



Das IDD-Umsetzungsgesetz

Gesetzliche Regelungen und ihre Folgen

Weitere Themen:

Fünf Jahre FiRST: Gegenwart und Zukunft – S. 20

Neue Leistung der FiNet Asset Management AG: FAM Garant – S. 32

Wichtige Leistungsmerkmale zum Krankentagegeld – S. 54



Es bleibt also spannend für die Branche. Markus Neudecker erläutert auf den Seiten 16 bis 17 Fakten und Chancen des IDD-Umsetzungsgesetzes für die Branche allgemein und Versicherungsberater.

Nach dem FiNet Bestand Garant, welchen wir ausführlich in der letzten Ausgabe des FiNet E-Workers vorgestellt haben, haben wir unser Angebot erweitert. Frank Huttel von FiNet Asset Management AG stellt auf den Seiten 30 bis 31 unsere neue Garantie „FAM-Garant“ vor.

Einen Überblick über aktuelle Neuerungen und Vorteile des FiRST bieten wir Ihnen in der vorliegenden Ausgabe auf den Seiten 18 bis 19 in der Rubrik FiNet Partner-News. Ebenso finden Sie Berichte aus unseren Fachteams für Kranken- und Lebensversicherungen zum Krankentagegeld (Seiten 52 bis 53) und zur Neuen Klassik (Seiten 46 bis 47).

Liebe Leserinnen und Leser,

am 30. Juni 2017 hat der Deutsche Bundestag das IDD-Umsetzungsgesetz verabschiedet. Klarheit herrscht zu diesem Zeitpunkt aber noch immer nicht, denn die Details werden erst in den kommenden Verordnungen geregelt. Weitere Ergebnisse sind also mit Sicherheit erst nach der Bundestagswahl am 24. September zu erwarten.

Bei der FiNet vor Ort Tour präsentieren wir ab dem 12. September 2017 Neuigkeiten aus den Bereichen Komposit (Referent Ewald Tils) und der FiNet Asset Management AG (Referent Stefan Michler).

Wir freuen uns auf Sie!

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

Ihr

Bernhard Bahr
Bereichsleiter Partnerbetreuung
FiNet AG

FiNet Veranstaltungshinweise

Hier geben wir Ihnen einen Überblick der FiNet Veranstaltungen der nächsten drei Monate. Natürlich finden Sie die aktuellen Angebote auch weiterhin im myFinet unter FiNet Academy. Dieser Seminarkalender bildet immer den Stand zum jeweiligen Redaktionsschluss ab. Wir weisen darauf hin, dass sich auch kurzfristige Änderungen ergeben können. Mit dieser Seite möchten wir Sie zusätzlich auf das informative,

vielseitige und spannende Veranstaltungsangebot der FiNet aufmerksam machen.

Anmeldungen per Mausklick bei www.finet-academy.de.

Sollten Sie noch Fragen haben, können Sie sich gerne an Tina Zinser wenden.

Tina Zinser
06421 1683-420
academy@finet.de

Datum	Titel	Rubrik
September 2017	FiNet vor Ort 2017	
	Tour 2 Komposit – FAM – Courtagemanagement Berlin	Fachseminare
21.09. 9:30 Uhr	KV-Expertentag Workshop mit neuen und ergänzenden Beratungsansätzen Hamburg	Fachseminar Krankenversicherung
Oktober 2017		
11.10. 11:00 Uhr	FAM: 4. Onlinekonferenz zu den Märkten 2017	FAM Online-Seminar
17.10. 9:30 Uhr	FiNet Fachforum für Medizinerberater Fachinformationen, Vertriebstopps, Austausch, Trends Kassel	Fachseminar
18.10. 9:30 Uhr	FiNet Expertentag „Die Wahl der Gesellschaftsform“ Ein Überblick und Auswirkungen auf Haftung und Steuern. Entscheidungshilfen für Ihr Unternehmenskonzept nach IDD Kassel	Fachseminar
November 2017		
22.11. 9:30 Uhr	FiNet Expertentag Pflege Marburg	Fachseminar
23.11. 9:30 Uhr	FiNet Expertentag Pflege „Notfallordner und Notfallmanagement in Maklerunternehmen und Firmen“ Marburg	Fachseminar

Familienplanung mal anders – Finanzieller Schutz für den Ernstfall

Jede Familie ist anders und steht vor ganz unterschiedlichen Herausforderungen. Dennoch haben sie alle eines gemeinsam: Pläne und Wünsche für die Zukunft. Mit den Vorsorgelösungen von Canada Life sichern sie diese für den Ernstfall ab.

Die Gründung einer Familie ist ein einschneidendes Erlebnis – man ist nicht mehr zu zweit, macht ganz neue Erfahrungen und muss das Leben anders organisieren. Denn als Vater oder Mutter ist man nicht mehr nur für sich selbst bzw. den Partner verantwortlich. Höchste Zeit zu überlegen, wie sich die Familie finanziell absichern lässt. Denn eine schwere Krankheit oder ein Unfall, die die Fortführung des bisherigen Arbeitslebens unmöglich machen, verändern das Familienleben schlagartig. Plötzlich sind nicht nur die Zukunftspläne der Familie, sondern auch die finanzielle Existenz bedroht. Canada Life bietet Familien hier verschiedene Vorsorgelösungen, um sich je nach Bedarf und Budget finanziell abzusichern.

Arbeitskraftausfall finanziell auffangen

Der Berufsunfähigkeitsschutz von Canada Life bietet Kunden umfangreichen Schutz gegen den Verlust der Arbeitskraft. Familien profitieren hier von einem auf Dauer garantierten Beitrag. Denn gerade Planungssicherheit spielt für das Budget junger Familien oft eine wichtige Rolle. Sollte eine BU zu teuer sein, etwa aufgrund einer handwerklichen Tätigkeit, bietet sich der Premium Grundfähigkeitschutz an. Dieser zahlt beim Verlust einer von 19 definierten Fähigkeiten eine vereinbarte monatliche Rente – auch, wenn der Versicherte weiter arbeiten kann.

Eine Grundfähigkeitsversicherung bietet sich auch für Hausfrauen oder -männer an, ihr Ausfall kann so ebenfalls aufgefangen werden.

Finanzielle Hilfe bei schwerer Krankheit

Auch wenn ein Partner schwer erkrankt, kann dies zu schwerwiegenden finanziellen Einbußen führen. Bei der Schwere Krankheiten Vorsorge (Dread Disease) von Canada Life erhält der Kunde im Leistungsfall bei Eintritt von einer von 46 definierten Erkrankungen einen Einmalbetrag, den er nach seinem Wunsch einsetzen kann: einen Kredit weiter abzahlen, bei der Arbeit kürzertreten oder das Haus umbauen. So können sich Betroffene auf ihre Genesung konzentrieren und werden nicht zusätzlich von finanziellen Sorgen belastet.

Canada Life ist ein Versicherer mit vielseitigem und innovativem Biometrie-Portfolio, das die Familienabsicherung erleichtert.

Mehr erfahren Sie bei:

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



CANADA LIFE **SCHÜTZT MICH ...**

... UND MEINE FAMILIE IM ERNSTFALL vor den finanziellen Folgen – so wie wir es brauchen und es uns leisten können. Erfahren Sie hier mehr: www.canadalife.de/risikovorsorge

Problem Dienstunfähigkeit: Die „dritte Lücke“ der Beamtenversorgung

FiNet: Herr Lohmann, Sie haben uns heute ein Thema mitgebracht, das uns bisher noch gar nicht präsent war: Die „dritte Lücke“ in der Beamtenversorgung. Können Sie uns erklären, was es mit dieser dritten Lücke auf sich hat?

Herr Lohmann: Gerne. Beginnen wir hierzu zuerst einmal beim Altbekannten. Jedem dürften die zwei Lücken in der Beamtenversorgung bekannt sein. Dies ist zum einen die Einkommenslücke, die bei Dienstunfähigkeit entsteht. Beamte auf Widerruf und Probe erhalten ja nur in Ausnahmesituationen eine Mindestversorgung von ihrem Dienstherrn. Beamte auf Probe z.B. wegen einem Dienstunfall. Im Regelfall steht die Mindestversorgung erst mit der Verbeamtung auf Lebenszeit an. Diese beginnt mit einem Betrag von rund 1.500 Euro und steigt nach und nach an. Die zweite Lücke ist die klassische Altersvorsorgelücke, die sich aus den letzten Besoldung und dem Ruhegehalt (rund 71,75% bei 40 Dienstjahren) ergibt.

FiNet: Genau, diese beiden Lücken in der Dienstzeitversorgung und bei der Pension sind uns sehr präsent. Aber was hat es denn mit der „dritten Lücke“ auf sich?

Herr Lohmann: Die „dritte Lücke“ ergibt sich aus einer langjährigen Dienstunfähigkeit. Nehmen wir beispielsweise einen 30-jährigen Beamten auf Lebenszeit, der Anspruch auf die Mindestversorgung von 1.500 € hat. Was passiert mit dieser Mindestversorgung, wenn die Dienstunfähigkeit im 30. Lebensjahr eintritt?

FiNet: Da er aus dem Dienst ausscheidet, dürfte sich diese nicht mehr verändern.

Herr Lohmann: Richtig, und genau hier liegt das Problem. Eine klassische Dienstunfähigkeitsversicherung erbringt ihre Leistung ja nur für den Zeitraum der vereinbarten Versicherungsdauer bzw. bis zum vereinbarten Endalter, also häufig nur bis zum 65. oder 67. Lebensjahr. Danach greift dann die Private Altersvorsorge, welche jedoch im Normalfall für die Differenz zwischen erwarteter Pension (71,75%) und letzten Dienstbezügen ausgelegt wurde.

FiNet: Aber die erwartete Pension kommt ja gar nicht mehr zum tragen. Es bleibt doch bei der Mindestversorgung – oder irre ich mich?

Herr Lohmann: Keinesfalls. Genau hier liegt das Problem, denn zwischen erwarteter Pension und der Mindestversorgung liegen oft viele hunderte Euro. Hier sprechen wir dann von der „dritten Lücke“, also der Dienstunfähigkeit-bedingten, zusätzlichen Lücke bei den Alterseinkünften. Im Ergebnis verursacht eine Dienstunfähigkeit nämlich immer 2 Probleme: Einkommenseinbußen in der aktiven Dienstphase – und zusätzlich in der späteren Pensionsphase.

FiNet: Wie können unsere Beamtinnen und Beamte denn dieses Problem lösen? Wäre dann nicht eine lebenslange Dienstunfähigkeits-Rente die Lösung?

Herr Lohmann: Die gibt es am Markt leider nicht. Wir bieten unseren Kunden für diesen Fall unsere Lösung „DU Plus“ an. In den unterschiedlichen DU Plus-Varianten wird zum einen eine monatliche Dienstunfähigkeits-Rente zur Verfügung gestellt, zum anderen wird eine zusätzliche Altersvorsorge aufgebaut, deren Beiträge die DBV im Falle der Dienstunfähigkeit dann bis zum Ruhestandsbeginn übernimmt. Die zusätzliche Altersvorsorge sichert die geplanten Alterseinkünfte und gleicht die „dritte Lücke“ aus.

FiNet: Herr Lohmann, Sie sprechen von verschiedenen DU Plus-Varianten. Würden Sie uns diese bitte kurz vorstellen?

Herr Lohmann: Wir bieten für Beamte auf Widerruf, Probe und Lebenszeit gesonderte Modelle an, da bereits die Grundabsicherung des Dienstherrn differiert. Im Rahmen unserer Dienstanfänger-Police bieten wir z.B. erhöhten DU-Schutz bis zum Einsetzen der Mindestversorgung an – und das zu reduzierten Beiträgen. Für Lebenszeitbeamte bieten wir im Rahmen unserer Relax Rente konstanten Dienstunfähigkeits-Schutz mit DU Plus. Zudem verfügt die DBV über ein Versorgungsanalyse-Programm, das die „dritte Lücke“ berechnet und visuell sehr gut darstellt. Aus unserer Sicht ist es für Beamtinnen und Beamte sehr wichtig, ihre Absicherung überprüfen zu lassen.

FiNet: Herr Lohmann, vielen Dank für dieses Interview und den Einblick in die „dritte Lücke“.

Sie geben alles. Wir geben alles für Sie: Die Dienstunfähigkeits- versicherung für Beamte.

Spezialist für den Öffentlichen Dienst. **DBV**

Die Dienst- und Berufsunfähigkeitsversicherung der DBV bietet Schutz von Anfang an – komme, was wolle.

- ✓ Bedarfsgerechter Dienstunfähigkeitsschutz speziell für Beamte
- ✓ Höhe der Dienstunfähigkeitsversicherung an Lebenssituation anpassbar
- ✓ Auch die Teil-Dienstunfähigkeit ist absicherbar
- ✓ Individueller Vorsorge-Check und Angebot unter www.öd-navigator.de

Die DBV ist auf Versicherungslösungen für den Öffentlichen Dienst spezialisiert – mit maßgeschneiderten Servicelösungen für Makler.

**Mehr Informationen erhalten Sie von Ihrem Regionalmanager Norbert Lohmann,
E-Mail: Norbert.Lohmann@axa.de.**



**SEHR GUT
(1,5)**
Berufsunfähigkeits-
versicherung der DBV
mit Dienstunfähigkeits-
schutz für Beamte
Im Test:
74 Berufsunfähig-
keitsversicherungen
Ausgabe 7/2017

17GR10

Empfohlen vom



**dbb
vorsorgewerk**
günstig • fair • nah

Eine Marke der AXA Gruppe



Individuelle Deckungskonzepte für die Baubranche

Die Baubranche boomt: 400.000 Beschäftigte in 74.000 Betrieben erwirtschaften einen Gesamtumsatz von sechs Milliarden Euro. Im Alltag sind Bauunternehmer, Ingenieure und Architekten vielfältigen Risiken ausgesetzt. Deshalb ist für diese Zielgruppen ein maßgeschneiderter Versicherungsschutz sehr wichtig.

Bedarf für eine Absicherung in der Bauwirtschaft

Insbesondere ist es äußerst sinnvoll, die folgenden Bereiche abzusichern:

- Haftungsansprüche Dritter
- Sachwerte, beispielsweise Fuhrpark und Maschinen,
- Vermögen durch Bürgschaften und Forderungsausfallschutz.

Zielgruppen der Absicherung mit dem ERGO Versicherungsschutz sind Bauunternehmen, Bauherren, Architekten, beratende Ingenieure, Gutachter und Projektfinanzierer.

Produktlösungen der ERGO

Jedes Unternehmen aus dem Baugewerbe hat Besonderheiten und benötigt Versicherungslösungen, die speziell auf die individuellen Risiken abgestimmt sind. Deshalb bieten wir speziell auf die Bedürfnisse von Unternehmen der Bauwirtschaft abgestimmte Produktlösungen an. Mit den Produktlösungen der ERGO kann der Makler für jeden Kunden die passende Versicherungslösung anbieten.

Das sind die Versicherungen, die – in Abhängigkeit vom Unternehmen – relevant sein können:

- Betriebshaftpflichtversicherung
- Vermögensschadenhaftpflicht
- Berufshaftpflicht
- Montageversicherung
- Kautionsversicherung
- Gebäudeversicherung
- Geschäftsinhaltsversicherung
- Bauleistungsversicherung
- Maschinenversicherung
- KFZ-Versicherung zur Absicherung des Fuhrparks
- Werkverkehrsversicherung
- Warentransportversicherung
- Elektronikversicherung
- Betriebsunterbrechungsversicherung
- Rechtsschutz

Vorteile der Eindeckung bei ERGO

- Gutes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Schnelle Schadenregulierung durch unsere Experten
- Versicherungsschutz aus einer Hand
- Umfassende und individuelle Deckungskonzepte

Einen Überblick über die wichtigsten Absicherungen für die Baubranche finden Sie unter www.makler.ergo.de

Gerade in der Bauwirtschaft darf Versicherungsschutz keine Baustelle sein.

