



vividam - der neue „Anti“-Robo-Advisor von FiNet Asset Management AG

Nachhaltigkeit und Finanzplanung im Einklang

Weitere Themen

DSGVO seit dem 25. Mai 2018 – FiNet AG Extra: Datenschutz

FiNet Personenversicherung:

Neue Vertriebschancen mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz

Alternativen zur Berufsunfähigkeitsversicherung

FiNet E-Worker Ausgabe Juni 2018

Liebe Leserinnen und Leser,

wir befinden uns im zweiten Quartal 2018 und das Jahr hat dennoch schon einiges geboten. Viele Regulierungen und Gesetzesanpassungen haben die Branche und auch FiNet AG erreicht. Anfang des Jahres stand alles im Zeichen der IDD und seit dem 25. Mai ist nun auch die DSGVO in Kraft getreten und der sorgfältige Umgang mit sensiblen Daten ist für jedes Unternehmen noch wichtiger geworden. Wir haben uns daher ein Sonderthema für diese Ausgabe vorgenommen und einen Beitrag (Seiten 8. – 11.) zum Datenschutz verfasst. Uwe Gnad bietet Ihnen nicht nur einen lesenswerten Überblick zum Thema, sondern gibt auch hilfreiche Tipps und Hinweise.

FiNet AG möchte auch in Zukunft für Sie da sein und sich den neuen Gegebenheiten stellen, um Sie weiterhin bestmöglich unterstützen zu können.

Auch in dieser Ausgabe möchten wir uns wieder mit aktuellen Themen rund um die Branche und FiNet AG auseinandersetzen. Gleich zu Beginn stellen wir Ihnen vividam von FiNet Asset Management AG vor und gehen auf die Funktionen des neuen nachhaltigen Robos ein. Alles zu diesem Thema finden Sie auf den Seiten 18. – 21.

Des Weiteren finden Sie in dieser Ausgabe auch Beiträge aus dem FiNet-Fachteam Personenversicherungen. Im Bereich Biometrie & Krankenversicherungen erfahren Sie mehr über Alternativen zu Berufsunfähigkeitsversicherungen (Seite 42. – 43.).

Den Beitrag zum Thema Betriebsrentenstärkungsgesetz finden Sie auf den Seiten 48. – 49. Dieses Mal ist das FiNet-Fachteam speziell auf die Vertriebschancen im Zusammenhang mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz eingegangen.

„Im Hintergrund, aber nicht im Verborgenen“ ist das Motto des FiNet-Backoffice. Auf den Seiten 4. – 5. erfahren Sie mehr über das FiNet-Team und die Dienstleistungen, welche dort tagtäglich für Sie erbracht werden.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen des **FiNet E-Worker Juni 2018**.

Yannick Weber
Fachreferent PR & Marketing
FiNet Financial Services Network AG

FiNet Veranstaltungshinweise

Hier geben wir Ihnen einen Überblick der kommenden FiNet Veranstaltungen des Jahres 2018. Natürlich finden Sie die aktuellen Angebote und Termine im Partnerportal my.FiNet unter FiNet Academy. Dieser Seminarkalender bildet immer den Stand zum jeweiligen Redaktionsschluss ab. Wir weisen darauf hin, dass sich auch kurzfristige Änderungen ergeben können.

Ihre Fragen zum Veranstaltungsangebot und zur Weiterbildung allgemein beantwortet Ihnen Frau Tina Zinser.

Tina Zinser
06421 1683-420
academy@finet.de

Datum	Titel	Rubrik
Juni 2018 28.06. 09:30 Uhr	Wer zielt trifft besser! - Zielgruppenberatung Kammerberufe GHOTEL hotel & living, Würzburg	Fachseminar
Juli 2018 04.07. 11:00 Uhr	3. FAM Online-Konferenz zu den Märkten 2018 GoToWebinar	Online-Schulung
05.07. 11:00 Uhr	Aktuelle Informationen aus dem Management Courtagezusagen Q2-2018 GoToWebinar	Online-Schulung
September 2018 11.09. 09:30 Uhr	FiNet vor Ort 2018 - Tour 2 Berlin Park Inn by Radisson	Fachseminar
13.09. 09:30 Uhr	FiNet vor Ort 2018 - Tour 2 Düsseldorf Hotel am Zaulten	Fachseminar
18.09. 09:30 Uhr	FiNet vor Ort 2018 - Tour 2 Ingolstadt Hotel im GVZ	Fachseminar
25.09. 09:30 Uhr	FiNet vor Ort 2018 - Tour 2 Mannheim Dorint Kongresshotel	Fachseminar
Oktober 2018 09.10. 09:30 Uhr	FiNet Fachforum für Medizinerberater 2018 Kassel Schweizer Hof	Fachseminar
10.10. 09:30 Uhr	FiNet vor Ort 2018 - Tour 2 Kassel Schweizer Hof	Fachseminar

FiNet Backoffice – im Hintergrund, aber nicht im Verborgenen

Wer pflegt eigentlich die Vertragsdaten des FiNet-Bestands? Wer sorgt dafür, dass Sie jeden Monat eine transparente Partnerabrechnung erhalten? Wer stellt Ihnen täglich die enorme Menge an Vertragsdokumenten in Ihren FIRST-Postkorb ein?

Alle diese Dienstleistungen (und noch etwas mehr) erbringen wir zurzeit mit 12 – langjährig erfahrenen – Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Bereiches FiNet-Backoffice. Unser Arbeitsbereich ist der FiNet-Bestand, unsere Zielgruppe demzufolge die Gesamtheit aller FiNet-Partner.

Parallel zum Start des FiNet-Partnerservice haben wir FiNet-intern den Bereich FiNet-Backoffice unter der Leitung von Siegfried Kunath neu konzipiert. Hier erbringen wir etliche der Basisdienstleistungen eines Maklerpools, während sich der FiNet-Partnerservice um Ihre individuellen Anfragen kümmert. Auch wenn so vielleicht der Eindruck entsteht, dass wir überwiegend im Hintergrund arbeiten, nehmen Sie unsere Arbeitsergebnisse täglich bewusst oder unbewusst wahr, z. B. innerhalb von FIRST. Zudem lösen Sie mit etlichen Aktionen in my.FiNet unmittelbar Tätigkeiten im FiNet-Backoffice aus. Über my.FiNet stellen wir Ihnen auch weitere Informationen zu unseren Aufgaben bereit.

Hauptaufgaben

- die jederzeit fehlerfreie Zuweisung jedes Endkunden auf den entsprechenden FiNet-Partner
- die darauf basierende Zuordnung jeder Courtagebuchung
- die laufende Erfassung und Pflege von Kunden- und Vertragsdaten
- die Bereitstellung sämtlicher für Sie bestimmter Dokumente der Versicherer
- die Abwicklung von Bestandsübertragungen und -freigaben

Produktgeber betrachten in der Regel den FiNet-Bestand als Gesamtheit und versorgen uns entsprechend mit Courtageabrechnungen, Vertragsdaten und -dokumenten. Auf der anderen Seite wollen und dürfen Sie als FiNet-Partner nur in dem Ihnen bekannten Teilbestand tätig sein. Damit hier keine Fehler und Missverständnisse auftreten, sorgen wir für die notwendige, sorgfältige Untergliederung aller bestandsrelevanten Daten und Informationen.

Manche erfahrene Mitarbeiterin kann sich noch an die frühen FiNet-Jahre erinnern, als jede Courtage manuell gebucht, jeder Antrag noch in Papierform verarbeitet und jede BÜ-Anforderung einzeln an den Versicherer geschickt wurde. Heute bewältigen wir mit modernen IT-Systemen ein Vielfaches an Daten- und Dokumentenaufkommen. Unser kontinuierliches Bestandswachstum und die laufenden Modernisierungen aufseiten der Versicherer machen es erforderlich, unsere eigenen Prozesse laufend zu hinterfragen und zu optimieren. Durch langjährige Erfahrung sind wir in der Lage, unsere Anforderungen so zu formulieren, dass unsere hausinterne IT zügig Lösungen bereitstellen kann.

Beispiel gefällig?

Seit wir in der Lage sind, Ihre Partnerabrechnungen an einem halben Tag statt in eineinhalb Tagen zu erstellen, können wir unsere Kapazitäten leichter an Belastungsspitzen während des laufenden Monats anpassen. Und das bringt Ihnen wiederum schnellere Ergebnisse, z. B. bei der Einsicht in Ihr Courtagekonto.



Zahlen

Die FiNet verwaltet zurzeit ca. 175.000 Kunden mit 485.000 Verträgen in ihrem Bestand. Bitte berücksichtigen Sie, dass wir aufgrund gesetzlicher Vorschriften auch stornierte Verträge und ehemalige Kunden weiterhin in unseren Systemen mitführen müssen, sofern Geschäftsvorgänge dokumentiert sind. Eine Aufteilung zwischen dem aktiven und ruhenden Bestand spielt für das FiNet-Backoffice deshalb keine Rolle.

Pro Jahr verarbeiten wir ca. 15.000 Neuanträge. Ungefähr die Hälfte davon leiten wir nach der internen Erfassung noch an die Versicherer weiter. Hier garantieren wir Ihnen die taggleiche Weiterleitung des Antrags, wenn er bis 15:00 Uhr bei uns eingeht.

Unsere Stückzahl an Courtagebuchungen hat mit knapp einer Million ein vor Jahren unvorstellbares Hoch erreicht. Allerdings stieg auch der Anteil maschineller Buchungen stetig, sodass wir einer weiteren Zunahme gelassen entgegensehen.

Sonderaufgaben

Neben unseren Kernaufgaben unterstützen wir als FiNet-Backoffice den FiNet-Partnerservice bei eventuell auftretenden aufwendigeren Anfragen. Dabei kann es sich um eine komplizierte Bestandsübertragung handeln oder auch um eine scheinbar normale Courtagereklamation beim Versicherer, die sich dann trotzdem über mehrere Tage hinzieht.

Da sich in unserem Verantwortungsbereich alle Kennzahlen zu Bestand und Ertrag zusammenführen lassen, stellen wir FiNet-intern ein weitreichendes Reporting bereit. Dieses wird von allen Teams der FiNet genutzt und stetig ausgebaut.

Als FAM-Partner nehmen Sie uns darüber hinaus auch bei der Bereitstellung der FAM-Partnerabrechnung wahr. Hier handelt es sich um eine speziell auf die Belange der FAM abgestimmte Lösung.

Ausblick

Aufgrund unserer Erfahrung bei der Umsetzung neuer Lösungen sehen wir zukünftigen Anforderungen innerhalb unseres Bereiches gelassen entgegen. Die Schwerpunkte werden vermutlich in der noch wesentlich engeren Anbindung an die Datenschnittstellen der Versicherer und bei der Ausweitung der Vergütungsmodelle liegen.

Siegfried Kunath
Bereichsleiter Backoffice
FiNet AG

Mit Firmen Digital in die Zukunft der Gewerbeversicherung

Die Zukunft der Gewerbeversicherung ist digital: Der neue Online-Rechner „Firmen Digital“ von HDI ermöglicht es, auf Knopfdruck branchenspezifische Lösungen zu erstellen.

Die Zukunft der Gewerbeversicherung ist digital: Der neue Online-Rechner „Firmen Digital“ von HDI ermöglicht es, auf Knopfdruck branchenspezifische Lösungen zu erstellen. Der gesamte Prozess vom Angebot bis zum Abschluss gestaltet sich damit deutlich schneller und effizienter.

Für zehn verschiedene Branchengruppen lässt sich mit Firmen Digital einfach die passende Absicherung zusammenstellen. Von Handwerk und Baunebengewerbe über Einzel- und Großhandel bis hin zum produzierenden Gewerbe: Das Tool deckt rund 80 Prozent des Gewerbemarktes ab und Vertriebspartner können dank maßgeschneiderter Deckungen damit kompetent beraten.

Benutzerfreundliche Führung, modularer Aufbau

Firmen Digital zeichnet sich durch eine intuitive Oberfläche aus, auf der sich Nutzer problemlos zurechtfinden. Der Vermittler kann dabei den Versicherungsschutz aus einem Baukasten von Basis- und Zusatzbausteinen kombinieren. Das Basissortiment besteht aus Sachwerte und Erträge sowie Betriebshaftpflicht. Optional kann eine Absicherung für Unfall, Autoinhalt, Rechtsschutz, Gebäude, Kühlgut, Cyberrisk, Privathaftpflicht, Betriebsschließung, Maschinenbruch, Vertrauensschaden und Elektronik hinzugewählt werden.

In wenigen Klicks zum passgenauen Schutz

Nur wenige Angaben reichen aus, um ein Angebot für passenden Versicherungsschutz zu erstellen. Die preisliche Auswirkung von unterschiedlichen Varianten für den Versicherungsschutz ist auf Knopfdruck möglich. Ein echtes Highlight ist auch die datenbankgestützte Firmensuche: Denn sie verringert zahlreiche Eingaben und spart dadurch viel Zeit. Bereits bestehende Verträge bei anderen Versicherungen rechnet das Tool mit der HDI Umbrella-Deckung an. Deckungslücken sind somit ausgeschlossen.

Schneller Abschluss, geringer Verwaltungsaufwand

Vom Angebot bis zur Police: Firmen Digital setzt den digitalen Prozess bis zur End-to-End-Dokumentierung vollständig um. Nur wenige Minuten nach Abschluss können Vertriebspartner bereits die Police auf elektronischem Weg erhalten. Und für Kunden steht innerhalb kürzester Zeit in einem Self-Service-Portal die Police ebenfalls zur Verfügung.

Mehr Informationen:
www.hdi.de/makler-firmendigital



FIRMEN
DIGITAL

HDI

Firmen Digital

Wenn der Weg zum optimalen Schutz einfach ist.

Die Zukunft der Gewerbeversicherung beginnt mit Firmen Digital: Denn mit dem neuen Onlinerechner von HDI können Sie aus Basis- und optionalen Bausteinen einfach den richtigen Versicherungsschutz für zehn Branchen zusammenstellen. Besonders profitieren Sie von dem vollständig digitalen Prozess bis zur End-to-End-Dokumentierung: So erhalten Ihre Kunden in nur wenigen Minuten die Police.

HDI hilft.

Datenschutz – ein Meisterwerk deutscher Bürokunst!

Berichte in großen überregionalen Tageszeitungen, wöchentlichen Nachrichtenjournalen, diversen Fachzeitschriften, auch das Fernsehen in seiner unbestechlichen Fachkompetenz, sie alle berichten zunehmend über DAS Thema: Datenschutz! Und das, dessen Namen wir nicht aussprechen (können): die EU-DSGVO, die Europäische Datenschutz-Grundverordnung. Und dann jetzt auch noch ein Artikel im FiNet E-Worker. Als wäre das nicht schon alles schlimm genug!

Aber ist es nicht doll, wie da jetzt plötzlich über den Datenschutz berichtet wird? Als wäre er gerade erst erfunden und über den Internationalen Menschenrechtsgerichtshof in Den Haag über uns gebracht worden. Dabei sind das größtenteils doch schon alles ‚olle Kamellen‘. Ja wirklich, denn - Achtung, useful trivia! – das erste Datenschutzgesetz der Welt ist aus dem Jahr 1970. Also immerhin schon 48 Jahre alt und damit durchaus erwachsen. Und wer hat's erfunden? Die Hessen war'n's! Unbelievable, but true! Am 7. Oktober 1970 trat das erste Datenschutzgesetz der Welt in Kraft, verabschiedet vom Hessischen Landtag in Wiesbaden. Und keine sieben Jahre später wurde schon ein Bundesgesetz daraus. Das Bundesdatenschutzgesetz, kurz BDSG. Weitere Geschichtsstunden möchte ich dem geneigten Leser an dieser Stelle ersparen und anstelle dessen vielmehr ein wenig beleuchten, warum jetzt plötzlich wieder Europa mitmischen muss. Und, weil wir uns ja auch nicht dagegen wehren können – es ist ja nun einmal Gesetz –, sollten wir alle versuchen, aus dieser Not eine Tugend zu machen, aus dieser Pflicht eine Kür. Denn, wenn dir das Leben Zitronen gibt, dann mach Limonade daraus!

First of all: Es ist nicht alles neu, was da aus Brüssel vor unseren Toren steht. Im Gegenteil! Fast alles sollte uns als Unternehmern und damit als Verantwortlichen im Sinne des Datenschutzes altbekannt

vorkommen. Die Neuerungen und Herausforderungen liegen neben zum Teil veränderten Begrifflichkeiten und Zählweisen der Artikel und Paragraphen in den Details der zu erstellenden Unterlagen und Informationen für Ihre Kunden und – jedermann.

