



Mein Geld

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

04 | 2021
SEPTEMBER | OKTOBER
27. JAHRGANG

D 5,00 EUR | A 5,70 EUR | CH 7,70 CHF | LUX 5,90 EUR

DKM-SPEZIAL

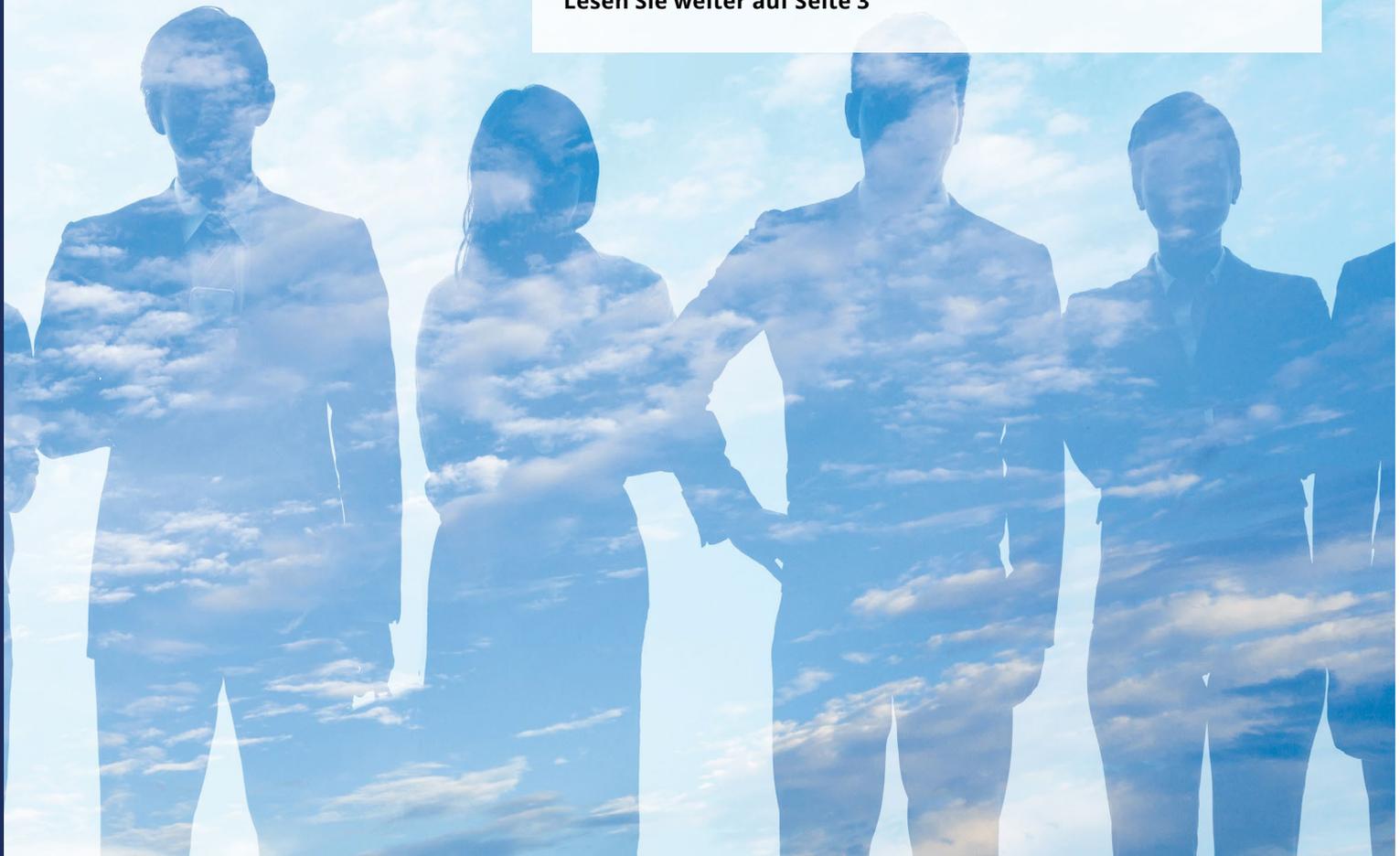
**Wie grün sind
Versicherungen eigentlich?**

VERSICHERUNG | DKM SPEZIAL

Wie grün sind Versicherungen eigentlich?

