



Mein Geld
ANLEGERMAGAZIN

04 | 2019
SEPTEMBER | OKTOBER
25. JAHRGANG



DKM-SPEZIAL

Tarife und Neuerungen bei den Versicherern



DKM SPEZIAL 2019

Tarife und Neuerungen bei den Versicherern

„Mein Geld“ hat die wichtigsten Produkte und Neuerungen der DKM zusammengefasst:

Die DKM begrüßt dieses Jahr wieder die wichtigen Akteure aus der Finanz-, Versicherungs- und Immobilienbranche auf der Messe in Dortmund. Die zweitägige Fachmesse wird die Global Player sowie auch Nischenanbieter und Start-Ups mit ihren Produkten und Dienstleistungen präsentieren. Die Besucher können auch das Netzwerk- und Weiterbildungsereignis der Branche mit zahlreichen Vorträgen und Diskussionen nutzen. „Mein Geld“ hat für seine Leserschaft die wichtigsten Informationen zum Thema „Tarif und Neuerung bei den Versicherern“ für Sie zusammengetragen.

MEIN GELD

Bild: © André Weiß



BARMENIA

E-Health: digitale Unterstützer für den Kunden

Früher galten private Krankenversicherer als reine Kostenerstatter. Doch davon haben sie sich längst verabschiedet. Mit einfachen Services gewinnt man heute keinen anspruchsvollen Kunden mehr für sich. Zukunftsweisend sind die vielen neuen Möglichkeiten durch digitale Services. Dank Telemedizin können Kunden schnell und bequem von Zuhause aus klären, ob und gegebenenfalls wie bestimmte gesundheitliche Beschwerden oder Erkrankungen behandelt werden müssen. Die Telemedizin ist besonders relevant im Falle unabhängiger ärztlicher Beratungen bei allgemeinen Gesundheitsfragen, zum Einholen von Zweitmeinungen, bei Fragen zu Therapien und Medikamenten sowie zur Unterstützung beim Krankheitsmanagement.

Doch viele Kunden wünschen sich sogar noch mehr – eine elektronische Gesundheitsakte, die sie als persönliche Gesundheitsassistentin unterstützt, digitale Angebote, die ihren Lebensalltag beispielsweise bei Dia-



medizin mit über drei Jahren Erfahrung. Ihre MediApp gewährleistet einen schnellen, digitalen Zugang zu qualitativ hochwertiger ärztlicher Beratung, 24 Stunden, sieben Tage in der Woche und mit über 200 Ärzten aus über 30 Fachrichtungen. Seit Oktober 2018 ist auch ein Telearzt-Tarif für GKV-Versicherte und Kunden anderer Privatversicherer verfügbar. Neben der MediApp unterstützt Vivy, eine elektronische Gesundheitsakte und persönliche Gesundheitsassistentin, Kunden dabei, medizinische Daten zu bekommen, zu verstehen und zu nutzen. Darüber

hinaus erleichtern Angebote wie mySugr das Diabetes-Management einfach und digital und unterstützen Online-Programme bei psychischen Erkrankungen. Ein zeitgemäßes Angebot für aufgeschlossene Versicherte.

Ausführliche Informationen zu den beschriebenen Services finden sich im Internet unter **www.barmenia.de**

hinaus erleichtern Angebote wie mySugr das Diabetes-Management einfach und digital und unterstützen Online-Programme bei psychischen Erkrankungen. Ein zeitgemäßes Angebot für aufgeschlossene Versicherte.

Ausführliche Informationen zu den beschriebenen Services finden sich im Internet unter **www.barmenia.de**

BARMENIA

Anzeige Bild: © www.shutterstock.com / thansak253700

Mein Geld TV
MEHR FAKTEN, MEHR WISSEN



FRANKFURTER KREIS – DER FINANZTALK & ONE-ON-ONE – DAS EXPERTENGESPRÄCH

www.mein-geld-medien.de/meingeldtv/

DIALOG

Neu bei der Dialog: Dynamischer Antragsprozess mit integrierter Risikoprüfung

- Weniger und vereinfachte Antragsfragen beim Abschluss einer Risikolebensversicherung
- Der dynamische Antragsprozess mit integrierter Risikoprüfung entlastet Makler und Endkunden

Die Dialog Lebensversicherungs-AG, der Maklerversicherer der Generali in Deutschland, erleichtert ihren Vertriebspartnern die Arbeit: Für die Risikolebensversicherung (RLV) wird seit neuestem eine vereinfachte Aufnahme des Versicherungsantrags angeboten. Diese zeigt bereits sehr gute Ergebnisse im Policierungsprozess.

Eva Kopp, Leiterin Betrieb der Dialog Lebensversicherungs-AG, hat an der Entwicklung des dynamischen Antragsprozesses maßgeblich mitgewirkt. Ihr Fazit: „Neben der Verkürzung der Antragsfragen bieten wir dem Makler mit dem dynamischen Antragsprozess einen weiteren Mehrwert für das Kundengespräch und die Beratung. Gerade häufige Erkrankungen sind oft nicht kompliziert und können mit ein oder zwei Zusatzinformationen abschließend beurteilt werden. Das Ergebnis: Für den Makler entfallen viele Nachfragen und Zweitbesuche, er wird bei seiner Arbeit maßgeblich entlastet.“

ENTWICKLUNGSPROZESS IN ZWEI RASCHEN SCHRITTEN

In einem ersten Schritt wurden die vom Kunden zu beantwortenden Antragsfragen von 18 auf nunmehr neun gekürzt. Dabei wurden die Formulierungen

allgemeinverständlicher, Fachbegriffe zugunsten deutscher Bezeichnungen ausgetauscht. Zudem wurde das von den Partnern als sehr nützlich bewertete Informationsblatt „Nicht anzugebende Erkrankungen und Diagnosen bei der Beantragung einer RLV inklusive Baufi-Kurzantrag“ um weitere Krankheitsbilder ergänzt. Auf der Rückseite finden sich jetzt Tipps zur Vermeidung häufiger Antragsfehler. Das Informationsblatt ist im Download-Bereich unter www.dialog-leben.de hinterlegt und wird inhaltlich auch unmittelbar im Antragsprozess des Online-Rechners angezeigt. Das sorgt für Transparenz und Haftungssicherheit.

Der zweite Innovationsschritt der Dialog ist der dynamische Antragsprozess: Er läuft mit intelligenter digitaler Unterstützung online im Tarifrechner ab. Dazu wurde die Fragelogik in den Gesundheitsfragen des Antrags überarbeitet und um Elemente und Regeln der medizinischen Risikoprüfung erweitert.

Angepasst an die angegebenen Erkrankungen, werden ein oder zwei erforderliche ergänzende Fragen sofort gestellt und bei Bedarf allgemeine Informationen eingeholt. Je nach Diagnose und abhängig von den Antworten, kann nach Eingang in der Direktion ohne weitere Rückfragen abschließend entschieden oder direkt poliziert werden. Handelt es sich um kompliziertere Krankheiten oder Ausprägungen, werden die für den Antragsprozess erforderlichen Unterlagen direkt genannt. Dieses System funktioniert bei sehr vielen gängigen Diagnosen wie bei-

spielsweise Bluthochdruck, Asthma, Infektionskrankheiten oder auch gutartigen Tumoren bestens, bereitet aber auch kompliziertere Erkrankungen gut für eine abschließende Entscheidung vor.