Worum geht es eigentlich?

Datenschutz ist kein Selbstzweck. Ziel, Zweck und Absicht ist es, dass jedermann wissen soll, wer sogenannte personenbezogene oder personenbeziehbare Daten von einem erhebt und verarbeitet. Und wenn jemand das tut, dann soll jedermann auch wissen, warum er das tut, vor welchem Hintergrund und mit welchem Ziel und Zweck, vor allem aber: mit welchem Recht überhaupt?!

Und so fragt man sich dann womöglich: „Ja, woher nimmt sich eigentlich irgendwer das Recht heraus, von mir Daten zu erheben und zu verarbeiten? Und womöglich auch noch an andere weiterzugeben? Und damit womöglich auch noch Geld zu verdienen? Und das nicht zu knapp!“

Und deswegen sagt die DSGVO auch gleich zu Beginn: „Diese Verordnung schützt die Grundrechte und Grundfreiheiten natürlicher Personen und insbesondere deren Recht auf Schutz personenbezogener Daten.“ (Art. 1 Ziff. 2 DSGVO) Und übertragen wir den Begriff des Datenschutzes ins Englische, kommt hier eigentlich weniger „data protection“ heraus, als vielmehr „privacy protection“.



Der Schutz der Privatsphäre bei der Verarbeitung personenbezogener Daten. Der Schutz der – Achtung – informationellen Selbstbestimmung. Was darunter zu verstehen ist, hat das Bundesverfassungsgericht in seinem sog. „Volkszählungsurteil vom 15. Dezember 1983 klargestellt. Darin heißt es unter anderem: „Freie Entfaltung der Persönlichkeit setzt unter den modernen Bedingungen der Datenverarbeitung den Schutz des Einzelnen gegen unbegrenzte Erhebung, Speicherung, Verwendung und Weitergabe seiner persönlichen Daten voraus. Dieser Schutz ist daher von dem Grundrecht des Artikel 2 Abs. 1 in Verbindung mit Artikel 1 Abs. 1 GG umfasst. Das Grundrecht gewährleistet insoweit die Befugnis des Einzelnen, grundsätzlich selbst über die Preisgabe und Verwendung seiner persönlichen Daten zu bestimmen.“

Und wer sich an dieser Stelle in die Position des Betroffenen versetzt – und das sind wir schließlich an irgendeiner Stelle auch immer selbst – für den steht außer Frage, dass es sehr gut ist, dass es den Datenschutz gibt. Und dass es hierzu ein Gesetz gibt. Und einen Bußgeldkatalog, der inzwischen so richtig schön wehtut, wenn es dann einen Verantwortlichen trifft, der geltendes Recht eher miss- und verachtet, als ihm den gebührenden Respekt und Gehorsam zu zollen.

Und für die Sichtweise der Eigenwerbung und des Marketings gibt es doch – fast – nichts Besseres, als dem Kunden gegenüber offensiv mit dem Datenschutz zu punkten, indem man den Kunden über das warum und wozu aktiv informiert. Nur allzu bekannt und noch im Gedächtnis präsent sind doch all die Fälle und Datenskandale, bei denen ganze Unternehmen liederlich mit den sensiblen Daten Ihrer Kunden und anderer Personen umgegangen sind. Sie wirklich zu Betroffenen gemacht haben. Sie ohne Erlaubnis an Dritte weitergegeben haben, verkauft haben. Für viel Geld. Sehr viel Geld. Denn Daten sind wertvoll. Ganze Datensätze über Personengruppen, strukturiert, geclostert, mit allem versehen, was moderne Datenbanktechnik zu bieten hat. Und immer wieder aus anderen Datensätzen und Quellen um weitere Daten zu den einzelnen Personen angereichert. Aus Profitgier!

Ja was ein Glück für Ihren Kunden, dass Sie eben nicht zu diesen Datenkraken oder Datenschleudern gehören!

So weit, so gut, wenn es dann da nur nicht so viel zu schreiben und zu dokumentieren gäbe. Ja, und grundsätzlich auch zu wissen. Und im Moment fühlt es sich so an, als müsste man einen Elefanten verspeisen. Stimmt! Aber wie wird noch einmal ein Elefant gegessen? Genau, portionsweise! Stück für Stück!

Yallah, habibi, let's go! Let's pick a big one!

Und worum geht es nun ganz genau?

Früher hieß es Verfahrensverzeichnis, heute Verarbeitungsverzeichnis gem. Art. 30 DSGVO. Und dieses Verzeichnis dürfte das sein, was jeden von uns am längsten beschäftigen wird. Nicht nur bei der Vorbereitung und geschweige denn bei der Erstellung des Verzeichnisses. Diese Dokumentation muss ständig aktualisiert und auch revidiert werden.

Worum geht's? – Jetzt mal langsam! Schritt für Schritt!

Wissen Sie, welche Daten bei Ihnen von wem und aus welcher Quelle, wie und zu welchem Zweck erhoben, verarbeitet, gespeichert und gegebenenfalls an Dritte weitergeleitet werden? Cool! Dann bringen wir das mal in Form.

Aber zuerst vielleicht dann doch noch einmal zurück ans Reißbrett und den Fluss der Daten in Ihrem Unternehmen skizzieren. Im wahrsten Sinne des Wortes: Erstellen Sie ein große Mind Map! Nehmen Sie sich ruhig einen ganzen Tag oder auch ein Wochenende Zeit, um wirklich alles gedanklich zu erfassen und graphisch festzuhalten.

Was kommt rein? Welche Daten kommen auf welchen Wegen und von wem zu Ihnen?

- Personenstammdaten, Legitimationsdaten, Vertragsabrechnungsdaten, Gesundheitsdaten, ...
- Persönliches Gespräch, Telefon, E-Mail, Datenabruf, ...
- Kunde, Interessent, Mitarbeiter, Gesellschaft, FiNet, ...
- [...]

Wer erhebt und verarbeitet sie in Ihrem Unternehmen?

- Sie selbst, Ihre Mitarbeiter, ...
- Externe Dienstleister, Lettershop, Druckerei, Auftragsverarbeiter, IT-Provider, ...
- [...]

Wie werden sie verarbeitet?

- Anlegen eines neuen Datensatzes
- Hinzufügen zu einem bestehenden Datensatz
- Anonymisieren, pseudonymisieren, sperren, löschen von einzelnen Daten bzw. eines ganzen Datensatzes
- Übermitteln an Mitarbeiter
- Übermitteln an Dritte
- [...]

Was geht raus? Welche Daten gehen auf welchen Wegen und an wen raus?

- Personenstammdaten, Legitimationsdaten, Vertragsabrechnungsdaten, Gesundheitsdaten, ...
- Persönliches Gespräch, Telefon, E-Mail, Datenabruf, ...
- Kunde, Interessent, Mitarbeiter, Gesellschaft, FiNet, ...
- [...]

Am Ende sollten Sie – je nach Schriftgröße – vor geschätzten 2-4 m² Visualisierung stehen. Jede Menge Kreise, Rechtecke, Wolken und Pfeile. Viele Pfeile. Und viel Farbe. Wichtig ist, dass Sie am Ende hier mit einem Blick erfassen können, was datentechnisch in Ihrem Unternehmen so abläuft.

Und jetzt das Formblatt

Der Gesetzgeber lässt Ihnen an dieser Stelle recht viel Spielraum und kreative Freiheit, diese Übersicht in ein Verzeichnis und damit in eine strukturierte Form zu gießen. Ob Sie es abschließend ausgedruckt in einen Aktenordner mit Registertrennblättern versehen abheften oder als Word- oder Excel-Datei digital führen, bleibt Ihnen überlassen. Und dass sich an dieser Freiheit etwas ändert, ist nicht zu erwarten.

Und wie sieht es mit einem Beispiel aus?

Als FiNet-Partner wissen Sie, dass wir Sie immer gerne mit Vorschlägen, Vorlagen und Beispielen versehen, die Ihnen das berufliche Leben einfacher machen sollen. So auch hier: Ein Beispiel und eine Vorlage für Ihr Verarbeitungsverzeichnis gem. Art. 30 DSGVO finden Sie hier. Hier geht's zum Beitrag.

Und noch viel mehr in Sachen Datenschutz finden Sie weiter an der altbekannten Stelle in my.FiNet. Nämlich hier!

Und zu guter Letzt noch etwas ganz anderes! Haben Sie eigentlich ein sicheres Passwort? Oder auch zwei?

Na, und? Hand aufs Herz und großes Pfadfinder-ehrenwort, wie oft wechseln Sie Ihre Passwörter? Zu Ihrem Computer? Zu Outlook? Zu den verschlüsselten Daten auf Ihrem Computer? Zu Ihrem Amazon Account? Zu Facebook? Wallah, doch so oft?! Respekt! Und das sind auch immer ganz unterschiedliche Passwörter? Cool!

O.k., ganz im Ernst, die Notwendigkeit eines Passwortes steht außer Frage und muss nicht weiter diskutiert werden. Und dass ein Passwort sicher sein muss, dürfte auch klar sein, denn ich sichere mein Haus ja auch nicht mit einem kleinen Vorhängeschloss aus Weißblech, sondern mit einem Zylinderschloss mit einer ordentlichen Angriffswiderstandsklasse. Und mit ein und demselben Schlüssel komme ich genau nur eine Türe weit. Danach ist ein anderer Schlüssel notwendig. Sonst ist dieses Sicherheitskonzept nur noch die Hälfte wert.

Und das heißt für das Passwort? Ein sichereres Passwort sollte:

- ✔ über eine Mindestlänge von 10 bis 12 Stellen verfügen,
- ✔ case sensitive sein, d. h. Groß- und Kleinschreibung spielen eine Rolle,
- ✔ aus Buchstaben, Ziffern UND Sonderzeichen bestehen,
- ✔ und keinen wirklichen Sinn ergeben. Sie „lesen“ sich wie eine scheinbar willkürliche Zeichenfolge.
- ✔ Und es wird in nicht allzu langen Abständen immer wieder geändert.

Hinweise, Beispiele, Tipps und Tricks, wie man sich ein sicheres Passwort zusammenstellt – und sich am Ende sogar auch noch merken kann – finden Sie in Kürze auch im Datenschutzbereich von my.FiNet. *Stay tuned!*

Damit Sie auch für die neue Passwortrichtlinie des FiNet-Partner-Portals so richtig gut vorbereitet sind.

In diesem Sinne – und nicht vergessen: Better safe, than sorry!

Uwe Gnad
Datenschutzbeauftragter
FiNet Financial Services Network AG



Werden Sie „Versorgungswerks-Übersetzer“

„Ich brauche keine Versicherung, ich bin doch im Versorgungswerk“ – diesen Einwand kennen viele Vermittler nur zu gut wenn sie einen Arzt, etc. auf eine private Absicherung ansprechen.

Die Beratung von Kammerberuflern ist voller „Stolpersteine“. Nicht nur die Ansprache, sondern erst recht die Beratung zu deren standesrechtlichen Versorgung ist herausfordernd. Es gilt also Expertenwissen aufzubauen. Insbesondere zu den Leistungen der Versorgungswerke. Diese stellen für die „Freien Berufe“ die Pflichtversorgung bezüglich der Alters-, Invaliditäts- und Hinterbliebenenversorgung sicher. Sie sind genauso, wie z.B. die Deutsche Rentenversicherung, gesetzliche Versorgungsträger gem. Grundgesetz. So viel zu den Gemeinsamkeiten.

Versorgungswerke verwalten sich grundsätzlich repräsentativ-demokratisch selbst. Sie organisieren die Leistungen und regeln ihre „Angelegenheiten“ individuell durch eigene Satzungen. Somit unterscheiden sich diese bspw. in der Finanzierung oder den Leistungen teilweise deutlich voneinander. In Anbetracht von aktuell 89 Satzungen ist die Unübersichtlichkeit für viele Berater komplett.

Und genau diese Satzungen werden auch noch regelmäßig geändert. Wie zum Jahreswechsel wieder bei vielen Satzungen geschehen. Die Änderungen können zum Teil nur ein Wort aber auch das Finanzierungsverfahren zur Sicherung des Lebensabends eines Kammerberuflers betreffen. Also teilweise sehr weitreichende Folgen für die Mitglieder bedeuten.

Insbesondere bei den Leistungen in Folge von Berufsunfähigkeit oder bei Tod lauern zudem deutliche Einschränkungen gegenüber einer privaten Absicherung. Oftmals erwarten Kammerberufler gerade hier von der Leistung eines Versorgungswerks deutlich mehr, als Sie tatsächlich im Leistungsfall bekämen. Helfen Sie Ihren Kunden, die Unterschiede zu erkennen. Die Macht des „Faktischen“ ist hier der überzeugendste Vertriebsturbo.

**Werden Sie Versorgungswerks-Übersetzer.
Ihre Kunden werden es Ihnen danken.**

Ihr persönlicher Ansprechpartner
GINKGO|CONCEPT GMBH & CO. KG
Lars Christiansen
l.christiansen@ginkgoconcept.de
030 666731522
www.ginkgoconcept.de

Seminartipp: Zielgruppenberatung Kammerberufe

Wer zielt trifft besser!

ein Projekt des Allianz Maklervertriebes &
GINKGO|CONCEPT



Termin:

28.06.2018

Teilnahmegebühr:

49,- € inkl. MwSt. p.P.

Veranstaltungsort:

GHOTEL hotel & living Würzburg,
Schweinfurter Straße 3, 97080 Würzburg

**Ihre Ansprechpartnerin bei
FiNet Academy**

Tina Zinser
06421 1683-420
academy@finet.de

Allianz Private Kranken: Die Krankenversicherung für Ärzte und Heilberufe.

Die Allianz Private Krankenversicherungs-AG bietet maßgeschneiderte Produkte und die Vorteile von Gruppenversicherungsverträgen mit nahezu allen Ärztekammern und dem Marburger Bund.

Die Tarife Ärzte Best und Ärzte Plus

Die speziell für Mediziner entwickelten Tarife Ärzte Best und Ärzte Plus sowie Ausbildungstarife – bis zum Ende des 39. Lebensjahr – machen die Allianz Private Krankenversicherungs-AG (APKV) von Anfang an zum richtigen Partner. Als ideales Einstiegsprodukt für Medizinstudenten erhalten studentische Mitglieder des Marburger Bundes kostenfrei die Reise-Krankenversicherung PRO3, z.B. für Famulatur im Ausland oder Auslandssemester.

Für sich ändernde persönliche und berufliche Lebensumstände während der Arzt-Laufbahn können Kunden den Versicherungsschutz flexibel anpassen. Mit der Wechseloption zu Beginn des 6. und 8. Versicherungsjahrs ist der Wechsel aus dem Tarif Ärzte Plus in den leistungsstärkeren Ärzte Best möglich – **ohne Risikoprüfung und Wartezeit**.

Zusätzliche Sicherheit im Krankheitsfall schaffen Krankentagegeld-Tarife, die eine evtl. existenzbedrohende Einkommenslücke bei längerer Krankheit mit einem Tagessatz von bis zu 600,- € schließen. Mit diesem attraktiven Versicherungsschutz sind vor allem niedergelassene Ärzte im Krankheitsfall optimal finanziell abgesichert.

Interessant ist zudem die Vorsorgekomponente V der APKV, die von FOCUS-Money in der Ausgabe 13/2018 als einzige mit Note „Hervorragend“ ausgezeichnet wurde. Mit dieser garantierten Beitragsabsenkung reduzieren Kunden ab dem Alter von 65 Jahren ihre Beiträge um bis zu 80 %.

Service für die Kunden

Abgerundet werden die Leistungen durch ein umfangreiches Serviceangebot. So ist die APKV zum Beispiel für Kunden weltweit rund um die Uhr in allen Sprachen erreichbar und mit der Gesundheits-App gestaltet sich das Einreichen von Rechnungen und Arzneimittelrezepten schnell und unkompliziert. Fotos oder Scans von Rechnungen können sie einfach digital mit der App übermitteln.

Im BONUS-Programm erhalten Kunden, wenn in einem Kalenderjahr keine Rechnungen eingereicht werden, bis zu 30 % der Beiträge zurück – Kinder sogar bis zu 35 %. Der BONUS-Check in Meine Allianz berechnet automatisch, ob es sich lohnt, Belege einzureichen oder sich Beiträge zurückerstatten zu lassen. Kunden können entsprechend die für sie vorteilhaftere Option wählen - bis zu zwei Jahre rückwirkend.

