich mit meinem Mandanten beleuchten und weiterführende Maßnahmen besprechen.

Hier positioniere ich mich als Zielgruppenspezialist, um Vertrauen aufzubauen. Mit einem individuellen Finanzplan von FiLux liegt schwarz auf weiß und in Farbe der Nutzen für den Mandanten sichtbar auf dem Tisch. Im Beispielfall lieferten die gesammelten bisherigen Umsatzdaten der Sucherin die betriebswirtschaftliche „Historie“ für eine realistische Zukunftsplanung. In den letzten 18 Monaten hatte die Mandantin eine saubere Statistik über alle persönlichen Leistungsfelder geführt, die ihre eigentliche Ertragskraft abbildet (in den ihr gegebenen Grenzen als Angestellte): ihre Leistungsschwerpunkte, ihre Zuzahlerquoten, ihren Anteil an Privatpatienten, die durchschnittliche Weiterempfehlungsquote (Neupatienten), Anteil an Fremdlabor und an Prophylaxe, Rgressquote. Diese Daten können betriebswirtschaftlich abgebildet werden.

FiLux bereitet in frei zu gestaltenden Report-Bausteinen tabellarisch oder graphisch die Datenreihen auf. Hier ist für mich die Essenz zu sehen: Wie entwickeln sich die Erträge nach unternehmerischen Entscheidungen wie z. B. der Neueinstellung einer Prophylaxe kraft oder der Investition in ein DVT oder Cerek – bei einer Mindestumsatzgröße. In Einzelbausteinen, die mit Unterkategorien beliebig aufgefächert und individualisiert werden können, kann jede Ist-Situation abgebildet und jede denkbare Zukunftsbetrachtung dargestellt werden.

In die Textbausteine des Reports fließen die weichen Kriterien ein, die ich für das Exposé für die Bankanfrage immer schon zu Beginn der Arbeit mit dem Planungsprogramm hinterlege: Qualität in der Personalführung (Fluktuation, Reibungsverluste, Mitarbeiterrentabilität), Erfahrung mit Recall (Ausbau der Prophylaxe) und Patientenbindung bzw. Empfehlungsstärke sowie generelle unternehmerische Qualifikationen.

Um zu prüfen, ob ich mit meiner Planung außerhalb des Mittels liege, unterziehe ich die Prognose einer kurzen Plausibilitätsprüfung. Bei FiLux sind alle Kennzahlen der (zahn)medizinischen Fachgruppen hinterlegt, was eine

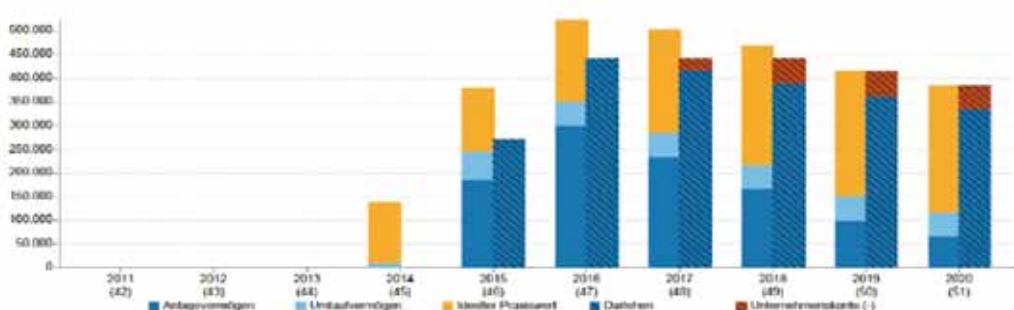
Erstkontrolle der Eingabe erleichtert. Das Ergebnis wird im Kurzreport deutlich und kann sowohl dem Praxisübernehmer als auch der Bank eine starke Entscheidungshilfe sein. Klare Zahlenreihen und bis ins letzte Detail überführte Betriebsergebnisse sind von jeder Position her nachzuverfolgen.

Anschließend gehe ich mit der Mandantin in die private Liquiditätsplanung. Der Mandant benennt mir immer seine konkreten Lebenshaltungskosten (Wohnen, Konsum, Gesundheit, Absicherung und Vorsorge) inklusive möglicher Darlehensverpflichtungen. FiLux errechnet auf Knopfdruck eine Mindestumsatzprognose für die geplante Praxisübernahme. So kann ich meinem Kunden ganz real darstellen, welche Auswirkungen die Praxisübernahme auf seinen Lebensstil haben wird. Oft wird die Erkenntnis verbalisiert: „Das ist ja wirklich zu schaffen!“ Die „Traumpraxis“ wird erfahrbar und ein greifbares Ziel.

