

# Westfalenhalle

23 Mein Geld  
JAHRE ANLEGERMAGAZIN



# Mein Geld

A N L E G E R M A G A Z I N

04 | 2017

SEPTEMBER | OKTOBER

23. JAHRGANG

20  
DKM  
DIE LEITMESSE

Herzlich willkommen!

MEIN GELD 04-2017

**DKM-Spezial 2017**



## VERSICHERUNG

# DKM 2017

Die Leitmesse der Branche setzt Maßstäbe

Sie ist aus dem Terminplan der Branche nicht mehr wegzudenken: die DKM. Vom 24. bis 26. 10.2017 findet in diesem Jahr wieder die wichtigste deutsche Fachmesse für die Finanz- und Versicherungswelt statt. Messeteilnehmer, die sich für das kommende Geschäftsjahr fitmachen wollen, erwarten neben einem umfassenden Marktüberblick einzigartige Networking-Möglichkeiten und ein informatives Rahmenprogramm mit diversen Highlights und Neuerungen.

Unter den rund 17 000 Messeteilnehmern, die sich alljährlich in den Westfalenhallen Dortmund treffen, finden sich über 700 Top-Entscheider der Branche, Versicherungsmakler, Mehrfachagenten, unabhängige Finanzdienstleister, Bankberater, Vermögensverwalter, Honorarberater sowie Immobilienmakler.

### UNTERHALTSAM-INFORMATIVES RAHMENPROGRAMM

Die DKM bietet ihren Besuchern in ihrem Rahmenprogramm auch in diesem Jahr wieder ein buntes Potpourri an Unterhaltung und Weiterbildungsangeboten. Traditionell sehr gut besucht sind die Programmpunkte der Speakers Corner. Hier treffen 2017 nur wenige Wochen nach der Bundestagswahl der ehemalige Ministerpräsident Peer Steinbrück und der FDP-Bundesvorsitzende Christian Lindner aufeinander. Des Weiteren werden in der Speakers Corner unter anderen Dr. Frank Grund – Exekutivdirektor Versicherungs- und Pensionsfondsaufsicht der BaFin –, Ralf Rangnick – Sportdirektor des RB Leipzig – und Dr. Norbert Lammert erwartet, der einen seiner

ersten Vorträge nach Beendigung seiner aktiven Polit-Karriere halten wird.

Zum Rahmenprogramm gehören auch die Weiterbildungsangebote der DKM: Insgesamt 17 Fachkongresse, die in Zusammenarbeit mit führenden Partnern aus der Branche gestaltet werden, decken von A wie Altersvorsorge und Arbeitskraftsicherung über I wie IDD bis hin zu Z wie Zukunft die wichtigsten Geschäftsbereiche der Fachbesucher ab. Darüber hinaus werden insgesamt 45 Aussteller-Workshops angeboten, bei denen Produktneuheiten präsentiert und Fragen der Fachbesucher geklärt werden können.

Mit all seinen in Kraft tretenden Gesetzesänderungen wird 2018 ein wichtiges Jahr für die Investmentwelt, aus diesem Grund widmet die DKM einen von insgesamt 5 Themenparks diesem wichtigen Bereich. In den Themenparks können sich Fachbesucher kompakt und fokussiert über einen bestimmten Themenbereich informieren. Des Weiteren können Besucher den im letzten Jahr erfolgreich gestarteten Themenpark „InsurTech“ sowie „Schadenmanagement“ und „Software“ besichtigen. Ganz neu launcht die DKM 2017 den „FuturePark“, der potenzielle Zukunftsentwicklungen und ihre Auswirkungen auf die Versicherungs- und Finanzwelt analysiert.

Einen stimmungsvollen Rahmen zum Relaxen bieten die beiden Abendveranstaltungen: Das Warm-up, mit dem die Messe dienstagsabends startet, und die Dinner-Night zur Messehalbezeit versprechen eine perfekte Mischung aus leckerem Essen, guter Unterhaltung und effektivem Networking.



**DKM**  
DIE LEITMESSE



ZURICH

## Kunden erhalten Vorteile, die bisher nur Großanlegern vorbehalten waren

### Die Depotmodelle

Aktienanteil des Depotmodells	Depotmodelle auf Basis aktiv gemanagter Fonds	Depotmodelle auf Basis von ETFs
max. 30 %	Depotmodell Einkommen Plus	Depotmodell Einkommen ETF
40 – 60 %	Depotmodell Balance Plus*	Depotmodell Balance ETF
70 – 90 %	Depotmodell Wachstum Plus*	Depotmodell Wachstum ETF
90 – 100 %	Depotmodell Dynamik Plus*	Depotmodell Dynamik ETF

Der Kunde hat die Wahl zwischen Depotmodellen unterschiedlicher Ausrichtung – von sicherheitsorientiert bis chancenorientiert. Alle Modelle werden laufend überwacht und bei Bedarf angepasst

\* Der Aktienanteil kann nach unten angepasst werden, wenn der Anlageausschuss dies für erforderlich hält.

Im Interesse der Kunden ist es wichtig, bei der Konzeption neuer fondsgebundener Vorsorgelösungen auf Top-Qualität, faire Kosten und höchstmögliche Transparenz zu achten. Zurich hat die fondsgebundenen Altersvorsorgeprodukte überarbeitet und ist seit Juli 2017 mit einem völlig neuen, innovativen Fondsangebot am Markt: Die neue Fondspalette umfasst hochwertige Investmentfonds in Form von besonders kostengünstigen Anteilsklassen. Kunden profitieren somit bei zahlreichen Fonds von Konditionen, die bisher nur Großanlegern vorbehalten waren. Zusätzlich werden diverse Exchange Traded Funds (ETFs) angeboten.

#### MEHR FLEXIBILITÄT MIT NEUER FONDSWAHL

Neu im Fondsuniversum: Hochwertige Fonds in Form von besonders günstigen Anteilsklassen sowie eine

vielfältige Auswahl an unterschiedlichen Exchange Traded Funds. Beide Fondslösungen stehen zusätzlich als professionell gemanagte Depotmodelle in vier risikoadjustierten Ausprägungen zur Verfügung: „Einkommen“, „Balance“, „Wachstum“ und „Dynamik“. Eher sicherheitsorientierte Kunden können beispielsweise das Modell "Einkommen" mit maximal 30 Prozent Aktienanteil wählen. Das Depotmodell "Dynamik" ist mit einem Aktienanteil zwischen 90 und 100 Prozent besonders chancenorientiert. Damit wurden zum einen die erfolgreichen, bereits seit 1995 bestehenden, von Experten gemanagten Depotmodelle weiterentwickelt und zum anderen das für Kunden und Vermittler komfortable Management-Modell auf ETFs ausgeweitet. Damit setzt Zurich die Erfolgsstory der gemanagten Depotmodelle konsequent und zukunftsorientiert fort.

#### DIE KUNDENWÜNSCHE IMMER IM BLICK

Aus dem überarbeiteten Angebot ergeben sich vielfältige Vorteile für Kunden: Die Ersparnis bei den Fondskosten kommt den Kunden direkt zugute. Je nach persönlicher Präferenz können sie entweder auf passiv gemanagte ETFs, aktiv gemanagte Fonds oder eine Kombination aus beiden setzen. Das passende Portfolio kann dem Chance-Risiko-Profil entsprechend gewählt werden. Fällt die Wahl auf eines der gemanagten Modelle, profitiert der Kunde dauerhaft von einem professionellen Anlagemanagement und muss sich selbst um nichts mehr kümmern. Für diese Zusatzleistung erhebt Zurich keine Managementgebühr.