Von Anfang an der richtige Partner

Nutzen Sie die Gelegenheit und sprechen Sie Ihre Kunden jetzt an. Ob angehender Medizinstudent, angestellter oder niedergelassener Arzt, mit den attraktiven Tarifen der APKV haben Sie für jeden Kunden das passende Produkt.

Kontaktdaten Ihres Maklerbetreuers **Frank Leicht**

Diplom-Betriebswirt (FH)

09306.9 85 92 92

Mobil: 0175.2 09 98 86

frank.leicht@allianz.de

Postanschrift: Postfach 1130,

85765 Unterföhring

Maklervertrieb Süd Kranken

apkv-maklervertrieb-sued@allianz.de

WEIL ICH ALS ARZT WEISS, WORAUF ES ANKOMMT.

Mehr zur privaten Krankenversicherung
mit besonderen Vorteilen für Mediziner
finden Sie auf:

allianzfuerarzte.de



Allianz 

Gesunde Mitarbeiter – Gesunde Bilanz:

Gothaer Voll-Service-Lösung zu bGM und bKV! Eine Vertriebschance zur ganzheitlichen Absicherung – bereits ab 5 Mitarbeitern möglich

Gute Mitarbeiter finden... und sie dann auch binden – eine zunehmende Herausforderung für den Mittelstand und somit auch für Firmen, Kanzleien und Praxen in Ihrer Mandatschaft!

Arbeitgeber sind mehr denn je bereit, hier zu investieren – vorausgesetzt, die Lösungen sind transparent, vorteilhaft für die Belegschaft und verursachen keinen hohen Verwaltungsaufwand.

Betriebliches Gesundheitsmanagement (bGM) in Kombination mit der Betrieblichen Krankenversicherung (bKV) aus einer Hand erfüllen diese Voraussetzungen. Im Ergebnis können Fehlzeiten reduziert, die Gesundheit der Mitarbeiter präventiv gefördert und im Krankheitsfall die erstklassige Versorgung zur baldigen Genesung sichergestellt werden. Die Attraktivität des Unternehmens für die eigene Belegschaft und potenzielle neue Mitarbeiter wird dadurch signifikant erhöht und trifft nach neuesten Studien die Erwartungshaltung der Arbeitnehmer an moderne Arbeitgeber.

Mit dem „Gothaer Firmenservice Gesundheit“ unterstützt die Gothaer Krankenversicherung in Kombination mit ihrem hauseigenen Dienstleister, der

MediExpert GmbH, genau das, was Arbeitgeber nachfragen.

Unisex- und Uniage-Beiträge in der verwaltungsarmen, arbeitgeberfinanzierten Zusatzversicherung bieten erstaunlich günstigen Versicherungsschutz im direkten Vergleich zum privaten Einzeltarif.

Mit dem Modul „Betriebliches Gesundheitsmanagement“ wird der Bedarf der Unternehmen punktgenau getroffen. Auf großes Interesse treffen die Bereiche „Ernährungsberatung“, „aktive Bewegungspause“, „Präventionskurse“ und die „Ergonomieberatung“. Der mögliche Verzicht auf eine Gesundheitsprüfung verschlankt die Prozesse, zum Vorteil des Arbeitgebers, des Mitarbeiters und natürlich auch aus Ihrer Sicht!

Informieren Sie sich hier: <http://www.gesundefirma.de/> und nehmen Sie gerne das persönliche Angebot Ihres zuständigen Key Account Managers, Thomas Ramscheid, an, Sie hier gezielt und individuell zu unterstützen.

Ihr Ansprechpartner:

Thomas Ramscheid

Key Account Manager Personen

0177-2467564

Thomas_Ramscheid@gothaer.de

Welche Preis- Leistungsunterschiede gibt es bei der betrieblichen Krankenversicherung?

Ein Auszug von drei Beispiel-Lösungen im Vergleich:

Leistungsbeispiele	Paket Basis ca. 10 Euro/Monat	Paket Plus ca. 24 Euro/Monat	Paket Premium ca. 39 Euro/Monat
Stationär	Nur bei Unfallfolge: ▪ 1-Bettzimmer ▪ Chefarztbehandlung ▪ 40 Euro Ersatz-Krankenhaustagegeld ▪ ...	▪ 2-Bettzimmer ▪ Chefarztbehandlung ▪ 40 Euro Ersatz-Krankenhaustagegeld ▪ ...	▪ 1-Bettzimmer ▪ Chefarztbehandlung ▪ 40 Euro Ersatz-Krankenhaustagegeld ▪ ...
Vorsorge	▪ Gesonderte ärztliche Leistungen ▪ Vorsorgeuntersuchungen ▪ Bis 50 Euro für Fitnessstudio-Mitgliedschaft ▪ ...	▪ Gesonderte ärztliche Leistungen ▪ Vorsorgeuntersuchungen ▪ Bis 50 Euro für Fitnessstudio-Mitgliedschaft ▪ ...	▪ Gesonderte ärztliche Leistungen ▪ Vorsorgeuntersuchungen ▪ Bis 100 Euro für Präventionsmaßnahmen ▪ ...
Optional: Zahnersatz- und Zahnbehandlung ab ca. 6 Euro pro Monat ▪ Zahnersatz, Implantate in unterschiedlichem Umfang ▪ 100 % Erstattung der Zahnbehandlung ▪ 100 % Erstattung der Zahnprophylaxe und -reinigung ▪ ...			

Arbeitnehmer wünschen sich meistens eine Zahnersatzversicherung (58 %) bzw. ambulante Zusatzversicherung (51 %).*

- Im Markt sind Lösungen zur betrieblichen Krankenversicherung in verschiedenen Abstufungen erhältlich.
- Einzelne Bausteine der betrieblichen Krankenversicherung gibt es bereits ab ca. 4 Euro pro Monat.**
- Arbeitnehmer interessieren sich meist für eine Zahnersatzversicherung.

* Quelle: Arbeitnehmerstudie zur bKV, Gothaer Krankenversicherung AG, 2016

** Beispiel anhand Gothaer Stationärтарif MediGroup S U für 4,03 Euro monatlich



Gesunde Mitarbeiter – gesundes Unternehmen: Mit der betrieblichen Krankenversicherung.

- ☒ Ausgezeichnete Vorsorge dank ganzheitlichen Konzepts
- ☒ Höhere Bindung von Fach- und Führungskräften
- ☒ Attraktive Tarife, arbeitgeber- und arbeitnehmerfinanziert
- ☒ Gothaer als finanzstarker Partner

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



vividam – der erste nachhaltige „Anti“-Robo-Advisor

Auf dem FIT in Kassel im März haben wir unsere „Robo-VV“ vividam vorgestellt, die erste digitale, nachhaltige Vermögensverwaltung in Deutschland. vividam ist ein Kunstwort und setzt sich aus den beiden Silben „vivid“ und „am“ zusammen. „vivid“ steht dabei für lebendig und „am“ für Asset Management.

Die Digitalisierung schreitet unaufhaltsam voran und macht vor keiner Branche halt. Wenn man von Digitalisierung spricht, fällt auch immer wieder der Begriff „Disruption“, durch die Produkte oder Dienstleistungen ersetzt werden und vom Markt komplett verschwinden. Das beste Beispiel ist vielleicht Kodak und die analoge Fotografie. In der Finanzbranche sind es die sogenannten Fintechs, also Unternehmen, die mit moderner Technologie spezialisierte Finanzdienstleistungen anbieten und alteingesessene Unternehmen herausfordern. Diese schießen seit einiger Zeit wie Pilze aus dem Boden. Einige behaupten, dass Anlageroboter (Robo-Advisor) über kurz oder lang den menschlichen Finanzberater ersetzen werden. Besonders junge Kunden, die sogenannten Millennials oder Generation Y¹, stehen hier im Fokus der Fintechs. Ob es so kommt, wird die Zukunft zeigen, aber man sollte den Trend definitiv nicht unterschätzen und offen für Veränderung sein.

Die FiNet Asset Management AG als Vermögensverwalter und Dienstleister für unabhängige Finanz- und Anlagenberater kann und will sich diesem Trend nicht verschließen. Unsere Antwort auf die Digitalisierung heißt vividam. Allerdings gehen wir bewusst einen anderen Weg – und bewusst ist hier doppeldeutig gemeint. vividam ist ein nachhaltiger, digitaler Vermögensverwalter, der nicht auf ETFs und Algorithmen setzt. Denn neben dem

Megatrend „Digitalisierung“ gibt es einen zweiten Megatrend – „Nachhaltigkeit“ oder im Englischen „Sustainability“. Nicht nur deswegen hat sich die FAM dazu entschlossen, die Principles of Responsible Investment (PRI) der Vereinten Nationen zu unterzeichnen und sich zur Nachhaltigkeit zu bekennen. Der Finanzindustrie kommt eine Schlüsselrolle zu, denn Banken und Investoren haben mit der bewussten Steuerung von Geldströmen einen enormen Einfluss auf die nachhaltige Transformation der Gesamtwirtschaft und vieler gesellschaftlicher Rahmenbedingungen.

Begriffe und Abkürzungen wie ESG, SRI, SDG, Impact Investment, Dekarbonisierung, Klimaerwärmung etc. sind mittlerweile in der Finanzbranche, aber auch mitten in der Gesellschaft angekommen und keine Randerscheinung mehr von „Ökofreaks“. Verweisen möchte ich hier noch einmal auf den Artikel aus dem letzten FiNet E-Worker zur Generation S(ustainability). Mitglieder dieser Bewegung definieren sich nicht über den Geburtsjahrgang wie bei der Generation Y, sondern darüber, dass sie versuchen, negative externe Effekte ihres Konsums auf die Umwelt und die Gesellschaft zu minimieren. Diese Generation wächst unaufhaltsam und übernimmt auf verschiedenen Ebenen Verantwortung, ob in der Politik, der Gesellschaft oder in Unternehmen. Die Generation S hat auch eine andere Einstellung hinsichtlich der Finanzanlagen – oft konträr zu der ihrer Eltern. Und hier ergeben sich aus unserer Sicht enorme Chancen mit speziell ausgerichteten Lösungen.

1. https://de.wikipedia.org/wiki/Generation_Y

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



Dies zeigte sich auch auf einer Veranstaltung an der Uni Köln, an der Jennifer Brockerhoff, die als gebundener Agent unter der Haftung der FiNet Asset Management AG agiert, teilnahm. Am 25. April 2018 war die Wirtschaftswissenschaftlerin Kate Raworth anlässlich ihres Buches „Donut-Ökonomie“ zu einem Workshop eingeladen worden. Jennifer Brockerhoff war sehr positiv überrascht, wie sehr sich die 40 anwesenden jungen Studenten für nachhaltige Lebensweisen interessieren und bereits engagieren. Denn Veränderung fängt immer bei jedem Einzelnen an. „Wir alle gehören zur sogenannten Generation S – welche sich altersunabhängig für die Einhaltung und Umsetzung der ESG-Kriterien einsetzt“, so das Fazit von Frau Brockerhoff.

Was führt zu diesem Wandel? Die **Klimawärmerung**, der **VW-Abgasskandal** in 2015, das **Deepwater Horizon Unglück** im April 2010 im Golf von Mexiko oder die **Reaktorkatastrophe in Fukushima** am 11. März 2011 und der anschließende Ausstieg Deutschlands aus der Atomenergie – alle diese Ereignisse haben zu einem Umdenken geführt. Selbst ein Ausstieg Deutschlands aus der Kohleverstromung durch Braunkohle ist aktuell ein heiß diskutiertes Thema, wenn es um die Erreichung der Klimaziele geht.

Inzwischen kann man von einem Paradigmenwechsel sprechen. Wir befinden uns in einer Transformation weg vom parasitären hin zu einem symbiotischen bzw. nachhaltigen „grünen“ Wach-

stum. Fachleute sprechen bereits von einem **sechsten, „grünen“ Kondratieffzyklus**. Wir ständen damit am Beginn eines 40 bis 60 Jahre dauernden Zyklus. Der 6. Zyklus würde sich die Errungenschaften des 5. IT-Zyklus zunutze machen und eine neue „**Green Tech Ära**“ entstehen lassen.

Denn unter den veränderten Voraussetzungen von Globalisierung, demographischer Entwicklung, Klimawandel, knappen Ressourcen sowie einem immer stärkeren Umwelt- und Verantwortungsbewusstsein der Konsumenten wird Wachstum aus einer neuen Mischung von Ökonomie und Ökologie generiert. Klassische Industriezweige und Geschäftsmodelle werden durch neue, nachhaltige ersetzt, also disruptiert. Diese Entwicklung gab es schon mehrere Male in der „modernen“ 200-jährigen Wirtschaftsgeschichte. Nicht nur der bereits erwähnte Russe Nikolai Kondratieff hat dies beschrieben, auch der österreichische Wissenschaftler Schumpeter, der von der Kraft der schöpferischen Zerstörung spricht.

Davon möchten wir für unsere Kunden profitieren. Wir investieren bewusst in aktive Fonds, die z. B. die Klimawärmerung reduzieren. Wir gehen aber weiter: Wir wollen einen positiven Impact auf die Umwelt sowie die Gesellschaft im Ganzen erzielen. Immer mehr Produkte orientieren sich hier an den 17 SDGs, den Sustainable Development Goals der Vereinten Nationen. Nicht nur deswegen fallen ETFs, also passive Instrumente, aus dem Anlageuniversum heraus. Auch wenn ETFs günstig sind,

gibt es bis jetzt nur ganz wenige Produkte, die für unseren Ansatz infrage kommen. Wir sind der festen Überzeugung, dass eine detaillierte, fundamentale Unternehmensanalyse, die über die klassischen Kennzahlen hinausgeht, einen Mehrwert liefert und die höheren Kosten rechtfertigt. Die Einbeziehung von Nachhaltigkeitsresearch führt nicht nur langfristig zu einer Überrendite, sondern ist aktives Risikomanagement. Unternehmen wie BP oder Volkswagen haben viele ESG-Kriterien nicht erfüllt und waren in vielen Fonds nicht enthalten.

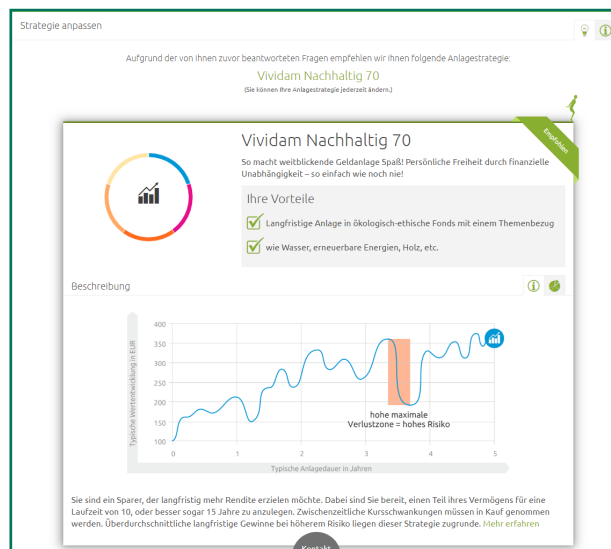
Unsere Lösung - vividam

vividam bietet eine einzigartige Verbindung aus Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Wir bieten Ihnen drei Strategien, abgestimmt auf das Risikoprofil des Kunden. Zwei Strategien – mit einer Aktienquote von 50 % und 70 % – sind bereits im Einsatz. Die dritte – mit einer Aktienquote von 30 % – wird neu eingeführt. Die Ursprungsstrategie mit 50 % Aktienquote gibt es bereits seit Anfang 2016 und kann somit 2 ¼ Jahre Echtperformance aufweisen. Die Strategie haben wir auch im November 2017 von der Ratingagentur yourSRI durchleuchten lassen und die Note (A) erhalten.

Neu ist der Prozess der Zuführung – neudeutsch Onboarding. Der Kunde füllt keinen Papiervertrag mehr aus und unterschreibt diesen. Der Prozess ist zu 100 % digital. Jeder Berater erhält einen individuellen Link, den er auf seiner Homepage integrieren oder dem Kunden per E-Mail zukommen lassen kann. Der Kunde folgt dem Link und gelangt zum „Robo“. So ist es möglich, ab einmalig 2.500 Euro und mit einem 50-Euro-Sparplan zu beginnen.