Welche umfassenden Deckungskonzepte Sie Ihren Kunden speziell für die Bauwirtschaft bieten können, erfahren Sie auf makler.ergo.de



ERGO

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

ERGO



DKV



ERV

makler.ergo.de

Für das sichere Gefühl auf Reisen – Im Ausland gut versichert

Urlaubsreisende, Expatriates (beruflich Entsandte), Sprachschüler und Studenten – sie alle teilen einen wichtigen Bedarf: Eine Auslandskrankenversicherung.

Egal, wie lange man sich im Ausland aufhalten wird, man sollte unbedingt an den Abschluss einer Krankenversicherung denken. Auch wer in Deutschland gesetzlich oder privat versichert ist, sollte sich gegen finanzielle Risiken absichern, die ein Unfall oder eine Operation im Ausland bedeuten kann, denn oftmals sind die Kosten im Ausland wesentlich höher und werden von den deutschen Krankenversicherern nicht vollständig übernommen.

Die **Auslandskrankenversicherung** ist die wichtigste Reiseversicherung. Sie übernimmt die Kosten für ärztliche Behandlung bei Unfällen und akuten Erkrankungen sowie für stationäre Behandlungen während eines Auslandsaufenthaltes. Auch der Rücktransport im medizinisch notwendigen Fall und die Überführungskosten bei Tod der versicherten Person sind abgedeckt. Die Auslandskrankenversicherung kann für eine bestimmte Reise oder als Jahrespolice für alle Urlaubs- und Dienstreisen abgeschlossen werden. Der Begriff „Reise“ ist insofern etwas missverständlich, als auch mehrjährige und sogar unbefristete Auslandsaufenthalte von z.B. Expatriates, Studenten, Au-pairs und Auswanderern versicherbar sind. Auch für Vorhaben wie „Work & Travel“ oder ein „Gap Year“ gibt es die passenden Tarife.

Ausländische Gäste in Europa

Viele Besucher, die sich für eine bestimmte Zeit in der EU aufhalten, haben oft keinen oder nur unzureichenden Krankenversicherungsschutz, obwohl dieser in Deutschland gesetzlich vorgeschrieben ist. Ohne einen Nachweis über eine ausreichende Krankenversicherung wird z. B. kein Einreisevisum erteilt.

Für die Einreise nach Deutschland ist zusätzlich § 195, III VVG zu beachten. Danach dürfen sich alle Einreisenden maximal 5 Jahre mit einer temporären Reise-Krankenversicherung absichern. Danach ist die Mitgliedschaft in einer substitutiven Krankenversicherung vorgeschrieben.

Ganz gleich, ob es sich um eine kurzfristige Reise, einen mehrjährigen oder sogar unbefristeten Aufenthalt im Ausland oder einen Aufenthalt von Ausländern in Deutschland handelt, für jeden Bedarf hat die Care Concept AG eine passende Lösung per Mausklick mit Sofortbestätigung per E-Mail. Das Bonner Unternehmen berät in zwölf Sprachen und findet auch für individuelle Gruppenanfragen die passenden Versicherungslösungen.

Für weitere Fragen zu den Versicherungsprodukten steht Ihnen unsere Maklerbetreuung telefonisch unter +49 228 97735-55 oder per E-Mail an vermittler@care-concept.de sehr gerne zur Verfügung.

www.care-concept.de

www.facebook.com/CareConceptAG



Ihr zuverlässiger Partner für Krankenversicherungsschutz im Ausland

Wir bieten Ihnen speziell für die Bedürfnisse von Geschäftsreisenden, Expatriates, Sprachschülern, Studenten und Urlaubern entwickelte Krankenversicherung weltweit:

- für Ausländer in Europa, Deutsche im Ausland und Reisende weltweit
- individuelle Versicherungslösungen für Gruppen
- einfacher Online-Abschluss mit Sofortbestätigung
- günstige Prämien bei sehr guten Leistungen
- kompetente Beratung und Service in 12 Sprachen

Für das sichere Gefühl auf Reisen

www.care-concept.de

www.facebook.com/CareConceptAG



Einkommensvorsorge: Fokus auf die Generation Y



Junge Menschen zwischen 20 und 35 Jahren – die sogenannte „Gen Y“ – werden häufig in den Medien einseitig dargestellt. Sie werden vor allem als selbstbezogen, interessiert an ausgeglichener Work-Life-Balance und viel Freiraum und Autonomie beschrieben.

Um diese Zielgruppe und ihre Einstellung zur Einkommensvorsorge näher zu beleuchten, hat die Allianz eine Studie mit dem Titel „Motive zum Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung“ in Auftrag gegeben. Die Ergebnisse der Studie überraschen: Neben den bereits bekannten Wertvorstellungen kamen auch ganz andere, eher traditionelle Werte zutage: Finanzielle Unabhängigkeit, sicherheitsbewusste bzw. vorsichtige Geldanlage und Wunsch nach sozialer Anerkennung, Wohneigentum und Kindern. Bei vielen 20-35-jährigen ist der Wunsch nach Bewahren des bereits Erreichten vorrangig – die Gen Y scheint gerade bei weitreichenden Entscheidungen bodenständiger als bisher medial dargestellt.

Eine weitere Erkenntnis: Oft bestehen unrealistische Vorstellungen zu der Frage, was eigentlich im Fall einer Berufsunfähigkeit für Möglichkeiten bestehen. Viele unterschätzen die Folgen einer Berufsunfähigkeit.

Wenn es gelingt, den jungen Kunden im gemeinsamen Gespräch deutlich zu machen, was auf dem Spiel steht, dann bestehen auch gute Chancen diese Kunden für das Thema Einkommensvorsorge zu gewinnen.

An wen wenden sich 20-35-jährige, wenn Sie Informationen zur Einkommensvorsorge benötigen? Ebenfalls überraschend: Stand heute: Nicht das Internet ist für die „Digital Natives“ Bezugsquelle Nummer Eins, sondern die eigenen Eltern, also Mama und Papa! Wenn der Vermittler also bereits guten Kontakt zu den Eltern hat, so ergeben sich hier attraktive Chancen für die Beratung.

Diese und weitere Erkenntnisse stehen für Sie im eJournal Einkommensvorsorge „Generation Y“ zur Verfügung (Zugang über FiNet Mikroportalseite). Dort finden Sie überzeugende Argumente, altersgruppen-gerechte Beratungsansätze und praktische Hinweise, wie Sie jungen Kunden den Sinn einer Einkommensvorsorge am besten vermitteln.

Sie haben noch Fragen? Ihr Maklerbetreuer der Allianz Lebensversicherungs-AG hilft Ihnen weiter:

Christopher Flöcker
E-Mail: christopher.floecker@allianz.de
Telefon: 069/7126 2911



Statt der
Beiträge
heben wir
lieber die Laune
Ihrer Kunden.



Die Einkommensvorsorge, mit der Ihre Kunden rechnen können.

So viel ist sicher: Die Garantiezinssenkung lässt 2017 die Bruttobeiträge steigen – aber nicht die Nettobeiträge zur Einkommensvorsorge der Allianz. Die bleiben auf unverändertem Niveau. Das gilt für die BU wie für die KörperSchutzPolice gleichermaßen. Damit können Sie Ihren Kunden ein perfektes Duo mit gleich drei erstklassigen Verkaufsargumenten auf einmal bieten: hervorragende Leistung, fairer Preis, stabile Beiträge.

Darum Einkommensvorsorge mit der Allianz empfehlen:

- Jahrelange Expertise und größter BU-Bestand im Markt
- Einzigartige Finanzstärke – ideal für eine solide BU-Kalkulation
- Hohe Service-Standards und einfache Prozesse
- Einfache Aufnahmeverfahren und Top-Annahmequote
- Hervorragende BU-Leistungsquote
- Unkomplizierte und persönliche Abwicklung im Leistungsfall

Wer jeden Tag sein Bestes gibt, kann das auch von seinen Partnern erwarten. Die Allianz für Makler.



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

Allianz 

Gothaer GewerbeProtect: Baukastensystem und Digitalisierung für steigenden Ertrag

Modulare Bündelprodukte für kleine und mittelständische Unternehmen liegen im Trend. Die Gothaer Allgemeine hat deshalb ihre gewerbliche Produktwelt komplett überarbeitet und ein neues Produktportfolio zusammengestellt: Gothaer GewerbeProtect.

Die Zahlen sprechen eine klare Sprache: Fast vier Millionen kleine und mittlere Unternehmen bilden das, was gerne als „Rückgrat der deutschen Wirtschaft“ bezeichnet wird. Und sie alle benötigen passenden Versicherungsschutz: So zeigt eine Studie der Gothaer, dass viele KMU nicht ausreichend versichert sind. Insbesondere in den ersten Jahren nach Gründung setzen viele Unternehmer andere Prioritäten. Anfangs wird nur das Notwendigste abgeschlossen, etwa eine Betriebshaftpflicht. Später, mit mehr finanziellen Möglichkeiten, entsteht aber häufig die Bereitschaft, sich umfassend beraten zu lassen – der richtige Zeitpunkt für den Makler, seinen Kunden dann für bestehende Risiken zu sensibilisieren. So wie mit der neuen Gothaer GewerbeProtect.

Spartenübergreifend wurden Verbesserungen wie zum Beispiel Innovations- und Beitragsanpassungsklauseln, einheitliche Betriebsartenverzeichnisse und SB-Stufen sowie ein einheitliches Meldeverfahren und eine Bedingungs Differenzdeckung eingeführt. Viel wichtiger ist aber das clevere Baukastensystem: Durch die modularen Versicherungsbausteine können Gewerbekunden sich mit maximaler Flexibilität auf neue Situationen einstellen, indem einzelne Bausteine jederzeit problemlos angepasst werden können. Der Clou: Der modulare Produktbaukasten setzt sich aus rechtlich selbständigen Verträgen zusammen, die einzeln abschließbar und wieder kündbar sind.

Die Vorteile aus Kundensicht liegen auf der Hand: Neben der Möglichkeit einer wirklich individuellen Absicherung der Risiken bietet die Gothaer GewerbeProtect auch klare Verhältnisse in verwaltungstechnischer Hinsicht: Der Kunde hat nur **einen** Versicherungsschein mit **einer** Hauptfälligkeit und **einem** Beitrag – und natürlich mit seinem Makler nur **einen** Ansprechpartner.

In Sachen Handhabung durch den Makler erleichtert die Gothaer GewerbeProtect unabhängigen Vertriebspartnern das Beratungsleben durch modernste Technik und Prozesse. Nur mit Angabe der Betriebsart wird aus zwei Millionen Kombinationsmöglichkeiten der passgenaue Versicherungsschutz für den Gewerbekunden zusammengestellt. Neue, effiziente und automatisierte Prozesse ermöglichen fallabschließende Entscheidungen durch den Vertrieb.

Der GGP-Tarifrechner

Die digitale Unterstützung revolutioniert die Arbeitsabläufe von Maklern im Gewerbegeschäft – von der Kundenanfrage bis zur Bestandsbetreuung.

Makler können zur Generierung von Neugeschäft einen anwenderfreundlichen Gewereberechner online nutzen – den GGP-Tarifrechner (TR). Den TR kann der Makler bei seiner betreuenden Maklerdirektion auf Wunsch anfordern. Die Maklerdirektion schickt ihm dann den Zugang in Form einer URL zu. Vorteil der URL: Hier können auch besondere Rahmenvereinbarungen abgebildet werden. Der TR führt durch alle Aktionen zum Neugeschäft und besticht durch eine besonders intuitive Menüführung. Der TR fragt zudem ausschließlich diejenigen Eingaben ab, die je nach Sparte bzw. Baustein auch wirklich benötigt werden. Ändert der Makler Deckungssummen, Selbstbeteiligungen oder PlusBausteine, werden die Auswirkungen direkt sichtbar. Der TR bietet also maximale Transparenz und dem Makler eine direkte Annahmeentscheidung am beim Kunden vor Ort inklusive anschließender Dunkelverarbeitung.

Fazit: Makler können sich ganz komfortabel durch den Antrag führen lassen und sich so umso intensiver ihrem Kunden widmen. Antrag absenden – fertig.

Gothaer Allgemeine Versicherung AG
Michael Ledwina - Key Account Manager Komposit
Gothaer-Allee 1, 50969 Köln
Telefon: 0151-12221311
Mail: michael_ledwina@gothaer.de



Für Unternehmerhelden gemacht: Gothaer GewerbeProtect.

- ✓ Flexible Produktwelt mit modularen Versicherungsbausteinen
- ✓ Digitale Unterstützung – von der Kundenanfrage bis zur Bestandsbetreuung
- ✓ Fallabschließende Prozesse für mehr Vertriebszeit
- ✓ PlusBausteine für branchenspezifische Risiken

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Key-Account-Manager
Michael Ledwina • Telefon 0151 112221311 • E-Mail michael_ledwina@gothaer.de

Gothaer

Aufatmen nach IDD-Umsetzung - für Versicherungsvermittler oder für Versicherungsberater?

„Vermittlerverbände jubeln“, lautete die Schlagzeile der Zeitschrift „Versicherungsjournal“ zu der im Deutschen Bundestag erfolgten Verabschiedung des Gesetzes zur Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD. Die Zeitschrift „FONDS professionell“ kommentierte: „Für Vermittler bedeutet das, dass sie weitgehend aufatmen können.“

**Markus Neudecker, Vorstand
FiNet Financial Services Network AG**

Aufatmen über die neue IDD-Umsetzung bei vielen Versicherungsvermittlern - was ist passiert?

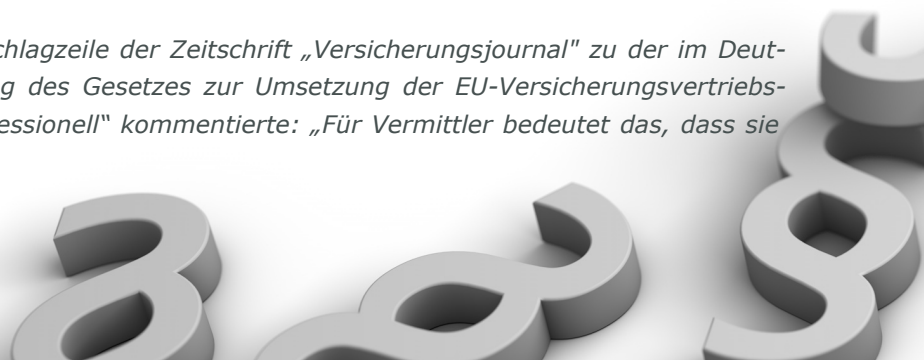
Der Deutsche Bundestag hat am 30. Juni 2017 das IDD-Umsetzungsgesetz verabschiedet und im Gesetzgebungsverfahren gegenüber dem ursprünglichen Referentenentwurf vom 21. November 2016 einige wesentliche Anpassungen vorgenommen. Die Vermittlerverbände freuten sich in seltener Einmütigkeit vor allem über zwei Sätze aus der Begründung des 55-seitigen Änderungsantrags: „Der Versicherungsmakler soll auch gegenüber Verbrauchern sowohl auf Provisions- als auch auf Honorarbasis tätig werden können. Damit besteht kein Honorarannahmeverbot für den Versicherungsmakler.“ Zudem wurde befriedigt zur Kenntnis genommen, dass die Koalition außerdem den Versicherungsmaklern entgegen gekommen war: „[E]s bleibt dabei, dass der Versicherer nicht beraten und dokumentieren muss, wenn und soweit der Versicherungsnehmer durch einen Makler beraten worden ist und der Makler entsprechend den Vorgaben der §§ 60ff VVG beraten und die Beratung dokumentiert hat.“ Vor allem gegen das ursprünglich geplante Provisionsannahmeverbot und die drohende Einführung der Doppelberatungspflicht von Versicherungsmaklern und Versicherern hatten sich die Vermittlerverbände im vorausgehenden Gesetzgebungsverfahren positioniert und äußerten sich daher überaus zufrieden mit dem vom Bundestag

mit den Stimmen von CDU, CSU und SPD in der geänderten Fassung verabschiedeten Gesetzentwurf. Der von Versicherungsvertretern dominierte BVK-Verband, der sich im Vorfeld an einem IDD-Konsenspapier der Verbände AfW, IGVM, SdV, VSAV und VDVM nicht beteiligen wollen, freute sich zudem und vor allem besonders über das mit dem IDD-Umsetzungsgesetz erstmals auch gesetzlich verankerte Provisionsabgabeverbot. Und auch der GDV sprach in seiner Bewertung von einem ausgewogenen IDD-Regelwerk.