Wir trennen alle ganz fleißig den Müll, aber keiner weiß, was danach mit dem getrennten Müll wirklich passiert. Immer mehr Menschen kaufen sich ein Fahrrad, dennoch sind die Straßen trotz Homeoffice so voll wie vor der Pandemie. E-Autos erfreuen sich immer größerer Beliebtheit, aber keiner weiß, wohin mit dem Batterieschrott. Die Wetterkatastrophen geben uns ein klares Signal und der Klimagipfel im August 2021 bestätigte es: „Wir sind zu langsam!“

Lesen Sie weiter auf Seite 3





„Der erste klimaneutrale Kontinent der Welt zu werden, ist die größte Herausforderung und Chance unserer Zeit. Es gilt, jetzt entschlossen zu handeln. Wir werden in Innovation und Forschung investieren müssen, um unsere Wirtschaft neu auszurichten und unsere Industrie auf den neusten Stand zu bringen.“ So die Worte von Ursula von der Leyen als Präsidentin der Europäischen Kommission im Oktober 2019. Wir müssen Treibhausgase dramatisch senken, Ressourcen schonen und deutlich mehr auf erneuerbare Energien setzen sowie insgesamt ressourcen- und energiesparsamer werden. Wir, das heißt nicht nur im Privathaushalt den Müll trennen und die Kinder mit dem Fahrrad zum Kindergarten fahren. Wir, das heißt, dass in allen Wirtschafts- und Industriezweigen ein Umdenken stattfinden muss. Die Finanz- und Versicherungsindustrie ist in Europa ein wesentlicher Wirtschaftsfaktor und damit ein wichtiger Hebel. Sie ist auch durch den direkten Kundenbezug ein Aushängeschild mit Beispielwirkung, wenn es um Nachhaltigkeitsziele geht. Damit das Umkrempeln Richtung nachhaltiges Wirtschaften auch verpflichtend ist, hat die EU eine Reihe von Verordnungen erlassen.

DIE ESG¹-RICHTLINIE FÜR UNTERNEHMEN

Offenlegungsverordnung, Taxonomieverordnung, Transparenzverordnung, UN Sustainable Goals, CSR Richtlinie – eine Reihe von Vorschriften, Verordnungen und Vorgaben, mit denen sich Versicherungsunternehmen, Kreditinstitute, Vermögensverwalter, Wertpapierfirmen, aber auch deren Vertriebe, auseinandersetzen müssen.

Bereits mit Inkrafttreten der Offenlegungsverordnung zum 10. März 2021 gelten für Finanzmarktteilnehmer und Finanzberater EU-Vorschriften in Bezug auf Transparenz bei Nachhaltigkeitsrisiken und negativen Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren. Dementsprechend müssen nachhaltigkeitsbezogene Informationen für Finanzprodukte für jedermann zugänglich bereitgestellt werden. Diese Offenlegungspflicht betrifft im ersten Schritt Unternehmen mit mehr als 100 Mitarbeitern und auch nur in Bezug auf die Darstellung von nachhaltigen Aktivitäten oder Anstrengungen. Als nächster Schritt muss Nachhaltigkeit auch in der Beratung berücksichtigt werden.

Nachhaltigkeit in der Beratung von Versicherungen muss zukünftig vorvertraglich sowie produktabhängig, also vertraglich, berücksichtigt werden.

¹ E steht für „Environment“, den Umweltschutz
S für „Social“, soziale Gerechtigkeit
G für „Governance“, gewissenhafte Unternehmensführung



BERATUNG ZUR NACHHALTIGKEIT BEI VERSICHERUNGSANLAGE- PRODUKTEN

Nachhaltigkeit in der Beratung von Versicherungen muss zukünftig vorvertraglich sowie produktabhängig, also vertraglich, berücksichtigt werden. Voraussichtlicher Stichtag für eine verpflichtende Einbeziehung von Nachhaltigkeit in der Beratung ist nach aktuellem Stand Oktober 2022:

1. Vorvertraglich: Der Kunden muss zu seinen Nachhaltigkeitspräferenzen befragt werden.
2. Vertraglich: Jedes Versicherungsanlageprodukt muss einer Nachhaltigkeitskategorie zugeordnet werden können.

Dem aufmerksamen Leser wird nun auffallen, dass die Produktklassifizierung so erfolgen muss, dass man über die Kundenfragen eine entsprechende Produktselektion erhält – Fragen und Produktkategorien müssen also, ähnlich wie bei den Fragen nach der Risikoneigung eines Kunden, matchen. Als Versicherungsanlageprodukte sind vor allem Altersvorsorgeprodukte von der ESG-Richtlinie betroffen. Die meisten Altersvorsorgeprodukte bestehen im Wesentlichen aus zwei getrennten Anlagebereichen: erstens aus der Anlage im Deckungsstock, also der Kapitalanlage des Versicherers, zweitens aus den frei wählbaren Fonds. Wirklich nachhaltige Produkte müssten daher in beiden Bereichen einen Nachweis für Nachhaltigkeit gemäß den Verordnungen, also nach Artikel 6, 8 oder 9 der Offenlegungsverordnung, erbringen.

DIE KLASSIFIZIERUNGEN

Artikel 6: Produkte, die nach Artikel 6 klassifiziert werden, sind nicht als nachhaltige Produkte zu verstehen. Für diese Produkte werden allerdings ESG-Risiken geprüft und berücksichtigt. Es müssen zum Beispiel die Wirtschaftsaktivitäten und Investitionen offengelegt werden, um zu zeigen, welche Strategien sie für den Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken verfolgen oder wie diese im Anlageprozess berücksichtigt werden. »

Artikel 8: Produkte, die nach Artikel 8 klassifiziert werden, sind als nachhaltige Produkte der einfacheren Ebene zu verstehen. Diese Produkte fördern ökologische oder soziale Eigenschaften und Strategien, haben aber kein konkretes nachhaltiges Investment zum Ziel.

