

Nachfolgeplanung und Notfallkoffer:

Frühzeitig passende
Strategie festlegen

Weitere Themen:

FiNet Bestand Garant – S. 20–21

Auswahl einer PKV: Kennzahlen als Entscheidungsmerkmal – S. 42–43

Altersvorsorge – die bAV-Reform 2018 – S. 46–47

FAM Vermögensverwaltung – Strategien und Performance im 1. Quartal – S. 28–29



Liebe Leserinnen und Leser,

nicht nur Ihre Kunden sollten heute schon an morgen denken. Auch Sie sollten sich einmal die Frage stellen, ob Ihr persönliches wie berufliches Lebenswerk zukunftssicher aufgestellt ist: Wer entscheidet zum Beispiel für als auch über Sie und Ihren Maklerbetrieb, wenn es Ihnen nicht mehr möglich ist? Wer führt zudem Ihre Tätigkeit fort besser gesagt übernimmt Ihren Kundenbestand, wenn sie unvorhersehbar oder geplant die unternehmerische Leitung nicht mehr fortführen können beziehungsweise wollen?

Trotz aller Bedenken und fachlichem Wissen neigt eine Vielzahl von Maklern an dieser Stelle immer noch dazu, die Beantwortung teils existenzbedrohender Fragen – oder gar die Ausarbeitung eines maßgeschneiderten Notfallplans für das eigene Maklerbüro – eher vor sich herzuschieben. Insbesondere aufgrund der heiß diskutierten Schlagworte „Unternehmensnachfolge“ und „Kundenbestand“ ist rechtzeitige Vorsorge jedoch umso wichtiger. Folgerichtig nimmt das Thema „Notfall- und Nachfolgeplanung“ einen zentralen Schwerpunkt dieser Ausgabe ein.

Unser Anspruch ist es dabei, Ihnen wesentliche Informationen zu den Bestandteilen eines so genannten Notfallkoffers mitzuteilen sowie grundsätzliche Denkanstöße hinsichtlich Ihrer Nachfolgeplanung zu liefern. Auf diese Weise bietet FiNet Ihnen durch den neuen Partnervertrag respektive FiNet Bestand Garant erstklassige Lösungen an. Mehr zu diesem Thema erfahren Sie auf den Seiten 20–21.

Ebenfalls Teil dieser Ausgabe ist ein Rückblick auf die erneut gute Entwicklung unserer Vermögensverwaltung. So konstatiert FiNet in allen FAM Vermögensverwaltungsstrategien an dieser Stelle eine positive Performance im ersten Quartal 2017. Einen Überblick gibt es auf den Seiten 28–29.

Wertvolle Tipps und Anregungen erhielten teilnehmende Maklerpartner durch unsere zuletzt stattgefundene Veranstaltungsreihe „FiNet vor Ort“. Durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) gewinnt die betriebliche Altersvorsorge zunehmend an Bedeutung wie an Attraktivität beim Kunden. Innerhalb der privaten Krankenversicherung legen Kunden wie Makler spürbar mehr Wert auf die Beitragsentwicklung beziehungsweise -stabilität. Mehr Beachtung erhalten folgerichtig wesentliche Unternehmens- und Finanzkennzahlen. Lesen Sie mehr dazu auf den Seiten 42–43.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen der aktuellen Ausgabe unseres E-Magazins.

Ihr

Stefan Klapproth

Anmelden. Auspacken. Freuen:

SELBSTREFLEXION DURCH
FRAGEBOGEN & CASTING-
TEILNAHME

EXKLUSIVE WEBINARE &
VERANSTALTUNGEN

CHANCE AUF
10.000 € PREISGELD

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 25.000 € zu gewinnen!

Der Wettbewerb wird u.a. gefördert von

FiNet[®]
MEHRWERT IM NETZWERK



VIEL MEHR ALS NUR EIN AWARD.

Mit GENERATION private plus renditeorientiert ins Alter

Kunden brauchen eine sichere und rentable Lösung für ihre Altersvorsorge. Mit GENERATION private plus von Canada Life sparen Kunden renditeorientiert – auf Wunsch mit Garantien.

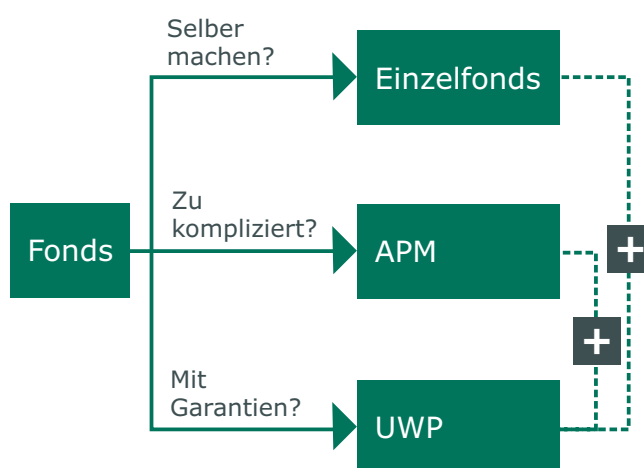
Kunden profitieren mit GENERATION private plus von den Renditechancen der Kapitalmärkte. Mit den Investmentbausteinen gestalten sie ihre Altersvorsorge zudem flexibel: Mit dem Unitised-With-Profits-(UWP) Fonds mit Garantien oder aber mit Einzelfonds oder dem Automatischen Portfolio Management (APM).

Mit den Einzelfonds stellen Kunden das Investment ganz individuell aus 29 internen Fonds zusammen. Etwa mit dem Fonds Income plus: Er investiert in Anlagen, die das Ziel haben, Einnahmen (Income) zu erzielen. Wählen Kunden das APM, stehen ihnen drei Risikoprofile zur Verfügung. Sie erhalten damit eine ihrer individuellen Risikoneigung entsprechende gemanagte Anlage.

Garantie wählbar

Wünschen Kunden Garantien, entscheiden sie sich für den UWP-Fonds: Starke 6,3 % p.a. tatsächliche Wertentwicklung (Stand 31.03.2017) erwirtschaftete er durchschnittlich seit seiner Auflegung Ende Januar 2004. Durch die endfälligen Garantien brauchen sich Kunden nicht sorgen, dass sie ihr Ersparnis durch Kurseinbrüche zu Rentenbeginn aufs Spiel setzen, sofern die Garantievoraussetzungen erfüllt sind. Laufen die Börsen gut, erhalten Versicherte den tatsächlichen Wert ihres Anteilsguthabens ausgezahlt. Ein jährlich deklarerter geglätteter Wertzuwachs gleicht dagegen Markteinbrüche aus. Mindestens beträgt dieser 1 %. Bis zu 12 Jahre vor Rentenbeginn ist ein Wechsel in den UWP-Fonds möglich – so können Kunden erst renditeorientierter anlegen und ihr erwirtschaftetes Kapital dann mit den UWP-Garantien absichern.

Altersvorsorge flexibel gestalten



Unterwegs abgesichert

Zusätzlich stehen Kunden Bausteine für die Risikoabsicherung bereit. Mit der Berufsunfähigkeitszusatzversicherung sichern sie den Verlust der Arbeitskraft ab. Mit dem Schwere-Krankheiten-Baustein erhalten sie bei 13 definierten Erkrankungen eine Kapitalleistung als Soforthilfe.

Mehr erfahren Sie bei:

Mirco Heldt

Vertriebsdirektor Regionale Key Accounts

E-Mail: keyaccount@canadalife.de

Internet: www.canadalife.de



MEHR RENTE durch Garantiekonzepte mit Renditechancen, die funktionieren.* Seit 1847 vertrauen uns Kunden weltweit in der Altersvorsorge und Risikoabsicherung.

* Tatsächliche Wertentwicklung des UWP-Fonds
seit Auflegung (31.01.2004): 6,3 % p.a.,
seit 5 Jahren: 9,2 % p.a., Stand: 31.03.2017

Canada Life Assurance Europe plc
unterliegt der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienst-
leistungsaufsicht (BaFin) und der Central Bank of Ireland.

Canada Life Assurance Europe plc,
Niederlassung für Deutschland, Höninger Weg 153a
50969 Köln, HRB 34058, AG Köln, www.canadalife.de

**Frischer Wind.
Klare Flüsse.
Feste Wurzeln.**

Daheim statt im Heim

Pflege100 – die einzigartige Pflegevorsorge der Barmenia

Mit dem Anspruch „Kein Mensch ist ein Pflegefall“ geht die Barmenia seit Mai mit einem völlig neuen Ansatz und einer innovativen Lösung im Bereich der privaten Pflegevorsorge an den Start. Gemeinsam mit ihrem Kooperationspartner, den Johannitern, will sie ihren Kunden damit ermöglichen, solange wie möglich ihr Leben selbstbestimmt bis ins hohe Alter zu gestalten – auch wenn sie Pflege benötigen.

Das Thema Pflege wird in den nächsten Jahren in der Gesellschaft immer mehr an Bedeutung gewinnen. Durch die weiter steigende Lebenserwartung und dadurch, dass in den nächsten Jahrzehnten die geburtenstarken Jahrgänge der 60er Jahre ins „Pflegealter“ kommen, wird die Zahl der Menschen, die Unterstützung und Pflege benötigen, stark ansteigen. Dem gegenüber stehen aber – ebenfalls demografisch bedingt – immer weniger Personen, die deren Pflege überhaupt noch übernehmen können.

Volle Leistungen von Anfang an!

Gemeinsam mit den Johannitern hat die Barmenia deshalb die Pflegeversicherung neu erfunden und geht mit Pflege100 bewusst einen ganz anderen Weg als ihre Mitbewerber. Das Produkt legt seinen Fokus auf die wahrscheinlichsten und am längsten andauernden, mit noch geringen Beeinträchtigungen verbundenen Pflegesituationen:

- **Finanzielle Sicherheit durch volle Leistung von Anfang an** - 100 Prozent des vereinbarten Pflege Monatsgeldes schon in Pflegegrad 1
- **Leistungsgarantie der Johanniter-Unfall-Hilfe e. V.**, die durch ihre hervorragende Infrastruktur sicherstellen können, dass Barmenia-Kunden auch in 20 oder 30 Jahren noch qualifiziertes Pflegepersonal zur Verfügung steht

Mit Pflege100 haben Barmenia-Kunden alle Möglichkeiten, ihr Leben auch bei einer Pflegebedürftigkeit aktiv zu gestalten. Die Kunden erhalten die volle Leistung bereits in einer Phase, in der sie zusätzliche finanzielle Mittel sehr gut einsetzen können.

Was kann man ganz persönlich tun, um für morgen vorzusorgen?

Sich klar darüber werden, was passieren kann, und was es bedeutet, finanziell abgesichert zu sein und kompetente Ratgeber an der Seite zu haben. Pflege100 bietet all das jetzt.

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

Was macht Pflege100 so einzigartig?

- **Volle Leistung von Anfang an:** 100 Prozent des vereinbarten Pflegemonatsgeldes schon in Pflegegrad 1
- **Verdoppelung der Leistung bei Pflegegrad 4 und 5** versicherbar (optional)
- **Beratungs- und Vermittlungsleistungen der Johanniter**
- **Pflegeheimplatzgarantie der Johanniter bei Bedarf**

Außerdem:

- **Einmalzahlung:** 5-faches Pflegegeld bei erstmaliger Einstufung in Pflegegrad 4 oder 5
- **Beitragsbefreiung bei Pflegegrad 4 und 5**
- **Dynamik:** Erhöhung alle drei Jahre um 10 Prozent (auch, wenn Sie schon Leistung erhalten)
- **Optionsrechte bei verschiedenen Anlässen**
- **Weltgeltung**



Einzigartig,
haftungssicher und
wettbewerbsstark

Der neue Hausrat-Premium-Schutz der Barmenia

**Besser Barmenia.
Besser leben.**

Sichern Sie sich als Vermittler und Ihre Kunden umfassend ab:

Mit der Rund-um-Sorglos-Garantie der Barmenia

- Barmenia-Leistungsgarantie
 - Innovationsklausel
 - „Nicht-Schlechterstellungs-Garantie“ bei Versichererwechsel
- Neue und moderne Zusatzbausteine wie der Wegfall der Mindestwindstärke bei Sturm und der All-Risk-Deckung runden das Angebot ab.