Dort wird der Kunde anhand von sieben intuitiven Fragen zur passenden Strategie geleitet. Dabei erkennt der Kunde, visuell durch den Sprungturm symbolisiert, in welchem Risikoprofil er sich befindet.

Nach den ersten vier Fragen wird eine der drei Strategien vorgeschlagen.



Des Weiteren vergleicht der Robo die Angaben des Kunden mit einer Datenbank im Hintergrund und schlägt auf Basis ähnlicher Profile Sparpläne etc. vor. Erst zum Schluss des Prozesses muss/kann der Kunde sich registrieren. Die weiteren Angaben zu Erfahrungen und Kenntnissen, finanziellen Verhältnissen etc., die für eine Vermögensverwaltung erforderlich sind, werden im Kundenbereich ausgefüllt.

Zum Schluss legitimiert sich der Kunde über IDnow, einen Dienstleister im Bereich digitale Identifizierung und Online-Vertragsabschluss für Finanzinstitute. IDnow signiert abschließend den Vertrag und leitet die Vertragsbestandteile an die einzelnen Beteiligten. Die depotführende Stelle ebase erhält den Depotöffnungsantrag und die FiNet Asset Management AG den Vermögensverwaltungsvertrag. Der Berater wird ebenfalls informiert und erhält nach Einzug und Anlage des Geldes später quartalsweise seine anteilige VV-Gebühr in Höhe von 0,50 % p.a. von der FiNet Asset Management AG vergütet. Die VV-Gebühr ist eine All-in-Gebühr und beträgt 0,09 % pro Monat zzgl.

MwSt. (1,08 % p.a.). Die Kundenkommunikation inkl. Reporting läuft später ausschließlich über das Online-Postfach. Auch wird es einen Blog geben, um die Kunden fortlaufend zu informieren.

Der Zeitplan

Wir starten mit einer „Friends & Family“ Testphase im 2. Quartal. Der offizielle Start wird im 3. Quartal 2018 sein. Wenn Sie über den aktuellen Stand informiert werden möchten, treten Sie einfach mit uns in Kontakt. Wir freuen uns auf Ihr Interesse.

Frank Huttel

FiNet Asset Management AG
Leiter Portfoliomanagement
frank.huttel@finet-am.de
06421-1683 513

Signatory of:



Meine Gesundheit von AXA – Gesundheit rundum online managen

Das kostenfreie ePortal bündelt unsere Services für Ihre Kunden einfach und sicher online – damit Ihre Kunden Gesundheit leben können, statt ihre Krankheit zu verwalten.

Meine Gesundheit von AXA ist seit 2015 digitaler Vorreiter gegenüber Mitbewerbern. Unser ePortal bietet Ihren kranken-vollversicherten und beihilfeberechtigten Kunden von AXA und DBV höchste Sicherheitsstandards mit folgenden Services:

- **Meine Rechnungen:** Erhalten, managen und versenden der Rechnungen und Belege sicher und digital.
Neu: Mit unserem Direktüberweisungs-Service übernimmt AXA die Bezahlung der Rechnung.
- **Meine Gesundheitspartner:** Hier finden Ihre Kunden die passenden Ärzte, Sanitätshäuser sowie Krankenhäuser und sichern sich die Arzt-Kontaktaten übersichtlich im eAdressbuch.
- **Meine Termine:** Mit nur wenigen Klicks vereinbaren Ihre Kunden den Wunschtermin bei Ärzten online und lassen sich individuell an diese erinnern.
- **Meine Gesundheitsakte:** Ihre Kunden haben die Möglichkeit, sich eine digitale Gesundheitsakte anzulegen. Sie können die von ihrem Arzt hochgeladenen Daten jederzeit einsehen und auch eigene Dokumente einstellen.

- **Meine Medikamente:** Informationen zur Erstattung und zu Unverträglichkeiten von Medikamenten lassen sich anzeigen sowie ein persönlicher Einnahmeplan erstellen.
- **Meine Gesundheitsnachrichten:** Wir informieren die Kunden regelmäßig mit aktuellen, individuell für sie zusammengestellten Nachrichten zu ihrer Gesundheit und Vorsorge.
- **Familienmanagement:** Mitversicherte Familienmitglieder können über das ePortal verwaltet werden, alle versicherten Personen über 18 Jahren können einen eigenen ePortal-Zugang erhalten.

Der Kunde stehen im Mittelpunkt bei allen Services und Funktionen des ePortals, denn **Meine Gesundheit von AXA** ist optimal auf seine Bedürfnisse und die der mitversicherten Familienmitglieder zugeschnitten.

Ihre Fragen beantworte ich gerne:
Anja Rosenberg
Maklerbetreuerin der AXA
Krankenversicherung
anja.rosenberg@axa.de



Warum bremsen, wenn man auch Gas geben kann?



Wenn man der größte Versicherer weltweit ist. Wenn man bei Innovationen immer ganz vorne ist. Dann ist das für uns kein Grund, sich auszuruhen.

Mit noch **BESSEREM SERVICE, NEUEN PRODUKTEN UND DIGITALEN INNOVATIONEN** machen wir uns fit für die Zukunft, für unsere Kunden und für Sie als Makler.

Barmenia bietet Schutz für Medizinstudierende im Ausland

Famulatur oder Praktisches Jahr (PJ) außerhalb Deutschlands – dann ist die Auslands-krankenversicherung ein „Muss“

Viele Medizinstudierende zieht es in einzelnen Abschnitten ihres Medizinstudiums ins Ausland. Sei es zu einer Famulatur nach Amerika oder einem PJ-Tertial nach Australien. Diese Studierenden sollten unbedingt dafür sorgen, dass sie ausreichend versichert sind. Das betrifft nicht nur eine Berufshaftpflicht, sondern unbedingt auch eine Auslandskrankenversicherung.

Die Barmenia bietet Medizinstudierenden im Ausland einen Versicherungsschutz mit umfangreichen Optionsrechten. Grundsätzlich deckt der Schutz des Tarif RSF Urlaubsreisen (für die ersten acht Wochen je Reise, verlängerbar ab der neunten Woche mit der Tarifstufe UPJ), für den Auslandsaufenthalt anlässlich der Famulatur sowie für den Auslandsaufenthalt anlässlich des PJ (für die ersten 125 Tage des PJ, verlängerbar ab dem 126. Tag mit Tarifstufe UPJ). Über den eigentlichen Versicherungsschutz hinaus beinhaltet der Tarif zwei Optionsrechte, die auf die individuelle Situation des ausgebildeten Arztes eingehen: Bei Aufnahme einer versicherungspflichtigen Beschäftigung als Arzt oder Zahnarzt nach erfolgreichem Abschluss des Medizinstudiums kann der Tarif RSF ohne er-

neute Risikoprüfung in für das Neugeschäft und für den Personenkreis geöffnete GKV-Ergänzungstarife umgestellt werden. Sollte die GKV-Pflicht als Studierender fortfallen, so kann der abgeschlossene Tarif RSF ebenso ohne erneute Risikoprüfung auf geöffnete Tarife der Krankheitskostenvollversicherung umgestellt werden.

Ausführliche Informationen wie Tarifbeschreibungen, Bedingungen, Formulare und Anträge erhalten Sie von den Kollegen des Maklerservices und unter www.maklerservice.de.

Alle weiteren Informationen finden Sie HIER, auf www.maklerservice.de oder Telefon 0202 438-3030



Für ein einsA Leben!

Die private Krankenvollversicherung der Barmenia

Besser Barmenia. Besser leben.

Die Barmenia einsA-Tarife bieten ein umfassendes Leistungsspektrum in allen Gesundheitsfragen: von A wie ambulant bis Z wie Zahnbehandlung. Das heißt: Egal, für welchen sich Ihre Kunden entscheiden – **die einsA-Tarife sind immer ein Gewinn!** Und weil sich Ansprüche im Laufe der Zeit ändern, enthalten die einsA-Tarife die Option, zu bestimmten Zeitpunkten ohne Gesundheitsprüfung in einen leistungsstärkeren Vollversicherungstarif der Barmenia zu wechseln.

Jetzt noch interessanter für Ärzte: Der Barmenia **Ärzte-tarif VHV+** wird den erweiterten Ansprüchen an einen leistungsstarken Versicherungsschutz gerecht. Und über den Abschluss der besonderen Bedingungen wird dieser hochwertige Schutz insbesondere den Medizinstudenten zu einem günstigeren Beitrag angeboten.

Alle weiteren Informationen finden Sie **HIER**, auf www.maklerservice.de oder Telefon **0202 438-3030**



Barmenia

Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach

Mehr Flexibilität beim Bausparen: Neues Angebot der ALTE LEIPZIGER Bauspar AG

AL_Neo heißt die neue Bauspartarif-Generation, die von der ALTE LEIPZIGER Bauspar AG am 1. März 2018 in den Vertrieb eingeführt wurde. Mit neuen Merkmalen ausgestattet, garantiert dieser Tarif eine schnellere, günstigere und deutlich flexiblere Zinssicherung.

Mit drei transparenten Tarifvarianten kombiniert AL_Neo klassische Vorteile des Bausparens wie zum Beispiel Zinssicherheit und Nutzung staatlicher Förderung mit dynamischen Elementen für ein passgenaues Angebot an verschiedene Zielgruppen – insbesondere, wenn der Bausparvertrag einen wesentlichen Bestandteil der geplanten Baufinanzierung bildet. Die wichtigsten Merkmale im Einzelnen:

Drei Tarifvarianten mit Wechseloption

Mit der Variante Klassik finanzieren, mit der Variante Niedrig modernisieren oder mit der Variante Dynamik vorsorgen – jede der drei Varianten bietet bei unterschiedlichen Bausparmotiven individuelle Vorteile. Die Wechseloption zwischen den Varianten ermöglicht auch eine spätere Anpassung an veränderte Lebenssituationen.

Wahlzuteilung bereits ab 20 %

Zuteilung der kompletten Bausparsumme bereits mit einer Ansparung von 20 oder 30 Prozent der Bausparsumme? Das ermöglicht die Wahlzuteilungs-Option in den Varianten Klassik

und Niedrig. Wenn eine möglichst geringe Ansparrate für die Finanzierung gesucht wird oder sich der Finanzierungsbedarf schneller als geplant einstellt, sichert diese Möglichkeit die Zuteilung bei deutlich geringeren Voraussetzungen.

Optimierter Zins- und Tilgungsbeitrag

Ein individuell auf den Vertrag ausgerichteter Zins- und Tilgungsbeitrag sichert den Kunden immer die geringstmögliche Rate für die Rückzahlung des Bauspardarlehens.

Variable Guthaben- und Darlehenszinsen

Die Variante Dynamik ist ein Novum im Bausparmarkt: Jährlich variable Guthabenzinsen ermöglichen es, auch mit dem Bausparguthaben von steigenden Zinsen am Kapitalmarkt zu profitieren und sichern dennoch einen günstigen Darlehenszins.

Ihr Ansprechpartner bei
ALTE LEIPZIGER Bauspar AG
Frank Itter, Geschäftsbereichsleiter Bausparen/
Baufinanzierung
0174/1590769
frank.itter@alte-leipziger.de

Bausparen mit AL_Neo			
	AL_Neo ^{Klassik}	AL_Neo ^{Niedrig}	AL_Neo ^{Dynamik}
Abschlussgebühr	1,0 % oder 1,6 %		
Kontogebühr	15 Euro p.a. in der Sparphase		
Guthabenzins*	0,2 %	0,2 %	0,2 % (jährlich variabel 0,1 % bis 1,5 %)
Mindestsparguthaben	40 %	50 %	40 %
Regelzuteilung			
Mindestsparguthaben	ab 20 %	ab 30 %	keine Wahlzuteilung
Wahlzuteilung			
Darlehensanspruch	Bausparsumme ./. Guthaben bei Zuteilung		
Darlehenszins*	2,45 %	1,45 %	2,45 % (Guthabenzins im Jahr der Zuteilung + 2,25 % oder durchschnittl. Guthabenzins + 2,25 %)
Zins- und Tilgungsbeitrag**	ab 3,14 %	ab 2,38 %	ab 3,14 %
Wechseloption	in Variante Dynamik	in Variante Klassik oder Dynamik	keine Wechseloption

* gem. §§ 3 und 11 der ABB für das Geschäftsjahr 2018

** bei Regelzuteilung, max. Darlehen und optimiertem Sparverhalten

**NEU: Wahlzuteilung
schon ab 20%**



BAU € N



**Modern Bausparen heißt jetzt
AL_Neo und bietet die beste Antwort
auf individuelle Kundenansprüche.**

Unser neuer Bauspar-Tarif: Flexibler, schneller, günstiger. Überzeugen Sie sich!

Die Bayerische bietet mit der BU Protect young eine neue BU-Versicherung für Schüler, Studenten und Berufseinsteiger

Schüler, Studenten und Berufseinsteiger haben im Ernstfall noch keinen Anspruch auf eine gesetzliche Erwerbsminderungsrente. Doch eine Absicherung zu finden, die für junge Kunden bezahlbar ist und vollen Schutz garantiert, ist schwierig – die neue BU Protect young setzt genau an diesem Problem an.

Mit der BU Protect young erweitert die Versicherungsgruppe die Bayerische ihr Portfolio und sichert ab sofort auch Schüler, Studenten, Auszubildende und Berufsanfänger gegen das Risiko der Berufsunfähigkeit ab. Das Besondere: Der Versicherungsnehmer zahlt einen sehr günstigen Anfangsbeitrag und erhält trotzdem von Beginn an die vollen Leistungen.

„Es ist nie zu früh, um über eine Berufsunfähigkeit nachzudenken, denn auch junge Menschen sind gefährdet. Es kann so vieles passieren, was sie daran hindert, einen Beruf auszuüben oder selbst Geld zu verdienen“, sagt Martin Gräfer, Vorstand der Bayerischen. „Umso mehr freut es uns, gerade für diese Menschen eine optimale Absicherung anbieten zu können. Eine staatliche Vorsorge für Schüler und Studenten gibt es nämlich nicht.“

Schüler, Studenten, Auszubildende und Berufseinsteiger können in der BU Protect young zwischen den Tarifvarianten Smart, Komfort, Komfort plus und Prestige wählen. Die Police kann ab dem 15. Lebensjahr abgeschlossen werden. Das Höchsteintrittsalter beträgt 30 Jahre. Versicherte bekommen bereits ab 50 Prozent Berufsunfähigkeit die volle Rente – ohne Wartezeit. Der Anspruch auf volle Rente besteht auch bei Pflegebedürftigkeit. Lebenslange Pflegeleistung kann wahlweise hinzugefügt werden. Außerdem können Kunden den bestehenden Versicherungsschutz ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöhen. Ab der Tarifvariante Komfort ist bereits die umfassende Dienstunfähigkeitsklausel für Beamte eingeschlossen. Wird die allgemeine Dienstunfähigkeit (DU) ärztlich bescheinigt und daher eine Entlassung oder Ruhe-

standsversetzung verfügt, erhält der Beamte die vereinbarten Leistungen.

Der Startbeitrag eines 15-jährigen Gymnasiasten mit der Berufsklasse 2 liegt für den Tarif BU Protect young in der Variante Prestige mit einer monatlichen Rente in Höhe von 1.000 Euro und dem Endalter 67 Jahre bei 28,88 Euro. Ein Auszubildender zum Bürokaufmann Berufsklasse 2+ muss bei einem Eintrittsalter von 18 Jahren bei identischer Rentenhöhe und gleichem Endalter 24,18 Euro für diesen Tarif entrichten. Bei einem 23-jährigen Diplom-Ingenieur Berufsklasse 1, der ins Berufsleben einsteigt, kostet die BU Protect young Prestige mit einer monatlichen Rente in Höhe von 1000 Euro und dem Endalter 67 Jahre nur 23,37 Euro.

Stehen Kunden später mitten im Berufsleben oder verdienen mehr, passen sich die Beiträge mit nur zwei Beitragssprüngen im sechsten und im elften Jahr an. Damit sichern sich Versicherungsnehmer bereits in jungen Jahren wichtigen Schutz und bleiben trotzdem finanziell flexibel – egal, wie sich der individuelle Lebensweg durch Beruf, Hobbies oder einen Auslandsaufenthalt gestaltet und das später gewählte Berufsbild aussieht. In den BU-Tarifen der Bayerischen gibt es keine Verpflichtung zur Nachmeldung eines Berufswechsels. Somit auch keine Änderung der Berufsklasse. Es wird immer im zuletzt ausgeübten Beruf auf BU/DU geprüft.

