



# Mein Geld

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

05 | 2023

NOVEMBER | DEZEMBER

29. JAHRGANG

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



**BRANCHENKATALOG 2023**

## Themen in der Versicherungswelt 2023

VERSICHERUNG | BRANCHENKATALOG 2023

# Themen in der Versicherungswelt 2023

Herausforderungen und Chancen in Zeiten steigender Zinsen,  
Künstlicher Intelligenz und Klimawandel

Wie kaum eine andere Branche steht die Versicherungswirtschaft vor der enormen Herausforderung, schnell und flexibel auf äußere Einflüsse zu reagieren und Lösungen zu finden. Die Einflussfaktoren reichen von technologischen Entwicklungen wie maschinelles Lernen und Künstlicher Intelligenz bis hin zu regulatorischen Anforderungen und haben erheblichen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit und die Produktausgestaltung. Im laufenden Jahr, und sicherlich auch noch in den kommenden Jahren, sind das Zusammenspiel aus steigenden Zinsen in Kombination mit anhaltender Inflation, fortschreitender Digitalisierung und Technologisierung sowie der Klimawandel die prägnantesten Schlagwörter.

## KLIMAWANDEL

Auch wenn 2023 für Deutschland nach bisherigen Erkenntnissen des GDV ein leicht unterdurchschnittliches Naturgefahrenjahr ist, so zeigt sich der Klimawandel in Deutschland, Europa und der Welt immer deutlicher mit extremer Hitze und Trockenheit, gefolgt von Starkregen und heftigen Stürmen. Auch für Deutschland ist nach Tobias Fuchs vom Deutschen Wetterdienst zukünftig vermehrt mit schwersten Gewittern mit Hagel und Starkregen zu rechnen, gefolgt von Trockenheit (Quelle: NDR).

Damit ist das Thema Elementarschadenschutz so relevant wie nie, insbesondere wenn man berücksichtigt, dass nach einer aktuellen Schätzung des GDV gerade einmal 52 Prozent aller Immobilien in Deutschland über ausreichenden Elementarschadenschutz verfügen.

Der Ausblick auf die Prämienentwicklung und Versicherbarkeit ist in Anbetracht der anhaltenden hohen Schadenleistung, welche durchaus auch auf höhere Materialkosten und Stundensätze zurückzuführen sind, eher negativ. Ersten Schätzungen zufolge könnten sich die Prämien in der Wohngebäudeversicherung in den kommenden Jahren durchaus verdoppeln.

**Lesen Sie weiter auf Seite 120**



## KLIMAWENDE

Klimaneutralität bis 2045 ist das angestrebte Ziel der Bundesregierung, gefördert durch den konsequenten Umschwung von fossiler Energie hin zu erneuerbaren Energien. Mit dem jüngst im Kabinett beschlossenen Solarpaket 1 soll hierbei der Ausbau von Photovoltaikanlagen und Balkonkraftwerken einfacher und schneller vonstatten gehen. Für die erhöhte Nachfrage insbesondere nach Photovoltaikanlagen sorgt aber auch das bereits in 2020 beschlossene Gebäudeenergiegesetz, welches Bauherren vorschreibt, bei Neubauten und mittlerweile teilweise auch bei grundlegenden Dachsanierungen, erneuerbare Energien zu installieren. Damit wird das Geschäft mit erneuerbaren Energien für Versicherer immer wichtiger und steht ganz klar im Fokus der Branche. Von der Absicherung der Wallbox im heimischen Carport über die Versicherung von Windparks oder Solaranlagenfelder, ohne begleitenden Versicherungsschutz, beginnend bei der Montage bis hin zum Betrieb der Anlagen, wäre ein Technologiewechsel undenkbar.