Diese Mindestumsatzprognose reiche ich meist bei der Bankanfrage mit ein. Sie erleichtert dem

2.7. Betriebsvermögen (Grafik)

Betriebsvermögen [von 2011 bis 2020]





Institut eine Einschätzung zur Darlehenszusage, da selten so präzise Vorausberechnungen erstellt werden. Klare Zahlenreihen und bis ins letzte Detail überführte Betriebsergebnisse sind von jeder Position her nachzuverfolgen. Das Betriebsergebnis zeigt FiLux in drei Stufen:

1. das Betriebsergebnis vor AfA,
2. das Betriebsergebnis nach AfA – Cash Flow,
3. der Cash-Flow nach Tilgung.

Hier findet die Überleitung zur privaten Liquidität statt. Dies ist in der Tat ein absolutes Alleinstellungsmerkmal von FiLux.

Überleitung zur privaten Liquidität: Hier kann ich die Netto-Einnahmen der Praxis nach folgenden Kriterien darstellen lassen:

- Tilgung der betrieblichen Darlehen,
- nach Steuer,
- nach Altersvorsorge/Krankenversicherung und Absicherung,
- nach Kinderausbildung/Urlaub/Konsum etc.

Mein Kunde weiß an dieser Stelle oft zum ersten Mal im Leben mehr als der Banker und der Steuerberater über sein eigenes Dasein. Und das findet er gut. Dafür zahlt er Honorar.

Zum Honorar: Der Zeitaufwand für die reine Datenaufbereitung über FiLux beträgt bei mir zwischen 3 (nur die BWA-Daten einer durchschnittlichen Zahnarztpraxis) und 8 Stunden (je nachdem, mit wievielen Verträgen die Partner im Darlehensbereich und privat aufwarten). Der Zeitaufwand für die Gesprächsmoderation mit beiden Parteien, dem Steuerberater und der Bank beträgt im Schnitt circa 10 bis 20 Stunden. Damit wird das Honorar in Höhe von ca. 3000 € bis 5000 € für den Kunden transparent und hat einen Wert.

Wenn die Leistung spürbar ist und ein Klima des Vertrauens und der Fairness aufgebaut wird, dann kommt oft auch der Abgeber einer Praxis mit seiner Ruhestandsplanung auf mich zu. Mit einem transparenten und sinngebenden Finanzplan ist die Akquise in diesem Bereich ein Selbstläufer.

Weitere Fragen beantwortet gerne:

Birgit Bichlmeyer
E-Mail: birgit@bichlmeyer.de
Internet www.bichlmeyer.de

MFXtra-Depot – die Basis der fondsbasierten Vermögensverwaltung

MiFID II wird noch einmal Bewegung in den Beratermarkt bringen. Die sich daraus ergebenden Herausforderungen werden Anlagevermittler und Vermögensverwalter darin bestärken, noch einmal über ihre Geschäftsmodelle nachzudenken. Wir von Metzler FundServices sind davon überzeugt, dass der Einsatz einer fondsbasierten Vermögensverwaltung für die professionelle Verwaltung von Kundengeldern in Zukunft immer mehr in den Vordergrund rücken wird. Das Bankhaus Metzler bietet mit der Fondshandelsplattform Metzler Fund Xchange die Infrastruktur für das Konzept der fondsgebundenen Vermögensverwaltung.

Mit Metzler Fund Xchange (MFX) steht eine professionelle Infrastruktur zur Verfügung, die sowohl mit ihren technischen Voraussetzungen als auch mit ihren Serviceanwendungen die Grundlage für das Geschäftsmodell mit Investmentfonds bietet. Die Devise bei Metzler lautet: Technik soll keinem Selbstzweck folgen, sondern den Bedürfnissen der Menschen dienen. So hat Metzler eigenständige technische Lösungen immer als Ergänzung zu seinen Finanzdienstleistungen entwickelt.