Der „Zeitschrift für Versicherungswesen“ in ihrer Kommentierung zur Umsetzung der IDD folgend könnte man also meinen: „Der Gesetzgeber meint es gut mit den deutschen Maklern.“

Ist gut gemeint nicht das Gegenteil?

Bei näherer Betrachtung verwundert die Umgangsweise der Versicherungsbranche mit dem zum 23. Februar 2018 in Kraft tretenden Gesetz mit dem sperrigen Namen „Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb und zur Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes“. Denn auch bei diesem Gesetz kommt es ja letztlich nicht darauf an, was nach Abschluss des Gesetzgebungsverfahrens nicht darin steht, sondern was damit rechtswirksam (neu) geregelt wird. Zur Ehrenrettung der Branchenpresse sei dazu angemerkt, dass von ihr zumindest





gelegentlich die durch Rechtsverordnungen noch zu präzisierenden Regelungsinhalte für Versicherungsvermittler wie die neu eingeführte, jährlich 15-stündige Weiterbildungspflicht oder die ebenfalls noch zu konkretisierenden Beratungs- und Dokumentationspflichten bei Versicherungsanlagengeprodukten diskutiert werden. Die eigentlichen Neuregelungen, die das IDD-Umsetzungsgesetz für die Branche mit sich bringt, sind angesichts der sommerlichen Branchenfreude über die vermiedenen Vorgaben bei der branchenweiten Berichterstattung bisher jedoch völlig in den Hintergrund getreten. Vielleicht sollte sich die Branche deshalb nicht nur von Jubel-Überschriften leiten lassen, sondern sich auf das alte Juristen-Bonmot „Ein Blick ins Gesetz erleichtert die Rechtsfindung“ besinnen – und sich dann davon überraschen lassen, was man dort findet. Eindeutig und von Anfang an ging es dem Gesetzgeber bei dem vermeintlichen „IDD-Umsetzungsgesetz“ weniger um die reine IDD-Umsetzung als viel mehr um ein ganz anderes Thema: die Aufwertung und Ausweitung des Berufsbildes „Versicherungsberater“. Das Geschäft der Versicherungsberater, mit aktuell nur 318 Berufsträgern bisher im Markt kaum wahrnehmbar, dürfte dank des IDD-Gesetzes mindestens eine Renaissance, vielleicht sogar einen Boom erleben. Denn künftig darf der Versicherungsberater nicht nur Versicherungen vermitteln, wozu es bisher immer eines Versicherungsvermittlers bedurfte.

Aus Kundensicht dürfte er vor allem deshalb deutlich attraktiver werden, weil der Gesetzgeber mit dem IDD-Umsetzungsgesetz in § 48c Versicherungsaufsichtsgesetz ein sog. „Durchleitungsgebot“ verankert hat, das jeden Versicherer (!) verpflichtet, bei Kunden von Versicherungsberatern „80 Prozent der in den ersten fünf Jahren nach Vertragsschluss zu entrichtenden Prämien“ an den Kunden auszuzahlen – wobei gilt: „Zuwendungen im Sinne dieser Vorschrift sind die Kosten für die Versicherungsvermittlung, insbesondere Provisionen, Gebühren oder sonstige Geldleistungen sowie alle geldwerten Vorteile, unabhängig vom Zeitpunkt ihrer Fälligkeit“. Anders formuliert: Der Kunde eines Versicherungsberaters, und nur dessen Kunde, wird zwar weiterhin und wie bisher ein mit dem Versicherungsberater auszuhandelndes Honorar für dessen Beratung zahlen müssen – er erhält aber künftig bei Abschluss einer Versicherung 80 Prozent der darin einkalkulierten Vertriebskosten zurück. Damit ist es dem Gesetzgeber in Sachen Versicherungsberater aber nicht genug: Ein Versicherungsvermittler, der sich entscheidet, Versicherungsberater zu werden, verliert durch den Statuswechsel künftig nicht mehr seine Courtageansprüche an den ursprünglich vermittelten Verträgen, sondern darf für diese „Alt-Verträge“ weiter Courtagen vereinnahmen – nur für die Vermittlung von neuen Versicherungsverträgen darf er keine Courtagen annehmen.

Diese sogenannte Übergangsregelung, die das Risiko eines Wechsel vom Versicherungsvermittler zum Versicherungsberater in seinen monetären Wirkungen deutlich begrenzt, wurde übrigens erst im Gesetzgebungsverfahren in das Gesetz aufgenommen und war nicht schon im ursprünglichen Referentenentwurf enthalten – offensichtlich meint der Gesetzgeber es also mit dem Versicherungsberater besonders gut. Dass sich die Vermittlerbranche bei der IDD-Umsetzung in deutsches Recht auf das Courtageweitergabeverbot für Vermittler und die Punkte, die keinen Eingang in das finale Gesetz gefunden haben, konzentriert, aber das Durchleitungsgebot von Courtagen an Kunden von Versicherungsberatern und die Übergangsregelung für Versicherungsberater, die vorher Versicherungsvermittler waren, in der Berichterstattung und Diskussion ignoriert, ist bezeichnend.

Vielleicht ist diese Form der selektiven Wahrnehmung gut gemeint, denn dieser Teil der Regulierung könnte in der Tat für Verwirrung im Vertrieb sorgen – spätestens, wenn das Neugeschäft beim Versicherungsberater boomt, weil der Kunde eben doch auf den Preis, d.h. die Courtagedurchleitung, reagiert. Aber: Das Gegenteil von „gut“ ist bekanntlich „gut gemeint“ und mehr Wissen schadet nie. Daher holen wir die fehlende Berichterstattung der Branche hiermit nach – und werden das Thema „IDD-Umsetzungsgesetz“ nach der ab Oktober 2017 erwarteten Veröffentlichung der damit einhergehenden Durchführungsverordnungen zum Schwerpunkt-Thema des nächsten FiNetworkers machen. Einstweilen weiß der geneigte Leser jetzt schon mehr als ihn die Branche hat wissen lassen.





Fünf Jahre FiRST

Was haben wir erreicht?

Was dürfen Sie noch erwarten?



Seit ca. 5 Jahren ist die FiNet eigene Kunden- und Vertragsverwaltung FiRST nun für unsere Partner verfügbar. Mit der Einführung von FiRST erhielten die uns angebondenen Partner einen schnellen und einfachen Zugriff auf die bei uns gespeicherten Kunden- und Vertragsdaten, sowie die zugehörigen Dokumente.

Unser Anspruch an FiRST war und ist es, nicht nur die Bereitstellung von Daten zu gewährleisten, sondern unseren Partnern ein ganzheitliches und funktionales CRM zur Verfügung zu stellen. Dass geschafft zu haben, verdanken wir nicht zuletzt auch der Mithilfe unserer Partner.

Um die Entwicklung von FiRST weiter zu verbessern, wurde im Jahr 2016 unser Entwicklerteam weiter verstärkt.

Seit November 2016 haben wir ca. 190 Verbesserungsvorschläge umgesetzt, wodurch sich das Arbeiten mit FiRST wesentlich effizienter und effektiver gestaltet. Wir konnten die Themen Performance, Handling, Anzeige, Reports und auch Dateninhalt für unsere Partner kontinuierlich verbessern.

Was ist zuletzt passiert?

Mit der aktuellen Version haben wir eine neue Funktion bereitgestellt, welche es unseren Partnern optional ermöglicht, Verbünde (z.B. Familien, Lebensgemeinschaften und/oder Firmen) automatisch generieren zu lassen. Mit Verbünden ist eine übersichtliche Verwaltung einzelner Kontakte ganz einfach möglich.

In der Übersicht eines Verbundes können die Anschriften, Kommunikationsdaten, Verträge, Dokumente und weitere Informationen aller Verbundkunden direkt eingesehen werden. Zusätzlich hat der Partner an dieser Stelle die Möglichkeit, einen übersichtlichen Verbunds- und Vertragsspiegel als PDF zu exportieren. Durch dieses Reporting werden zahlreiche wichtige Informationen auf einen Blick schnell dargestellt.



Was wir für die Zukunft geplant haben:

Um unsere Partner auch künftig bei ihrer alltäglichen Arbeit bestmöglich zu unterstützen, werden wir FiRST stetig weiterentwickeln.

Ein wesentlicher Aspekt bei der Weiterentwicklung von FiRST wird die Optimierung von Geschäftsprozessen sein. Im Mittelpunkt werden hier die Prozesse unserer Partner stehen, sowohl die zwischen Partner und FiNet, als auch zwischen Partner und Gesellschaft.

Aus diesem Grund werden wir den Ausbau von weiteren BiPRO Schnittstellen forcieren.

In einem ersten Schritt wird der Zugriff aus FiRST direkt in die jeweiligen Gesellschaftsportale, die den Zugriff gemäß der BiPRO Norm bereitstellen, erfolgen. Für die Portale der Axa Versicherungen AG und die Haftpflichtkasse VVag bestehen diese bereits.

Die nächsten Schritte in diesem Bereich sind bereits in Planung.

Mobile Nutzung

Natürlich haben wir uns auch dem Thema der mobilen Anwendung gewidmet und befinden uns bereits in der Entwicklung einer App für IOS und Android. In der ersten Phase werden wir die Einsicht der primären Kontaktdaten, Vertragskopfdaten und ggf. das Hochladen von Fotos/Scans direkt zu Kunden oder Verträgen ermöglichen.

Mehrwert im Netzwerk! Helfen Sie gerne mit

Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Spaß mit FiRST und möchten Sie an dieser Stelle recht herzlich einladen, uns Ihre Verbesserungsvorschläge mitzuteilen, damit wir FiRST auch in Zukunft in Ihrem Sinne weiterentwickeln können.

Nutzen Sie hierzu die Möglichkeit und schicken uns Ihre Vorschläge per E-Mail an

first-support@finet.de.

Klaus Sohl
IT-Service
FiNet AG

Expertise am Finanzmarkt nutzen

Kapitalmarktchancen in Zeiten von Niedrig-, Null- oder gar Negativzinsen auszumachen, fällt selbst gut informierten Verbrauchern nicht leicht. Einzel- und Strategiefonds, wie sie die HanseMerkur auch in Kombination mit Rentenversicherungen anbietet, können ein probates Instrument sein, an der Wertschöpfung des Kapitalmarktes auch in schwierigen Zeiten zu partizipieren. Ausschlaggebend ist der persönliche Wunsch des Anlegers, der zwischen 34 Einzelfonds (bzw. 19 Einzelfonds bei den zertifizierten Produkten) wählen kann. Jede Fondsanlage hat ihr eigenes Risikoprofil. Die Einteilung in Risikoklassen dient dazu, den Grad des Risikos für den Anleger zu beschreiben. Jede Risikoklasse kann als Bandbreite für die Schwankung der Wertentwicklung verstanden werden.

Neben den Einzelfonds können die Beitragsanlagen auch in drei zur Auswahl stehende Strategiefonds erfolgen. Die HanseMerkur Strategiefonds werden von den Finanzmarktexperten der HM Trust – einer 100 %-igen Tochter der HanseMerkur, täglich aktiv gemanagt. Dies mit Erfolg: Wer seit Auflage im August 2011 monatlich in diese Dachfonds eingezahlt hat, verzeichnete Ende Juni 2017 je nach ausgewählter Strategie folgende durchschnittliche jährliche Wertentwicklung:

- HM Strategie sicherheitsbewusst: 3,85 % p.a.
- HM Strategie ausgewogen: 6,35 % p.a.
- HM Strategie chancenreich: 7,63 % p.a.

Die kapitalmarktnahe Anlage bietet in der aktuellen Niedrigzinsphase gute Chancen, insbesondere bei den für die Altersvorsorge wichtigen Renditen. Chancen und Risiken entsprechen sich bei Kapitalanlagen generell.

Beides gilt es auch bei der Auswahl der persönlichen Anlage zu berücksichtigen. Wichtig ist daher in der Kundenberatung, die persönliche Risikobereitschaft bzw. die Anlegermentalität sehr genau auszuloten und dann festzulegen. Die HanseMerkur Invest Produkte bieten jedoch effiziente Möglichkeiten, etwaigen Verlusten durch Marktschwankungen zum Ablauf entgegenzuwirken. Dies geschieht durch:

- einen variablen Kapitalerhalt von 10 bis 110 % der eingezahlten Beiträge (in der 2. Schicht bis 100 %)
- eine Abrufphase, d. h. eine Vorverlegung des Rentenbeginns oder der Kapitalabfindung – gebührenfrei und mit Anspruch auf Schlussüberschüsse
- eine Verlängerungsphase, d. h. ein Hinausschieben des Leistungsbeginns – gebührenfrei
- Shiften und Switchen ist unbegrenzt kostenlos möglich
- einen Investitionsstopp, d. h. eine Entkopplung des Vertragsguthabens oder weiterer Beitragsanlagen vom Kapitalmarkt – mehrmals kostenfrei
- einen einmaligen Strategiewechsel in eine klassische Beitragsanlage oder umgekehrt
- 5 Jahre vor Ablauf des Vertrages macht die HanseMerkur dem Kunden einen Vorschlag für eine defensivere Anlage zur Sicherung des Guthabens. Der Kunde muss diesem Vorschlag zustimmen (passives Ablaufmanagement).

Die „Invest“ Anlagevariante der HanseMerkur bietet für die Altersvorsorge bereits ab 5 EUR Mindestbeitrag attraktive Chancen auf eine erfolgreiche Ansparung der Altersvorsorge. Dabei kann der Kunde variable Sicherheitsvorgaben, wie zum Beispiel den Kapitalerhalt in verschiedenen Höhen, wählen. Die hohe Flexibilität der HanseMerkur Altersvorsorgeprodukte ermöglichen zudem jederzeit Zuzahlungen bis 50.000 EUR im Jahr. So kann bereits in jungen Jahren für das Alter vorgesorgt und je nach Lebensumständen auch der Sparbeitrag angepasst werden.

Hand in Hand ist ...

... das Leben gemeinsam aus
allen Perspektiven zu betrachten.

Hand in Hand ist ...

HanseMerkur



Man sollte im Leben immer den Überblick behalten. Deshalb ist es wichtig, einen Wegbegleiter an seiner Seite zu haben, der mitdenkt – und manchmal auch voraus. Die HanseMerkur sichert Sie auf allen Wegen rundum ab. Mit fairen, grundsoliden und transparenten Lösungen für alle Wechselfälle des Lebens. Egal also, was Sie im Leben erwartet: Hand in Hand geht alles leichter.

Wie können wir Ihnen zur Seite stehen?

Vereinfachte Risikoprüfung für Absicherung einer Immobilien-, Kanzlei- oder Praxisfinanzierung

Die Delta Direkt ist ein renommierter Anbieter für innovative Risikolebensversicherungen. Die Tarife eignen sich insbesondere für die Finanzierung privater Immobilien und für den Erwerb von Arztpraxen oder Kanzleien. Die vereinfachte Risikoprüfung erleichtert dabei die Beratung.

Für die maßgeschneiderte Hypothekenabsicherung empfiehlt sich zum Beispiel der Delta Direkt Tarif RL4. Werden die finanziellen Belastungen von Jahr zu Jahr geringer, sinkt auch das versicherte Risiko. Der Versicherungsschutz passt sich dieser Änderung optimal an. So ermöglicht er eine Absicherung der jährlich regelmäßig sinkenden Restschulden. Durch Anpassung an den Verlauf des Grundschuldlehens bietet die Delta Direkt hier einen günstigen Schutz. Und: Kunden müssen Beiträge je nach Eintrittsalter nur zwischen 70 und 90 Prozent der Laufzeit zahlen.

Vereinfachte Risikoprüfung für Immobilien-, Kanzlei- oder Praxisfinanzierung

Für neu erworbene private Immobilien, Arztpraxen oder Kanzleien hat die Delta Direkt die Risikoprüfung vereinfacht. Das gilt für Verträge mit Versicherungssumme von bis zu 400.000 Euro. Kunden beantworten wenige Gesundheitsfragen direkt im Antrag. Dazu gehören zum Beispiel Körpergröße, Gewicht oder bestimmte Erkrankungen und verschreibungspflichtige Medikamente in den vergangenen fünf Jahren ebenso wie eine Frage zu möglichen erhöhten Unfallrisiken im Beruf oder in der Freizeit.