Informieren Sie sich jetzt:

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

Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG



ADCURI.DE
DIE VERSICHERUNGSLÖSUNG

Barmenia
Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach

Wettbewerb um Talente - Mehr bieten als andere

Berufsunfähigkeitsversicherung im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge

Diese Frage muss sich eigentlich jeder stellen: „Ich bin jung, gesund und sitze im Büro - ist eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) tatsächlich sinnvoll für mich?“ Obwohl die enormen Einkommenseinbußen bei der eigenen Berufsunfähigkeit auf der Hand liegen, setzt sich die Notwendigkeit einer privaten BU-Absicherung nur sehr langsam in den Köpfen der Menschen fest. Oft wird die BU als nicht notwendig oder zu teuer angesehen. Mit der Einführung einer kollektiven BU, die im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) abgeschlossen werden kann, gibt es eine einfache und kostengünstige Variante der BU. Viele Arbeitgeber und Arbeitnehmer kennen diese Möglichkeit bisher leider gar nicht. Dabei kann der Unternehmer mit einem solchen Angebot zudem im Werben um qualifizierte Fachleute deutlich punkten, ob mit finanzieller Beteiligung oder ohne.

Das Risiko der Berufsunfähigkeit – statistisch erwiesen und gewaltig unterschätzt

Aktuell scheidet jeder Vierte vorzeitig aus dem aktiven Berufsleben aus. Die Hälfte der Betroffenen sind unter 50 Jahre; rund ein Drittel ist noch keine 45 Jahre alt. Die meisten BU-Fälle resultieren aus psychischen Erkrankungen. Die Sozialsysteme leisten nur bei Erwerbsunfähigkeit und kaum mehr als die Grundsicherung. Dabei unterschätzt der überwiegende Teil der Bevölkerung seinen BU-Versicherungsbedarf: So besitzen nur 24 % der deutschen Haushalte eine BU-Police. Der überwiegende Teil der Versicherten hat einen Anspruch von weniger als 1.000 Euro BU-Rente pro Monat; die durchschnittliche BU-Rente liegt bei 558 Euro pro Monat. (Zahlenquelle: MORGEN & MORGEN - Erhebung über den BU-Bestand in Deutschland). Der Fall durch das soziale Netz ist vorprogrammiert.

Kollektive Berufsunfähigkeitsversicherung – attraktiv und überzeugend

Um einer solchen Situation vorzubeugen, ist Vorsorge zwingend erforderlich. Dabei bietet sich mit der kollektiven BU eine überzeugende Vorsorgemöglich-

keit über die betriebliche Altersvorsorge (bAV) an. Sie ermöglicht einen deutlich vereinfachten Zugang zur BU-Vorsorge und bietet ein deutlich attraktiveres Verhältnis von Beitrag und Leistung.

Wählt der Arbeitnehmer die BU-Versorgung über die bAV, erhält er bei gleichem Nettoaufwand eine deutlich höhere versicherte Rente gegenüber der privaten BU-Versorgung. Unter Berücksichtigung der nachgelagerten Besteuerung und eventuell anfallender Sozialversicherungsbeiträge kann der Arbeitnehmer regelmäßig im Leistungsfall von einer um über 10 % höheren BU-Rente profitieren. Zu den Steuer- und Sozialversicherungsersparnissen für Arbeitnehmer wie Arbeitgeber gesellen sich Preisvorteile, die das aufnehmende Versicherungsunternehmen aufgrund von Kollektivkonditionen in der bAV gewähren kann. Auch der Zugang zur BU wird deutlich einfacher. Der Betrieb stellt als Kollektiv eine einheitliche Risikogruppe dar, die übliche Gesundheitsprüfung kann deutlich vereinfacht werden.

Mehr bieten als andere – mit einer kollektiven BU Fachkräfte finden und binden

Mobilität, Flexibilität und Globalisierung können unter Umständen für eine hohe Mitarbeiterfluktuation verantwortlich sein. Um qualifizierte Mitarbeiter zu akquirieren oder gute Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden, muss der Arbeitgeber mehr bieten als andere. Ein gutes Gehalt sowie ein angenehmes Arbeitsklima bieten viele Unternehmen. Attraktive Versicherungskonditionen für die Zeit der Unternehmenszugehörigkeit sind dagegen noch nicht weit verbreitet. Bei vergleichsweise geringem finanziellen Aufwand entsteht hier ein hoher wahrgenommener Nutzen. Diese Fürsorge führt zu einer positiven Außendarstellung des Unternehmens. Rankings zum Thema „bester Arbeitgeber“ beziehen Sozialleistungen in ihre Urteile mit ein. Eine positive Außendarstellung unterstützt wiederum die Differenzierung zu Wettbewerbern. Wenig Aufwand – hoher Nutzen: Die Investition in eine kollektive Versicherung lohnt sich – für Arbeitnehmer und Arbeitgeber.



Setzen Sie Ihre Sorgen an die Luft: Mit den Gothaer Biometrie-Lösungen im Kollektiv.

- ☒ Berufsunfähigkeitsversicherung
- ☒ Schwere Krankheiten
- ☒ Möglich als Direktversicherung in Schicht II
- ☒ Möglich als Belegschaftsmodell in Schicht III

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

Gothaer

HanseMerkur Unfallversicherung Active:

Ausgezeichnete Produktqualität mit höchsten Standards

Über drei Mrd. Euro zahlten die privaten Unfallversicherer in Deutschland ihren Kunden im Jahr 2016 aus. Je schwerer ein Unfall, desto wichtiger die Absicherung vor dessen finanziellen Folgen. Gut, wer in einer solchen Situation angemessen versichert ist. Mit der HanseMerkur Active Unfallversicherung genießen Privatversicherte besten Versicherungsschutz.

Ein starker Leistungsumfang mit fairen Beiträgen charakterisiert alle Tarifvarianten. Zur Auswahl stehen drei Deckungsvarianten (Grund-, Kompakt- und Top-Schutz), die frei mit drei Gliedertaxen und einer Vielzahl an Progressionsstaffeln kombiniert werden können.

Zahlreiche Besonderheiten zeichnen die HanseMerkur Active Unfallversicherung aus. Zum Beispiel werden in der Leistungsvariante Top-Schutz krankheitsbedingte Unfallfolgen erst ab einer Mitwirkung von 100 Prozent angerechnet. Keine Anrechnung erfolgt bei der Mitwirkung von Gebrechen – „ein Pluspunkt nicht nur für Senioren“, so Oliver Frohnert, Produktmanager bei der HanseMerkur Versicherungsgruppe in Hamburg. Bis auf wenige Ausnahmen sind auch Gesundheitsschäden durch Eigenbewegungen mitversichert.

Bei Sportunfällen in einer vom Deutschen Sportbund anerkannten Sportart zahlt die HanseMerkur grundsätzlich eine 10 Prozent höhere Invaliditätsleistung, ebenso, wenn Fahrer eines Kraftfahrzeugs, Motorrads oder Fahrrads Sicherheitsmaßnahmen eingehalten hatten, als sie verunglückten. Auch Infektionskrankheiten sind umfangreich mitversichert. Den Assistance-Baustein „Hilfs- und Pflegeleistungen“ können Kunden aller Altersgruppen frei zu allen drei Leistungsvarianten hinzuwählen. Dieser Service reicht vom Hausnotrufdienst bis hin zur Grundpflege. Bei mehreren versicherten Personen gewährt die HanseMerkur einen Nachlass bis zu 15 Prozent auf den Beitrag.

Die HanseMerkur Unfallversicherung Active hat sich in kurzer Zeit hervorragend am Markt positioniert: Stiftung Warentest (Finanztest) erteilte die Note 1,7 für die Leistungsvariante Top-Schutz. Die Rating-Agentur Franke und Bornberg (FB) vergab ihre höchste Auszeichnung „FFF“ sowohl für den Kompakt-Schutz als auch für den Top-Schutz. Inno-Systems bescheinigen mit ihrer Bestnote A** ein hervorragendes Leistungsvermögen. Auch drei brandaktuelle Auszeichnungen lassen aufhorchen: Das Deutsche Institut für Service-Qualität kürte die HanseMerkur Unfallversicherung Active zum Testsieger, und sowohl das Handelsblatt als auch Focus-Money vergaben die Note sehr gut.

A photograph of three men playing soccer on a cobblestone street. The man on the left is in a dark blue suit, the man in the center is in a light blue shirt and tie, and the man on the right is in a grey t-shirt. They are all in dynamic poses, suggesting a game in progress. A soccer ball is visible in the bottom left corner.

Hand in Hand ist ...

... als Team unschlagbar zu sein.

Hand in Hand ist ...

HanseMerkur



Eine Vertriebspartnerschaft ist dann erfolgreich, wenn hochmotivierte Menschen auf ausgezeichnete Leistungen treffen. Die HanseMerkur steht Ihnen hier als verlässlicher Partner zur Seite. Mit unseren Krankenversicherungstarifen wie z.B. den Hochleistungsprodukten Top Fit und Pro Fit werden Sie Ihre Kunden noch besser überzeugen können. Denn maßgeschneiderte Lösungen und ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis gehen bei uns Hand in Hand. **Was können wir als starker, unabhängiger Versicherer für Sie tun?**

vertriebsportal@hansemerkur.de

Voraussicht lohnt sich

Ein Darlehen ist für die allermeisten Bauherren unerlässlich. Die meisten Darlehensnehmer informieren sich aber erst über die Kreditaufnahme, wenn das Bauvorhaben beschlossene Sache ist. Mit einer vorausschauenden Planung lässt sich mancher Euro sparen.

Die richtige Wahl treffen

Doch wie sorgt Ihr Kunde für die Baufinanzierung vor? Und wieso sollte ein relativ kleiner Bausparvertrag von 50.000 Euro bei einem Finanzierungsvolumen von 250.000 Euro zu einer wesentlichen Ersparnis führen?

Ein Beispiel:

In 8 Jahren soll ein Eigenheim finanziert werden. Die Kosten von 250.000 Euro plus 10 % Nebenkosten erfordern 275.000 Euro.

Für die 10 % Nebenkosten soll in 8 Jahren mit monatlich 264 Euro vorgesorgt werden.

Lösung A:

Mit 264 Euro ließe sich z.B. auf einer Sparform mit 3 % Rendite ein Kapital von 29.000 Euro aufbauen. Erforderlich ist dann ein Darlehen über 246.000 Euro. Der Beleihungsauslauf: 98 %. Werden die 246.000 Euro in 8 Jahren mit einem Zinssatz von 3 % über 20 Jahre finanziert, ergeben sich Gesamtkosten von knapp 328.000 Euro.

Lösung B:

264 Euro auf einem Bausparvertrag mit einem Guthabenzins von 0,25 % angelegt, führt zu einem Kapital von 24.000 Euro in 8 Jahren. Hinzu kommt ein Bauspardarlehen über 30.000 Euro mit einem Darlehenszins von 2,5 %, die als Blankodarlehen aufgenommen werden. Dann sind 221.000 Euro zu finanzieren. Macht einen Beleihungsauslauf von 88 %.

Übersteigt der Beleihungswert 90 %, sind oft Zinsaufschläge von mehr als 1 % fällig. Wir können davon ausgehen, dass die 221.000 Euro bei 88 % zu günstigeren Konditionen führen. Bei einem Zinssatz von 2,5 % ergeben sich Kosten von 315.050 Euro – Zins- und Tilgung des Bauspardarlehens eingerechnet.

Fazit: Bei der Finanzierung B ergibt sich ein Vorteil von rund 13.000 Euro bei identischer Anspar- und Tilgungsrate.

Mehr Informationen zur »Blankodarlehens-Strategie«? Wenden Sie sich an den Ansprechpartner bei der ALTE LEIPZIGER Bauspar AG, Herrn Itter (Tel.: 0174/1590769; E-Mail frank.itter@alte-leipzig.de).

Jetzt informieren!



B UGELD

Auf Qualität bauen ...

... mit festen Zinsen, festen Raten und mehrfach ausgezeichneten Finanzierungsbausteinen.



