FiNet® E-WORKER
MEHRWERT IM NETZWERK
Ausgabe 2/Dezember 2023

Mit **Gastbeiträgen** von:
Peter Holzer *„Raus aus dem Mittelmaß: Mehr Mut zur Klarheit“* und
Resultate Institut (Andreas Grimm) *„Maklernachfolge und Bestandsverkauf: Ein Einblick“*



Fachteam Personenversicherung

Pflegereformen

7 Reformen in der 28-jährigen Pflegegeschichte

• **Personenversicherung**: B2B – (Bestandsarbeit und Berufsunfähigkeit) – mit Optionen eine Dienstleistung erbringen • **Komposit**: Drehscheibe Produktentwicklungen • **FAM** GmbH: 5 Jahre vividam – Corona, Inflation, KI und Kriege • FiNet **Academy**: Das Jahr „danach“! 2023 – ein Jahr ohne Corona-Beschränkungen • FiNet **Vertrieb**: Bestandsübergabe an einen FiNet Partner – Kurzerklärung zum Thema

FiNet E-Worker Ausgabe Dezember 2023

2024 – Hoffnung nach drei Krisenjahren?

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

das Jahr 2023 neigt sich dem Ende entgegen, der erste Schnee ist inzwischen wohl überall in Deutschland gefallen und auch die Feiertage stehen schon (fast) vor der Tür. Die hektisch-gemütliche Weihnachtszeit ist angebrochen!

Gefühlt waren wir gerade noch gemeinsam mit Ihnen unterwegs auf unserer FiNet-vor-Ort-Tour (FvO 2023 im September) und nun haben Sie schon die Dezemberausgabe des E-Workers vorliegen. Während wir bereits mit den Vorbereitungen des FIT 2024 beschäftigt sind, eröffnet diese Ausgabe Ihnen die Möglichkeit, sich in eine Auswahl an verschiedenen Fachthemen einzulesen.

So blickt Frau Zinser (FiNet Academy) zum Jahresende zurück und gibt uns einen Überblick zum „Jahr danach": Gemeint ist 2023 als ein Jahr ohne jegliche Corona-Beschränkungen. Seit 2020 hat sich coronabedingt viel in der Veranstaltungs- und Weiterbildungslandschaft verändert und so haben auch wir unser Angebot zwischenzeitlich immer mal wieder angepasst. Was seit Beginn der Pandemie passiert ist, was inzwischen gilt und welche Angebote Sie in Zukunft im FiNet-Veranstaltungskalender finden, erfahren Sie im Beitrag.

Das Fachteam Personenversicherung empfiehlt Ihnen, sich mit dem „B2B-Bereich" auseinanderzusetzen – aber nicht so, wie Sie es sich vielleicht gerade denken! Ein wenig um die Ecke gedacht wird aus „Business-2-Business" im Beitrag von Frau Graepler der Begriff „Bestandsarbeit und Berufsunfähigkeit". Na, neugierig geworden? Dann schauen Sie vorbei und finden Sie heraus, was sich dahinter verbirgt. Im zweiten Beitrag des Fachteams Personenversicherung lädt Frau Böhling Sie auf eine Kurzreise durch die Pflegegeschichte ein: 7 Reformen der letzten 28 Jahre werden dabei nähergebracht. Die Frage: Was haben sie (PfWG – PNG – PSG I – PSG II – PSG III – GVWG und PUEG) gemeinsam und wofür stehen sie wirklich?

Wie eingangs bereits erwähnt, manchmal rennt die Zeit …

Inzwischen ist vividam von FAM fünf Jahre am Markt und feiert im Dezember Geburtstag. Die Geschichte, die aktuelle Entwicklung und mehr finden Sie im Beitrag von Herrn Huttel.

Herr Tils (Teamleiter Komposit) gibt im Beitrag „Drehschreibe Produktentwicklung" Einblicke in die Notwendigkeit der Marktbeobachtung, die sich trotz Einsatz von Sach-Vergleichsrechnern nicht erübrigt. Des Weiteren finden Sie hier auch eine Zusammenfassung wesentlicher Produktentwicklungen und einen Rückblick auf die FiNet-vor-Ort-Tour 2023.

Herr Klapproth beschreibt in seinem Kurzbeitrag das Vorgehen zur Bestandsübergabe an einen FiNet-Partner. Bei Interesse sollten Sie den Beitrag unbedingt lesen und bei Bedarf direkt Kontakt zum Vertriebsteam aufnehmen!

Die Dezemberausgabe 2023 ist also wieder gefüllt mit vielen verschiedenen Beiträgen rund um FiNet. Des Weiteren finden Sie im E-Worker auch Artikel/Advertorials der Kooperationspartner, Versicherer und Gesellschaften.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre. Bis dahin und bleiben Sie gesund!

FiNet Financial Services Network AG
Yannick Weber
PR & Marketing, Team Vertrieb

Datei: #295938583 | Urheber: © Alexander Ozerov – stock.adobe.com

PfWG – PNG – PSG I – PSG II – PSG III – GVWG und PUEG

7 Reformen in der 28-jährigen Pflegegeschichte.

Was haben sie gemeinsam und wofür stehen sie wirklich?

Juli 2023: Die gesetzliche Pflegeversicherung wird mit dem PUEG – Pflegeunterstützungs- und –entlastungsgesetz – zum 7. Mal reformiert. Teil 2 dieser Reform geht im Januar 2024 an den Start. Hier ein detaillierter Blick auf die Änderungen:

Seit Juli wird durch deutlich spürbar erhöhte Beiträge für viele gesetzliche Versicherte die Finanzgrundlage der sozialen Pflegepflichtversicherung (SPV) stabilisiert. Ab Januar 2024 werden Bewohner von stationären Pflegeeinrichtungen dadurch mit zahlreichen zusätzlichen Leistungen entlastet und die Arbeitsbedingungen des Pflegepersonals sollen verbessert werden.

Die im Jahr 2022 eingeführten Zuschläge zum pflegebedingten Eigenanteil bei Versorgung in stationären Pflegeeinrichtungen werden zum 1. Januar 2024 angepasst. Die Sätze werden von bisher 5 auf 15 Prozent bei 0 bis 12 Monaten Verweildauer, von 25 auf 30 Prozent bei 13 bis 24 Monaten, von 45 auf 50 Prozent bei 25 bis 36 Monaten und von 70 auf 75 Prozent bei mehr als 36 Monaten Verweildauer angepasst.

Das Pflegegeld und die ambulanten Sachleistungsbeträge werden zum 1. Januar 2024 um 5 Prozent erhöht. Angehörige können das Pflegeunterstützungsgeld pro Kalenderjahr dann für bis zu zehn Arbeitstage je pflegebedürftiger Person in Anspruch nehmen.

Darüber hinaus werden ab dem 1. Juli 2025 die Leistungen für Verhinderungs- und Kurzzeitpflege zusammengelegt und können somit zukünftig flexibler eingesetzt werden.

Es stellt sich die Frage, wie die Kosten dieser Pflegereform 2023 finanziert werden.

Durch die Anhebung des allgemeinen Beitragssatzes zum 1. Juli 2023 um 0,35 Prozentpunkte sollen Mehreinnahmen in Höhe von rund 6,6 Milliarden Euro pro Jahr entstehen. Die Bundesregierung wird zusätzlich ermächtigt, den Beitragssatz künftig durch Rechtsverordnung schneller und kurzfristiger festzusetzen, wenn es der Bedarf erforderlich macht. Diese Beitragsveränderung hat auch Einfluss auf den Höchstbeitrag in der privaten Pflegepflichtversicherung. Privatversicherte, deren Beitrag auf den Höchstbeitrag gedeckelt ist, haben bereits eine Beitragsanpassung erhalten.

Kinder haben Einfluss auf den Beitrag in der GKV

Zusätzlich wird der Beitragssatz nach der Kinderzahl deutlicher als bisher differenziert. Eltern zahlen dann generell 0,6 Beitragssatzpunkte weniger als Kinderlose. Bei kinderlosen Mitgliedern gilt ein Beitragssatz in Höhe von 4 Prozent. Bei Mitgliedern mit einem Kind gilt demgegenüber nur ein Beitragssatz von 3,4 Prozent. Ab zwei Kindern wird der Beitrag während der Erziehungsphase bis zum 25. Lebensjahr um 0,25 Beitragssatzpunkte je Kind bis zum fünften Kind weiter abgesenkt. Nach der



Datei: #522882080 | Urheber: © SewcreamStudio – stock.adobe.com

jeweiligen Erziehungsphase entfällt der Abschlag wieder. Diese eher unübersichtliche Regelung betrifft nur gesetzlich Versicherte.

Nach einer Auswertung des Wissenschaftlichen Instituts der Privaten Krankenversicherung (WIP) werden diese Beitragserhöhungen die beschlossenen Leistungsausweitungen des PUEG in der GKV nicht decken. Im Gegenteil: Das bereits vorhandene Defizit wird sich trotz der Leistungsausweitung auch zukünftig weiter aufbauen.

Anders sieht das in der privaten Pflegepflichtversicherung aus, hier ist der Beitrag durch die Bildung von Alterungsrückstellungen weitestgehend stabilisiert.

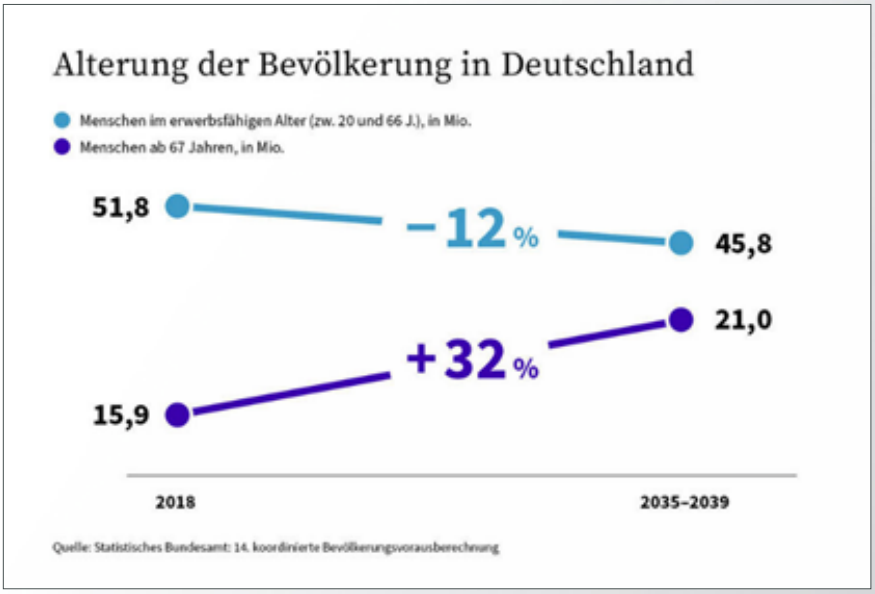
Diese jüngste wie auch die anderen Pflegereformen insgesamt, soviel sei vorweggenommen, haben das vorliegende Demografieproblem wieder nicht gelöst, was ein kurzer Blick in die Vergangenheit bestätigt.

Das Ziel der vergangenen Pflegereformen, eine Beitragsstabilisierung zu erreichen, obwohl Leistungssteigerungen in der sozialen Pflegepflichtversicherung eingebaut wurden und gestiegenen Gesundheitskosten gleichzeitig abgefangen werden sollten, ist nicht gelungen. Das Defizit wächst trotz aller bisherigen Reformen weiter.

Ein Blick auf die vergangenen Reformen kann hier etwas Klarheit bringen.

Kern der Pflegereform im Jahr 2022 (Gesetz zur Weiterentwicklung der Gesundheitsversorgung – GVWG) war unter anderem, die pflegebedingten Eigenanteile an der stationären Unterbringung zeitlich gestaffelt zu begrenzen, die in der aktuellen Reform bereits wieder angehoben werden und eine extreme finanzielle Belastung der Pflegeversicherung bedeuten.

Die verpflichtende tarifliche Entlohnung der Beschäftigten in der Pflege führte zu deutlich erhöhten Personalkosten. Zur Finanzierung wurde zu diesem Zeitpunkt der Beitrag für Kinderlose erhöht und ein jährlicher Bundeszuschuss in Höhe von





1 Milliarde Euro vereinbart. Schon damals stand ebenfalls fest, dass diese Finanzierungswege inkl. des Steuerzuschusses nicht ausreichen würden.

Die Pflegestärkungsgesetze (PSG) I bis III waren die bisher größte Reform seit Einführung der Pflegepflichtversicherung im Jahr 1995. Nach 20 Jahren brachten sie viele Verbesserungen für Pflegebedürftige und ihre Angehörigen, u. a. die Anpassung des Pflegebedürftigkeitsbegriffes und die Einführung eines neuen Begutachtungssystems. Die bekannteste Veränderung aber wurde zum 1. Januar 2017 umgesetzt: Aus drei Pflegestufen wurden 5 Pflegegrade. Im Rahmen der Pflegestärkungsgesetzte erfolge auch eine moderate Anpassung der Beitragssätze um 0,3 Prozentpunkte.

Zu unterschiedlichen Terminen in den Jahren 2012 und 2013 wurde das Pflege-Neuausrichtungsgesetz (PNG) umgesetzt. Insbesondere ging es hier um die Besserstellung von Demenzkranken, die Förderung von betreuten Wohngemeinschaften und Wohngruppen sowie die Einführung der Förderung der privaten Pflegeversicherung in Form des „Pflege Bahr".

Demenzkranke erhielten seit diesem Zeitpunkt eine zusätzliche Pflegeleistung unabhängig von ihrer erreichten Pflegestufe und sie hatten Anspruch auf Pflegehilfsmittel.

Um die private Vorsorge im Pflegefall zu fördern, wurde in speziell dafür zu kalkulierenden Tarifen, den sogenannten „Pflege-Bahr-Tarifen", eine staatliche Förderung von jährlich 60 Euro (monatlich 5 Euro) eingeführt. Diese Förderung ist bis heute, 10 Jahre später, unverändert erhalten geblieben.

Die damalige Finanzierung wurde durch eine Beitragssatzerhöhung um 0,1 Prozentpunkte auf damals 2,05 Prozent und für Kinderlose auf 2,3 Prozent umgesetzt.

Mit dem Pflege-Weiterentwicklungsgesetz (PfWG) aus dem Jahr 2008 wurde die am 01.01.1995 eingeführte Pflegepflichtversicherung zum ersten Mal reformiert. Die Reform galt insbesondere den



Datei: #598608155 | Urheber: © Kiattisak – stock.adobe.com

pflegenden Angehörigen, die u. a. mit der Einführung von Pflegestützpunkten und der Möglichkeit, eine Pflegezeit in Anspruch zu nehmen, gestärkt wurden. Durch den Medizinischen Dienst wurde ein neues Begutachtungsinstrument eingeführt. Neben der Begutachtung der Pflegebedürftigen übernahm der Medizinischer Dienst zusätzlich die Qualitätssicherung bei Pflegediensten und Pflegeeinrichtungen, wodurch Pflegeeinrichtungen für Angehörige besser vergleichbar wurden.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass alle Reformen über die Jahre für Betroffene gute und wichtige Verbesserungen gebracht haben und alle gemeinsam die Finanzierung durch Beitragssatzerhöhungen und Steuerzuschüsse mitfinanzieren.

Die Finanzierung unter dem Gesichtspunkt der Demografie wurde durch den Gesetzgeber jedoch zu keinem Zeitpunkt vollständig berücksichtigt.

Es bleibt insbesondere also offen, wie die dauerhafte Finanzierung mit Blick auf die Leistungsverbesserungen und den demografischen Wandel gelöst werden wird.

Die Pflegeversicherung ist und bleibt eine Teilabsicherung für das Risiko der Pflegebedürftigkeit, was die private Vorsorge weiter in den Fokus von uns allen rücken darf und wird.

FiNet Financial Services Network AG
Jutta Böhling
Teamleitung
Fachteam Personenversicherung

Das Jahr „danach"!

2023 ein Jahr ohne Corona-Beschränkungen. Wie hat sich die Veranstaltungswelt und das Teilnahmeverhalten verändert?

Als Anfang 2020 die ersten Einschränkungen wegen eines bis dahin noch weithin unbekannten Virus bekannt gegeben wurden, hätte vermutlich niemand geglaubt, dass Covid-19 auch noch nach fast 3 Jahren zu unserem Alltag gehört. Masken tragen wir schon länger nicht mehr. Nur ab und zu sieht man beim Wochenendeinkauf oder in öffentlichen Verkehrsmitteln vereinzelt Menschen, die sich vor Viren mit einer Atemschutzmaske schützen. Es wurde verreist, gefeiert, gegrillt und getagt. Zwischendurch also nahezu vergessen, werden wir jetzt zur aktuellen Grippesaison mit Impfaufrufen gegen Grippe, Gürtelrose und Covid wieder daran erinnert.

In früheren E-Worker-Artikeln (Dezember 2021, Juni 2021, Juni 2020) haben wir berichtet, wie FiNet in der Pandemie das Veranstaltungsangebot für die FiNet-Partner angepasst und verändert hat. Gemäß einem darin ebenfalls erwähnten Zitat von Carl Gustav Jung „Fürchte nicht das Chaos denn im Chaos wird das Neue geboren" hat FiNet zu allen Zeiten ein Weiterbildungsangebot geschaffen, welches dazu beitragen konnte, die gesetzliche Weiterbildungspflicht für Versicherungsvermittler zu erfüllen.

Die Pandemie hat die Veranstaltungswelt also nicht zurückgeworfen sondern eher Veränderung und Flexibilität angestoßen. Die lang erprobten Live-Veranstaltungen wurden durch eine ganze Sammlung an online Alternativen ergänzt. Das anfängliche Chaos der Pandemie hat nicht nur bei vielen anderen Seminaranbietern, sondern auch bei FiNet ein Umdenken angestoßen. Dies spart nicht nur Zeit und Geld, sondern bringt auch umweltfreundliche Aspekte mit sich. Online-Seminare haben viele Vorteile für den Anbieter: Geringere Kosten, ein räumlich unbegrenzter Markt, einfache Organisation. Auch die Teilnehmer haben durch wegfallende Reisekosten und örtliche Flexibilität gute Argumente. Man kann auf beiden Seiten diesen Versuchungen kaum widerstehen. Allerdings selbst furios gestartete digitale Anwendungen wie z.B. das Audio-Netzwerk Clubhouse zeigen, dass jede Idee für den nachhaltigen Erfolg gut durchdacht sein will.

Kann man mehrere Teilnehmer, die sich den persönlichen Kontakt, den bilateralen Austausch mit den Referenten und anderen Teilnehmern im Netzwerk sowie eine Disziplinierung durch Anwesenheit wünscht, ignorieren? Tatsächlich konnte Corona einiges nicht ändern. Online-Seminare sind trotz aller technischer Innovation zum z.B. Networken noch immer eher ungeeignet. Darüber hinaus erfordern sie eine hohe Lernmotivation und Selbstdisziplin bei den Teilnehmern.