Das erleichtert die Beratung. Denn weder Vermittler noch Kunden beschäftigen sich gern mit Gesundheitsfragen und Fragen zu biometrischen Risiken.

Die vereinfachte Risikoprüfung kann zum Einsatz kommen für versicherte Personen bis 49 Jahre, die auch Darlehensnehmer sind. Sie gilt für Darlehen, die nicht älter als sechs Monate sind. Die Summe der beantragten Todesfallabsicherung darf nicht höher sein als die Summe des Darlehens. Außerdem muss der Vertrag ohne Dynamik auskommen.

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



Verantwortung

Risikolebensversicherung: Vereinfachte Risikoprüfung für eine Immobilien-, Kanzlei- oder Praxisfinanzierung bei Neuerwerb

- Bonuskriterien zur fairen Beitragsermittlung
- vier bedarfsgerechte Absicherungsmöglichkeiten
- vereinfachte Risikoprüfung bei Darlehensabsicherung bis 400.000 Euro möglich



Service leben, Service erleben

Wie gelebter Service zum Serviceerlebnis wird: Am 1. Juli 2017 hat die Haftpflichtkasse Darmstadt ein neues Kapitel ihrer Unternehmensgeschichte aufgeschlagen

Der Schaden- und Unfallversicherer „Haftpflichtkasse Darmstadt“ heißt seit dem 1. Juli „Die Haftpflichtkasse VVaG“. „Der Sommer ist da und mit ihm ein erfrischend neuer Markenauftritt unseres Unternehmens. Denn Anfang Juli haben wir nicht nur ein überarbeitetes Erscheinungsbild, sondern auch einen angepassten Firmennamen auf dem Markt eingeführt“, sagt Roland Roider, Vertriebsvorstand, und fügt hinzu: „Die Zufriedenheit unserer Kunden und Mitglieder ist und bleibt oberstes Ziel getreu dem Motto ‚Andere versichern Risiken. Wir versichern Menschen‘. Entsprechend dieser Überzeugung haben wir bereits Bewährtes jetzt neu interpretiert.“ Der ausgezeichnete Service und die Vorteile der zuverlässigen Produkte des Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit, die in anerkannten Marktumfragen regelmäßig Bestnoten erhalten, sollen dadurch noch sichtbarer herausgestellt werden.

Gesagt, getan

Die aktuelle Studie „AssCompact TRENDS II/2017“ attestiert dem Spezialversicherer abermals Ergebnisse, die sich sehen lassen können: Im Bereich Privathaftpflicht steht der Versicherer erneut in der Gunst der deutschen Versicherungsmakler ganz vorne. Ebenso auf Rang 1 stehen zum wiederholten Male die Produktlinien Tierhalter-Haftpflicht sowie Hausratversicherung. Somit kann das Unternehmen einmal mehr seine Spitzenposition in diesen Kategorien behaupten. Darüber hinaus findet auch das Unfallprodukt großen Anklang im Vermittlermarkt: Es geht mit einer guten Zweitplatzierung aus der Erhebung hervor. Aber nicht nur diese Rückschlüsse lassen sich aus den Studienergebnissen ziehen, für die die bbg Betriebsberatungs GmbH Assekuranzvermittler quartalsweise zur aktuellen Stimmung in der Branche befragt.

Was Vermittlern auf den Nägeln brennt

Die Studie liefert ebenso Erkenntnisse darüber, was den Versicherungsvermittlern beim Thema Schadenmanagement sowie -regulierung derzeit auf den Nägeln brennt: Fachkompetenz und Erreichbarkeit sowie einfache Schadenaufnahme und

rasche Reaktionszeiten der Ansprechpartner. Für Makler sind das die wichtigsten Leistungskriterien, die nicht nur Einfluss auf die Wahrnehmung der Schadenregulierungsqualität von Versicherern haben, sondern auch auf die Bereitschaft, diese weiterzuempfehlen beziehungsweise mit ihnen zukünftig zusammenzuarbeiten. Im Rahmen einer Sonderbefragung zum Schadenmanagement, die ebenfalls Bestandteil der Studie ist, hat das Unternehmen mit Sitz im südhessischen Roßdorf in den Kategorien private Haftpflicht-, Hausrat- und Unfallversicherung dabei die Nase vorn. Im Vergleich mit den Mitbewerbern ist die Maklerschaft von der Qualität, mit der die Haftpflichtkasse die Schadenregulierung in diesen Sparten absolviert, zweifelsohne überzeugt. „Es freut uns natürlich ganz besonders zu sehen, dass das, wofür unsere Marke steht, tatsächlich für angebundene Vermittler erlebbar und somit nachvollziehbar ist“, betont Vertriebsvorstand Roider. „Darüber hinaus bestätigen die Studienergebnisse unsere Philosophie, zeitgemäßen Versicherungsschutz mit fachlich kompetenten Mitarbeitern und einer hervorragenden Servicequalität zu verbinden. Das sorgt für Zufriedenheit sowohl auf Vermittler- als auch auf Endkundenseite.“



*Roland Roider, Vorstand Vertrieb
„Die Haftpflichtkasse“*

Weitere Infos unter:
haftpflichtkasse.de

**Hier können Besucher
was erleben:
Die Haftpflichtkasse
auf der diesjährigen
DKM
Halle 4, Stand B01**

DKM 2017
Halle 4
Stand B01



Fermin Fuentes

Stellvertretender Abteilungsleiter
Haftpflicht Vertrag - Privatkunden

> Mein **Glücksmoment?**
Wenn **Service**
erlebbar ist!



Ausgezeichnete Servicequalität

AssCompact
TRENDS 2017 II/2017
asscompact-studien.de
Schadenregulierung
Sach (privat)
PLATZ 1
Haftpflichtkasse
Darmstadt - VVaG

AssCompact
TRENDS 2017 II/2017
asscompact-studien.de
Schadenregulierung
Haftpflicht (privat)
PLATZ 1
Haftpflichtkasse
Darmstadt - VVaG

AssCompact
TRENDS 2017 II/2017
asscompact-studien.de
Schadenregulierung
Unfall (privat)
PLATZ 1
Haftpflichtkasse
Darmstadt - VVaG

Beamte – Durchblick für eine spannende Zielgruppe

Von wegen: Beamte müssen sich keine Sorgen machen. Auch die Staatsdiener haben mit Versorgungslücken und unzureichender Absicherung zu kämpfen. Unser Erfolgs-Tipp: Kennen Sie die kritischen Bereiche und bieten Sie passgenaue Lösungen an.

Es gibt rund zwei Millionen Beamte in Deutschland. In der Regel handelt es sich hierbei um gut informierte Menschen, die ein starkes Interesse an Finanz- und Versicherungsthemen und damit an entsprechender Beratung zeigen.

Lückenhafte Versorgung bei Dienstunfähigkeit

Wie auch bei Angestellten stellt die eigene Arbeitskraft die Existenzgrundlage für Beamten dar. Ein Verlust dieser alles entscheidenden Kraft ist aber leider jederzeit möglich – und oftmals nur unzureichend abgesichert.

In über 50 % der Fälle sind Psyche und Verhaltensstörungen der Auslöser für eine Dienstunfähigkeit. Aber auch Erkrankungen des Muskel-/Skelettsystems zählen mit 15 % zu den häufigen Ursachen, ebenso wie Erkrankungen des Nervensystems mit 10 %

Je nach Ursache der Dienstunfähigkeit kann der Beamte unterschiedliche Ansprüche geltend machen. Diese sind abhängig von der Dienstzeit und den letzten ruhegehaltsfähigen Dienstbezügen. Im Regelfall allerdings liegt das Ergebnis dieser komplizierten Berechnungen unterhalb der dann zur Auszahlung kommenden Mindestversorgung von derzeit rund 1.641 € für Ledige und rund 1.729 € für Verheiratete.

Beamter A Versorgungsfall 2017	
Heutiges Alter	40 Jahre, ledig
Dienstzeit	20 Jahre
20 Jahre x 1,79375 %	35,88 %
Zurechnungszeit 40. - 60. Lebensjahr zu 2/3 = 13,33 Jahre x 1,79375 %	23,91 %
Ruhegehaltssatz	59,79 %
ruhegehaltfähige Dienstbezüge	2.800 €
Ruhegehalt (gerundet) ohne Versorgungsabschlag	1.674 €
mit 10,8 % Versorgungsabschlag	1.493 €
jedoch Mindestversorgung	1.641 €

Beamter B Versorgungsfall 2017	
Heutiges Alter	50 Jahre, ledig
Dienstzeit	20 Jahre
20 Jahre x 1,79375 %	35,88 %
Zurechnungszeit 50. - 60. Lebensjahr zu 2/3 = 6,67 Jahre x 1,79375 %	11,98 %
Ruhegehaltssatz	47,84 %
ruhegehaltfähige Dienstbezüge	2.800 €
Ruhegehalt (gerundet) ohne Versorgungsabschlag	1.340 €
mit 10,8 % Versorgungsabschlag	1.195 €
jedoch Mindestversorgung	1.641 €

Das bedeutet selbst für langjährige Beamte auf Lebenszeit eine Lücke von mehreren hundert Euro im Monat.

Für Beamte auf Widerruf und auf Probe sieht es noch ernster aus. Ausgerechnet bei Freizeitunfällen oder Krankheit sind diese Gruppen gar nicht oder vollkommen unzureichend abgesichert.

Während Beamte auf Widerruf nahezu gänzlich ohne Absicherung dastehen, können Beamte auf Probe wenigstens im Falle einer Dienstunfähigkeit durch Dienstbeschädigung oder -unfall mit einer Mindestversorgung rechnen.

Unsere Lösungen für die Dienstaussfall-Lücke:

Die Dienstunfähigkeitsversicherung der SIGNAL IDUNA bietet passgenauen Schutz. Die Versicherungshöhe wird exakt dem Bedarf und Status des Beamten angepasst und das Bedingungswerk gegebenenfalls um optionale Klauseln ergänzt. So können beispielsweise Vollzugsdienstunfähigkeit, Feuerwehrdienstunfähigkeit und spezielle Soldatenklauseln integriert werden.

Die allgemeine Dienstunfähigkeitsabsicherung ist für alle Beamten fester Bestandteil der Berufsunfähigkeitsversicherung, also aufpreisfrei mitversichert.

Bieten Sie besonders jungen Beamten auf Widerruf und auf Probe besondere Vorteile: Über den Abschluss von zwei Verträgen kann eine hohe DU-Rente von bis zu 1.500 Euro abgesichert werden.

Bei Verbeamtung auf Lebenszeit bleiben 750 Euro/ 900 Euro/1.100 Euro Monatsrente (laufbahn- und besoldungsgruppenabhängig) bestehen.

Ebenfalls wichtig für Ihre Kunden zu wissen: Die SIGNAL IDUNA leistet ohne eigene medizinische Prüfung, wenn der Beamter aufgrund eines Gutachtens eines Amtsarztes oder eines beamteten Arztes wegen Dienstunfähigkeit entlassen oder in den Ruhestand versetzt wird. Es besteht bei einem entsprechenden Verdacht lediglich die Möglichkeit, die Richtigkeit der vorvertraglichen Anzeigen zu prüfen.

Grundlage eines passgenauen Angebotes ist stets eine eingehende Beamtenversorgungsanalyse, die Sie gerne über Ihren Berater anfordern können.

Weitere Unterlagen, Anträge und Vertriebsunterstützung erhalten Sie wie immer im Maklerportal unter:

maklerportal.signal-iduna.de



Für andere tun Sie eine Menge – Zeit, mal etwas zurückzubekommen.

Als Beamter oder Arbeitnehmer im Öffentlichen Dienst sind Sie für den Bürger da. Aber wer ist für Sie da? Verlassen Sie sich am besten auf einen starken Partner – auf SIGNAL IDUNA. Wir bieten Ihnen speziell auf die Bedürfnisse und Anforderungen Ihres Dienstes zugeschnittene Absicherungslösungen. Maßgeschneidert und verlässlich. Informieren Sie sich jetzt!

Vertriebsservice Lebensversicherung
Telefon 0231 135-39062, Fax 0231 135-1339062
west.leben@signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA 
 gut zu wissen

Pflege zu Hause – und gut abgesichert

Die Pflegereform 2017 bringt bessere Leistungen, doch heißt es weiter: Vorbeugen gegen Finanzierungslücken.

Anfang 2017 ist in Deutschland eine Pflegereform in Kraft getreten, die erhebliche Leistungserweiterungen bringt: Sie definiert Pflegebedürftigkeit neu, sieht anstelle der drei Pflegestufen fünf Pflegegrade vor, führt ein neues Begutachtungsverfahren ein und unterstützt pflegende Angehörige deutlich besser. Ab Pflegegrad 2 zahlt die Pflegeversicherung pflegenden Angehörigen auch Beiträge zur Rentenversicherung – gestaffelt nach dem Pflegegrad und danach, ob Pflegegeld oder Pflegesachleistungen bezogen werden. Ab dem Pflegegrad 2 werden für sie auch Beiträge zur Arbeitslosenversicherung abgeführt und sie sind, während sie pflegen, gesetzlich unfallversichert.

Was neu ist: Menschen mit geistigen und seelischen Beeinträchtigungen, etwa mit Demenz, werden bei der Begutachtung künftig in gleicher Weise berücksichtigt wie körperlich beeinträchtigte Menschen. Doch auch die Art und Weise, wie der Pflegebedarf festgestellt wird, ist ganz neu. Bisher wurde der erforderliche Zeitaufwand betrachtet. Jetzt untersuchen die Gutachter den Grad der Selbstständigkeit und ermitteln daraus mit einem Punktesystem den Pflegegrad. Auch pflegende Angehörige werden künftig besser gestellt und können etwa unter bestimmten Voraussetzungen Rentenansprüche von der Pflegekasse des Gepflegten erhalten.

Trotz der umfangreichen Leistungsausweitungen, die seit Jahresbeginn in Kraft sind, wird in vielen Fällen die Eigenleistung etwa gleich groß ausfallen (siehe Beispielrechnungen). Aktuelle Zahlen aus der PKV-Pflegedatenbank zeigen, dass die Kosten für die Betreuung in einem Pflegeheim weiter gestiegen sind: Im bundesweiten Durchschnitt kostet eine vollstationäre Versorgung in Pflegegrad 4 heute 3.571 Euro im Monat. Verrechnet mit den Leistungen aus der Pflegepflichtversicherung von 1.775 Euro bleibt eine Finanzierungslücke von fast 1.800 Euro, die die Pflegebedürftigen selbst aufbringen müssen. Das bedeutet, dass eine zusätzliche Absicherung gegen das Risiko der Pflegebedürftigkeit für viele Menschen unerlässlich ist – je früher, desto besser und auch günstiger.

Kosten für ambulanten Pflegedienst zu Hause (geschätzt)	2.200 Euro
Leistungen aus der gesetzlichen Pflegeversicherung (Pflegegrad 3)	1.298 Euro
Eigenanteil ca.	902 Euro
Den Eigenanteil deckt ein 40-jähriger für monatlich	40,60 Euro

Kosten für die vollstationäre Pflege (geschätzt)	3.571 Euro
Leistungen aus der gesetzlichen Pflegeversicherung (Pflegegrad 4)	1.775 Euro
Eigenanteil ca.	1.800 Euro
Den Eigenanteil deckt ein 40-jähriger für monatlich	51,70 Euro

Gepflegt zu Hause – am liebsten bin ich hier.



Bei Fragen wenden
Sie sich an
Martin Reiser

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



Mit unserer privaten Pflegevorsorge Ängste nehmen, Wünsche erfüllen.

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

Unser Tarif **PflegePRIVAT Premium Plus** garantiert:

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



Bayerische Beamtenkrankenkasse AG
Union Krankenversicherung AG

CONSAL
MaklerService GmbH

FAM Garant Vermögensverwaltung als „alternative Rente“ und was passiert, wenn der Makler verstirbt?