ETF-Portfolio Plus: Exklusives ETF-Portfolio für die Altersvorsorge

Die LV 1871 erweitert ihr Angebot für fondsaffine Kunden.

Mit dem ETF-Portfolio Plus bringt die LV 1871 eine neue exklusive Fondslösung auf den Markt.

Die Exklusivlösung der LV 1871 bietet zwei Anlagestrategien auf Basis von passiven, kostengünstigen Exchange Traded Fonds (ETF): ausgewogen und dynamisch. Hinter dem ausgewogenen ETF-Portfolio Plus steht eine Anlagestrategie mit einer festgelegten Gewichtung von 60 Prozent Aktien und 40 Prozent Anleihen. Damit entspricht das Portfolio der Risikoklasse 3; die dynamische Variante des ETF-Portfolios der Risikoklasse 4. Die Gewichtung der Anlageklassen gestaltet sich dabei wie folgt: 90 Prozent Aktien und zehn Prozent Anleihen.

Chancenreiche Anlage kombiniert mit Vorteilen einer Versicherung

ETFs gelten als kostengünstig und transparent. Das macht sie zu einem wichtigen Bestandteil für die Altersvorsorge – insbesondere dann, wenn sie mit den Sicherheits- und Flexibilitätsvorteilen einer Rentenversicherung verknüpft werden. Zu diesen Vorteilen gehören zum Beispiel das Anlauf- und Ablaufmanagement und ein individuell wählbares Garantieniveau. Das einmal gewählte Chance-Risiko-Profil bleibt mit dem automatischen Ausgleichsmanagement (Rebalancing) über die gesamte Vertragslaufzeit erhalten. Mit der Lock-in-Funktion lässt sich das erreichte Fondsvermögen verbindlich gegen künftige Risiken absichern.

Portfolio auf Basis wissenschaftlicher Erkenntnisse

Die Basis des ETF-Portfolio Plus bilden passive, kostengünstige Investmentfonds. In beiden Varianten erfolgt die Anlage in maximal fünf ETF-Fonds mit weitestgehend passiven Anlagestrategien aus der aktuellen Fondsauswahl der LV 1871. Einmal im Jahr stellt das Ausgleichsmanagement die Ausgangsallokation des Portfolios automatisch wieder her und sorgt so dafür, dass die Risikoklasse der Portfolios über die gesamte Laufzeit gleich bleibt. Wenn erforderlich, werden Portfolioanpassungen durchgeführt.

**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

Transparent

ETF-Portfolio Plus

meinepolice.com

- exklusive Portfolios auf Basis von passiven, kostengünstigen Investmentfonds
- Teilnahme an Wertentwicklung der globalen Aktien- und Rentenmärkte
- zwei Anlagestrategien wählbar: Ausgewogen und Dynamisch

Mehr Infos unter meinepolice.com

Nachfolgeplanung und Notfallkoffer: Frühzeitig passende Strategie festlegen

von Marc Oehme
[flow] Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Fischer & Oehme Partnerschaft, Journalisten



Immer wieder zeigen Studien auf, welche Schwierigkeiten mit einem ungeplanten und unvorbereiteten Unternehmensübergang beziehungsweise einer längeren Handlungsunfähigkeit oder gar Tod des Firmeninhabers einhergehen. Je nach Einfluss des Unternehmensleiters sowie Größe des Betriebs sollen laut Experten bereits 2 bis 4 Wochen Ausfall des Entscheidungsträgers ausreichen, um die Firma in existenzielle Schieflage zu bringen. Hinzu kommt, dass längst nicht ein jeder die Maklergeschäfte des bisherigen Firmeninhabers fortführen kann. So ist die Gewerbeerlaubnis nach §34d GewO personengebunden und erlischt mit Tod des Inhabers. Jedoch dürfen Versicherer nur mit Maklerbetrieben zusammenarbeiten, die über eine solche Erlaubnis verfügen. Mögliche Auseinandersetzungen sind somit im Vorfeld vorzusehen.

Vor dem Hintergrund, dass beinahe die Hälfte der 46.791 registrierten Makler (Stand April 2017) älter als 50 Jahre ist, bleibt rechtzeitige Nachfolgeplanung beziehungsweise Unternehmensübergabe verständlicherweise ein zunehmendes Gesprächsthema in Maklerkreisen. Im ersten Schritt wichtiger ist es indes, sich um jenen Fall Gedanken zu machen, wenn der eigene Maklerbetrieb aufgrund schwerwiegender Krankheit, Unfall oder gar Tod des Unternehmers plötzlich blockiert wird.

Notfallkoffer frühzeitig packen

Folgerichtig raten Experten nicht nur Maklern mit einer frühzeitig strategischen Planung für den „Fall der Fälle“. Hilfestellung bietet an dieser Stelle das Zusammenstellen eines so genannten Notfallkoffers. Zuallererst sollten hierbei alle Unterlagen beziehungsweise Policen geordnet abgelegt sein, die das eigene Lebenswerk beruflich wie privat absichern.

Hierzu gehören beispielhaft nebst Lebens-, Berufsunfähigkeit- oder Dread-Disease- ebenso die Unternehmensversicherung als auch Vorsorge- und Bankenvollmacht wie Patientenverfügung oder Testament.

Zudem sollten beruflich zentrale Unterlagen – wie Kredit-, Miet-, Pacht-, Arbeits- oder Gesellschaftsverträge als auch Handelsregistrauszüge plus betriebswirtschaftliche oder steuerliche Unterlagen der letzten Jahre – Teil des Notfallkoffers sein. Zugleich sinnig ist eine Auflistung der wichtigsten Maklerverträge, Kontakte (Versicherer, Dienstleister und Kunden), Firmendokumente sowie existenzieller Passwörter sowie Bank-Zugangsdaten.

Schlussendlich dient der Notfallkoffer der Sicherstellung des Betriebs und sollte infolgedessen die Frage danach beantworten, wer die Führungsposition in der Zwangslage übernehmen soll. Um Schwierigkeiten und Probleme beim Unternehmensübergang zu vermeiden, ist eine vorherige intensive Analyse nach einem potenziellen externen oder internen „kommissarischen“ Nachfolger ebenso wichtig wie die abschließende Festlegung der zeitweisen oder dauerhaften Vertretung. Gerade die Übertragung der zum Maklerbetrieb gehörenden Rechte erweist sich dabei als äußerst schwierig. Vorab ist an dieser Stelle zumeist fachmännische Beratung von wegweisender Bedeutung, bevor der Notfallkoffer abschließend etwa bei einem Rechtsanwalt, Steuerberater, im Bankschließfach oder beim Notar hinterlassen wird.



Nachfolgeplanung und Notfallkoffer: Frühzeitig passende Strategie festlegen

Nächster Schritt: Nachfolgeplanung

Nicht nur die Erstellung des Notfallplans, sondern auch das prinzipielle Thema Nachfolgeplanung fordert einen regelmäßigen Check des Unternehmens als Ganzes ein. Zusätzlich zu den betriebswirtschaftlichen und steuerlichen Bewertungen bedeutet dies nicht weniger als das Potenzial des eigenen Kundenstamms (wie Altersdurchschnitt, Vertragsdichte, Ertrag pro Kunde, Neugeschäftskennzahlen, Struktur des Kundenstamms, Umsatzentwicklung des Unternehmens, Dauer der Bestandsprovisionen, Stornorisiken aus Abschlussprovisionen, Aufteilung des Investment-, Versicherungs- beziehungsweise Baufinanzierungsgeschäfts u.v.m.) umfassend zu analysieren.

Längst geht es bei der Ermittlung des Unternehmenswertes inzwischen um weitaus mehr als das Hervorheben der reinen Bestandscourtage. Stattdessen sind solide Bilanzen und speziell nachhaltige Unternehmensergebnisse bestimmende Faktoren. Es zeigt sich: Makler sollten sich frühzeitig mit der entsprechenden Nachfolgeplanung beschäftigen – nicht nur, um sich den Anspruch zu erfüllen, das eigene Lebenswerk in gute Hände zu übergeben. Experten informieren immer wieder, dass ein solcher Prozess durchaus zwischen 3 bis 5 Jahren dauern kann. Wer unter Zeitdruck agieren muss, darf mutmaßlich mit Nachteilen wie Abschlägen beim Verkauf rechnen.

Weiter sollte sich ein Makler nicht nur auf eine Lösung fokussieren. Nebst der Handhabe einen eigenen Makler – etwa aus der eigenen Familie – als Nachfolger „aufzubauen“, bietet sich der Verkauf des gesamten oder teilweisen Bestands an. Gut beraten sind Makler, beim Verkauf eines Einzelunternehmens oder einer OHG, KG, BGB-Gesellschaft einerseits rechtliche

Hürden (datenschutzrechtliche Barrieren mit Blick auf die Übermittlung der Kundendaten) zu wahren sowie steuerliche Konstellationen bei der Kaufpreisgestaltung zu berücksichtigen. Sofern der Makler als juristische Person (AG, GmbH oder UG) firmiert ist, bietet sich überdies der Verkauf des Maklerunternehmens inklusive Bestand an. Dieser Weg bietet mit Blick auf die steuerrechtliche Behandlung wie Kundenübergabe durchaus Vorteile. Eine vorherige „Umfirmierung“ von Einzelunternehmung auf Makler-GmbH (mitsamt Übertragung der Vereinbarungen von Einzelunternehmung auf die „neue Firma“) ist indes mit viel Aufwand verbunden.

Abseits davon, ob das eigene berufliche Lebenswerk als Ganzes oder in Teilen übertragen werden soll, sind zudem – im Einklang mit den Schlagworten Kundenbestand, Bestandsverwaltung und IT – optimal organisierte und bestenfalls digitalisierte Betriebsabläufe wichtig für Verkauf oder Übergabe. Leitz-Ordner und Hängeregister zur ausschließlichen Archivierung zählen indes nicht als Merkmal eines technisch modern aufgestellten Büros und verringern aller Wahrscheinlichkeit nach den Unternehmenswert.

Regulation als Verkaufschance

Zweifelsfrei geht die demografische Entwicklung an Maklern nicht vorbei. Während die Anzahl der älteren Makler und somit das Durchschnittsalter der Vermittlerschaft fortwährend ansteigt, fehlt es aufgrund bekannter Regulationshürden an passendem Maklernachwuchs. Folglich geht der Markt einerseits davon aus, dass das Bestandsangebot steigt, währenddessen die Nachfrage danach aufgrund fehlendem Maklernachwuchs sinkt. Dem Prinzip des Marktgleichgewichts folgend würde dies tendenziell einen

fallenden Preis für Bestände bedeuten. Nichtsdestotrotz ist dieses Szenario nicht allgemeingültig. So bewirkt insbesondere die ansteigende Regulation, dass nicht wenige mittelständische Maklerunternehmen hinsichtlich stetiger Anforderungen unternehmerisch wachsen sollten, um weiterhin profitabel zu bleiben.

Diesem Umstand geschuldet sind mehrere Maklerfirmen aktuell auf der Suche nach passenden Beständen. Auch Pools, Dienstleister und gar „ausscheidende“ Ausschließlichkeitsvermittler sind an dieser Stelle aktiv. Mit Bezug auf die erreichbare Unternehmensnachfolge respektive der idealen Kaufpreisgestaltung sind vielzählige Optionen denkbar. Vom teilweisen bis kompletten Rückzug aus dem Unternehmen – besser gesagt von Einmalzahlung, ratierlichen Zahlungen oder starren wie flexiblen Rentenmöglichkeiten – ist alles denkbar. Speziell unter steuerrechtlichen Gegebenheiten sollte dies im Vorfeld nachdrücklich durchgerechnet werden. Mehr denn je macht es sich dabei bezahlt, Ratschlag durch unabhängige Experten einzuholen, die sowohl bei der Einschätzung des eigenen Unternehmens, der richtigen Nachfolgeplanung wie auch dem Zusammenkommen zwischen potenziellem Käufer und Verkäufer bedarfsorientiert unterstützen können.

FiNet-Info:

Haben Sie Fragen zum Thema Unternehmensnachfolge beziehungsweise Notfallkoffer? Mit maßgeschneiderten Dienstleistungsangeboten unterstützen wir Sie auch an dieser Stelle bei den Herausforderungen von morgen.