Über die Fondshandelsplattform des Bankhauses Metzler steht ein Universum an Fonds und Exchange Traded Funds (ETFs) von rund 260 Fondsanbietern zur Verfügung. Dabei bietet MFX weit mehr als die Voraussetzung zur Abwicklung von Fondsgeschäften – nämlich einen zeitgemäßen Baustein für Service und Administration: Auch in komplexen Strukturen lassen sich damit Prozesse bündeln, standardisieren und optimieren. Zum breiten Leistungsspektrum zählen beispielsweise die Steuerung über Modellportfolios, die Erstattung von Kickbacks, ein umfangreiches Depotreporting und ein attraktives Preismodell. Dabei legt Metzler besonderen Wert auf eine hohe Abwicklungsqualität und individuelle Betreuung auf Augenhöhe, um die Geschäftsmodelle ihrer Partner besser verstehen zu können.

Vermögensverwaltungslösungen mit vielen Facetten

Neben der klassischen Verwaltung von Depots auf Einzelfondsbasis wird seit 2012 ein spezielles Depotmodell für Vermögensverwaltungen angeboten: das MFXtra-Depot. Hier wird die innovative Infrastruktur von MFX zum leistungsfähigen Werkzeug für Vermögensverwalter und bildet die Basis des Konstruktes.

Beim MFXtra-Depot führt das Bankhaus Metzler das Depot, wickelt die Allokationsentscheidungen ab und stellt ein leistungsstarkes Front-End zur Steuerung der Depots zur Verfügung. Hierbei lassen sich die Funktionen Vermögensverwalter, Asset-Manager und Anlagevermittler flexibel ausgestalten: Bei der Zusammenarbeit mit FiNet übernimmt die FiNet Asset Management AG die Funktion des Vermögensverwalters sowie das Asset-Management und setzt damit seine eigenen Anlageideen um. Gleichzeitig stellen sie ihren angeschlossenen Finanzanlagevermittlern eine „standardisierte“ Vermögensverwaltung zur Verfügung und übernehmen damit für diese die Beraterdokumentation und das Haftungsrisiko.



© Eisenhans - Fotolia.com

#82110313

Individualität durch Vermögensverwaltung

Das Leistungsspektrum des MFXtra-Depots zeichnet sich aus durch eine leistungsstarke, individuelle und webbasierte Software mit vielen Funktionen. Diese ermöglicht es, das Portfolio nach den Wünschen des Vermögensverwalters zusammenzustellen – modern, einfach und zuverlässig. Es besteht die Möglichkeit, jedes Depot in diesem Softwaresystem zu überwachen, Verlustschwellen einzustellen und die regelmäßigen Depotreports, die im Rahmen einer reinen Serviceleistung der Metzler FundServices erzeugt werden können, automatisch zu erstellen.

Die Reports werden elektronisch in die Postbox des Kunden eingestellt. Wird das zentral hinterlegte Musterportfolio der Strategie geändert, werden auch die zugeordneten Depots automatisch entsprechend angepasst. Ein Rebalancing, also ein Wiederherstellen der strategischen Asset Allokation, ist ebenfalls mit wenigen Mausklicks möglich. Durch die einfache Verwaltung der verschiedenen Vermögensstrategien können Vermögensverwalter flexibel und unmittelbar für alle Anleger gleichermaßen auf jegliche Marktveränderungen reagieren.

Attraktives neues Preismodell

Mit Blick auf die zukünftigen MiFID II-Anforderungen hat Metzler bereits heute das bisherige Preismodell des MFXtra-Depots neu ausgerichtet.

Neue Konditionen auf einen Blick

Depotgebühr	42 EUR zzgl. USt. p. a.
Depotgebühr Minderjährige	15 EUR zzgl. USt. p. a.
Depotgebühr Zweitdepot	15 EUR zzgl. USt. p. a.
Kick-back-Erstattungen von bis zu 100 % der Metzler-Konditionen	
Transaktionskosten	Keine
Postversandpauschale	18 EUR p. a. (entfällt bei Nutzung der Postbox)
Verpfändungsgebühr	25 EUR zzgl. USt. p. a.
ETF-Handelsspesen	0,18 % vom Kurswert, keine zusätzlichen Handelsgebühren
Bei der Allokation von ETFs und institutionellen Anteilklassen	Keine „Strafgebühren“

Ihre Fragen beantwortet Ihnen gerne:
Klaus Künster, Geschäftspartnerbetreuer
Metzler FundServices GmbH
Telefon: (0 67 21) 18 27 87
E-Mail: KKuenster@metzler.com
www.metzler-assetmanagement.com

Wichtige Änderungen in der Lebensversicherung zum 01. Januar 2017

Für staatlich geförderte Altersvorsorgeprodukte wurde ein einheitliches Produktinformationsblatt eingeführt. Dieses muss die wichtigsten Angaben zu den Produkteigenschaften von Riester- und Basisrenten-Produkten aufführen. Dazu gehören:

- Chance-Risiko-Klasse,
- erwartete Ablaufleistung bzw. die Rentenhöhe,
- Höhe der Effektivkosten usw.