## DIGITALISIERUNG, TECHNOLOGISIERUNG UND KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Nicht nur die Versicherungsbranche, sondern die gesamte Wirtschaft steht an der Schwelle zur nächsten großen industriellen Revolution, getrieben durch den exponentiell wachsenden technologischen Fortschritt. Künstliche Intelligenz, Chatbots und maschinelles Lernen bieten mittlerweile enorme Chancen zur Verbesserung von Effizienz, zur Steigerung der Servicequalität und zur Kundenzufriedenheit sowie der schnellen Entwicklung von innovativen Produkten. So können Routine-Aufgaben wie zum Beispiel die Verarbeitung von Kunden- und Schadendaten, aber auch die Rechnungsprüfung automatisiert werden und gleichzeitig bei der Aufdeckung von Betrugsversuchen unterstützen, indem verdächtige Aktivitäten maschinell erkannt werden. Auch trägt die fortschreitende Entwicklung dazu bei, dass die Menge der analysierten Daten stetig steigt. Dadurch sind präzisere und aktuellere Informationen immer schneller verarbeitbar, die sich in der Risikobewertung und damit auch in der Preisgestaltung niederschlagen. Die Produktzyklen können damit immens verkürzt werden, sodass die Ausgestaltung eines neuen Produktes nicht mehr Jahre in Anspruch nimmt. »

**Die gesamte Wirtschaft steht an der Schwelle zur nächsten großen industriellen Revolution**



Die Versicherungsbranche unterliegt allerdings auch einer strengen Regulierung seitens der Behörden, um ihre Stabilität sicherzustellen. Der Einsatz Künstlicher Intelligenz muss daher im Einklang sowohl mit den datenschutzrechtlichen als auch regulatorischen Vorschriften erfolgen, um das immaterielle Gut Versicherung, welches stark auf dem Vertrauen der Verbraucher basiert, zu schützen.

## INFLATION UND STEIGENDE ZINSEN

Infolge der hohen Inflation wurde zu Juli 2023 der Leitzins der Europäischen Zentralbank nun auf 4,5 Prozent angehoben. Die Folgen der Zinserhöhung sind für die Branche vielschichtig. Auch wenn sich die ehemaligen Inflationstreiber Energie- und Nahrungsmittelpreise sowie Lieferengpässe abgeschwächt haben, ist und bleibt die Inflation im europäischen Raum hoch. Dadurch bedingt haben sich Schadenzahlungen deutlich verteuert und das versicherungstechnische Ergebnis fällt bei vielen Versicherern schlechter aus als in den Vorjahren. Um die hohen Kosten abzufedern, werden die Versicherungsbeiträge über kurz oder lang steigen müssen. Zu befürchten ist dann allerdings, dass es zu einer sinkenden Nachfrage kommt. Positiv zu bewerten ist hingegen, dass sich die Zinsanpassung langfristig vorteilhaft auf die Anlagepolitik auswirkt, da Kapitalanlagen gewinnbringender angelegt werden können. Kurzfristig jedoch wird es erst einmal zu einem negativen Effekt führen.

In den letzten Jahren haben wir eine Phase historisch niedriger Zinsen erlebt, die es Versicherern teilweise sehr schwer gemacht hat, angemessene Renditen für die getätigten Kapitalanlagen zu erzielen, sodass verstärkt auf lang laufende festverzinsliche Wertpapiere gesetzt wurde. Gemäß Aktuar Aktuell (Ausgabe 59) geht die Deutsche Aktuarvereinigung davon aus, dass 80 bis 85 Prozent der gehaltenen Wertanlagen von Lebensversicherern aus dem Bereich der festverzinslichen Wertpapiere stammen. Diese eingekauften lang laufenden festverzinslichen Wertpapiere sinken nun jedoch in ihrem Marktwert, fallen damit unter den Kaufwert und führen so zu stillen Lasten. Mittel- und langfristig können Wiederanlagen jedoch deutlich rentabler getätigt werden. •

**MELANIE FREUND-REUPERT**

**Melanie Freund-Reupert**  
Geschäftsführerin  
ASCORE Analyse



LV1871

# Krass zukunftssicher: BU-Schutz für Schüler ab sechs Jahren

Mit der neuen Golden BU für Schüler ab sechs Jahren bietet die LV 1871 ein innovatives und am deutschen Markt einzigartiges Absicherungskonzept für ambitionierte Schüler und ihre Eltern



Schul- als auch das Berufsleben vollständig abdeckt und einer Risikoeinstufung, die erhalten bleibt, auch wenn in Zukunft ein risikoreicher Berufsweg eingeschlagen werden sollte.