FiNet-Seminar-Tipp:

Notfallordner und Notfallmanagement – Erfolgreiche Sicherung des beruflichen Lebenswerks

Praxisorientiert wie effizient erfahren Sie vom erfahrenen Personaltrainer Jens Rockel in den Seminarräumen der FiNet AG in Marburg, wie Sie Ihren eigenen Maklerbetrieb bestmöglich durch einen Notfallordner und maßgeschneidertes Notfallmanagement absichern. Durch das erstklassige Angebot der FiNet erhalten erfahrene Berater an erster Stelle Fachkompetenz im Notfallmanagement, Kenntnis über die wichtigsten Dokumente, Vollmachten und Verfügungen des Notfallordners. Zusätzlich liefern vertriebliche Ansätze zur Idee des Notfallordners respektive taktvolle Vorgehensweise beim Kunden weiteren Mehrwert für Ihren täglichen Beratungsalltag.

Bei Interesse senden Sie bitte eine Nachricht an: academy@finet.de

FiNet

Bestand Garant

Viele Maklerunternehmen verfügen leider über keinen Notfallplan und ein Risikomanagement in eigener Sache wird insoweit nicht betrieben. Das kann für ein Maklerunternehmen zivilrechtliche und auch gewerberechtliche Folgen haben. Nach §673 BGB erlischt der Auftrag im Zweifel durch den Tod des Beauftragten. Erlischt der Auftrag, so hat der Erbe des Beauftragten den Tod dem Auftraggeber unverzüglich anzuzeigen und, wenn mit dem Aufschub Gefahr verbunden ist, die Besorgung des übertragenen Geschäfts fortzusetzen, bis der Auftraggeber anderweit Fürsorge treffen kann; der Auftrag gilt dann als fortbestehend. Verstirbt der Makler kommt der Erbe in die Verlegenheit, das Maklergeschäft fortzuführen. Ohne Gewerbeerlaubnis nach §34d GewO darf der Erbe das Maklergeschäft jedoch nicht fortführen. Das Gleiche gilt nicht nur für den Fall des Todes, sondern auch dann, wenn der Makler durch ein plötzlich unvorhersehbares Ereignis außer Stande ist, sein Maklerunternehmen zu führen. Da diese Notfälle häufig unvorbereitet eintreffen gilt es hier Vorsorge zu betreiben, damit ein durchgehender Geschäftsbetrieb gewährleistet ist.

FiNet Bestand Garant Karte

Seit 2017 verpflichtet sich die FiNet AG dem Partner gegenüber, im Falle seines Todes, bei Feststellung seiner Berufsunfähigkeit durch einen deutschen Berufsunfähigkeitsversicherer oder einen Sozialversicherungsträger, ein Angebot zum Ankauf seines Kunden- und Vertragsbestandes vorzulegen. Um jedoch in den Genuss dieser Möglichkeit zu kommen, muss der Partner eine mindestens dreijährige ununterbrochene Geschäftsbeziehung und einen jährlichen abgerechneten Courtageumsatz von EUR 50.000,00 vorweisen können. Alle Partner (Einzelmakler) die diese Vorgaben erreicht haben, erhalten von der FiNet eine „FiNet Bestand Garant Karte“. Mit

dieser Karte können die Erben im Falle des Todes oder Berufsunfähigkeit des FiNet-Partners die FiNet auffordern, ein Angebot zum Kauf zu unterbreiten. Das gilt auch für Partner, die die Berufstätigkeit als Makler ab dem 60. Lebensjahr aufgeben wollen.

Notfallordner für FiNet Partner

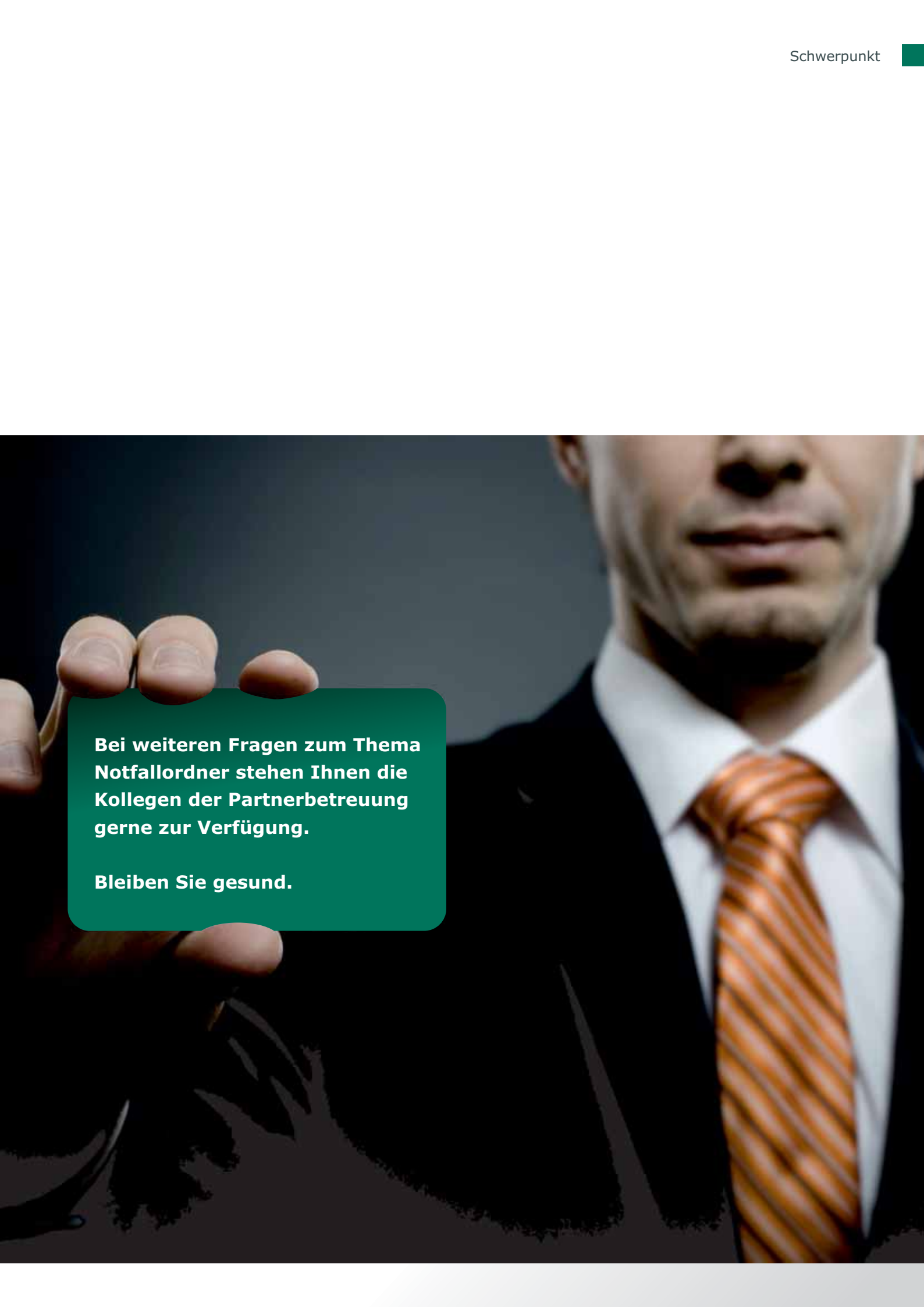
Zusätzlich zur FiNet Bestand Garant Karte erhält der Partner einen Notfallordner, in dem die wichtigsten Dinge zur Nachfolge geklärt werden. Neben der Checkliste in der Sie sich selber hinterfragen können, ob Sie für den Fall der Fälle vorgesorgt haben, stellen wir weitere Vollmachten, Vertretungspläne und Sofortmaßnahmen zur Verfügung.

Loslassen können

Für jedes Unternehmen ist eine Notfallplanung überlebenswichtig. Die Erstellung einer Notfallplanung stellt für alle Beteiligten eine große Herausforderung dar. Auch vielen älteren Maklern fällt es schwer, sich Gedanken über einen Verkauf des Bestandes zu machen oder eine weitere Person in das Unternehmen zu nehmen. Sie haben Angst loszulassen und in das zweite Glied zu rutschen.

Das sind Sie Ihren Kunden schuldig

Nicht nur Ihre Hinterbliebenen freuen sich, dass der Bestand im Falle des Falles weitergeführt werden kann, auch Ihren Kunden gegenüber können Sie immer sagen, dass deren Betreuung durch einen von Ihnen bestimmten Nachfolger gesichert ist. Vielleicht ergibt sich ja daraus auch, dass ihr Kunde für sich oder sein Unternehmen Vorsorge betreiben will. Auch in diesem Fall können Sie dem Kunden Dank „JURA DIREKT“ weiterhelfen.

A close-up photograph of a man in a dark suit, white shirt, and orange striped tie. He is holding a green rectangular sign with white text in his right hand. The background is dark and out of focus.

**Bei weiteren Fragen zum Thema
Notfallordner stehen Ihnen die
Kollegen der Partnerbetreuung
gerne zur Verfügung.**

Bleiben Sie gesund.

5-Sterne-BU der ERGO 2017 noch attraktiver

Die Bedingungen der SBU gehören mit zum Besten, was Vertriebspartner und Kunden am Markt bekommen können. Ein besonderer Produktbestandteil ist die Kombination der SBU mit einer Krankentagegeldversicherung der DKV. ERGO garantiert bei der Kombi-Lösung eine lückenlose Versorgung – trotz unterschiedlicher Leistungsdefinitionen in der Krankenversicherung und in der Lebensversicherung. Damit kann ERGO eine mögliche finanzielle Lücke schließen und dem Kunden Planbarkeit und Sicherheit geben.

Mit der Tarifgeneration 2017 hat es eine Reihe von Produktverbesserungen gegeben. ERGO hat die BU-Prämien angepasst – und ist hierdurch für zahlreiche Berufe attraktiver geworden.

Die Nachversicherungsgarantie (Erhöhung der BU-Rente ohne erneute Gesundheitsprüfung bis zu 500 Euro/Monat) kann künftig – zusätzlich zu den bereits vorhandenen Anlässen – auch bei einem Wechsel vom Studium/der Ausbildung in den Beruf genutzt werden.

Komfortable Gesundheitsprüfung bei hohen BU-Renten

Vertriebspartner und ihre Kunden können einen speziellen Service der ERGO Leben bei Anträgen nutzen, die eine ärztliche Untersuchung erfordern. Hier arbeitet ERGO Leben mit Medicals Direct zusammen. Das heißt, Kunden müssen keinen Arzttermin vereinbaren und im Wartezimmer warten, sondern Medicals Direct nimmt die Untersuchung vor Ort beim Kunden vor.

Die ERGO Berufsunfähigkeitsversicherung ist seit ihrem Markteintritt vielfach ausgezeichnet worden. Die jüngste Bewertung kommt von Franke & Bornberg. Die ERGO Lebensversicherung als BU-Versicherer wurde im Februar 2017 als eine von wenigen Versicherern mit der Höchstbewertung „FFF“ ausgezeichnet. Die ERGO Berufsunfähigkeitsversicherung als Produkt hat erneut die Auszeichnung „FFF Plus“ – ebenfalls die höchstmögliche Bewertung – erhalten.

Und im Schadenfall zeigt sich, wer das BU-Geschäft beherrscht: Die ERGO Leben hat bei den Testkriterien „Kundenorientierung in der Leistungsregulierung“ und „Stabilität des BU-Geschäfts“ mit „hervorragend“ abgeschnitten. Außerdem weist die ERGO Leben beständig die niedrigsten Prozessquoten auf – ein klares Signal für hohe Kundenzufriedenheit.

Stimmt das Verhältnis von Preis zu Leistung, nennt man das ausgezeichnet. Oder ERGO SBU.

Warum die ERGO Berufsunfähigkeitsversicherung von unabhängigen Ratingagenturen mehrfach ausgezeichnet wurde, erfahren Sie auf makler.ergo.de

ERGO

Mit dem Versprechen der **ERGO** „Versichern heißt verstehen.“



makler.ergo.de

Jetzt BU-Abschluss-Turbo zuschalten!