Für größtmögliche Transparenz ist gesorgt: Die Fragen, deren Antworten sowie feststehende benötigte Informationen und Unterlagen werden direkt auf das Antragsformular gedruckt. Zudem werden konkret erforderliche Zusatzklärungen direkt in der Druck-Auswahl bereitgestellt. Ebenfalls hilfreich ist dort das „Hinweisblatt fehlende Daten“. Dieses Dokument enthält eine Checkliste, welche Angaben für einen vollständigen Antrag noch benötigt werden.

Dialog Lebensversicherungs-AG

Die Dialog Lebensversicherungs-AG gehört zur Generali in Deutschland und ist der Spezialversicherer für biometrische Risiken. Die Hauptproduktplattformen sind Risikolebensversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen. Von den führenden Analysehäusern werden die Produkte immer wieder mit Bestnoten ausgezeichnet. Als Maklerversicherer zählt das Unternehmen zu den größten Risikolebensversicherern am deutschen und österreichischen Markt.

Generali in Deutschland

Die Generali in Deutschland ist mit 14 Milliarden Euro Beitragseinnahmen sowie rund zehn Millionen Kunden der zweitgrößte Erstversicherungskonzern auf dem deutschen Markt. Zum deutschen Teil der Generali gehören die Generali Versicherungen, AachenMünchener, CosmosDirekt, Dialog, Central Krankenversicherung, Advocard Rechtsschutzversicherung und Deutsche Bausparkasse Badenia.

Anzeige



Frank Rottenbacher

Norman Wirth

Matthias Wiegel

WIR GEBEN IHNEN HALT, WENN DIE LUFT DÜNN WIRD.

Eine starke Gemeinschaft setzt sich ein für Ihre Zukunft als unabhängiger Finanzdienstleister.

Und das mit großem Erfolg: Immer wieder aufs Neue engagiert sich der AfW für den Erhalt des Berufsstands der Makler. Nur sie stehen im Lager des Kunden und setzen sich mit Engagement für ihn ein.

Der Bundesverband Finanzdienstleistung AfW tritt dafür ein, dass Ihre Kunden auch weiterhin die Möglichkeit haben, von Ihnen als unabhängigen Makler beraten zu werden.

Setzen Sie auf ein starkes Team.

Werden auch Sie jetzt Mitglied. Das erste Kalenderjahr ist für Sie kostenfrei.

Melden Sie sich an unter www.bundesverband-finanzdienstleistung.de/mitgliederkampagne

Norman Wirth

Vorstand im Bundesverband Finanzdienstleistung AfW

Fördermitglieder des AfW sind:



DER BUNDESVERBAND
Finanzdienstleistung e.V. **(AFW)**

bundesverband-finanzdienstleistung.de

D G b A V
bAV 4.0

#DasRundumSorglosPaketFuerDieBetrieblicheAltersversorgung



DKM-SPEZIAL

Nach zehntausenden Unternehmergesprächen weiß die DG-Gruppe mit ihren Fachabteilungen DGbAV (Deutsche Gesellschaft für betriebliche Altersversorgung) und DGEO (Deutsche Gesellschaft für Entgeltoptimierung) eines genau: Die bAV ist keineswegs ein Selbstläufer.

FEHLENDES INTERESSE VON ARBEITGEBER UND ARBEITNEHMER AN DER bAV?

Viele Unternehmer glauben beim Thema bAV ausreichend versorgt zu sein. Schnell wird im Gespräch

aber klar, dass kaum jemand weiß, welcher Durchführungsweg gewählt wurde und warum. Oft wird die bAV sogar als Belastung empfunden, ergeben sich aus ihr doch viel Verwaltungsaufwand und Haftungspotenzial. Außerdem scheint das Interesse der Mitarbeiter nicht groß. Da die bAV aber eine verpflichtende Arbeitgeberleistung ist, sollten bestehende Konzepte auch Nutzen bringen, hinterfragt und optimiert werden.

Denn einmal richtig eingerichtet, bietet die bAV enorme Mehrwerte für Arbeitgeber und Arbeitnehmer.

Die DG-Gruppe hat dafür über Jahrzehnte verschiedene Module entwickelt, die ein Rundum-Sorglos-Paket für Arbeitgeber und Berater ermöglichen.

VERWALTUNGSAUFWAND SENKEN UND HAFTUNG MINIMIEREN

Den zentralen Schalter bildet das hauseigene HR-MultiTool. In diesem werden bestehende Versorgungszusagen über die Clearingstelle geprüft, sämtliche Unterlagen digitalisiert und zur Einsicht bereitgestellt.

Die besondere Marktinnovation ist dabei das integrierte digitale Vorgangsmanagement. Hier kann der Arbeitgeber zur Erledigung aller Vorgänge in Bezug auf die bAV- und EO-Verwaltung einen Auftrag erteilen und die DG-Gruppe erledigt diese rechtskonform und fristgerecht für Alt- und Neuverträge. Trotz der digitalen Prozesse steht aber immer auch ein persönlicher Ansprechpartner zur Verfügung. Auf diesem Fundament erfolgt nun die individuelle und innovative Optimierung der bAV.

UNGLAUBLICH ABER MÖGLICH: DIE „bAV ZUM ECHTEN NULLTARIF“

Die alternative Gestaltung der Vergütung durch Gehaltsextras spielt hierbei eine entscheidende Rolle. Die besondere Expertise in den Berei-

chen der Entgeltoptimierung und der betrieblichen Versorgungssysteme lässt Wechselwirkungen zu, die im Optimalfall hohe Vorsorgebeiträge ohne eigenen finanziellen Aufwand für Arbeitnehmer und Arbeitgeber realisieren.

Für eine maximale Rechtssicherheit werden nun Gutachten und Anrufungsauskünfte über ein bundesweites Netzwerk an Steuerberatern und Rechtsanwälten gestellt. Zudem wird die langfristige Verwaltung der Bausteine übernommen und dadurch der Verwaltungsaufwand des Arbeitgebers und Beraters reduziert.

ATTRAKTIVE AUSSENDARSTELLUNG

Um durch die installierten Maßnahmen eine größtmögliche Außenwir-

kung zu erlangen, unterstützt die DG-Gruppe den Arbeitgeber schließlich auch beim Employer Branding, zum Beispiel durch die Erstellung einer eigenen Mitarbeiterbroschüre.

DIE DG-GRUPPE BIETET EIN RUNDUM-SORGLOS-PAKET BEI DER UMSETZUNG DER bAV UND EO IM UNTERNEHMEN

Durch den bedarfsgerechten Einsatz der Module kann am Ende der größtmögliche Nutzen erreicht werden. Somit wird nicht nur die Attraktivität des Unternehmens gesteigert, welches Mitarbeiter motiviert und Hilfestellung bei der Fachkräftefindung und -bindung bietet, sondern auch der Altersarmut des Mitarbeiters in erheblichem Maße entgegengewirkt.

D G b A V

JETZT PARTNER WERDEN: DURCH INNOVATION ZU MEHR KUNDEN, MEHR UMSATZ UND MEHR EINKOMMEN

Viele Makler, Banken und Versicherer, aber auch Unternehmensberater und Steuerberater, nutzen bereits die besonderen Innovationen und die fachliche Unterstützung der DG-Gruppe. Zum Ausbau eines flächendeckenden Beraternetzwerkes sucht die DG-Gruppe weitere ausgewählte Partner. Diese können in jedem Firmenprojekt neu entscheiden, wie viel Arbeitskraft sie aufgrund Zeit, Lust und Wissen einsetzen oder in welchem Maße sie auf die Dienstleistung der DG-Gruppe zurückgreifen.