Bei der LV 1871 profitieren Schüler und Schülerinnen bis zur Vollendung des 15. Lebensjahres zudem von einer vereinfachten Risikoprüfung mit nur wenigen Risikofragen, ohne die wichtige Risikoselektion zu vernachlässigen.

## LV 1871 EMPFIEHLT: LEBENSLANGE BU-RENTE EINSCHLIESSEN

Die Arbeitswelt unserer Kinder wird deutlich anderes aussehen, als wir sie heute kennen. Umso besser, wenn der BU-Schutz flexibel mitwächst, etwa mit der LV 1871 Zukunftsgarantie. Kunden haben unter anderem das Recht, ihre gesundheitliche Einstufung auf mögliche Verbesserungen bei der Berufseinstufung überprüfen zu lassen. Eine Verschlechterung ist ausgeschlossen. Um Versorgungslücken im BU-Leistungsfall in jungen Jahren abzumildern, empfiehlt es sich, auch die optionale lebenslange BU-Rente einzuschließen.

LV 1871

„Wenn ich groß bin, werde ich ... Polizist, Lehrerin, Astronautin oder Fußballer.“ Die Berufsvorstellungen unserer Kinder bringen uns manchmal zum Schmunzeln, doch im Grunde wollen wir für sie nur das Beste. Als erster Versicherer am deutschen Markt bietet die LV 1871 jetzt eine Berufsunfähigkeitsversicherung für Schülerinnen und Schüler schon ab sechs Jahren an.

## FRÜH ABSICHERN, DREIFACH PROFITIEREN

Wer die Arbeitskraft seiner Kinder schon während der Schulzeit absichert, kann auch später noch profitieren und zwar gleich dreifach: von günstigen Beiträgen, da Kinder in diesem Alter meist sehr gesund sind, einem vollwertigen, weltweit gültigen Versicherungsschutz, der sowohl das

ERGO

# Fondspolicen, auf die Sie fliegen werden

Die Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen ist Pflicht, die Kundennachfrage steigt – perfekte Voraussetzungen für eine nachhaltige Altersvorsorge auf allen Ebenen



Das Bewusstsein für ein nachhaltiges Handeln ist allgegenwärtig: Bio-Lebensmittel, E-Mobilität oder regenerative Stromerzeugung – Verbraucher suchen und wollen nachhaltige Lösungen. Seit August 2022 nimmt der Gesetzgeber auch Vermittler stärker in die Pflicht, durch die verbindliche Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen bei der Altersvorsorge. Die Vertriebschancen durch hohes Kundeninteresse und Gesetzesvorgaben sind enorm.

## GRÜN ODER GRÜNER?

Eine wirklich nachhaltige Fondspolice sollte aber mehr bieten als nur die Fondsauswahl. Natürlich sollte diese ESG-zertifiziert sein, aber auch das Sicherungsvermögen sollte der Versicherer in nachhaltige Anlagen investieren und selbst bei der Unternehmensführung strenge Nachhaltigkeitskriterien ansetzen.

ERGO hat jetzt den nächsten Schritt gemacht und in Luxemburg ein hochspezialisiertes Entwicklungszentrum für nachhaltige Vorsorge aufgebaut – die ERGO Life S.A. Hier entwickelte das Unternehmen die ersten Fondspolicen, die zu 100 Prozent den stringenten Nachhaltigkeitskriterien von ERGO gerecht werden: Die ERGO Eco-Line.