Andreas Tiedemann
Direktionsbeauftragter der Maklerdirektion West
089/6787-8056
andreas.tiedemann@diebayerische.de
<http://www.diebayerische-makler.de>

„JEDER VIERTE WIRD BERUFSUNFÄHIG. ICH WEISS, DASS ES DIESEN VIERTEN WIRKLICH GIBT.“

Samuel Koch, Schauspieler



Die BU Protect Berufsunfähigkeitsversicherung

#jedervierte sein heißt finanziell: Das Einkommen fällt irgendwann weg, die Kosten bleiben. Geben Sie Ihren Kunden Sicherheit – mit der Berufsunfähigkeitsversicherung der Bayerischen. Samuel Koch hatte vor seinem Unfall nicht vorgesorgt, legt die BU PROTECT aber jedem ans Herz. Denn er weiß auch: Das Leben geht weiter, als man denkt.

Kontakt

Andreas Tiedemann | T 089/6787-8056
andreas.tiedemann@diebayerische.de



die Bayerische

Versichert nach dem Reinheitsgebot

Volle Aktienmarktrendite mit halber Volatilität

Erfahren Sie, wie Sie auch bei Einmalbeiträgen und beitragsfreien Verträgen ein laufendes Einkommen generieren.

Wer spart, hat inzwischen ein großes Problem: Das Sparbuch bringt nichts, Festgeld und Anleihen nur Minizinsen. Aktienfonds bieten sich hier als Lösung an, erst recht, wenn langfristig angelegt wird. Allerdings ist genau wegen dieser Langfristigkeit die Wahl des richtigen Aktienfonds von entscheidender Bedeutung. Die Wunschvorstellung des Anlegers lautet oft: Möglichst hoher Wertzuwachs bei gleichzeitig möglichst geringem zwischenzeitlichen Verlust. Genau das ist die Zielsetzung des Mellinckrodt Aktienfonds.

Daniel Flaig und Georg Oehm, die beiden Initiatoren des Mellinckrodt, spüren Trends, Themen und Branchen mit besonders guten mittelfristigen Perspektiven auf. Danach machen sie sich auf die Suche nach denjenigen Unternehmen, die davon am stärksten profitieren sollten und somit Kurspotenzial erwarten lassen. Dabei investieren sie nur in den Bereichen, die sie kennen und verstehen. Der Länderfokus auf Deutschland und die Schweiz ist ebenfalls bewusst gewählt: Flaig ist Schweizer, Oehm Deutscher. In der Heimat kennt sich jeder am besten aus! Investiert wird auch nur in 30 bis 40 Unternehmen. Dadurch liegt die Messlatte für Unternehmensqualität hoch und jeder Einzeltitel wird intensiv und permanent verfolgt.

Neben der Aktienausswahl ist das Risikomanagement die zweite wichtige Säule des Mellinckrodt. Flaig und Oehm steuern die Investitionsquote des Fonds aktiv und abhängig von ihrer Einschätzung

des Gesamtmarktrisikos. Ihr eigenes Risikoanalyse-System misst kontinuierlich die Marktverfassung, zusätzliche Werkzeuge liefern wichtige Erkenntnisse, ob gerade relevante Marktveränderungen ablaufen. In Abwärtsphasen werden dann die Risiken aktiv reduziert, etwa durch Anpassung der Themen- und Branchengewichtung sowie durch eine höhere Allokation im Schweizer Franken.

Durch diese kluge Verknüpfung von Aktienausswahl und Risikomanagement hat der Mellinckrodt Aktienfonds ein äußerst attraktives Verhältnis von Rendite und Risiko. Die Performance ist besser als die vieler Konkurrenzfonds. Dabei hat er aber deutlich geringere Schwankungen. Das wird besonders in Krisen am Aktienmarkt deutlich. Zum Beispiel fiel der DAX um den Jahreswechsel 2015/2016 um rund 20 Prozent, während der Mellinckrodt nur knapp 5 Prozent einbüßte.

Die Mellinckrodt 2 SICAV mit Sitz in Luxemburg wird von IP Concept verwaltet. Das Fondsmanagement liegt bei der Greiff capital management AG, die sich als Freiburger Fondsboutique auf das Managen von unigen Strategien fokussiert hat und als Partner der beiden Fondsinitiatoren Daniel Flaig und Georg Oehm an Bord ist.

Ihr persönlicher Ansprechpartner für den Fondsvertrieb ist

Patrick Geppert

geppert@greiff-ag.de,

der das Relationship Team bei der Greiff capital management AG verantwortet.

Fonds mit Aktien aus Europa

Wertentwicklung per 31.03.2018



Mellinckrodt

Private Equity-Ansatz
mit aktivem
Risikomanagement

Mainfirst Top European Ideas

Stockpicking ohne aktives
Risikomanagement

Frankfurter Aktienfonds für Stiftungen

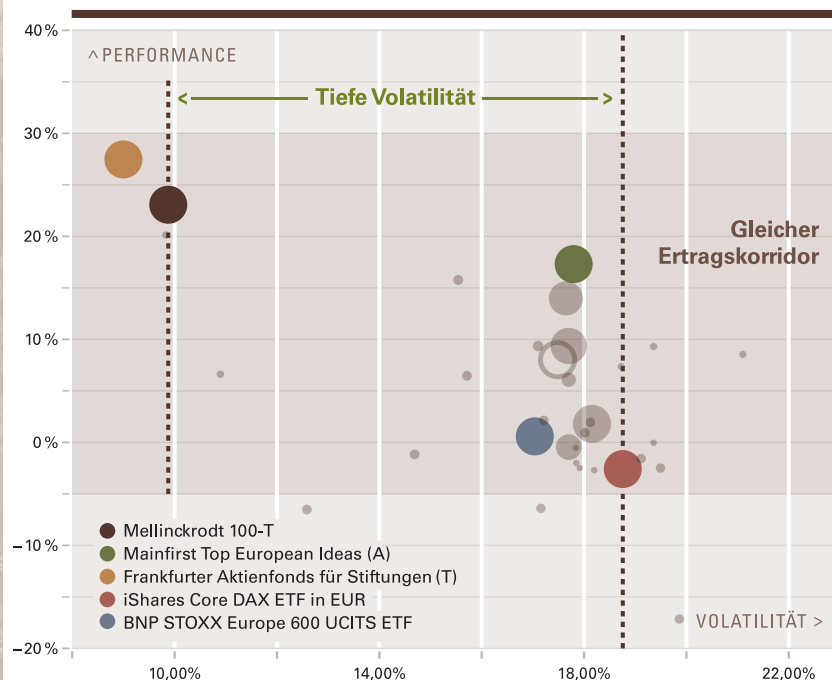
Value-Ansatz mit aktivem
Risikomanagement

iShares Core DAX

Passives Investment
ohne aktives
Risikomanagement

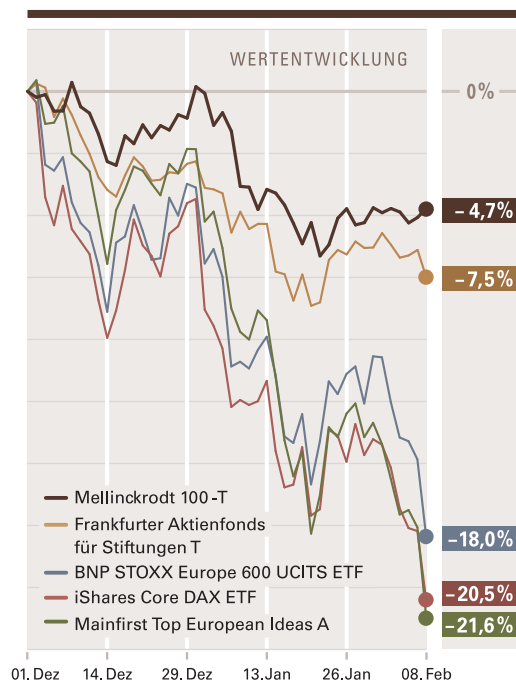
Volatilität und Wertentwicklung*

per 31.03.2018



Krisenphase

01.12.2015 – 08.02.2016



Von steigenden Aktien in Europa profitieren, ohne die Risiken aus den Augen zu verlieren:

- Überwiegend Qualitätsunternehmen Schweiz und erfolgreicher deutscher Mittelstand
- Konzentriertes Portfolio von rund 30 Unternehmen

* über 3 Jahre

BAV: Garantierte Sicherheit für Arbeitgeber und Arbeitnehmer

Gerade in der betrieblichen Altersversorgung legen Arbeitnehmer und Arbeitgeber großen Wert auf Garantien. Die Rendite soll trotzdem nicht zu kurz kommen. Doch nicht alle fondsgebundene Produkte können eine Beitragsgarantie darstellen; bei der LV 1871 kein Problem.

Um Versicherungsmaklern ein bedarfsgerechtes Konzept an die Hand zu geben, bietet die LV 1871 bei fondsgebundenen Direktversicherungen immer 100 Prozent Beitrags-erhalt an. Das bedeutet nicht nur für den Versicherungsmakler Beratungssicherheit. Auch der Arbeitgeber kann sich entspannt zurücklehnen. Mit uns haben Sie einen finanzstarken Versicherer.

Einschränkungen hinsichtlich der Laufzeit haben wir dabei nicht vorgenommen. Egal ob fünf, zehn oder 40 Jahre bis zur Rente – die Summe der eingezahlten Beiträge wird von uns sichergestellt. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um einzelne Verträge bei einem Arbeitgeber handelt oder ob ganze Kollektive versichert werden.

Diesen Sicherheitsgedanken kombiniert die LV 1871 mit einem flexiblen Gesamtkonzept.

4flex Auszahlungsoptionen

Neben Kapitalwahlrecht und regulärer Rente kann der Kunde sich für die Pflege-Option (bis Eintrittsalter 49 ohne Gesundheitsfragen) entscheiden. Übt er die Pflege-Option aus, reduziert sich die Rente etwas. Tritt zu Beginn der Rentenphase oder während des Rentenbezugs der Pflegefall ein, verdoppelt die LV 1871 die gezahlte Rente. Als vierter Baustein komplettiert die eXtra-Renten-Option das Paket und bietet erhöhte Rentenleistungen bei schwerer Krankheit.

Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit ohne Gesundheitsfragen

Bei Beiträgen bis zu vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze kann als weitere Sicherheit die Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit ohne Ge-

sundheitsfragen eingeschlossen werden. Hierbei profitieren Versicherte von den ausgezeichneten Bedingungen unserer Golden BU.

Expertenpolice

Mit Hilfe von fünf ausgewählten vermögensverwaltenden Fonds kann man die Chancen der Kapitalmärkte nutzen, ohne selbst Anlageprofi sein zu müssen. Wir liefern dabei zusätzlich eine laufende Qualitätskontrolle durch die Kapitalanlagespezialisten der LV 1871. Langfristiger Kapitalaufbau steht hier im Vordergrund.

ETF Portfolio Plus

Für alle kostenbewussten Anleger bieten wir vorbereitete Portfolios mit Schwerpunkt auf ETF und Fonds mit passiver Strategie. Bei der Zusammensetzung haben wir darauf geachtet, die Anlage möglichst breit aufzustellen.

Finanzstärke

Wichtig ist für Arbeitnehmer und Arbeitgeber vor allem, dass der Versicherer seinen Verpflichtungen nachkommt. Die LV 1871 ist als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit im Gegensatz zu Aktiengesellschaften nur seinen Kunden verpflichtet – und nicht seinen Aktionären. Wir gehören zu den solvenzstärksten Lebensversicherungsunternehmen in Deutschland und sind deshalb der richtige Partner für die Altersversorgung.

Lebensversicherung von 1871 a. G. München
Daniel Wintrich, BAV-Spezialist
0371 / 91 85 741
Mobil: 0163 / 31 87 107
daniel.wintrich@lv1871.de
www.lv1871.de/daniel.wintrich

Miteinander

bAV

Zukunft

Sicherheit

Vorsorge

Durchblick

bAV: Maßgeschneiderte Lösungen
für alle Durchführungswege

- Vor-Ort-Unterstützung durch die bAV-Spezialisten der LV 1871
- Erstellung von individuellen bAV-Konzepten
- spezialisierter bAV-Kundenservice mit persönlichen Ansprechpartnern

Ambulante Ergänzung der GKV-Leistungen ohne versteckte Mängel

Das Bewusstsein in der Bevölkerung für die Lücken im Leistungsumfang der GKV ist durchaus vorhanden. Aktuelle Umfragen unter unseren GKV-versicherten Kunden zeigen: Die Eigenanteile speziell bei Auslandsreisen, Sehhilfen, Naturheilkunde, bei individuellen Vorsorgeleistungen und gesetzlichen Zuzahlungen werden als zu hoch erachtet.

Mit der individuellen **ambulanten Zusatzversicherung** übernimmt SIGNAL IDUNA im Krankheitsfall die hohen Eigenanteile Ihrer Kunden. Und zwar genau abgestimmt auf die persönlichen Wünsche der Versicherten.

Drei aufeinander aufbauende Produkte stehen Ihnen im Verkauf zur Verfügung. Die Basisabsicherung (AmbulantBASISpur) deckt die gesetzlichen Zuzahlungen, die Eigenanteile bei individuellen Vorsorgeuntersuchungen und Auslandsreisen ab. Der Komplettschutz (AmbulantSTARTpur, AmbulantPLUS, AmbulantPLUSpur) schließt in allen wichtigen Bereichen die Lücken der GKV.

Ganz flexibel.

„Pur“- und „klassische“ Varianten schützen Kunden vor hohen Beitragssprüngen im Alter und Vermittler vor Beratungsfehlern.



Die Highlights der Ambulant-Serie auf einen Blick:

- günstige Einstiegsbeiträge durch die „pur-Varianten“
- klar definierte TOP-Leistungen ohne versteckte Mängel
- sofortiger Versicherungsschutz ohne Wartezeiten
- einfache Gesundheitsfragen
- hohe Beitragsstabilität
- kunden- und vermittlerorientierte Produkte
- Leistungen für alle individuellen Vorsorgeleistungen (offener Katalog)
- Erstattungen für alle naturheilkundlichen Therapien plus Medikamente
- Hilfsmittelrestkosten ohne Einschränkungen
- hohe Sehhilfeeerstattungen plus Augenlasern
- Auslandsreise-Krankenversicherung plus Krankentransport
- Optionsrecht

Möchte Ihr Kunde als gesetzlich Krankenversicherter **zum Privatversicherten** werden? Je nach individueller Situation steht neben unserer Krankenvollversicherungspalette der Kostenerstattungstarif AmbulantTOP zur Verfügung. Voraussetzung hierfür ist, dass der GKV-Versicherte bei seiner Krankenkasse die Kostenerstattung gewählt hat.

Ist Ihnen das bewusst?

Gesetzlich Krankenversicherte mussten im Jahr 2016 knapp 4 Milliarden Euro aus der eigenen Tasche zahlen. Allein für Arzneimittel betrug der Eigenanteil knapp 2,2 Milliarden Euro.

Quelle: M. Du Mont Schauberg





Mehr Extras
für gesetzlich
Kranken-
versicherte!

Wir bieten Ihnen den **Komplett-Schutz**,
der auch wirklich zu Ihren Kunden passt.

Empfinden Ihre Kunden die Zuzahlungen beim Arzt als zu hoch? Nicht nur für Sehhilfen oder Medikamente sind hohe Eigenanteile zu zahlen. Denken Sie auch an Naturheilkunde, gezielte Vorsorgemaßnahmen und Auslandsreisen plus Auslandsrücktransport. Das optimale Rezept zum Schutz der Gesundheit: Gesetzlich und privat krankenversichert mit einer privaten ambulanten Zusatzversicherung. Sichern Sie Ihren Kunden mit SIGNAL IDUNA mehr Lebensqualität.

SIGNAL IDUNA Gruppe
Vertriebsservice Kranken
Telefon 0231 135-39061
west.kranken@signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

Garantiert ist garantiert! Risikoschutz mit Planungssicherheit

Mit Lösungen von Canada Life profitieren Kunden von einem garantierten Beitrag, der nicht steigen kann: beim Berufsunfähigkeitsschutz, den Grundfähigkeitstarifen und der Risikolebensversicherung.