Für Ihre Kunden ist es besonders wichtig, einen ausgezeichneten Berufsunfähigkeitsschutz zu haben. Dies ist auf einfache Weise bei der SIGNAL IDUNA möglich: Beim BU-Abschluss wird der „Turbo“ eingeschaltet! Neben der Beantwortung der üblichen allgemeinen Fragen reicht die Beantwortung von nur 3 Gesundheitsfragen aus.

Der Aufnahme von Gesundheitsfragen kommt im BU-Abschlussprozess eine besondere Bedeutung zu. Der „Turbo“ beschleunigt den Prozess der Antragsaufnahme, indem die Gesundheitsfragen für bestimmte Kunden auf nur drei Fragen verkürzt werden!

Der „Turbo“ gilt für

- selbstständige BUs
- selbstständige BUs mit Erwerbsunfähigkeitsschutz
- Zusatz-BU-Policen im Rahmen einer Rentenversicherung
- mit maximal 1.000 Euro BU-Monatsrente
- mit möglicher Ausbaugarantie
- Einschluss der Dynamik möglich!
- für die Berufsgruppe A++, A+ oder A
- für versicherte Personen bis 40 Jahre
- Premium Bedingungen
- auch für Beamte der A-Berufsgruppen (im DU Geschäft)

Abschlüsse im Rahmen der „Existenzgründerregelung“ sind vom Prüfungs-Turbo ausgenommen.

Die drei Fragen beziehen sich auf längere Krankheitszeiten innerhalb der letzten drei Jahre, auf einige konkrete Erkrankungen sowie auf die Einnahme von Medikamenten innerhalb des letzten Jahres.

Mit dem „Turbo“ bringen Sie Ihre Kunden besonders schnell und einfach zur dringend benötigten Absicherung der Arbeitskraft. Während Sie sich selbst als erfolgreichem SIGNAL IDUNA Biometrik-Profi das Leben einfach leichter machen.

Eine BU sollte also wirklich „jeder“ haben. Akademiker genießen ja auch noch den Vorteil, günstigen Berufsgruppen zugeordnet zu werden.

So zahlen etwa Ärzte, Ingenieure, Diplom-Betriebswirte oder Juristen für einen Premium-Tarif (5 Sterne von Morgen & Morgen; 1.000 Euro BU-Rente, Eintrittsalter 30 Jahre, Endalter 67 Jahre) kaum mehr als 40 Euro pro Monat nach Verrechnung der Überschussbeteiligung, zumindest wenn sie sich für die IDUNA Leben entscheiden.

IDUNA Leben überzeugt ebenfalls mit State-of-the-Art-Bedingungen (u. a. mit „ausgezeichneter“ Dienstunfähigkeitsklausel) und einer überaus attraktiven Prämienstaffellung. Die erste Wahl nicht nur für Akademiker.

Eine Liste der Top Berufe finden Sie in unserem Maklerportal.

Für eine sofortige Prüfung der Gesundheitsdaten des Kunden inkl. Risikoentscheidung zur Berufsunfähigkeit stellen wir das Tool vers.diagnose bereit. Kommen Sie wegen eines Zuganges gerne auf unseren Maklerservice zu.

vers.diagnose ist die neue Dimension der Kundenberatung. Die erste elektronische Voranfrageplattform zur automatisierten Risikoprüfung und Annahmendeckung, die schon zu Beratungsbeginn klärt, ob und zu welchen Bedingungen eine Berufsunfähigkeitsversicherung und/oder eine Risikolebensversicherung abgeschlossen werden kann. Sie führen nur noch ergebnisorientierte Beratungsgespräche.

<https://si.versdiagnose.de/>

Unseren online Rechner erhalten Sie hier:

<https://bsw.signal-iduna.de/lv/rap>



Mehr Informationen erhalten Sie von Ihrem Vertriebsservice für FiNet Partner unter Telefon: 0231 135-39062 oder west.leben@signal-iduna.de.



prokundo – Eine ausgezeichnete Wahl

Autos und Motorräder online versichern

Wer sein Auto oder sein Motorrad gut und günstig versichern will, trifft mit einer Kraftfahrzeug-Haftpflicht- oder Kaskoversicherung von prokundo eine ausgezeichnete Wahl.

Drei Tarife – Basis, Komfort und KomfortPlus – können bei prokundo online abgeschlossen werden. Schnell und unkompliziert – natürlich über den Versicherungsmakler.

Die prokundo-Kfz-Versicherung bietet in allen drei Tarifen eine Deckungssumme von insgesamt 100 Millionen Euro. Je geschädigter Person stehen bis zu 15 Millionen Euro zur Verfügung.

Mitversichert sind je nach Versicherung und Tarif zum Beispiel Eigenschäden, Tierbisse inklusive der Folgeschäden und der Zusammenstoß mit Tieren.

Für Motorradfahrer interessant: Bei einem Zusammenstoß mit anderen Verkehrsteilnehmern ersetzen wir bis 500 Euro auch den Schutzhelm und die Schutzbekleidung für Fahrer und Beifahrer.

Attraktive Rabatte

Besitzt der Kunde mehr als ein Fahrzeug, kann mit dem Einzelfahrerrabatt das zweite Fahrzeug in die gleiche SF-Klasse eingestuft werden wie das erste. Um diesen Vorteil zu nutzen, muss der Kunde alleiniger Nutzer des zweiten Fahrzeugs sein und die Fahrzeuge müssen der gleichen Fahrzeugklasse angehören.

Preis-Leistungs-Sieger

Die AUTO-ZEITUNG hat prokundo zum Preis-Leistungssieger bei der Absicherung von City-SUV erklärt. Das Magazin hat für die Ausgabe 1&2/2017 Kfz Haftpflicht- und Vollkasko-Versicherungen für drei Modellkategorien getestet.

Rechenbeispiel für den City-SUV war ein Renault Captur, der von einem 59-jährigen Mieter aus Hamburg gefahren wird und im Jahr auf 15.000 gefahrene Kilometer kommt.

Schutzbrief für 11,90 Euro

Mit dem leistungsstarken Schutzbrief gibt es für prokundo-versicherte Autos und Motorräder schnelle Hilfe bei einer Panne oder nach einem Unfall. Nur 11,90 Euro pro Jahr kostet der Schutzbrief für den Pkw oder das Motorrad. Die Besonderheit: Pannen- und Unfallhilfe sowie Abschlepp- und Bergungsdienst greifen schon ab der Haustür!

Kfz GÜNSTIG UND LEISTUNGSSTARK VERSICHERN:



WWW.PROKUNDO.DE

**prokundo ist
Preis-Leistungs-
Sieger**



Wer sein Auto gut und zugleich günstig versichern will, trifft mit den Kfz-Tarifen von prokundo eine ausgezeichnete Wahl. Bei einem Angebotsvergleich für City-SUV hat die AUTO ZEITUNG prokundo zum Preis-Leistungs-Sieger erklärt.

Die FAM Vermögensverwaltung - Strategien und Performance im 1. Quartal 2017

Die FiNet Asset Management AG bietet insgesamt acht auf Investmentfonds basierende VV-Strategien an: zwei aktive und risikogesteuerte, eine ökologisch-ethische, drei passive bzw. prognosefreie auf Dimensional Fonds basierte sowie zwei passive Strategien mit „Airbag“. Alle VV-Strategien können u.a. von Beratern der FAM vermittelt werden, unabhängig ob dieser dem § 34 f GewO unterliegt oder unter der Haftung (Haftungsdach) der FAM. Da der Berater als Zuführer agiert, ist eine Protokollierung nicht notwendig. In einem einzigen Vertrag werden alle relevanten Daten abgefragt.

Während in den passiven bzw. prognosefreien Strategien (FAM Pure Dimensional und FAM TWin Solution) die Quoten nur zum Zeitpunkt des Rebalancing angepasst werden, steuern wir in der FAM Honorar-VV die Portfolios aktiv. Ziel in beiden Vermögensverwaltungen ist die Erwirtschaftung risikoadjustierter stabiler Erträge, die über dem Geldmarkt und der Inflation liegen, möglichst unabhängig von verschiedenen Marktphasen. Somit ist Risikomanagement der große Unterschied im Vergleich zu den „passiven“ Dimensional Strategien, die ohne Prognosen den Märkten folgen – in guten wie auch in schlechten Zeiten. Zunehmender Beliebtheit erfreut sich auch die ökologisch-ethische Strategie, die neben strengen Auswahlkriterien (Best of Class) das Renditeziel nicht außer Acht lässt.

Aber wie haben sich die Strategien seit Jahresbeginn entwickelt?

Die Aktienmärkte konnten ein sehr ruhiges 1. Quartal teils mit deutlichen Gewinnen abschließen – besonders in Deutschland, wo der DAX um 7,3 % stieg. Damit legten die 30 größten Titel an der Frankfurter Börse das dritte Quartal in Folge zu - die längste Gewinnserie seit drei Jahren. Etwas „schlechter“ schnitt der MSCI Welt in Euro mit plus 4,5 % ab. Anleihemärkte hingegen taten sich deutlich schwerer, besonders in den USA, wo die US-Notenbank die Zinsen erneut erhöht hat.

In diesem positiven Börsenumfeld konnten alle Strategien die ersten drei Monate des Jahres mit einem Plus abschließen, wie die nachfolgende Tabelle zeigt. Je höher der Aktienanteil war, desto besser schnitten die Portfolios ab.

FAM Honorar VV ausgewogen	+ 2,97 %
FAM Honorar VV offensiv	+ 3,37 %
FAM Honorar VV ökologisch-ethisch	+ 2,93 %
FAM Pure Dimensional 30	+ 1,83 %
FAM Pure Dimensional 50	+ 2,86 %
FAM Pure Dimensional 70	+ 3,89 %
FAM TWin Solution 50	+ 2,05 %
FAM TWin Solution 70	+ 3,14 %



Wie erwähnt, steuern wir nur in der Honorar-VV die Assetklassen aktiv. Hier setzen wir das Weltbild der FAM, das wir quartalsweise im Marktkommentar veröffentlichen, um. Dabei spielt die Benchmark keine Rolle und wir orientieren uns an dieser nicht. Dies zeigt sich besonders deutlich an den Assetklassen und Fonds, die wir einsetzen. Wir legen großen Wert auf den Kapitalerhalt und integrieren „liquide alternative Investments“, die in der Benchmark nicht enthalten sind. Diese sind größtenteils unsere Versicherung gegen unerwartete Ereignisse – Brexit, Trump, Frankreich-Wahl...

Aber auch bei der Auswahl von Aktien- oder Rentenfonds bewegen wir uns eher abseits der klassischen Wege. So legen wir einen Schwerpunkt auf Themen, sogenannte Megatrends. Früh haben wir auf das Thema Robotics und Automatisierung gesetzt, aber auch Wasser und Gesundheit spielen eine wichtige Rolle. Wir sind aber auch bereit, in einzelne Länder oder Regionen zu investieren. So konnten wir vom Aufschwung an der Börse in Russland seit 2016 deutlich profitieren, haben jedoch den Fonds vor kurzem mit deutlichem Gewinn verkauft – genau zu dem Zeitpunkt, als in den Fachmedien Russland zum Kauf empfohlen wurde. Noch investiert sind wir in Indien und wieder verstärkt in Afrika. Besonders Afrika ist aus unserer Sicht ein „Value“ Investment, das derzeit nicht im Fokus der Anleger ist.

Auch auf der Rentenseite sind wir sehr flexibel und allokieren in Fonds, die eine Chance haben, Erträge zu generieren. Dies zeigt sich an dem positiven Performancebeitrag im ersten Quartal, während die Zinsen global eher gestiegen sind.

Wöchentliche Performance- und Positionsupdates sowie Factsheets, Quartalsberichte oder Beraterpakete mit allen Unterlagen finden Sie im my.FiNet unter den jeweiligen Kacheln.