Sie wollen das Besondere, suchen Alleinstellungsmerkmale und wollen Ihre Haftung und Ihren Aufwand minimieren? Sie sind offen für Neues und haben Freude am Firmenkundengeschäft?

Dann bietet Ihnen eine Kooperation mit der DG-Gruppe anspruchsvolle und ertragreiche Optionen.

Für mehr Informationen wenden Sie sich bitte an: kooperation@dg-gruppe.eu.

Anzeige

NETTOWELT

Kostengünstige Nettotarife als echte Alternative zum Provisionsmodell

Die meisten Altersvorsorge-Produkte sind als sogenannte Bruttotarife kalkuliert. Diese Tarif-Art weist jedoch zwei entscheidende Nachteile auf. Erstens schmälern Versicherungs- und Kapitalanlagekosten die aufgrund der Marktsituation ohnehin schon redu-

ziert günstigeren Kostenstruktur und maximaler Transparenz. Im Vergleich zu den üblichen Bruttotarifen werden die Kosten für den Kunden hier erheblich reduziert. Als einer der führenden deutschen Dienstleister im Bereich der Honorarvermittlung hat Nettowelt die

werden Partner in die Lage versetzt, ihre Kunden anschaulich und vor Ort von den Vorteilen der Nettoprodukte zu überzeugen.

Damit sich die Nettowelt-Partner voll und ganz auf ihre Kernarbeit mit dem Kunden fokussieren können, werden die zur Verfügung gestellten Betreuungs- und Vermittlungsverträge außerdem stets auf dem rechtlich aktuellen Stand gehalten. Zu jeder Zeit haben alle Nettowelt-Partner Zugriff auf die gesamte Produktpalette inklusive der Exklusivprodukte, die im Rahmen der Partnerschaft mit renommierten Versicherern aus allen Schichten der Lebens- und Rentenversicherung angeboten werden können. Und auch für die Entwicklung von Geschäftsmodellen für Versicherungsmakler und Vertriebs- sowie Beratungsorganisationen steht Nettowelt zur Verfügung.

Hinter Nettowelt steht ein Team erfahrener Vertriebsexperten, die die Probleme der Finanzbranche aus eigener langjähriger Erfahrung kennen. Durch ihre umfangreiche Expertise konnte Nettowelt bereits über 300 Vertriebspartner in Deutschland und Österreich als Kooperationspartner gewinnen. Aus dieser erfolgreichen Zusammenarbeit gehen bis heute weit über 20.000 abgewickelte Verträge hervor.

Anzeige

Vergleich* zwischen Brutto- und Nettotarifen Beispielhafte Darstellung

Voraussichtliche Ablaufleistung vor Steuern

* Unverbindliches Beispiel:
mtl. Beitrag für die Altersvorsorge: 100,00 EUR,
Laufzeit bis zum Rentenbeginn/Kapitalabruf:
39 Jahre, beispielhafte Marktrendite: 6,0%
Beispiel inklusive Provision und Honorarvergütung



zierte Rendite deutlich. Zweitens werden wichtige Details von Bruttotarifen häufig wenig transparent dargestellt. Verständlich, dass Kunden angesichts hoher und verdeckter Kosten oftmals frustriert sind oder sogar gänzlich das Vertrauen in private Altersvorsorge-Produkte verlieren.

Gibt es eine gute Alternative ohne die beiden schwerwiegenden Nachteile herkömmlicher Vorsorge-Produkte? Die gibt es. Die Nettowelt GmbH & Co. KG, ein Dienstleister im Bereich der Honorarvermittlung mit Sitz in Goslar, bietet Nettotarife mit einer deut-

Nettoprodukte verschiedenster etablierter Gesellschaften im Portfolio.

Vertragspartner profitieren dabei von umfassenden Serviceleistungen und können sich voll und ganz auf das Wesentliche konzentrieren: ihre Kunden. Denn Nettowelt übernimmt die Abwicklung sämtlicher Vermittlungs- und Betreuungsentgelte. Für nachhaltigen Erfolg können die Vertragspartner zusätzlich auf ein umfangreiches Schulungsangebot sowie eine attraktive Berechnungs- und Beratungssoftware zurückgreifen – kostenlos versteht sich. Mit Hilfe dieser Software

Nachrechnen und doppelt sparen!

Die Vorteile von Nettotarifen

liegen auf der Hand.



Nettowelt bietet Ihnen eine Plattform, um Nettoprodukte einfach abzuwickeln.

- Antragsvorprüfung
- Exklusive Produkte unterschiedlicher Gesellschaften
- Berechnungs- und Beratungssoftware
- Alle notwendigen Dokumente stehen immer zur Verfügung
- Umfangreiches Schulungsangebot
- Nutzung des Nettowelt-Factoringkonzeptes

Profitieren Sie jetzt!

Werden Sie unser Kooperationspartner.

nettowelt GmbH & Co.KG | Bergstraße 34 – 38640 Goslar
www.nettowelt.de – info@nettowelt.de

nettowelt
mehr unterm strich

HISCOX

Versicherungen für den digitalen Wandel



Digital, hochdynamisch, teils unüberschaubar und verunsichernd, gleichzeitig aber voller Chancen – so sieht die Welt im 21. Jahrhundert aus. Als Spezialversicherer setzt Hiscox den Fokus auf die tatsächlichen Bedürfnisse und Herausforderungen moderner Unternehmen.

UNSERE AUFGABE

Wir schaffen ein Sicherheitsnetz für unsere Kunden, so dass sie alle Möglichkeiten der digitalen Welt in ihrem beruflichen Umfeld nutzen können.

UNSER VERSPRECHEN

Egal ob ein IT-Dienstleister die Digitalisierung vorantreibt oder ein Unternehmen digitale Technologien einsetzt: kein Risiko soll unsere Kunden davon abhalten, digitale Arbeits- und Lebensräume angstfrei zu nutzen. Denn unsere zukunftsfähigen

Versicherungslösungen sind Teil eines ganzheitlichen IT-Konzeptes und schützen vor finanziellen Risiken.

UNSERE IT-, CYBER- UND SPEZIALLÖSUNGEN

Mit Net IT by Hiscox sichern wir seit 20 Jahren die Treiber der Digitalisierung ab. Hiscox Kunden profitieren von einer stetigen Weiterentwicklung des Produktes und wissen sich allseits „state of the art“ versichert. Dank individueller Konfigurierbarkeit kommen IT- Unternehmen aller Größen (vom Freelancer bis zum Konzern) in den Genuss passgenauen Versicherungsschutzes. Net IT by Hiscox besticht durch herausragende Deckungselemente bei Berufshaftpflicht und Eigenschäden genauso wie durch umfangreiche Assistance- und Serviceleistungen unter dem Dach der Hiscox Business Academy.