Zertifizierte Altersvorsorge-Produkte werden somit transparenter und vergleichbarer. Jeder Kunde erhält vor Abschluss eines zertifizierten Altersvorsorge-Produktes sein persönliches Produktinformationsblatt, mit den Angaben zu dem von ihm gewünschten Versicherungsschutz. Darüber hinaus sind die Lebensversicherer gemäß § 7 Absatz 4 Altersvorsorgeverträge-Zertifizierungsgesetz (AltZertG) verpflichtet Muster-Produktinformationsblätter im Internet zu veröffentlichen. Weiterführende Informationen finden Sie unter: www.bundesfinanzministerium.de/produktinformationsblatt.

Garantiezins

Der Garantiezins für klassische Lebens- oder Rentenversicherungen, die in 2017 neu abgeschlossen werden, sinkt von 1,25 auf 0,9%. Für Bestandskunden ändert sich nichts, es gelten die garantierten Leistungen ihres bestehenden Vertrages.

Rürup-Rente

Es erhöhen sich die Sonderausgaben, die in der Steuererklärung als Beiträge in die Rürup-Rente vom zu

versteuernden Einkommen abgezogen werden können. Statt bislang 82 können künftig bis zu 84 Prozent der Beiträge steuerlich geltend gemacht werden. Ebenfalls ändert sich der mögliche Höchstbetrag. Dieser steigt pro Person auf 23.362 Euro, bei Verheirateten auf 46.724 Euro. Demzufolge sind 2017 maximal 19.624 Euro bzw. 39.248 Euro für Verheiratete als Sonderausgaben abzugsfähig.

Neurentner

Wer 2017 in Rente geht, muss 74% seiner Rente versteuern. Bisher lag der steuerpflichtige Anteil bei 72%.

Betriebliche Altersversorgung

Der Höchstbetrag für Direktversicherung, Pensionskasse, Pensionsfonds (§ 3 Nr. 63 EStG), der steuer- und sozialversicherungsfrei umgewandelt werden kann, beträgt 4% der Beitragsbemessungsgrenze West in der Rentenversicherung. Das sind 3.048 Euro pro Jahr bzw. 254 Euro monatlich, weitere 1.800 Euro pro Jahr sind steuerfrei möglich, wenn kein pauschal versteuerter Vertrag (§ 40b EStG) vor 2005 abgeschlossen wurde.

Für weitere Infos wenden Sie sich bitte an das FiNet LV Team.

Telefon: 06421 1683 444

E-Mail: LV-Service@finet.de



Einbruchfeststeller?

Küchenbrandentdeckerin?

Die neue Hausratversicherung
– Einfach Gut /Besser/Komplett

Weil es um Ihr
Zuhause geht.

Mehr unter www.haftpflichtkasse.de/versicherungen/privatkunden/hausratversicherung/



Sie wollen mehr erfahren?
Einfach Code einscannen
und weiterlesen!

Lassen Sie sich von Ihren Kunden „verkaufen“

Erfolgreiches Empfehlungsmarketing in Zeiten der Digitalisierung

Der Einfluss der Digitalisierung auf alle Lebensbereiche hat sich in den letzten zehn Jahren dramatisch erhöht. Der Zugang zu Informationen hat sich durch Internet und Smartphones stark erweitert. Der Markt ist für Verbraucher im Hinblick auf Preis und Qualität viel transparenter als früher. Dadurch entstehen neue Bedürfnisse und die Erwartungen gegenüber Anbietern, ihre Vorzüge glaubhaft zu beweisen, steigen.

Die Folgen dieser Veränderungen können – wie andere Branchen zeigen – drastisch ausfallen: Durch die Ablösung von CDs durch digitale Medien haben sich Milliarden-Umsätze aus der Musikindustrie in die Technologie-Branche verschoben. Gleiches gilt für Zeitungsinserate für Immobilien, Autos, Jobs u.a., um nur zwei Beispiele zu nennen.

Das Vertrauen in die großen Marken von Banken und Versicherern ist erschüttert. In Finanzfragen (Altersvorsorge, Eigenheimfinanzierung etc.) streben Kunden nach einem hohen Grad an Sicherheit für ihre Entscheidungen. Daher gehen sie beim Abschluss eines Finanzvertrages neue Wege.