#### MEHR TRANSPARENZ UND VERGLEICHBARKEIT

Bei der Hochrechnung von Angeboten verwendet Zurich schichtenübergreifend die Bruttomethode, bei der die Fondskosten von der angenommenen Wertentwicklung abgezogen werden. Die transparente Darstellung führt zu besserer Vergleichbarkeit und ermöglicht es Kunden, das für sie passende und bestmögliche Gesamtpaket zu wählen.

**JAWED BARNA, VORSTAND VERTRIEB & PARTNERSCHAFTEN DER ZURICH GRUPPE DEUTSCHLAND.**

## LASSEN SIE IHRE VORSORGE STÄRKER WACHSEN.

NEU: Zurich kombiniert für Sie die Vorteile von kostengünstigen Fonds, ETFs und professionellem Anlagemanagement ohne Aufpreis: beste Voraussetzungen für starkes Wachstum in Ihrer Vorsorge.

Weitere Informationen unter: [zurich-leben.de](http://zurich-leben.de)



ZURICH VERSICHERUNG.  
FÜR ALLE, DIE WIRKLICH LIEBEN.





R+V

# R+V-GesundheitsKonzept ELAN

Attraktiver Zusatz-Schutz für gesetzlich Versicherte



Stefan M. ist geschockt: Sein Zahnarzt hat ihm für zwei Inlays rund 1 000 EUR in Rechnung gestellt. Seine Krankenkasse übernimmt davon nur etwa 90 EUR. Gut, dass sich Stefan M. für den Tarif Zahn premium aus dem R+V-GesundheitsKonzept ELAN entschieden hat! Damit bekommt er von R+V zusätzlich 810 EUR erstattet, sodass er lediglich 100 EUR selbst zahlen muss.

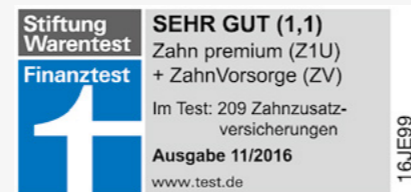
Die gesetzliche Krankenversicherung bietet nur eine Grundversorgung. Dies ist für Versicherte, wenn es um die Zähne geht, besonders deutlich spürbar.

Für Zahnersatz zahlt die Krankenkasse lediglich befundbezogene Festzuschüsse. Diese decken etwa 50 Prozent der Kosten für die sogenannte Regelversorgung ab. Das klingt zunächst erstmal viel, doch

Komfort und Ästhetik werden bei der Regelversorgung nicht berücksichtigt. Wird ein Implantat gewählt, anstelle der Regelversorgung (z.B. eine Brücke), kann es gut sein, dass der Versicherte den Großteil der Kosten selbst tragen muss. Eigenanteile von über 1 000 Euro sind dabei keine Seltenheit. So können auf Versicherte schnell hohe Kosten zukommen.

Eine frühzeitig abgeschlossene Zahn-Zusatzversicherung schafft hier Abhilfe. Die Tarife Zahn aus dem R+V-GesundheitsKonzept ELAN werden in einer classic-, einer hochwertigen comfort- und einer besonders leistungsstarken premium-Variante angeboten. Diese leisten für Zahnersatz und die Tarife Zahn comfort sowie Zahn premium darüber hinaus auch für Kieferorthopädie bei Kindern. Ergänzend steht der Tarif ZahnVor-

sorge mit Leistungen für zahnmedizinische Prophylaxe und Kunststoff-Füllungen zur Verfügung.



Nicht nur, wenn die Zähne Probleme machen, auch sonst bietet das R+V-GesundheitsKonzept ELAN ansprechende Kranken-Zusatzversicherungen. Ob Sehhilfen, Behandlung mit Naturmedizin oder im Krankenhaus durch den Chefarzt, für jeden Anspruch ist der passende Tarif dabei.

Zusätzlich sind mit den Tarifen plus-Produktbündel mit deutlichen Beitragsvorteilen im Angebot.

Alle Tarife bieten sofortigen Versicherungsschutz ab Versicherungsbeginn ohne Wartezeiten (Ausnahme: Kostenersatz ambulant). Gesundheitsfragen werden nur zu vier Tarifen gestellt – so kommen zum Beispiel alle Zahn-Zusatztarife ohne sie aus!

Übrigens: Die R+V erhält von unabhängigen Rating-Instituten und der Fachpresse regelmäßig Bestnoten. Das gibt Ihnen und vor allem Ihren Kunden die Gewissheit, sich in besten Händen zu befinden. Alles Weitere erfahren Sie über ihren Maklerbetreuer oder unter [www.makler.ruv.de](http://www.makler.ruv.de).

R+V KRANKENVERSICHERUNG AG

DAS PLUS: LEISTUNGSVORTEILE,  
1A KOMBINIERT.

Die R+V-Zusatztarife Zahn und Zahnvorsorge –  
individuell abgesichert.

Bilder: Shutterstock.com / Nestor Ritzhniak

Ihr Partner  
im Maklermarkt

**R+V** DIE VERSICHERUNG  
MIT DEM PLUS.



STANDARD LIFE

## Moderne Vermögensübertragung mit „WeitBlick“

### WeitBlick macht mehr für die Zukunft



Renditechancen



Finanzielle Planbarkeit



Flexibilität



Steuervorteile



Komfort bei Vermögensübertragung



Hinterbliebenenabsicherung

Schätzungen zufolge werden in den kommenden zehn Jahren mehr als 3 Billionen Euro vererbt, davon mehr als 2 Billionen an die nächste Generation. Gerade vermögende Kunden fragen sich, wie sie ihr Vermögen im Niedrigzinsumfeld anlegen können bzw. wie sie das angesparte Vermögen auf die kommende Generation übertragen können. Standard Life hat mit der fondsgebundenen Lebensversicherung „WeitBlick“ genau für diese Fragestellung die passende Lösung entwickelt.

Mit Hilfe der „Family Option“ können Versicherungsnehmer frühzeitig ihr Vermögen zwischen den Generationen übertragen, indem sie ihren Vertrag auch mit zwei Versicherungsnehmern und/oder zwei versicherten Personen ausgestalten können. Dabei können sie selbst entscheiden, ob sie ihren Ehepartner, ihr Kind oder eine

andere ihnen nahestehende Person als zweiten Versicherungsnehmer einbinden möchten. Für diese Vermögensübertragung zu Lebzeiten sind weder notarielle Beurkundungen noch spätere testamentarische Aktualisierungen notwendig. Zudem können Versicherungsnehmer Freibeträge bei der Erbschafts- und Schenkungssteuer nutzen.

„WeitBlick“ bietet darüber hinaus einen flexiblen Auszahlungsplan mit verschiedenen Varianten. Der Plan mit automatischen monatlichen, viertel-, halb- oder jährlichen Auszahlungen kann als Ergänzung zu bereits vorhandenen Rentenzahlungen aus der gesetzlichen Rente, der privaten oder betrieblichen Altersvorsorge genutzt werden. Der Auszahlungsplan kann natürlich auch flexibel in Höhe und Laufzeit geändert werden

### RISIKOBASIERTES FONDS-MANAGEMENT

Der Sparanteil wird in Fonds investiert, die von der Standard-Life-Gruppe verwaltet werden. Dazu gehören beispielsweise Absolute Return Fonds, von konservativ über ausgewogen bis zu offensiv. Einen besonderen Schwerpunkt legt Standard Life aber auf Multi-Asset-Lösungen. Die MyFolio-Fonds sind in fünf verschiedenen Risikoeinstufungen von "defensiv" bis "sehr chancenorientiert" und klar definierten Volatilitätsvorgaben verfügbar. Der Kunde weiß also genau, in welchem Schwankungsbereich sich sein Fonds bewegen wird und kann sich sicher sein, dass Standard Life für ihn die dem Risikoprofil entsprechende Rendite erwirtschaften wird. Natürlich können die verschiedenen MyFolio-Fonds miteinander kombiniert werden und einmal pro Monat können die Kunden kostenlos umschichten.