Artikel 9: Produkte, die nach Artikel 9 klassifiziert werden, sind als nachhaltige Produkte zu verstehen und haben ein konkretes nachhaltiges Investment zum Ziel. Dabei bezeichnen nachhaltige Investitionen solche, deren wirtschaftliche Tätigkeiten zu einem ökologischen oder sozialen Ziel beitragen, gleichzeitig aber auch keinem anderen ökologischen oder sozialen Ziel erheblich schaden.

NACHHALTIGE ZIELE UMFASSEN

- Umweltbelange
- Sozial- und Arbeitnehmerbelange
- die Achtung der Menschenrechte
- die Bekämpfung von Korruption und Bestechung.

Umweltbelange sind beispielsweise Klimaschutz, Anpassung an den Klimawandel, nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen, Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft, Abfallvermeidung und Recycling, Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung sowie Schutz und Wiederherstellung gesunder Ökosysteme.

Bei Produkten, die weder nach Artikel 6, 8 oder 9 klassifiziert werden können, wird ESG bei der Anlageentscheidung in keiner Weise berücksichtigt.

DIE BRANCHE IST GEFORDERT

„Es gilt, jetzt entschlossen zu handeln.“ Diesen Worten von Ursula von der Leyen werden sicherlich viele zustimmen. Doch so viel Arbeit die EU in die ESG-Richtlinien gesteckt hat, so zaghafte Unterstützung sie entschlossenes Handeln. Die vielen Weichmacher in den Formulierungen der Verordnungen wie „möglichst“, „umfangreich“ oder „überwiegend“ liefern nicht nur viel Interpretationsspielraum, sondern fördern die Unsicherheit bei Unternehmen und Verbrauchern. Daher ist die gesamte Finanz- und Versicherungsbranche gefordert – das Versicherungsunternehmen, die Vergleiche, die Berater –, möglichst klare Definitionen und transparente Darstellungen zu finden, um bis Oktober 2022 eine Beratung zu ermöglichen, die grüne Produkte von grün aussehenden Produkten unterscheiden kann.

ELLEN LUDWIG



Ellen Ludwig
Aktuarin und
Geschäftsführerin
ASCORE Analyse



AScore ANALYSE

Vermögen neu gedacht – Investieren leicht gemacht

Wie kann man investieren ohne großes Börsen-Know-how?

Wie kann man investieren und dennoch jederzeit flexibel bleiben?

Wie kann man gleichzeitig investieren, vorsorgen und Steuern sparen?

Wie das geht, lesen Sie hier

Anfangs waren nur Firmen und Geschäftskonten betroffen, sukzessive trudeln mehr und mehr höflich formulierte, aber mit klarer Ansage ausgestattete Schreiben auch an Privatleute ein: Guthaben auf den Giro- oder Sparkonten werden mit Negativzinsen bestraft. Auch Tagesgeldkonten bringen derzeit maximal 0,15 Prozent Zinsen, sofern man bereit ist, auf ausländische Konten zu setzen. Nicht viel besser sieht es bei Festgeldkonten aus. Maximal 0,9 Prozent p. a. gibt es bei dreijähriger Dauer. Um alleine die Inflation zu neutralisieren, müsste man zwischen 1,5 und 2,5 Prozent erwirtschaften. Jedes Jahr also, das man verstreichen lässt, wird das Geld weniger und weniger ...

DIE ANLAGEMÖGLICHKEITEN

Sie wollen und sollten handeln. Natürlich gibt es neben klassischen Zinsen viele verschiedene Möglichkeiten zur Geldanlage: private oder gewerbliche Immobilien, ETFs, Aktien oder Fonds, Anleihen und Pfandbriefe, Derivate und Zertifikate oder Sachwerte wie Kunstgegenstände, Gemälde, Oldtimer oder alte Weine. Nun, die Auswahl ist groß – da sollte für jeden Geschmack etwas dabei sein. Immobilien klingen gut, sind greifbar, aber sind sie auch flexibel? Und in welcher Lage sind sie wirklich rentabel? Dann doch eher Fonds oder ETFs – aber wie investiert man hier richtig?





Wann ist der passende Einstiegszeitpunkt und wie mischt man Risiken und Chancen richtig? Dann doch lieber Zertifikate oder Kunstgegenstände? Ein Picasso, ein Monet oder doch lieber ein paar antike Globen? Und wie geht das mit Zertifikaten? Und welcher Typ überhaupt? Was ist der Unterschied zwischen Kapitalschutz- und Teilschutzzertifikaten? Und welcher Basiswert macht Sinn – Index oder Einzeltitel? Oder doch lieber Kryptowährungen? Aber wie funktioniert das und wann ist der Einstieg eigentlich schon zu spät oder ist er zu früh? Und was kommt an Kosten auf mich zu und wie viel verliert man durch Steuern wieder vom Ertrag?