Gerade bei den heiß diskutierten Schlagworten „Unternehmensnachfolge“ und „Kundenbestand“ sollte jeder Makler hellhörig werden. Hierbei ist es besonders wichtig, frühzeitig einen genauen Plan aufzustellen und sich rechtzeitig mit dem Thema zu befassen. Es ist auch zu klären, wem im Todesfall eines Maklers die Kunden gehören und wie die Position der Erben ist.

Unabhängig vom aktuellen Alter sollten sich Makler intensiv mit dem Themenkomplex beschäftigen. Die FiNet AG hat hier bereits eine sehr gute Lösung vorgestellt, die wir nun auch für den Bereich Investment sinnvoll erweitern wollen. Es ist uns durchaus bewusst, dass eine Auseinandersetzung mit den Themen eigene Altersvorsorge, mögliche Berufsunfähigkeit oder sogar dem eigenen Tod nicht notwendigerweise zu den beliebtesten Gedanken im Alltag eines Beraters zählt. Gleichwohl wollen wir mit unserem Angebot eine Hilfestellung leisten, die es ermöglichen soll, diesen Aspekten einen besonderen Wert beizumessen.

Beginnen wir mit dem Angenehmen – dem wohlverdienten Ruhestand

Während des Maklerlebens hat man sich einen mehr oder weniger großen Investmentbestand aufgebaut, den es nun vor dem Ruhestand zu verwerten gilt. Gerade wenn der Bestand nicht sehr groß und auf viele Kunden verteilt ist, ist ein Verkauf an einen anderen Makler oft schwierig und der erzielbare Preis i.d.R. eher niedrig. Sollte man also keinen Käufer finden, hat die FAM mit der Fonds-Vermögensverwaltung eine Lösung, die u. U. lukrativer ist als der Verkauf.

Die Idee ist, alle Kunden mit einem Bestand ab 15.000 EUR in eine aus Kundensicht passende VV-Strategie der FAM zu überführen. Danach kann das aktive Geschäft eingestellt und die Erlaubnis nach § 34f GewO zurückgegeben werden. Dennoch erhalten Sie solange Ihren Anteil an der Verwaltungsvergütung (z. Z. 0,75 % p.a.), bis der Kunde kündigt (oder verstirbt). Denn maßgeblich für den Erhalt der Vergütung ist der Zeitpunkt des Vertragsabschlusses. So sind Sie in der Lage, eine „alternative“ Rente aufzubauen, die in der Summe wahrscheinlich höher ist, als der einmalige Verkaufserlös des Bestandes. Bei einem Bestand von 1 Mill. EUR kann man in einem Jahr eine alternative Rente von 7.500 EUR, die quartalsweise ausgezahlt wird, erhalten. Dieses Modell ist aber nicht auf „kleinere“ Bestände beschränkt, sondern durchaus auch für größere Bestände lukrativ.

Eine weitere Option ist, die Kunden ebenfalls in der aktiven Maklerzeit in die VV zu überführen und dann diesen Bestand zu verkaufen. Dieser ist nun strukturiert und hat durch die laufende VV-Gebühr einen deutlich höheren Wert.



Berufsunfähigkeit oder Tod während der aktiven Maklerzeit

Die wichtige Frage, die sich ein Einzelmakler stellen sollte, ist die folgende: Was passiert mit meinen Kunden im Todesfall und wie kann ich meine Erben (z.B. Ehepartner) absichern? In der Regel erlischt mit dem Tod das Kundenmandat und Ehepartner oder Kinder haben für gewöhnlich keine Erlaubnis, Kunden zu betreuen.

Somit werden Banken und Fondsplattformen auch keine Informationen über Kunden weitergeben dürfen. Was nun? Der Kunde hat keinen Ansprechpartner mehr und den Erben, die sich in dieser Extremsituation um andere Dinge kümmern müssen, brechen u. U. Erträge weg – eine schwierige Situation. Auch hier kann die Fonds-Vermögensverwaltung eine Lösung sein. Wenn Kunden zuvor bereits in der Vermögensverwaltung waren, besteht eine direkte vertraglich fixierte Beziehung des Kunden mit dem Vermögensverwalter, also der FAM. Der Tod des Beraters hat darauf keine Auswirkung.

Die FAM wird die Verwaltungsvergütung solange beziehen, bis der Kunde das Mandat kündigt und den entsprechenden Anteil an den VV-Gebühren an den/die Erbberechtigten auszahlt. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, mit Unterstützung der FAM, den Bestand deutlich einfacher an einen anderen Makler im Netzwerk zu verkaufen.

Das Angebot ist wie im Versicherungsbereich an gewisse Bedingungen geknüpft. Wenn Sie mindestens 3 Jahre Partner der FAM oder 5 Jahre Partner der FiNet AG sind und mindestens 500.000 EUR in die Vermögensverwaltung überführen, kommen Sie in den Genuss von „FAM Garant“. Sprechen Sie uns dazu gerne an.

Frank Huttel
FiNet Asset Management AG
Leiter Portfoliomanagement

Neuerungen bei der Stuttgarter BU: günstigere Beiträge, verbesserte Bedingungen, effizientere Prozesse

Durchschnittlich wird mehr als jeder dritte der heute 20- bis 40-Jährigen berufsunfähig (BU). Um dieses hohe Risiko verlässlich abzusichern, hat Die Stuttgarter ihre Berufsunfähigkeits-Lösungen in 3 Bereichen weiterentwickelt.

Die Beiträge sind jetzt speziell für Nichtraucher attraktiver. Auch für kaufmännisch tätige Akademiker wird die BU-Absicherung durch eine neue Berufsgruppeneinteilung preiswerter. Bei den Bedingungen hat Die Stuttgarter ebenfalls nachgelegt. Ihre BU ist jetzt noch flexibler. Grund dafür ist die neue, im Markt einzigartige Anpassungsoption bei Erhöhung des gesetzlichen Renteneintrittsalters. Darüber hinaus hat das Unternehmen seine Annahmerichtlinien optimiert und seine Risikoprüfungsprozesse effizienter gestaltet. Die Neuerungen gelten für alle 3 BU-Lösungen der Stuttgarter: BU PLUS premium, BU PLUS und BU PLUS life. Die Stuttgarter BU ist so leistungsfähig wie noch nie. Kunden profitieren davon genauso wie Geschäftspartner der Stuttgarter, die jetzt noch effizienter beraten können.

Einzigartig im Markt: bei späterem Rentenbeginn einfach BU-Schutz verlängern

Die Stuttgarter hat ihre Versicherungsbedingungen für die BU um eine im Markt bisher einzigartige Anpassungsoption ergänzt. Kunden können ihren BU-Versicherungsschutz ohne erneute Gesundheitsprüfung verlängern, wenn der Gesetzgeber das Renteneintrittsalter erhöht.

Verbesserte Prozesse: Annahmerichtlinien und Risikoprüfung

Dank optimierter Prozesse können Vermittler jetzt noch effizienter beraten. Zum Beispiel durch die neuen Annahmerichtlinien profitieren insbesondere Auszubildende und Studierende von einer verbesserten Erhöhungsoption. Beim Start ins Berufsleben können sie ihren BU-Schutz ohne erneute Gesundheitsprüfung anpassen. In bestimmten Studiengängen können sie außerdem höhere Renten bis maximal 1.500 € statt bisher 1.000 € im Monat abschließen. Dies gilt unter anderem für Naturwissenschaftler, Rechtswissenschaftler und Mediziner. Zugleich hat der Versicherer seine Risikoprüfungsprozesse verbessert. Vermittler können in der Beratungssoftware 2 neue Instrumente nutzen, um ihren Aufwand zu reduzieren: den BMI-Rechner mit automatischer Risikozuschlags-Ermittlung sowie verkürzte Fragebögen zu Rücken- / Wirbelsäulenerkrankungen und Allergien.

Mehr Infos auf www.stuttgarter.de

Bei der Stuttgarter findet jeder seinen Platz.

Arbeitskraftsicherung für alle Berufe.

Jede Arbeitskraft verdient besten Schutz.

Die fünf verlässlichen Lösungen der Stuttgarter zur Arbeitskraftsicherung bieten, unabhängig von Alter oder Beruf, verlässlichen und bezahlbaren Schutz bei Berufs- und Erwerbsunfähigkeit.

Jetzt informieren unter www.stuttgarter.de/arbeitskraftsicherung



Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

Infrastruktur als Wachstumsmotor

Infrastrukturmaßnahmen bilden das Fundament einer jeden Volkswirtschaft. Von Verkehrswegen über Energieversorgung bis hin zu Telekommunikations- und Kabelnetzwerken oder Zu- und Ableitung von Wasser – jeder Mensch nutzt tagtäglich in unterschiedlicher Form Infrastrukturnetzwerke. Auch Anleger können an diesem langfristigen Boom in Infrastruktur profitieren. Dabei locken durch langfristige Verträge und geringem Wettbewerb stetige Erträge durch regelmäßige Cashflows.

Laut dem Analysehaus LPX sind rund 2.100 Infrastrukturunternehmen aus den Developed Markets an den Börsen gelistet. Die interessantesten Infrastrukturunternehmen zu finden, darauf hat sich der der Infrastrukturfonds Ve-RI Listed Infrastructure (WKN: 976334, R-Tranche) von Veritas Investment spezialisiert. Der vor etwas mehr als drei Jahren neu strukturierte Infrastrukturfonds konzentriert sich auf sogenannte Kerninfrastruktur. Darunter versteht man die Betreiber von Flug- und Seehäfen, von Netzwerken für Telekommunikation, Öl, Gas und Wasser sowie Straßen- und Tunnelbetreiber. Soziale Infrastruktur wird bewusst ebenso außen vor gelassen wie Hersteller oder Zulieferunternehmen. Seit seiner Strategiemstellung vor drei Jahren hat der Fonds 37,5 Prozent Rendite erwirtschaftet – und das mit einer für einen Aktienfonds relativ niedrigen Volatilität von 10,5 Prozent (Stand 30.06.2017).

Seit Juni dieses Jahres wird der Fonds von der Fondsratingagentur FWW bewertet und erhielt auf Anhieb die Bestnote von fünf Sternen. Bei der Auswahl der einzelnen Werte verlässt sich das Fondsmanagement nicht auf die üblichen Marktprognosen. Ausschlaggebend ist der hauseigene, systematische Investmentansatz. Übliche Marktprognosen zu DAX und Co sowie subjektive Meinungen bleiben unberücksichtigt. Ein Ansatz, der ganz offensichtlich funktioniert.

Interview zwischen FiNet und Herr Riemann von Veritas*:

FiNet: Herr Riemann, welche Werte kommen für Ihren Fonds in Frage?

Herr Riemann: Nur Unternehmen, die mindestens die Hälfte ihres Umsatzes mit Kerninfrastruktur erzielen. Das heißt, z.B. mit der Bereitstellung von Netzen aller Art wie für Transport, Telekommunikation oder Öl, Gas und Wasser. Auch ein ausreichendes Handelsvolumen muss zur Verfügung stehen. So reduzieren wir vorab schon mal das Anlageuniversum von rund 2.100 auf etwa 350 potentielle Unternehmen weltweit.

FiNet: Wie stellen Sie ihr Portfolio dann zusammen?

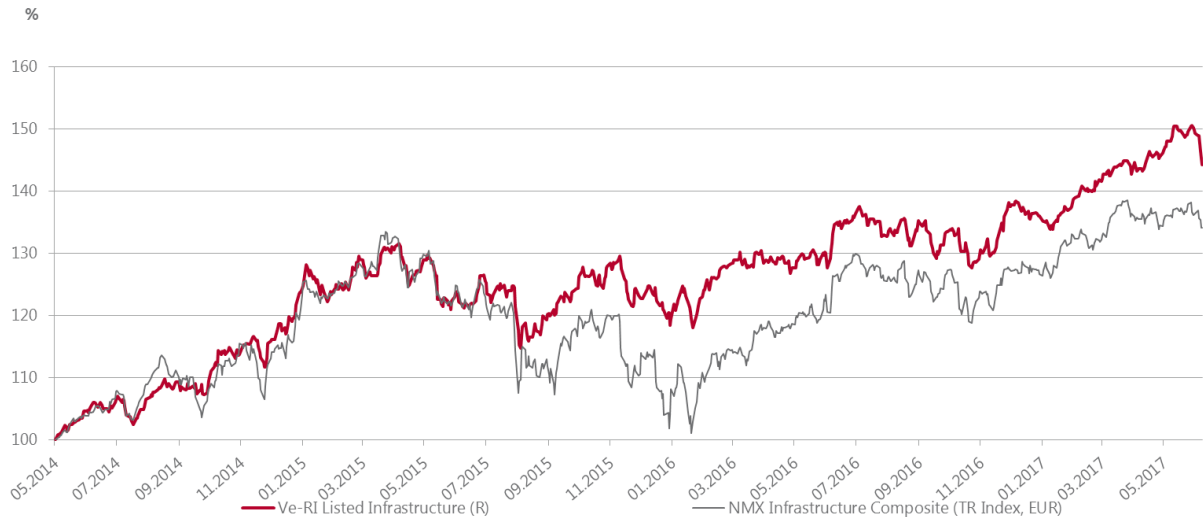
Herr Riemann: Im ersten Schritt bilden wir eine Rangfolge unterbewerteter Qualitätsaktien. Dieses Kriterium fließt mit 50 Prozent in die Bewertung ein. Darüber hinaus werden Aktien mit hohen Verlustrisiken durch den extreme Value-at-Risk identifiziert, der mit 40 Prozent gewichtet wird. Genau diese gilt es bei der Aktienselektion nach Möglichkeit zu vermeiden.

Weitere 10 Prozent steuern im Investmentprozess Nachhaltigkeits- beziehungsweise ESG-Aspekte bei. Die 30 Werte mit den meisten Punkten in den drei Kategorien werden dann gleichgewichtet aufgenommen.

FiNet: Mit 40 Prozent ist der extrem Value-at-Risk besonders hoch gewichtet. Was verbirgt sich denn dahinter?

Herr Riemann: Dabei handelt es sich um ein mathematisches Modell, das Wahrscheinlichkeiten von Kursverlusten in bestimmter Höhe beim Eintritt von Extremereignissen berechnet. Dieses Modell berücksichtigt Erkenntnisse aus der Naturkatastrophenforschung. Auch dort geht es darum, die

Wertentwicklung gegenüber Benchmark



Quelle: Veritas Investment, Stand: 03.07.2017. Zeitraum: 23.05.2014 bis 30.06.2017.

Folgen von Extremereignissen abzuschätzen und möglichst zu begrenzen. Im Ergebnis bevorzugen wir damit Aktien, die relativ unbeschadet durch volatile Zeiten an den Finanzmärkten kommen. Durch den extrem Value-at-Risk machen wir unser Portfolio resistenter gegenüber Kurseinbrüchen.

FiNet: Wie oft passen Sie das Portfolio an?

Herr Riemann: Eine Überprüfung und eventuelle Anpassung erfolgt alle drei Monate. Dann werden auch alle Werte wieder auf ihren Ausgangswert zurückgesetzt

FiNet: Noch eine Frage zum Schluss: Warum sollte man in Infrastruktur investieren?

Herr Riemann: Festgelegte Nutzungsgebühren sichern Unternehmen aus dem Sektor Kerninfrastruktur stabile Einnahmen, die meist unabhängig von konjunkturellen Entwicklungen bleiben. Die Höhe der vereinnahmten Nutzungsentgelte ist in der Regel auch an die Inflationsrate gekoppelt und atmet mit dieser mit, falls diese hoch geht. Im Regelfall ist auch die Wettbewerbssituation eingeschränkt. Denn wo ein Infrastrukturnetz bereits ist, wird selten ein Zweites daneben errichtet.