## DREIFACH NACHHALTIG

1. Fondsanlage Über 40 nachhaltige Fonds stehen zur Auswahl, die regelmäßig von unabhängigen und auf Nachhaltigkeit spezialisierten Rating-Agenturen überprüft und bewertet werden.
2. Sicherungsvermögen: Das Sicherungsvermögen der ERGO Life S.A. ist gemäß weltweit anerkanntem MSCI ESG Rating als nachhaltig bewertet, mit dem bestmöglichen Rating AAA.

3. Unternehmensführung: ERGO Life wirtschaftet seit Jahren nachhaltig, beispielsweise durch ein zertifiziertes Umweltmanagement und eine stetige Reduktion von CO<sub>2</sub>-Emissionen (z. B. durch die ausschließliche Nutzung von Naturstrom aus 100 Prozent erneuerbaren Energien und Verzicht auf Einmalplastik). Flexible Arbeitszeiten und Eltern-Kind-Büros zahlen auf die soziale Komponente der Nachhaltigkeit ein.

## EINE LÖSUNG FÜR VERSCHIEDENE ZIELGRUPPEN

Die ERGO Eco-Line startet mit der „Eco-Rente Chance“. Vermittler können mit den nachhaltigen Policen drei Zielgruppen ansprechen:

1. Junge Generation, die nachhaltig Vermögen aufbauen will
2. Anleger, die Einmalbeträge nachhaltig investieren wollen
3. Eltern beziehungsweise Großeltern, die nachhaltig für ihre Kinder beziehungsweise Enkelkinder vorsorgen wollen.

## ERGO

 Weitere Infos zur ERGO Eco-Rente Chance – inklusive Vertriebsunterstützung: QR-Code scannen und mehr erfahren!





INTER VERSICHERUNG

# INTER Krankenversicherung AG: Eigenverantwortung wird belohnt

Beitragsrückerstattungen für 36.400 INTER-Kunden

INTER-Kunden mit einer privaten Krankheitskostenvollversicherung können sich freuen: Auch für das Jahr 2022 gibt es eine Beitragsrückerstattung von bis zu drei Monatsbeiträgen. Für das Geschäftsjahr 2022 zahlt die INTER Beitragsrückerstattungen von über 26,7 Millionen Euro an rund 36.400 Personen, die im vergangenen Jahr keine Leistungen in Anspruch genommen haben. Die überaus hohe Finanzkraft der INTER mit der höchsten Nettoverzinsung der Kapitalanlagen im Markt von 4,37 Prozent im Jahr 2022 unterstützt dabei, die Beitragsrückerstattungen zu leisten.

Voraussetzungen für die Beitragsrückerstattungen sind unter anderem:

- Die Krankheitskostenvollversicherung hat während des gesamten

Kalenderjahres 2022 bestanden.

- Im abgelaufenen Kalenderjahr wurden keine Leistungen in Anspruch genommen.
- Der Vertrag muss bis zum 1. Juli 2023 in ungekündigter Form bestanden haben.

Über diese Voraussetzungen sowie die Höhe der zu erwartenden Beitragsrückerstattungen werden alle INTER-Kunden mit einer entsprechenden Versicherung zu Beginn eines Kalenderjahres informiert. Die Beitragsrückerstattungen sind für die INTER ein wesentliches Qualitätsmerkmal der Krankheitskostenvollversicherung.

So honoriert die INTER die Eigenverantwortung für kostenbewusstes Verhalten: Es lohnt sich, die Rechnungen für das Kalenderjahr zu sammeln und

erst dann einzureichen, wenn absehbar ist, dass die Rechnungssumme über der zu erwartenden Beitragsrückerstattung liegt und geringfügige Rechnungsbeträge vorab selbst zu begleichen.

Gute Neuigkeiten: Die Zahlung einer Beitragsrückerstattung ist auch für Leistungsfreiheit im Jahr 2023 bereits beschlossen.