ES GEHT AUCH EINFACHER

Wem das zu viele Fragen und zu viele Unbekannte sind, der befindet sich in guter Gesellschaft. Große Unsicherheit besteht häufig nicht nur bei der Art der Anlage, sondern auch wenn es um Depot- und Wechselgebühren oder die Besteuerung der Erträge geht. Muss das sein oder geht attraktives

Investment auch einfacher? Die Antwort auf viele Fragen ist die Kombination von Investment mit einer Versicherung. Wieso das so attraktiv und gleichzeitig so einfach sein kann, zeigt Standard Life mit der Rentenversicherung ParkAllee.

VERMÖGEN

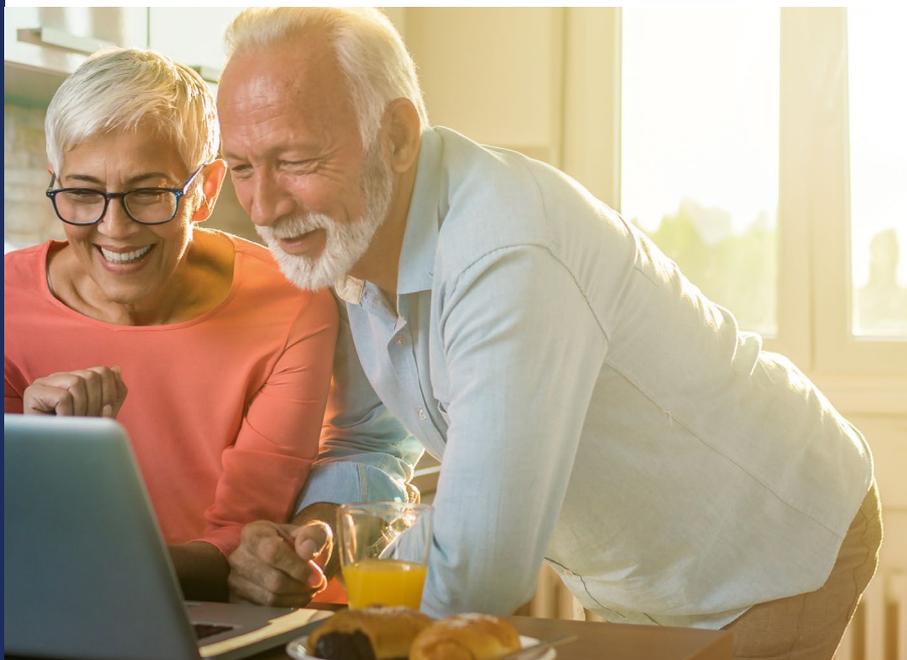
Wer beim Namen ParkAllee eine gewisse Assoziation zu Monopoly verspürt, dem sei versichert – es gibt Parallelen. Denn wer bei Monopoly die Schlossallee oder Parkstraße sein Eigen nennen kann, hat in der Regel alles richtig gemacht – er hat, mit ein wenig Glück, clever investiert und vermehrt sein Vermögen bei jeder Runde. Ganz ähnlich ist es mit der ParkAllee von Standard Life – mit einem feinen Unterschied: Man muss nicht auf das Glück und die richtigen Würfelaugen warten, um auf der ParkAllee zu landen. Man kann direkt mit einem Einmalbeitrag in die ParkAllee investieren, damit sich das vorhandene Vermögen dank hervorragender Anlagemöglichkeiten jedes Jahr vermehrt.

EINFACH UND FAIR

Man nehme einen Einmalbeitrag, eine Rentenversicherung, ca. 100 ausgewählte Fonds aus den wichtigsten Anlageklassen sowie gemanagte Portfolien wie die MyFolio-Fonds von Aberdeen Standard Investments. Als Topping gibt es ein Start- und Ablaufmanagement hinzu. Wer möchte, bucht das CSM (Sicherungsmanagement gegenüber längere Zeit sinkende Kurse) oder eine Hinterbliebenenabsicherung in der Rentenphase hinzu. Das war's. So einfach sichert man sich Steuervorteile, eine lebenslange Rente oder wahlweise Kapitalzahlung, ausreichend Flexibilität und ein attraktives Investment ohne versteckte Kosten. Denn die Investment- und Versicherungskosten werden klar getrennt und vollständig offenlegt. Dies sorgt für Transparenz und Fairness für den Kunden. »

Standard Life

Anzeige





ATTRAKTIVES INVESTMENT

Wie bei Maxxellence Invest und Weitblick stehen auch dem ParkAllee-Kunden provisionsfreie Fondsklassen, sogenannte „Clean Share Classes“, zur Verfügung. Das heißt, der Kunde profitiert von günstigen Fondskonditionen, die sonst nur institutionellen Anlegern zur Verfügung stehen. Die so extrem reduzierten Fondskosten – bei den MyFolio-Fonds sogar vergleichbar mit ETFs – zahlen auf die Renditeerzielung ein.