Letzteres zu erhalten, ist eine der Hauptherausforderungen für Bildungsanbieter geworden und hat sogar eine neue Berufsbezeichnung kreiert, den sogenannten Online-Dozenten. Denn nur wenige Referenten sind Naturtalente. Es will gelernt sein, die virtuellen Tools zu nutzen, die Zuhörer einzubinden und die meist nicht vorhandenen Interaktion durch geschickte Dramaturgie zu überspielen. Eine Übertragung von der realen in die digitale Seminarwelt kann, aber muss nicht erfolgreich sein.

Als Alternative wurden Hybrid-Veranstaltungen angeboten, bei der die Präsenz-Veranstaltung gestreamt wird und die Online-Teilnehmer per virtueller Interaktion eingebunden wurden, und schien zunächst die perfekte Lösung. Doch der technische



Datei: #338446508 | Urheber: © Anton Gvozdikov – stock.adobe.com
Datei: #102731948 | Urheber: © VRD – stock.adobe.com

und organisatorische sowie finanzielle Aufwand ist hoch. Dennoch fühlten sich die digitalen Teilnehmer nicht immer voll integriert und die Präsenz-Teilnehmer von einer Kamera eingeschüchtert - wenn sie letztendlich überhaupt teilnahmen. Die allumfassende Lösung konnte es keinem Beteiligten so richtig recht machen und wird deshalb ein Nischen-Produkt bleiben.

Also doch wieder verstärkt zurück zu reinen Präsenz-Formaten? Klar ist, Online wird Präsenz nicht ersetzen. Klar ist auch, dass wir nicht zu den Präsenz-Zahlen wie vor Corona zurückkehren werden. Corona hat jedoch dazu beigetragen, dass das Weiterbildungsangebot wieder etwas bunter und vielfältiger geworden ist. Zum Leidwesen der Bildungs- und Veranstaltungsanbieter, die mit der wachsenden Komplexität und Unsicherheit über die Kundenwünsche neue Herausforderungen haben. Der Gewinner ist der Kunde, der noch differenziertere Angebote, mehr Flexibilität und mehr Freiheit vorfindet. Gestern Präsenz, morgen online, und übermorgen „live information on demand" – der nächste sich abzeichnende Trend?

Soweit der allgemeine Blick zurück. Und was macht FiNet im kommenden Jahr für Sie? – Von allem etwas! Im Jubiläumsjahr der FiNet dürfen Sie sich auf jeden Fall auf die ein oder andere Präsenzveranstaltung freuen. So z.B. auf den FiNet InformationsTag – FIT 2024, der am 25.04.2024 im Cineplex und abends erstmals im Lokschuppen in Marburg stattfinden wird. Der Lokschuppen ist eine relativ neue Eventlokation im Herzen von Marburg und der Gewinner des Hessischen Denkmalschutzpreises 2023. Mit dem Cineplex, dem Lokschuppen und den Hotels in der Innenstadt haben Sie diesmal zur Tages- und Abendveranstaltung kurze Wege! Ein Shuttle-Service wird ebenfalls zur Verfügung stehen.

Der FiNet-Veranstaltungskalender wird sich auch in Zukunft aus bewährten Live- und inzwischen etablierten Onlineformaten mit anrechenbaren Weiterbildungszeiten präsentieren. Neben dem vielfältigen Weiterbildungsangebot der Versicherungsgesellschaften, welches regelmäßig über die FiNet-Medien kommuniziert wird, können Sie im Herbst an einem der 5 Standorte der Tour „FiNet vor Ort" oder am Fachforum für Medizinerberater Ihre Weiterbildungszeiten ergänzen. Über die weiteren, fortwährend in Planung befindlichen Themen und Termine unserer Online-Seminare, Expertentage und Beiträge der FiNet-Fachteams sowie Fachleuten der Versicherungs- und Finanzwelt halten wir Sie regelmäßig über die FiNet-Vertriebs- und Veranstaltungsnewsletter auf dem Laufenden.

Bleiben Sie aufmerksam und kommen Sie gesund und zuversichtlich durch die bevorstehende Adventszeit ins neue Jahr hinein.

FiNet Academy
FiNet Financial Services Network AG
Tina Zinser
Veranstaltungsmanagement
Tel. 06421 1683-420
academy@finet.de

Maklernachfolge und Bestandsverkauf: Ein Einblick

Der Maklermarkt durchläuft gegenwärtig bemerkenswerte Veränderungen, wobei demografische Verschiebungen, regulatorische Eingriffe und Branchenkonsolidierungen im Mittelpunkt stehen. Diese Entwicklungen bringen sowohl für Seniormakler als auch für neue Markteinsteiger Chancen und Herausforderungen mit sich.

Die Bedeutung der Maklernachfolge in der Versicherungs- und Finanzbranche kann nicht genug betont werden. Es handelt sich hierbei nicht nur um einen Prozess des Geschäftsübergangs, sondern auch um eine Übertragung von Verantwortung, Vertrauen und Vermögenswerten. Vor allem aber geht es bei vielen Maklern um die existenzielle Frage, wie sie das Leben nach der Übergabe Ihres Unternehmens führen können. Denn nicht selten hängt der Lebensstil im Alter auch davon ab, zu welchen Konditionen man sich von seinem Unternehmen trennen wird.

Für erfahrene Makler, die den wohlverdienten Ruhestand planen, ist es eine Möglichkeit, die Früchte jahrzehntelanger Arbeit zu ernten. Für Neueinsteiger bietet es eine einzigartige Chance, auf einem soliden Fundament aufzubauen, anstatt von Grund auf neu zu starten.

Doch bei aller Bedeutung, die der Maklernachfolge beigemessen werden sollte, ist es überraschend, wie oft die gesamte Thematik unterschätzt wird oder mit wie vielen Versäumnissen und Fehleinschätzungen Makler sich teilweise um halbe Vermögen bringen. Einige Makler gehen davon aus, dass, wenn die Zeit kommt, der Übergang reibungslos und ohne viel Aufhebens stattfinden wird. Aber in der Realität sieht es nicht selten anders aus. Deshalb einige Anregungen und Hinweise zur Maklernachfolge.

Planung und Vorbereitung

Jede erfolgreiche Maklernachfolge beginnt mit einer gründlichen Planung und Vorbereitung. Wer sich gar nicht oder viel zu spät mit der Thematik beschäftigt, läuft Gefahr, sich wichtiger Handlungsoptionen zu berauben. Ideal wäre es, 3-5 Jahre im Voraus zu beginnen und sich den geplanten Übergabetermin offen zu halten, um beispielsweise aus steuerlichen Gründen den Verkauf nochmals zusätzliche zwei bis drei Jahre zu verzögern, wenn dies aus steuerlichen Gründen angeraten sein könnte.

Zu den ersten Schritten gehört die Bewertung des Maklerunternehmens. Dies umfasst nicht nur die finanziellen Aspekte, sondern auch immaterielle Vermögenswerte wie Markenwert, Kundenbeziehungen und den Wert der Marktzugänge. Insgesamt geht es um die Bewertung des Geschäftsmodells des Maklerunternehmens bzw. dessen Ertragswerts. Da eine solche Bewertung einen gewisses Fach-know-how erfordert, ist es durchaus ratsam, einen Spezialisten einzubeziehen. Einige der größten Fehler, die Makler hierbei machen können sind, die Bewertung durch einen Bestandskäufer vornehmen zu lassen, oder den Marktwert mit dem erzielbaren Kaufpreis gleichzusetzen – denn diese beiden Größen können sehr weit auseinander liegen.

Liegen die Ergebnisse der Bewertung vor, kann der Makler unternehmerisch entscheiden, ob er noch weiter daran arbeiten möchte, den Unternehmenswert in die gewünschte Höhe zu entwickeln oder ob er beispielsweise doch eine längere Lebensarbeitszeit plant, sollte der erhoffte Kaufpreis doch nicht erreichbar erscheinen. Die Anpassung des Lebensstandards an das Ergebnis des Unternehmensverkaufs ist zwar auch eine Möglichkeit – in vielen Fällen aber vermutlich die unbefriedigendste.

Nicht selten reichen geringfügige Änderungen in den Abläufen und System schon aus, um den Unternehmenswert signifikant zu ändern. Ein Ansatzpunkt sind die Geschäftsprozesse und Verwaltungssysteme, die auf Wirtschaftlichkeit und Wirksamkeit überprüft werden sollten. Ein gut strukturiertes und organisiertes Unternehmen ist attraktiver für potenzielle Käufer und erleichtert den Übergangsprozess signifikant.

Das Problem an solchen Maßnahmen: Sie wirken sich erst mit erheblicher zeitlicher Verzögerung auf den Unternehmenswert aus. Das gilt beispielsweise für die Einführung eines prozessunterstützenden Maklerverwaltungssystems (MVP): Das kann viele Routineaufgaben im Unternehmen deutlich beschleunigen oder teilweise sogar übernehmen. Auf den Unternehmenswert wirkt sich der Wechsel des MVPs aber erst dann aus, wenn die Prozesse wirklich angepasst sind und sich in den Betriebsergebnissen auch mit konkreten Zahlen nachweisen lassen, also beispielsweise Personalkosten oder Kosten für Dienstleister reduziert werden konnten oder deutlich mehr Umsatz pro Kunde generiert werden konnte. Bis das Ergebnis sich in den Jahresabschlüssen das Unternehmens wiederspiegelt, dauert es zwischen drei bis fünf Jahren. Für denjenigen, der kurzfristig verkaufen will, stellt eine solche Maßnahme deshalb keine Option mehr dar. Genauso wenig, wie eine Umwandlung des Unternehmens kurz vor Verkauf wirtschaftlich noch Sinn ergibt, auch wenn es immer wieder Makler gibt, die zu einer solchen Maßnahme greifen.

Rechtliche und finanzielle Überlegungen

Ein weiterer entscheidender Aspekt ist die rechtliche und finanzielle Planung. Dies beginnt mit der Überprüfung aller aktuellen Verträge und Vereinbarungen. Haben Sie aktuelle Maklerverträge, die eine Übertragung an einen Käufer oder Nachfolger zulassen? Sind Datenschutzvereinbarungen mit allen Kunden in der Weise geschlossen, dass Sie deren personenbezogene Daten wirklich an einen Nachfolger übergeben dürfen? Wer denkt, sich über die Umwandlung in eine Maklergesellschaft des Problems zu entledigen, sieht sich nicht selten enttäuscht. Denn es gibt regelmäßig Konstellationen, in denen ein Interessent zwar den Kunden- und Vertragsbestand kaufen will, nicht jedoch die Maklergesellschaft. In solchen Fällen hat die Umwandlung dann keinerlei Nutzen gebracht – im Gegenteil: Die Maklergesellschaft verbleibt beim Altinhaber und muss von diesem selbst aufgelöst werden.

Die finanzielle Planung betrifft auf den ersten Blick in erster Linie den Nachfolger oder Käufer des Unternehmens – aber eben nur auf den ersten Blick. Wer beispielsweise den Versuch unternehmen will, einen echten existenzgründenden Nachfolger finden zu wollen, tut gut daran, das Thema Finanzierung präventiv auch selbst schon durchzuspielen und mit eigenen Konzepten in den Verkauf des Unternhemens zu gehen, weil ansonsten die Gefahr recht groß ist, dass kein Nachfolger zu finden ist, der sich das Unternehmen leisten kann. Dazu haben Banken zwischenzeitlich wieder zu restriktive und vor allem zu langwierige Kreditgenehmigungsprozesse.

Die Finanzplanung umfasst beispielsweise die Erstellung eines Business Cases auf Basis der Unternhemensbewertung und möglicher Finanzierungsszenarien. Bereits über solche Szenariorechnungen lässt sich sehr schnell erkennen, welche Käufergruppe überhaupt eine Chance hat, sich das Unternehmen leisten zu können und wieviel Eigenkapital beispielsweise erforderlich ist, um die Transaktion finanzieren zu können. Dies kann besonders für jüngere Makler von Bedeutung sein, die möglicherweise nicht über die notwendigen Mittel verfügen, um einen direkten Kauf zu tätigen. Hier kommen verschiedene Finanzierungsmodelle ins Spiel, von traditionellen Bankdarlehen, Privatdarlehen, externes Eigenkapital bis hin zu Verkäuferfinanzierungen.

Psychologische Aspekte

Abseits von Zahlen und Verträgen gibt es auch die menschliche Seite des Übergangs. Für viel mehr Makler ist ihr Unternehmen weit mehr als bloß ein auf Broterwerb ausgerichteter Betrieb, es ist ihr Lebenswerk – für manchen sogar eine persönliche Mission. Eine so enge emotionale Bindung aufzugeben, kann emotional belastend sein. Vermutlich ist das auch einer der Gründe, warum so viele Makler sich viel zu spät mit der Nachfolgeplanung in eigener Sache beschäftigen. Im Gegensatz zu einem abhängig Beschäftigten, in dessen Arbeitsvertrag das Ende meist fest vereinbart oder durch den Gesetzgeber vorgegeben ist, muss ein Unternehmer den Beschluss selbst treffen, sich mit seiner eigenen Nachfolgeplanung auseinander zu setzen. Es ist wichtig, sich diese Emotionen bewusst zu machen und sich darauf vorzubereiten. Ebenso sollten Käufer die emotionalen Aspekte des Kaufs eines bestehenden Geschäfts berücksichtigen.

So ist eine regelmäßige Ursache für das Scheitern von Verhandlungen die unterschiedliche Interpretation von eigentlich normal erscheinenden Vorgängen, die zu komplett unterschiedlichen

Interpretationen führen. So wird ein Interessent natürlich das Interesse haben, sich vor dem Kauf umfassend mit den betrieblichen Fakten zu beschäftigen und viele Fragen stellen und Unterlagen prüfen wollen. Diesen Informationswunsch interpretiert mancher Seniormakler als Misstrauensbekundung, obwohl es sich nur um eine gebotene kaufmännische Vorsicht handelt, zu der beispielsweise Geschäftsführer von Kapitalgesellschaften auch verpflichtet sind. Der Seniormakler reagiert mit einer gewissen Verweigerungshaltung, was auf Interessentenseite sofort die Vermutung aufkommen lässt, der Seniormakler hätte etwas zu verbergen.

Den Verhandlungsprozess sollten beide Seiten so führen, dass alle besprochenen Fakten protokolliert werden und in ein Eckpunktepapier einfließen, aus dem dann ein Fachanwalt einen Kaufvertragsentwurf erstellen kann. Da ein Anwalt immer Parteivertreter ist, also nur einer Vertragspartei verpflichtet ist, empfehle ich dringend, dass jede Partei sich anwaltlich durch einen eigenen Anwalt beraten lässt. Auch die Schleife über die Steuerberater ist zwingend erforderlich, um unerwünschte steuerliche Effekte zu vermeiden.

Die Wahl des richtigen Partners

Um verhandeln zu können, braucht man aber auch Verhandlungspartner. Die Wahl eines passenden Käufers oder Nachfolgers ist von zentraler Bedeutung für den Erfolg des gesamten Prozesses. Es ist nicht nur eine Frage der finanziellen Übereinstimmung, sondern auch der Kultur, der Arbeitsweise und der langfristigen Vision.

Als M&A-Berater unterhält das Resultate Institut beispielsweise eine Nachfolger- und Investorendatenbank, in der sich potenzielle Nachfolger, expansionsorientierte Makler und auch Investoren registrieren können. Mit dieser Datenbank sind wir meist sehr schnell handlungsfähig. Makler die sich um die Nachfolge selbst kümmern wollen, sollten sich aber sehr genau überlegen, wie sie die wirklich geeigneten Kandidaten finden.

Denn es geht ja nicht darum, irgendeinen Käufer oder Nachfolger zu finden (den gibt es im Zweifel immer), sondern es geht meist darum, einen Käufer oder Nachfolger zu finden, der bereit ist, die Nachfolge so mitzugehen, wie sie zur Lebensplanung des Seniormaklers passt und der dabei auch noch bereit ist, einen wirklich angemessenen oder gar überdurchschnittlich hohen Kaufpreis zu bezahlen. Dafür benötigt es dann doch ausgefeilte Such- und Ansprachstrategien.

Jüngere Makler, die in den Markt eintreten, suchen möglicherweise nach Unternehmen, die sie weiterentwickeln und an die aktuellen Marktbedingungen anpassen können. Seniormakler hingegen suchen möglicherweise nach jemandem, der die von ihnen etablierte Kultur und Geschäftsweise respektiert und fortführt.

Eine sorgfältige Prüfung potenzieller Partner ist daher unerlässlich. Dies beinhaltet Interviews, Treffen und möglicherweise sogar die Einbindung von Dritten wie Unternehmensberatern oder Maklerverbänden.

Ebenso sollte die Bedeutung einer geeigneten Verhandlungsstrategie nicht unterschätzt werden. Dazu gehört nicht nur die Frage, wie mit einzelnen Kandidaten gesprochen und verhandelt werden soll, sondern auch die Herausforderung, sich ein Interessentenfeld so zu schaffen und mit ihm so zu verhandeln, dass man als Verkäufer in eine starke Verhandlungsposition kommt, in der bestimmte Forderungen dann wirklich auch durchgesetzt werden können.

Risiken und Herausforderungen

Kein Übergangsprozess ist ohne Risiken. Es kann rechtliche Hürden, finanzielle Unstimmigkeiten oder sogar persönliche Differenzen zwischen den Beteiligten geben. Es ist wichtig, diese Risiken frühzeitig zu erkennen und entsprechende Gegenmaßnahmen zu ergreifen.

Das größte Risiko, das Makler regelmäßig fürchten, ist das des Bestandsabriebs während und nach der Übergangsphase. Diese Ängste sind berechtigt – zumindest bei schlecht vorbereiteten Projekten. Bei gut vorbereiteten Projekten dagegen spielt dieses Risiko nach unserer Erfahrung keine wirkliche Rolle. Ein weiterer Grund für einen frühzeitigen Einstieg in die Nachfolgeplanung. So fordert ein reibungsloser Übergang eine gut gemachte Kommunikationsstrategie für die vorhandenen Kunden.

Technologie

Ein weiterer entscheidender Faktor, der in der modernen Maklerlandschaft berücksichtigt werden muss, ist die Frage der eingesetzten Systeme und

die Frage, wie die Informationen und Daten vom abgebenden Makler zum Nachfolger oder Käufer gelangen und vor allem, wie sie in dessen Systeme gelangen können. Ob es überhaupt einen wirtschaftlich sinnvollen Weg zur Datenübertragung gibt.

Nicht selten finden sich bei abgebenden Maklern „Datengräber", mit denen der abgebende Makler zwar perfekt arbeiten konnte, die aber weder den regulatorischen Anforderungen genügen und aus denen die Daten nur mit erheblichem Programmieraufwand oder manueller Arbeit extrahiert und in die Systeme des Käufers überführt werden können. In einem solchen Fall kann es wirtschaftlich sinnvoll sein, auf eine Übertragung komplett zu verzichten und die Altsysteme nur zu Nachschlagezwecken weiterzuführen, während die reinen Vertrags- und Depotdaten über die Schnittstellen der Produktgeber in das neue MVP gezogen werden.

Der Übergang

Sobald alle Vorbereitungen getroffen sind, beginnt der eigentliche Übergangsprozess. Dieser kann je nach den spezifischen Umständen des Verkaufs oder Kaufs unterschiedlich verlaufen. Es ist jedoch wichtig, sicherzustellen, dass der Prozess reibungslos und ohne unerwartete Überraschungen verläuft.