Für Vermittler bietet "WeitBlick" dank der Kombination aus Vermögensübertragung und Auszahlungsplan eine sehr gute Möglichkeit, die attraktive Zielgruppe 45plus anzusprechen und neue Kundengruppen im Segment „Erben & Schenken“ zu erschließen. Mit "WeitBlick" bietet Standard Life einen Tarif, den der Vermittler sehr gut im Bereich der Ruhestandsplanung einsetzen kann.

Weitere Informationen finden Sie unter: [servicebox.standardlife.de/WeitBlick](https://servicebox.standardlife.de/WeitBlick)



Ich  
wünsche  
mir ein  
Konto mit  
Weitblick.

**Standard Life**  
The Way Forward

Flexibel bleiben, überlegt anlegen, Vermögen übertragen, Steuervorteile nutzen – und all das mit nur einem Finanzprodukt. Glauben Sie nicht? Mehr auf:

[servicebox.standardlife.de/WeitBlick](https://servicebox.standardlife.de/WeitBlick)



CONTINENTALE

## Mit kapitaleffizienten Klassikern zielgerichtet für ein lebenslanges Einkommen vorsorgen

Ab dem 1. September 2017 ergänzt eine kapitaleffiziente klassische Produktlinie die umfangreiche Produktpalette der Continentale Lebensversicherung.



„Wer ein Leben lang Ausgaben hat, braucht ein Leben lang Einkommen. Allerdings lässt die Niedrigzinsphase sicherheitsorientierte Kunden bei ihrer Altersvorsorge zögern. Sie wünschen sich Renditechancen, aber eine Fondsanlage kommt für sie nicht infrage. Es sollte jedoch niemand mit der Altersvorsorge warten“, betont Dr. Helmut Hofmeier, Vorstand Leben im Continentale Versicherungsverbund. Zusätzlich zur Rente Classic hat die Continentale daher ihr Angebot um eine transparente, kapitaleffiziente, klassische Produktlinie erweitert, die auch im aktuellen Marktumfeld höhere Renditechancen ermöglicht.

### MONATLICHE ÜBERSCHÜSSE LASSEN RENTENGUTHABEN WACHSEN

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. 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. Hofmeier. 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: EINZIGARTIGE GÜNSTIGER-PRÜFUNG

Aus diesem Verrentungskapital mit den dann gültigen Rechnungsgrundlagen erhält der Classic Pro-Kunde eine lebenslange, garantierte Rente.

Dabei hat er von Anfang an die Planungssicherheit der garantierten Mindestrente. Diese basiert auf dem Mindestkapitalwert sowie den bei Vertragsbeginn vereinbarten Rechnungsgrundlagen. Wer sich mehr Sicherheit wünscht, wählt die Rente Classic Balance. Sie sieht eine zusätzliche, am Markt einzigartige Günstiger-Prüfung vor. Dabei vergleicht die Continentale beim Verrentungskapital, welche Rechnungsgrundlagen sich vorteilhafter auf die Rente auswirken: die vom Vertragsbeginn oder die zum Rentenbeginn. Der Versicherte erhält immer die höhere Rente, mindestens auch hier die garantierte Mindestrente.

Die Continentale Rente Classic Pro und Classic Balance können ab 10 Euro monatlich abgeschlossen werden – und zwar als private Rente, Basisrente oder betriebliche Altersversorgung. Mehr Informationen erhalten Vermittler auf der DKM am Continentale-Messestand B08 in Halle 3B oder unter [www.contactm.de/kapitaleffiziente-klassik](http://www.contactm.de/kapitaleffiziente-klassik).

CONTINENTALE

Bilder: Shutterstock.com / Jack Frog



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.

Weitere Informationen:

[www.contactm.de/Kapitaleffiziente-Klassik](http://www.contactm.de/Kapitaleffiziente-Klassik)

125  
1892-2017  
Continentale  
Lebensversicherung

Die  
Continentale





GOTHAER GEWERBERECHNER

## Über zwei Millionen Möglichkeiten intuitiv erfassen



Die Produktwelt Gothaer GewerbeProtect wirbt mit über zwei Millionen Kombinationen. Jedes Unternehmen soll exakt die Absicherung bekommen, die es benötigt: ob Inhalt, Betriebshaftpflicht, Maschinen, Werkverkehr oder die Vermögensschadenhaftpflicht. Oder das Gebäude. Vielleicht geht es um ein Internet-Café. Da ist eine Elektronik-Versicherung unerlässlich. Ein Maschinenbauer mit Entwicklungsabteilung muss seine Daten schützen. Ein Versandhandel hat andere Bedürfnisse.

Wie sind alle diese Möglichkeiten in der Beratung präsent? Und wie kann der Beratungsprozess schnell und effektiv verlaufen? Die Gothaer hat dafür den Tarifrechner Gothaer GewerbeProtect (GGP) entwickelt. Ralf Dietrich, Leiter Makler Entwicklung Service Komposit, im Gespräch.

**Über zwei Millionen Möglichkeiten, Bausteine aus der Gewerbeversicherung zu kombinieren. Das hört sich nach viel und schwierig an. Wie hilft der Gewereberechner dem Vertriebspartner, in dieser Vielfalt fündig zu werden?**

**RALF DIETRICH:** Wir haben den Auswahlprozess einfach und intuitiv gestaltet. Jeder Schritt ergibt sich aus dem nächsten. Zusätzlich haben wir ein Betriebsartenverzeichnis mit über 3 000 Stichwörtern hinterlegt. Für einen Betrieb können mehrere Tätigkeiten kombiniert und die Haupttätigkeit festgelegt werden. Der Rechner konfiguriert den möglichen Versicherungsschutz.

**Kann ich als Vermittler nicht mehr frei wählen und meine spezielle Erfahrung einbringen? Was mache ich, wenn der Kunde sagt, dieser**

**Baustein ist zwar schön, aber diesen Bereich will ich nicht versichern?**

**RALF DIETRICH:** Natürlich ist die Auswahl individuell abänderbar. Ich klicke bei den ausgewählten Versicherungsbausteinen die an, die ich für richtig halte. Die lege ich im Detail an. So entsteht ein individuelles, maßgeschneidertes Paket.

**Und wie sieht es mit den Risikofragen aus?**

**RALF DIETRICH:** Auch diese stellt der Rechner zusammen. Die ermittelten Werte werden dann integriert und die verschiedenen Absicherungsvarianten einander gegenübergestellt. So kann der Vermittler hier noch entscheiden, was für den Kunden wichtig ist und wie der Schutz konfiguriert sein soll.

**Wie lange dauert es, bis die komplexen Daten vom Versicherer bearbeitet werden?**

**RALF DIETRICH:** Mit dem Tarifrechner GGP erhalte ich eine Antwort, noch während ich beim Kunden sitze. Wird ein Antrag nicht angenommen, teilt der Rechner es unter Angabe präziser Gründe mit. So ist bei Antrag alles vorgeprüft. Und was Vermittlern ebenfalls Zeit spart: Das Beratungsprotokoll wird automatisch erzeugt. Unterschrift, fertig.

**VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.**

Besuchen Sie uns auf der DKM:  
Halle 4 / Stand C 09



## 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 finden Sie unter: [www.gothaergewerbeprotect.de](http://www.gothaergewerbeprotect.de)





SDK

## GesundheitsFair: Die neue Vollversicherung der SDK

Nach über 40 Jahren bringt die SDK im Wahljahr eine neue Vollversicherung auf den Markt. Und setzt dabei auf alte Werte bei neuen Leistungen.



### ▲ DIE NEUE VOLLVERSICHERUNG DER SDK: ANPASSBARE LEISTUNGEN MIT SEHR GUTEN WECHSELOPTIENEN

Produktvorstand Benno Schmeing erklärt: „Wir haben unsere Vollversicherung modernisiert, ohne an unseren Grundpfeilern zu rütteln. Unsere Position ist klar: alles tun für stabile Beiträge, nicht über den Preis, sondern über Qualität verkaufen und einen Versicherungsschutz bieten, der sich flexibel anpasst.“

#### STABIL

Entscheidend ist ein auf Dauer bezahlbarer Versicherungsschutz. Deshalb legt die SDK Wert auf eine sicherheits-

orientierte Tarifikalkulation. Dem aktuell schwierigen Kapitalmarktumfeld entsprechend, hat die SDK deshalb schon einen Rechnungszins von 2,0 Prozent eingerechnet. Die unabhängige Rating-Agentur Assekurata bewertet die Beitragsstabilität des Unternehmens seit Jahren mit „sehr gut“.

#### STARK

Neben einer vorausschauenden, auf Jahrzehnte ausgerichteten Tarifikalkulation, sind starke Leistungen Merkmal der neuen Vollversicherung der

SDK. Es gibt keine versteckten Selbstbeteiligungen. Kunden entscheiden selbst, ob sie eine absolute oder prozentuale Selbstbeteiligung wählen. 15 Module aus dem ambulanten, stationären und dem Zahn-Bereich sind in einem Baukasten-Prinzip vollkommen frei miteinander kombinierbar.

#### ANPASSBAR

Beruf, Kind, Partnerschaft: Weil bei keinem Menschen immer alles gleich bleibt, gibt es bei der SDK eine Fülle an Wechsel- und Anpassungsoptionen. Die Absicherung passt sich dem Leben flexibel an. Etwa bei beruflichen oder privaten Ereignissen wie Eltern- oder Pflegezeit sowie ereignisunabhängig bei Erreichen des 30., 35., 40., 45. und 50. Lebensjahres. Umfassende Wechseloptionen ohne Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeiten gestalten machen die SDK zu einem fairen Partner, ein Leben lang.

Die neue Vollversicherung der SDK wurde bewusst unter dem Leitgedanken „Gesundheit fair absichern“ entwickelt. Dazu gehören auch zahlreiche Gesundheitsdienstleistungen, die dabei helfen, gesund zu bleiben oder wieder gesund zu werden. Dass der Anspruch auch gelebt wird, belegen Focus Money und n-tv. Sie haben die SDK als „fairste private Krankenversicherung“ ausgezeichnet und ihr den „Deutschen Fairnesspreis“ verliehen. Weitere Informationen dazu finden Sie unter [gesundheitsfair.de](http://gesundheitsfair.de).

SDK - SÜDDEUTSCHE KRANKENVERSICHERUNG

# GESUNDHEITS FAIR

STABIL. STARK. ANPASSBAR.

**DIE NEUE  
VOLLVERSICHERUNG**



Besuchen Sie uns auf der DKM und lassen Sie sich von der neuen Vollversicherung der SDK überzeugen. Mit starken Argumenten, wie zum Beispiel den Auszeichnungen mit Bestnoten für unsere Premiumabsicherung\* oder dem neuen modularen Tarifwerk mit umfangreichen Optionsrechten. Perfekt für Ihre ganz individuelle und erfolgreiche Kundenansprache.

Gesundheit fair absichern. Jetzt informieren: [gesundheitsfair.de](http://gesundheitsfair.de)



\*Bewertung durch Assekurata, Levelnine, Softfair, Morgen & Morgen und KVpro.de



# RHION VERSICHERUNGEN

## Technische Exzellenz und hervorragende Produkte

Rhion gehört zu jenen Versicherungsgesellschaften, die bei der technischen und administrativen Entlastung angebundener Makler die Vorreiterrolle einnehmen. Das Brancheninstitut Prozessoptimierung (BiPRO) hat Rhion deshalb in die Liste der „Top-Anwender“ aufgenommen. Durch die konsequente Umsetzung der von BiPRO definierten Standards bietet Rhion kooperierenden Maklern spürbare Arbeitserleichterungen, effiziente Abläufe und starken Service.



linien – Standard, Plus und Premium – sehr viel Gestaltungsspielraum, um Privateigentümern passgenauen Schutz für ihre Immobilie zu ermöglichen. Elementargefahren sind bei Rhion nun auch bundesweit in vielen bisher ausgeschlossenen Zonen versicherbar. Auf Wunsch können beim Abschluss einer Wohngebäude-Versicherung Selbstbehalte in Höhe von 250 Euro, 500 Euro oder 1000 Euro vereinbart werden; dies gilt für alle Produktlinien. Je nach Bedarf können die Leistungspakete durch Bausteine sinnvoll ergänzt werden. Insbesondere die speziellen Anforderungen bei den Themen Energie und technische Ausstattung des Hauses werden durch Rhion über den erweiterten Versicherungsschutz berücksichtigt: zum Beispiel durch den Baustein Photovoltaikanlagen sowie durch die neuen Bausteine Solar-/Geothermie und Haustechnik.

Rhion bietet Versicherungsschutz ohne Wenn und Aber: Der Leistungsumfang beinhaltet eine Update-Garantie für zukünftige Bedingungs- und Leistungsverbesserungen im Tarif!

Auch die Hausrat-Versicherung von Rhion bietet jetzt noch bessere und deutlich erweiterte Absicherungsmöglichkeiten – nach Vereinbarung auch mit Best-Leistungsgarantie. Das heißt: Wenn es zum Schadenfall kommt, garantiert diese die besten Leistungen aller am deutschen Markt angebote-

### Highlights der Rhion Wohngebäude-Versicherung

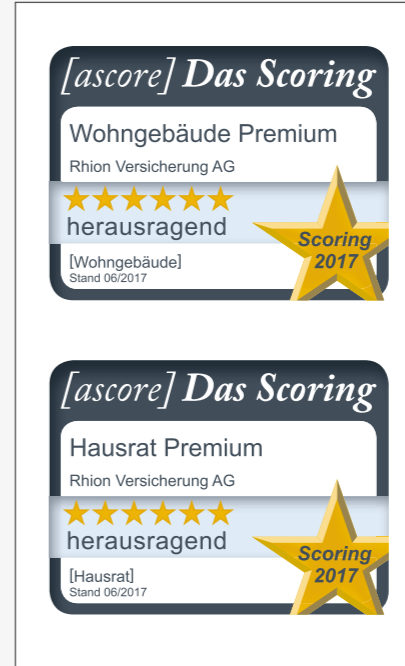
- ✓ Verzicht auf die Prüfung grober Fahrlässigkeit
- ✓ erweiterte Rohbauversicherung bis 36 Monate
- ✓ Zuleitungsrohre und Gasrohre auf dem Grundstück und außerhalb des Grundstücks bis zur vereinbarten Versicherungssumme
- ✓ Ableitungsrohre auf dem Grundstück und außerhalb des Grundstücks bis 10 000 Euro, bei Nachweis einer bestandenen Dichtigkeitsprüfung sogar bis 20 000 Euro
- ✓ weiteres Gebäudezubehör sowie sonstige Grundstücksbestandteile bis 20 000 Euro auf Erstes Risiko
- ✓ Mietausfall oder Mietwert für Wohnräume und gewerblich genutzte Räume bis zu 36 Monate
- ✓ Beitragsbefreiung bei Arbeitslosigkeit bis zu 12 Monate (gilt nicht für Selbständige)
- ✓ Home-Service: schnelle Hilfe im Notfall – und das rund um die Uhr