FLEXIBEL

Standard Life beweist mit ihrer Produktpalette, dass starre Versicherungsprodukte der Vergangenheit angehören. Das aufgeräumte und transparente Produktdesign macht zum Beispiel Einzahlungen und Entnahmen flexibel möglich, sogar bis zur vollständigen Auszahlung des Guthabens. Auch für den Berater eröffnen sich flexible Möglichkeiten, die Vergütung seiner Beratungsleistung an den Kunden anzupassen:

normale AP, weniger AP zugunsten der BP, ganz auf Honorarbasis oder Kunde und Berater einigen sich ganz individuell, wie hoch die Vergütung sein soll (variable Vergütung – Tarif V).

STEUERVORTEILE

Wer keine Strafzinsen bei Banken zahlen und nicht alljährlich seine Investmenterträge mit dem Fiskus teilen möchte, für den ist die Versicherungslösung der richtige Weg. Das rechnet sich für Firmen, zum Beispiel für die Rückdeckung einer Zusage, wie für Privatpersonen.

FAZIT

Die Null- und Negativzinsen haben die Vorsorgewelt verändert. Die Strategie von Standard Life auf Vereinfachungen, Transparenz, Flexibilität und Rendite zu setzen, geht auch bei ParkAllee auf. Und wer profitiert davon? **Der Kunde.**

ELLEN LUDWIG



Ellen Ludwig
Aktuarin und Geschäftsführerin
ASCORE Analyse



MYLIFE LEBENSVERSICHERUNG AG

Das Nettogeschäft braucht zum Wachstum keinen regulatorischen Druck

Wachstum auf der ganzen Linie vermeldet die myLife Lebensversicherung AG. Das Halbjahresergebnis 2021 unterstreicht zum wiederholten Mal, dass die Vermittlung von Nettoprodukten gegen Honorar keinen regulatorischen Druck benötigt. Insbesondere bei Altersvorsorge und Vermögensaufbau erkennen immer mehr Makler und ihre Kunden die Vorteile flexibler und zugleich kostengünstiger und transparenter Nettoprodukte

**my
Life**
MEHR GELD.

Erfreuliche Halbjahresbilanz 2021 bei der myLife Lebensversicherung AG (myLife): Die Beitragssumme im Neugeschäft liegt bereits zur Jahreshälfte bei 375 Millionen Euro, was einer Steigerung von 24 Prozent zum Vergleichszeitraum im Vorjahr entspricht. Die Bruttobeitragseinnahmen sind mit 140 Millionen Euro gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 28 Prozent gestiegen. „Besonders erfreulich ist, dass es sich in beiden Fällen um Steigerungen zu einem schon ausgezeichneten Geschäftsjahr 2020 handelt“, kommentiert Jens Arndt als Vorstandsvorsitzender für die myLife Lebensversicherung AG.

Damit hat sich das Geschäft der myLife in einem von der Pandemie geprägten Umfeld mit ihrer hohen Kundenorientierung nicht nur als krisenfest erwiesen, vielmehr bestätigt das Ergebnis das zukunftsweisende

Geschäftsmodell des Nettoversicherers. Die Zahlen unterstreichen eindrucksvoll, dass sich die konsequente Ausrichtung an den Bedürfnissen von Kunden und Beratern als auch die besondere Fokussierung auf flexible sowie kostengünstige und transparente Fondspolizen auf Netto-Basis auszahlen.

„Die äußerst positive Entwicklung im Neugeschäft basiert auf einem hybriden Geschäftsmodell. Denn zunehmend erkennen Makler für sich die Vorteile einer Honorarvermittlung und bieten alternativ zu Provisionsprodukten vermehrt Nettotarife an“, erklärt Arndt. Als Partner der myLife wird dies auch bei der eigenständigen und unabhängigen Servicegesellschaft Honorar-Konzept GmbH deutlich, welche die Anzahl der kooperierenden Makler über die letzten zwei Jahre auf nahezu 1.600 Vermittler von Honorarprodukten verdoppeln konnte.



◀ **Jens Arndt**
Vorstandsvorsitzender der
myLife Lebensversicherung AG

NETTOPRODUKTE ÜBERZEUGEN DURCH FLEXIBILITÄT, TRANSPARENZ UND GERINGE KOSTEN

Die Gründe für das wachsende Interesse liegen auf der Hand. Ohne Zweifel haben auch die durch die Pandemie veränderten Rahmenbedingungen dazu geführt, dass die Vorteile von Nettoprodukten mit ihrer außerordentlichen Flexibilität und den geringen Kosten stärker in den Fokus gerückt sind. „Einige Kunden haben die Flexibilität genutzt, um sich unkompliziert und vor allem ohne Stornoabschlag durch Teilzahlungen Liquidität zu beschaffen oder Beiträge anzupassen. Andere haben wiederum Einstiegskurse am Kapitalmarkt zum Anlass genommen, um Sonderzahlungen zu tätigen oder Neuverträge abzuschließen“, so Arndt, „zudem sind die Kosten von Anlageprodukten und deren Einfluss auf die Rendite durch das anhaltende Niedrigzinsumfeld noch stärker ins Bewusstsein der aufgeklärten Verbraucher gerückt.“

Eine flexible und zugleich kostengünstige und transparente Lösung für die Altersvorsorge und den Vermögensaufbau sind die myLife-Invest-Produkte. Sie verbinden die Vorteile eines klassischen Depots mit denen einer Lebensversicherung. Makler können hier entsprechend der Präferenzen ihrer Kunden ein individuelles Portfolio aus einem Anlageuniversum von mehr als 8.000 Investmentfonds und ETFs zusammenstellen – und die Anlagestrategie während der Laufzeit immer wieder flexibel anpassen.