Rund 60% aller Finanzkunden recherchieren online vor einem Produktabschluss. Dabei gehören Kundenbewertungen schon jetzt zu den Top 5 Suchanfragen in der lokalen Suche bei Google. Daher sind die Erfahrungen Ihrer Kunden ein unschätzbarer Wert, um neue Kunden zu gewinnen. Auf gute Berater mit der richtigen digitalen Positionierung kommen Neukunden von selbst zu. Diese Interessenten wissen bereits, wie gut ihr Berater von seinen Kunden bewertet wird.

Berater sollten daher folgende Ziele im Auge behalten, um ihren Umsatz zu erhöhen und ihre Existenz langfristig zu sichern:

1. Hohe Sichtbarkeit im Netz
2. Öffentlich nachvollziehbare und glaubwürdige Beratungsqualität
3. Gute Position unter den besten Beratern in der Region

Erfolgreiche Berater nutzen echte Bewertungen ihrer zufriedenen Kunden, um diese Ziele zu erreichen. Mit der aktiven Nutzung von Kundenbewertungen entwickeln Sie Ihren Kunden von heute zu Ihrem „Verkäufer“ von morgen.

Wie Sie Kundenbewertungen im Alltag einsetzen, worauf Sie dabei achten sollten und wie Sie langfristig erfolgreich sind, erläutern wir Ihnen gerne persönlich.

Ihre Fragen beantwortet gerne:

Till Hennig

WhoFinance GmbH

Tel.: 030 54 77 01 53

Mail: till.hennig@whofinance.de

www.whofinance.de/finet2017



Deutschlands Nr. 1 Bewertungsportal für Finanzberatung

Hier suchen Kunden die besten Berater

- ✓ Schneller und direkter Draht zum Kunden
- ✓ Unabhängig geprüfte Kundenbewertung
- ✓ Mehr Vertrauen in Ihre Beratungsqualität
- ✓ Profilseiten für Berater
- ✓ Bewertungszertifikat für Ihre Website



Jetzt registrieren und Preisvorteil sichern

www.whofinance.de/finet2017



 **WhoFinance**
Wegweiser zu besserer Beratung

Das zweite Pflegestärkungsgesetz – PSG II

Kernstück des PSG II ist die Neufassung des Pflegebedürftigkeitsbegriffs und ein neues Begutachtungsverfahren des individuellen Pflegebedarfs. Die Begutachtung zur Einstufung in eine Pflegestufe erfolgte bislang ausschließlich nach der Betrachtung von körperlichen Einschränkungen und dem daraus resultierenden Zeitaufwand zur Pflege hilfsbedürftiger Personen. Seit Beginn dieses Jahres wird neben den körperlichen Einschränkungen auch der geistige und seelische Zustand bei der Begutachtung berücksichtigt.

Die fünf Pflegegrade

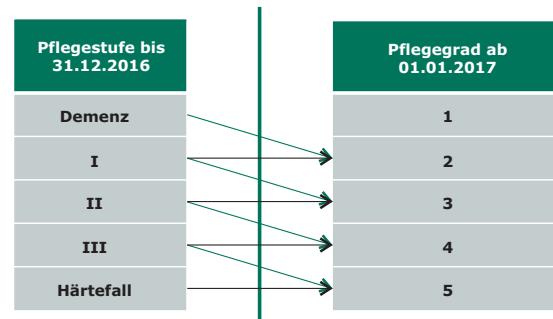
Ab dem 1. Januar 2017 werden die bisherigen Pflegestufen durch fünf sogenannte Pflegegrade ersetzt. Bei der Begutachtung der Pflegebedürftigen wird der Grad der Selbstständigkeit in sechs verschiedenen Bereichen mit unterschiedlicher Gewichtung gemessen, die zu der Einstufung in den jeweiligen Pflegegrad führen:

Mobilität, kognitive und kommunikative Fähigkeiten, Verhaltensweisen und psychische Problemlagen, Selbstversorgung, Bewältigung von und selbstständiger Umgang mit krankheits- oder therapiebedingten Anforderungen sowie die Gestaltung des Alltagslebens und sozialer Kontakte.

Der Faktor „ZEIT“ in der pflegerischen Versorgung spielt zukünftig keine Rolle mehr!