Ein klar definierter Fahrplan oder Meilensteinplan kann helfen, alle Beteiligten auf dem richtigen Weg zu halten. Dieser sollte alle zu erledigenden Aufgaben, verantwortliche Personen und Fristen enthalten.

Es ist auch wichtig, dass beide Parteien während des gesamten Prozesses offen und ehrlich miteinander kommunizieren. Unvorhergesehene Herausforderungen werden unweigerlich auftreten, aber durch offene Kommunikation können diese effektiv bewältigt werden – möglicherweise auch unter Einschaltung eines externen Begleiters, damit beide Parteien die Möglichkeit haben, bei aufkommenden Störgefühlen frühzeitig zu reagieren, ohne den Gegenüber versehentlich zu brüskieren.

Abschließende Gedanken

Maklernachfolge und Bestandsverkauf sind Themen von großer Tragweite und Komplexität. Sie erfordern nicht nur strategisches Denken und eine gründliche Vorbereitung, sondern sie haben auch eine erhebliche emotionale Dimension. Schließlich geht es bei diesem Prozess nicht nur um Geschäftsabschlüsse, sondern auch um den Übergang von Verträgen und Daten, sondern um über viele Jahre entwickelte und gepflegte Beziehungen.

Natürlich ist eine Nachfolgeplanung in eigener Sache für jeden Makler machbar. Wer allerdings den Anspruch hat, eine für sich optimale Lösung zu finden, die sich nicht nur gut anfühlt, sondern sich auch gut rechnet, sollte sich vor Augen führen, dass er seine Nachfolge in der Regel nur ein einziges Mal regelt. Es gibt keinen zweiten Versuch, den man besser als den ersten machen könnte. Es besteht also in der Regel keine Chance, Erfahrungen zu sammeln, von denen man selbst nochmals profitieren könnte. Allein aus diesem Grund empfehle ich Maklern immer, sich zumindest für die ersten Überlegungen sachkundigen Rat eines auf Maklernachfolgen spezialisierten Beraters zu holen. Wichtig dabei zu betonen: Der Berater sollte wirklich nur Berater sein und nicht selbst als Bestandskäufer agieren.

Für Partner der FiNet besteht dafür übrigens folgendes Angebot: Wenn Sie sich perspektifisch oder akut mit Ihrer eigenen Nachfolgeplanung beschäftigen wollen, haben Sie die Möglichkeit, über das Resultate Institut ein vertrauliches Vorgespräch zu Ihrer eigenen Ausgangslage und zu Ihren Handlungsoptionen zu führen. Das Gespräch ist für Kooperationspartner der FiNet kostenfrei und kann unter folgendem Link gebucht werden: **https://www.resultate-institut.de/terminvereinbarung/**.

Seit 2014 unterhält das Resultate Institut einen Bestandswertrechner, mit dem Makler den Wert ihres Maklerbestands indikativ ermitteln können. Den Bestandswertrechner finden Sie unter folgendem Link: **https://www.resultate-institut.de/maklerbestand-bewerten/**.



Andreas Grimm

Andreas Grimm ist Mitbegründer des Resultate Instituts in München. Privat lebt er in Potsdam. Er ist Autor zahlreicher Publikationen rund um die Themen Bestandsbewertung und Maklernachfolge und einer der renommiertesten Experten der Branche. Er berät und begleitet mit seinem Unternehmen bundesweit Makler in allen Fragen der Unternehmensnachfolge. Als Unternehmens- und Bestandsmakler bringt er Angebot und Nachfrage zusammen.

Bellevue Obesity Solutions:

Gesunde Profite mit neuen Wegen zur Behandlung der Fettleibigkeit

Übergewicht und Fettleibigkeit (engl.: Obesity) haben global gesehen ein nie dagewesenes Ausmaß erreicht. Ganze Wirtschaftsbereiche richten sich darauf aus, Lösungsansätze bereitzustellen. Und diese reichen weit über den medizinischen Bereich hinaus – auch aus Investorensicht.

Fettleibigkeit stellt mittlerweile eine der grössten globalen Gesundheitsherausforderungen dar, die sowohl Entwicklungs- als auch Industrieländer betrifft. Die gravierende Problematik der Fettleibigkeit ist das Ergebnis einer Kombination von mehreren Faktoren, einschliesslich veränderter Ernährungsgewohnheiten, verminderter körperlicher Aktivität sowie sozioökonomischer Einflüsse. Das hat erhebliche gesundheitliche, wirtschaftliche und soziale Auswirkungen.

Die Fakten – ein weltweites Problem

Die Obesity-Pandemie betrifft rund 40 % der Weltbevölkerung. Bis 2035 wird dieser Anteil gemäß Schätzungen auf über 50 % ansteigen. Dann dürften die Kosten verursacht durch Fettleibigkeit weltweit über 4 Billionen USD betragen und die jährliche wirtschaftliche Auswirkung wäre mit jener der COVID-19 Pandemie im Jahr 2020 zu vergleichen. Fettleibigkeit stellt somit den größten Kostenhebel im Gesundheitswesen dar, da sie mit über 200 assoziierten Begleit- und Folgeerkrankungen in Verbindung steht. Trotz der Tragweite des Problems werden Erhebungen zufolge nur ca. 2 % der Fälle medizinisch behandelt.

Warum investieren?

Die Zahlen sind besorgniserregend. Doch anders als in den vergangenen Jahrzehnten hat die Thematik heute eine deutlich höhere Visibilität. Politische Programme, beispielsweise seitens der WHO oder der UNICEF, sowie medizinische und technologische Innovationen setzen neue Massstäbe wie etwa die Medikamentenklasse der GLP-1s zur Steuerung des Glukosestoffwechsels, deren Marktpotenzial enorm ist.

Doch die Wertschöpfungskette ist deutlich breiter, als man auf den ersten Blick vermuten könnte. Sie reicht von der Prävention, Diagnostik und Behandlung bis hin zur Therapie von Folgeerkrankungen. Für Investoren bedeutet dies, dass sie breit abgestützt in eines der relevantesten Wachstumsthemen investieren können.

Investieren entlang der gesamten Wertschöpfungskette

Der aktiv verwaltete und global investierte Aktienfonds Bellevue Obesity Solutions umfasst 40 bis 60 Unternehmen aus dem Gesundheitssektor (ca. 80 % Portfoliogewichtung) wie auch Firmen aus den Bereichen Ernährung und Bewegung (ca. 20 %), die einen klar nachvollziehbaren Bezug zu Obesity/ Gesundheitsförderung haben. Zielunternehmen zeichnen sich durch überdurchschnittliches, zweistelliges Umsatzwachstum, attraktive Pipeline, hohe Bruttomargen und ein solides Finanzierungsprofil aus.

ISIN	LU0415392751
Benchmark	MSCI World Healthcare
Rechtsform	Luxembourg UCITS V SICAV
Investmentmanager	Bellevue Asset Management AG
Lancierung	November 2023

Bellevue
Obesity Solutions (LUX)

Gesunde Erträge: Profitieren Sie von neuen Wegen zur Behandlung der Fettleibigkeit

Rund 40% der Weltbevölkerung sind bereits heute von Fettleibigkeit betroffen. Bis 2035 wird dieser Anteil gemäß Schätzungen auf über 50% ansteigen. Das hat Folgen:

- Kosten verursacht durch Fettleibigkeit werden weltweit über 4 Billionen USD betragen
- die wirtschaftliche Auswirkung wäre vergleichbar mit jener der COVID-19 Pandemie
- größter Kostenhebel im Gesundheitswesen mit über 200 Begleit- und Folgeerkrankungen
- Unzureichende Behandlung – bis jetzt nur ca. 2 Prozent Durchdringung

Die Wertschöpfung reicht von Prävention, Diagnostik und Behandlung bis hin zur Therapie von Folgeerkrankungen.

NEU: Der Bellevue Obesity Solutions Fonds

Als einer der weltweit größten und erfahrensten Healthcare-Manager hat Bellevue Asset Management AG jetzt einen Fonds aufgelegt, der entlang der gesamten Wertschöpfungskette rund um Fettleibigkeit investiert. Mit 40 bis 60 ausgesuchten Portfoliounternehmen ist der Fonds ganz auf diesen Megatrend ausgerichtet. Profitieren Sie jetzt von „gesunden Erträgen“ – mit dem Know-how eines dedizierten Healthcare-Spezialisten.

Anzeige: Obige Angaben sind Meinungen von Bellevue Asset Management AG und sind subjektiver Natur. Die vergangene Performance ist keine Garantie für zukünftige Entwicklungen. Prospekt, Statuten, Jahres- und Halbjahresberichte, Kursinformationen sowie Basisinformationsblatt (PRIIP-KID) und weitere Informationen über die Fonds in deutscher und englischer Sprache können bei der Verwaltungsgesellschaft des Fonds, Bellevue Asset Management AG, Seestrasse 16, CH-8700 Küsnacht, und den Vertretern, Facilities-Agenten, Zahl- und Informationsstellen sowie im Internet unter www.bellevue.ch kostenlos angefordert werden. Alle Rechte vorbehalten.

5 Jahre vividam:
Corona, Inflation, KI und Kriege.

Bewegte Jahre liegen hinter uns – steckt Nachhaltigkeit in einer Krise?

Wie die Zeit vergeht! Nun wird vividam schon fünf Jahre alt – ein wichtiger Meilenstein in der Investmentwelt. Am 1. Dezember 2018 erblickte unsere digitale Vermögensverwaltung, auch Robo-Advisor genannt, das Licht der Welt. Damals hätten wir uns nicht vorstellen können, was in den folgenden fünf Jahren alles passiert... .

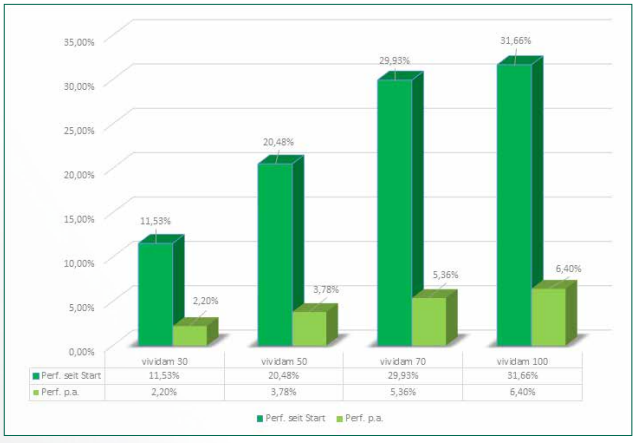
Nicht lange nach unserem 1. Geburtstag tauchte das Wort „Corona" erstmals Ende 2019 in den Medien auf. Was danach folgte, ist uns allen leider bekannt und werden wir wohl alle nicht vergessen. In dieser Zeit hatte nachhaltiges Investieren deutlichen Rückenwind und viele der Fonds in den inzwischen vier vividam Strategien entwickelten sich während der Pandemie deutlich besser als konventionelle Anlagen – auch wenn es anfangs wie bei den meisten Anlagen erst einmal deutlich nach unten ging. Aber schon ab März 2020 setzte eine dynamische Erholung ein.

Als Corona mit der Verfügbarkeit des Impfstoffes dann langsam in den Hintergrund trat und sich die Weltwirtschaft normalisierte, begann die Inflation erst langsam, dann immer schneller zu steigen – man kann es auch „Tomatenflascheninflation" nennen. Die Notenbanken erhöhten – im Nachhinein zu spät – die Zinsen so schnell wie noch nie zuvor. Dies belastete ab Ende 2021 vor allem Wachstumswerte, in die wir auch investieren („Green Tech"). Auch erinnert sich der eine oder andere noch an die Silicon Valley Bank in den USA. Ab jetzt drehte sich der Wind für nachhaltige Anlagen langsam. „ESG Fonds" waren plötzlich nicht mehr so stark nachgefragt und die Zuflüsse ebbten ab. Viele Aktien in den Fonds waren vermutlich inzwischen auch zu hoch bewertet und die relative Wertenwicklung drehte – vom Outperformer zum Underperformer!

Und dann kam der Überfall der Ukraine durch Putin am 24. Februar 2022 und die berühmte „Zeitenwenderede" von Bundeskanzler Olaf Scholz am 27. Februar. Nun waren plötzlich Rüstungs- und Energieunternehmen gefragt - Titel, in die echt nachhaltige Fondsmanager nicht investieren. Mehr als ein Jahr später ist der Krieg in der Ukraine an den Börsen in den Hintergrund gerückt und der Hype um Nvidia und die Künstliche Intelligenz begann. In kurzer Zeit stieg der Chip Produzent in den Club der „Trillion Dollar Unternehmen" auf. Inzwischen dreht sich alles um „AI bzw. KI" und die „Glorreichen 7", die Aktien, die von KI profitieren, beherrschen die Börsen. Ohne diese sind Aktien dieses Jahr mehr oder weniger unverändert.

Und würde ein Krieg in Europa nicht reichen, überfiel die Hamas am 7. Oktober Israel und tötete hunderte Menschen auf bestialische Art und Weise. Die Folgen erleben wir nun jeden Tag in den Medien und viele unschuldige Menschen müssen diesen Fanatismus mit dem Leben bezahlen.

Diese und viele andere Ereignisse und Themen haben die letzten fünf Jahre bestimmt und beeinflussen unser Leben sowie der nachfolgenden Generation auf dem Planeten Erde. Es beeinflusst aber auch die Art und Weise, wie wir mit Geld umgehen und investieren (müssen). Auch wenn nachhaltiges Investieren derzeit scheinbar in der Krise steckt, so sind die Probleme wie Klimawandel, Biodiversitätskrise, Wassermangel etc. nicht gelöst, im Gegenteil. Daher bleiben wir als Langfristinvestoren unserem Stil treu und weichen nicht ab.



vidam 5 Jahre

Mit vividam wollen wir jedem Anleger die Chance geben, einfach, digital und nachhaltig Vermögen aufzubauen. Und dabei gehen wir über DAS derzeitige Thema „Klima" deutlich hinaus. „Wir wollen gezielt einen positiven Impact auf Umwelt UND Gesellschaft erreichen sowie Anlegern zu mehr Gelassenheit und einem guten Gefühl verhelfen", so Co-Founder Frank Huttel, der für das Portfoliomanagement zuständig ist. „Wie „hoch" die Wirkung in Bezug auf die 17 UN Nachhaltigkeitsziele (SDGs) tatsächlich ist, daran arbeiten wir unverändert mit Hochdruck. Die ersten Ergebnisse haben wird bereits auf unserer Website veröffentlicht. Aber das ist nur der Anfang und eine große Herausforderung für die gesamte Investmentbranche", so Huttel. Wir werden weiter nach Möglichkeiten suchen, die Wirkung unserer Anlagen, ob direkt oder indirekt zu messen.

Besonders stolz sind wir unverändert auf die sehr gute, wenn auch zuletzt volatile, Wertentwicklung in den vergangenen, durch Corona, Inflation und Kriege teils herausfordernden, 60 Monaten.

So liegt die Performance vor Kosten von 1,18 % p. a. zwischen 11,53 % (2,20 % p. a.) und 29,93 % (5,36 % p. a.). Die Strategie vividam 100 konnte in den mehr als 4,5 Jahren um 31,66 % bzw. 6,40 % p. a. zulegen.

Wir freuen uns auch über diverse Auszeichnungen wie etwa die Wahl zum Robo-Advisor des Jahres 2022 und 2023 durch BankingCheck. Aber am meisten freuen wir uns über die Bewertungen und Kommentare unserer Kunden, die uns inzwischen knapp 25 Millionen anvertrauen. Somit konnten wir das Vermögen und die Kundenanzahl trotz einer inzwischen schwierigen Marktphase konstant halten.



Mit diesem Kundenvermögen sind wir weiterhin ein Nischenanbieter, der ganz klar den Fokus auf wirkungsorientiertes Investieren legt.

vividam richtet sich aber nicht nur an private Anleger, sondern z. B. auch an freie Finanz- und Versicherungsberater – von § 34c bis § 34i GewO, aber auch an nachhaltige Unternehmen, die ihren Mitarbeitern z. B. eine entsprechend nachhaltige betriebliche Altersvorsorge anbieten wollen. „Die Kombination aus Nachhaltigkeit und einem hybriden System, das menschliche Erfahrung und technologische Leistungsfähigkeit vereint, unterscheidet uns vom wachsenden Angebot digitaler Vermögensverwalter und bietet einen entscheidenden Mehrwert", so Frank Huttel. Gerade bei der Altersvorsorge und der Nachhaltigkeit im Besonderen besteht großes Erklärungsverlangen seitens der Kunden.

FiNet Asset Management GmbH
Frank Huttel
Leiter Portfoliomanagement
frank.huttel@finet-am.de

Stand: 30.11.2023

„Raus aus dem Mittelmaß: Mehr Mut zur Klarheit“

__Peter Holzer__ arbeitet als Sparringspartner für die Inhaber und Top-Führungskräfte in nicht-börsenorientierten Familienunternehmen sowie als Autor und Vortragsredner zu den Themen Unternehmensführung und Mut. Im Interview erklärt er, woran Firmen immer wieder scheitern, was gute Führung ausmacht und welche kritischen Fragen wir uns immer einmal stellen sollten.

1) Herr Holzer, wie nehmen Sie die Arbeitswelt derzeit wahr?

Peter Holzer: In vielen Unternehmen scheint sich zunehmend die Haltung zu verbreiten, dass Arbeit etwas Unangenehmes ist. Etwas das anstrengend ist und was man idealerweise zurückfahren sollte. Irgendwie auch verständlich, denn unser Leben ist endlich. Warum also Malochen wie ein Berserker? Doch die Anspruchshaltung, nur noch 30 Stunden pro Woche bei vollem Lohnausgleich zu arbeiten, ist dekadent. Leider ist in unserer Gesellschaft die Bequemlichkeit des Mittelmaßes zur Normalität geworden. Wir sollten uns als Gesellschaft fragen: Was ist uns wirklich wichtig und gehört Wohlstand dazu? Wo ist unser Streben nach Exzellenz geblieben?

2) Ihr neues Buch heißt „Mut zur Lebens-Führung – Wie Sie in einer unsicheren Welt selbstbestimmt bleiben — oder es endlich werden“ - Wie können wir wieder zu mehr Gelassenheit kommen und uns auf das Wichtige fokussieren?

Was wirklich wichtig ist, kann nur jeder selbst entscheiden. Dazu braucht es den Mut zur Klarheit. Jeder sollte in den eigenen Spiegel schauen und sich fragen, wohin will ich in meinem Leben? Und bin ich auch bereit, den Preis dafür zu zahlen? Wer selbstbestimmt handelt, eckt eben auch an. Viele Menschen scheuen sich zum Beispiel, dem Chef zu sagen, wenn ihnen etwas nicht passt oder man anderer Meinung ist - aus Angst dann nicht mehr zum Zirkel dazuzugehören. Auch in unserer Gesellschaft fehlt es an einer konstruktiven Streitkultur - oft aus Sorge vor Ablehnung oder was andere über uns denken. Wir leiden unter dem "Gemocht-werden-wollen-Virus" und verstecken unsere Infektion unter übertriebenem Respekt. In einer Welt, die nun mal unsicher ist, hilft es nur, die eigene Angst zu überwinden und einen persönlichen, mutmachenden Horizont zu verfolgen.