Ve-RI Listed Infrastructure (R)

WKN: 976334

Auflagedatum: 2. Juli 2001

Strategieanpassung: 23. Mai. 2014

Gesamtfondsvolumen*: 32,4 Mio. Euro

Volatilität* (3 J.): 10,53 %

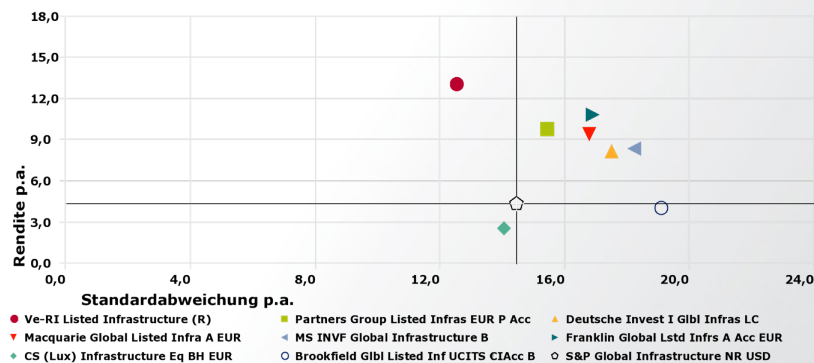
Rendite (3. J.): 37,50 %

***Stand 30.06.2017**

Diese Publikation ist eine Werbemitteilung. Bei den dargestellten Wertentwicklungen handelt es sich ausschließlich um Vergangenheitswerte, aus denen keine Rückschlüsse auf die künftige Entwicklung des Fonds gezogen werden können. Den Verkaufsprospekt und die Wesentlichen Anlegerinformationen finden Sie in deutscher Sprache unter www.veritas-investment.de.

Risiko-Rendite-Analyse

Time Period: 23.05.2014 to 30.06.2017



Quelle: Morningstar Direct, Berechnung auf Tagesbasis, Stand: 03.07.2017

Weitere Informationen und Kontakt:

Uwe Bachert

Tel: 069 975743 – 10

Mobil: 0172 – 72 91 486

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

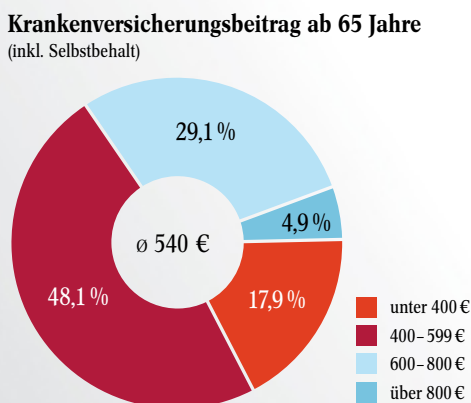
Internet: www.veritas-investment.de



Mit nachhaltiger Strategie zu maximaler Qualität in der PKV

Ein hochwertiger PKV-Schutz zeichnet sich aus Kundensicht durch ein solides Leistungsniveau und langfristige Beitragsstabilität aus. Um beides zu kombinieren bedarf es einer nachhaltigen Unternehmensstrategie.

Allein der medizinische Fortschritt führt immer wieder zu steigenden Gesundheitskosten, die sowohl in der GKV als auch in der PKV in die Beiträge eingepreist werden müssen. Dennoch muss es das Ziel sein, die Beitragsentwicklung für die Kunden bezahlbar zu gestalten. Die HALLESCHE Krankenversicherung erreicht dies unter anderem durch eine wagnisgerechte Risikoprüfung, eine intelligente Produktgestaltung – die den Kunden Eigenverantwortung gibt – sowie ein umfangreiches Leistungs- und Gesundheitsmanagement. Damit hat sie ein Erfolgskonzept gefunden, das sich heute in aussagekräftigen Zahlen widerspiegelt. So fällt im Zehnjahresvergleich ihre Beitragsentwicklung nicht nur weit geringer aus als in der GKV, sie liegt auch deutlich unter dem PKV-Durchschnitt. Ebenso zeigt der Blick auf die älteren HALLESCHE-Kunden, dass **Krankenversicherungsbeitrag ab 65 Jahre** (inkl. Selbstbehalt) weit mehr als 90 % der über 65-Jährigen weniger als den GKV-Höchstbeitrag zahlen, oft sogar deutlich darunter liegen (s. Grafik).



Monatsbeiträge der HALLESCHE-Vollversicherten ab 65 Jahren. Der jährliche Selbstbehalt wird durch 12 geteilt und ist fiktiv zum Krankenversicherungsbeitrag hinzugerechnet.

Wer zudem – wie die meisten Kunden – einen Zuschuss der Rentenversicherung erhält, zahlt tatsächlich noch weniger.

Vieles spricht für die PKV

Nach wie vor ist der demografische Wandel der wichtigste Grund, im Gesundheitssystem keinesfalls auf die Kapitaldeckung zu verzichten. Denn für steigende Kosten hat das Umlageverfahren der GKV nur zwei unbefriedigende Antworten: Weniger Leistungen und höhere Beitragssätze. Hingegen weist die PKV selbst in der Niedrigzinsphase solide Zinserträge aus – ein Vielfaches von dem, was Kunden heute für Festgelder bei ihrer Bank erzielen. Zudem hat die HALLESCHE bereits 2012 die Unisex-Tarifwelt mit einem Rechnungszins von vorausschauenden 2,5 % kalkuliert. Auch im Bisex-Bestand wurde er sukzessive angepasst – dank der seit vielen Jahren äußerst stabilen Ertragslage mit nur sehr geringen Auswirkungen auf das Beitragsniveau.

Ihre Ansprechpartnerin

Bettina Precht, Tel.: 06171/66-6668
E-Mail: bettina.precht@hallesche.de

Morgen so gut wie heute.



Privat versichert zu Top-Konditionen.

Exzellente Leistungen, günstige Tarife und ausgezeichneter Service.

Mit dem mehrfach ausgezeichneten Tarif NK der HALLESCH profitieren Ihre Kunden von exzellenten Gesundheitsleistungen zu dauerhaft attraktiven Konditionen. Und das bereits seit über 25 Jahren. www.hallesche.de/vermittler

MetallRente punktet mit Top-Angeboten für Beschäftigte der IT- Branche

Das Angebot der MetallRente im Bereich der Arbeitskraftabsicherung ist für Beschäftigte der IT-Branche hoch attraktiv. Besonders das Produkt MetallRente.BU überzeugt mit Top-Konditionen bei der Absicherung der zuletzt ausgeübten Tätigkeit

Mit ca. einer Million Beschäftigten ist die IT-Branche der zweitgrößte industrielle Arbeitgeber in Deutschland. Jährlich kommen rund 20.000 neue Arbeitsplätze in diesem Bereich hinzu. Dazu zählen die Softwarebranche, Systemhäuser und klassische IT-Dienstleister ebenso wie die Telekommunikationsbranche und die Unterhaltungsindustrie. Der durchschnittliche monatliche Bruttoverdienst liegt bei rund 4.600 Euro.

Das macht die IT-Branche zu einer interessanten Zielgruppe für Vermittler, zumal hier auch noch sehr viele junge Menschen tätig sind, die noch nicht über eine Absicherung ihrer Arbeitskraft verfügen. Die hohe Vielfalt der Berufsbilder und Entwicklungsmöglichkeiten zeichnet die IT-Branche dabei besonders aus und macht sie für Berufstätige interessant. Wenn es um das Thema Berufsunfähigkeit (BU) geht, fühlen sich Beschäftigte der IT-Branche sicher, davon nicht betroffen zu sein. Schließlich ist die Unfallgefahr in ihrer Branche niedriger, als beispielsweise auf einer Baustelle oder einem Werksgelände. Doch das ist eine Fehleinschätzung! Nur knapp 14 Prozent der Fälle, die zu einem vorzeitigen Arbeitsende führen sind unfallbedingt. Weitaus häufigere Ursachen sind mit ca. 40 Prozent psychische Leiden oder Krebserkrankungen.

Da die gesetzliche Absicherung Berufsunfähige kaum auffängt, haben die Sozialpartner unterschiedlicher Branchen gehandelt: Das Versorgungswerk MetallRente mit seinen Produkten MetallRente.BU und MetallRente.EMI bietet den Mitgliedern die Möglichkeit, das Einkommen der zuletzt ausgeübten Tätigkeit bedarfsgerecht abzusichern – zu unschlagbar günstigen Konditionen.

Weitere Informationen zur MetallRente und speziell zur MetallRente.BU finden Sie **hier**.

Key Account Manager
Alexander Bofinger
Tel.: 0179 5442075
E-Mail: alexander.bofinger@swisslife.de



*Sichern Sie Ihre
Arbeitskraft –
Ihr wichtigstes
Kapital.*

MetallRente.BU

Ihre private Berufsunfähigkeitsversicherung

Bei Rückfragen unterstützt Sie

- › **Ihr Key Account Manager**
Alexander Bofinger
0179.5442075
alexander.bofinger@swisslife.de
- › **Ihr Backoffice Team**
089.38109-2010

Ohne Anleihen – Kann das sicher sein?

Die neue Generation vermögensverwaltender Mischfonds: LuxTopic Systematic Return

Anleihen sind normalerweise ein elementarer Bestandteil von Multi-Asset-Fonds. Beim LuxTopic-Systematic Return verzichtet Robert Beer hingegen vollständig auf Anleihen. Alle Konzepte, die maßgeblich in Anleihen investieren, muss man heute aufgrund des Nullzinsumfelds hinterfragen. Die Risiken von Aktien lassen sich auf anderem Wege deutlich besser abfedern.

Das bisherige Mischfondsprinzip

In den letzten Jahren haben Mischfonds Aktienschwankungen mit Zinserträgen abgefedert und so Anlegern eine relativ konstante Entwicklung mit soliden Erträgen geliefert. Beim aktuellen Zinsniveau macht dies keinen Sinn mehr. Anleihen haben kaum noch Ertrag, zudem Kursrisiken und können die Aktienschwankungen nicht mehr abfedern. Vor Aktien haben die Menschen Angst. Renten bringen – wenn überhaupt – nur noch sehr geringe Erträge. Wie also in aussichtsreiche Aktien investieren und dennoch das Risikoprofil eines defensiven Mischfonds aufweisen?

Der Systematic Return Weg

Die Gewinne der Unternehmen liefern die Erträge. So sollten Aktien langfristig etwa 7-8 % erzielen. Zur Absicherung werden permanent Optionen beigemischt. Steigen Aktien kostet die Absicherung Rendite, fallen jedoch die Aktien gewinnen die Optionen und dämpfen den Rückgang.

„Wir vergleichen das gerne bildlich mit einem gedrosselten Motor im Auto“,

so Inhaber Robert Beer. „Man nimmt etwas Leistung, sprich Performance heraus, bekommt dafür aber eine stabilere Wertentwicklung.“ Schwankungen können für Anleger so nicht gänzlich ausgemerzt werden, liegen jedoch auf einem akzeptablen Niveau.

Ergebnis: Nachhaltige Rendite

Der LuxTopic - Systematic Return kombiniert Aktienerträge und aktive Absicherung über Optionen. Diese spezielle Fonds-Strategie macht eine jährliche Zielrendite von 3-5 % auch ohne Anleihen in einem mittelfristigen Anlagehorizont möglich. Als Ausschüttung sind 3 % jährlich angestrebt.

Ihre Fragen beantwortet Ihnen gerne:

Matthias Herold

Vertriebsdirektor

Robert Beer Management GmbH

Telefon: 09602 939 86-21

E-Mail: matthias.herold@robertbeer.com

Internet: www.RobertBeer.com

Substanzwerte und Ausschüttungen



www.robertbeer.com

Ausschüttung 2016:

LuxTopic – Systematic Return

3%

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

WKN: A14M9N

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

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

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

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

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

Jetzt mehr aus den staatlichen Zulagen machen: Starke Argumente für die Riester-Rente Klassik modern

Empfehlen auch Sie Ihren Kunden einen Riester-Vertrag Klassik modern. Klassik modern kombiniert die Vorteile einer klassischen Rentenversicherung mit den Chancen am Kapitalmarkt.

Darum lohnt es sich für Sie, jetzt die Riester-Rente in den Vordergrund zu rücken:

- **Enormes Vertriebspotential:**
Noch immer sind über 50 Prozent aller Bundesbürger, die das Anrecht auf eine staatliche Riester-Förderung haben, ohne einen Vertrag. Das sind 18 Millionen Menschen.
- **Unschlagbare Renditen:**
Es gibt kaum eine andere private Rente mit derart hohen Renditen, insbesondere wegen der hohen Zulagen.
- **Geld vom Staat:**
Durch die Zulagen und die Steuerersparnis erhält jeder Riester-Sparer in Deutschland im Durchschnitt eine Förderung von rund 336 Euro pro Jahr.
- **Grundzulage steigt:**
Die staatliche Zulage steigt ab 2018 auf 175 Euro Grundzulage von bisher 154 Euro.
- **Freibetrag bei Grundsicherung:**
Wer im Alter eine Grundsicherung erhält, für den wird die Riester-Rente ab 1. Januar 2018 zum Teil anrechnungsfrei bleiben.
- **VOLKSWOHL BUND ist Nr. 1 bei Riester:**
Laut AssCompact Trends II/2017 ist der VOLKSWOHL BUND der beliebteste Riester-Anbieter der deutschen Versicherungsmakler. Das zeigt sich auch im Bestand: 2016 ist die Zahl der neu abgeschlossenen VOLKSWOHL BUND-Riester-Renten um mehr als 30 Prozent angestiegen.

Darum Klassik modern

- Bei Klassik modern kann der Kunde mit seiner jährlichen Überschussbeteiligung an der positiven Indexentwicklung teilhaben. Damit steigen seine Renditechancen. Zur Auswahl stehen der DAX und der EURO STOXX 50.
- Das Ersparte bleibt trotzdem sicher. Ebenso wie die von Anfang an vereinbarte Mindestrente.
- Ein Wechsel in den anderen Index oder in die sichere Verzinsung ist möglich. Kostenlos.
- Mit dem Klassik modern-Index-Simulator können Sie rückwirkend, basierend auf den heutigen Bedingungen, die Renditeergebnisse unterschiedlicher Laufzeiten für Ihren Kunden simulieren und vergleichen.

Sie haben Fragen, möchten ein konkretes Angebot oder benötigen weitere Vertriebsunterstützung?

Wir sind für Sie da:
VOLKSWOHL BUND Versicherungen, Kompetenz-Center West,
E-Mail: kc-west@volkswohl-bund.de
Telefon: 0611/18354-0



DER FILM ZUR RENTE

Auch als Riester- oder Rürup-Rente.

KLASSIK



MODERN

AUS VORSORGE WIRD VORFREUDE

JETZT AUF
WWW.KLASSIKMODERN.DE

EINE PRODUKTION DER

VOLKSWOHL BUND 
VERSICHERUNGEN

IN DER HAUPTROLLE: IHRE RENTE

In der Hausratversicherung hat Barmenia einen neuen leistungsstarken Premiumschutz eingeführt!

Mit der Adcuri-Leistungsgarantie, der Besitzstandswahrung zum Vorvertrag, dem Wegfall der Mindestwindstärke bei Sturm und der All-Risk-Deckung setzen wir einen neuen Standard. Neue, moderne Zusatzbausteine, wie z.B. die Fahrradkasko oder auch die Möglichkeit, Wertsachen bis zu 60 % der Versicherungssumme zu erhöhen, runden das Angebot ab. Dabei konnten wir für unseren Top- und Basis-Schutz sogar die Prämien reduzieren.

Versicherungsschutz auf höchstem Niveau

Der All-Risk-Baustein und die Mitversicherung von grob fahrlässig herbeigeführten Schäden sind weitere Highlights, die im Premiumschutz enthalten sind.

Der Hausrat von Kindern ist während Ausbildung oder Studium bis 40 Prozent der Versicherungssumme automatisch mitversichert.

Außerdem ist Fahrraddiebstahl (auch für E-Bikes) bis ein Prozent der Versicherungssumme beitragsfrei mitversichert und kann nach Bedarf bis 10.000 Euro aufgestockt werden.

Sturm- und Hagelschäden sind im Premiumschutz bis zur Versicherungssumme mitversichert. Dabei gilt: Sturm ist Sturm – egal, welche Windstärke er hat. Wenn der hochwertige Grill dadurch zerstört wurde, ist der Schaden mitversichert – und zwar auf dem gesamten Versicherungsgrundstück.