Mit dem Relaunch der Arbeitsplattform für die Rhion-Vertriebspartner konnte in diesem Jahr ein weiterer Meilenstein genommen werden. Was sofort ins Auge springt, ist die klare Struktur der Startseite, über die sich das neue Maklerportal öffnet. Bewährte Funktionalitäten blieben im Wesentlichen erhalten, wurden aber um internettypische Designelemente bereichert. Das macht die Inhalte sehr leicht zugänglich.

Darüber hinaus steht Rhion für hervorragende Produkte. Die neue Wohngebäude-Versicherung bietet Risikoschutz mit Auszeichnung: Der Premium-Tarif erhielt von den unabhängigen Analysten von [ascore] Das Scoring die Höchstbewertung („herausragend“) und begeistert durch ein besonders breites Leistungsspektrum und viele Highlights.

Die Rhion Wohngebäude-Versicherung gibt mit ihren insgesamt drei Produkt-

nen Versicherungen. Für eine optimale Absicherung stehen die Pakete Standard und Plus sowie Premium zur Verfügung, die flexible, bedarfsgerechte Lösungen erlauben. Das Spektrum reicht somit vom Basisschutz bis hin zum weitreichenden Topschutz, der auch Sonderwünsche berücksichtigt. Highlight der Rhion Hausrat-Versicherung ist die „Verbesserte Vorsorge“. Mit Rhion verliert damit das Szenario einer Unterversicherung an Schrecken, denn durch die „Verbesserte Vorsorge“ kommt Rhion bei Vereinbarung einer Versicherungssumme von 650 Euro/qm mit bis zu 200 Prozent der versicherten Summe für den Schaden auf. Bei Wertsachen, die nicht im Tresor aufbewahrt werden, sind in der Premium-Deckung Bargeld bis 3 500 Euro und Schmuck bis zu 50 000 Euro versichert. Auch bei



grober Fahrlässigkeit lässt Rhion den Kunden nicht im Stich, sondern bleibt im Schadenfall an seiner Seite. Fahrraddiebstahl ist ab der Plus-Deckung bis 1 000 Euro und im Premium-Segment sogar bis 5 000 Euro automatisch mitversichert. Auf Wunsch kann hier die Versicherungssumme bis 10 000 Euro erhöht werden. Hinzuwählbar sind in allen Paketen Leistungen bei Elementarschäden. Darüber hinaus können Zusatzbausteine wie Private Elektronik zum Schutz der Unterhaltungselektronik, Reisegepäck sowie der Hausrat-Schutzbrief als Servicepaket für Notfälle hinzugewählt werden. Bei der Rhion Hausratversicherung gilt generell: Wer zuvor einen Selbstbehalt in Höhe von 150, 250 oder 500 Euro vereinbart hat, spart beim Beitrag.

RHION VERSICHERUNG AG

**AUFMERKSAM**

BEI RHION STEHEN SIE UND IHRE KUNDEN AN ERSTER STELLE

Das beweist Rhion jeden Tag aufs Neue mit erstklassigen Produkten, Top-Service und starkem Schadenmanagement.

**Sprechen Sie uns an, wenn auch Sie unsere Nummer Eins sein wollen.**

[www.rhion.de](http://www.rhion.de)

**Rhion**  
VERSICHERUNGEN

**1. Platz**  
Weiterempfehlung  
Maklerbefragung 2017  
MRTK



IKK CLASSIC

# Mehrwert für die Gesundheit

Mit dem Gesundheitsclub fördert die IKK classic die Gesundheitsvorsorge ihrer Versicherten durch finanzielle Vorteile.

EXKLUSIVE ANGEBOTE UND VERGÜNSTIGUNGEN VON PARTNER-  
UNTERNEHMEN GIBT ES AUS DEN BEREICHEN



SPORT



FITNESS



ERNÄHRUNG



ERHOLUNG



ENTSPANNUNG



GESUNDHEIT

Ihren Versicherten im Krankheitsfall beiseite zu stehen ist das Tagesgeschäft einer gesetzlichen Krankenversicherung. Doch die IKK classic möchte mehr: Sie will gezielt Anreize für eine gesundheitsbewusste Lebensweise setzen, um ihre Versicherten bereits bei der Prävention zu unterstützen. Einer dieser Anreize ist ein spezielles gesundheitsbezogenes Vorteilsprogramm: der IKK Gesundheitsclub.

## VORTEILE FÜR JEDEN VERSICHERTEN NUTZBAR

Viele ausgewählte Partnerunternehmen bieten im Rahmen des IKK Gesundheitsclubs exklusive Angebote und Vergünstigungen aus den Bereichen Sport, Fitness, Ernährung, Erholung, Entspannung und Gesundheit. Die Palette reicht dabei von Fitnessstudios, Saunaanlagen, Praxen für Physiotherapie und Reiseveranstaltern, bis hin zu Apotheken, Sanitätshäusern, Hörgeräteakustikern und Optikern. Als Nachweis dient den Versicherten ganz einfach ihre IKK-Gesundheitskarte.

Stephan Huck ist bei der IKK classic verantwortlich für den Gesundheitsclub: „Die Angebote werden sehr gut von unseren Versicherten angenommen. Mich freut besonders die breite Streuung der Anbieter – sowohl inhaltlich als auch vom Verbreitungsgebiet. Nicht nur große nationale Ketten wie Daytraining, Dr. Holiday oder Low-Fett 30 kooperieren mit uns, sondern auch regional ansässige Yogastudios, Ernährungsberater etc. nutzen die Möglichkeit, über uns einen Zugang zu rund 3,3 Millionen Versicherten und 460 000 Firmenkunden zu erhalten. Auf diese Weise können wir unseren Kunden exklusive Mehrwerte bieten.“

## ZIELGRUPPENORIENTIERTE WERBEPLATTFORM

Im Gegenzug erhalten die Partnerunternehmen zielgruppenspezifische Werbung für ihr Produkt und können über die integrierte Online-Suche gezielt gefunden werden. Die Kategorien reichen dabei von Sport/Fitness, Erholung/Entspannung und Ernährung bis hin zu Wellness/Gesundheit.

Für ausführlichere Informationen führt von jedem Gesundheitspartner ein direkter Link auf dessen eigene Website. Zusätzlich werden Partner, die bundesweit Rabatte bzw. Vergünstigungen anbieten, als Premiumpartner exklusiv herausgestellt.

Ein Produkt, das Versicherte besonders anspricht, zum Beispiel Reisen oder Massagen, macht Firmenkunden mit Gesundheitsschwerpunkt für den Club besonders attraktiv. Deshalb ist er auch für Vertriebspartner der IKK classic ein überzeugender Mehrwert in der Kundengewinnung und Umsatzsteigerung – sowohl im Privat-, als auch im Firmenkundengeschäft.