3) Sie haben selbst mehrere Lebenskrisen durchlebt. Wie können wir kraftvoll durch schwierige Situationen kommen?

Als ich damals in der Finanzindustrie arbeitete, konfrontierte mich die Diagnose Krebs überraschend mit meiner eigenen Endlichkeit. Bei einem Schicksalsschlag wie diesem hat man nur zwei Möglichkeiten: Entweder zerbricht man an der Krise oder man wächst an ihr und wird stärker. So hart das klingt, aber das ist eine Frage der persönlichen Entscheidung. Ich wollte auf keinen Fall jammern und mich wie ein Opfer meinem Schicksal ergeben. Stattdessen habe ich meinen Horizont klar im Blick. Weiß, wo ich hin will. Natürlich habe ich auch mal schlechte Tage. Dann mache ich einfach Gegenwart: Mal rettet mich eine Runde Sport, mal eine Creme Brûlée – und auf jeden Fall die Gewissheit, dass morgen die Sonne wieder aufgeht.

4) Sie haben Ihr zweites Buch mit „Führung stirbt nicht“ betitelt. Was machen Führungskräfte falsch und was sollten sie verbessern?

Friseure, Ärzte, Piloten machen nicht nur eine intensive Ausbildung, sondern bilden sich auch regelmäßig fort. Nur bei Führung erliegen wir der Illusion, dass man das kann, wenn man fachlich

gut ist und einmal einen 2-Tages-Kurs für Kommunikation besucht hat. Entsprechend gibt es leider viele Führungskräfte, die gar nicht führen können – und rund ein Drittel, die es auch gar nicht wollen.

Deswegen sollten Unternehmen ehrlicher sein, worauf es ankommt. Nämlich erstens: auf die innere Haltung. Habe ich das Zeug zu führen? Wer nur das Prestige oder den höheren Gehaltsscheck will, sollte nicht führen. Entscheidend ist, dass man auch die unangenehmen Seiten der Führung beherrscht. Wer das nicht kann, darf nicht führen. Wir haben zu viele konfliktscheue Führungskräfte.

Zweitens: Wir brauchen mehr eingeschworene Zusammenarbeit zwischen Geschäftsführung und erster Führungsebene. In der Praxis begegnen mir eher Komitees; Gruppen von Individuen, in denen jeder sein Ding macht und mit dem Finger gegenseitig die Schuld zugewiesen wird. Stattdessen sollten wir eine respektvolle Streitkultur trainieren, in der es nicht darum geht, wer etwas sagt – sondern, dass die beste Idee gewinnt. Und die entsteht eben meist im Diskurs.

Drittens: Klarheit. Wo wollen wir hin? Das ist die entscheidende Führungsfrage. Mir begegnen immer wieder Anführer, die darauf keine Antwort haben. Wo ist Ihr verlockender Horizont? Die mutmachende Story, die den Menschen im Unternehmen Orientierung gibt und für Aufbruchstimmung sorgt?

Viertens: Mehr machen. Weniger reden. Erfolg scheitert nicht an guten Ideen, sondern an schlechter Umsetzung. Führungskräfte müssen für die richtigen Rahmenbedingungen sorgen, damit die Menschen für Ergebnisse sorgen können.

5) Was zeichnet für Sie eine gute Führungskraft aus?

Sie muss gewinnen wollen, konsequent in der Zielerreichung sein, hohe Ansprüche verfolgen und diese in machbare Ziele übersetzen. Das Überstrapazieren von Empathie führt zu Mittelmaß. Eine gute Führungskraft muss klare Kante zeigen. Hart in der Sache, fair zum Menschen.

6) Gehen Unternehmen mit dem Thema Führung richtig um?

Es gibt zwei Entwicklungen, die bedenklich sind. Zum einen sind die Unternehmen die letzten Jahre zu sehr dem Zeitgeist hinterhergelaufen. Heißt: lieber politisch korrekte Weichspülerei als respektvolle Streitkultur. Doch durch Weichspüler entstehen leider selten die besten Ideen. Es braucht den offenen Diskurs: Hart in der Sache, fair zum Menschen. Zum anderen behandeln viele das Thema Führen stiefmütterlich. Heißt: Für die Entwicklung von echter Führungsfähigkeit bleibt häufig wegen des Tagesgeschäfts keine Zeit.

Doch der Wind wird mittlerweile rauer. Erfolg fällt nicht mehr vom Himmel. Gute Führung ist gefragt. Gut ist Führung dann, wenn die Menschen, die geführt werden, stärker und mutiger werden. Wer in diesem Sinne gut führt, verdient sich die freiwillige (!) Gefolgschaft seiner Leute.

7) Wie sollten sich Unternehmen für die Zukunft aufstellen?

Mehr Mut zur Haltung ist wichtig. Ich muss als Kunde, als Führungskraft, als Mitarbeiter wissen: Wofür steht das Unternehmen? Führungskräfte sollten „richtig Bock" haben, mit ihrem Team zu gewinnen und ein starker Charakter sein mit allen Ecken und Kanten. Nichts ist schlimmer, als immer einem Zeitgeist hinterherzurennen, der sich sowieso schneller ändert, als Sie sich anpassen können. Seien Sie lieber ein Original.



Peter Holzer
Unternehmer-Coach für nicht-börsennotierte Familienunternehmen.
Kongress-Redner.
Autor. (zu den Büchern)

Bestandsübergabe an einen FiNet Partner – Kurzerklärung zum Thema.

In den letzten Jahren haben wir wiederholt Partner begleitet, die Ihren Bestand an einen anderen FiNet Partner oder FiNet Partnerin veräußert haben. Zudem erhalten wir regelmäßig Anfragen, ob es FiNet Partnerinnen und Partner gibt, die ihren Bestand übergeben wollen. Sollten Sie auch mit dem Gedanken spielen, können Sie gerne mit dem Vertrieb Kontakt aufnehmen und dort ihre Wünsche äußern. Wir nehmen eine Bestandsbewertung vor und überlegen, wer den Bestand kaufen könnte.

FiNet Partnerinnen und FiNet Partner, die im Besitz der FiNet Bestand Garant Karte sind, haben es noch einfacher. Sie erhalten unter bestimmten Voraussetzungen von uns ein Angebot zum Kauf des Bestandes.

Die im Jahr 2017 eingeführte Garantie „FiNet Bestand Garant" garantiert nicht nur den Ankauf durch die FiNet AG, sondern sichert auch noch den schlimmsten Fall der eintreten kann ab.

Im Todesfall oder bei festgestellter Berufsunfähigkeit erhalten die Erben oder der FiNet-Partner von uns ein Angebot zum Ankauf des Kunden- und Vertragsbestands. Der Partner muss dafür jedoch eine mindestens dreijährige ununterbrochene Geschäftsbeziehung und einen jährlichen Courtageumsatz von 50.000 EUR bei uns haben.

Auch der Bestand der FAM GmbH ist sicher, wenn folgende Bedingungen erfüllt werden: Es besteht eine mindestens dreijährige ununterbrochene Geschäftsbeziehung zur FAM GmbH und es wurden Minimum 500.000 EUR in die unterschiedlichsten Vermögensverwaltungsstrategien überführt.

Aus der Praxis heraus weiß jeder Makler selbst am besten, wie schnell das Berufsleben enden kann und wie wichtig eine rechtzeitige Vorsorge für alle Eventualitäten ist. Mit einer Bestandsübertragung auf die FiNet AG sichern Sie Ihre Hinterbliebenen im Fall der Fälle finanziell ab.

FiNet Financial Services Network AG
Stefan Klapproth
Teamleitung Vertrieb

FiNSurance®

PERSONAL INSURANCE & FINANCE MANAGER

FiNSurance können Sie im Browser und auf Ihrem Android- oder iOS-Smartphone nutzen.

Über den QR-Code geht es zur "DEMO-Version"!

Nutzen Sie jetzt FiNSurance

Auch als White Label verfügbar

Datei: #201634712 | Urheber: © Andy – stock.adobe.com und Datei: #103515423 | Urheber: © SFIO CRACHO – stock.adobe.com

Betriebliche Kranken-versicherung mit 100 Prozent Flexibilität

Hybrides Arbeiten – zwischen Homeoffice und Büro – hat die Anforderungen an betriebliche Gesundheit in den letzten Jahren wesentlich verändert. Diese veränderten Bedarfe führen zu einer deutlich gestiegenen Nachfrage nach betrieblichen Krankenversicherungen (bKV).

Der Boom in der betrieblichen Krankenversicherung hat sich fortgesetzt: 22.300 Unternehmen haben 2022 in Deutschland knapp 1,8 Millionen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (+11,5 Prozent) eine vom Arbeitgeber finanzierte bKV angeboten. Die Nachfrage ist weiterhin unverändert hoch. Gesunde und zufriedene Mitarbeiter sind motivierter und produktiver. Und damit die beste Basis für den Unternehmenserfolg. Mit einer betrieblichen Krankenversicherung (bKV) zeigen Arbeitgeber Wertschätzung, stärken die Mitarbeiterbindung und reduzieren Krankentage. Eine klassische Sinn-Win-Situation also. Ob Privatpatient im Krankenhaus, finanzielle Absicherung bei längerer Krankheit oder Absicherung bei Urlaubsreisen - mit den passenden bKV-Produkten sind Mitarbeiter bestens versorgt.

Frei einsetzbares Gesundheitsbudget

Innovative Lösungen für die betriebliche Krankenversicherung sind frei einsetzbare Gesundheits-Budgets für Mitarbeitende. Die Beschäftigten können je nach Vereinbarung jährlich 300, 600 oder 900 Euro für gesundheitliche Zusatzleistungen ihrer Wahl nutzen, persönlich und flexibel – etwa für umfassende Vorsorge-Untersuchungen, Arzneimittel, Naturheilverfahren durch Heilpraktiker oder Ärzte für Naturheilverfahren, den Zahnarzt, Sehhilfen oder Krankenhaustagegeld. Daneben profitieren die Beschäftigten mit bKV von den Assistance-Angeboten, also Dienstleistungen, die alle Versicherten zusätzlich in Anspruch nehmen können. Hierzu zählen insbesondere die kostenlose telemedizinische Beratung per App, Computer oder Telefon an sieben Tagen die Woche rund um die Uhr, ein Facharzttermin-Service, ein Gesundheitstelefon für medizinische Fachberatung sowie eine Erschöpfungsvorsorge für Mental Health.

Einfach in der Umsetzung und Betreuung

Dabei ist es wichtig, den Unternehmen ein flexibles Mitarbeiterbindungsinstrument an die Hand zu geben, das mithilfe variabler Budgethöhen ermöglicht, unterschiedliche Mitarbeitergruppen auch unterschiedlich zu bedienen. Das gilt beispielsweise für Mitarbeitende mit unterschiedlichen Betriebszugehörigkeiten. Das Produkt sollte darüber hinaus konzeptionell so gestaltet, dass es einfach angewendet werden kann und dadurch wertvoll für die Mitarbeitenden und ihre Familienangehörigen ist. Denn auch diese können auf eigene Rechnung ebenfalls die Budgets nutzen.

Gutscheine: Vorsorge statt Fehlzeiten

Werden Krankheiten frühzeitig erkannt, senkt das auch die Ausfalltage. Darum machen Gutscheine in der betrieblichen Krankenversicherung eine optimale Vorsorge möglich - individuell, einfach und auf Privatpatienten-Niveau. Für Manager und Führungskräfte gibt es ein eigenes Vorsorgepaket, das auf ihre speziellen Belastungen ausgerichtet ist.

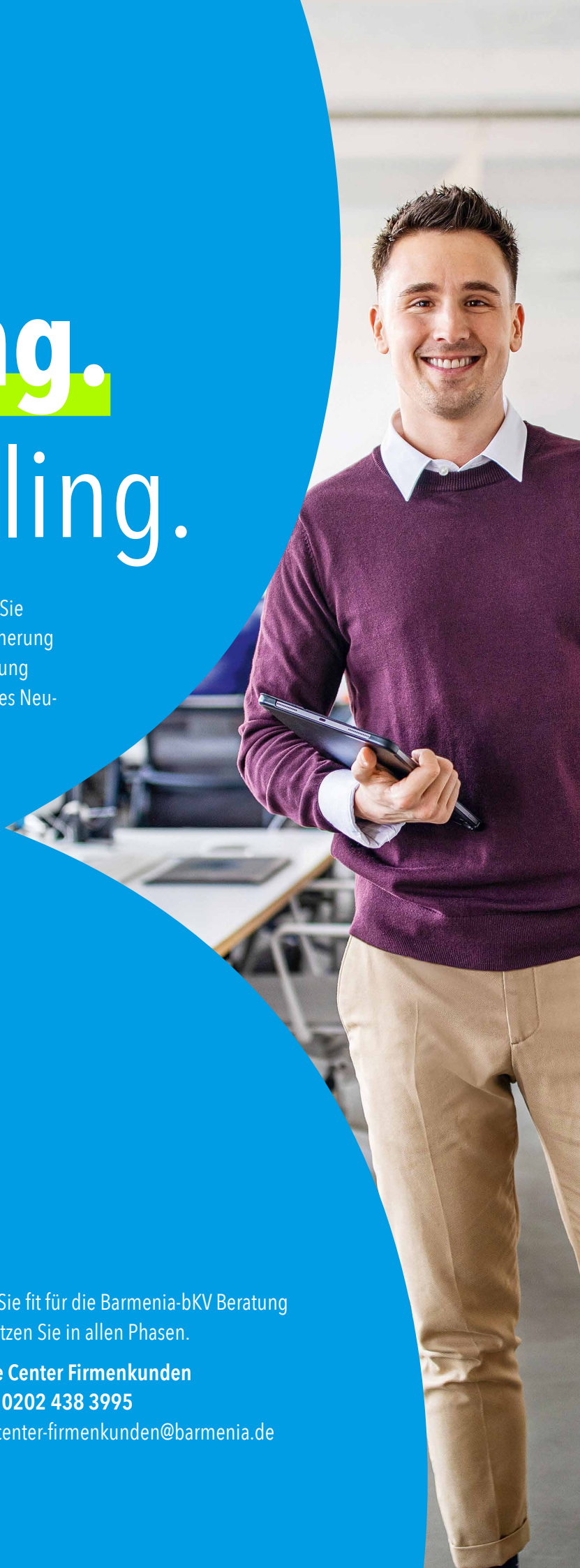
Weitere Informationen zu unseren Produkten in der bKV finden Sie unter:
https://www.barmenia-firmenloesungen.de/

Barmenia
Katharina Apostolidis
01517/4510238
Katharina.Apostolidis@barmenia.de

Macht Upgrading.

Und Upselling.

Jetzt einsteigen in den Wachstumsmarkt bKV: Bieten Sie Ihren Firmenkunden mit der betrieblichen Krankenversicherung der Barmenia eine sinnvolle Zusatzleistung zur Verbesserung der Mitarbeitergesundheit – und sichern Sie sich attraktives Neu- und Zusatzgeschäft.



Macht Sinn. Und Win.

Barmenia
EINFACH. MENSCHLICH.

Wir machen Sie fit für die Barmenia-bKV Beratung und unterstützen Sie in allen Phasen.

Competence Center Firmenkunden
Experten-Tel. **0202 438 3995**
competencecenter-firmenkunden@barmenia.de

Verbesserung der BU-Vorsorge – Günstigere Beiträge für Ärzte und Akademiker

Die Continentale Lebensversicherung verbessert ihre Vorsorgeangebote für den Fall der Berufsunfähigkeit (BU) fortlaufend. Aktuell hat sie die Risiken für Ärzte und Akademiker neu bewertet. Für rund 700 Berufe sinken die Beiträge im Durchschnitt um 20 Prozent. Für Vermittler ergeben sich dadurch viele Vertriebschancen, denn die neue Continentale Studie zeigt, dass das Thema BU noch viel Potenzial hat.

Günstigere Beiträge ohne Qualitätsverlust anbieten und gleichzeitig maximale Flexibilität erhalten? Das bietet die Continentale mit der privaten BU-Versicherung „PremiumBU". So kann der Kunde dank vielfältiger Nachversicherungsgarantien den Tarif flexibel anpassen. Beliebt ist etwa das Karriere-Paket. Damit kann sich der Schutz bei Abschlüssen, Weiterbildungen oder einem Berufswechsel mit entwickeln.

Zuverlässig und innovativ

Die Continentale verbessert ihre hochwertigen Produkte zur BU-Vorsorge regelmäßig. So macht sie jetzt die **BU für Ärzte und Akademiker** günstiger und somit attraktiver. Der Kunde kann sich dabei auf stabile Beiträge verlassen. Denn in ihrer langen Geschichte als zuverlässiger BU-Versicherer musste die Continentale noch nie die Nettobeiträge erhöhen.

Hohes Bewusstsein bei jungen Menschen

Trotz einer hochmodernen und flexiblen Absicherung nehmen viele Menschen das Risiko einer Berufsunfähigkeit nicht wahr oder schätzen die Ursachen falsch ein. Das zeigt die **Continentale-Studie „Absicherung der Arbeitskraft – (K)ein Thema in der Bevölkerung"**. Die Generation Z hebt sich dabei vom Durchschnitt ab. Den 18- bis 29-Jährigen ist bewusst, dass die Vorsorge für den Fall der Berufsunfähigkeit notwendig ist. Eine private BU-Versicherung finden 80 Prozent von ihnen wichtig. Gleichzeitig unterschätzt die Generation Z jedoch ihr eigenes Risiko, ist seltener informiert und sorgt deshalb bislang nicht vor.

Top-Angebot in attraktiver Zielgruppe

Gerade für Vermittler bietet die Altersgruppe daher großes Potenzial. So hat ein Drittel der 18- bis 29-Jährigen noch keine BU-Versicherung abgeschlossen, weil sie sich für zu jung halten. Zudem weiß die Hälfte der Befragten der Studie nicht, dass sich bereits Studierende absichern können. Genau da setzt die **Continentale mit der PremiumBU Start** an. So haben junge Leute im Alter von 15 bis 35 Jahren zwar den vollen BU-Schutz, zahlen in den ersten drei Jahren aber nur die Hälfte des Beitrages. In den folgenden fünf Jahren steigt dieser dann in kleinen Schritten bis zur vollen Prämie an. Dank umfangreicher Nachversicherungsgarantien, flexibler Optionen und attraktiven Upgrade-Möglichkeiten kann der Starter-Schutz natürlich ebenfalls flexibel angepasst werden.

Alle weiteren Informationen erhalten Sie direkt bei der Continentale! Wenden Sie sich einfach an Ihren Ansprechpartner **Andreas Hinne**.

Premium Job.
Premium abgesichert.



Neu: Rund 700 Berufe im Schnitt 20 % günstiger!

Premium BU-Vorsorge für Ärzte und Akademiker

Wer viel Zeit und Geld in seine Ausbildung investiert, sollte seine wertvolle Arbeitskraft hochwertig absichern. Es braucht exzellenten Schutz in adäquater Höhe und viel Wachstumspotenzial. Mit unserer ausgezeichneten PremiumBU geht das jetzt deutlich günstiger: Top Marktposition bei Ärzten, Ingenieuren, Informatikern, Managern und vielen anderen akademischen Berufen. Sprechen Sie jetzt diese attraktiven Zielgruppen an.