Rund-um-sicher-Garantie

Im Rahmen der **Best-Leistungsgarantie** stellt die Barmenia heute das beste Angebot am Markt sicher. Wir geben das Versprechen, für einen Schaden, der über die eigenen Bedingungen nicht versichert ist, auch dann zu leisten, wenn irgendein anderer Versicherer in Deutschland leisten würde. Mit der **Besitzstandswahrung** sorgt die Barmenia dafür, dass es bei einem Wechsel des Versicherers zu keiner Schlechterstellung zum Vorvertrag kommt. Dadurch können Sie ganz bequem „alte“ Verträge zur Barmenia umdecken. Die **Innovationsklausel** sichert wiederum die Zukunft ab: Sobald die Barmenia beitragsfreie Leistungsverbesserungen einführt, gelten diese automatisch auch für den Bestand.

Rund um sicher also.



Kein Mensch ist ein Pflegefall

Für die Zukunft:
Die einzigartige Pflegeversicherung Pflege100

**Besser Barmenia.
Besser leben.**

Das Pflegemonatsgeld Pflege100 finanziert und sichert die Vorsorge Ihrer Kunden. **Das Besondere daran:** Die Barmenia zahlt 100% Leistung auch schon in Pflegegrad 1. So erhalten Ihre Kunden finanzielle Unterstützung in einer Phase, in der ihnen noch viele Möglichkeiten offenstehen – und die in der Regel die längste ist. Mit den integrierten Beratungs- und Vermittlungsleistungen der Johanniter können sie ihr Leben weiter selbstbestimmt gestalten – als Mensch und nicht als Pflegefall!

Pflege100: Die neuartige Pflegeversicherung kombiniert die Versicherungskompetenz der Barmenia mit dem Leistungsversprechen der Johanniter.

Informieren Sie sich jetzt:

www.maklerservice.de oder Telefon 0202 438-3734



Barmenia
Versicherungen

Leben | Kranken | Unfall | Sach

Neue Klassik? Wandel der Produktlandschaft vor dem Hintergrund der Niedrigzinsphase

Mit Andauern der Finanzkrise wird es für Lebensversicherungsunternehmen zusehends schwieriger, Kapitalanlagen zu zeichnen, die dem Grundsatz der unternehmerischen Vorsicht entsprechen und zudem eine attraktive Rendite ermöglichen.

Waren in den 90er Jahren noch Bundesdeutsche Staatsanleihen von 10-jähriger Laufzeit mit einem Zinssatz jenseits von 8 % deklariert, wurden diese in 2016 erstmals mit Negativzinsen gehandelt. Anfang des Jahres ist auch der Höchstrechnungszins mit aktuell 0,9 % auf sein historisches Tief abgesenkt worden.

Die Konsequenzen haben wir in den letzten Jahren mitverfolgen können. Etliche Marktteilnehmer haben das Modell der klassischen LV mit Rechnungszins eingestellt oder bieten es nur noch in bestimmten Segmenten an. Teilweise wurden Mindestlaufzeiten und Produktfaktoren für kurze Laufzeiten eingeführt. Nur noch wenige Gesellschaften bekennen sich uneingeschränkt zur klassischen LV.

Vor einigen Jahren hat man daher bereits angefangen, produktseitig zu reagieren und neue, kapitalmarktnahe Tarife zu konzipiert. Waren diese Produkte anfangs nur bei wenigen Gesellschaften zu finden, hat mittlerweile fast jede Gesellschaft einen Tarif in ihrem Produktportfolio. Landläufig werden diese Produkte meist als „Neue Klassik“ bezeichnet.

Merkmale der modernen Produktlösungen sind:

Verzicht auf garantierte Verzinsung bzw. lediglich reduzierte oder endfällige Garantieverzinsung

Bruttobeitragsgarantie (kann/sollte u. U. reduziert werden)

Garantieerzeugung im Deckungsstock/Sicherungsvermögen (Ausnahmen: UWP/Fondspolice ohne Garantie/Wertsicherungsfonds)

Günstigerprüfung bei Aufnahme der Rentenzahlung (garantierte Mindestrente/Rentenfaktor/gültige Rechnungsgrundlagen im Neugeschäft)

Die Ausgestaltung der neuen Produkte ist vielfältig, teils komplex und erfordert eine hohe Beratungskompetenz im Kundengespräch.



Am Markt finden sich die unterschiedlichsten Produktmodelle, wie z.B. Deckungsstockprodukt mit endfälliger Garantie, Zwei-Topf-Hybrid, dynamisches Drei-Topf-Hybrid, Indexrente, CPPI, ICPPI, UWP, usw. Das Angebot ist breit gefächert und es findet sich für jeden Kunden, je nach Risikoneigung, ein passendes Produkt. Um dieses Produkt zu identifizieren, muss man jedoch die Funktionsweise verstehen und sein Renditepotential realistisch abschätzen können.

Die gängigen Vergleichsrechner können hier nur bedingt unterstützen. Natürlich können die kapitalmarktnahen Produkte mit einer definierten Renditeerwartung hochgerechnet werden und man erhält einen Eindruck der Performance bei eben diesen definierten Wertentwicklungen. Jedoch können die Besonderheiten der Beitragsaufteilung nicht dargestellt werden und die Programme stoßen an ihre Grenzen.

Ist z.B. ein Produkt aufgrund von Laufzeit und Garantieverprechen zu 85% im Deckungsstock und nur zu 15% in einer chancenreichen Anlage investiert, so wird auch die Rendite nicht sehr deutlich über der des Sicherungsvermögens liegen können. Eine Vergleichsberechnung mit vordefinierter Wertentwicklung wird diesem Umstand kaum Rechnung tragen.

Der deutsche Lebensversicherungsmarkt ist seit jeher stark durch Garantien geprägt. Der Kunde tut sich mit einem Produkt meist schwer, welches ihm nicht mindestens die eingezahlten Beiträge zum Ablauf zusichert. Daher werden die meisten Produkte noch mit einer 100%igen Beitragsgarantie verkauft. Die Garantieerzeugung findet bei fast allen Produkten über den Deckungsstock statt. Das Sicherungsvermögen spielt daher auch bei kapitalmarktnahen Produkten eine gewichtige Rolle und darf nicht unberücksichtigt bleiben. Um eine überdurchschnittliche Rendite zu erzielen, sollte bei längeren Laufzeiten jedoch auf eine 100%ige Beitragsgarantie verzichtet werden.

Details zu einzelnen Produkten der „Neuen Klassik“ finden Sie im myFiNet unter speziellen Fachthemen im Bereich LV/Altersvorsorge.

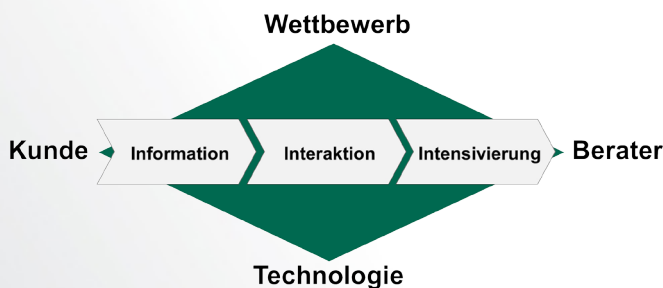
Gerne stehen Ihnen auch die Mitarbeiter des Teams LV/Altersvorsorge mit Rat und Tat zur Seite.

FiNet AG
Kai Kronfeld
Fachreferent Lebensversicherung

Die Vermessung des digitalen Kaufprozesses

In drei Schritten kommen Kunden heute zum Berater

Mit digitalen Hilfsmitteln geht der Kunde durch drei Schritte auf Berater zu: Information, Interaktion und schließlich Intensivierung.



Interessenten suchen heute zunächst im Netz nach relevanten **Informationen** rund um ihren Finanzbedarf. Dadurch findet ein wichtiger Teil des Kaufprozesses ohne Zutun eines Beraters statt. Wer als Berater bei dieser Auswahl potentieller Anbieter dabei sein möchte, muss hier sichtbar sein.

Für die Sichtbarkeit bei Google spielen Kundenbewertungen eine wichtige Rolle. Suchergebnisse, bei denen vier oder fünf Sterne angezeigt werden, werden bis zu 56 % häufiger angeklickt*.

Mit einer kleinen Auswahl an Anbietern tritt der Kunde in eine **Interaktion**.

Vor allem bei komplexeren Finanzgeschäften steht für den Kunden bei dieser Interaktion die Kompetenz und Qualität des Beraters im Vordergrund. Geprüfte Kundenbewertungen steigern dabei die Abschlussquote bewiesenermaßen – um rund 35 %*.

Durch die **Intensivierung** nach Abschluss werden Kunden zu Fans und Advokaten für ihre Berater. 70 % der Kunden sind bereit, eine Empfehlung nach der Kaufentscheidung abzugeben.

Wie Sie in diesen drei Phasen Kundenbewertungen erfolgreich nutzen, zeigt Ihnen gern WhoFinance in der Webinar-Reihe „Digitalerfolg“. Kontaktieren Sie uns für Ihre exklusive Einladung.

* Quelle: Review Search Click-through Study, Brightlocal, 2017

Kontakt:
Björn Pommeranz
WhoFinance GmbH
webinare@whofinance.de



Deutschlands Nr. 1 Bewertungsportal für Finanzberatung

Hier suchen Kunden die besten Berater

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



Jetzt registrieren und Preisvorteil sichern

www.whofinance.de/finet2017



 **WhoFinance**
Wegweiser zu besseren Finanzen

Mit crestfinanz in die digitale Zeit – Zeit zu handeln.

Heute ist Jeder in Beruf und Freizeit mit digitalen Angeboten befasst, nutzt das Internet für Recherche, Information und Erstkontakt. Deswegen ist es wichtig, Angebote digital zu präsentieren und schnelle Kontaktwege zu ermöglichen. Viele FiNet-Partner nutzen bereits die technischen Möglichkeiten, die crestfinanz bietet. Sie auch?

Klar ist, dass Investitionen in Vertrieb und IT-Infrastruktur teuer sind. Deswegen gibt es digitale Plattformen, die Technik und Know-how bereitstellen. Durch die Nutzung digitaler Lösungen – wie von crestfinanz angeboten – sparen Sie viel Zeit und Geld.

Ein Partner, der Beratung und Technologie kann

Baufinanzierungsbroker müssen heute beides bieten: Technik und Service. Jann Emmerich, Key Account Manager: „In Zukunft reicht es nicht, „nur“ die beste Baufinanzierung zu vermitteln. Potenzielle Kunden, vor allem je jünger sie werden, nutzen nahezu ausschließlich das Internet für Recherche und Anbieterselektion. Ob die direkte Online-Anfrage oder die Möglichkeit, sich mittels Rechnern, Downloads und Fachtipps vorab zu informieren – wer das in Zukunft nicht online bietet, wird nicht wahrgenommen.

Für diese Art des Online-Vertriebs bieten wir FiNet-Partnern einen kompletten Baukasten an: diverse Online-Rechner, Zinstableaus und ein Leadformular – die unkompliziert in Ihre Website einzubinden sind. Ich kenne aktuell niemanden, der einen vergleichbarem Service bieten kann.“

Ihre Zukunft ist digital: Verpassen Sie den Anschluss nicht

Sichern Sie sich jetzt diese Vorteile. Bauen Sie Ihr BauFi-Geschäft mittels digitalem Service, persönlicher Beratung und individueller Problemlösung aus. crestfinanz unterstützt Sie mit Expertenkompetenz und den notwendigen digitalen Werkzeugen. Beste Beratung, schnellste Abwicklung und umfassende BauFi-Kompetenz. Viele unserer Partner haben in den letzten Monaten digital aufgerüstet. Mit unserer Hilfe. Sie sind noch nicht dabei? Nutzen Sie die Chance und werden Sie digital – einfach und schnell.



Jann Emmerich, [crestfinanz.de](https://www.crestfinanz.de)



Kostenfrei für
FiNet-Partner!

Baufinanzierung mit Vermarktungsstrategie! Individuell für Sie!

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

**Online-
Marketing
für Ihre
Zukunft!**

Ihr crestfinanz-Mehrwert-Vorteil:

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

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

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

crestfinanz GmbH:
Wittelsbacherring 49 · 95444 Bayreuth

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

Das Krankentagegeld wird bei Arbeitsunfähigkeit gezahlt – oder doch nicht?

Wichtige Leistungsmerkmale Krankentagegeld

Für den Fall einer längerfristigen Arbeitsunfähigkeit haben alle Erwerbstätigen – ausgenommen Beamte – einen Bedarf nach einer Krankentagegeldversicherung. Unabhängig vom beruflichen Status (angestellt oder selbstständig) oder vom Versicherungsschutz (GKV oder PKV) entsteht bei den Erwerbstätigen bei längerfristiger Arbeitsunfähigkeit eine Einkommenslücke, die durch eine Krankentagegeldversicherung geschlossen werden kann.

Die Einführung der Unisex-Tarife haben die Krankenversicherer genutzt, um die Versicherungsbedingungen in der Krankheitskostenvollversicherung qualitativ deutlich zu verbessern. Was in der Krankheitskostenvollversicherung vielen Gesellschaften gelang, konnte in der Krankentagegeldversicherung vielfach kaum umgesetzt werden. So existiert weiterhin eine Reihe von Klauseln, durch die der Kunde in bestimmten Praxisfällen keine Leistungen erhält. Dies widerspricht sogar dem Trend in anderen Sparten der Versicherungsbranche zu mehr Transparenz und Qualität in den Versicherungsbedingungen sowie zu einem hohen Leistungsniveau wie beispielsweise in der Berufsunfähigkeitsversicherung. Wer seinem Kunden eine Absicherung für eine Arbeitsunfähigkeit empfiehlt, sollte daher bei der Produktauswahl mehrere Leistungsmerkmale überprüfen.

Verzicht auf das ordentliche Kündigungsrecht

In der Praxis wird bei der Auswahl des Versicherungsschutzes zu Recht darauf Wert gelegt, dass der Versicherer auf das ordentliche Kündigungsrecht verzichtet. Verzichtet der Versicherer nicht darauf, kann er den Versicherungsvertrag innerhalb der ersten drei Jahre kündigen, sofern der Versicherungsschutz nicht substitutiv ist, nicht neben einer Krankheitskostenvollversicherung besteht oder kein Anspruch auf einen Arbeitgeberzuschuss gegeben ist.

Verzichtet der Versicherer nicht auf das ordentliche Kündigungsrecht, kann der Versicherungsnehmer erst nach Ablauf der ersten drei Jahre sicher sein, dass der Versicherungsschutz bis zum Ende seiner Erwerbstätigkeit aufrecht erhalten werden kann.

Karenzzeit bei wiederholter Arbeitsunfähigkeit infolge derselben Erkrankung

In den Musterbedingungen zum Krankentagegeld (MB/KT) ist der Beginn und das Ende des Versicherungsfalles wie folgt definiert: „Der Versicherungsfall beginnt mit der **medizinisch notwendigen Heilbehandlung**; er endet, wenn nach medizinischem Befund **keine Arbeitsunfähigkeit und keine Behandlungsbedürftigkeit** mehr bestehen.“

Tritt nach dieser Definition der Versicherungsfall aufgrund der gleichen Erkrankung erneut auf, wäre dadurch ein neuer Versicherungsfall begründet und die Karenzzeiten wären erneut einzuhalten. Für den Versicherten ist es daher vorteilhaft, wenn der Versicherer in den Versicherungsbedingungen geregelt hat, dass die Karenzzeiten innerhalb eines gewissen Zeitraumes (z.B. sechs oder zwölf Monate) nicht erneut einzuhalten sind.

Auch für Angestellte ist es wichtig, dass die Regelungen in den Versicherungsbedingungen zu der Lohnfortzahlung des Arbeitgebers passen. Nach dem Entgeltfortzahlungsgesetz hat der Arbeitnehmer keinen Anspruch auf Entgeltfortzahlung vor Ablauf von sechs Monaten bei einer anderen Erkrankung und nicht vor Ablauf von zwölf Monaten bei derselben Erkrankung (§ 3 EntgFG).

Beendigung der Leistung bei Eintritt von Arbeitslosigkeit

Wird eine versicherte Person arbeitslos, endet der Versicherungsvertrag. Der Versicherungsnehmer hat jedoch das Recht die Krankentagegeldversicherung für diesen Zeitraum in eine Anwartschaftsversicherung umzuwandeln. Wird die versicherte Person während eines Versicherungsfalles

arbeitslos, endet auch die Leistungspflicht des Versicherers. Einige Gesellschaften heben sich hier positiv vom Markt ab und beenden die Leistung erst zu einem späteren Zeitpunkt (z.B. nach sechs Monaten).