Bei der Berufsunfähigkeitsversicherung kennt man dies: Gewöhnlich reduzieren Anbieter die garantierten Brutto-Beiträge durch Überschüsse oder Boni. Dies sind dann die Netto- oder Zahl-Beiträge. Das funktioniert in Zeiten niedriger Zinsen nicht mehr so gut. Kunden können mit Prämienerrhöhungen konfrontiert werden. Dabei kommt es gerade beim Risikoschutz auf Preis-Stabilität an. Schließlich möchte man sich den wichtigen Schutz auch in Zukunft leisten können.

Brutto gleich Netto

Bei vielen Tarifen von Canada Life gibt es keine Brutto-Netto-Spanne. Stattdessen sind Beitrag und Leistung voll garantiert – und das das gesamte Berufsleben lang. Der Beitrag steigt nur, wenn Kunden ihren Schutz erhöhen möchten. So erhalten gerade junge Kunden Sicherheit für ihre finanzielle Planung – ein wesentliches Argument bei der Kundenberatung!

Vom garantierten Beitrag profitieren Ihre Kunden bei folgenden Tarifen:

- **Berufsunfähigkeitsschutz:** Damit erhält Ihr Kunde eine Absicherung, bei der seine konkret ausgeübte Tätigkeit entscheidend ist. Sie überzeugt durch ihren Versicherungsumfang und ihr hervorragendes Preis-Leistungsverhältnis.

- **Premium Grundfähigkeitsschutz und Grundfähigkeitsschutz:** Hier sichern Ihre Kunden ihre körperlichen Fähigkeiten wie Sehen, Hände gebrauchen und sogar geistige Fähigkeiten ab. Zudem bietet Canada Life weitere Optionen: Beim 2016 eingeführten Premium Grundfähigkeitsschutz stehen Kunden Bausteine für schwere Krankheiten und Pflege offen. Das Ergebnis ist ein ausgezeichnete Multi-Risk-Tarif!
- **Risikoleben optimal:** Besonders geeignet für Familien, Immobilienbesitzer, Unternehmer und Menschen mit beruflichen Risiken oder riskanten Hobbys, die ihre Hinterbliebenen finanziell absichern möchten.

Das gibt Canada Life-Kunden Planungssicherheit für die gesamte Laufzeit – eine verlässliche Grundlage für den Risikoschutz.

Canada Life ist ein Versicherer mit vielseitigem und innovativem Biometrie-Portfolio.

Erfahren Sie mehr bei:

Mirco Heldt
Vertriebsdirektor Key Accounts
keyaccount@canadalife.de
www.canadalife.de



DAMIT ICH ABGESICHERT BIN.

CANADA LIFE zahlt im Ernstfall. So können Sie alles daran setzen, dass es schnell wieder aufwärts geht.

Vermittler generieren mit einer Primär-Strategie mehr Geschäft

Baufinanzierung wird immer komplexer. Dem kann nur mit dem Bündeln von Kompetenz, Kontinuität und Technologie begegnet werden. Zudem wird mit nachhaltiger Beratungsqualität, konsequentem Service und exzellentem Wissen Zukunft gestaltet. Da hilft eine starke Partnerschaft, die wie ein Back-Office agiert. Multi-Plattform-Lösungen können diese Beratungstiefe nicht mehr bieten.

Ihre Zukunft mit der crestfinanz-Primär-Strategie gestalten

Die Erfolgsformel: Regional denken und handeln, dabei aber auf umfassendes nationales Know-how bauen. crestfinanz hat deswegen die Key-Account-Struktur neu definiert:

- Jann Emmerich verantwortet die Region Süd- und Westdeutschland,
- Axel Schnurstein ist für die Region Nord- und Mitteldeutschland zuständig,
- während der operative Geschäftsführer Clemens Götz flexibles Handeln durch branchenbezogene und überregionale Kompetenz gestärkt.

Kundennähe + Kompetenz + Kontinuität – so einfach ist das.

Nicht nur Bau-Makler mit großen Volumina profitieren davon. Service, Markt-Durchdringung und Kontinuität bringen auch kleineren Anbietern viele Vorteile. Da hilft das neue crestfinanz-Vertriebskonzept: Partner-Beratung und flexible Antworten auf regionale Gegebenheiten helfen dem Vermittler vor Ort. Das Partnerkonzept der crestfinanz beinhaltet zudem innovative digitale Arbeitsmittel und eine Plattform, die bereits heute zu den großen

deutschen Lösungen gehört. So werden Beratungskompetenz und Technologievorsprung zum entscheidenden Vorteil.

Ein partnerschaftliches Netzwerk – ein gemeinsames Ziel.

Das Ziel: Top-Beratung, konsequentes Marktwachstum und exzellente Baufinanzierungs-Kompetenz. Das überzeugt und bindet Kunden. Die flexiblen Provisionsmodelle helfen wiederum dem Makler, in Zukunft qualitatives Wachstum zu generieren.

Ist das auch Ihre Strategie? Dann werden Sie Teil der crestfinanz-Community. Informieren Sie sich jetzt über die vielen Vorteile, die Sie als crestfinanz-Partner genießen!

Jetzt **Partner werden** und alle Vorteile des großen deutschen **Broker-Netzwerks** nutzen:

www.crestfinanz.de

crestfinanz
Know-how & Service für Profis





Umfassendes Baufi-Know-how jetzt mit Vor-Ort Kompetenz!

Während alle Welt globalisiert, macht **crestfinanz** den regionalen Markt fit. Die neue **crestfinanz**-Strategie: Lokale Besonderheiten der Baufinanzierung mit den Möglichkeiten dezentraler Netzwerke bearbeiten. Über **350 deutsche Banken** direkt im Zugriff, Ihre **lokalen Ansprechpartner** direkt vor Ort, umfassende Baufi-Kompetenz direkt für Ihre Kunden. Dazu individuelle Provisionsmodelle, innovative Arbeitsmittel und persönliche Ansprechpartner. Das ist **crestfinanz** 2018.

**Service
Partnerschaft
Mehrwert**

Ihr crestfinanz vor Ort:

Süd- und Westdeutschland
Jann Emmerich, München
Telefon: 0921 / 560 705 – 626
→ j.emmerich@crestfinanz.de

Nord- und Mitteldeutschland
Axel Schnurstein, Berlin
Telefon: 0921 / 560 705 – 140
→ a.schnurstein@crestfinanz.de

Überegionale Vertriebskonzepte
Clemens Götz, Bayreuth
Telefon 0921 / 560 705 – 625
→ c.goetz@crestfinanz.de

Info-Telefon: **0921 / 560 705-600**
oder Online: **www.crestfinanz.de**

Der Ethna-DYNAMISCH: Ein risikokontrollierter Einstieg in den Aktienmarkt

ETHENEA Independent Investors S.A. bietet mit den Mischfonds Ethna-DYNAMISCH, Ethna-AKTIV sowie Ethna-DEFENSIV für jedes Risikoprofil die passende Anlagelösung.

Der Ethna-DYNAMISCH sucht v.a. die attraktivsten Investitionsmöglichkeiten an den globalen Aktienmärkten und richtet sich so an Anleger, die ihr Kapital mittel- bis langfristig anlegen möchten. Großen Wert legen die Anlageexperten dabei auf eine gesunde Asymmetrie aus hoher Partizipation in steigenden und Verlustminimierung in fallenden Märkten. Als offensivster der Ethna Fonds kann er bis zu 70 % in Aktien investieren bei gleichzeitiger Begrenzung von Verlustrisiken. In den letzten Jahren sowie während der jüngsten Korrektur an den Aktienmärkten hat der Fonds bewiesen, dass er sowohl offensiv als auch defensiv agieren kann.

Nach der Globalen Finanzkrise, genauer seit März 2009, sind die Aktienkurse kontinuierlich gestiegen. Durch die Korrektur im Februar sind die Bewertungen wieder auf ein angemesseneres Niveau gekommen. Vielen Investoren erscheinen Aktieninvestments in einem Umfeld niedriger Zinsen und einer gut laufenden Konjunktur weiterhin als alternativlos. Dennoch: Jetzt einzusteigen erzeugt

bei nicht wenigen Anlegern ein mulmiges Gefühl. Der Ethna-DYNAMISCH bietet daher mit seiner konservativen Anlagestrategie einen risikokontrollierten Zugang zum Aktienmarkt, welcher sich sowohl für Einsteiger aber auch für erfahrene Investoren eignet.

Kern der Anlagestrategie ist die sorgfältige Selektion eines konzentrierten Aktienportfolios bestehend aus ca. 30 bis 40 Einzelwerten nach der Devise ‚Investieren statt Spekulieren‘. Zudem werden strategische und taktische Allokationsentscheidungen und die Diversifizierung durch weitere Anlageklassen genutzt, um eine attraktive risikoadjustierte Rendite zu erzielen. Neben der aktiven Allokation der Anlageklassen hilft der Einsatz von Put-Optionen bei der Absicherung gegen größere Kursrückschläge. Somit werden Risiken nach unten begrenzt, gleichzeitig aber auch weitere Chancen nach oben gewahrt.



Christian Schmitt
Portfolio Manager bei
ETHENEA Independent Investors S.A.

Erfahrung ist die wertvollste Orientierung.



Ein gutes Fondsmanagement besitzt die wertvollen Fähigkeiten eines Elefanten: Besonnenheit, Erfahrung und Orientierungsvermögen. Auf dieser Basis entstehen langfristige Strategien und eine sorgfältig gewählte Gewichtung der Anlageklassen. Überzeugen Sie sich von den Qualitäten der ausgewogenen vermögensverwalteten Mischfonds von ETHENEA.

ethenea.com



ETHENEA
managing the Ethna Funds

Ausführliche Hinweise zu Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem letztgültigen Verkaufsprospekt. Maßgeblich sind die Angaben im Verkaufsprospekt, im aktuellen Halbjahres- und Jahresbericht sowie in den Wesentlichen Anlegerinformationen. Die genannten Dokumente erhalten Sie kostenlos in deutscher Sprache bei der Verwaltungsgesellschaft ETHENEA Independent Investors S.A., 16, rue Gabriel Lippmann, L-5365 Munsbach oder bei der DZ BANK AG, Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank, Platz der Republik, D-60325 Frankfurt am Main.

Wie sinnvoll sind die Alternativen zur Berufsunfähigkeitsversicherung?

Die Berufsunfähigkeitsversicherung zählt zweifelsohne zu den wichtigsten Absicherungen von erwerbstätigen Personen. Sowohl Versicherungsvermittler als auch Verbraucherschützer bestätigen diese Auffassung.

Doch jeder Versicherungsvermittler kennt die Problematik aus der Beratungspraxis. Einerseits können Vorerkrankungen zu Leistungsausschlüssen, Risikozuschlägen oder gar zu Ablehnungen führen. Andererseits werden insbesondere Berufe mit körperlichen Tätigkeiten von den Versicherern in Berufsklassen eingestuft, deren Beitragshöhe die Kunden gegebenenfalls nicht aufbringen können. Eine angemessene Absicherung des Einkommens ist also oftmals gar nicht möglich.

Es stellt sich die Frage nach Alternativen. Ist die Absicherung mittels einer geringeren Berufsunfähigkeitsrente die richtige Entscheidung? Oder wird auf eine Absicherung der Arbeitskraft etwa gänzlich verzichtet?

Beide Alternativen sind sicherlich keine gute Wahl, denn der Bedarf nach einer Absicherung der Existenz, wenn der Beruf aufgrund von Krankheit oder Unfall nicht mehr ausgeübt werden kann, bleibt unverändert.

Die gesetzlichen Ansprüche reichen nicht

Zwar haben Angestellte einen Anspruch auf Erwerbsminderungsrente gegenüber der gesetzlichen Rentenversicherung, diese reicht für eine umfängliche Absicherung jedoch nicht aus. Insbesondere für Berufsstarter ist die private Absicherung unverzichtbar, denn der Anspruch auf Erwerbsminderungsrente entsteht erst, wenn der Versicherungsschutz in der gesetzlichen Rente seit mindestens fünf Jahren besteht. Darüber hinaus müssen in den letzten 60 Monaten mindestens drei Jahre lang Pflichtbeiträge gezahlt worden sein.

Auch die Hürden, eine Erwerbsminderungsrente der gesetzlichen Rente tatsächlich zu bekommen, sind hoch. 42 % der Anträge auf Erwerbsminderungsrente wurden nach Angaben der Deutschen Presseagentur im Jahr 2016 abgelehnt. Die durchschnittliche Höhe der bewilligten Erwerbsminderungsrente belief sich auf 672 Euro (711 Euro bei voller Erwerbsminderung; 385 Euro bei teilweiser Erwerbsminderung). Eine private Absicherung ist daher unverzichtbar. Doch welche Empfehlung kann dem Kunden gegeben werden, der aufgrund der Einstufung seines Berufes eine Berufsunfähigkeitsversicherung nicht finanzieren kann?

Alternative:

Erwerbsunfähigkeitsversicherung

Eine Alternative ist die Erwerbsunfähigkeitsversicherung. Da sie bei der Leistungsprüfung nicht den zuletzt ausgeübten Beruf wie in der Berufsunfähigkeitsversicherung zugrunde legt, sondern die grundsätzliche Erwerbstätigkeit, kann sie insbesondere für körperlich tätige Personen deutlich günstiger angeboten werden. Sicherlich ist das Leistungsniveau nicht mit der Berufsunfähigkeitsversicherung zu vergleichen, sie bietet jedoch einen Basisversicherungsschutz, wenn eine Berufsunfähigkeitsversicherung – sei es aus finanziellen oder gesundheitlichen Gründen – nicht möglich ist. Auch Kombinationen von Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen können in einigen Kundensituationen sinnvoll sein.

Bei den Leistungsvoraussetzungen orientieren sich die meisten Anbieter an der Erwerbsminderungsrente der gesetzlichen Erwerbsminderungsrente. Die meisten Anbieter zahlen eine private Erwerbsunfähigkeitsrente, wenn die versicherte Person nicht länger als drei Stunden täglich arbeiten kann.



Anders als in der Berufsunfähigkeitsversicherung spielt jedoch der zuletzt ausgeübte Beruf keine Rolle. Lediglich die Erwerbstätigkeit als solche wird abgesichert.

Anbieter von Erwerbsunfähigkeitsversicherungen

AXA Lebensversicherung AG, die Bayerische, Continentale Lebensversicherung AG, Dialog Lebensversicherungs-AG, HDI Lebensversicherung AG, Stuttgarter Lebensversicherung a.G., Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G., WWK Lebensversicherung a.G., Zurich Lebensversicherung AG

Alternative: Grundfähigkeitsversicherung

Eine weitere Alternative ist die Grundfähigkeitsversicherung, durch die eine monatlich vereinbarte Rente gezahlt wird, wenn die versicherte Person grundlegende Fähigkeiten verliert. Sie wird wie in der Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherung bis zu einem festgelegten Zeitpunkt (z. B. Renteneintrittsalter) gezahlt, bei einigen Anbietern kann auch eine lebenslange Zahlung der Rente vereinbart werden. Die meisten Produkte bieten optional auch eine Leistung bei Pflegebedürftigkeit an.

Die monatlich vereinbarte Rente wird gezahlt, wenn eine oder mehrere vertraglich definierte Grundfähigkeiten gestört oder nicht mehr gegeben sind. Dazu zählen beispielsweise folgende Grundfähigkeiten: Hände gebrauchen, Sehen, Sprechen, Gehen, Autofahren etc.

In Abgrenzung zur Berufsunfähigkeit wird im Leistungsfall nicht der aktuell ausgeübte Beruf bewertet. Darüber hinaus ist der Zeitraum, der für die körperliche Einschränkung prognostiziert wird,

länger als in der Berufsunfähigkeitsversicherung. Bei den meisten Anbietern beträgt er zwölf Monate. Die leistungsauslösenden Grundfähigkeiten sind in den Versicherungsbedingungen sehr transparent und gut nachvollziehbar beschrieben.

Anbieter von Grundfähigkeitsversicherungen

Allianz Lebensversicherungs-AG, Canada Life Assurance Europe plc, Dortmunder Lebensversicherung AG, Swiss Life Deutschland, Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G., Zurich Lebensversicherung AG

Sinnvolle Ergänzung oder Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung

Neben körperlich tätigen Kunden und Personen mit Vorerkrankungen zählen Hausfrauen und -männer sowie Teilzeitbeschäftigte zur Zielgruppe der Erwerbsunfähigkeits- oder Grundfähigkeitsversicherung. Denn insbesondere Teilzeitbeschäftigte, die lediglich wenige Stunden arbeiten, haben in der Berufsunfähigkeitsversicherung hohe Leistungsvoraussetzungen. Denn die Berufsunfähigkeitsversicherung greift erst dann, wenn der zuletzt ausgeübte Beruf zu 50 Prozent nicht mehr ausgeübt werden kann. Je geringer also die Stundenzahl des Teilzeitbeschäftigten ist, desto schwieriger ist es daher, diese Leistungsvoraussetzung zu erreichen. Deshalb kann hier die Grundfähigkeits- oder Erwerbsunfähigkeitsversicherung eine sinnvolle Ergänzung oder Alternative sein.