Modul	Gewichtung (% der Gesamtpunktzahl)
Mobilität	10 %
Kognitive und kommunikative Fähigkeiten	15 %
Verhaltensweisen und psychischen Problemlagen	40 %
Selbstversorgung	20 %
Bewältigung von und selbstständiger Umgang mit krankheits- oder therapiebedingten Anforderungen	20 %
Gestaltung des Alltagslebens und sozialer Kontakte	15 %

Personen, die bei Inkrafttreten der Neuregelungen bereits Leistungen aus der Pflegeversicherung erhalten, werden nicht erneut begutachtet, sondern per Gesetz automatisch in die neuen Pflegegrade überführt.



Besitzstandsregelung

Für Versicherte, die bereits vor dem 1.1.2017 als pflegebedürftig eingestuft waren, werden automatisch überführt. Diese pflegebedürftigen Personen dürfen ab 2017 nicht weniger Leistungen erhalten als sie in 2016 erhalten haben. Diese Besitzstandsregelung bezieht sich ausschließlich auf die „Pflegekosten“, nicht auf das Pflegegeld.

Die Pflegepflichtversicherung deckt weiterhin nur einen Teil der „Pflegekosten“.

Die Reform der sozialen Pflegeversicherung, die in der privaten wie in der gesetzlichen Pflegepflichtversicherung umgesetzt wird, ändert nichts an der Situation, dass die zu erwartenden Leistungen die tatsächlichen Pflegekosten nicht umfassend decken.

Pflegegrade	Pflegesach-leistung	Pflegegeld anstelle Pflegesach-leistungen	stationär
1	125 Euro*	-	125 Euro
2	689 Euro	316 Euro	770 Euro
3	1.298 Euro	545 Euro	1.262 Euro
4	1.612 Euro	728 Euro	1.775 Euro
5	1.995 Euro	901 Euro	2.005 Euro

*zweckgebunden

Im Gegenteil: Der Anteil an den Kosten, den der Versicherte oder seine unterhaltsverpflichteten Angehörigen zu tragen haben, bleibt unverändert hoch, so dass die tatsächlichen Kosten in der Regel nicht einmal zur Hälfte gedeckt sind.

Daran wird auch die einheitlich einzuführende Eigenbeteiligung in der vollstationären Pflege nichts ändern.

Einheitliche Eigenbeteiligung

In Pflegegrad 2 bis 5 wird für Versicherte ein einheitlicher Wert der Eigenbeteiligung für Versicherte an den stationären Pflegekosten festgelegt.

- Dieser soll unabhängig des Pflegegrades gelten.
- Dieser Eigenanteil bezieht sich nur auf die „Pflegekosten“, nicht aber auf die individuellen „Hoteltkosten“.

Den Differenzbetrag zwischen tatsächlichen Pflegekosten und der Eigenbeteiligung muss die zuständige Pflegekasse übernehmen. Private Krankenversicherungsgesellschaften passen Versicherungsbedingungen in der Pflegeversicherung an.

Die Versicherungsbedingungen mussten zum 1. Januar 2017 an die neuen Rechtsgrundlagen angepasst werden. Die Rechtsgrundlage für diese notwendige

Änderung in Bestandsverträgen ergibt sich aus dem Versicherungsvertragsgesetz.

Die Tarifwelt „Pflegetagegeldversicherung“ hat sich, wie bereits zu erkennen ist, aufgrund der Pflegereform verändert und wird sich in den nächsten Monaten sicher noch durch neue Produkte ergänzen.

Einige Versicherer haben ihre bisherigen Tarife für das Neugeschäft geschlossen und neue Tarife eingeführt, andere Versicherer bieten seit Jahresbeginn zunächst keine Pflegezusatzversicherung an.

Weitere Versicherer führen ihre bisherigen Produkte nur in soweit verändert fort, dass Sie die Pflegestufen in Pflegegrade umstellen.

Tarifwechselrecht

Das Recht auf einen Tarifwechsel in der Krankenversicherung besteht auch für alle Pflegetagegeldversicherungen.

Danach kann der Versicherungsnehmer den Wechsel in andere (auch neuere) Tarife verlangen. Seine bisherigen Rechte und die Alterungsrückstellungen bleiben dabei erhalten. Allerdings kann der Versicherer für sogenannte Mehrleistungen eine Risikoprüfung verlangen und einen Risikozuschlag oder einen Leistungsausschluss vereinbaren.