Continentale PremiumBU

- Ausgezeichnete Bedingungen
- Großartige Flexibilität
- Attraktive Upgrade-Möglichkeiten
- PremiumService bei Antrag und Leistung
- Stabile Netto-Beiträge

Franke Bornberg
FFF+
hervorragend • 0,5
Berufsunfähigkeit
Produkt 01|2022
Rating 12|2022
Continentale Lebensversicherung AG
PremiumBU
fb-rating.de

Stabilitätsrating der Berufsunfähigkeitsversicherer
Continentale Lebensversicherung AG
mmm+
für hervorragende Leistungen 03/2023
map-report
www.map-report.de



Ihr Ansprechpartner:
Andreas Hinne
02306 9279020 · 0172 2719570
andreas.hinne@continentale.de
makler.continentale.de/premium-bu

Vertrauen, das bleibt.

Die Continentale

HanseMerkur im Interview zur Produktentwicklung

Bei der HanseMerkur geht es zu wie im Taubenschlag: Zum vierten Mal in diesem Jahr informiert die FiNet-Maklerbetreuerin Durdica Tonsic zu einer Produktneuerung. Dieses Mal betrifft es die besonders interessanten Tarife der Hochleistungsprodukte Best Fit und Pro Fit plus. Was es damit auf sich hat, erfahren wir im heutigen Interview.

E-Worker: Liebe Frau Tonsic, Ihre Produktentwicklung hatte sich in diesem Jahr wohl viel vorgenommen – ist das bei Ihnen immer so?

Tonsic: Nein, nicht unbedingt. Aber wir beobachten intensiv den Markt und sprechen viel mit unseren Vertriebspartnern. Das lassen wir dann immer wieder aufs Neue in die Überprüfung unseres Angebotes und unserer Services einfließen. Dieses Jahr war aber schon besonders, was natürlich auch an unserem Programm Krebs-Scan liegt.

E-Worker: Die Zusatzversicherung haben Sie Anfang des Jahres eingeführt, was kam dann?

Tonsic: Im Sommer haben wir den Bluttest, der das Herzstück des Früherkennungsprogramms Krebs-Scan ist, auch in unsere Vollversicherung integriert. Wir starteten da mit dem Baustein EKV2, der zum Start Fit kombinierbar ist. Im September kamen dann unsere tollen Budget-Tarife in der betrieblichen Krankenversicherung, ein ganz spannendes Thema fürs nächste Jahr, das verspreche ich Ihnen. Und tatsächlich sind Sie gerade die Ersten, denen ich es schon erzählen darf: Auch unsere Hochleistungsprodukte Best Fit und Pro Fit Plus bekommen einen sogenannten Relaunch.

E-Worker: Das klingt tatsächlich spannend! Können Sie schon mehr erzählen?

Tonsic: Wie ich ja eben schon sagte, wir sprechen viel mit unseren Partnern. Unser Hochleistungstarif AZP blickt auf fantastische 20 Jahre zurück, in denen er sich wirklich herausragend beitragsstabil gezeigt hat. Die sechs Monatsbeiträge garantierte Beitragsrückerstattung oder die gleichhohe Pauschalerstattung setzen Maßstäbe unter Hochleistungstarifen. In anderen Leistungssegmenten legen wir jetzt mit dem neuen obligatorischen Baustein EGO2 noch eine Schippe drauf: Weiterhin natürlich die Leistungen über der GOÄ und GOZ, aber nun sind auch wichtige Erweiterungen in den Bereichen Prophylaxe, Beitragsbefreiung in Eltern- oder Pflegezeit, Sehhilfen und LASIK sowie 90 % bei Zahnersatz und Kieferorthopädie mitversichert. Und natürlich wurde das Programm Krebs-Scan integriert, ein absolutes Alleinstellungsmerkmal. Das wird insbesondere die FiNet-Partner freuen, die, auch aufgrund ihrer Klientel, sehr interessiert an dieser innovativen Früherkennungsmethode gegen Krebs sind. Deswegen freut es mich ganz besonders, dass wir unseren Vermittlern ein so rundes Konzept für ihre Kunden an die Hand geben. Für das Jahresendgeschäft, und auch für die weitere Zukunft.

HanseMerkur
Durdica Tonsic
Maklerbetreuerin der HanseMerkur
Telefon: 06443 - 81 90 500
Telefax: 06443 - 81 90 799
Mobil 0171 - 69 70 156
E-mail: durdica.tonsic@hansemerkur.de
www.hansemerkur-vertriebsportal.de



Robert Raeder
HanseMerkur KV-Produktentwicklung

Viel Leistung, stabile Beiträge – unsere KV

Nachhaltig kalkuliert

Die Private Krankenvollversicherung der HanseMerkur überzeugt durch innovative Produkte und verlässliche Konditionen. Eine ausgewogene Tarifberechnung ist das Fundament für moderne Produktgestaltung und langfristige Beitragsstabilität. Ein Mehrwert für Ihre Kunden und ein Push für Ihren Vertriebserfolg, denn Hand in Hand ist HanseMerkur.

Hand in Hand ist
HanseMerkur

Echte PKV-Qualität muss nicht teuer sein – auch im Alter

Angesichts der aktuellen Beitragsentwicklungen in der gesetzlichen Krankenversicherung interessieren sich immer mehr Kunden für eine private Absicherung. Wer clever kombiniert, profitiert von besseren Leistungen und kann den Beitrag für seine Krankheitskostenvollversicherung ab dem 67. Lebensjahr sogar auf bis zu 0,00 Euro reduzieren.

Mit dem Kompaktschutz uni-intro|Privat 300 bietet Deutschlands älteste private Krankenversicherung, die uniVersa Krankenversicherung a. G., einen idealen Einstieg in die private Krankenversicherung.

Clever kombiniert

Der Kompaktschutz lässt sich über die drei Zusatzbausteine uni-ZZ, uni-SZ II plus und uni-ZF im ambulanten, zahnärztlichen und stationären Bereich erweitern. Werden alle drei Bausteine gewählt, können z. B. Fachärzte direkt in Anspruch genommen werden. Und durch die Erstattung einer stationären Unterbringung im Zweibettzimmer inkl. Chefarztbehandlung, 100 % Leistung bei Zahnbehandlung sowie 80 % Leistung für Zahnersatz und Kieferorthopädie ohne tarifliche Preis-/Leistungsverzeichnisse profitieren die Kunden der uniVersa von einem hochwertigen PKV-Schutz.

Qualität muss nicht teuer sein

Der Monatsbeitrag für die Kombination mit allen drei Zusatzbausteinen beträgt z. B. bei einem Eintrittsalter 30 Jahre inklusive Pflegepflichtversicherung und einem Krankentagegeld von 160 EUR ab dem 43. Tag gerade einmal 487,42 EUR.

Ein interessantes Angebot im Vergleich zum aktuellen durchschnittlichen GKV-Höchstbeitrag (inkl. Pflegepflichtversicherung) in Höhe von 1.007,56 EUR (Kinderlose) bzw. 977,63 EUR (Versicherte mit Kindern).

Auf Wunsch mit garantierter Beitragsreduzierung im Alter

Neben besseren Leistungen und aktuellen Beitragsvorteilen können Sie Ihren PKV-Interessenten im Gesamtpaket zusätzlich eine garantierte Beitragsentlastung im Alter „on Top" anbieten. Wer will, kann mit der Beitragsentlastungskomponente uni-BE|flex den Beitrag für die Krankheitskostenvoll-versicherung im Alter sogar auf bis zu 0,00 EUR senken.

Der Beitrag für diese individuelle Zusatzentlastung kann dabei im gleichen Maße wie der Beitrag für die zugrunde liegende Krankenversicherung steuerlich abgesetzt werden. Und da uni-BE|flex auch alle Voraussetzungen zur Erlangung eines Arbeitgeberzuschusses erfüllt, können Arbeitnehmer zusätzlich profitieren.

Sprechen Sie uns an, wir informieren Sie gerne ausführlich.

uniVersa
Tobias Jahn-Schultheis
Direktionsbeauftragter
Telefon: +49 151 72645851
E-Mail: tobias.jahn-schultheis@universa.de

uniVersa
Krankenversicherung a. G.



uniVersa Krankenversicherung ein ausgezeichneter Partner mit ausgezeichneten Produkten

uni-intro|Privat® 300 – Clever Kombiniert für Angestellte und Selbstständige

uni-intro|Privat® 300 bietet ein Leistungsniveau über dem der gesetzlichen Krankenkassen und wertvollen Optionen für die Zukunft. In Kombination mit uni-ZF, uni-ZZ und uni-SZ II plus können Ihre Kunden zusätzlich von Leistungserweiterungen bei ambulanter und stationärer Heilbehandlung sowie im Zahnbereich profitieren.

uni-BA|Kompakt für Beamtenanwärter und Referendare

uni-BA|Kompakt ist die optimale Ergänzung zur Beihilfe. Von Anfang an profitieren Beamtenanwärter und Referendare von einem hochwertigen Leistungsumfang zu einem günstigen Beitrag. Und das Beste: Bereits ab dem ersten Jahr gibt es den halben Jahresbeitrag zurück, wenn keine Leistungen eingereicht werden.

Wir informieren Sie gerne ausführlich:
uniVersa VERSICHERUNGEN
Landesdirektion Süd-West
Telefon: +49 611 462075-0
E-Mail: wiesbaden.partner@universa.de

B2B – *(Bestandsarbeit und Berufsunfähigkeit)* – mit Optionen eine Dienstleistung erbringen.

B2B ist die Abkürzung für „Business-to-Business". Es steht für die Beziehung von Betrieben/Unternehmen untereinander, die sich mit ihren Dienstleistungen oder Waren miteinander ergänzen oder benötigen.

Wie man „B2B" auch auf das Thema Berufsunfähigkeit anwenden kann? Ganz einfach, indem man für Business-to-Business einfach Berufsunfähigkeit und Bestandsarbeit annimmt. Das Zusammenspiel, welches Sie und Ihr Kunde haben, gleicht der Beschreibung von B2B doch sehr. Ihr Kunde ist auf Ihre Expertise und Ihr Wissen angewiesen und Sie nutzen die Daten und Bedarfe Ihres Kunden, um das Beste für dessen Lebenssituation herauszuholen.

Jeder Makler erledigt grundlegende Bestandsarbeit! Gerade hier, in den vermeintlich kleinen Handlungen des Alltags wie Adress- oder Namensänderungen, ist Ihre Erfahrung und Ihr Wissen für Ihren Kunden von Nutzen: Sie ändern die Anschrift, weil ein Haus gebaut wurde oder berufsbedingt in eine andere Stadt verzogen wurde. Sie versichern das neue Kfz, weil eine Gehaltsanpassung stattgefunden hat und der Kunde nun ein neues Auto finanzieren kann. Die Ehefrau nach der Hochzeit in den Haftpflichtvertrag einschließen und die Geburt von Kindern berücksichtigen – auf all das weisen Sie Ihren Kunden hin. Die Möglichkeiten, sich einzubringen, sind vielfältig.

Was im Zuge solcher Optimierungen jedoch viel zu häufig außer Acht gelassen wird, sind anlassbezogene Optionen, welche Berufsunfähigkeitsverträge anbieten. Gerade die oben genannten Gründe (Eheschließung, Karrieresprung, Hauskauf, Geburt eines Kindes u. v. m.) bieten u. U. die Möglichkeit einer Leistungsanpassung ohne Gesundheitsprüfung. Nutzen Sie diese Möglichkeit für Ihren Kunden und halten Sie somit dessen Einkommensabsicherung immer auf einem adäquaten Niveau, selbst dann, wenn aus Sicht der Versicherungsgesellschaft medizinische Gründe gegen eine Summenanhebung des Berufsunfähigkeitsvertrages sprechen.

Grundsätzlich kann man in der Berufsunfähigkeitsversicherung immer zwischen zwei Optionen unterscheiden: anlassabhängige und anlassunabhängige Optionen als vom Versicherer klar definierte Zeitpunkte und variable Gründe.

Kennen Sie diese Optionen bei Ihren favorisierten Gesellschaften? Haben Sie diese vielleicht sogar schon kundenspezifisch terminiert? Nein? Dann holen Sie dies doch einfach nach. Denn die Optionen sind nicht unbegrenzt nutzbar. Gerade bei anlassunabhängig Optionen ist das „im Auge behalten" der Optionszeitpunkte entscheidend. Es gilt zu berücksichtigen, wann genau die Option gezo-



Datei: #525726311 | Urheber: © C Coetzee/peopleimages.com – stock.adobe.com

gen werden kann: in den ersten 5 oder 10 Jahren? Oder ist die Option ggf. altersabhängig? Ist sie zum Beispiel bis zum vollendeten 40., 45. oder 50. Lebensjahr zu ziehen? Gibt es ggf. eine Sonderregel in Bezug auf eine Karriereklausel? Kann die BU-Absicherung an Karriere-/Gehaltsschritte angepasst werden?

Viele Gesellschaften haben in den letzten Jahren ihre Optionsgründe deutlich verbessert und auch die klassische Zweimonatsfrist (zur Nutzung der Option nach Eintritt des Grundes) auf „bis zum Ende des Versicherungskalenderjahres" oder „innerhalb von 12 Monaten" oder ähnliche Wortlaute ausgeweitet.

Hier als Beispiel ein Auszug aus den Versicherungsbedingungen einer nicht näher benannten Gesellschaft:

… Ereignisabhängige Option auf Erhöhung von Beitrag und Berufsunfähigkeitsrente ohne erneute Risikoprüfung … (um maximal 50 % bis maximal 3000 Euro gesamte monatliche Berufsunfähigkeitsrente) im Rahmen unserer für den jeweiligen Beruf gültigen Annahmerichtlinien bei … Eintritt der Volljährigkeit; Heirat; Ehescheidung bzw. Löschung einer eingetragenen Lebenspartnerschaft, Einkommenserhöhung um mindestens 250 Euro monatlich; … Erhalt der Prokura; … .

Insgesamt bieten die Gesellschaften ihren Kunden eine sehr unterschiedliche Anzahl an Gründen ebenso wie Absicherungssummen in unterschiedlicher Maximalhöhe an.

Somit könnten in Zukunft direkt zu Beginn der Produktauswahl die anlassabhängigen und anlassunabhängigen Erhöhungsoptionen, neben vielen anderen Auswahlkriterien, für oder gegen eine Gesellschaft sprechen.

Sein Sie also weiterhin aufmerksam, wenn ein Kunde Ihnen mitteilt, dass er geheiratet hat oder den Kauf einer Immobilie plant etc. Und arbeiten Sie auch schon im Vorfeld mit den Optionsmöglichkeiten der Tarife und planen Sie die anlassunabhängigen Optionen für die Zukunft direkt ein. Damit Sie „B2B" – im Sinne eines optimalen Zusammenwirkens von Bestandsarbeit und Berufsunfähigkeit – als Makler leben!

FiNet Financial Services Network AG
Esther Isabelle Graepler
Fachreferentin
Fachteam Personenversicherung

Was tun mit ablaufenden Verträgen?

Einkommensstrategien für die Generation 50plus

Die Generation 50plus steht vor der Frage, wie Sie ihr angespartes Vermögen so plant, dass der gewohnte Lebensstandard im Ruhestand beibehalten werden kann. Häufig stehen in dieser Lebensphase größere Beträge aus ablaufenden Versicherungsverträgen oder Erbschaften zur Verfügung. Diese gilt es, gewinnbringend wiederanzulegen, um möglichst noch viele Jahre vom Ersparten leben zu können. Eine fachkundige Ruhestandsplanung ist dabei wichtig, in der die individuellen Lebensumstände der Kundin oder des Kunden ermittelt werden, um gezielte Einkommensstrategien zu planen.

Angespartes Kapital absichern

Wer eher sicherheitsorientiert ist und sein angespartes Kapital gegen das Auf und Ab der Märkte absichern möchte, für den könnte eine Sofortrente sinnvoll sein. Die **FREELAX^{SOFORT}** von Standard Life gewährt zum Beispiel eine attraktive lebenslange Verzinsung von 2,75 Prozent – was einer der am höchsten garantierten Renten im deutschen Markt für das Neugeschäft entspricht. Das Prinzip ist einfach: man zahlt einmal einen Betrag ein und erhält für den Rest des Lebens eine garantierte Rente. Ausgaben lassen sich dadurch mit einem garantierten Einkommen gut planen.

Renditeoptimiert wieder anlegen

Die Generation 50plus hat noch viele Träume, die sie verwirklichen möchte. Damit für diese Wünsche genug Kapital übrig bleibt, könnte das Vermögen für die nächsten Jahrzehnte renditeoptimiert angelegt werden. Die fondsgebundene Lebensversicherung **WeitBlick** von Standard Life kann bis zum Alter von 100 Jahren abgeschlossen werden. Dabei haben Kundinnen und Kunden die Wahl aus einer breiten Palette an Investmentfonds. Steigt der Kapitalbedarf im Alter z.B. aufgrund von höheren Pflegekosten, sind auch flexible Auszahlpläne möglich. Der Versicherungsmantel bietet noch zusätzliche Vorteile wie Hinterbliebenenschutz. Was für diese Zielgruppe auch interessant sein könnte, ist das Thema Vermögensübertragung im Rahmen einer Schenkung. Denn mit WeitBlick kann schon zu Lebzeiten ein Teil des Vermögens übertragen werden. Kundinnen und Kunden profitieren dabei von Freibeträgen bei der Schenkungssteuer.

Absichern und Investieren

Bei privaten Altersvorsorgeprodukten ergeben sich weitere Steuervorteile im Vergleich zur gesetzlichen Rente. Wer dem Ruhestand also entspannt entgegenblicken möchte, kombiniert die Sofortrente mit der fondsgebundenen Lebensversicherung und genießt die Vorteile aus beiden Welten.



Standard Life
Denis Brnic
Strategic Relationsship Consultant



„Meine Lebensversicherung wird bald fällig. Wie geht's jetzt weiter mit meinem Geld?“

Sie kennen das: Wenn die Lebensversicherung fällig wird, haben Kundinnen und Kunden oft Beratungsbedarf. In vielen Fällen lohnt sich eine Wiederanlage. Menschen, die ihr Kapital nicht direkt benötigen, können es mit der fondsgebundenen Lebensversicherung WeitBlick weiter für sich arbeiten lassen. Wer an einer attraktiven Rentenzahlung interessiert ist, kann bei uns die Sofortrente FREELAX^{SOFORT} mit garantiertem Rechnungszins abschließen.

Jetzt Kontakt aufnehmen: erfolgreichverkaufen@standardlife.de.

Jetzt informieren:
www.standardlife.de/freelax-sofo/

Standard Life
Teil der Phoenix Group

Steuerfreiheit für die Rentenversicherung? Gibt es sie noch?