IKK CLASSIC

### WEITERE INFOS

Nähere Informationen zum IKK-Gesundheitsclub erhalten Sie unter [www.ikk-classic.de/gesundheitsclub](http://www.ikk-classic.de/gesundheitsclub) oder am Messestand der IKK classic auf der DKM (Halle 3B, Stand A05).

## Was bietet mir der IKK Gesundheitsclub?

Genießen Sie exklusive Vorteile für Ihre Gesundheit bei ausgewählten IKK-Partnern.



Sie wollen mehr über den IKK Gesundheitsclub erfahren? Besuchen Sie uns auf der DKM 2017 in den Westfalenhallen Dortmund. Sie finden uns in der Halle 3B am Stand A05.

**ikk classic**  
Unser Handwerk. Ihre Gesundheit.



DG-GRUPPE

# Wenn alle gewinnen

Motivierte Mitarbeiter sind Erfolgsfaktor Nummer 1.



Der Kampf um den Mitarbeiter hat in den letzten Jahren eine neue Qualität erreicht. Jetzt, wo qualifizierte Kräfte rar sind, sind Unternehmen mehr denn je gefordert, Arbeitsplätze und Entlohnung so attraktiv wie möglich zu gestalten.

Wer in seine Mitarbeiter investiert, investiert gleichzeitig in den Erfolg seines Unternehmens. Dass für so eine Investition nicht einmal Geld in die Hand genommen werden muss, beweisen die Unternehmen der DG-Gruppe. Sie unterstützen Betriebe dabei, alle Möglichkeiten bei der Gehaltsgestaltung auszuschöpfen und eine gewinnbringende Lohn- und Gehaltsstrategie für beide Seiten zu entwickeln.

## WIN-WIN DURCH OPTIMIERTE GESAMTVERGÜTUNG

Eine bessere Vergütung verbessert nicht nur die Attraktivität als Arbeitgeber, sondern erhöht gleichzeitig Motivation und Bindung der Belegschaft. Wer seinem Mitarbeiter ein auf ihn persönlich zugeschnittenes Gehalt bietet, zeigt, dass er ihn auch wertschätzt.

Um die Bruttovergütung optimal auszuschöpfen, bietet der Gesetzgeber eine Fülle an Möglichkeiten.

Diese Möglichkeiten wirken sich auch positiv auf die Lohnnebenkosten aus und Unternehmen gewinnen wirtschaftlichen Spielraum. Arbeitnehmer erhalten mehr finanziellen

Freiraum, der idealerweise in die betriebliche Altersversorgung (bAV), eine Berufsunfähigkeitsversicherung oder betriebliche Krankenversicherung investiert werden kann.

## SACHBEZÜGE KOMBINIEREN UND VERGÜTUNG AUFBESSERN

Die Deutsche Gesellschaft für Entgeltoptimierung – DGEO, ein Geschäftsbereich der DG-Gruppe, ist auf den Gesamtvergütungsansatz spezialisiert. Mit Blick aufs Unternehmen werden lebensnahe Entgeltbausteine so in das Bruttogehalt eingeflochten, dass der Arbeitnehmer am Ende mehr von seinem Gehalt hat. Zu den möglichen Gehaltsextras gehören Warengutscheine, die Miete für Werbeflä-

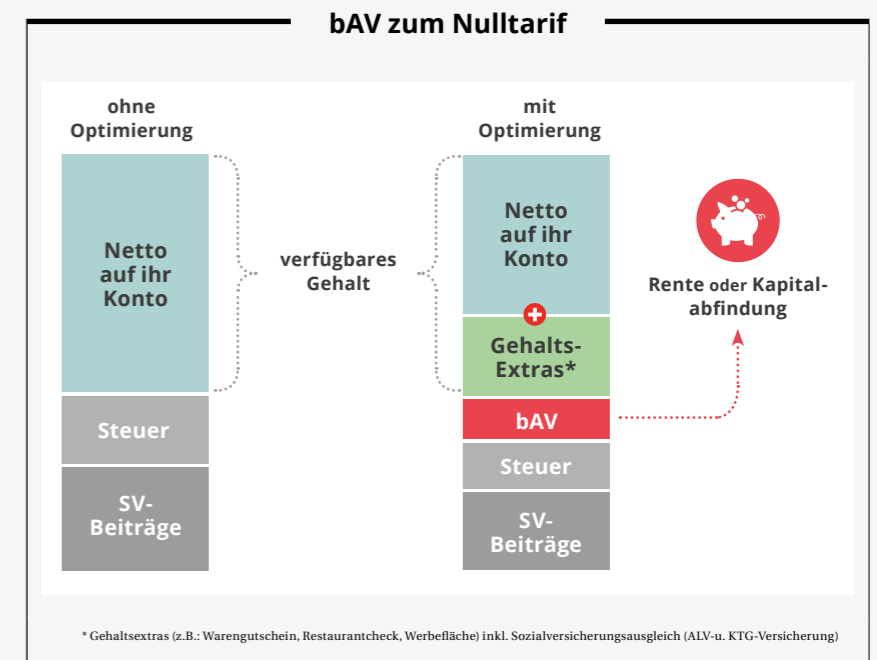
chen, Restaurantschecks, usw. Viele Gehaltsextras eignen sich auch zur Vergütungsoptimierung.

## BETRIEBSRENTE ZUM ECHTEN NULLTARIF

Die gewonnene Liquidität wird im Idealfall für die bAV genutzt. Hierbei ermöglicht die besondere Expertise der DG-Gruppe im Bereich der Vergütungsgestaltung und der Altersvorsorgesysteme ein Zusammenspiel verschiedener Wechselwirkungen, die gegebenenfalls maximale Vorsorgebeiträge (aktuell bis zu 254 Euro in 2017) ohne eigenen finanziellen Aufwand für Arbeitnehmer und Arbeitgeber realisiert.

Die bAV ist ein wesentlicher Baustein gegen die drohende Altersarmut. Die Wichtigkeit der bAV ist dem Staat bewusst und wird mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz betont, das 2018 in Kraft tritt.

Um die Vergütung zu verbessern und letztlich Mitarbeiter an das eigene Unternehmen zu binden, sind die rele-



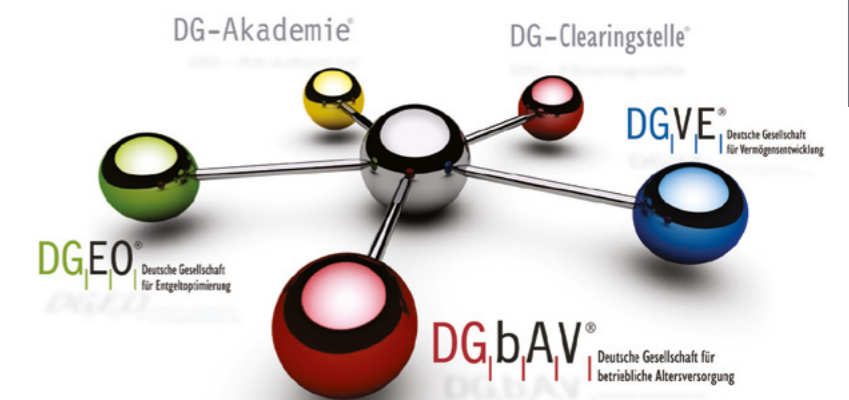
vanten Rechtsbereiche des Arbeits-, Tarif-, Steuer- und Sozialversicherungsrechts genauestens zu beachten. Unternehmenskunden schätzen die gesamtheitliche Unterstützung der DG-Gruppe bei der Modernisierung und Betreuung ihres Entgelt- und

Versorgungssystems, die die Einrichtungsphase und darüber hinaus die fortwährende Begleitung der Systeme umfasst. Vor allem der Mittelstand fühlt sich hier gut aufgehoben.