Bringt der Versicherer einen neuen Pflegetagegeldtarif auf den Markt, hat der Versicherungsnehmer die Möglichkeit, in diesen Tarif zu wechseln. Die Risikoprüfung umfasst lediglich den Teil des Versicherungsschutzes, der höher oder umfassender ist. Die bislang aufgebaute Alterungsrückstellung wird in dem neuen Tarif auf den Beitrag angerechnet. Weitere Informationen rund um das Thema Pflege haben wir während unserer **FiNet-vor-Ort-Tour 2017** im März/April 2017 für Sie im Gepäck.

Für weitere Infos wenden Sie sich bitte an das FiNet KV-Team.
Telefon: 06421 1683 258
E-Mail: kv-partner@finet.de

CleVesto Select

Das neue Produkt der Helvetia Leben ist ideal, um das Beste aus dem derzeitigen Niedrigzinsumfeld zu machen.

Die Niedrigzinssituation stellt sowohl Berater als auch Kunden vor große Herausforderungen. Der Wunsch von Anlegern nach Garantien bei der Altersvorsorge ist nicht mehr finanzierbar. Was nützt die sicherste Anlage, wenn am Ende kaum etwas übrig bleibt, um den Ruhestand zu finanzieren! Hier sind clevere Lösungen gefragt – wie die Fondspolice CleVesto Select.

Breite Streuung bei Anlagen wichtig

Eine hohe mögliche Rendite verspricht CleVesto Select. Mit einer Fondsauswahl von über 270 Einzelfonds hat der Kunde hervorragende Möglichkeiten ein attraktives Vermögen aufzubauen. Die entscheidenden Faktoren einer erfolgreichen Geldanlage – die Auswahl der Anlageklassen und die Streuung innerhalb dieser – lassen sich leicht erfüllen. Die Kunden können ihre Beiträge bei CleVesto Select auf 10 Anlagen verteilen.

Neben den renditestarken Anlagemöglichkeiten bietet CleVesto Select das Sicherungsguthaben mit einer aktuell maximalen Verzinsung von 3,15% p. a. (inklusive Schlussüberschuss).

Dieser sichere Baustein kann jederzeit flexibel an- und abgewählt werden, um Gelder zu sichern. Empfehlenswert ist das Sicherungsguthaben zum Beispiel bei nahendem Rentenbeginn für ein Kapitalablaufmanagement. Aber auch bei einmaligen Anlagen ist das Sicherungsguthaben als „Startanlage“ eine hervorragende Lösung. Der Einmalbeitrag/die Zuzahlung werden hierbei zunächst ins Sicherungsguthaben investiert und dann sukzessive in eine Fondsanlage umgeschichtet. Mit dieser klugen Cost-Average-Option stellt sich die Frage des richtigen Einstiegszeitpunkts nicht mehr.

Volle Entnahmeflexibilität

Neben Rentenleistungen stehen Teilentnahmen und automatisierte Auszahlpläne zur Verfügung – lebenslang! Gerade in Hinblick auf die Zinssituation kann ein Auszahlplan eine echte Alternative zur klassischen Verrentung darstellen. Kombinieren Sie Auszahlplan und Rente optimal unter steuerlichen und renditetechnischen Gesichtspunkten!

Weitere Informationen bei:

Achim Dürr, M +49 (0)172 9932350

E-Mail: Achim.duerr@hl-maklerservice.de



Begeisterung?

»Den Erfolg gemeinsam vorantreiben.«



Helvetia CleVesto Select Vermögen professionell aufbauen und managen.

Die fondsgebundene Rentenversicherung mit dem gewissen Extra!

- Mehr als 270 Fonds zur Auswahl
- Flexibles Sicherungselement
- Cost-Average-Effekt für Einmalbeiträge und Zuzahlungen
- Intelligente Optionen für Entnahmen und die Rentenzahlung

Näheres unter:

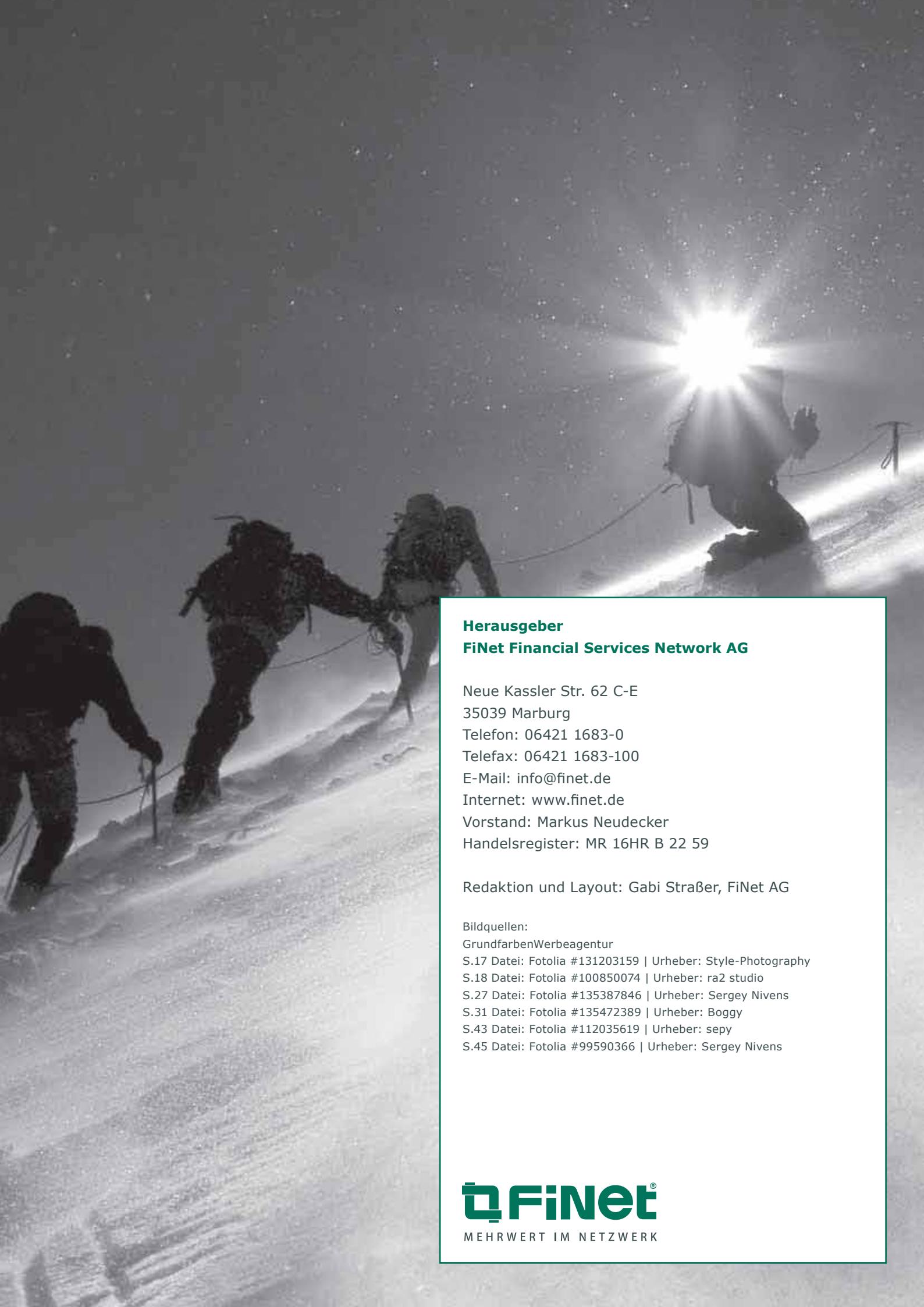
www.hl-maklerservice.de/select

Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG

Achim Dürr, Maklerbetreuer Leben, M +49 (0)172 9932350
achim.duerr@hl-maklerservice.de

Ihre Schweizer Versicherung.

helvetia 



Herausgeber

FiNet Financial Services Network AG

Neue Kassler Str. 62 C-E

35039 Marburg

Telefon: 06421 1683-0

Telefax: 06421 1683-100

E-Mail: info@finet.de

Internet: www.finert.de

Vorstand: Markus Neudecker

Handelsregister: MR 16HR B 22 59

Redaktion und Layout: Gabi Straßer, FiNet AG

Bildquellen:

GrundfarbenWerbeagentur

S.17 Datei: Fotolia #131203159 | Urheber: Style-Photography

S.18 Datei: Fotolia #100850074 | Urheber: ra2 studio

S.27 Datei: Fotolia #135387846 | Urheber: Sergey Nivens

S.31 Datei: Fotolia #135472389 | Urheber: Boggy

S.43 Datei: Fotolia #112035619 | Urheber: sepy

S.45 Datei: Fotolia #99590366 | Urheber: Sergey Nivens