„Das Netto- und Honorargeschäft braucht für sein starkes Wachstum keinen Regulierungsdruck, es liefert überzeugende Argumente für Verbraucher und auch für Finanzberater. Im Rahmen eines hybriden Geschäftsmodells kann sich jeder Berater über die Vermittlung von Nettoprodukten ein Stück weit unabhängiger von Stornohaftung und Provisionsbeschränkung aufstellen und seine Ertragsseite durch laufende Beratungs-, Betreuungs- und Serviceleistungen auf Honorarbasis stabilisieren“, so Arndt. •
MYLIFE LEBENSVERSICHERUNG AG



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.mylife-leben.de



BONUSMED PFLEGE PLUS – DIE BETRIEBLICHE PFLEGEVERSICHERUNG (BPV) DER DKV

Eine nachhaltige Pflege-Partnerschaft, die hält, was sie verspricht

Die DKV führt ab sofort als Vorreiter im Markt das neue Pflegemonatsgeld BonusMed Pflege Plus im Portfolio der bKV ein – eine Neuheit im Markt der deutschen Krankenversicherer. Das kapitalgedeckte, nachhaltige Pflegemonatsgeld steht grundsätzlich Unternehmen in nahezu allen Branchen ab einer Größe von 25 Mitarbeitern zur Verfügung. Ohne Gesundheitsprüfung, ohne Ausschlüsse und mit Versicherungsschutz ab dem ersten Tag!

PFLEGEBEDÜRFTIGKEIT KANN JEDEN TREFFEN – GESUNDHEITLICH UND FINANZIELL!

Eine Pflegebedürftigkeit verändert den Alltag. Für die Betroffenen, für deren Angehörige und auch für die Arbeitgeber. Die gesetzliche Grundabsicherung reicht in der Regel bei weitem nicht aus, um die tatsächlichen Kosten zu decken. Einen großen Teil – gerade in der stationären Pflegeunterbringung – müssen Betroffene im Fall der Fälle selbst tragen. Und sogar die Angehörigen können unter bestimmten Voraussetzungen in die Pflicht genommen werden. Neben der finanziellen Unterstützung sind Beratungs- und Organisationsleistungen wertvolle Hilfen, um die zusätzlichen und unbekannteren Herausforderungen im Alltag bewältigen zu können.

DIE BETRIEBLICHE PFLEGEVERSICHERUNG DER DKV – NACHHALTIG UND SERVICEORIENTIERT!

Moderne, verantwortungsbewusste und zukunftsorientierte Arbeitgeber, denen ihre Mitarbeiter wichtig sind, können schon heute helfen, für den Fall der Fälle vorzusorgen: Mit der betrieblichen Pflegeversicherung Bonus-

Med Pflege Plus erhalten GKV- und PKV-versicherte Mitarbeiter gleichermaßen die Absicherung eines Pflegemonatsgelds – und das sowohl bei häuslicher als auch stationärer Pflege ab Pflegegrad 1. Wichtig ist dabei natürlich der Aufbau von Alterungsrückstellungen, die den Arbeitnehmern bei Verlassen des Arbeitgebers – beispielsweise bei Eintritt in die Rente – angerechnet werden.

Arbeitgeber haben die Wahl zwischen unterschiedlichen Absicherungshöhen. Wie in einer betrieblichen Krankenversicherung üblich, können wir aufgrund der obligatorischen Absicherung aller Mitarbeiter auf eine Gesundheitsprüfung oder Wartezeiten verzichten. Die Mitarbeiter sind also ab dem ersten Tag abgesichert – sogar bei bestehendem Pflegegrad.

Zusätzlich ist es möglich, dass die Mitarbeiter ihre Pflegeabsicherung individuell und eigenfinanziert aufstocken und zusätzlich ihre/n Partner/in und/oder Kinder absichern. Durch den Aufbau von Alterungsrückstellungen ist auch diese Variante nachhaltig und somit eine echte Vorsorge für die Zukunft. Die DKV zahlt die vereinbarte Leistung für die gesamte Dauer der Pflegebedürftigkeit. Umfangreiche Serviceleistungen unterstützen Betroffene mit Beratung und Informationen rund um das Thema Pflege – auch präventiv, bevor Pflegebedürftigkeit eintritt. •

URSULA CLARA DESCHKA



Ursula Clara Deschka

Sie ist Vorstandsmitglied der ERGO sowie der DKV und hier u. a. verantwortlich für das Geschäftsfeld betriebliche Krankenversicherung.