Im Jahr 2005 endete die Steuerfreiheit für Lebens- bzw. Rentenversicherungen. Seitdem greift die Abgeltungsteuer oder, wenn man 12 Jahre durchgehalten hat und 62 Jahre alt ist, das so genannte Halbeinkünfteverfahren. Dabei sind 50 Prozent der erwirtschafteten Erträge mit dem individuellen Steuersatz zu versteuern. Damit ergibt sich in vielen Fällen ein Vorteil im Vergleich zu einer Direktanlage. Steuern schmälern die Rendite einer Anlage und sollten stets in die Planung miteinbezogen werden. Denn letzten Endes zählt das Nettoergebnis.

Lösung in Sicht

Es gibt jedoch eine gute Nachricht: Mit einem einfachen Konzept können Kunden mit einer fondsgebundenen Rentenversicherung nach wie vor steuerfrei fürs Alter vorsorgen. Voraussetzung ist, dass es sich um einen Whole-Life Tarif handelt, der bis ans Lebensende der versicherten Person besteht und im Todesfall das gesamte Guthaben ausgezahlt wird.

Todesfallleistung

Wird die Leistung einer Rentenversicherung aufgrund des Todes der versicherten Person fällig, ist sie einkommensteuerfrei. Ihre Kunden müssen hierfür nicht selbst versterben. Normalerweise ist der Kunde Vertragspartner/Versicherungsnehmer, versicherte Person und Begünstigter im Erlebensfall. Beim Steuerfrei-Konzept weicht die versicherte Person ab und ist eine deutlich ältere Person. In der Regel wird hierfür ein Elternteil herangezogen. Bei dessen Tod wird die Leistung steuerfrei an den Vertragspartner ausbezahlt. Dabei ist offen, wann die versicherte Person verstirbt, was unabdingbar macht, dass der Vertrag bis ans Lebensende bestehen kann.

Flexibilität bleibt

Seinem Elternteil wünscht man ein langes Leben und die Spekulation auf dessen Tod klingt moralisch heikel. In diesem Fall zahlt sich ein Perspektivwechsel im wahrsten Sinne des Wortes aus: Meist sind Eltern froh, ihren Kindern auf diesem Wege in Zukunft Steuern zu ersparen und darüber hinaus genießt der Vertragspartner (VN) volle Flexibilität über den Vertrag. Sollte er Geld benötigen, kann er jederzeit über das Guthaben oder Teile davon mit den anfänglich genannten steuerlichen Konsequenzen verfügen. Diese hätte er bei einem gängigen Vertragsabschluss ebenfalls gehabt, so dass sich keine gesonderten Nachteile ergeben.

Beispiel

Ihre Kundin oder ihr Kunde schließt eine Rentenversicherung, in unserem Beispiel den Tarif CleVesto Select, mit einer Laufzeit von 37 Jahren und einem monatlichen Beitrag von 200 Euro ab. Die Wertentwicklung beträgt 6 Prozent p. a. und das Jahreseinkommen zum Ablauf liegt bei 60.000 Euro (unverheiratet). Mit Halbeinkünfteverfahren würden nach Steuern ca. 207.000 Euro und mit dem Steuerfrei-Konzept ca. 233.000 Euro zur Verfügung stehen.

Gestaltung vor Optimierung

Versicherungsnehmer	Versicherte Person	Bezugsberechtigter	Beitragszahler
Kunde	Kunde	Kunde	Kunde

Nachteil: Die Kapitalabfindung ist einkommensteuerpflichtig (Abgeltungsteuer, ggf. Halbeinkünfteverfahren)

Gestaltung nach Optimierung

Versicherungsnehmer	Versicherte Person	Bezugsberechtigter	Beitragszahler
Kunde	z. B. Elternteil	Kunde	Kunde

Die Zahlen zeigen, dass sich die Rendite der fondsgebundenen Rentenversicherung durch eine einfache Vertragsveränderung stark steigern lässt. Wenn Sie mehr zu dem Konzept erfahren möchten, besuchen Sie gerne unsere Homepage. Dort finden Sie auch ein Berechnungstool, das die unterschiedlichen steuerlichen Gegebenheiten beim Sparen vergleicht.

Helvetia Fondspolicen

helvetia.de

Steuerfreiheit. Gestalten. Genießen.

Besonderer Beratungsansatz mit echtem Mehrwert.
Ermöglichen Sie Ihrer Kundschaft steuerliche Vorteile bei:

- **Altersvorsorge**
- **Geldanlage**
- **Kinderversorgung**

Erfahren Sie mehr von Ihrem Helvetia Leben-Maklerbetreuer.

einfach. klar. helvetia
Ihre Schweizer Versicherung

Jetzt informieren!



Betriebliche Vorsorge als Chance

Betriebliche Vorsorge – die Kombination aus Altersversorgung, Arbeitskraftsicherung und Krankenversicherung

Heutzutage müssen sich Unternehmen bei potenziellen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern präsentieren und dabei ihre eigene Attraktivität herausstellen. Sie benötigen Argumente, die sie **gegenüber anderen Unternehmen abgrenzen**. Aber **was macht ein Unternehmen heutzutage attraktiv**?

Neben einem interessanten Tätigkeitsfeld, einem angemessenen Gehalt sowie Flexibilität, zum Beispiel dem Homeoffice-Anteil, sind es i**mmer mehr Personalzusatzleistungen**, die für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer **eine wichtige Rolle** spielen. Eine von der Allianz beauftragte und von infas quo im Jahr 2021 durchgeführte Befragung unter rund 2.700 Teilnehmenden ergab, dass betriebliche Altersvorsorge (bAV) als die wichtigste Personalzusatzleistung angesehen wird – und zwar sowohl unternehmens- als auch belegschaftsseitig.

Beliebt bei der Belegschaft

Fast genau so beliebt wie die bAV ist eine vom Arbeitgeber finanzierte Arbeitskraftsicherung (bAKS) – Platz 2 in der Befragung. Und auch die betriebliche Krankenversicherung (bKV) auf Platz 5 lässt andere Zusatzleistungen wie Dienstwagen, Jobtickets oder Diensthandys weit hinter sich. Bemerkenswert ist zudem, dass für fast 25 Prozent der Befragten eine bKV so wichtig ist, dass sie die Entscheidung für ein Unternehmen positiv beeinflussen kann. Bei der vom Arbeitgeber finanzierten Arbeitskraftsicherung trifft dies auf fast jede dritte befragte Person zu, und bei der bAV sind es nahezu 40 Prozent.

Die Idee: der 360-Grad-Gesundheitsschutz

Firmenkunden können **mit einer Kombination beider Lösungen einen 360-Grad-Gesundheitsschutz für ihre Belegschaft bieten**. Konkret kann der Arbeitgeber über bKV-Vorsorgeleistungen die Gesundheit seiner Belegschaft fördern. Und falls es noch schwerwiegender wird und der Beruf oder eine Grundfähigkeit nicht mehr ausgeübt werden kann, greift die betriebliche Arbeitskraftsicherung.

So profitieren Vermittler

Vermittlerseitig bietet die **betriebliche Vorsorge attraktive Potenziale**: Mit dem zusätzlichen Angebot von bKV- und bAKS-Bausteinen beim Firmenkunden ergänzen Vermittler die vorhandenen Personalzusatzleistungen des Arbeitgebers. Auch als Türöffner für das Neugeschäft funktioniert die betriebliche Vorsorge hervorragend: Das **kombinierte Angebot bKV plus bAKS kann unternehmensseitig** für Aufmerksamkeit sorgen und somit **Türen öffnen**, die heutzutage meist nicht mehr so leicht aufgehen.

Mehr Info gibt es unter **makler.allianz.de/bv**.



GEMEINSAM STARK

Betriebliche Vorsorge als Chance

Benefits sind neben dem Gehalt die Währung im Wettlauf um Talente. Unser Benefit für Ihre Firmenkunden ist die Kombination aus betrieblicher Krankenversicherung (bKV) und Arbeitskraftsicherung (bAKS) – Ihr Gesamtpaket für mehr Arbeitgeberattraktivität und Beitrag zur sozialen Verantwortung.

Stärken Sie Ihr Firmengeschäft mit bKV + bAKS:

- Topaktuelles Ansprachethema – als Bestandssicherer und Türöffner.
- Maßgeschneiderte Lösungen für die Belegschaft – hochwertiger Schutz ohne Gesundheitsprüfung möglich.
- Einfache Prozesse – von der Anbahnung bis zum Leistungsfall.

Ein Grund mehr, **die Allianz** zu empfehlen.

Profitieren Sie von unserer langjährigen Expertise im Firmengeschäft.

→ Mehr dazu bei Ihrer persönlichen Maklerbetreuung

Allianz Lebensversicherungs-AG
Francisco Villarino Martinez
Tel. 0711/6635729
E-Mail: f.villarino@allianz.de

Allianz Private Krankenversicherungs-AG
André Gloger
Tel: 040/36172034
E-Mail: andre.gloger@allianz.de

oder unter makler.allianz.de/bv

Info

Krass zukunftssicher: BU-Schutz für Schüler ab sechs Jahren

Mit der neuen Golden BU für Schüler ab sechs Jahren bietet die LV 1871 einen innovatives und am deutschen Markt einzigartiges Absicherungskonzept für ambitionierte Schüler und ihre Eltern.

Wenn ich groß bin werde ich … Polizist, Lehrerin, Astronautin oder Fußballer." Diese oder ähnliche Berufe nennen Kinder am häufigsten, wenn sie nach ihrem Traumjob gefragt werden. Manchmal bringen uns die Berufswünsche zum Schmunzeln, aber im Grunde wollen wir für unsere Kinder doch nur das Beste: Jetzt sollen sie spielen, toben und sich ausprobieren und später mal einen Lebens- und Karriereweg ergreifen, der ihnen Spaß macht und idealerweise genügend Geld zum Leben einbringt. Aber was passiert, wenn sich durch einen Unfall oder eine Krankheit plötzlich alles verändert?

Als erster Versicherer am deutschen Markt bietet die LV 1871 jetzt eine Berufsunfähigkeitsversicherung für Schülerinnen und Schüler schon ab sechs Jahren an. Mit diesem Alleinstellungsmerkmal am deutschen Berufsunfähigkeitsmarkt unterstützt die LV 1871 Makler und Vermittler, die insbesondere junge Familien mit Kindern erreichen und langfristig binden wollen.

Früh absichern, dreifach profitieren

Wer die Arbeitskraft seiner Kinder schon während der Schulzeit absichert, kann auch später noch profitieren und zwar gleich dreifach. Da Kinder in so jungen Jahren meist absolut gesund sind, vereinfacht das die Risikoprüfung und ermöglicht **günstige Beiträge**. Zugleich wird der aktuelle Gesundheitsstatus für später „gespeichert". Das heißt: Die **Risikoeinstufung** bleibt erhalten, auch wenn in Zukunft ein deutlich risikoreicherer oder ganz anderer Beruf gewählt werden sollte als zunächst auf der Wunschliste stand. Der Karriere, als Feuerwehrmann, Youtube-Star oder Fashion-Bloggerin steht also von dieser Seite nichts im Weg; auch dann nicht, wenn der Job mal ins Ausland führen sollte. Denn der **weltweit gültige**, **vollwertige Versicherungsschutz** deckt sowohl die Schullaufbahn als auch das gesamte Berufsleben ab. Schon wenn ein Kind voraussichtlich sechs Monate ununterbrochen zu mindestens 50 Prozent nicht mehr am regulären Schulunterricht teilnehmen kann, wird die vereinbarte Berufsunfähigkeitsrente ausgezahlt.

Ein weiteres Highlight bei der LV 1871 ist die optionale lebenslange BU-Rente, die sich besonders für Schüler empfiehlt. Denn sollte der BU-Fall in jungen Jahren eintreten, konnten keine Einzahlungen in die gesetzliche Rentenversicherung erfolgen. Auch private Rücklagen fehlen. Somit wird keine gesetzliche oder private Altersvorsorge aufgebaut. In diesem Szenario ist die lebenslange BU-Rente ein entscheidender Baustein zur Sicherung des Lebensstandards auch im Alter.

Arbeitswelt im Wandel – Der Golden BU Schutz für Schüler bleibt flexibel

Die Arbeitswelt unserer Kinder wird deutlich anderes aussehen als wir sie heute kennen. Schon jetzt entstehen neue Berufe vom SEO-Manager über Business Analysten bis zur Gestalterin für immersive Medien. In Zukunft werden sogenannte New-Work-Konzepte und hybride Arbeitsmodelle noch

zunehmen. Das eröffnet mehr Möglichkeiten, etwa das Arbeiten im Ausland, bedeutet aber zugleich auch höhere Anforderungen, die manchmal zu psychischen Belastungen führen. Wenn der Druck zu hoch wird, ist eine zeitweise oder dauerhafte Arbeits- oder Berufsunfähigkeit nicht ausgeschlossen. Gut, wenn man schon in jungen Jahren vorgesorgt hat. Denn dann kann man sich auf ein finanzielles Polster verlassen und ganz darauf konzentrieren, wieder gesund zu werden.

Noch besser, wenn der einmal abgeschlossene BU-Schutz flexibel mitwächst. Diese Flexibilität bietet die Zukunftsgarantie der LV 1871 Golden BU für Schüler. Kunden haben das Recht, ihre gesundheitliche Einstufung auf mögliche Verbesserungen bei der Berufseinstufung überprüfen zu lassen. Eine Verdoppelung der BU-Rente nach Abschluss der Schule ist ebenso möglich wie nachträgliche Dynamik-Einschlüsse oder -Erhöhungen und der spätere Einschluss einer AU-Leistung sowie die Überprüfung von möglichen Ausschlussklauseln. Dabei gilt: Man kann sich beim Versicherungsschutz nur verbessern. Verschlechterungen sind ausgeschlossen.

Ganzheitliche Beratung für junge Familien

Die Absicherung der eigenen Arbeitskraft gehört zu den wichtigsten Versicherungen überhaupt. Viele Makler und Vermittler wissen das, doch sie wissen auch: Gerade junge Kunden tun sich hier häufig schwer. Mit der LV 1871 Golden BU für Schüler können sie neue Kundengruppen, wie etwa junge Familien mit Kindern, erschließen und nachhaltig binden.

Zwei Faktoren erleichtern den Vertragsabschluss zusätzlich. Erstens sind Kinder und Schüler bis zum Schuljahresende am 31. Juli eines Jahres noch zu den Konditionen der LV 1871 Golden BU für Schüler versicherbar, auch wenn schon ein Ausbildungsplatz vorhanden ist. Zweitens: Die LV 1871 bietet für Schüler bis zur Vollendung des 15. Lebensjahres eine vereinfachte Risikoprüfung mit nur wenigen Risikofragen, ohne die wichtige Risikoselektion zu vernachlässigen. Für Schüler des Gymnasiums oder der Fach- und Berufsoberschulen (FOS/BOS) ist auch nach der Vollendung des 15. Lebensjahres eine vereinfachte Risikoprüfung möglich. So wird der Beratungs- und Abschlussprozess inklusive der umfassenden Aufarbeitung der Gesundheitshistorie weniger komplex.

Lebensversicherung von 1871 a. G. München
Markus Heinrich-Lang
Vertriebsmanager
Partnervertrieb (PV2)
Maximiliansplatz 5
80333 München
Mobil +4915170431388



GrüneRente performance+ für eine nachhaltige Altersvorsorge

Nachhaltige Lösungen sind aus der Beratung zur Altersvorsorge nicht mehr wegzudenken. Die GrüneRente performance+ der Stuttgarter erfüllt dieses Bedürfnis, der FONDSPiLOT erleichtert die Arbeit für Vermittler.

Im „magischen Dreieck" der Geldanlage galt es lange Zeit nur den Kompromiss zwischen Risiko, Rendite und Liquidität zu definieren. Mittlerweile spielt bei den Produktanforderungen eine vierte Komponente eine immer zentralere Rolle: Nachhaltigkeit. Die Nachfrage nach Lösungen und Anbietern, die einen positiven Impact auf Gesellschaft, Umwelt und Unternehmensführung haben, steigt. Die Stuttgarter bedient dieses Bedürfnis mit dem Vorsorgekonzept GrüneRente.

Grün – auch in der Rentenphase

Altersvorsorge braucht Rendite, und Rendite braucht Chancen. Das gilt mit Blick auf die hohe Inflation mehr denn je. Die GrüneRente performance+ vereint die notwendigen Renditechancen mit den gewünschten Nachhaltigkeitsanforderungen mit einer breiten Palette ausgewählter Nachhaltigkeitsfonds. Optional auch mit einer Garantie zu Rentenbeginn. In diesem Fall wird das Guthaben zwischen Fonds und dem Sicherungsvermögen der Stuttgarter aufgeteilt. Auch das Guthaben im Sicherungsvermögen wird dabei in nachhaltige Kapitalanlagen investiert.

Die GrüneRente bildet Nachhaltigkeit zudem auch in der Rentenphase ab. Mit Beginn der Rentenzahlung wird das Vertragsguthaben in das Sicherungsvermögen umgeschichtet. Auch dort gelten bei der Stuttgarter nachhaltige Anlagegrundsätze und mindestens die Höhe des umgeschichteten Vertragsguthabens wird in nachhaltige Anlagen investiert. In der Ansparphase können Kunden den Fokus zwischen Sicherheit und Renditechance frei wählen. performance+ erlaubt hierfür die Wahl unterschiedlicher Beitragsgarantien (zum Beispiel zwischen 80 und 0 Prozent), die sich während der Laufzeit noch ändern lassen.

FONDSPiLOT erleichtert die grüne Beratung

Ein effizienter Beratungsprozess ist nötig, um die „Produkt-PS" auch auf die Straße zu bekommen. Da die gesetzlichen Anforderungen an Vermittler fondsgebundener Lösungen auch in Zukunft weiter steigen werden, hat die Stuttgarter mit dem Beratungstool FONDSPiLOT eine innovative Lösung entwickelt, die Vermittler entlastet, ihre Beratung erleichtert und zusätzliche Sicherheit gibt.

Der FONDSPiLOT ermittelt das Anlegerprofil des Kunden und ein dazu passendes gemanagtes Portfolio. Dieses wird permanent überwacht und die Zusammensetzung bei sich ändernden Märkten während der Vertragslaufzeit an das Risikoprofil des Kunden angepasst – kostenfrei. Das optimiert die Risikosteuerung für den Kunden und entlastet Vermittler in der Fondsauswahl und Vertragsbetreuung. Für nachhaltig orientierte Kunden stehen fünf, nach ESG-Kriterien gemanagte Portfolios zur Verfügung – passend zum ermittelten Anlegerprofil.

Weitere Informationen auch unter:

- **www.performance.stuttgarter.de**
- **www.fondspilot.stuttgarter.de**



Machen Sie die Altersvorsorge Ihrer Kunden stark für die Zukunft.

Turbulenzen an den Märkten, Inflation, politische Unsicherheiten und neue Rahmenbedingungen beeinflussen auch die private Altersvorsorge. Wir bieten Ihnen hier neue Ideen und Impulse. Und haben hilfreiche Maßnahmenpakete rund um sechs Vertriebsansätze für Sie geschnürt. Holen Sie sich maßgeschneiderte Unterstützung und Material für Ihre Kundenansprache und -beratung.

Mehr Informationen unter
www.checkup.stuttgarter.de

Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Alte Leipziger Sach: Persönlich – nah – für Sie da!