Weltweit bietet Hiscox bereits seit den 90er-Jahren Cyberschutz an. Diese langjährige, internationale Erfahrung – insbesondere im Schadenbereich – macht Hiscox CyberClear zu der wohl leistungsfähigsten Cyberversicherung im deutschsprachigen Markt. Wir bieten Unternehmen den nötigen Schutz, um die Vorteile der Digitalisierung zu nutzen, ohne den Risiken schutzlos ausgeliefert zu sein. Besondere Assistance-Leistungen wie die Zusammenarbeit mit HiSolutions – einem der renommiertesten Krisenberater weltweit – aber auch das kostenlose Cyber-Training für alle Mitarbeiter von Hiscox CyberClear Kunden machen uns zu einem verlässlichen Partner.

Versicherungen für Unternehmen, deren Risiken sich durch Digitalisierung verändern, z.B. Online-Shops.

HISCOX

Anzeige Bild: © www.shutterstock.com / HQuality

HISCOX VERSICHERT RISIKEN DER DIGITALEN WELT

Versicherungen für den digitalen Wandel.

Mit dem nötigen Wissen und dem visionären Mut machen wir digitale Risiken in einer vernetzten Welt kalkulierbar und für unsere Kunden managebar.

Mehr erfahren: makler.hiscox.de/digitalewelt



HISCOX
WISSEN VERSICHERT.

LEBEN UND ARBEITEN IM AUSLAND:

BDAE Gruppe stellt neues Versicherungsprodukt für lebenslangen Auslandskrankenschutz vor



Immer mehr Menschen zieht es langfristig ins Ausland. Ob ein Job in die Ferne lockt oder der langgehegte Traum vom Auswandern endlich wahr gemacht werden soll, in einem anderen Land zu leben und zu arbeiten liegt voll im Trend. Die BDAE Gruppe ist seit über 20 Jahren Spezialist in Sachen Auslandsversicherung für Expats, Weltreisende, Auswanderer, Rentner und Studierende. Ziel ist es, den Versicherten die bestmögliche Sicherheit im Ausland zu geben.

Um sich an die zeitgemäßen Bedürfnisse der Residenten anzupassen, hat die BDAE Gruppe jetzt den EXPAT INFINITY auf den Markt gebracht. Das neue Produkt bietet einen lebenslangen Auslandskrankenschutz und ist weltweit gültig. Lediglich für die USA und Deutschland gibt es Einschränkungen. Es bietet Privatpersonen, ob Erwachsene oder Kinder, ein hohes Maß an Flexibilität bei der Gestaltung des Versicherungsschutzes. Es wird in drei Leistungsvarianten angeboten und bemisst sich

nach Länderzonen und dem Alter. Der Expat Infinity lässt die Wahl bei der Höhe des Selbstbehalts. Auch für die Integration von Vorerkrankungen können Lösungen gefunden werden. Ein Aufnahmealter bis 75 Jahre gibt zudem Rentnern eine geeignete Absicherung.

Als einziger deutscher Auslandskrankenschutz bietet der Expat Infinity die Möglichkeit einer Anwartschaft. Sie ist besonders für Menschen interessant, die sich damit beschäftigen, dauerhaft im Ausland zu leben und die bei der Auslandsversicherung flexibel bleiben möchten. Dies ist zum Beispiel der Fall, wenn ein Expatriate

nach dem Ende seiner Tätigkeit für das Unternehmen aus privaten Gründen seinen Aufenthalt verlängern oder sogar für immer in der neuen Heimat bleiben möchte. Oder wenn jemand seinen Auslandsaufenthalt unterbrechen möchte, um nach der Zeit in Deutschland wieder den Versicherungsschutz im Ausland zu haben. In diesen Situationen hilft der Expat Infinity auf Anwartschaft.

Geeignet ist die Anwartschaft auch für Selbstständige, die ihr Business im Ausland aufbauen möchten und für die erste Zeit eine Basisversicherung abgeschlossen haben. Ist die Entscheidung gefallen, langfristig im Ausland zu bleiben, kann die Anwartschaft in den Expat Infinity umgewandelt werden.

Weitere Informationen zum neuen Expat Infinity sind am Stand der BDAE Gruppe auf der DKM erhältlich. Vertriebsdirektor Torben Roß und sein Team stehen für alle Fragen zur Verfügung.

BDAE GRUPPE

Anzeige Bild: © www.shutterstock.com / Epic Stock Media

EXPAT INFINITY

Die lebenslange Auslandsrankenversicherung, die bedarfsgerechten Schutz für alle Ansprüche bietet



BESUCHEN
SIE UNS

auf der

DKM

vom 22.-24. Oktober

in Dortmund

BDAE GRUPPE – seit mehr als 20 Jahren
exklusive Versicherungslösungen für Personen im Ausland

www.bdae.com

#GESUNDMACHEN

Was haben Fußball und die IKK classic gemeinsam?



Für beide ist Gesundheitsmanagement essentiell. Im gemeinsamen Gesundheitsportal legt die IKK classic den Finger an den Puls der Borussia und beleuchtet als Gesundheitspartner die großen und kleinen Geheimnisse rund um Ernährung, Fitness und Gesundheit der Profis in Schwarz-Gelb – mehr unter www.ikk-classic.de/fit-wie-ein-borusse.

Kennen Sie zum Beispiel den Unterschied zwischen spezifischer Ausdauer und Grundlagenausdauer? Die spezifische Ausdauer, auch anaerobe Ausdauer genannt, braucht man für Läufe bis zu 100 Meter. Um eine sportliche Leistung über einen längeren Zeitraum aufrecht zu erhalten, benötigen Sie eine gute Grundlagenausdauer, auch aerobe Ausdauer genannt.

Je nach Spielweise, Position und Häufigkeit der Spiele kann sich die optimale Ausdauerleistungsfähigkeit unterscheiden. Auf jeden Fall sollte die Schnelligkeit dadurch nicht beeinträchtigt werden. Für Fußballer geht es vor allem um die Ermüdungswiderstandsfähigkeit, also dass sie nach Sprints oder Zweikämpfen weniger schnell ermüden. Sie sollen ja auch zum Ende der zweiten Halbzeit noch eine gute Technik haben und zum entscheidenden Tempodribbling oder Volleyschuss ansetzen können.

Außerdem passieren die meisten Verletzungen, wenn man erschöpft ist. Eine gute Ausdauer verringert also das Verletzungsrisiko und verbessert die Regenerationsfähigkeit. Spieler können sich dadurch nach einem

Spiel oder einer intensiven Trainingseinheit schneller erholen.

Ersetzen Sie im Text den Fußballer einfach durch sich selbst – das passt genau so gut. Denn das richtige Ausdauertraining hält auch Sie gesund: Durch ein Grundlagenausdauertraining verbessert sich nicht nur Ihre sportliche Leistungsfähigkeit und Ihre Regenerationsfähigkeit, sondern auch Ihre Gesundheit. Es stärkt das Herz-Kreislauf-System, verbessert die Atmung und den Stoffwechsel. Damit wird typischen Zivilisationskrankheiten wie Herzinfarkt, Schlaganfall oder Arteriosklerose wirksam vorgebeugt. Ganz nebenbei erhöht sich zudem Ihr Wohlbefinden.

Es liegt uns am Herzen, Sie und Ihre Kunden regelmäßig und umfassend mit aktuellen und spannenden Themen aus der Welt der Gesundheit zu versorgen. Dafür haben wir die Plattform Gesund.Machen. neu gestaltet – von interaktiven Infografiken über praxisnahe Tipps & Tricks rund um unsere Leistungsangebote bis hin zu packenden Reportagen gibt es hier für jeden etwas zu entdecken. Mehr unter www.ikk-classic.de/gesund-machen.