Betriebliche Pflegeversicherung der DKV: BonusMed Pflege Plus

Eine Pflege-Partnerschaft, die hält, was sie verspricht.

Pflege ist kostenintensiv. Zeigen Sie Ihren Unternehmenskunden Lösungen auf, um deren Mitarbeiter:innen im Ernstfall zu entlasten. Erfahren Sie mehr unter makler.ergo.de.

Neu:

Unsere nachhaltige*
betriebliche Pflegeversicherung

DKV

Deutsche Krankenversicherung

Ein Unternehmen der ERGO

* durch den Aufbau von
Alterungsrückstellungen
für alle teilnehmenden
Mitarbeiter:innen.



IKK CLASSIC

Vertriebs-App: Top-Beratungsleistung dank digitaler Unterstützung

Die Unterstützung von Vermittlern im direkten Kundenkontakt zählt zu den großen Herausforderungen gesetzlicher Krankenkassen. Denn Leistungsdetails sind zwar den eigenen Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen präsent, von Vertriebspartnern kann das jedoch nicht in aller Tiefe erwartet werden. Ganz zu schweigen von umfassenden Leistungsvergleichen mit Wettbewerbern: Bei aktuell 102 gesetzlichen Krankenkassen wäre es eine Mammutaufgabe, sämtliche Leistungen und Services im Kundengespräch parat zu haben.

Zusätzlich ändern sich Leistungen immer häufiger und ein Großteil der Informationen ist nicht öffentlich verfügbar. Keine Krankenkasse ist verpflichtet, alle Details auf ihrer Homepage zu publizieren und Satzungen sind häufig komplex und sperrig formuliert. Die Recherche nach Details ist deshalb extrem zeitaufwändig und mit dem Risiko behaftet, unkorrekte oder veraltete Informationen herauszugeben. Gleichzeitig erwartet die EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) die Abgabe einer persönlichen Empfehlung an den Kunden, verbunden mit der Erläuterung, warum ein bestimmtes Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht.

Die IKK classic hat für ihre Vertriebspartner eine digitale Lösung – die Vertriebs-App. Mithilfe dieser App bietet die IKK classic ihren Vertriebspartnern den geeigneten Service, um eine sichere, einfache und transparente Kundenberatung zu gewährleisten. Grundlage für die Vertriebs-App sind Leistungsangaben der deutschen gesetzlichen Krankenkassen gegenüber der Kassensuche GmbH. Hierdurch ist die Neutralität der Informationen gewährleistet, sodass die Kunden bedarfsgerecht beraten werden. Die Leistungsangaben umfassen umfangreiche Details – auch die zusätzlich angebotenen Leistungen und Services.

Die Vertriebs-App ist mobil einsetzbar und über das Vertriebspartnerportal der IKK classic zu erreichen. Darin finden Vertriebspartner auch ihre personalisierte Mitglieds-erklärung. Diese kann somit immer korrekt zugeordnet und die Aufwandsentschädigung an den richtigen Vertriebspartner ausgezahlt werden.

SIEGFRIED ISENBERG UND ALEXANDRA PFEIFFER

VERTRIEBSAPP DER IKK CLASSIC

Melden Sie sich jetzt im Vertriebspartnerportal der IKK classic an:



Mit der Vertriebs-App bietet die IKK classic einen vollständig digitalen und modernen Prozess – von der Beratung bis zum Abschluss.

Aufbau der Vertriebs-App:

Bereich „Mehr-Wert“: Hier werden die Leistungen der IKK classic mit einem Geldwert versehen und ein jährlicher Gesamtvorteil berechnet.

Bereich „Gegenüberstellung“: Hier werden auf Basis umfangreicher Leistungsdaten der Krankenkassen direkte Gegenüberstellungen erzeugt. Diese können dem Kunden aus der App heraus zur Verfügung gestellt werden.

Bereich „Dokumente“: Hier sind alle erforderlichen Dokumente für Ihre Top-Beratung (Broschüren, Flyer etc.) hinterlegt.

**WIR BERATEN,
BEARBEITEN, KLÄREN,
UNTERSTÜTZEN,
ÜBERNEHMEN,
HÖREN ZU UND
PACKEN AN.**

**WIR SIND DA,
UM FÜR SIE
DA ZU SEIN.**



SIGNAL IDUNA

DIE Dienstunfähigkeitsabsicherung – nicht nur – für Polizisten!

Jedes Jahr im Frühling und im Spätsommer werden in vielen Dienststellen neue Polizeianwärter eingestellt. Die frischgebackenen Beamten benötigen unter anderem eine umfassende Absicherung im Falle einer (Vollzugs-)Dienstunfähigkeit. Hier bietet SIGNAL IDUNA eine leistungsstarke Versicherungslösung zu attraktiven Prämien an

Mit SI WorkLife bietet die SIGNAL IDUNA ein innovatives Einkommensschutz-Konzept. Es umfasst sowohl eine Grundfähigkeits- als auch eine BU-Versicherung in je zwei unterschiedlichen Leistungsstufen. Für viele Berufsgruppen ist damit die Absicherung zu besonders günstigen Beiträgen möglich.