Neben einem guten Produkt ist im Bereich der gewerblichen Versicherungen vor allem die persönliche Unterstützung seitens des Versicherers ein entscheidender Faktor im Markt. Das wird besonders dann deutlich, wenn es um Schadenfälle geht. Aber auch sonst setzt die Alte Leipziger auf den Dreiklang: „persönlich – nah – für Sie da"! Accountmanager und deren Backoffice sind Ihre ersten Ansprechpartner in unseren regionalen Vertriebsdirektionen. In der Anbahnungsphase unterstützen dezentrale Underwriter Sie vor Ort und nach Vertragsabschluss sind die Mitarbeitenden in der Vertragsverwaltung mit Durchwahlnummern für Sie erreichbar.

Vereinfacht die Beratung und entspannt die Bestandsarbeit:

Aber eben auch die Produktqualität ist für die Alte Leipziger ein wichtiger Bestandteil der Unternehmens-DNA. Unsere Haftpflicht Individual für Unternehmen ab ca. 3 Mio. € Jahresumsatz schützt Sie vor Haftungsfallen und lästigen Schadendiskussionen! Die Besitzstandsgarantie hilft im Umdeckungsgeschäft, denn bestehende Leistungen einer Vorversicherung werden garantiert auch bei der Alte Leipziger gewährt. Im Vertragsverlauf sind Sie mit der Innovationsklausel auf der sicheren Seite, denn Updates in unserem Produkt gelten dann auch für bestehende Verträge. Und mit der Best-Leistungs-Garantie erhält Ihr Kunde im Schadenfall die dann geltenden besten Leistungen am Markt.

Viele Leistungen sind in unserem neuen Produkt automatisch standardvorbelegt mitversichert, z. B. Lohnbearbeitungsschäden inklusive dem Auftragsgegenstand oder Produkt-Rückrufkosten. Hier deckt unsere Haftpflicht Individual insbesondere den Produktschutz inklusive PR- und Rückrufberater sowie Produktmanipulation ab.

Leistungshighlight in der Haftpflicht Individual: Nachbesserungsbegleitschäden – ein Beispiel

Ein Installateur hat in einem Neubau für ein Yoga-Studio eine Fußbodenheizung installiert. Die Betreiber des Studios stellen nach Einzug fest, dass die vereinbarte Heizleistung nicht erreicht wird. Ein Schaden am Gebäude selbst ist nicht entstanden. Der Installateur hat lediglich falsches Material für die Dämmung verwendet und muss seine Leistung nun nachbessern. Hierfür ist es erforderlich, die von fremden Firmen erstellten Arbeiten (Estrich und Parkett) zu zerstören und die mangelhafte Sache zum Zwecke der mangelfreien Vertragserfüllung freizulegen.

Die Alte Leipziger erstattet die Kosten für die Freilegung der mangelhaften Dämmung, die anschließende Neuverlegung des Parketts und den Nutzungsausfall. Die Kosten für die Nachbesserung der Dämmung verbleiben beim Installateur.

Alte Leipziger Versicherung AG
Thomas Stauder
Accountmanager
Zentralbereich Vertrieb Sach
thomas.stauder@alte-leipziger.de



Alte Leipziger
ALH Gruppe

GEWERBEVERSICHERUNGEN

Gewerbe-Kunden im Fokus? Wir auch!

Überzeugen Sie sich von unseren individuellen Konzepten und lassen Sie sich von unseren persönlichen Ansprechpartnern vor Ort unterstützen.

www.gewerbe-neu-entdecken.de

Drehscheibe **Produktentwicklungen**

Ewald Tils, FiNet Fachteam Komposit

Das Geschäftsjahr 2023 ist fast am Ende angekommen. Große Themen waren auch dieses Jahr in den Branchenmedien und auf anderen Bühnen stark vertreten, wie z. B. die **Provisionsberatung**, Fachkräftemangel, Digitalisierung und die Auswirkung der aktuellen Inflation. Sicher, die Rahmenbedingungen sind auch von Bedeutung. Aber das operative Tagesgeschäft der Versicherungsmakler/innen spielt sich hauptsächlich auf der Ebene ab, wo Versicherungswünsche mit geeigneten Versicherungsprodukten zusammengebracht werden müssen. Wer diese Tätigkeit lange ausübt, tut sich mit der gegebenen Produktvielfalt des Versicherungsmarktes leichter und hat auch seine persönlichen **Favoriten**. Aus Erfahrung weiß man auch, dass sich die allgemein bekannten Makler-Favoriten nicht so schnell von einer Top-Platzierung verdrängen lassen.

Deshalb liegt man mit solch einer Auswahl sehr wahrscheinlich über Jahre richtig, zumindest im Notenbereich von gut bis sehr gut. Produkte mit einer **Markt-/Bestleistungsgarantie** geben zusätzlich die Sicherheit, für den Versicherungsfall auf das aktuelle Bedingungswerk einer anderen Versicherungsgesellschaft zugreifen zu können, falls der eigene Versicherer die notwendige Leistungsposition noch nicht führt oder ein unzureichendes Limit vorsieht. Außerdem wird für das Privatkundengeschäft seit vielen Jahren zunehmend die Unterstützung von **Sach-Vergleichsrechnern** genutzt. An die Nutzung solcher Software haben sich die meisten Vermittler/innen längst gewöhnt. Damit lassen sich Veränderungen im Qualitäts- und Preisranking gut verfolgen. Das erleichtert die verpflichtende Marktbeobachtung erheblich.

Dennoch ersparen einem die Sach-Vergleichsrechner nicht jegliche **Marktbeobachtung**. Nicht alle Vertragsarten und auch nicht alle Leistungsmerkmale werden darüber abgebildet. Manchmal dauert es ziemlich lange, bis neue Leistungsmerkmale aufgenommen werden. Außerdem sind in keinem Sach-Vergleichsrechner alle Gesellschaften enthalten. Neuheiten werden oft erst mit einem großen Zeitversatz eingeführt. Für Gewerbe und Heilwesen sind uns bis heute keine geeigneten Vergleichsrechner bekannt. Es gibt auch noch **Ausschreibungsplattformen**, die aber eine andere Herangehensweise haben und im Vorfeld mehr Fach- und Marktkenntnisse erfordern. So kommt man um eine gewisse Marktbeobachtung nicht herum. Diese sehr zeitaufwendige Arbeit nehmen wir Ihnen seit vielen Jahren zum größten Teil ab.

So müssen wir den größten Teil beobachten und wesentliche Produktverbesserungen/-neuheiten über einen unserer Kommunikationswege an Sie herantragen. Highlights hierfür sind unsere jährliche Reihenveranstaltung **FiNet-vor-Ort (FvO)**, das Mediziner-Fachforum (MED-FaFo) und der FiNet-Informationstag FIT. Auf diesen Veranstaltungen haben wir Sie auch dieses Jahr wieder mit bedeutenden Fachinformationen und Neuigkeiten aus dem Produktmanagement unterstützt. Dabei ist auch unsere **Filterfunktion** wichtig, weil es unzählige Produktverbesserungen gibt, die zweitrangig sind. Dennoch müssen auch diese zahlreichen Produktinformationen der Gesellschaften erst mal gelesen und beurteilt werden. Darin liegt eine unserer hauptsächlichen Aufgaben (Marktbeobachtung), was angesichts unserer 90 Gesellschaftsanbindungen mit ca. 90 verschiedenen Vertragsarten schon eine fortwährende Herausforderung ist. Das Produktmanagement der Gesellschaften dreht sich schließlich ständig vorwärts, aber auch schon mal rückwärts. Manchmal muss kurzfristig informiert werden.

Letztes Jahr hatten wir auf unserer Veranstaltung FvO-2022 u. a. das Schwerpunktthema **Premiumzirkel-Cyberversicherungen**, wozu wir die erarbeiteten Cyber-Versicherer detailliert erläutert hatten. Auf unserer diesjährigen Veranstaltung FvO haben wir zu den Sparten ein großes Update geliefert. An allen Standorten war der diesbezügliche Austausch mit den Teilnehmern recht lebendig und erfreulich. Auf manche Produktentwicklung wurde nur kurz aufmerksam gemacht, andere wurden detaillierter betrachtet.

Wir zeigten auch wieder mal auf, bei welchen VU die Platzierung nicht nur mit hoher Produktqualität möglich ist, sondern auch eine zufriedenstellende Zusammenarbeit rund um Antrag, Vertrag sowie Schaden am ehesten gegeben ist. Denn noch gibt es genug Versicherer, die man für den Maklerkanal als Servicegesellschaften ansehen kann.

Eingangs hatten wir aus einer Allianz-Studie die Kompositbeitragsentwicklung 2022 für die Welt (+ 8,7 %) bzw. Deutschland (+ 4 %) auszugsweise abgebildet. Die Prognose bis 2033 sieht ein jährliches Wachstum von mind. 2,8 % vor. Das schließt ein, dass die Versicherer ständig an Produktverbesserungen arbeiten und das Produktportfolio erweitern.

Zum Beispiel hat **Adcuri** nun schon länger eine besondere **SFR-Sondereinstufung** für Zweitwagen eingeführt, die wohl noch nicht so bekannt geworden ist. Wenn auch der Erstwagen bei Adcuri versichert ist, mindestens die SF-Klasse 5 führt und nur von Fahrern mit dem Mindestalter 23 Jahre gefahren wird, hat die sogenannte Hälfteregelung den Vorteil, dass der Zweitwagen die Hälfte der SF-Klasse des Erstwagens zugeordnet bekommt. Die reiferen Jahrgänge führen für ihren Erstwagen nicht selten hohe SF-Klassen. Beispielsweise würde die SF-Klasse 25 für den Zweitwagen SF-13 ergeben, weil ggf. aufgerundet wird. So kann man im Einzelfall für einen Zweitwagen noch viel mehr als die im Markt bekannte Höchstmarke von SF-10 herausholen, ohne den Fahrerkreis auf den VN zu begrenzen.

Nachdem ARAG vor etwa 10 Jahren die **Fahrradvollversicherung** als Ladenhüter aus dem Programm genommen hat, startete vor einigen Jahren die **Ammerländer** mit dieser einzelvertraglichen Vertragsart, welche von anderen Produktmanagern bis heute für ihre eigene Produktentwicklung als Referenzprodukt genutzt wird. Wer dieses Nischenthema früher unbedeutend fand, muss sich mittlerweile dem wachsenden Zuspruch der Interessenten/Kunden stellen. Gerade in den letzten Jahren haben immer mehr Versicherer diese Versicherungsmöglichkeit aufgegriffen und weiterentwickelt. Das Thema ist sehr dynamisch. Auch **Janitos** ist dieses Jahr eingestiegen. Deren einzelvertraglicher Fahrradvollschutz gehört vom Start weg zum Premium-Zirkel und ist preislich sehr interessant kalkuliert. Auch eine optionale Assistance-Versicherung (Mobilitätsleistung) wird geboten.

Die **Rechtsschutzsparte** kennzeichnet seit langer Zeit, dass die Ertragslage zahlreicher Versicherer durch große Themen (Widerrufsfrist, Dieselskandal, …) im roten Bereich liegt. Da ist es nicht so einfach, den Katalog für Rechtsstreitigkeiten noch zu erweitern. Man ringt um geringe Beitragsanpassungen und versucht sich für Produktverbesserungen mehr im Bereich von Serviceleistungen, wie z. B. Musterdokumente, Vertrags-/Zeugnisprüfung, BU-Check, AGB-Check, Website-Check, Bußgeldrechner, Lebenslagenberatung usw.). Die Rechtsschutzversicherer weichen damit aus und vermarkten sich mehr als Service-Versicherer.

Gerade vor diesem Hintergrund ist es schon etwas Besonderes, dass sich die **DEURAG**, die u. E. an sich ein (verkannter) Makler-Versicherer ist, aber im Versicherungsumfang stets eher nur Standard war, seit 2023 mit den Produktlinien FREE und FREE plus für Privatkunden, Selbstständige und Heilwesen auf einmal in den Premium-Zirkel aufgestiegen ist. Dazu gehört dann selbstverständlich, dass u. a. ein Versicherungsschutz für Erbrecht, Kapitalanlagen, Studienplatzklage, Urheberrechtsverstöße und der Verzicht auf Einrede wegen Vorvertraglichkeit nach 5 Vertragsjahren geboten wird. Mit dem FREE Plus bietet jetzt – neben der ARAG – der zweite Versicherer einen Ehe-Rechtsschutz und gerichtlichen Unterhalts-RS. Für den enthaltenen Bauherren-RS hat man leider nur 5.000 Euro Rechtswegekosten kalkuliert. Der Praxis-RS sieht u. a. den Praxisvertrags-RS (Praxisinhaber – Patient) vor. Dieser wird Selbstständigen/Betrieben/Firmen leider nicht geboten – wird aber auch nicht so häufig vermit-

telt. Das Ganze kann mit einer sehr praktischen, selbstrechnenden Deckungsnote bedient werden. Mit der DEURAG führen wir für den Vermieter-RS (WE) einen Sondertarif (Pauschalbeträge), welcher in Form einer DEURAG-Deckungsnote bei uns unter dem Gesellschaftsmaterial hinterlegt ist.

rhion.digital ist für den Makler-Service gut aufgestellt und entwickelt sich seit ein paar Jahren für Privat- sowie Firmenrisiken mehr und mehr zum Makler-Favorit. Zu den Top-Positionen gehört u. a. Elementar-Plus (Privat-, Firmenkunden). Die Betriebsinhaltsversicherung sieht z. B. sehr gute Entschädigungsgrenzen für die Grobe Fahrlässigkeit und den Unterversicherungsverzicht vor.

Die **Continentale Sachversicherung AG** hat für die Hausratversicherung den einfachen Diebstahl in ihre Grunddeckung aufgenommen, für den gesamten Hausrat. Der Versicherungsschutz gilt auch außerhalb des Versicherungsgrundstücks. Dieses Bedingungswerk könnte im Zusammenhang mit der Markt-/Bestleistungsgarantie eines anderen Versicherers nützlich sein, wo beim fremdversicherten Kunden der einfache Diebstahl eingetreten, aber nicht mitversichert ist.

Zu beobachten ist, dass die **Markt-/Bestleistungsgarantie** zunehmend auch für Zweifamilien- und Mehrfamilienhäuser geboten wird. Beim Begriff Bestleistungsgarantie muss man jedoch vorsichtig sein, weil Versicherer den Begriff für unterschiedliche Definitionen verwenden. Wenn Sie für eine Wohngebäudeversicherung im Schadenfall die Garantie anwenden wollen, sollten Sie sich zuerst den Leistungsumfang der InterRisk (XXL), Adcuri (Premium), Domcura (Top), Alte Leipziger (Premium), HDI, Janitos (Best Selection) rhion.digital (Premium) als Referenz anschauen.

Für Unternehmensleiter ist die **ARAG** dieses Jahr zum Anstellungsvertrags-RS und Spezial-Straf-RS (SSR) mit optimierten Manager-Rechtsschutzbausteinen (Premium) gestartet. Der langjährig führende Rechtsschutzversicherer **Roland** wollte sich nicht geschlagen geben und hat sich im Frühjahr entsprechend angeglichen. Das sind die beiden maßgeblichen Rechtsschutzversicherer für diese Klientel. Die **Neue Rechtsschutzversicherung** (NRV) bietet neuerdings den Patent-RS Premium 100 an. Diesen gibt es zur Abwehr von Schadenersatz-, Unterlassungs- und Auskunftserteilungsansprüchen. Mit Beginn einer Anmeldung beim Deutschen Patent- und Markenamt bzw. beim Europäischen Patentamt (inkl. Marken-/Gebrauchs-/Geschmacksmuster/Design) gibt es diesen Rechtsschutz auch in der Form (Premium 100 Plus), dass der Versicherungsnehmer selbst Schadenersatz, Unterlassung oder Auskünfte geltend macht. Zur Wahl stehen die Versicherungssummen 100.000 Euro (SB 2.500 Euro) und 250.000 Euro (SB 5.000 Euro). Nur die NRV bietet einen Patent-RS.

Handelt es sich beim Kunden um einen **Verein**, kam man bisher nicht um die modularen Haftpflichtversicherungen von Markel Int. und Hiscox herum. Zu klären ist stets, wofür der Kunde Haftpflichtschutz begehrt. Eventuell geht es ihm nicht nur um die klass. Vereinshaftpflicht, sozusagen die Betriebshaftpflicht für Personen- und Sachschäden, womit i. d. R. auch die einfachen öffentlichen Veranstaltungen bis zu einer gesellschaftsspezifischen Teilnehmerzahl mitversichert sind, sondern möglicherweise auch um das Haftpflichtrisiko als Reiseveranstalter. Diese Rechtseigenschaft ist immer gegeben, wenn man Reiseleistungen kombiniert, z. B. Reisen mit Übernachtungen. Darüber hinaus wäre noch zu klären, ob der Kunde Vermögensschäden als Dritt- und Eigenschäden versichern möchte, darüber hinaus i. d. R. noch die D&O (Vermögensschadenhaftpflicht) für die Vereinsvorstände. Bislang hatte **dieHaftpflichtkasse** keine Vermögensschadenversicherung für Dritt- und Eigenschäden ermöglicht, auch keine D&O-Versicherung. Für die große Breite der Vereine aus Freizeit, Kultur und Sport hat dieHK dieses Jahr optional diese VSHV-Bausteine, in Kooperation mit dem erfahrenen VSHV-Spezialversicherer Allcura als Leistungsträger, eingeführt. Das Kombi-Produkt ist vergleichsweise sehr günstig kalkuliert und damit nun eine Alternative zu Hiscox und Markel. Für

wirtschaftliche, institutionelle oder risikoreichere Vereine stehen Hiscox und Markel Int. zur Verfügung. DieHK ist auch mit einer praktischen Deckungsnote aufgestellt, welche u. a. die Beiträge enthält.

Mit dem diesjährigen Gebäudeenergiegesetz kamen die Fragen zum Versicherungsschutz für **Wärmepumpen** auf. Eigentümer interessierte auf einmal besonders der Versicherungsschutz für Diebstahl und Vandalismus, womit plötzlich ein weiteres wichtiges Auswahlkriterium hinzugekommen ist. Mit der Produktentwicklung liefen die Gebäudeversicherer etwas hinterher. Mittlerweile haben die Versicherer für ihre höherwertigen Produktlinien reagiert und den Versicherungsschutz im Rahmen der Wohngebäudeversicherung erweitert. Die Gefahr „Diebstahl" oder „Vandalismus" ist bei manchen Anbietern jedoch nicht in die Grunddeckung der Wohngebäudeversicherung eingearbeitet, sondern nur über die Elektronik-Zusatzversicherung versicherbar. Über diesen Baustein können bei manchen Gesellschaften dafür auch höhere Entschädigungsgrenzen erreicht werden. Zum Diebstahl sollte man wissen, dass ggf. nur der kleinere Wert einer Wärmepumpenanlage außen am Gebäude oder auf einem Sockel montiert wird, meistens im Bereich von 5.000 bis 10.000 Euro. Aus diesem Grund braucht es auch keine Entschädigungsgrenze analog dem gesamten Anschaffungswert.