Leistung während Reha und AHB

Die MB/KT sehen einen Ausschluss der Leistung während einer Reha-Maßnahme oder Anschlussheilbehandlung vor. Für Angestellte, die in der Deutschen Rentenversicherung (DRV) versichert sind, ist die Einkommenslücke kleiner, da sie das Überbrückungsgeld der DRV erhalten. Trotzdem bleibt der Versicherungsschutz auch während einer Reha-Maßnahme oder Anschlussheilbehandlung unverzichtbar.

Teil-AU / Wiedereingliederung

Grundsätzlich zahlt eine Krankentagegeldversicherung, wenn die versicherte Person „ihre berufliche Tätigkeit nach medizinischem Befund vorübergehend in keiner Weise ausüben kann, sie auch nicht ausübt und keiner anderen Erwerbstätigkeit nachgeht.“ (§ 1 MB/KT) Der Leistungsanspruch besteht demnach lediglich bei einer 100-prozentigen Arbeitsunfähigkeit. In vielen Praxisfällen liegt jedoch eine Teilarbeitsunfähigkeit vor, für die dann keine (Teil-)Leistung erbracht wird. Einige Versicherer sehen hier eine Besserstellung vor, in dem sie auch für eine Teilarbeitsunfähigkeit leisten. Auch die Leistungen der Wiedereingliederung nach längerer Krankheit sind bei diesen Versicherern in den Versicherungsbedingungen geregelt.

Erweiterung des Geltungsbereiches auf die EU

Der Versicherungsschutz der Krankentagegeldversicherung erstreckt sich auf Deutschland. Bei einem vorübergehenden Aufenthalt im europäischen Ausland wird ein Krankentagegeld lediglich dann gezahlt, wenn die versicherte Person akut stationär behandelt wird. Im außereuropäischen Ausland besteht kein Leistungsanspruch.

Wohnortklausel

In der Krankentagegeldversicherung besteht kein Versicherungsschutz, wenn sich die versicherte Person nicht an ihrem gewöhnlichen Aufenthaltsort in Deutschland befindet (§ 5 Absatz 1f MB/KT). Wenn sich die erkrankte und arbeitsunfähige Person beispielsweise für ein paar Tage zur

Erholung an einen anderen Ort begibt, bestünde bedingungsgemäß kein Leistungsanspruch.

Änderung der Karenzzeit bei Statuswechsel

Wenn sich ein Arbeitnehmer selbstständig macht, verändert dies seinen Bedarf bei der Krankentagegeldversicherung. In der Regel ist bei einem Arbeitnehmer die Karenzzeit der Krankentagegeldversicherung auf die sechswöchige Lohnfortzahlung des Arbeitgebers abgestimmt. Bei vielen Selbstständigen ist jedoch eine kürzere Karenzzeit wichtig. Formal ist eine Verkürzung der Karenzzeit jedoch eine Mehrleistung des Versicherers, so dass dieser eine erneute Risikoprüfung dafür durchführen kann. Einige Versicherer verzichten bei diesem Statuswechsel auf die Gesundheitsprüfung.

Entgiftung, Entwöhnung, Entzug

Nach den MB/KT besteht kein Leistungsanspruch während einer Entziehungsmaßnahme oder Entziehungskur.

Im Partnerbereich des myFinet.de finden Sie Übersichten, wie die Gesellschaften die jeweiligen Klauseln geregelt haben und welche Tarife sich positiv von den Wettbewerbern abheben.

FiNet AG
Thomas Wesel
Fachreferent Biometrie &
Krankenversicherung

Kapitaleffiziente Klassik mit einzigartiger Günstiger-Prüfung

Die Continentale Lebensversicherung erweitert ihr Angebot um eine kapitaleffiziente klassische Produktlinie, die auch im aktuellen Marktumfeld höhere Renditechancen ermöglicht. Die Continentale Rente Classic Pro und Continentale Rente Classic Balance bieten Garantien genau dann, wenn es für die Altersvorsorge wichtig ist: zum Rentenbeginn und in der Rentenphase.

Die Niedrigzinsphase lässt sicherheitsorientierte Kunden bei ihrer Altersvorsorge zögern. Sie wünschen sich Renditechancen, wollen aber keine Fondsanlage. Daher hat die Continentale Lebensversicherung ihr Angebot zusätzlich zur Rente Classic um eine transparente kapitaleffiziente klassische Produktlinie ergänzt, die im aktuellen Marktumfeld höhere Renditechancen ermöglicht.

Monatliche Überschüsse lassen Rentenguthaben wachsen

Die Continentale Rente Classic Pro und Rente Classic Balance bieten Garantien genau dann, wenn es für die Altersvorsorge wichtig ist: zum Rentenbeginn. In beiden Varianten profitiert der Kunde während der Ansparphase von der Anlage seiner Beiträge im bestehenden Sicherungsvermögen des substanzstarken Versicherers. Zum vereinbarten Rentenbeginn stehen mindestens 100 Prozent der ursprünglich vereinbarten Altersvorsorgebeiträge als Mindestkapitalwert zur Verfügung. Diese Garantie gilt auch für alle Sonderzahlungen, individuellen Erhöhungen und Nachversicherungen.

„Das Prinzip ist ganz einfach: Schlankere Garantien in der Ansparphase ermöglichen bessere Renditechancen“, erläutert Dr. Helmut Hofmeier, Vorstand Leben im Continentale Versicherungsverbund. Die Überschüsse werden monatlich dem Guthaben zugeführt. Zum Rentenbeginn kommen Schlussüberschüsse und die Beteiligung an den Bewertungsreserven hinzu. Daraus ergibt sich das Verrentungskapital.

Das Beste kommt zum Schluss

Seine Rente erhält der Classic Pro-Kunde aus diesem Verrentungskapital mit den dann gültigen Rechnungsgrundlagen. Dabei hat er von Anfang an die Planungssicherheit der garantierten Mindestrente. Die Rente Classic Balance sieht eine zusätzliche, am Markt einzigartige Günstiger-Prüfung vor. Dabei vergleicht die Continentale beim Verrentungskapital, welche Rechnungsgrundlagen vorteilhafter sind: die vom Vertragsbeginn oder die zum Rentenbeginn. Der Versicherte erhält immer die höhere Rente, mindestens auch hier die garantierte Mindestrente.

Beide Tarife können ab 10 Euro monatlich abgeschlossen werden – und zwar als private Rente, Basisrente oder betriebliche Altersversorgung.



Bei uns wird es ab 01.09.
noch farbenfroher!

NEU: Effiziente Altersvorsorge für Vorwärtsdenker

Continentale Rente Classic Pro und Rente Classic Balance

Wir erweitern unsere Produktpalette um eine kapitaleffiziente Produktlinie – als BasisRente, Direktversicherung und Pensionszusage im Rahmen der bAV sowie als private Vorsorge. Sie sind der ideale Grundbaustein für Kunden, die ihre Altersvorsorge mit einer sicheren Anlage effektiv aufbauen wollen und sich dabei gezielt auf wirklich wichtige Garantien konzentrieren – für ein lebenslanges Einkommen im Alter.

Garantien, auf die es ankommt – zum vereinbarten Rentenbeginn

- 100 % Garantie für die ursprünglich vereinbarten Altersvorsorgebeiträge.
- Günstigerprüfung – für eine garantiert höchstmögliche Leistung.
- Garantierte Rente – für ein verlässliches lebenslanges Einkommen.

Sichere Anlage – mit besseren Renditechancen

- Höhere laufende Überschüsse durch schlankere Garantien in der Ansparphase.
- Sichere Anlage im bestehenden klassischen Sicherungsvermögen der Continentale.
- Partizipation an unserer nachhaltig erfolgreichen und sicheren Kapitalanlagepolitik.



Ihr Ansprechpartner:
Andreas Hinne
Telefon 02306 927 - 9020
Mobil 0172 2719570
E-Mail andreas.hinne@continentale.de
www.contactm.de/Kapitaleffiziente-Klassik

125
1892-2017
Continentale
Lebensversicherung

Die
Continentale

Nachversicherungsgarantie – „doppelter Boden“ für den Einkommensschutz

Eine Berufs- oder Erwerbsunfähigkeitsversicherung sollte am besten möglichst früh abgeschlossen werden. Dabei wird schon zu Beginn die spätere Rentenhöhe festgelegt – obwohl sich der finanzielle Bedarf im Laufe der Zeit stark verändern kann. Daher ist es empfehlenswert, von vornherein einen Versicherungsschutz mit Nachversicherungsgarantie zu vereinbaren. Das heißt: Der Versicherte kann ohne erneute Gesundheitsprüfung seine monatliche Berufs- oder Erwerbsunfähigkeitsrente an veränderte Lebensumstände anpassen. Der aufwändige Wechsel in eine neue Police entfällt.

Jüngere Zielgruppen im Fokus

Statistisch gesehen ist Berufsunfähigkeit keine Frage des Alters. Auch jüngere Menschen sind davon betroffen, vor dem Eintritt ins Rentenalter ihre Arbeitskraft zu verlieren. Deshalb profitieren gerade jüngere Einkommensbezieher, Berufseinsteiger und Existenzgründer von der HDI Nachversicherungsgarantie: Sie können sich bereits von Anfang an günstig und gleichzeitig hochwertig absichern. Und wenn es notwendig ist, lässt sich der Leistungsbedarf einfach anpassen.

Maximale Flexibilität sichern

Deshalb hat HDI die kostenfreie Nachversicherungsgarantie als festen Bestandteil in seine Einkommensschutz-Tarife integriert. Grundsätzlich genießt jeder Kunde damit den entscheidenden Vorteil, seine bereits versicherte BU-/EU-Rente ohne erneute Gesundheitsfragen bei Bedarf erhöhen zu können.

Was die HDI Nachversicherungsgarantie besonders auszeichnet, ist ihre hohe Flexibilität. So kann in den ersten 5 Jahren (bzw. bis 37 Jahre) die ursprünglich vereinbarte Rente um bis zu 100 % erhöht werden.

Danach kann der Versicherte bei Eintritt bestimmter Ereignisse seinen Schutz jeweils erhöhen. Die Liste der Anlässe ist umfangreich: Heirat und die Geburt von Kindern zählen ebenso dazu wie der Kauf einer Immobilie oder ein Karrieresprung.

„Mit der Nachversicherungsgarantie erhalten Kunden maximale Flexibilität bei ihrer Lebensplanung“, sagt Dr. Tobias Warweg, Vorstand Maklervertrieb/Kooperationsvertrieb bei der HDI Vertriebs AG. „Mit der Anzahl der vertraglich vereinbarten Ereignisse und der Ausübungsmöglichkeit bis Alter 50 liegen wir über dem Marktdurchschnitt.“

Schnelle und einfache Erhöhung

Es ist völlig unkompliziert, die Nachversicherungsgarantie in Anspruch zu nehmen, da eine weitere Gesundheitsprüfung nicht erforderlich ist. Außerdem bestehen keine Wartezeiten.

Informieren Sie sich!

Weitere Informationen zum Einkommensschutz finden Sie unter:
www.hdi.de

Ihr Zugang zum HDI:
HDI Versicherungen
Angebots- und Beratungsservice
Tel.: 0221/144-63074
<mailto:angebot@hdi.de>



The HDI logo, consisting of the letters 'HDI' in a bold, green, sans-serif font. The letter 'H' is stylized with a red horizontal bar across its middle.

Vorsorge und Versicherungen

Wenn es darum geht, ganz entspannt zu bleiben.

Damit Sie sich in jeder Situation sicher fühlen, begleiten wir Sie als verlässlicher und erfahrener Partner rund um Vorsorge und Versicherungen. Wir unterstützen Sie, Ihr privates und berufliches Leben ganz nach Ihren Vorstellungen zu gestalten.

HDI hilft.

www.hdi.de

Helvetia PayPlan

Erhöhen Sie das Alterseinkommen Ihrer Kunden durch eine Verknüpfung von lebenslanger Rente und Auszahlplan.

Die Nullzinspolitik der EZB hat für Sparer und Versicherte nachhaltige Auswirkungen. Gerade die Generation 50plus ist durch die Niedrigzinssituation besonders betroffen. Noch vor einiger Zeit konnten diejenigen, die für ihren Ruhestand vorsorgten, selbst mit klassischen und sicheren Anlagen die Rentenlücke schließen – bei Zinsen von rund 5 bis 6 % p.a. war dies kein Problem. Die Zinspolitik der letzten Jahre bewirkt jedoch, dass bei den meisten Sparern bereits während der Ansparphase eine neue Rentenlücke entsteht. Zusätzlich drückt der niedrige Zins den Rentenfaktor. Dies bedeutet: Aus dem wenigen vorhandenen Kapital wird dann noch weniger Rente gezahlt.

Inflation frisst Rente

Ein weiteres Problem ist die Inflation, die in der Regel höher ausfällt als die Rentensteigerungen. Altersbezüge werden in Zukunft immer weniger wert sein und von angekündigten Rentenerhöhungen wird wahrscheinlich unterm Strich nichts übrig bleiben. In der Realität steigt also die Gefahr der Altersarmut, je älter der Rentner wird.

Ruhestandsplanung mit System

Um den beschriebenen Auswirkungen der Niedrigzinspolitik und der Inflation effektiv entgegenzuwirken, sind neue Lösungen gefragt. Durch eine Ruhestandsplanung mit intelligenten Systemen und Tarifen nutzt der Kunde Chancen, die die Märkte jetzt bieten. Helvetia Leben setzt beispielsweise genau hier mit dem Helvetia PayPlan an. Die Rendite wird über Investmentfonds und einen Auszahlplan innerhalb der Fondspolice CleVesto Allcase generiert. Die Langlebigkeit kann zu einem späteren Zeitpunkt durch eine lebenslange Rente steuergünstig abgesichert werden. Das Konzept ist flexibel, renditeorientiert und individuell anpassbar.

Altersarmut lässt sich abwenden – vorausgesetzt, man setzt auf intelligente Lösungen, die speziell auf Basis der veränderten Marktgegebenheiten entwickelt wurden.

Weitere Informationen bei:

Achim Dürr, M +49 (0)172 9932350

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

Begeisterung?

»Niedrige Zinsen sind
für mich kein Thema.«



Helvetia PayPlan mit CleVesto Allcase Das flexible Rentenkonto für die Generation 50plus.

Durch die clevere Verbindung von Auszahlplan, Renten-Option und umfangreichen Anlagemöglichkeiten ist die fondsgebundene Rentenversicherung CleVesto Allcase das ideale Produkt für die Generation 50plus.

- **Renditestark** – unabhängig von der Nullzinspolitik
- **Flexibel** – jederzeit Anpassung der Auszahlungen und zusätzliche Entnahmen
- **Empfohlen** – vom Bundesverband Initiative 50Plus

Jetzt noch vielfältiger! Näheres unter
www.hl-maklerservice.de/50plus

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

Ihre Schweizer Versicherung.

Für Verbraucher empfohlen vom

••• | Bundesverband
Initiative 50Plus

helvetia

Herausgeber

FiNet Financial Services Network AG

Neue Kasseler Str. 62 C-E

35039 Marburg

Telefon: 06421 1683-0

Telefax: 06421 1683-100

E-Mail: info@finet.de

Internet: www.finet.de

Vorstand: Markus Neudecker

Handelsregister: MR 16HR B 22 59

Redaktion und Layout:

Yannick Weber (FiNet)

Bildquellen:

S. 1	Datei: #108368159 Urheber: Jakub Jirsák - stock.adobe.com
S. 16/17	Datei: #133744573 Urheber: sk_design - stock.adobe.com
S. 18/19	Datei: #78608704 Urheber: vege - stock.adobe.com
S. 21	Datei: #101916353 Urheber: Konstantin Yuganov - stock.adobe.com
S. 33	Datei: #156345512 Urheber: rcfotostock - stock.adobe.com
S. 49	Datei: #104278045 Urheber: StockPhotoPro - stock.adobe.com



MEHRWERT IM NETZWERK