



Mein Geld

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

04 | 2023
SEPTEMBER | OKTOBER
29. JAHRGANG

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



2023

ASSEKURANZ AWARD

ASSEKURANZ AWARD SPEZIAL

**Alle Informationen
rund um den Assekuranz Award**

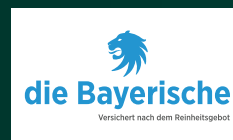


19. Oktober 2023, 19 Uhr
Logenhaus zur Einigkeit, Frankfurt

präsentiert von der
Mein Geld Medien Gruppe

 **Mein Geld Medien Gruppe**

Powered by





assekuranz-award.de

Jury



Harald Fuchs
ehem. Vorstand
Fürst Fugger
Privatbank



Ellen Ludwig
Chief Product Officer
comparit GmbH



Franz-Josef Rosemeyer
ehem. Vorstand A.S.I.
Wirtschaftsberatung AG
und Votum Verband



Frank Rottenbacher
Vorstand AFW



**Prof. Dr.
Hans-Wilhelm Zeidler**
Geschäftsführer Zeidler
Consulting GmbH



Dr. Carsten Zielke
Geschäftsführer
Zielke Research
Consult GmbH

ADAM RIESE

Agiler Partner – starker Rückhalt



^ v. l. n. r. **Sven Tippelt & Julian Grauer**
Geschäftsführer der Adam Riese GmbH

Wir sind Adam Riese, die Digitalmarke der W&W-Gruppe. Als agiles Team mit Rückhalt eines etablierten Konzerns stehen wir für frischen Wind, inspirierende Ideen und den Mut, neue Wege zu gehen. Mit innovativen Lösungen und modernster KI-gestützter Technologie bieten wir sowohl unseren Maklerinnen und Maklern als auch den Kundinnen und Kunden in unserem Direktkanal optimale Möglichkeiten und passgenaue Produkte.

PASSGENAUE PRODUKTE

Wie unser ideales und passgenaues Adam-Riese-Produkt dabei aussieht? Ganz einfach: Unsere Marke steht für einfache Produkte in hoher Qualität, konsequent bepreist

nach Bedarf und Risiko. Hierzu setzen wir unsere Erfahrung im Bereich der Komposit-Produkte ein. Passgenau bedeutet für uns ebenso, uns nicht auf der getanen Arbeit auszuruhen, sondern innovativ zu bleiben: Unsere Produkte werden Jahr für Jahr neu iteriert, um unsere eigenen Qualitätsstandards immer aufs Neue zu überprüfen und um attraktive Preise und Leistungen anzubieten.

NUR DAS, WAS ZÄHLT

Wir bieten unseren Vertriebspartnerinnen und -partnern das, was im Arbeitsalltag zählt: klare, einfache Prozesse, die grundsätzlich den Zeitaufwand minimieren, die Policierung beschleunigen, Standardprozesse vereinfachen und dabei helfen, Fehler zu vermeiden.

DIGITAL UND NAH AM MAKLER

Für Maklerinnen und Makler spielen digitale Lösungen bei Versicherern eine wichtige Rolle. Wir bei Adam Riese nutzen bereits seit einiger Zeit digitale Prozesse, die dazu beitragen, den Arbeitsaufwand im Maklergeschäft zu verringern. Dazu zählen zum Beispiel Dunkelpolicierung, Möglichkeiten zur Sofortpolice, Unterstützung überdurchschnittlich vieler BiPRO-Normen oder die Integration der Produkte in gängige Vergleichsrechner.

Als Digitalmarke möchten wir auch zukünftig ein starker Maklerpartner sein und die Vorteile eines flexiblen Assekuradeurs kombiniert mit der Sicherheit eines etablierten Versicherungsunternehmens bieten. •

ADAM RIESE



Neu!
Vermögensaufbau mit der
ERGO ECO-Rente Chance
für junge Leute ab
25 € / Monat.



Beflügelt Ihr Business.

Die ERGO-ECO Line: Mit einfach durch und durch nachhaltigen Fondspolices.

Weil 3-fach einfach besser ist, sind unsere Fondspolices der **ERGO ECO-Line** konsequent nachhaltig: Sowohl in der Fondsanlage als auch in der Unternehmensführung und im Sicherungsvermögen. Das gibt Ihnen und Ihren Kunden die Sicherheit, dass auch nachhaltig drinsteckt, wo nachhaltig draufsteht. Die 3-fach nachhaltigen Fondspolices der ERGO ECO-Line: Darauf fliegen einfach alle!

Einfach, weil's wichtig ist.

ERGO

A Munich Re company



INTERVIEW

„Eine Auslands- versicherung ist eigent- lich immer ein Muss“

Philipp Belau, Geschäftsführer des Auslandsexperten BDAE, über das Versicherungsgeschäft für Expats und Privatpersonen im Ausland

Was macht eine gute Auslands- krankenversicherung für Geschäftskund:innen aus?

PHILIPP BELAU: Tatsächlich ist das immer vom individuellen Fall abhängig, was individuelle Beratung extrem wertvoll macht. Neben dem Versicherungsaspekt spielen fast immer vier verschiedene Rechtsbereiche eine Rolle: Arbeits-, Aufenthalts-, Steuer- und Sozialversicherungsrecht. Hier sind wir froh, auf unser Beratungsunternehmen BDAE Consult zurückgreifen zu können.