Besuchen Sie uns auf der DKM am Stand A05 in der Halle 3B. Wir machen Sie fit für eine Vertriebspartnerschaft mit der IKK classic. Mit ein bisschen Glück erhalten Sie dabei ein paar Tipps von einem BVB-Profi. Wir freuen uns auf Sie.

Anzeige Bild: © www.shutterstock.com / Robert Kneschke

WEIL IHRE
HÄNDE
WICHTIGERES
ZU TUN HABEN,

ALS SICH MIT IHRER
VERSICHERUNG
RUMZUSCHLAGEN.

Wir machen's einfach.

Die IKK classic packt genauso an wie Sie – damit Sie die Welt weiter am Laufen halten können. Darum sind wir die Versicherung für Macher. Mehr Infos unter www.ikk-classic.de

ikk classic
Ihre Gesundheit. Unser Handwerk.

STANDARD LIFE

Warum sich eine Fondspolice nicht vor einem Fondssparplan verstecken muss



„Ich kaufe keine Fondspolice – die sind mir zu teuer, zu kompliziert und intransparent. Da zahle ich doch lieber in einen Fondssparplan ein.“ Sätze oder besser gesagt Vorurteile wie diese haben Sie als Berater mit Sicherheit schon häufiger gehört. In den vergangenen Jahren hat sich aber der Fondspolice-Markt enorm weiterentwickelt und Fondspolice sind die passende Lösung im Bereich der Finanz- und Ruhestandsplanung.

Warum ist das der Fall? Fondspolice bieten den Kunden inzwischen attraktive Kapitalanlagemöglichkeiten, die sehr gute Erträge erwirtschaften und den Vergleich mit einem Fondssparplan nicht scheuen müssen. Schließlich sind die bekannten Publikumsfonds auch in Fondspolice verfügbar.

Nur Besitzer von Fondspolice können ihr angespartes Kapital verrenten, sich dieses also monatlich in gleichbleibenden Beträgen oder nach einem flexiblen Plan als Teilentnahmen und regelmäßige Beiträge auszahlen lassen. Die Absicherung des Langlebigkeits- oder auch „Es-ist-noch-viel-Leben-aber-kein-Geld-mehr-da-Risikos“ bei Rentenversicherungen und die des Todesfalles bei Lebensversicherungen sind ohne Zweifel zentrale Vorteile eines Versicherungsproduktes gegenüber eines Fondssparplans.

Auch in Sachen Flexibilität muss sich eine Fondspolice nicht vor einem Fondssparplan verstecken. Das gilt sowohl für regelmäßige Ein- oder Auszahlungen als auch für die Anpassung des Investments. Der Vorteil einer

Fondspolice ist dabei, dass beim Shiften oder Switchen keine Steuer anfällt. Fondspolice sind in der Regel etwas teurer als Fondssparpläne, machen das aber über die Steuervorteile meist mehr als wett. Sie spielen ihre Stärken vor allem bei langfristigen Sparprozessen und Geldanlagen aus.

MODERNE VERMÖGENSÜBERTRAGUNG UND RENTABLE ALTERNATIVE ZUM SPARKONTO

Standard Life hat 2017 eine fondsgebundene Lebensversicherung aufgelegt, die zusätzlich zu den genannten Vorteilen der Fondspolice noch steueroptimierte Möglichkeiten zur Vermögensübertragung bietet. WeitBlick richtet sich an Kunden mit einem frei verfügbaren Vermögen von 25.000 Euro bis fünf

Millionen Euro, das sie in Form eines Einmalbeitrages anlegen möchten. Die Fondspolice bietet Kunden die Chance, ihre Finanzen für sich und ihre Angehörigen zu planen und gleichzeitig attraktive Renditen bei kontrolliertem Risiko zu erzielen. Dank hoher Flexibilität ist WeitBlick nicht nur eine moderne Lösung für die Vermögensübertragung, sondern auch eine Alternative zu Sparkonten.

Der automatische Auszahlungsplan bietet dem Kunden flexible Möglichkeiten zur Kapitalverwendung. Er kann bestimmen, in welchen Abständen er gerne regelmäßige Teilauszahlungen automatisch überwiesen haben möchte – möglich ist dabei eine monatliche, vierteljährliche, halbjährliche oder jährliche Auszahlung. Dadurch können bereits vorhandene Rentenzahlungen aus der gesetzlichen Rente, der privaten oder betrieblichen Altersvorsorge planbar ergänzt werden. Die Höhe und Häufigkeit der Auszahlung ist bereits ab 100 Euro individuell wählbar und jederzeit flexibel änderbar.

Darüber hinaus können Versicherungsnehmer mit Hilfe der „Familien-Option“ frühzeitig ihr Vermögen zwischen den Generationen übertragen, indem sie ihren Vertrag auch mit zwei Versicherungsnehmern und/oder zwei versicherten Personen ausgestalten. Für diese Vermögensübertragung zu Lebzeiten sind weder notarielle Beurkundungen noch spätere testamentarische Aktualisierungen notwendig. Zudem nutzen Versicherungsnehmer Freibeträge bei der Erbschafts- und Schenkungssteuer.

WeitBlick macht mehr für die Zukunft



Renditechancen



Finanzielle Planbarkeit



Flexibilität



Steuervorteile



Komfort bei Vermögensübertragung



Hinterbliebenenabsicherung

RISIKOBASIERTES FONDSMANAGEMENT ERHÖHT PLANBARKEIT

Der Sparanteil des Einmalbeitrages bei WeitBlick (und mögliche spätere Zuzahlungen) werden in Fonds investiert, die der Versicherungsnehmer selbst auswählt. Kunden können zwischen mehr als 100 Fonds von renommierten Anbietern und Investmentboutiquen wählen. Ein besonderer Fokus liegt bei der Kapitalanlage auf Fonds von Aberdeen Standard Investments, die auch in Zeiten niedriger Zinsen positive Erträge erwirtschaften und gleichzeitig das Risiko für den Kunden reduzieren können. Dazu gehören neben Absolute-Return-Fonds besonders die Multi Asset-Lösungen der MyFolio-Fondsfamilien. Die MyFolios legen breit diversifiziert an und bewegen sich in klar vorgegebenen Volatilitätskorridoren. Sie sind in fünf verschiedenen Risikoeinstufungen von „defensiv“ bis „sehr chancenorientiert“ verfügbar und bieten so für Kunden unterschiedlichster Risikoneigung die passende Lösung. Der Berater

kann gemeinsam mit seinem Kunden die individuelle Risikoneigung ermitteln und ihm dann den entsprechenden MyFolio-Fonds empfehlen. Der Kunde weiß dann 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. Dies erhöht die Planbarkeit für den Kunden.

Die moderne Fondspolice muss den Vergleich mit einem Direktinvestments auf keinen Fall scheuen. Mit der Kombination aus flexiblem Auszahlungsplan, steueroptimierter Vermögensübertragung, hoher Flexibilität und risikobasierter Kapitalanlage bietet WeitBlick eine sehr interessante Lösung, die speziell auf die Bedürfnisse der Zielgruppe 50plus zugeschnitten ist, sich deutlich von anderen Angeboten abhebt und dem Berater dadurch einen sehr guten Zugang zu dieser attraktiven Zielgruppe bietet.