DG-Gruppe

## DG-Gruppe IIII

Mehrwert schaffen.  
Für Menschen und Unternehmen.



E-Mail: [info@dg-gruppe.eu](mailto:info@dg-gruppe.eu)

Telefon: 09092/91007-0

[www.dg-gruppe.eu](http://www.dg-gruppe.eu)

DKM-SPEZIAL

DKM-SPEZIAL

Bild: Shutterstock.com/wavebreakmedia





HISCOX

## Digitalisierung – richtige Absicherung der Risiken

Ein Interview mit Marc Thamm, Product Head Technology, Media, Telecommunication bei Hiscox

### Welche Risiken bringt die Digitalisierung?

**MARC THAMM:** Beim Stichwort „digital“ denken viele an Cyber-Risiken wie Verschlüsselungstrojaner oder Virenschäden. Das sind sehr präzise Risiken. Im Geschäftsalltag lauern im Zusammenhang mit der Digitalisierung aber zahlreiche weitere Risiken, wie verspätet geleistete vertragliche Pflichten und damit einhergehende Schadenersatzforderungen, eine fehlerhafte Programmierung, die zu Produktionsausfällen oder Datenverlust beim Kunden führt, oder Abmahnungen wegen unberechtigter Nutzung von Bildmaterial. Diese Schäden können bei IT-Unternehmen immens hohe Schäden produzieren und sich einschneidend im Budget bemerkbar machen – im schlimmsten Fall sogar die Existenz bedrohen.

### Wie können derartige Risiken abgesichert werden?

**MARC THAMM:** Hiscox hat mit „Net IT by Hiscox“ einen modularen Allroundschutz entwickelt, der Risiken der digitalen Welt deckt und Unternehmen vor finanziellen Schäden schützt. Dieser Versicherungsschutz

„Hiscox hat mit *Net IT by Hiscox* einen modularen Allroundschutz entwickelt, der Risiken der digitalen Welt deckt und Unternehmen vor finanziellen Schäden schützt.“

MARC THAMM

kann je nach Risikosituation des Unternehmens um eine Betriebshaftpflicht, eine Deckung für Cyber & Datenrisiken sowie einen Elektronik- und Büroinhaltschutz erweitert werden. Hiscox versichert seit über 20 Jahren Unternehmen aus dem IT-Umfeld. Aus unserer Schadenpraxis kennen wir die branchentypischen Risiken und haben mit diesem Erfahrungshintergrund für unsere Kunden

einen bedarfsgerechten und lückenlosen Schutz entwickelt.

### Für welche Unternehmen ist ein Net IT-Schutz empfehlenswert?

**MARC THAMM:** Grundsätzlich empfiehlt sich unser Net IT-Schutz für jedes Unternehmen der IT- und Kommunikationsbranche. Aber auch Dienstleister, die ihr klassisches Portfolio im Zuge der Digitalisierung erweitern und nun beispielsweise IT-Beratung bieten, sollten ihren Versicherungsschutz an die neuen Risiken anpassen.

### Worauf sollten Unternehmen beim Abschluss einer solchen Versicherung achten?

**MARC THAMM:** Eine Allgefahrendeckung, denn damit sind alle typischen Tätigkeitsbereiche und Nebenrisiken automatisch mitversichert. Sollte das Unternehmen sein IT-Leistungsangebot ausweiten, sind auch die neu hinzukommenden Tätigkeiten automatisch mitversichert. Ein weiteres, entscheidendes Kriterium: Eine schnelle und unkomplizierte Schadenbearbeitung.

**VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.**



GUT ZU WISSEN,  
DASS JEMAND ALLES  
**IM BLICK**  
HAT.

Als führender IT-Versicherer wissen wir, was IT-Unternehmen alles passieren kann. Wir helfen Ihnen, Ihre Risiken zu minimieren, und schützen Sie, wenn doch einmal etwas passiert ist.

Informieren Sie sich jetzt über  
Versicherungslösungen für die IT-Branche.



DEGENIA VERSICHERUNGSDIENST AG / DMU DEUTSCHE MAKLER UNION GMBH

## Innovative Deckungskonzepte und starker Maklerpool

Ob es um zukunftsorientierte Produkte oder starke Serviceleistungen für die degenia/DMU-Makler geht – degenia weiß, wie man Makler in ihrem verantwortungsvollen Job effektiv unterstützt: Mit jeder degenia-Police, die pünktlich das Haus verlässt, jedem Wunsch auf Bestandsübertragung, der bearbeitet wird, jeder Courtagezahlung, die zuverlässig und pünktlich an die Vertriebspartner überwiesen wird. Und natürlich mit kontinuierlichen Verbesserungen der Deckungskonzepte.

### NEUER HAUSRAT-TARIF T17 – EIN TARIF, DREI PRODUKTLINIEN

classic, premium, optimum. Für welche der neuen degenia Hausrat-Produktlinien sich der Kunde auch immer entscheidet – alle drei bieten gegenüber den Vorläufertarifen erweiterte Leistungen zu attraktiven Prämien.

classic sorgt als günstigster Tarif für eine solide Basisabsicherung, premium bietet alles, was der Makler braucht bei erschwinglichen Konditionen, während optimum mit der Best-Leistungs-Garantie Versicherungsschutz auf höchstem Niveau liefert. Eine Übersicht zur Vielzahl der Leistungserweiterungen und höheren Deckungssummen findet sich unter [www.degenia.de/Produkte](http://www.degenia.de/Produkte).

### WAS IST NEU? WAS IST ANDERS?

Nach Einbruch-Diebstahl oder Vandalismusschäden stellt T17 optimum erstmals Leistungen für psychologische Hilfe zur besseren Nachbetreuung bereit.

Bei Fahrraddiebstahl können Versicherungsnehmer optional mit Entschädigungen bis zu 8 000 Euro statt bisher 3 000 Euro rechnen.

Auch der Hausrat von Pflegekräften ist im Spitzentarif mitversichert. Und selbst vor Obliegenheitsverletzungen bei fehlendem Rauchmelder kann man sich schützen – trotz geltender Installationspflicht!

### BEST-LEISTUNGS- & VOR- VERSICHERUNGSGARANTIE

optimum beinhaltet darüber hinaus zwei geldwerte Garantien: So kommt das Versicherungspaket mit der Best-Leistungs-Garantie auch für einen Schaden auf, der nicht über die eigenen Bedingungen versichert ist, wenn irgendein anderer Versicherer in Deutschland dies anbietet. Ebenso gilt: Hatte der Versicherte im Vorvertrag bessere Konditionen als im neuen Vertrag, werden etwaige Schäden nach den besseren Bedingungen des Vorvertrags reguliert.

### OPTIMIERTE LEISTUNGEN IN ALLEN DREI TARIFEN

Erstmals sind auch Einbrüche über nicht versicherte Räume abgesichert. Durch Wildtiere verursachte Schäden am Hausrat sowie anfallende Tierarztkosten, zum Beispiel nach einem Brandschaden, sind in allen Versicherungspaketen mitversichert. Auch die Kosten von Feuerlöscharbeiten oder Mehrkosten, die durch Preissteigerungen oder Technologiefortschritt entstehen, sind abgesichert. Zudem

gilt beim optimum für Kleinschäden bis 5 000 Euro ein genereller Unterversicherungsverzicht.