Meist reden wir von Jahresprämien bis zu 2.000 Euro pro Kopf und Mitarbeiter:in. Dazu kommen eventuell Angehörige und lokal zu prüfende Arbeitsverträge. Bei diesem Aufwand lohnt es sich umso mehr, einen langfristigen Partner wie den BDAE für die Versicherung zu haben – denn eine Auslandskrankenversicherung ist eigentlich immer ein Muss.

Wen möchten Sie erreichen?

PHILIPP BELAU: All diejenigen, die ihr Heimatland verlassen und umziehen, ob beruflich oder privat – wenn auch die meisten aus beruflichen Gründen ins Ausland gehen.

Sind Sie Versicherer oder Makler?

PHILIPP BELAU: Weder noch. Wir sind ein Managing General Underwriter, vergleichbar mit einem Assekurateur. Wir sehen uns primär als Lösungsanbieter: Wir entwickeln Produkte, wickeln die Schäden ab und kümmern uns um alle Leistungen rund ums Produkt. Nur die Risikodeckung liegt nicht bei uns im Haus.

BDAE ist seit sechs Jahren Teil des französischen Konzerns MSH International. Welche Veränderungen haben sich ergeben?

PHILIPP BELAU: Das bestimmende Konzept der MSH-Gruppe ist „Think global, act local“. Wir sind zusammengewachsen und konnten doch große Autonomie bewahren. Wir haben hier unsere eigene IT und Software, eigene digitale Services.

Gleichzeitig profitieren wir von Synergieeffekten: MSH hat rund 500.000 Versicherte und ist stark im Firmenkundenbereich, mit Fokus auf Großunternehmen. Mit MSH haben wir also viele Großkonzerne erreichen können.

Vielen Dank für das Gespräch.

Die erste Investmentlösung mit den Vorteilen aus Versicherung und Depot

my
Life

Invest

- Flexible Gestaltung für laufendes Sparen, Einmalbeiträge und Zuzahlungen
- Optionen für Teilauszahlungen und Beitragspausen
- Mehr als 7.000 ETF und Investmentfonds
- Tagesaktuelle Vertragswerte online
- Einkommensteuervorteile einer Versicherungslösung
- Clever Geld vererben und verschenken
- Ortsunabhängiger, digitaler Antragsprozess
- Freie, individuelle Beratervergütung – ohne Stornohaftung

... und vieles mehr!



**Jetzt
Chancen
nutzen**

Überzeugen Sie sich selbst auf

www.myLifeInvest.de

UNFALLSCHUTZ

So geht es einfach, transparent und bedarfsgerecht

Invaliditätssumme, Gliedertaxe, Progressionsstaffel – eine klassische Unfallversicherung leistet einen festen Betrag nach bestimmten Vorgaben. Das ist in einigen Fällen nicht immer bedarfsgerecht und auch gar nicht so einfach zu verstehen. Doch geht das auch einfacher? Ja, das geht und wir zeigen Ihnen wie

SCHUTZ FÜR KURZFRISTIGE UND LANGFRISTIGE FOLGEN

Ein Unfall kann sowohl kurz- als auch langfristig erhebliche finanzielle Folgen haben. Die Unfallversicherung ExistenzBudget der Bayerischen übernimmt alle anfallenden Kosten nach einem Unfall und gleicht den tatsächlichen Verdienstausschlag aus, inklusive einer Rentenminderung. Das ExistenzBudget bietet ein Sicherheitsbudget von bis zu zehn Millionen Euro. Die Bayerische hat dabei bewusst auf komplexe Gliedertaxen, undurchsichtige Invaliditätssummen und komplizierte Invaliditätsgrade verzichtet – Voraussetzung ist eine dauerhafte Beeinträchtigung.

So sind Ihre Kundinnen und Kunden umfassend und individuell abgesichert – ohne finanzielle Sorgen.

VERDIENSTAUSFALL ÜBER DIE UNFALLVERSICHERUNG ABGEDECKT

Die eigene Arbeitskraft ist ein wertvolles Gut – sie finanziert unser Leben. Nach einem Unfall kann die Arbeitskraft eingeschränkt sein oder sogar komplett verloren gehen. Für diesen Ernstfall sollte man richtig abgesichert sein.

Daher ist die Leistung bei Verdienstausschlag ein wichtiger Bestandteil im ExistenzBudget und wird als monatliche Rente ausbezahlt. Mit dem Ausgleich der Rentenminderung nach einem Unfall übernimmt

die Bayerische für Ihre Kundinnen und Kunden auch soziale Verantwortung.

WAS LEISTET DIE ABSICHERUNG IN DER PRAXIS?

Egal ob die Absicherung von Kindern, als Eigenheimbesitzer oder Selbständiger, das ExistenzBudget bietet eine maßgeschneiderte Lösung, die genau auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnitten ist. Schauen wir uns das Ganze an einem Beispiel an: Ihre Kundin hat sich den Traum vom eigenen Heim erfüllt. Nach kurzer Zeit erleidet Ihre Kundin einen Unfall. Folgende Leistungen erhält Ihre Kundin aus dem ExistenzBudget:



Mit dem ExistenzBudget der Bayerischen bieten Sie Ihren Kundinnen und Kunden finanzielle Stabilität nach einem Unfall – einfach, transparent und bedarfsgerecht.

Lernen Sie das ExistenzBudget der Bayerischen kennen.



Mit i wie immer liquide. INTER für Ärzte.



Liquiditätssicherung mit der
Praxisausfallversicherung der INTER.

INTER für Makler – mit i wie informieren:
www.makler.inter.de • T 08000 825-425

inter
VERSICHERUNGSGRUPPE