STANDARD LIFE

Anzeige Bild: © www.shutterstock.com / kang_hyejin

DKM-SPEZIAL

DKM-SPEZIAL

myLife
**myLife Fondsrente –
individueller Geschmack zum
besten Preis**



Der Gewinn liegt im Einkauf. Diese alte Kaufmannsregel trifft heute mehr denn je zu. Gerade in Zeiten niedriger Zinsen sind Verbraucher zunehmend preissensibler geworden. Sie suchen verstärkt Vorsorgelösungen, mit denen noch Geld zu verdienen ist.

Es ist daher kein Wunder, dass gerade fondsgebundene Lebens- oder Rentenversicherungen im Trend liegen. Im Vergleich zu klassischen Produkten hoffen Kunden hier auf mehr Rendite. Ein erhöhtes Risiko wird oft über das Argument einer langen Laufzeit in Kauf genommen.

Doch der Renditehebel liegt nicht nur bei der Auswahl des richtigen Anla-

gevehikels. Viele Verbraucher haben verstanden, dass die Höhe der Kosten mittlerweile entscheidend ist, um mehr Geld zu erwirtschaften.

DIE PERFEKTE DIÄT

Als Nettotarif ist die myLife Fondsrente vollständig frei von Abschlussprovisionen und laufenden Provisionen. Stornogebühren beziehungsweise eine Stornohaftung bei vorzeitiger Kündigung oder bei Auszahlung eines Teilbetrages sind daher von vornherein ausgeschlossen.

Zusätzlich verzichtet die myLife Fondsrente auf weiteren unnötigen

Ballast. Versicherungskosten werden maximal gesenkt und bei der Anlage können kostengünstige, passive Fonds, unter anderem von Dimensional oder Vanguard, ausgewählt werden.

Während der Laufzeit fallen neben Kosten der jeweiligen Fonds für den Versicherungsvertrag lediglich Verwaltungskosten in Höhe von 0,2 Prozent des Fondsvermögens und 36 Euro Stückkosten pro Jahr an. Günstiger geht es kaum.

Mit weniger Kosten belastet, bleibt im Vertrag somit mehr Geld zum Sparen übrig. Der Zinseszinsseffekt verstärkt diesen Renditevorteil zusätzlich.

**GESCHMÄCKER SIND
VERSCHIEDEN**

Die myLife Fondsrente bietet eines der umfangreichsten Fonds- und ETF-Portfolios aller deutschen Lebensversicherungen. Knapp 200 unterschiedliche Fonds sowie Garantie- und Dachfonds stehen zur Auswahl bereit.

Und wenn sich der Geschmack Ihres Kunden einmal ändert, ist das auch kein Problem. Während der Laufzeit kann die Anlageaufteilung jederzeit aktiv angepasst werden – und das pro Monat kostenfrei.

**BESTELLUNG AUFNEHMEN –
EINFACH UND DIGITAL**

Für den Beratungsprozess steht ein vollumfängliches Beratungstool zur Seite, das alle IDD-Anforderungen erfüllt und eine digitale Angemessenheits- und Geeignetheitsprüfung vornimmt. Entlang der individuellen Kundensituation lässt sich so das passende Angebot nach den Anlagezielen, den finanziellen Verhältnissen oder auch nach der jeweiligen Risikoneigung zusammenstellen.

Für IT-Experten, die ihre Kunden gern online beraten oder bei fehlenden Unterschriften nicht noch einmal zum Kunden fahren wollen, hält die myLife Fondsrente ein weiteres Highlight parat. Mittels eines speziell entwickelten D-Sign-Verfahrens können Verträge rechtssicher und digital abgeschlossen werden.

**BESTELLUNG ÄNDERN –
VÖLLIG KOSTENFREI**

Alternativ zu gleichbleibenden Beiträgen kann zu Beginn auch eine jährliche

Beitragserrhöhung festgelegt werden. Ebenso kann der Beitrag während der Laufzeit jederzeit erhöht oder herabgesetzt werden. Zuzahlungen oder Teilauszahlungen sind ebenfalls möglich. Und sollte Ihr Kunde einmal knapp bei Kasse sein, kann die Beitragszahlung vorübergehend auch einmal pausieren.

Für die jeweiligen Änderungen werden natürlich keine Kosten erhoben.

NACHSCHLAG BITTE

Bei der myLife Fondsrente kann zwischen lebenslanger Rente und Einmalzahlung gewählt werden. Auf Wunsch kann zu Rentenbeginn auch ein Teil des Kapitals entnommen werden.

Auch beim Rentenbeginn bietet die myLife Fondsrente maximale Flexibilität. So kann die Rentenleistung schon früher – frühestens ab dem 62. Lebensjahr – abgerufen werden. Parallel hierzu kann der Rentenbeginn jahresweise hinausgeschoben werden; insgesamt um höchstens zehn Jahre bis maximal zum 75. Lebensjahr.

Und hat der Vertrag Ihres Kunden ein vorgegebenes Kapital erreicht, gibt es eine automatische Info. So kann die Anlagestrategie zum Beispiel über ein Ablaufmanagement kurz vor Vertragsende angepasst werden. Eine schrittweise Übertragung in risikoärmere Fonds ist so möglich.

ALTERNATIV BEZAHLEN

Die Vergütung des Finanzberaters erfolgt über ein separates Honorar, das mit dem Kunden frei vereinbart wird. Die IDD-Gesetzgebung macht's möglich.

Versicherungsmakler können so der Abhängigkeit möglicher Provisionsbegrenzungen entgehen und ihren Preis selbst festlegen. Ob sie dann ein Einmalhonorar, zum Beispiel pauschal, auf Stundenbasis oder bezogen auf die Beitragssumme kalkulieren, ist völlig individuell vereinbar. Neben einer einmaligen Zahlung können auch laufende Vergütungen zum Beispiel prozentual vom Vertragswert vereinbart werden.

myLife Fondsrente

Das perfekte Rezept für die Altersvorsorge

- Als Nettotarif vollständig frei von Abschlussprovisionen und laufenden Provisionen
- Sehr geringe Produktkosten sorgen für maximale Renditechancen
- Eines der umfangreichsten Fonds- und ETF-Portfolios und individuelle Änderung der Fondsauswahl
- Flexible Zuzahlungen, Beitragsänderungen und Auszahlungen
- Keine Stornogebühren bei vorzeitiger Kündigung oder Auszahlung eines Teilbetrages



Anzeige Bilder: © www.shutterstock.com / Antonina Vlasova / sherbak photo

DEGENIA

degenia AG – auch 2019 mit neuen Produkten am Start. Noch mehr Sicherheit im Ernstfall.

Die degenia Versicherungsdienst AG steht unter anderem für den konsequenten Ausbau und die Verbesserung ihrer Deckungskonzepte. Auch 2019 gibt es effektive Optimierungen.

WOHNGEBÄUDE-DECKUNGSKONZEPT FÜR EIN- UND ZWEIFAMILIENHÄUSER: NEUER ANSATZ, NEUE CHANCEN



Durch den neuen Ansatz bei der Wohngebäudedeckung können einzelne Sanierungsjahre beziehungsweise -maßnahmen (Dach, elektrische Leitungen, Leitungswasserrohre) nun separat betrachtet und rabattiert werden. Dies garantiert nicht nur eine genauere Einschätzung des zu versichernden Gebäudes, sondern bringt auch eine immense Beitragsersparnis mit sich. Dank des neuen Schadenfreiheitssystems sind Immobilien, die seit mindestens fünf Jahren schadenfrei sind, außerdem 40 Prozent günstiger als die Basisprämie.