Die **Bayerische Hausbesitzer Versicherung** hat diese Anlagen im Rahmenvertrag IV für Diebstahl und Vandalismus bis zur Gebäudeversicherungssumme beitragsneutral integriert, auch für Bestandskunden, deren Vertragsbedingungen nicht älter als VGB-2017 sind. Vorbildlich hat auch die **Alte Leipziger** (Comfort) diese Risiken in die Wohngebäudegrunddeckung aufgenommen, für Diebstahl bis 30.000 Euro und Vandalismus (EFH, ZFH) bis zur Wohngebäudeversicherungssumme. Wenn ein Gebäudeversicherer keinen ausreichenden Versicherungsschutz für Anlagen der Erneuerbaren Energie bietet, steht noch die **Mannheimer Versicherung** mit ihrer Solo-Versicherung zur Verfügung.

Balkonkraftwerke, die am Gebäude befestigt sind, werden vorwiegend von Hausratversicherern berücksichtigt. Was sinnvoll ist, weil nicht jeder Besitzer zugleich auch Eigentümer der betreffenden Wohneinheit ist.

Soweit ein Ausschnitt aus unserem diesjährigen Update unserer **Reihenveranstaltung FiNet-vor-Ort 2023**. Dieser Ausschnitt lässt schon ahnen, wie aufwendig es ist, der Drehscheibe von Produktverbesserungen und Neuheiten ständig zu folgen. Einen sehr großen Teil dieser Aufgabe nehmen wir Ihnen ab und berücksichtigen das auch laufend für Ihre Fragen zu Versicherungslösungen. So sorgen wir dafür, dass Sie auf dem Laufenden bleiben. Nicht selten kennen wir das Produkt sogar besser als der First-Level-Support des Versicherers.

FiNet Financial Services Network AG
Ewald Tils
Teamleiter Fachteam Komposit

Die neue Hausratversicherung der Dialog: optimaler Schutz für das Zuhause

- Wohnflächenmodell für optimalen Schutz
- Mitversicherung von Diebstahl von Fahrrädern, Lastenrädern und Pedelecs mit bis zu 10.000 EUR möglich

Die Dialog baut ihr Angebot für die Hausratversicherung mit starken Leistungskomponenten weiter aus. Ab dem 01. Juli 2023 bietet die Dialog zahlreiche neue Leistungsmerkmale für Kunden des Premium- und PremiumPlus-Tarifs. Die Leistungsverbesserungen schaffen für Maklerinnen und Makler sowie für Versicherte einen deutlichen Mehrwert für den Privatschutz Hausrat.

In den Tarifen Premium und PremiumPlus profitieren Versicherte von erheblichen Qualitätssteigerungen. Deren Vorteil liegt in der maximalen Flexibilität und noch stärkeren Leistungen. Die Hausratsversicherung Premium und PremiumPlus bieten einen umfassenden Schutz mit individuell wählbaren Bausteinen. Die neuen und relevanten Leistungsmerkmale sind:

Zusätzlicher Schutz von Fahrrädern und Pedelecs

Mit dem neuen Tarif der Hausratversicherung der Dialog können Fahrräder und Pedelecs (mit einer elektromotorischen Tretunterstützung bis 25 km/h und einer maximalen Motor-Nenndauerleistung von 250 W) nun bis zu einem Wert von 10.000 EUR gegen Diebstahl mitversichert werden (0 – 10.000 EUR, zuwählbar in 1.000er Schritten).

Neu ist der umfangreiche Schutz nun auch für Lasten- und Liegedreiräder, die ebenfalls mitversichert werden können.

Unbenannte Gefahren absichern

Für Versicherte mit dem Tarif PremiumPlus gelten besondere Bedingungen für die Versicherung gegen unbenannte Gefahren in der Hausratversicherung. D. h. plötzliche, unvorhergesehene Ereignisse von außen sind mit einem Selbstbehalt von 250 EUR je Schadenfall mitabgedeckt.

Überzeugen Sie sich jetzt von den starken Leistungskomponenten der neuen Dialog Hausratsversicherung! Weitere Informationen finden Sie **hier**.

Dialog
Martin Dießel
Key Account Manager Leben
Tel. 0221/29938-7558
Mobil 0171/6987554
E-Mail martin.diessel@dialog-versicherung.de

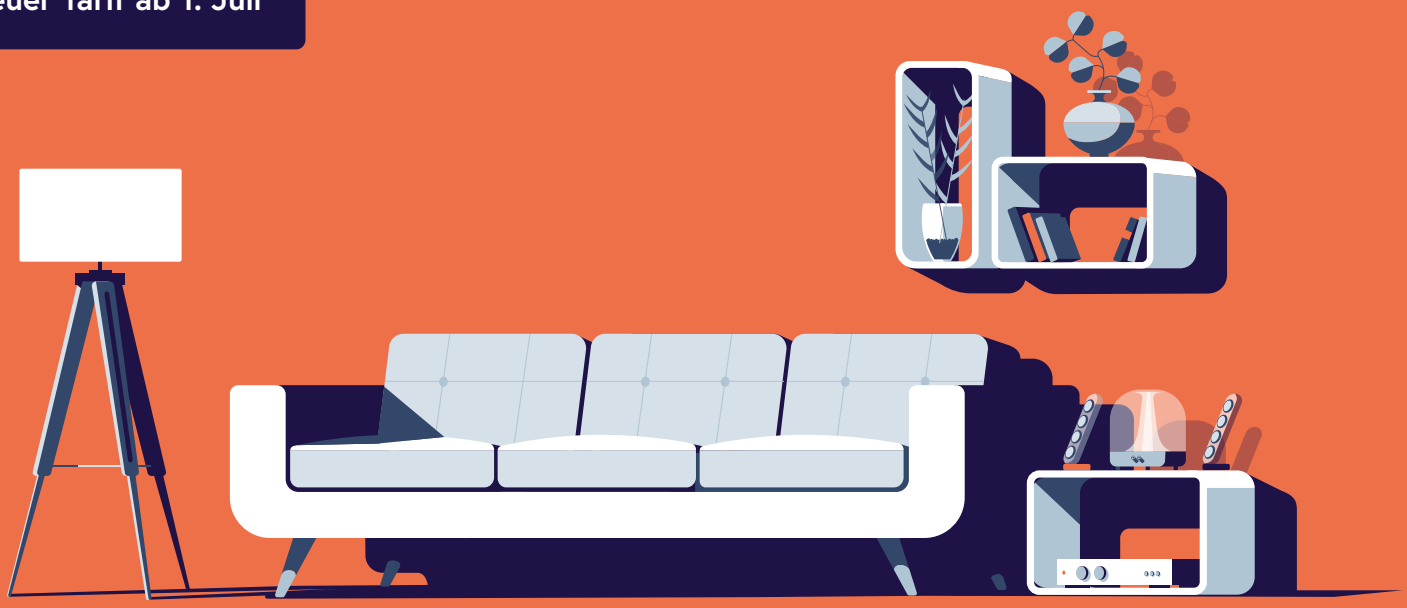
Kompetenz auf Augenhöhe

Dialog

Die Möglichmacher

Die neue Hausratversicherung der Dialog

Neuer Tarif ab 1. Juli



- ✓ **Neu: Wohnflächenmodell für optimalen Schutz**
- ✓ **Bestleistungsgarantie in PremiumPlus**
- ✓ **Mitversicherung von Diebstahl von Fahrrädern und Pedelecs mit bis zu 10.000 EUR möglich**
- ✓ **Jetzt informieren unter www.dialog-versicherung.de/Absichern-leicht-gemacht**

Dialog Versicherung AG, Adenauerring 7, 81737 München

Ein Unternehmen der GENERALI

Attraktivere Kfz-Angebote mit Sondereinstufungen

Mit der KRAVAG KfzPolice bieten Sie Ihren Kunden nicht nur exzellenten Versicherungsschutz, sondern auch ganz individuelle Lösungen für die Einstufung weiterer Fahrzeuge. Nutzen Sie die Sondereinstufungen, um Ihren Kunden noch attraktivere Angebote machen zu können.

Zum Jahreswechsel: Übernahme der Sondereinstufung vom Vorversicherer

Beim Wechsel einer Kfz-Versicherung kann es passieren, dass ein Vertrag beim Vorversicherer auch einer Sondereinstufung zugrunde lag. Beim Wechsel gibt der Vorversicherer nur den GDV-SFR an den Folgeversicherer weiter – also den SFR, den sich der Kunde tatsächlich erfahren hat. KRAVAG übernimmt aber auch die Sondereinstufungen, die ihr Kunde beim Vorversicherer hatte. Findet der Wechsel innerhalb der R+V Gruppe statt, wird kein Nachweis benötigt.

Für ein **neu hinzukommendes Fahrzeug** mit Fahrer über 23 Jahren können Sie die SF 3 vergeben, auch wenn das Erstfahrzeug bei einem anderen Versicherer eingedeckt ist.

Das Angebot gilt für **nicht nur für Pkw**, sondern auch für (Leicht-) Kraftrad, Camping-Kfz, Trike, Quad und Lkw bis 3,5 t zul. Gesamtmasse im Werk-/Privatverkehr.

Übernahme SF von länger stornierten Verträgen

Die SF-Übertragungen von einer anderen Person können bei uns bis zu 7 Jahren durchgeführt werden.

Mehr Informationen finden Sie in der Beraterinfo Kfz und der Datei „Sondereinstufungen" unter **www.makler.ruv.de/kfz**.

Sprechen Sie uns an!

Ihr persönlicher Kontakt:
Key-Account Management Kfz
Tel.: 040 23606-1039
E-Mail: Katharina.Meister@kravag.de

Ein Unternehmen der
R+V Versicherungsgruppe

KRAVAG

Unsere Expertise in einem Wort:
Abgefahren.

Von Motorrädern über Pkws bis hin zu Lkws:
Verlassen Sie sich in Sachen Mobilität auf den renommierten Kfz-Spezialisten für Privat- und Firmenkunden. Profitieren Sie von individuellem Service für Sie und Ihre Kunden und setzen Sie auf unsere einzigartige Branchenerfahrung.

Überzeugen Sie sich auf **makler.ruv.de/kfz**

Jetzt informieren!



Rentenversicherungspflicht eines Versicherungsmaklers

Autor: Rechtsanwalt Björn Thorben M. Jöhnke, Fachanwalt für Versicherungsrecht, Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz und Fachanwalt für Informationstechnologierecht, **Kanzlei Jöhnke & Reichow**.

Jöhnke & Reichow
Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB

Ob für einen Versicherungsmakler, der sich einem Maklerpool angeschlossen hat, eine Rentenversicherungspflicht besteht, hat das Sozialgericht Lüneburg in seinem Urteil vom 02.11.2022 (AZ: S 4 BA 32/19) entschieden.

Rentenversicherungspflicht des Versicherungsmaklers

Hintergrund der Entscheidung war, dass die Deutsche Rentenversicherung (DRV) einem Versicherungsmakler einen Bescheid schickte, in welchem sie dessen Rentenversicherungspflicht feststellte. Zur Begründung dazu führte die DRV an, dass der Versicherungsmakler keine versicherungspflichtigen Angestellten hätte und im Wesentlichen nur für einen einzelnen Auftraggeber, einen überregionalen Maklerpool, tätig wäre.

Der Versicherungsmakler nutze im Rahmen seiner Tätigkeit die Ressourcen dieses Maklerpools, erhalte Unterstützung im Vertrieb und nutze andere Wettbewerbsvorteile. Deshalb sei er so weit an den Maklerpool angebunden, dass er in einem auf Dauer angelegten und wesentlichen Umfang nur für den Maklerpool tätig sei. Zudem war die DRV der Ansicht, dass die Einkünfte des Versicherungsmaklers ohne die Nutzung des Maklerpools erheblich geringer ausfallen würden. Der Versicherungsmakler sei deshalb wirtschaftlich vom Maklerpool abhängig, eine Selbstständigkeit könne nicht mehr angenommen werden. Daraus ergebe sich die Rentenversicherungspflicht des Versicherungsmaklers.

Dagegen klagte der betroffene Versicherungsmakler. Seiner Ansicht nach sei er sehr wohl selbstständig und eben nicht nur für den Maklerpool tätig. Eine Rentenversicherungspflicht allein aufgrund der Zugehörigkeit zu einem Maklerpool bestehe gerade nicht. Das Sozialgericht Lüneburg hatte sich daher in seinem Urteil vom 02.11.2022 zur Frage der Scheinselbständigkeit zu äußern.

Selbstständiger Versicherungsmakler in einem Maklerpool

Die DRV verneinte die Selbstständigkeit des Versicherungsmaklers deshalb, weil sie den Maklerpool als einzigen wesentlichen Auftraggeber des Versicherungsmaklers einordnete. Die frühere Rechtsprechung stimmte mit dieser Auffassung überein (**Bayerisches LSG, Urteil v. 03.06.2016**, eine Besprechung dieses Urteils ist zudem **hier** zu finden).

Das Sozialgericht Lüneburg erteilte dem jedoch nun eine Absage. Es bejahte jedoch eine Selbständigkeit des Versicherungsmaklers. Zwar bediene sich der Versicherungsmakler, der einem Maklerpool angehört, dessen Ressourcen und Strukturen. Auch könne der Versicherungsmakler gewisse Vorteile, die sich aus der Mitgliedschaft in dem Maklerpool ergeben, an seine Kunden weitergeben. Eine Bindung des Maklers an den Maklerpool in dem Sinne, dass der Makler nur für den Maklerpool als einzigen Auftraggeber tätig wird, könne dadurch jedoch noch nicht angenommen werden. Denn der Versicherungsmakler vertreibe nicht ausschließlich die Produkte des Maklerpools. Vielmehr sei der Versicherungsmakler frei in der Auswahl der Produkte, die er seinem Kunden schlussendlich anbiete. Zwischen dem Maklerpool und dem Versicherungsmakler bestehe weder eine vertraglich festgelegte generelle Tätigkeitspflicht, noch bestehen irgendwelche Vorgaben hinsichtlich des Vertriebs, des Marketings oder sonstigen Organisationsstrukturen.



Datei: #24013701 | Urheber: © Cmon – stock.adobe.com

Anders als ein Handelsvertreter könne der Versicherungsmakler den Verkauf der Produkte des Maklerpools hinsichtlich des ob und wie frei gestalten. Ein Weisungs- und Direktionsrecht, wie es in einem Angestelltenverhältnis bestehe, liege zwischen dem Versicherungsmakler und dem Maklerpool weder faktisch noch tatsächlich vor. Diese mangelnden Gestaltungsmöglichkeiten seitens des Maklerpools sprechen gegen eine Abhängigkeit des Maklers vom Maklerpool und somit für eine Selbstständigkeit.

Wahl eines Maklerpools durch den Versicherungsmakler

Ein weiteres Argument gegen eine wirtschaftliche Abhängigkeit des Versicherungsmaklers vom Maklerpool sah das Sozialgericht Lüneburg darin, dass der Makler nicht daran gebunden sei, die Produkte allein über den Maklerpool zu verkaufen. Der Versicherungsmakler könne die Verträge sowohl über den Maklerpool als auch über einen anderen Maklerpool einreichen, oder aber an den Versicherer direkt weiterleiten. Diesbezüglich sei er in seinem Vorgehen frei und keinen vertraglichen oder faktischen Pflichten unterworfen.

Zudem habe der Versicherungsmakler die Möglichkeit, seine bestehenden Kundenverträge von einem Maklerpool auf einen anderen zu übertragen oder aber an seine eigene Direktanbindung zu leiten. Auch über den einen Maklerpool geschlossene Verträge seien demnach nicht dauerhaft und fest an diesen gebunden. Das spreche dafür, dass nicht der Maklerpool der Auftraggeber des Versicherungsmaklers sei, sondern der jeweilige vom Versicherungsmakler geworbene Kunde. Der Makler werde also gerade nicht für den Maklerpool tätig. Es bestehe insofern keine derartige Abhängigkeit zwischen Versicherungsmakler und Maklerpool, die eine Rentenversicherungspflicht auszulösen vermöge. Die Zugehörigkeit zu einem Maklerpool und die Nutzung dessen Netzwerkes reiche demnach nicht aus, um eine Selbstständigkeit des Versicherungsmaklers auszuschließen.

Fazit und Praxishinweise

Das Urteil des Sozialgerichts Lüneburgs ist sehr zu begrüßen. Die Nutzung eines Maklerpools bedeutet nicht zwingend, dass eine Weisungsabhängigkeit des Maklers besteht. Eine solche Abhängigkeit in wirtschaftlicher und tatsächlicher Art kann wohl verneint werden, wenn der Versicherungsmakler frei entscheiden kann, in welcher Art und Weise er die Produkte des Maklerpools vertreibt und ob er Vertragsabschlüsse über den Maklerpool abwickeln möchte. Versicherungsmakler sind nach dieser Rechtsprechung des Sozialgerichts Lüneburgs nicht rentenversicherungspflichtig.

Die Feststellung, ob ein Versicherungsvermittler abhängig beschäftigt ist oder aber selbständig ist, kann im Einzelfall aber durchaus schwierig sein. Eine Übersicht zu diesem Thema ist hier zu finden: **Die rechtliche Stellung von im Außendienst der Versicherer beschäftigter Personen**.

Rechtsanwalt Björn Thorben M. Jöhnke
Fachanwalt für Versicherungsrecht
Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz
Fachanwalt für Informationstechnologierecht
Jöhnke & Reichow Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB

Bildquellen und Angaben

S. 1 und 4/5 (Cover) Datei: #522882080 | Urheber: © SewcreamStudio – stock.adobe.com



S. 2/3 Datei: #295938583 | Urheber: © Alexander Ozerov – stock.adobe.com



S. 6/7 Datei: #598608155 | Urheber: © Kiattisak – stock.adobe.com



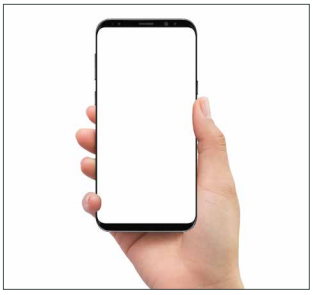
S. 9 Datei: #102731948 | Urheber: © VRD – stock.adobe.com



S. 9 Datei: #338446508 | Urheber: © Anton Gvozdikov – stock.adobe.com



S. 21 Datei: #201634712 | Urheber: © Andy – stock.adobe.com



S. 21 Datei: #103515423 | Urheber: © SFIO CRACHO – stock.adobe.com



S. 31 Datei: #525726311 | Urheber: © C Coetzee/peopleimages.com – stock.adobe.com



S. 52/53 Datei: #24013701 | Urheber: © Cmon – stock.adobe.com



Weitere Quellen:
Texte und Bilder stammen vom Kunden und sind Bestandteil des jeweiligen Advertorials oder Beitrages.

Herausgeber
FiNet Financial Services Network AG

Neue Kasseler Str. 62 C-D
35039 Marburg
Telefon: 06421 1683-0
Telefax: 06421 1683-100
E-Mail: info@finet.de
Internet: www.finet.de
Vorstand: Markus Neudecker
Handelsregister: Amtsgericht Marburg HRB 2259
Impressum der FiNet AG unter: www.finet.de/Impressum.html

Redaktion und Layout:
Yannick Weber (FiNet AG)
Weitere Autoren werden jeweils unter den entsprechenden Beiträgen genannt.

FiNet®
MEHRWERT IM NETZWERK

FiNet Financial Services Network AG