**Haben Sie Fragen? Dann sprechen Sie uns an.
Wir stehen Ihnen gerne zur Verfügung.**

Frank Huttel
- Leiter Portfoliomanagement -
frank.huttel@finet-am.de

Ihre Kunden möchten mehr als nur eine Krankenvollversicherung? Ihr zusätzliches Verkaufsargument – gesundheitsservice360°

Ganz gleich, in welcher Situation sich Ihre Kunden befinden, der gesundheitsservice360° der AXA Krankenversicherung bietet Ihren gesunden und erkrankten Versicherten attraktive Mehrwerte.

Warum bietet AXA den gesundheitsservice360° an?

Die Besonderheiten bei gesundheitlichen Fragen erfordern eine ganzheitliche Sicht. Mit diesem Programm unterstützen und begleiten wir unsere Kunden rundum – im Krankheitsfall und beim Gesundbleiben. Eine optimale medizinische Versorgung erhöht die Kundenzufriedenheit, Fortschreiten von Erkrankung oder Folgeerkrankungen können vermieden werden.

Welche Leistungen umfasst der gesundheitsservice360°?

Mit dem gesundheitsservice360° bieten wir unseren Krankenvollversicherten ein vollkommen kostenfreies, innovatives Gesundheitsprogramm, das die Kunden individuell in allen wichtigen Bereichen der aktiven Gesundheitsgestaltung absichert. Dazu zählen Vorsorge, Orientierung, Versorgung oder Betreuung durch Präventionsangebote und qualifizierte medizinische Beratung.

Im Rahmen einer umfassenden Versorgung im Krankheitsfall durch Experten, die sich direkt vor Ort um unsere Versicherten kümmern, bieten wir z. B.:

- Kooperationen und Partnerschaften
- Hilfsmittel-Management
- Patientenbegleitung für chronisch Kranke
- Auslandsbetreuung
- Begleitung bei schweren Krankheiten

Selbstverständlich entscheiden stets die Kunden, ob und welche Angebote sie wahrnehmen möchten.

Was haben Sie als Vertriebspartner vom gesundheitsservice360°?

- „beste Verkaufsargumente“
- vielfältige Leistungen & Serviceangebote
- medizinisch rundum gut versorgte Kunden
- mit Bestnoten ausgezeichneter Service
- zahlreiche Kontaktanlässe
- zufriedene Kunden

Habe ich Ihr Interesse geweckt? Hier erfahren Sie alles Wissenswerte.

Ihre Fragen beantworte ich gerne:

Anja Rosenberg

Key Account Managerin

AXA und DBV Deutsche

Beamtenversicherung Krankenversicherung

anja.rosenberg@axa.de

Eine optimale Gesundheitsvorsorge in jeder Lebensphase ist heute leider nicht mehr selbstverständlich.



Mit AXA bieten Sie Ihren Kunden eine maßgeschneiderte Krankenversicherung, die keine Wünsche offenlässt.

Die gesetzliche Krankenversicherung garantiert heute leider nicht mehr für jeden Menschen die optimale medizinische Versorgung. Mit AXA als Partner können Sie Ihren Kunden jedoch Lösungen bieten, die exakt zu den jeweiligen Wünschen und Lebensumständen passen. Dabei steht die AXA Krankenversicherung nicht nur für exzellente Produkte, sondern auch für einen **individuellen Service**, der Maßstäbe setzt. Profitieren auch Sie von einem zuverlässigen Partner, der Sie rund um das Thema private Krankenversicherung optimal unterstützt!

Ihre Fragen beantworte ich gerne:

Anja Rosenberg
Key Account Managerin
AXA und DBV Deutsche Beamtenversicherung Krankenversicherung
anja.rosenberg@axa.de



Maßstäbe / **neu definiert**



Mit crestfinanz in die digitale Zeit – Ihre Zukunft ist online.

Der moderne Mensch, der täglich in Job und Freizeit mit digitalen Angeboten befasst ist, nutzt das Internet für Recherche, Information und Kontakt. Deswegen ist es für Bauﬁ-Vermittler wichtig, ihre Angebote ebenso zu präsentieren. Das alleine reicht aber nicht. Der Kunde will zudem Beratung und auf ihn zugeschnittene Informationen finden, bevor er in Kontakt tritt.

Klassische Vermittler stehen vor einem Dilemma: Die Investition in Online-Marketing und die benötigte IT –Infrastruktur ist teuer. Andererseits ist das Kerngeschäft, fundierte Beratung und Fachwissen zu bieten. Dieser finanzielle Spagat zwischen Technik und Beratungs-Knowhow ist schwer zu schaffen.

Ein Partner, der Beratung und Technologie kann

Wenige, mit dem Online-Geschäft vertraute, Bauﬁ-Vermittler haben das erkannt und bieten umfangreiche Online-Marketing-Unterstützung an. So die crestfinanz. Jann Emmerich, Senior Key Account: "In Zukunft reicht es nicht, ‚nur‘ die beste Baufinanzierung zu vermitteln. Vermarktung ist genauso wichtig. Deswegen bieten wir unseren Partnern digitale Maßnahmen, um Kunden zu finden und zu binden. Dazu gehört die Online-Bauﬁ-Anfrage ebenso wie Bauﬁ-Rechner, die man auf der eigenen Website einbinden kann." Das crestfinanz-Angebot ist tatsächlich herausragend. Eine Vielzahl an Rechnern (z.B. Budget-, Konditions-, Nebenkosten- und Miet/Kauf-Vergleichs-Rechner), Zins-tableaus sowie Leadformulare unterstützen die Vermarktung – und zwar so, dass diese ohne fremde Hilfe direkt in der eigenen Website eingebunden werden können.

Die Zukunft ist digital: Gut, wenn man darauf vorbereitet ist

crestfinanz steht für persönliche Beratung, beste Bauﬁ-Angebote, Online-Abbildung sämtlicher Prozesse sowie Marketing-Unterstützung. Ein ganzes Set an Werkzeugen, um FinTechs nicht nur mit den eigenen digitalen Waffen zu schlagen, sondern um noch eins draufzusetzen: Beste Beratung, schnellste Abwicklung und umfassende Bauﬁ-Kompetenz.





Kostenfrei für
FiNet-Partner!

Baufinanzierung mit Vermarktungsstrategie! Individuell für Sie!

crestfinanz bietet Ihnen nicht nur Baufi-Vermittlung. Mit uns werden Sie zum Vermarktungsprofi dank modernster Internet-Technologie, professionellen Baufi-Rechnern, lückenloser Online-Fall-Bearbeitung nach WIKR-Richtlinien und persönlichem Service. Und das Beste: Für die Integration aller crestfinanz-Tools brauchen Sie uns nicht! **Das machen Sie einfach selbst.**

**Online-
Marketing
für Ihre
Zukunft!**

Ihr crestfinanz-Mehrwert-Vorteil:

- Einfache Integration auf Ihrer Website
- Erweiterung Ihrer Website mit Baufi-Rechnern
- Erhöhung Ihrer Nutzer- und Zugriffszahlen
- einfache Online-Bearbeitung Ihrer Baufi-Fälle

Online-Marketing – der Schlüssel für Ihre Zukunft.
Werden Sie First-Mover! Informieren Sie sich jetzt:

Info-Telefon: **0921 / 560 705-600**

crestfinanz GmbH:
Wittelsbacherring 49 · 95444 Bayreuth

oder Online: **www.crestfinanz.de**



PflegetagegeldBest- so individuell und flexibel, wie Ihr Kunde es sich wünscht

Eine private Pflegeabsicherung ist so zwingend wie eh und je. Denn eins ist sicher: Die Kosten in der Pflege werden weiter steigen. Die gesetzliche Pflegeabsicherung bleibt eine Teilkaskodeckung. Das ist vielen Kunden nicht bewusst. Fakt ist: Drei von vier Frauen und jeder zweite Mann werden pflegebedürftig. Nur 4 Prozent der Kunden haben bislang jedoch eine private Pflegeabsicherung.

Die Allianz Private Krankenversicherung bietet mit dem **PflegetagegeldBest (PZTB03)** eine Absicherung auf höchstem Niveau, wobei der Bedarf des Kunden im Mittelpunkt steht.

Im Grundtarif ist z.B. ein weltweiter Versicherungsschutz enthalten (für Kunden, die Ihren Ruhestand im Ausland verbringen möchten). Daneben gibt es Beratung und Unterstützung für den Kunden und seine Angehörigen bei allen Fragen rund um die Pflege - auf Wunsch auch zu Hause. Zudem ist die Kostenübernahme von bis zu 30 EUR pro Monat für den erweiterten Hausnotrufservice mit abgesichert.

Mit zusätzlichen Ergänzungsbausteinen, die optional gewählt werden können, kann der Kunde sich noch individueller und flexibler absichern:

Pflegetagegeld Erhöhung ambulant (PZT A03):

bis zu 100% des Tagessatzes bei ambulanter Pflege in den Pflegegraden 2-5

Pflege Einmalauszahlung (PZT E03): bis zu 15.000 EUR ab Pflegegrad 2

Garantierte Beitragsentlastung (V): Senkung des Beitrages ab 65 Jahren um bis zu 80 %



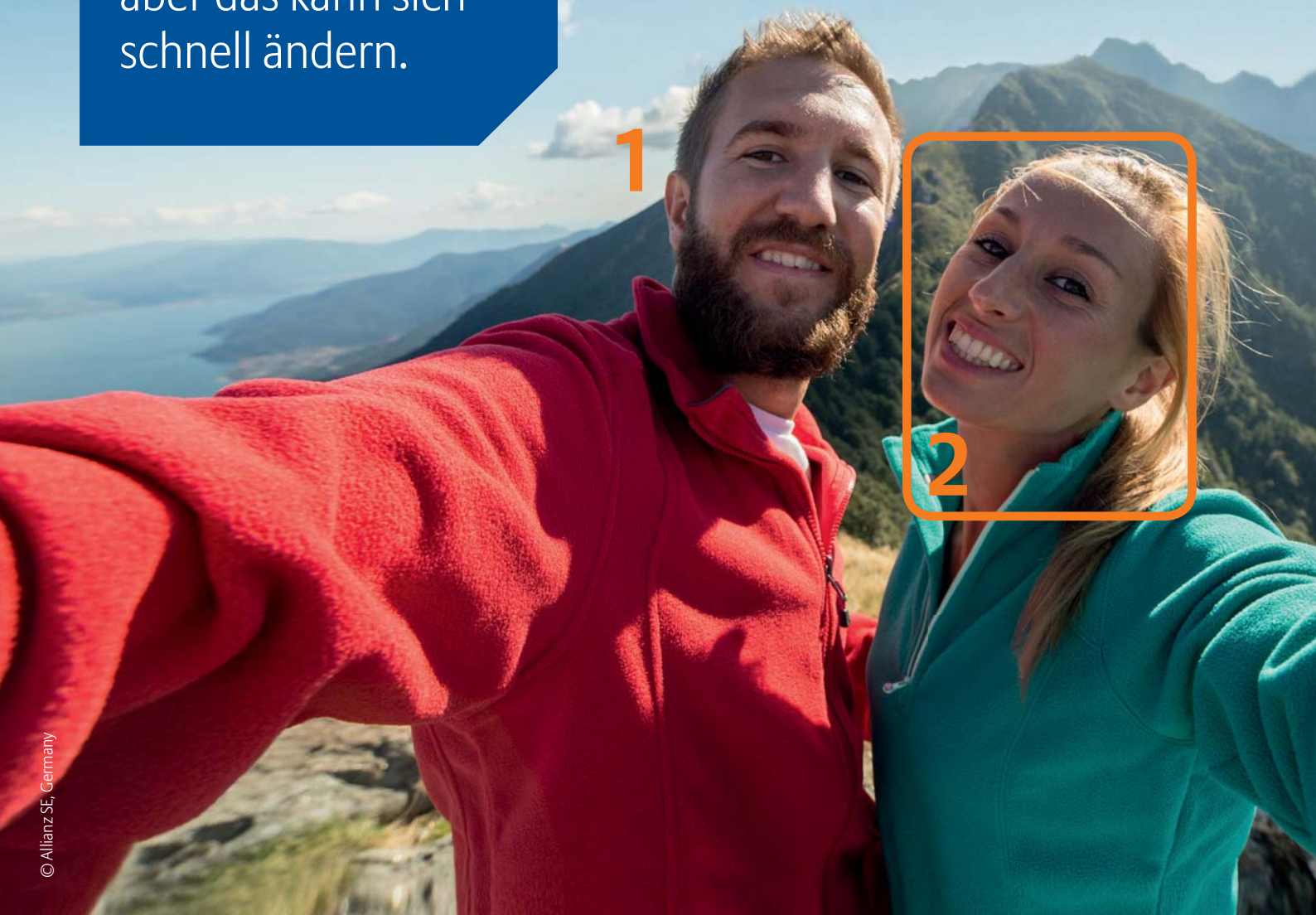
Der Tarif **PflegetagegeldBest** hilft, die Lücke in der gesetzlichen Pflegeversicherung auf hohem Niveau zu schließen und wurde für seine Leistungsstärke in den vorangegangenen Jahren bereits mehrfach und nun erneut als „hervorragend“ ausgezeichnet.