Thomas Wesel
FiNet Fachteam Personenversicherung

Die FiNet AG und Covomo Vergleichsrechner GmbH – Innovation trifft Innovation

Der Schutz für das geliebte Tier, die Versicherung fürs Sportgerät oder die Absicherung persönlicher Schätze und technischer Spielereien – Spezial- und Zusatzversicherungen werden immer wichtiger und beliebter. Dementsprechend haben etwa die Google-Suchanfragen nach der Tierversicherung im vierten Quartal 2017 im Vergleich zum vierten Quartal 2016 um 21% zugenommen, die nach der Handyversicherung gar um 50%.

In Zeiten, in denen Sie als Makler aus wirtschaftlichen Gründen sich auf courtageträchtige Produkte konzentrieren, sind Produkte wie eine Auslandsranken-, Katzen-OP- oder Drohnenhaftpflichtversicherung, trotz dieser zunehmenden Beliebtheit auf der Beratungsskala ganz unten. Verständlich, denn in der Regel steht gerade in diesem niedrigpreisigen Produktsegment Ertrag und Aufwand in keinem Verhältnis. Im schlimmsten Fall muss der Kunde dann bei einer entsprechenden Anfrage aus Mangel an Kenntnissen, Zeit und Aufwand an das Internet verwiesen werden. Unter dem Gesichtspunkt der Kundenbindung ist das natürlich katastrophal!

Denn Fakt ist: In Zeiten, in denen mehr und mehr digitale Anbieter um die Bestandskunden alteingesessener Makler buhlen, kann es sich im Sinne der Kundenbindung kein Vermittler mehr leisten, entsprechende Anfragen seiner Kunden abzulehnen. Denn dieser wird sich im nächsten Schritt, mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit, an Portale wie Check24 und Co. wenden und dort möglicherweise auch fündig werden – und in nicht allzu ferner Zukunft entsprechende Angebote erhalten, doch auch einmal die Kfz- oder Haftpflichtversicherung zu überprüfen...

Diese nicht mehr aufzuhaltende Digitalisierung der Assekuranz ist ein einmaliges Erlebnis im Le-

ben heutiger Makler. Die mit Nachdruck vorangetriebene Digitalisierung sorgt dabei innerhalb der Branche für einen Umbruch, der die Bedeutung des klassischen Maklers als Mittelsmann bedroht.

Bedeutet das das Ende von „Herrn Kaiser“?

Wir sagen Nein!

Hybride Beratung als Brücke in die „neue Welt“

Kundenbindung wird in den nächsten Jahren der wichtigste Faktor für ein zukunftssträchtiges Vertriebskonzept.

An diesem Punkt setzt Covomo an. Mit seinem kostenfreien Online-Vergleichsrechner deckt das unabhängige Vergleichsportal bereits über 1.200 Tarife aus den verschiedensten Bereichen ab – von Reiseversicherungen, über Versicherungen für mobile und stationäre Elektronik wie zum Beispiel Smartphones oder Haushaltsgeräte, über Versicherungen für Sport- und Freizeit bis hin zu Tierversicherungen, Fahrräder und dem neuen Trend die Drohnen. Das Angebot umfasst dabei auch exotische Produkte wie zum Beispiel Katzen-, Hund- und Pferde-OP, Tauch-, Ticket- oder Mietkautionsversicherungen. Mit Hilfe des innovativen und intuitiv bedienbaren Vergleichsrechners sind Sie als FiNet-Partner künftig in der Lage, Zusatz- und Spezialversicherungen per Mausklick in weniger als fünf Minuten papierlos, kostenfrei, beratungshaftungssicher und nicht zuletzt IDD-Konform an ihre Kunden zu vermitteln.

Die Covomo-Vergleichssoftware zählt heute zu den innovativsten und komfortabelsten Vergleichsplattformen am Markt. Das kommt nicht nur bei professionellen Vermittlern an: Immer mehr Versicherer haben die Innovationskraft von Covomo erkannt und fragen nach der Implementierung und Ausweitung der Produkt- und Dienstleistungspalette bei Covomo an.

Über das Portal können Sie sich als Covomo-Kooperationspartner darüber hinaus in Echtzeit eine Übersicht zu den eigenen Abschlüssen anzeigen lassen und sich zudem auch anonymisiert mit Leistungen anderer Vermittler vergleichen. Das übersichtliche Dashboard beispielsweise informiert Sie in Echtzeit darüber, welcher Tarif gerade am gefragtesten ist und hält Sie mit exklusiven Einblicken zu Trends, Innovationen und Sonderaktionen der Versicherer auf dem Laufenden. Damit können Sie als Makler in Zukunft nicht nur schneller auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden reagieren, sondern diese im Rahmen einer proaktiven, personalisierten und abschlussorientierten Kundenansprache auf neue Versicherungsprodukte hinweisen.

Über die im Covomo-Portal integrierte und für Sie ebenfalls kostenfrei zu nutzende Plattform DIGiDOR, steht Ihnen ein auf dem deutschen Markt derzeit einzigartiges „Werkzeug“ zur direkten Kundenansprache zur Verfügung. Damit sind Sie mit ein paar Mausklicks in der Lage, ohne IT- oder Grafikdesignkenntnisse, Kampagnen zur direkten Kundenansprache quasi „im Hochglanzformat“ zu erstellen und über alle aktuellen Social Media Kanäle und per Email an Ihre Kunden zu versenden.

Denn wie soll Ihr Kunde darüber Kenntnis erhalten, was Sie ab sofort produkttechnisch für Ihn tun können?

Wie gut dieser Ansatz innerhalb der Branche aufgenommen wird, zeigte sich bei der vom Versicherungsmagazin initiierten Preisverleihung zu den „MaklerChampions 2017“. Hier konnte sich Covomo, trotz großer Konkurrenz von mehr als 20 Mitbewerbern, aus dem Stand heraus einen Platz auf dem Treppchen sichern und dabei namhafte Portale wie Autoscout24, Toptarif, Comfortplan oder finanzen.de auf die Plätze verweisen. Als jüngstes der untersuchten Portale konnte sich Covomo zudem auf Anhieb den zweiten Platz in der Kategorie „Ruf

und Image“ sichern. Besonders gut bewerteten die befragten Makler darüber hinaus den Beitrag der Serviceleistungen zum eigenen Vertriebs Erfolg und die Kompatibilität der zentralen Serviceleistungen mit den eigenen Strukturen und Prozessen.

Machen Sie sich doch einfach selbst ein Bild: den Zugang zu Covomo finden Sie ganz einfach über das FiNet-Partnerportal.

„Covomo hat sich vom Vergleichsportal für Reiseversicherungen zum Technologieanbieter für Spezial- und Zusatzversicherungen und B2B-Dienstleister für situativen, bedarfsgetriebenen Versicherungsschutz weiterentwickelt. Versicherungsvergleiche werden unter anderem für Reise-, Tier-, Elektronik-, Mobilitäts-, Sport- und Freizeitversicherungen angeboten. Mit der Auszeichnung bei den Makler-Champions 2017 gehört Covomo zu den Top-3 Vergleichsportalen in den Punkten Servicequalität, Maklerorientierung und Zusatznutzen. Zudem wurde Covomo von seinen Kunden im Rahmen einer Befragung von Focus-Money als das InsurTech mit den zufriedensten Kunden ausgezeichnet.“

Athanasios Almbanis
Key Account Manager
Covomo Versicherungsvergleich GmbH
Rotfeder-Ring 5
60327 Frankfurt am Main
Telefon: +49 (069) 900 219 152
Mobil: +49 152 33958658
Email: athanasios.almbanis@covomo.de
Web: <https://www.covomo.de>

Der Kent-Krawattenknoten der Digitalisierung

Vor 15 Jahren haben Finanzdienstleister darüber diskutiert, ob die Digitalisierung überhaupt eine Auswirkung auf Finanzprodukte haben wird. Vor 5 Jahren wurde diskutiert, wann die Digitalisierung Bankkunden erreichen wird. Heute diskutieren die Finanzdienstleister darüber, wie man die Digitalisierung beim Kunden am besten umsetzt. Die Digitalisierung erfordert einen unverstellten Blick auf die sich verändernden Ansprüche, die die Digitalisierung an Sie stellen wird:

Anpassung an verändertes Kundenverhalten

Kunden suchen im Netz. Was so einfach klingt, ist doch so kompliziert. Erstens suchen Kunden mittlerweile so gut wie alles und jeden im Netz. Ein (Ihnen bis dahin unbekannter) Politiker/Schauspieler/Sportler hat etwas Unanständiges getwittert? Sie suchen im Netz nach dem Wikipedia-Artikel. Da Sie alles im Netz finden, suchen sie auch alles. Sie brauchen noch nicht einmal zum Bücherregal zu laufen, wo Ihr Brockhaus einsam und verlassen ein dekoratives aber unnützes Dasein fristet.



Aufbau von technischen Basisfähigkeiten

So wie der Krawattenknoten zur Ausbildung der (männlichen) Bankberater gehörte, so sehr gehören digitale Fähigkeiten nun zum notwendigen Fachwissen. Ein Foto in Ihrem Profil hochladen? Ihre Pinnwand auf sozialen Medien aktualisieren? Wissen, was „responsive Design“, „Duplicate Content“, „Schema.org“ ist? Die wichtigsten Begriffe aus dem Tech-Talk sollten Ihnen bekannt sein.

Änderungen im Betriebsablauf

Das digitale Verhalten Ihrer Kunden zwingt Sie zu Änderungen in Ihrem Tagesablauf. Regelmäßige Pflege Ihrer Online-Profile, Sicherstellung einer nahezu ständigen, mindestens aber einer vorhersehbaren Erreichbarkeit, Einholen von Kundenbewertungen – all das kostet Zeit. Wenn Sie dies erfolgreich machen wollen, brauchen Sie eine digitale Agenda, einen Stundenplan mit fest eingetragenen Zeiten und viel Lernbereitschaft.

Wenn Sie Ihre digitale Agenda gemeinsam mit WhoFinance entwickeln wollen, sprechen Sie mich an.

Kontakt:

Mustafa Behan, Gründer WhoFinance
WhoFinance GmbH
M.Behan@whofinance.de



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/finet2018



 **WhoFinance**
Wegweiser zu besseren Finanzen

Vertriebschancen mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz

Mit zahlreichen zielgerichteten Maßnahmen sorgt das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) seit 2018 dafür, dass die betriebliche Altersvorsorge (bAV) bei Arbeitgebern und Arbeitnehmern gleichermaßen an Attraktivität gewinnt.

Der steuerfreie Förderrahmen für Beiträge in Alt- und Neuzusagen ist auf 8 % der Beitragsbemessungsgrenze (BBG) der Rentenversicherung (2018: 520 € monatlich bzw. 6.240 € jährlich) gestiegen. Der sozialversicherungsfreie Höchstbeitrag verbleibt bei 4 % und der zusätzliche steuerfreie Betrag von 1.800 EUR pro Jahr entfällt. Beiträge zugunsten einer nach § 40b Einkommenssteuergesetz pauschalbesteuerten Versorgung werden von den 8 % der Beitragsbemessungsgrenze abgezogen.

Zu beachten gilt, dass die volle KVdR-Pflicht (Krankenversicherung der Rentner) auf Leistungen besteht, jedoch nur 4 % der BBG in der Ansparphase sozialversicherungsfrei sind. Das heißt, die Einbringung von Beiträgen oberhalb von 4 % der BBG führt bei gesetzlich Krankenversicherten in der Regel zu einer Doppelverbeitragung. Im Fokus steht daher die Zielgruppe der privat Krankenversicherten, Gesellschafter-Geschäftsführer und Fach- und Führungskräfte mit Verdienst über BBG.

Anreiz bietet auch der Förderbetrag für Arbeitnehmer mit einem monatlichen Einkommen unter 2.200 Euro. Fördert der Arbeitgeber die bAV dieser Mitarbeiter, wird er dafür steuerlich entlastet. Damit die Förderung greift, muss der Arbeitgeber mindestens 240 Euro bis maximal 480 pro Jahr aufwenden. 30 Prozent des arbeitgeberfinanzierten Beitrages (max. 144 Euro) darf er dann im Folgemonat mit seiner Lohnsteuerschuld verrechnen. Möglich ist dies im Durchführungsweg Direktversicherung, Pensionskasse oder Pensionsfonds mit Tarifen, die eine Verteilung der Vertriebskosten auf die gesamte Laufzeit vorsehen (ungezillmerter Tarif).

Ebenfalls im Zuge des BRSG wurde die Doppelverbeitragung der riestergeforderten bAV (in in der Kranken- und Pflegeversicherung) beseitigt. Da gleichzeitig die Grundzulage auf 175 Euro erhöht wurde, bieten sich auch hier neue Beratungsansätze. Einige Lebensversicherer haben auf diese veränderten Rahmenbedingungen bereits reagiert.



Wer bisher hierzu keine Produktlösung bereithielt, hat die Absicherung von Riester in bAV in die Angebotspalette mit aufgenommen.

2019 kommt dann ein weiterer Pluspunkt für die bAV hinzu. Für neue Vereinbarungen ab 2019, für bestehende ab 2022, gilt: Wandelt ein Arbeitnehmer Entgelt nach § 3.63 Einkommenssteuergesetz um, ist der Arbeitgeber zu einem Arbeitgeberzuschuss in Höhe von 15 % des umgewandelten Entgelts bis 4 % der BBG verpflichtet, insofern der Arbeitgeber Sozialversicherungsbeiträge spart.

Exkurs Sozialpartnermodell: Auf tarifvertraglicher Ebene kann von den Tarifvertragspartnern, Arbeitgeberverbände und Gewerkschaften, die Einführung eines Sozialpartnermodells vereinbart werden. Dieses bietet als wesentliche Neuerungen die Möglichkeit der reinen Beitragszusage und die automatische Entgeltumwandlung mit Opt-out-Möglichkeit. Die Vorhaben von Arbeitgeberverbänden und Gewerkschaften zu einer bAV per Tarifvertrag sind aktuell unterschiedlich weit fortgeschritten. Die

Versicherer haben erste Angebote auf den Markt gebracht. R+V und Union Investment bieten eine kapitalmarktorientierte Betriebsrente, der Versichererzusammenschluss „Rentenwerk“ bringt die Zielrente per fondsgebundener Direktversicherung, Talanx und Zurich planen eine Konsortiallösung unter dem Namen „Die Deutsche Betriebsrente“.

Das Fachteam Leben & Altersvorsorge unterstützt aktiv die FiNet Partner/innen in Zusammenarbeit mit den Lebensversicherern zum Thema BRSG. Aktuelle Informationen und Aktionen teilen wir über unser Partnerportal myFiNet mit. Die Lebensversicherer halten zudem umfangreiche vertriebsunterstützende Unterlagen und Informationen bereit und helfen gern, falls von unseren Partnern/innen gewünscht, beim Kontakt und im Gespräch mit dem Arbeitgeber.

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

FiNet Fachteam Personenversicherung

ERGO Specialty: Nicht gerade alltägliche Risiken

Ein Musikfestival wird nach schwerem Unwetter abgebrochen, eine internationale Sportveranstaltung wegen der unsicheren politischen Lage im Austragungsland verlegt. Ein Popstar erkrankt und seine Tour wird abgesagt. Ein Gebäudeschaden macht eine Ausstellung unmöglich. Müssen Veranstalter mit finanziellen Folgen dieser Szenarien allein fertig werden? Nein, denn ERGO Specialty bietet dafür passende Veranstaltungs-Ausfallversicherungen an.