Durch eine Besitzstands-Garantie sowie einer abschließbaren Konditionsdifferenzdeckung wird die Lücke des Vorvertrags zum neuen degenia-Vertrag geschlossen und der Kunde profitiert von den Leistungen beider Versicherer. Wer sich für die „Rundum

sorglos“-Lösung entscheidet, hat auch die Möglichkeit, sogenannte „unbenannte Gefahren“ mit abzuschließen. Dieser Zusatz deckt versicherte Sachen, die durch eine unvorhergesehene Ursache zerstört, beschädigt oder abhandengekommen sind, ab.

PRIVATE UNFALLVERSICHERUNG – NEU GEDACHT



In den aktuellen Unfalltarifen sind Leistungen und Beiträge komplett neugestaltet und den Bedürfnissen der Versicherungsnehmer angepasst. So wurden zum Beispiel die Sofortleistungen bei Schwerverletzungen integriert. Auch Übergangsleistungen sind optional mit versicherbar. Infektionen im Allgemeinen und im Besonderen durch Tier- oder Insektenbisse sind genauso mitversichert wie Unfälle aufgrund von Eigenbewegungen, erhöhten Kraftanstrengungen oder psychischen Unfallfolgen. Sogar psychische und nervöse Störungen sind enthalten. Auch neu: Es gibt nur

drei einfache Gesundheitsfragen und ab dem 68. Lebensjahr besteht eine Leistungsfortführung ohne Beitragserhöhung.

E-BIKE-KONZEPT – DIE ZUKUNFT RADELT ELEKTRISCH



Das degenia Allround-Konzept sichert entweder die Risiken einer Vollkaskoversicherung oder nur den Diebstahl des E-Bikes ab. In beiden Tarifen genießen Versicherungsnehmer europaweiten Schutz bei Diebstahl oder Raub. Im neuen T19 können E-Bikes bis zu einem Alter von drei Monaten nach Kauf versichert werden. Geschützt sind dabei Versicherungsnehmer, Lebenspartner und Kinder. Der Einschluss einer festen Selbstbeteiligung wurde gestrichen. Ab einer Mindestschadenhöhe von 100 Euro werden die gesamten Kosten ohne Eigenanteil übernommen. Die 24-Stunden-Hotline garantiert im Schadenfall eine schnelle und kompetente Hilfe. Der Fahrrad-Schutzbrief kann auch separat zum Tarif Diebstahlversicherung beantragt werden.

Anzeige



NEU
degenia Tierhalter-Haftpflicht T19

Damit hast Du immer gut lachen

- ✓ Versicherungssumme bis 20 Mio EUR
- ✓ Vorsorgeversicherung bis zur Versicherungssumme
- ✓ Forderungsausfalldeckung ab dem 1. Euro
- ✓ Mitversicherung von Welpen bis zum 19. Lebensmonat
- ✓ Rechtsschutz zur Forderungsausfalldeckung
- ✓ Versicherungsschutz als Blinden- und Behindertenbegleithund

degenia Versicherungsdienst AG · Brückes 63-63a · 55545 Bad Kreuznach · www.degenia.de



▲ **HALIME KOPPIUS** – Vorstand der degenia Versicherungsdienst AG

HAUSRATVERSICHERUNG T20 – MEHR ALS STANDARD-SCHUTZ FÜR IHR ZUHAUSE



Erhöhte Versicherungssummen. Neue Leistungserweiterungen. Reduzierte Beiträge. So lautet die Kurzbeschreibung des neuen Hausrat-Deckungskonzeptes T20. Die Tariflinie optimum wurde um räuberische Erpressung, Fahrraddiebstahl, Schmorschäden und böswillige Beschädigung durch Graffiti erweitert. Die Anpassung der Klausel „Grobe Fahrlässigkeit bei Verletzung von Obliegenheiten“ sticht besonders hervor: Die Klausel wurde inhaltlich angepasst und die Deckungssumme wurde gleich der Versicherungssumme gesetzt. Auch im Tarif premium, dem Preis-/Leistungssieger, wurden einige Neuerungen hinzugefügt. Räuberische Erpressung, Fahrraddiebstahl, Schmorschäden

und grobe Fahrlässigkeit bei Verletzung von Obliegenheiten gehören hier nun ebenfalls zum Repertoire. Der Tarif classic – eine preisgünstige Grundabsicherung – schließt zwar jetzt unter anderem das Leistungsmerkmal „Handelswaren und Musterkollektionen“ aus. Dafür wurden die Beiträge teils drastisch reduziert – bis zu 40 Prozent Nachlass!

TIERHALTERHAFTPFLICHTVERSICHERUNG T19 – DREI TARIFE FÜR VIER PFOTEN



Der beste Freund des Menschen benötigt auch den besten Versicherungsschutz. Deshalb wurde die maximale Versicherungssumme im optimum-Tarif auf 20 Millionen Euro angepasst. Neben einer Bestleistung-Garantie, einer Vorversicherung-Garantie sowie einer Neuwertentschädigung bis 1.500 Euro

und dem Verzicht auf Leistungseinschränkung bei versehentlicher Obliegenheitsverletzungen bietet der T19 außerdem eine Rechtsschutzabdeckung im Bereich der Forderungsausfalldeckung, um Ansprüche gerichtlich geltend machen zu können. Ebenso besteht nun Versicherungsschutz in der Forderungsausfalldeckung ab dem ersten Euro. Neu ist auch der Versicherungsschutz als Einsatz des eigenen Hundes innerhalb der Familie als Blinden- und Behindertenbegleithund.

Im Bereich der Annahmerichtlinien wurden die annahmefähigen Hunderasen um den Rhodesian Ridgeback erweitert. Diese Rasse ist nun ganz normal über den classic-, premium- oder optimum-Tarif versicherbar.

DEGENIA VERSICHERUNGSDIENST AG

MAKLER-SUPPORT
T: 0671- 84003 - 176
www.degenia.de

Anzeige



**GLÜCKS
~~STRASSENKIND~~**

- ✓ **Keine Verwaltungskosten**
durch ehrenamtliche Mitarbeiter
- ✓ **Eine echte 1-zu-1-Hilfe**
Jeder Euro kommt in Afrika an
- ✓ **Hohe Effektivität**
Unsere Institution ist klein und übersichtlich
- ✓ **Vollständige Transparenz**
Offene Buchhaltung im Internet
- ✓ **100prozentige Gemeinnützigkeit**
Ausstellung von Spendenquittungen möglich

Das Furaha PHÖNIX KINDERHAUS in Kenia wurde 2010 von uns als kleinem deutschen Förderverein gebaut und seitdem zu 100 Prozent selbst verwaltet und betrieben. Als leidenschaftliche Afrika-Reisende rief Familie Drewes den Verein bereits 2004 ins Leben, um Waisenkinder in Afrika zu unterstützen und aktive Hilfe zu leisten. Unser oberstes Ziel ist es, eine effektive Hilfestellung vor Ort zu leisten. Besonders stolz sind wir dabei auf unsere transparente Buchhaltung,

die den Verbleib der Spendengelder eins zu eins ausweist und dokumentiert, dass wir vollkommen ohne Verwaltungskosten wirtschaften.