Ihr Maklerbetreuer APKV:
Frank Leicht
Diplom-Betriebswirt (FH)
Telefon: 09306.9 85 92 92
Telefon mobil: 0175.2 09 98 86
E-Mail: frank.leicht@allianz.de



Jeder 2. wird pflegebedürftig!

Jetzt noch fit
und unabhängig –
aber das kann sich
schnell ändern.



© Allianz SE, Germany

Pflegeprodukte, die überzeugen:

Die Allianz hat für jeden die passende Lösung.
Lernen Sie das vielfältige Produktangebot der Allianz kennen.

Lassen Sie sich jetzt über das vielfältige Produktangebot
der Allianz von Ihrem Maklerbetreuer beraten oder
informieren Sie sich über www.makler.allianz.de.

**Hoffentlich
Allianz versichert.**

Allianz 

MetallRente & KlinikRente: BU-Versicherung zu besonders attraktiven Konditionen

Da die gesetzliche Absicherung Berufsunfähige kaum auffängt, haben die Sozialpartner unterschiedlicher Branchen gehandelt: Die Versorgungswerke MetallRente und KlinikRente bieten ihren Mitgliedern die Möglichkeit, das Einkommen aus der zuletzt ausgeübten Tätigkeit bedarfsgerecht abzusichern – zu unschlagbar günstigen Konditionen.

Versorgungswerke wie MetallRente und KlinikRente bieten den Beschäftigten der angeschlossenen Branchen zwei Vorteile – hohe Sicherheit und langfristige Stabilität. Für diese Ziele werden die Versorgungswerke von einem Verbund aus starken Versicherungskonzernen getragen, die gemeinsam für die Versorgungsleistungen eintreten.

Swiss Life ist seit 2005 Mitglied des Konsortiums und Konsortialführerin bei MetallRente.BU und MetallRente.EMI, seit Oktober 2015 auch Konsortialführerin bei KlinikRente.BU.

Zu den Trägergesellschaften der KlinikRente zählen ebenfalls Swiss Life, Allianz, DBV, Generali sowie R+V und die Deutsche Ärzteversicherung.

Wesentlicher Vorteil für Versicherte: Sie erhalten einen Privatvertrag zu Großkundenkonditionen. Die Versorgungswerke bieten die uneingeschränkte Portabilität ihrer Versicherungsprodukte: Bei einem Wechsel des Arbeitgebers oder Berufs darf die versicherte Person ihren abgeschlossenen Vertrag behalten.

Absicherung für 13 Millionen Menschen

Wer kann die Vorteile nutzen? Es entscheidet nicht der konkret ausgeübte Beruf sondern allein die Branchen-zugehörigkeit über die Versicherbarkeit. Zum Beispiel ist es möglich, alle Mitarbeiter zu versichern, die in einem Softwareunternehmen arbeiten: von der feststangestellten Reinigungskraft bis zum Programmierer. So können Sie mit MetallRente und KlinikRente rund 13 Mio. Menschen erreichen – das Angebot steht nicht nur den direkt Beschäftigten offen, sondern auch deren Kindern, Ehe- oder Lebenspartnern.

Fazit:

Beide Versorgungswerke bieten eine eigens auf ihre Branchenmitglieder zugeschnittene Berufsunfähigkeitsversicherung für eine bedarfsgerechte Absicherung.

Kontakt:

Key Account Manger

Alexander Bofinger

Tel.: 0179 5442075

E-Mail: alexander.bofinger@swisslife.de



Die Zukunft der Arbeitskraftabsicherung

Für 43 Millionen Beschäftigte die richtige Lösung.

Ob Berufsunfähigkeits-, Erwerbsminderungs- oder Grundfähigkeitsversicherung, maßgeschneiderte Branchenlösungen oder intelligente Produktkombinationen:

Swiss Life bietet leistungsstarke Produkte mit Schweizer Qualität.

www.swisslife.de

MetallRente 

KlinikRente


SwissLife

3–4 % und wenig Risiko – Kundenwünsche wollen bedient werden!

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

Letztendlich dreht sich alles um die Wünsche der Kunden. Die zentrale Frage, der sich Berater häufig ausgesetzt sehen: Was wollen Anleger überhaupt? Die Antwort ist trivial: 3–4 % Zinsen und dabei wenig Risiko! Das Ziel ist bekannt, der Weg dorthin auch?

„Klassiker“ auf dem Holzweg

Klassische Anlageprodukte wie Anleihen, Festgeld und Versicherungen verfehlen mindestens eines: die angemessene Verzinsung. Und das wird auch auf absehbare Zeit so bleiben. Selbst viele Mischfonds-Klassiker haben dieses Problem: Denn wo soll bei null Zins und einem Rentenanteil von über 50 % noch die Rendite herkommen?

Renditeaussichten der Assetklassen

Bleibt die Frage: Sind 3–4 % bei begrenztem Risiko utopisch? Ein Blick auf die Renditeerwartung der einzelnen Assetklassen hilft hierbei: Zinsanlagen haben eine extrem niedrige Renditeerwartung. Bei Immobilien als Kapitalanlage ist nach der Entwicklung der letzten Jahre Vorsicht geboten. Was bleibt, sind Aktien. Und siehe da, europäische Konzerne erwirtschaften derzeit etwa 7 % Gewinnrendite. Gute Aussichten also. Nur wie ist das mit dem Risiko?

Rendite und Risiko im Einklang

Die Strategie des LuxTopic – Systematic Return nutzt diese Situation. Der Mischfonds investiert in gesunde und gewinnbringende Konzerne und nutzt somit die Renditechancen des Aktienmarkts – breit gestreut, aber mit einer entscheidenden Zutat: aktive Absicherung über Optionsgeschäfte. Das Risiko wird damit stets begrenzt und für Anleger tragbar. Beide Bausteine finden ähnlich auch schon seit fast 14 Jahren im langfristig bewährten Konzept des LuxTopic – Aktien Europa Anwendung.

Nachhaltig und durchdacht zum Ziel

Mit dieser bewährten Strategie erzielte der LuxTopic – Systematic Return seit Auflage im April 2015 die avisierten 3–5 %, trotz teils schwieriger Märkte. Der Wunsch der allermeisten Anleger ist damit erfüllt – 3–4 %, wenig Risiko und aktuell keine Anleihen. Mit anderen Worten: Robert Beer liefert mit seiner Strategie regelmäßige, planbare Erträge und überschaubares Risiko.

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

Substanzwerte und Ausschüttungen



www.robertbeer.com

Ausschüttung 2016:

LuxTopic – Systematic Return

3%

**Ausschüttung 2015:
3% (annualisiert)**

WKN: A14M9N

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 Verkaufsprospekten den Fonds belastet werden.

Standard Life: Risikoadjustierte Multi-Asset-Lösungen

Standard Life hat sich in den vergangenen Jahren mit innovativen Multi-Asset-Konzepten einen Namen gemacht. Das konzerneigene Investmenthaus Standard Life Investments (SLI) verwaltet mehr als 75 Milliarden Euro in Multi-Asset-Lösungen, davon allein mehr als 11 Milliarden Euro in den MyFolio-Fonds, die vor sieben Jahren auf den Markt gebracht wurden und seitdem eine beeindruckende Erfolgsgeschichte geschrieben haben.

Nun bringt das schottische Unternehmen die dritte Generation seiner erfolgreichen, risikoadjustierten MyFolio-Familie auch nach Deutschland. Die neuen MyFolio Multi Manager Fonds werden in fünf verschiedenen Risiko-/Renditeprofilen mit unterschiedlich hoher Volatilität angeboten und investieren in eine breite Palette von Investmentfonds führender Vermögensverwalter aus aller Welt. Sie 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 Überprüfung. Das zwölfköpfige Fondsselektions-Team wählt aus einem Universum von über 9.000 weltweit verfügbaren Investmentfonds rund 40 Zielfonds aus unterschiedlichsten Anlageregionen und bis zu 18 verschiedenen Anlageklassen aus.

Die MyFolio Multi Manager Fonds verbinden also eine hohe Diversifikation mit einer konsequenten Risikokontrolle – und können auf eine sehr gute Performance zurückblicken: In der historischen Rückberechnung hätten die fünf MyFolio Multi Manager Fonds von September 2010 bis September 2016 eine jährliche Rendite zwischen 4,5 und 8,7 % erreicht.

Doch es gibt weitere Punkte, die aus Sicht von Maklern für ein solches Konzept sprechen. Zum einen offerieren ihnen die MyFolio Multi Manager Fonds eine günstige Outsourcing-Lösung, dank der sie sich ganz auf ihre Kundenbeziehungen konzentrieren können. Zum anderen entsprechen die Fonds den regulatorischen Anforderungen, die künftig an Berater gestellt werden.



Es gibt keine
Garantie. Nur
grenzenlose
Möglichkeiten.

Kennzahlen als Entscheidungsmerkmal bei der Auswahl einer PKV

Wer sich für die private Krankenversicherung entschieden hat, sollte bei der Auswahl der Gesellschaft und des Tarifs mehrere Faktoren einfließen lassen, denn der Krankenversicherer begleitet seine Kunden in der Regel lebenslang über mehrere Jahrzehnte.

Das Leistungsversprechen zählt mit zu den wichtigsten Punkten, die bei der Entscheidung für den Tarif mit einfließen. Wer bei der Entscheidung jedoch lediglich die Versicherungsbedingungen und die aktuellen Prämien vergleicht, greift zu kurz. Kunden und Makler legen zunehmend Wert auf eine solide Beitragsstabilität. Daher sollte die Finanzstärke des Unternehmens bei der Auswahl des Versicherungsschutzes mit berücksichtigt werden, denn die Gesellschaften müssen ihre Versicherten an den Überschüssen beteiligen.

Was können Kennzahlen aussagen?

Die Finanzstärke kann anhand von Unternehmenskennzahlen bewertet werden. Um die richtigen Erkenntnisse daraus zu ziehen, sollten einzelne Kennzahlen nie alleine für sich, sondern immer im Zusammenhang mit anderen Kennzahlen sowie über mehrere Jahre betrachtet werden. Nur das Gesamtbild aus den Kennzahlen lässt eine Einschätzung auf die aktuelle Situation der Gesellschaft zu.

Die Unternehmenskennzahlen lassen sich nur für die Vergangenheit und Gegenwart betrachten. Rückschlüsse auf die Finanzstärke in der Zukunft können daher lediglich für die unmittelbar bevorstehende Zeit getroffen werden; sie geben jedoch keine Garantie dafür, dass das Unternehmen nach einigen Jahrzehnten ähnlich beurteilt werden kann. Trotzdem kann mithilfe von Kennzahlen die aktuelle wirtschaftliche Lage eines Versicherers eingeschätzt werden.

Wie entstehen Überschüsse?

Es gibt eine Reihe von Kennzahlen, mit der die wirtschaftliche Situation eines Versicherers beurteilt werden kann.

Die Krankenversicherer müssen sicherstellen, dass mindestens 80 Prozent der erwirtschafteten Überschüsse wieder den Versicherten zugute kommen. Diese Überschüsse entstehen aus der Kapitalanlage und den Versicherungsbeiträgen; sie werden insbesondere beitragsstabilisierend eingesetzt.