Dass Veranstaltungen wie geplant stattfinden, ist nicht immer der Fall. Beispiel Rosenmontagszug 2016: Die Jecken in Düsseldorf sind in ihren Kostümen schon auf Feiern, Schunkeln und gute Laune eingestellt. Doch dann zieht Sturmtief „Ruzica“ heran. Der Deutsche Wetterdienst sagt Sturmböen bis zu Windstärke 10 voraus. Ein K.O.-Kriterium. Noch vor 9 Uhr morgens wird der „Zoch“ buchstäblich abgeblasen. Denn das Risiko wäre viel zu groß gewesen. „Der Zug war von uns gegen Ausfall versichert worden“, berichtet Ralf Ibold, Mitarbeiter von ERGO Specialty in Hamburg. So etwas passiert zum Glück nur selten, aber nicht nur schlechtes Wetter bedroht den vorgesehenen Ablauf: „Der Veranstalter hatte vor allem das Risiko einer Absage wegen Terrorgefahr im Hinterkopf. Es ist bei solchen Veranstaltungen nicht sinnvoll, nur einzelne Gefahren abzusichern. In diesem Bereich kommen vor allem All-Risk-Konzepte zum Einsatz.“

Fußball-WM 2018: gegen Ausfall abgesichert

Ein markantes Datum für die Fachleute von ERGO Specialty ist in diesem Jahr der 14. Juni. Dann beginnt mit der Partie des Gastgebers Russland gegen Saudi-Arabien die Fußball-Weltmeisterschaft. „Die Veranstaltungs-Ausfallversicherung, an der wir beteiligt sind, bietet der FIFA Schutz für den immensen finanziellen Schaden, sollte die WM abgebrochen, verschoben oder verlegt werden beziehungsweise bestimmte Spiele ausfallen“, skizziert Ibold.

Außerdem besteht für die WM in Russland noch eine gesonderte TV-Ausfallversicherung: „Das Risiko, dass es bei der Liveübertragung in alle Welt einmal zu einer Unterbrechung des Signals kommt, ist viel höher als das eines Veranstaltungsausfalls“, meint Ibold. „Der Fernsehzuschauer ärgert sich

über den Bildausfall. Aber viel schlimmer noch: Die übertragenden Sender und auch Sponsoren wollen ihr Geld zurück. Denn für jede Sendeminute wurde teuer bezahlt“.

Für Lebensversicherungen gibt es Sterbetafeln. Für Kfz-Policen Statistiken als Kalkulationsbasis. Aber wie bemisst man das Ausfall- oder Verschiebungsrisiko einer Veranstaltung? „Tatsächlich ist die Datenbasis hier dünner“, so Ibold. „Das heißt aber nicht, dass wir einfach den Daumen in den Wind halten. Für bestimmte versicherte Gefahren lassen sich durchaus Wahrscheinlichkeiten berechnen. Dazu kommt: Wir sind schon lange auf diesem Gebiet tätig, verfügen über einen reichen Erfahrungsschatz und sind zudem gut vernetzt“. Bei Terrorrisiken, die eine Ausfallversicherung als besondere Erweiterung mit abdeckt, bieten Mathematik und Statistik wiederum keinen Zugang. Hier geht es darum, die Bedrohungslage einzuschätzen und Sicherheitskonzepte zu prüfen. Ibold: „Großereignisse wie eine Fußball-WM mögen zwar „attraktive“ Terror-Ziele sein, sie sind jedoch auch am besten geschützt. Eine totale Sicherheit gibt es allerdings nie.“

Für kleinere Veranstaltungen: die „Sofort-Police“

Es muss ja nicht immer gleich ein Mega-Event wie die Weltmeisterschaft sein. Auch für kleinere Veranstaltungen mit einer Versicherungssumme von 10.000 Euro bis 100.000 Euro bietet ERGO eine passende Lösung, die „Sofort-Police“. „Darüber können Veranstaltungen, wie zum Beispiel Straßen- und Vereinsfeste, schnell und unkompliziert gegen Ausfall versichert werden“, erklärt Ibold. Vorteile für den Kunden? „Der Versicherungsschutz beginnt sofort mit der Unterschrift. Und man erhält sofort die Police.“

Und auch für den Fall, dass eine schwere Verletzung Berufssportler, insbesondere Profi-Fußballer, zum frühen Karriereende zwingt, hat ERGO Specialty eine Lösung im Köcher. Ralf Ibold: „Die Spieler sichern Verdienstauffälle ab, die mit einem vorzeitigen Karriereende verbunden sind. Die Sportinvaliditätsversicherung, ist praktisch eine Sonderform der Berufsunfähigkeitsversicherung.“

Was die Versicherungslösungen von ERGO Specialty betrifft, ist damit noch lange nicht Schluss. Unter dem Strich sind es nicht gerade alltägliche Risiken, mit denen sich ERGO Specialty befasst. Einen Gesamtüberblick über die Produktpalette finden Interessierte im Internet unter www.ergo-specialty.de.

Für Fußballprofis: DKV ist erste Wahl

Seit Jahrzehnten gehört die DKV zu den führenden Anbietern, wenn es um die Gesundheitsabsicherung von Profisportlern geht.

Insgesamt sind mehr als 2.000 Profisportler bei der DKV versichert, darunter sehr viele Fußballer. Kunden haben bei der DKV die Auswahl aus einer

Reihe von leistungsstarken Tarifen, von denen viele modular gestaltet sind. Daher findet jeder den für ihn passenden Versicherungsschutz. Die Krankentagegeld-Versicherung bei der DKV sichert Monatsgehälter von Profisportlern bis zu 45.000 Euro ab, das heißt Tagessätze bis zu 1.500 Euro sind möglich. Die Kunden können zwischen verschiedenen Karenzzeiten wählen.

Für den Abschluss eines Krankentagegeldes sind folgende Regeln wichtig:

- Der gewöhnliche Aufenthaltsort muss in Deutschland liegen
- Es besteht ein festes Arbeitsverhältnis bei einem Arbeitgeber in Deutschland
- Der Profisportler ist nicht an einen ausländischen Arbeitgeber ausgeliehen
- Der Profisportler ist in der gesetzlichen Krankenkasse, der DKV oder einer anderen privaten Krankenversicherung versichert
- Vor Abschluss benötigt die DKV einen sportärztlichen Untersuchungsbericht, der nicht älter als vier Wochen ist

The ERGO logo is displayed in white capital letters on a red, rounded rectangular background.

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

ERGO



DKV



makler.ergo.de

Überdurchschnittliche Zahnleistungen für Ihre Kunden

Gesunde, schöne Zähne vermitteln ein positives Lebensgefühl und sind als optische Visitenkarte eine Menge wert. Wie viel genau, sieht man allerdings oft erst auf der Zahnarztrechnung. Gesetzlich Krankenversicherte müssen hochwertigen Zahnersatz, zum Beispiel Implantate, größtenteils aus eigener Tasche bezahlen. Das kann teuer werden.

Mit ZahnPRIVAT erhalten Kunden bei der Versicherungskammer, neben den Leistungen für eine Zahnbehandlung, Zahnersatz und Prophylaxe, auch Leistungen für eine Parodontose- oder Wurzelbehandlung – und damit besten Versicherungsschutz. Die Kosten werden auch ohne Vorleistung der GKV und ohne Wartezeiten erstattet. Dazu bietet ZahnPRIVAT eines der besten Preis-Leistungs-Verhältnisse am Markt.

ZahnPRIVAT punktet zudem mit einer transparenten Erstattung der Kosten - ohne versteckte Selbstbehalte. Die Kosten für eine professionelle Zahnreinigung sind mit ZahnPRIVAT Premium beispielsweise zu 90 Prozent gedeckt. Die Rechnung ist ganz einfach: Kostet die Prophylaxe 120 Euro, erstattet ZahnPRIVAT Premium 90 Prozent, also 108 Euro, abzüglich der Kosten der gesetzlichen Krankenversicherung (i.d.R. 0 Euro). Damit ver-

bleibt ein Eigenanteil von 12 Euro. Noch deutlicher wird die Leistung von ZahnPRIVAT Premium, wenn vier Kronen (Zahn 24 bis 27) und zwei Implantate (Zahn 24, 25) notwendig sind: Die Gesamtkosten betragen 5.208,90 Euro. Nach Abzug der Leistung der gesetzlichen Krankenkasse (Festzuschuss 643,69 Euro) wird der verbleibende Betrag zu 90 Prozent erstattet, der Eigenanteil beträgt nur noch 456,52 Euro.

Seit 2001 bietet die Versicherungskammer Maklermanagement Kranken bundesweit Maklern und Mehrfachagenten Produkte der UKV – Union Krankenversicherung und der Bayerischen Beamtenkrankenkasse an. Ihre Ansprechpartner beraten Sie kompetent und bieten Service aus einer Hand: Von A wie Angebot bis Z wie Zusage.

Martin Reiser
Regionalleiter
E-Mail: martin.reiser@ukv.de



Bringen Sie Ihre Kunden zum Strahlen!

Schützen Sie Ihre Kunden mit ZahnPRIVAT vor hohen Selbstkosten beim Zahnarzt. Der Zusatzschutz bietet maßgeschneiderte Erstattung für Zahnersatz, Zahnbehandlung und Prophylaxe. Aus drei Tarifen wählen Ihre Kunden den Zahntarif aus, der am besten zu ihnen passt.

Ihr Ansprechpartner
Martin Reiser

Kreuzweg 2 · 82131 Stockdorf · Telefon (0 89) 45 21 67 89
Fax (0 89) 45 21 67 90 · E-Mail martin.reiser@vk-makler.de
www.versicherungskammer-makler.de

Mit MetallRente auch „privat“ Riestern und diverse Vorteile nutzen

MetallRente: Viel Potenzial im Markt

Das Versorgungswerk MetallRente bildet seit vielen Jahren mit den Konsortialpartnern Swiss Life, Allianz, Ergo und R+V eine starke Gemeinschaft. Gemeinsam bieten sie den Beschäftigten in der Metall- und Elektroindustrie, den Branchen IT, Stahl, Holz, Kunststoff, Textil und Bekleidung sowie zugehörigen Handwerksbranchen Lösungen zur Arbeitskraftabsicherung und zur Altersversorgung an. Dazu gehört auch das Angebot einer privaten Riester-Rente mit dem Namen MetallRente.Riester. Die bis zu 10 Millionen Beschäftigten der MetallRente-Branchen können so von den vielen Vorteilen der MetallRente profitieren.

MetallRente – ein zugeschnittenes Angebot für die Beschäftigten

Den sozialpolitischen Auftrag, ihre Beschäftigten vor den Risiken der Altersarmut und der Invalidität zu schützen, nimmt das Versorgungswerk sehr ernst. MetallRente hat den Anspruch, für die besonderen Belange der Beschäftigten in ihren jeweiligen Branchen die bestmöglichen Versorgungslösungen anzubieten. Das schafft MetallRente nicht im Alleingang. Darum setzt das Versorgungswerk auf die Zusammenarbeit mit finanzstarken Partnern: etablierte Versicherer, die effiziente Prozesse und die nötige Infrastruktur mitbringen. Die

Versorgungswerke machen sich dieses Know-how verschiedener Anbieter zunutze und schaffen so kreative, innovative und kostengünstige Produktlösungen.

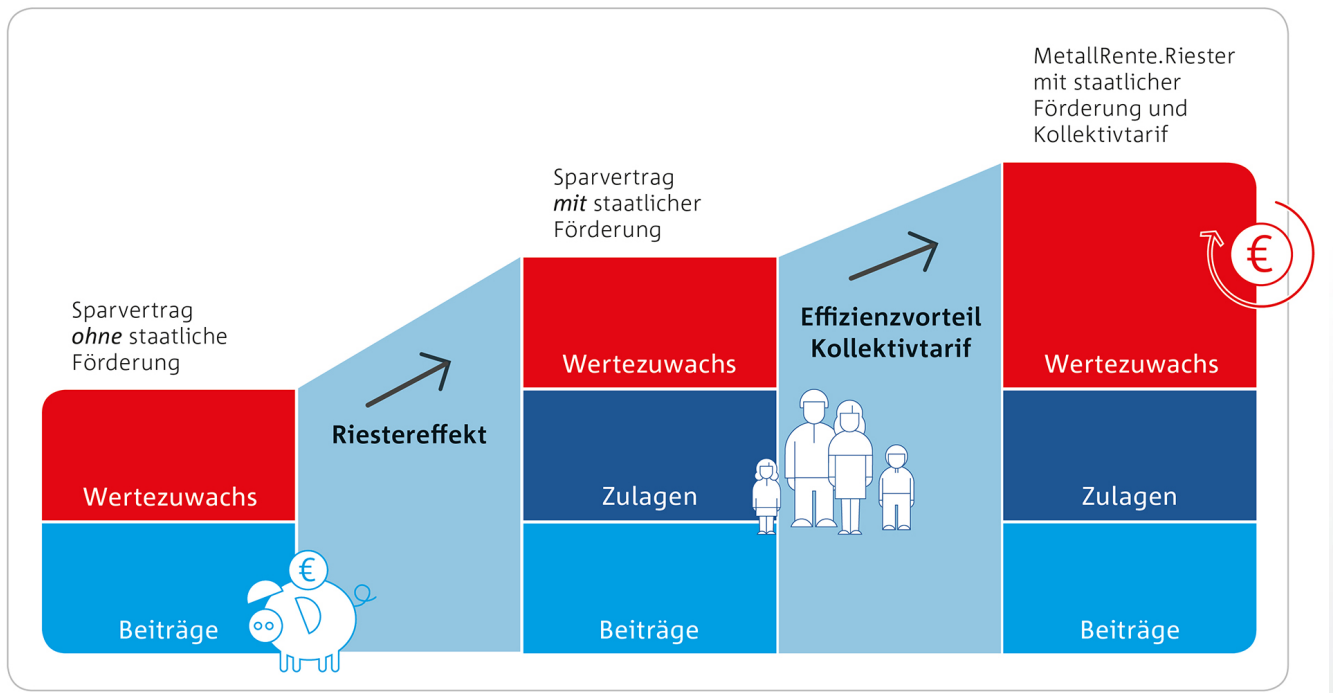
MetallRente.Riester – ein Blick darauf lohnt sich

Mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz hat der Gesetzgeber die Doppelverbeitragung von Riester-Renten in der betrieblichen Altersversorgung aufgehoben und die Grundzulage auf 175 EUR erhöht. Das ist ein klares staatliches Bekenntnis zur Riester-Rente, die sich insbesondere für Bezieher von mittleren und hohen Einkommen lohnt. Durch die staatliche Förderung kommt man somit regelmäßig auf Förderquoten von 35-90 %.

MetallRente bietet eine Riester-Rente in der bAV und eine private Riester-Rente an. Die private MetallRente.Riester-Rente ist dabei eines der wenigen Angebote am Markt, in den altersvorsorgewirksame Leistung (AVWL) eingebracht werden können und punktet darüber hinaus mit extrem starker Performance und günstigen Kosten.

Gleicher Beitrag, mehr Leistung

Zweifache Effektivitätssteigerung:
die private Riester-Rente des Versorgungswerks mit Sonderkonditionen



Die Vorteile des privaten MetallRente.Riester auf einen Blick:

- einer der wenigen Tarife, der AVWL-fähig ist
- volle Courtage eines Privatvertrages
- Courtage auf die Zulagen
- Haftungszeit 60 Monate
- Mindestbeitrag 5 EUR pro Monat
- Als Klassiktarif oder mit Fondslösungen möglich
- Schmale Kosten

Alexander Bofinger

Key Account Manager

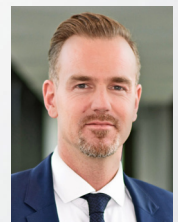
0179 544 20 75

alexander.bofinger@swisslife.de

Direktservice

089 - 38 109 - 2010

finet@swisslife.de



Herausgeber

FiNet Financial Services Network AG

Neue Kasseler 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 und Layout:

Yannick Weber (FiNet AG)

Bildquellen:

S. 1 (Cover)	Datei: #21803556 Urheber: way4arer – stock.adobe.com
S. 4/5	Datei: #2787081 Urheber: Aleksandar Radovanov – stock.adobe.com
S. 8/9	Datei: #194254068 Urheber: jd-photodesign – stock.adobe.com
S. 10/11	Datei: #201263230 Urheber: trahko – stock.adobe.com
S. 12/13	Datei: #129342469 Urheber: pixelkorn – stock.adobe.com
S. 20/21	Datei: #21719822 Urheber: way4arer – stock.adobe.com
S. 42/43	Datei: #97218244 Urheber: Zerbor – stock.adobe.com
S. 48/49	Datei: #166220611 Urheber: pixelkorn – stock.adobe.com

Weitere Quellen:

S. 18/19	Sustainable Development Goals (SDG Poster) – United Nations: https://www.un.org/sustainabledevelopment/news/communications-material/
----------	---



MEHRWERT IM NETZWERK