Wichtig für Beamte: Fester Bestandteil der Produkte SI WorkLife EXKLUSIV und EXKLUSIV-Plus ist zudem eine vollständige und „echte“ Dienstunfähigkeitsklausel. Als „echt“ gilt eine DU-Klausel dann, wenn sie dem Versicherer keine eigene medizinische Prüfung auf Berufsunfähigkeit erlaubt, sondern einzig auf das medizinische Gutachten des Amtsarztes abstellt. Davon ausgenommen ist nur das Prüfungsrecht bei Verdacht einer vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzung.

Vollständig wiederum ist eine DU-Klausel dann, wenn auch Beamte auf Widerruf und auf Probe einbezogen werden.

DU-ABSICHERUNG – ALLGEMEINE DIENSTUNFÄHIGKEIT IN PREMIUM-QUALITÄT. SI WORKLIFE EXKLUSIV-PLUS

- Allgemeine Dienstunfähigkeitsabsicherung automatisch in den BU-Bedingungen eingeschlossen
- Höhe der Leistungen bedarfsgerecht wählbar, für Beamte auf Widerruf oder Probe über zwei Verträge bis zu 1.800/2.000 Euro monatliche Rente
- Keine Beitragszahlung für die Dauer der Dienstunfähigkeit

VOLLZUGSDIENSTUNFÄHIGKEITSABSICHERUNG FÜR POLIZISTEN AUF WIDERRUF/PROBE



Highlights in SI Work EXKLUSIV-PLUS

Die Leistungsdauer der Vollzugsdienstunfähigkeitsklausel beträgt 72 Monate.

Danach erfolgt die Leistung (max. bis Ende der vereinbarten Leistungsdauer) weiter

- bei einem Dienstunfall, solange der Beamte Versorgungsbezüge erhält,
- oder wenn eine allgemeine DU oder eine BU vorliegt.



- Verzicht auf konkrete Verweisung für Beamte, die wegen allgemeiner DU in den Ruhestand versetzt wurden
- Keine Nachprüfung des Gesundheitszustands bei Beamten, die fortlaufend Bezüge nach dem Beamtenversorgungsgesetz erhalten oder bei denen die zur DU führende Erkrankung fortbesteht

Und auch Beamte auf Lebenszeit können – ohne Nachweis der konkreten Versorgungslücke – auf die jeweilige Besoldungsgruppe angepasste DU-Renten absichern. Und wenn es etwas mehr sein darf, können darüber hinaus auch höhere Renten versichert werden, wenn über eine Beamtenversorgungsanalyse ein höherer Bedarf nachgewiesen wird!

SIGNAL IDUNA

VOLLZUGSDIENSTUNFÄHIGKEITSKLAUSEL

Darüber hinaus können viele Beamte des Vollzugsdienstes zusätzlich eine Vollzugsdienstunfähigkeitsklausel einschließen. Diese bietet zum Beispiel Polizeibeamten im Vollzugsdienst – insbesondere in der Premium-Variante „SI WorkLife EXKLUSIV-PLUS“ – eine passgenaue Ergänzung zu der allgemeinen Dienstunfähigkeitsabsicherung. Selbstverständlich auch für Polizisten auf Widerruf und auf Probe!

BEDARFSGERECHTE ABSICHERUNGSHÖHE

SIGNAL IDUNA bietet zudem eine auf die verschiedenen Besoldungsgruppen zugeschnittene Absicherungshöhe der Dienstunfähigkeitsrenten an.

So können Beamte auf Widerruf/Probe der Besoldungsgruppen A2 bis A11 bis zu 1.800 Euro monatliche Rente in zwei individuell dem Absicherungsbedarf des jeweiligen Beamten angepassten Verträgen absichern. Ab der Besoldungsgruppe A12 steigt die Maximalhöhe der monatlichen Rente auf 2.000 Euro.

VOLLZUGSDIENSTUNFÄHIGKEITSABSICHERUNG FÜR POLIZISTEN AUF LEBENSZEIT

Highlights in SI Work EXKLUSIV-PLUS

Die Leistungsdauer der DU-Rente bei Vollzugsdienstunfähigkeit beträgt 72 Monate.

Danach erfolgt die Leistung (max. bis Ende der vereinbarten Leistungsdauer) weiter,

- solange der Beamte Versorgungsbezüge erhält oder
- wenn eine allgemeine DU oder eine BU vorliegt.

Alternativ erhält der Beamte auf Lebenszeit für maximal 36 Monate die vereinbarte Rente, wenn er nicht aus dem Vollzugsdienst in den Ruhestand versetzt wurde, sondern stattdessen in den Innendienst versetzt wird (Laufbahnwechsel) und dort eine Ausbildung durchläuft.