FURAHA PHÖNIX Kinderhaus e. V.
c/o HAMBURGER PHÖNIX AG
Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg
Telefon: 0 40 / 23 85 66-0 / Telefax -10
Vorstand: Oliver Drewes, Kai Säland,
Christian Hempen, Christine Drewes
Internet: www.Phoenix-Kinderhaus.de

FURAHA PHÖNIX
Spendenkonto:
0 36 36 06
Deutsche Bank Hamburg
BLZ: 200 700 24

Canada Life
**Canada Life-BU:
Noch besser, gleicher Preis**

Einfacher zur Leistung – davon profitieren Neukunden jetzt im Canada Life-Berufsunfähigkeitsschutz (BU). Weiteres Plus: Mehr Flexibilität in allen Lebenslagen. Und alles ist zum gleichen Preis wie vorher und mit voll garantiertem Beitrag erhältlich!



▲ **BERNHARD RAPP** – Direktor Marketing und Produktmanagement Canada Life

Mindestens jeder vierte Arbeitnehmer wird im Laufe seines Lebens berufsunfähig. Und wie viele haben sich dagegen abgesichert? 2018 waren es ganze 29 Prozent der Erwerbstätigen! Das bedeutet, dass über zwei Drittel der Erwerbstätigen ohne Schutz vor Berufsunfähigkeit durchs Leben gehen. Wenn es hart auf hart kommt, könnten sie vor dem finanziellen Aus stehen. Doch das verdrängen die meisten Menschen. Wie können Vermittler hier überzeugen?

DAS BESTE WÄHLEN!

Qualität stellt hier einen wichtigen Faktor dar. Untersuchungen haben gezeigt, dass es auf dem Markt viele gute Tarife gibt. Aber sind sie auch top? Laut dem Magazin cash achten Kunden verstärkt auf Qualitätsaussagen und Siegel. Hier kann eine Bewertung von Franke und Bornberg Licht ins Dunkel bringen: Canada Life bekam für ihren Berufsunfähigkeitsschutz ein FFF+.



Und jetzt hat Canada Life den Tarif noch hochwertiger gestaltet. Der Berufsunfähigkeitsschutz macht dem Kunden den Weg zur Leistung nun noch einfacher. Und von erhöhter Flexibilität profitieren die unterschiedlichsten Kunden: Zum Beispiel alle, die auf umfassende Möglichkeiten bei Arbeitsunfähigkeit Wert legen – mit Gelber Schein-Regelung. Oder Menschen, die ihren Versicherungsschutz nach Wunsch erhöhen wollen, sowie Studierende, Auszubildende und Schüler, die von Anfang an eine auskömmliche BU-Rente möchten.

RENTE BEI GELBEM SCHEIN

Canada Life hat Neukunden jetzt gleich mehrere Wege eröffnet, schneller an Rentenleistungen im Berufsunfähigkeitsschutz zu kommen. Ihnen steht jetzt zum Beispiel automatisch die Gelbe Schein-Regelung offen. Sie greift bereits, wenn ein Kunde mindestens vier Monate arbeitsunfähig war und es für weitere zwei Monate bleibt. Diese Rentenleistung können Kunden bis zu zwei Jahre beziehen. Der Kunde muss gleichzeitig BU-Leistungen beantragen. Und noch eine andere Alternative

steht Kunden offen: Die bereits bestehende Überbrückungshilfe der Canada Life-BU. Diese ist für Kunden sinnvoll, wenn die Krankengeldzahlung eingestellt wurde, weil eine Rente wegen voller Erwerbsminderung fließt beziehungsweise die private Krankenversicherung die Leistung einstellt.

RENTE BEI KREBS UND ROLLSTUHLGEBRAUCH

Ein weiterer vereinfachter Leistungsanspruch steht Versicherten bei schweren Krebserkrankungen nach einer Wartezeit von sechs Monaten zu. Dann können sie eine BU-Rentenzahlung bis zu 15 Monate lang erhalten. Eine BU-Rentenzahlung von bis zu zwei Jahren erhält, wer eine außergewöhnliche Gehbehinderung nachweist, dauerhaft auf einen Rollstuhl angewiesen ist oder von starken Einschränkungen der Hör- oder Sehfähigkeit betroffen ist.

HÖHERE RENTEN FÜR SCHÜLER, AUSZUBILDENDE, STUDIERENDE

Für Schüler, Auszubildende und Studierende wurde der Leistungsrahmen erhöht: Sie können nun von Beginn an eine monatliche BU-Rente von bis zu 1.500 Euro vereinbaren. Außerdem können Versicherte im Berufsunfähigkeitsschutz jetzt auch eine Beitragsdynamik beliebig aussetzen, ohne diese Option für die Zukunft zu verlieren. Neu ist zudem die Möglichkeit, per

Nachversicherungsgarantie BU-Renten von bis zu 70 Prozent des Brutto-Einkommens abzuschließen. Und nach wie vor ist Canada Life der einzige Anbieter, der eine Erhöhung der BU-Rente bis zu 10.000 Euro monatlich in der Nachversicherung zulässt.

— DAS IST NEU —
EINFÜHRUNG DER "GELBEN SCHEIN-REGELUNG"

- ✓ Vereinfachter Leistungsanspruch bei:
 - Besonderen Krebserkrankungen
 - Außergewöhnlicher Gehbehinderung
 - Rollstuhlgebrauch
 - Eingeschränkter Hör- oder Sehfähigkeit
- ✓ Flexiblere Beitragsdynamik
- ✓ Schüler, Auszubildende, Studenten: höhere Monatsrenten vereinbar
- ✓ Ereignisabhängige Nachversicherung mehrfach nutzbar

Zudem können Kunden nun alle Anlassgebenden Ereignisse mehrfach nutzen, um ihren Versicherungsschutz zu erhöhen. Zum Beispiel, wenn eine zweite Immobilie hinzukommt, wenn Versi-

cherte zum zweiten Mal heiraten oder bei Gehaltserhöhungen. Doch auch bei finanziellen Engpässen bietet Canada Life Freiraum: Canada Life-Kunden profitieren schon länger von der Möglichkeit, ihre Beiträge zu stunden. Dies können sie bis zu 24 Monate lang wahrnehmen – der Versicherungsschutz bleibt in diesem Zeitraum voll erhalten.

STABILE BEITRAGS- UND LEISTUNGSGARANTIE

Den Berufsunfähigkeitsschutz von Canada Life zeichnet ein sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis aus. Bei allen Neuerungen steht er Kunden nun zum gleichen Preis wie vorher offen. Auch bleiben Beitrag und Leistungen wie gewohnt garantiert. Die Beiträge können nicht teurer werden – außer Kunden wünschen eine Erhöhung ihres Schutzes.

„Wir haben mit den Updates unsere BU noch attraktiver gemacht. Kunden kommen jetzt deutlich einfacher an Leistungen und erhalten mehr Bewegungsfreiheit, um den Schutz an ihr Leben anzupassen. Das beste: Es kostet keinen Cent mehr, und die Beiträge und Leistungen sind wie gewohnt voll garantiert!“, fasst **Bernhard Rapp, Direktor Marketing und Produktmanagement Canada Life, die Vorteile zusammen.**

BERNHARD RAPP – CANADA LIFE

Anzeige

DKM-SPEZIAL

DKM-SPEZIAL