- Überschüsse aus dem Versicherungsgeschäft (Beiträge und Kalkulation)

Die „versicherungsgeschäftliche Ergebnisquote“ zeigt den Überschuss im Verhältnis zu den Bruttobeiträgen, der nach Abzug der Aufwendungen entstanden ist. Um sie zu ermitteln, werden von den Bruttobeiträgen die Ausgaben für Versicherungsleistungen, die Zuführung zur Alterungsrückstellung sowie die Abschluss- und Verwaltungskosten abgezogen. Dieser verbleibende Anteil fließt in das sogenannte „Rohergebnis“.



- Überschüsse aus dem Kapitalanlageergebnis

Anhand der Nettoverzinsung kann abgelesen werden, welche Verzinsung der Versicherer mit seinen Kapitalanlagen erwirtschaftet hat. Durch die Nettoverzinsung wird der Rechnungszins bedient, der bereits bei der Kalkulation berücksichtigt wird. Der Anteil, der über dem Rechnungszins liegt (sogenannter Überzins), muss den Versicherten zu 90 Prozent wieder gutgeschrieben werden (Direktgutschrift). Diese Direktgutschriften werden individuell für die Versicherten im Alter eingesetzt, um Beitragsanpassungen abzumildern. Der restliche Anteil des Überzinses fließt ebenfalls in das Rohergebnis.

Je höher die RfB-Mittel sind, desto mehr Geld kann der Versicherer einsetzen, um eine höhere Beitragsstabilität zu erreichen. Doch auch die RfB-Quote darf bei der Bewertung von Unternehmenskennzahlen nicht alleine betrachtet werden, denn ein hohes Storno führt beispielsweise dazu, dass Rückstellungen in die RfB-Mittel fließen.

Fazit

Die Überschüsse des Versicherers werden für die Versicherten zur Beitragsstabilisierung verwendet. Diese Überschüsse entstehen durch das versicherungsgeschäftliche Ergebnis und die Nettoverzinsung. So können eine vorsichtige Kalkulation und ein gutes Kapitalanlageergebnis Indizien für eine moderate Beitragsentwicklung sein.

Wie werden Überschüsse eingesetzt?

Die Überschüsse aus dem Rohergebnis müssen (nach Steuern, Aufbau von Eigenkapital und Dividenden) zu 80 Prozent für die Versicherten eingesetzt werden. Sie fließen in die Rückstellung für Beitragsrückerstattungen (RfB). Diese Mittel müssen zeitnah (innerhalb von drei Jahren) für die Versicherten entweder durch erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung oder in Form von Einmalbeiträgen zur Milderung von Beitragsanpassungen eingesetzt werden.

Beides führt zu einer moderateren Beitragsentwicklung. Durch die erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung werden die Tarife weniger belastet, da weniger Leistungen aus den Verträgen beansprucht werden. Die Folge daraus ist ein geringerer Beitragsanpassungsbedarf.

Weitere Informationen zu den Unternehmenskennzahlen finden Sie in unserem Portal my.finet.de im Bereich der Krankenversicherung.

CleVesto Balance – Rendite und Sicherheit in Balance

Erfahren Sie, wie Sie die Altersvorsorge Ihrer Kunden mit einer renditestarken Einmalanlage sichern können.

Nicht nur das Niedrigzinsumfeld macht den Kunden bei der Altersvorsorge schwer zu schaffen, auch die stetig steigende Lebenserwartung stellt eine große Herausforderung dar.

Was ist zu tun?

Als Erstes sollte jeder Kunde seine Annahmen aus der Altersvorsorgeplanung überprüfen:

Falls das Kapital bei diesen niedrigen Zinsen nicht ausreicht, um die Rentenphase zu finanzieren, empfiehlt es sich, das Anlagerisiko – und damit die mögliche Rendite – zu erhöhen. Denn was ist risikoreicher: Das Ziel mit einer garantierten Anlage nie zu erreichen, oder das Ziel inklusive Schwankungen mit hoher Wahrscheinlichkeit zu erreichen? Ein geeignetes Produkt kann zusätzlich dabei unterstützen, renditeorientiert zu investieren. Es sollte folgende Kriterien erfüllen:

Einstiegsmanagement

Gerade bei einer Einmalanlage ist der richtige Einstiegszeitpunkt ein großes Fragezeichen, da die Kurse direkt nach der Investition auch fallen können. Aus diesem Grunde sollte ein Einmalbetrag über mehrere Jahre verteilt angelegt werden, so dass der Einstiegszeitpunkt in den Hintergrund tritt.

Asset-Allokation/Rebalancing

Um nicht nur auf eine Aktie oder einen Aktienfonds zu setzen, sollte eine Vermögensverwaltung (Anlagestrategie) genutzt werden. Hiermit reduziert sich – kombiniert mit einem jährlichen Rebalancing – das Risiko, da auf verschiedenste Investments gesetzt wird.

Ausstiegsmanagement

Um nicht einen ungünstigen Ausstiegszeitpunkt zu erwischen, sollte der Anteil der risikoreichen Anlagen sukzessive vor Ablauf reduziert werden. Dies kann durch eine Umschichtung in sicherere Anlagen, wie dem Sicherungsguthaben im CleVesto Balance, erreicht werden.

Fazit

CleVesto Balance erfüllt all diese Anforderungen. Da es keine pauschale Garantie gibt, entfallen hohe Garantiekosten. Durch die beschriebenen Mechanismen kann dennoch eine gewisse individuelle Sicherheit gewährt werden. Falls der Ruheständler Geld benötigt, kann er jederzeit Entnahmen tätigen und bleibt somit flexibel.

Mit CleVesto Balance haben Ihre Kunden die Chance, im Ruhestand finanziell versorgt und unabhängig zu sein.

Weitere Informationen bei:

Achim Dürr, M +49 (0)172 9932350

Achim.Duerr@hl-maklerservice.de

Mut?

»Meine Vorhaben
gekonnt voranzubringen.«



Helvetia CleVesto Balance Das innovative Konzept für Einmalbeiträge.

Die fondsgebundene Rentenversicherung für Einmalbeiträge bietet einen professionellen Vermögensplan, der die Kapitalanlage mit intelligenten Lösungen und Absicherungsmechanismen begleitet.

- Kapitalanlaufmanagement mit Nutzung des Cost-Average-Effekts
- Jährliches Rebalancing
- Planvolles Kapitalausstiegsmanagement

Jetzt für jede Börsensituation! Näheres unter: www.clevesto-balance.de

Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG

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

Ihre Schweizer Versicherung.

helvetia

bAV-Reform 2018

Nachdem der Verbreitungsgrad der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) trotz staatlicher Förderung stagniert, soll deren Attraktivität mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) erhöht werden. Dieses soll zum 01.01.2018 in Kraft treten. Das neue Sozialpartnermodell, Kern des BRSG, erlaubt eine reine Beitragszusage. Die Pflicht des Arbeitgebers beschränkt sich damit auf die Entrichtung der zugesagten Beiträge an gemeinsame Einrichtungen der Sozialpartner (z.B. Metallrente) oder externe Versorgungsträger. Es erfolgt keine Zusage einer bestimmten Versorgungsleistung und die Arbeitgeberhaftung entfällt. Im Gegenzug ist geplant, dass sich der Arbeitgeber bei reiner Beitragszusage durch Entgeltumwandlung an der Absicherung der Zielrente mit Sicherungsbeiträgen in Höhe von 15 Prozent beteiligt.

Weiterhin sieht das BRSG eine Erhöhung des steuerfreien Höchstbetrages (§ 3 Nr. 63 EStG) vor. Dieser soll von 4 % auf 8 % der Beitragsbemessungsgrenze in der Gesetzlichen Rentenversicherung (West) angehoben werden. In der Sozialversicherung bleibt der beitragsfreie Höchstbetrag unverändert bei 4 %. Der zusätzliche Höchstbetrag von 1.800 Euro wird aufgehoben.

Ein Maßnahmenpaket für Arbeitnehmer mit geringen Einkommen ergänzt das BRSG. So ist ein bAV-Förderbetrag für Geringverdiener (Arbeitnehmer im ersten Dienstverhältnis mit einem monatlichen Bruttogehalt von maximal 2.000 €) vorgesehen. Leistet der Arbeitgeber einen Beitrag von 240 bis 480 Euro pro Jahr an eine Direktversicherung, Pensionskasse oder eine Pensionsfonds, erhält er 30 % davon als Förderbetrag.

Ebenso ist die Einführung eines Freibetrages bei Anrechnung von lebenslangen Rentenleistungen aus bAV, Riesterverträgen und Basisrenten auf die Grundversicherung sowie eine Erhöhung der Grundzulage Riester ab Beitragsjahr 2018 von 154 Euro auf 165 Euro geplant. Schlussendlich wird im Zuge des BRSG die Doppelverbeitragung von betrieblichen Riester-Renten beseitigt, sprich in der Auszahlungsphase entfällt die Beitragspflicht zur gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung.

Für Ihre Fragen oder Anregungen steht Ihnen das Fachteam Leben & Altersvorsorge gerne zur Verfügung:

Telefon: 06421 1683 444

E-Mail: LV-Service@finet.de



Digitalisierung jetzt!

Mit digitalem Empfehlungsmarketing erfolgreichere Kundenbeziehungen führen

Aktuelle Studien zeigen, dass Finanzkunden heute – mehr als je zuvor – vor einem Vertragsabschluss im Internet nach Informationen über Anbieter und Produkte suchen. Dabei vertrauen laut einer BITKOM-Studie aus diesem Jahr 91% der Kunden auf die Empfehlungen anderer Kunden.

Interessenten recherchieren vor einem Beratungsgespräch online und suchen dabei immer häufiger auch nach dem Namen des Beraters. WhoFinance zeigt interessierten Kunden jeden Monat mehr als 500.000 Beraterprofile an. Das Interesse an Kundenbewertungen und auch die Bereitschaft, selbst Bewertungen abzugeben, ist in den letzten Jahren massiv angestiegen. Auf der Basis der etwa 300.000 echten Kundenbewertungen bei WhoFinance treffen die Interessenten ihre Entscheidung für einen passenden Berater.

In der Beratung spielt Empfehlungsmarketing schon immer eine wichtige Rolle im Marketing-Mix. Die Reichweite über die eigenen Bestandskunden und deren Familie und Freunde ist dabei stark begrenzt. Die Erfahrungen mit den darüber akquirierten Kunden ist hingegen durchweg positiv. Aussagen von Beratern wie "Die Gespräche, die auf eine Empfehlung hin zustande kommen, sind immer die besten", sind keine Seltenheit.

Mit geprüften Kundenbewertungen im Netz machen Sie in Zukunft JEDES einzelne Gespräch zu einem Gespräch auf der Basis von Empfehlungen. Die Dynamik Ihrer Kundengespräche wird sich dadurch deutlich verändern – egal ob bei Neukunden oder mit Ihren Bestandskunden.

Kunden gehen mit den Empfehlungen anderer im Hinterkopf deutlich aufgeschlossener und abschlussbereiter in das Gespräch.

Das bedeutet für Berater:

1. Höhere Termintreue
2. Bessere Abschlussquoten
3. Geringere Stornoquoten

Netto resultiert daraus schlichtweg MEHR UMSATZ!

Um das zu erreichen sollte man die Kundenbewertungen ganz einfach an allen Kontaktpunkten mit den Kunden einsetzen.

Wie Sie im Alltag erfolgreich Bewertungen von Ihren Kunden erhalten, worauf Sie dabei achten sollten und wie Sie sie gewinnbringend einsetzen, erläutern wir Ihnen gern persönlich.

Ihre Fragen beantwortet gerne:

Silke Wehrmeister

WhoFinance GmbH

Tel.: 030 / 54 77 01 53

Mail: silke.wehrmeister@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

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.finet.de
Vorstand: Markus Neudecker
Handelsregister: MR 16HR B 22 59

Redaktion: Yannick Weber (FiNet)

Kreativlayout und Satz:
Grundfarben Werbeagentur/Gießen

Bildquellen:

S. 1	contrastwerkstatt / fotolia.com
S. 16/17	Yuri Arcurs / fotolia.com
S. 21	tankist276 / fotolia.com
S. 29	kantver / fotolia.com
S. 43	kantver / fotolia.com
S. 46/47	gradyreese / istockphoto.com