### GRETA - GEWERBLICHE RISIKEN EINFACH TRANSPARENT ABSICHERN

Seit Frühjahr 2016 können degenia-Makler das Vergleichsportal der Gewerbeversicherung<sup>24</sup> GmbH zur zeit- und kosteneffizienten Bearbeitung ihrer Gewerbekunden-Anfragen gratis nutzen.

Mit GRETA vergleicht der Makler online Tarife führender Versicherer und kann direkt abschließen. Inklusive lückenloser Risikoerfassung für alle Betriebsarten und Versicherungsprodukte, personalisierter Beratungsdokumentation und direkter DMU-Ausschreibungsplattform, sollte eine Risikoanfrage zu keinem Ergebnis führen. Aktuell beinhaltet GRETA Betriebshaptpflicht-, Vermögensschadenshaftpflicht-, Rechtsschutz-, Cyber-, Elektronik- und Inhaltsversicherungen.

Damit ist diese Plattform mit ihren umfassenden Features die erste und beste Lösung im Bereich Gewerbeversicherungen, die den gesamten Vertriebsprozess im Neugeschäft abdeckt.

Makler-Support:  
0671 84003 - 176  
[www.degenia.de](http://www.degenia.de)



BEQUEM SCHÜTZEN,  
WAS IHNEN LIEB UND TEUER IST

Neuer Hausrat-Tarif T 17



## Verbesserte Leistungen - attraktive Prämien

- ✓ Psychologische Hilfe nach Einbruch, Raub, Vandalismus bis 1.000 EUR
- ✓ Grobe Fahrlässigkeit bei Verletzung von Obliegenheiten
- ✓ Hausrat einer Pflegekraft bis 100% der Versicherungssumme
- ✓ Best-Leistungs-Garantie
- ✓ Beitragsfreistellung bei unverschuldeter Arbeitslosigkeit
- ✓ Vorversicherungs-Garantie

DKM  
DIE LEITMESSE  
HALLE 4, STAND C11

24. - 26.10.17  
DORTMUND

Ausführliche Infos zur Vielfalt aller degenia-Produkte und Services halten wir an unserem Messestand für Sie bereit. Sie sind herzlich eingeladen.

Jetzt kostenfrei anmelden:

[www.die-leitmesse.de/degenia](http://www.die-leitmesse.de/degenia)  
[www.degenia.de](http://www.degenia.de)



DIALOG LEBENSVERSICHERUNG AG

## Erfolgreiche Sommer-Biometrietage 2017 der Dialog Lebensversicherung

Neue Berufsunfähigkeitsversicherung in Kombination mit Generali Vitality  
vorgestellt – Große Resonanz in der Maklerschaft

Die Dialog Lebensversicherungs-AG, der Spezialversicherer für biometrische Risiken der Generali in Deutschland, hat der Maklerschaft die neue Berufsunfähigkeitsversicherung SBU-professional Vitality vorgestellt. Auf den „Sommer-Biometrietagen 2017“ der Dialog, die in mehreren deutschen Großstädten stattfanden, lernten die Makler die Vorteile der top-gerateten Berufsunfähigkeitsversicherung



wird. Michaelis ging darüber hinaus auf rechtliche Rahmenbedingungen ein und gab wertvolle Hinweise, wie Fallstricke in der Versicherungsvermittlung zu vermeiden sind. Zum Abschluss erhielten die anwesenden Vermittler von den Dialog-Maklerbetreuern wichtige Verkaufsargumente und überzeugende Einwandbehandlungen „in 60 Sekunden“ für ihre Beratungspraxis.

SBU-professional in Kombination mit dem Gesundheitsprogramm Generali Vitality kennen. Als erster deutscher Maklerversicherer fördert die Dialog mit diesem BU-Schutz sowie den Risikolebensversicherungen RISK-vario® Vitality gesundheitsbewusstes Verhalten ihrer Kunden. Wer sich körperlich betätigt, gesund ernährt und regelmäßig zu Vorsorgeuntersuchungen geht, wird mit attraktiven Prämienrabatten und vergünstigten Einkaufsmöglichkeiten bei Kooperationspartnern in den Bereichen Sportartikel, Reisen oder Kaufhäuser belohnt. Zu diesem Zweck sammelt der Kunde Punkte, die ihn in seinem Vitality-Status von Bronze über Silber und Gold bis hin zu Platin mit steigenden Rabatten führen.

Hartwig Haas, Leiter Produkt- und Vertriebsmanagement der Dialog, ist vom Maklernutzen der neuen Produkte überzeugt: „Unsere Risikolebensversicherungen ebenso wie unsere Berufsunfähigkeitsversicherung stellen in der Kombination mit Generali Vitality einen idealen Türöffner für Makler dar, um gesundheitsbewusste Kunden

anzusprechen. Gerade junge Menschen sind von Sport und gesunder Lebensführung begeistert und somit eine ideale Zielgruppe – auch für das Cross-Selling.“

### PRODUKTVORTEILE UND PRAXISEMPFEHLUNGEN

Auf den Veranstaltungen stellte Peter Stockhammer, Geschäftsführer der Generali Vitality GmbH, das einzigartige Gesundheitsprogramm der Generali vor. Maklerbetreuer der Dialog präsentierten im Anschluss das neue Produkt SBU-professional Vitality, das vor kurzem von der Agentur Franke und Bornberg mit der Spitzennote „Hervorragend“ ausgezeichnet wurde. Versicherungs-Fachanwalt Stephan Michaelis von der Kanzlei Michaelis behandelte die häufig diskutierte Frage des Datenschutzes: Bei der Generali wurde die klare Regelung getroffen, dass alle Kundendaten aus dem Gesundheitsprogramm bei einer unabhängigen Gesellschaft gesammelt werden und dem Versicherer lediglich der Status des Kunden übermittelt

Die Resonanz auf die Veranstaltungsreihe der Dialog war groß: Über 200 Makler besuchten die Sommer-Biometrietage 2017 und nahmen die produktspezifischen Informationen und die beratungsbezogenen Hinweise und Empfehlungen für ihr Geschäft mit Interesse auf. Auf die Präsentationen folgte jedes Mal eine intensive Diskussion.

Die Auswertung der anschließend ausgeführten schriftlichen Befragung der Anwesenden ergab zwei wichtige Hauptergebnisse:

- 62 Prozent der Teilnehmer sind grundsätzlich von der Kombination eines Dialog-Versicherungsprodukts mit Generali Vitality überzeugt.
- 63 Prozent der Teilnehmer sind zuversichtlich, mit der Kombination aus Dialog-Versicherungsprodukt und Generali Vitality neue Zielgruppen zu erschließen und zu begeistern.

DIALOG LEBENSVERSICHERUNG AG

## SBU-professional Vitality

Versichert. Gesünder. Belohnt.



Jetzt auch mit:



### Mehr als eine Versicherung

Mit SBU-professional Vitality profitiert Ihr Kunde dreifach. Von einem Top-5\*-BU-Schutz, einem verbesserten Lebensgefühl sowie von attraktiven Rabatten bei Kooperationspartnern. Und dabei kann Ihr Kunde die Nettoprämie um bis zu –11% selbst beeinflussen! Generali Vitality ist ein Programm der Generali Vitality GmbH.

### Wollen Sie mehr erfahren?

Bestellen Sie kostenfrei unsere SBU-professional Vitality Mappe unter  
Tel. +49 (0)821 / 319-1220

Mehr Infos unter: [www.dialog-leben.de](http://www.dialog-leben.de)



DER Spezialversicherer für biometrische Risiken