## ÜBER DIE INTER

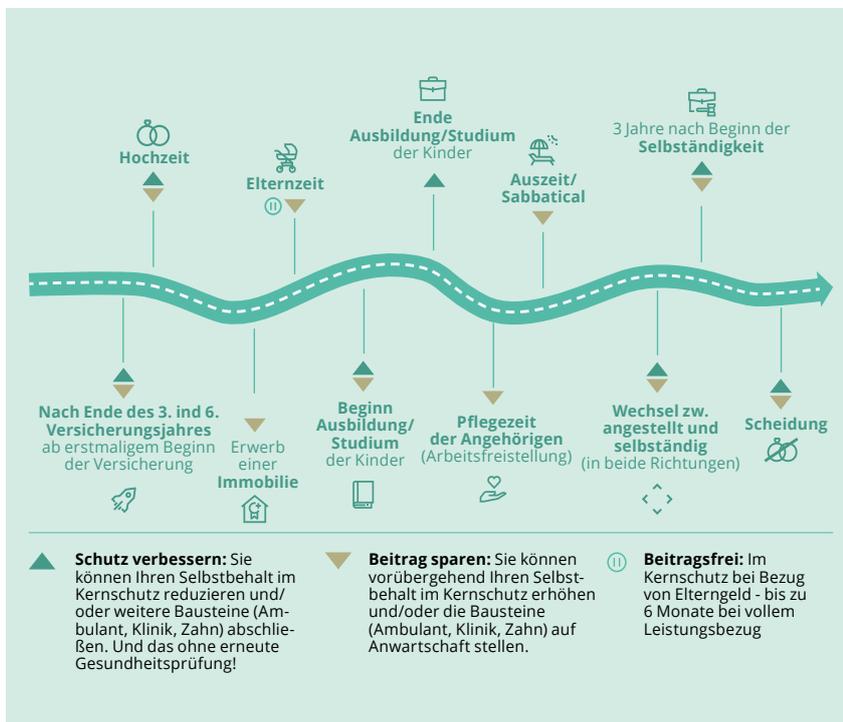
Individuelle Lösungen auf Top-Niveau – dafür steht die INTER-Versicherungsgruppe seit über 100 Jahren. Neben der Geschäftsausrichtung auf Privatkunden und das mittelständische Gewerbe ist die INTER aus Tradition Handwerkern und Ärzten eng verbunden.

**INTER KRANKENVERSICHERUNG AG**

VERSICHERUNGSKAMMER MAKLERMANAGEMENT

# Gesundheit flexibel & individuell versichern

Mit den ausgezeichneten Tarifen **GesundheitVARIO** und **BeihilfeCOMFORT** zeigt die **Versicherungskammer Bayern**, wie **Höchstleistung** im Bereich der **privaten Krankenversicherung** geht und wie die **optimale Abdeckung** der **Kundenbedürfnisse** aussieht



Im Zusatzschutz sind Absicherungen enthalten, die auch für junge Leute sinnvoll sind.

Durch den mühelosen Wechsel der Selbstbehalt-Stufen passen Kunden ihren Beitrag einfach und ohne Gesundheitsprüfung ihren Lebensphasen an (siehe Grafik Lebensphasenmodell). Mit der befristeten On-Off-Möglichkeit können zudem für eine bestimmte Zeit ein oder mehrere Ergänzungsbausteine auf „hold“ gesetzt werden.

## BeihilfeCOMFORT – DER RUNDUMSCHUTZ PASSGENAU ZUR BEIHILFE

Für jeden Beihilfesatz der passende PKV-Schutz und das zu ansprechenden Beiträgen: **BeihilfeCOMFORT** ist modular aufgebaut und bietet somit ein breites Spektrum von einer guten Standard- bis zur Komfortabsicherung. Die Kunden haben flexible Kombinationsmöglichkeiten und stellen sich ihren Versicherungsschutz individuell zusammen. Ändern sich die Bedürfnisse, zum Beispiel bei der Geburt eines Kindes oder der Verletzung in ein anderes Bundesland, können bestehende Leistungen ohne weitere Gesundheitsprüfung aufgestockt werden. Anwärter bekommen bei Leistungsfreiheit die Hälfte ihres Jahresbeitrags erstattet.

**VERSICHERUNGSKAMMER  
MAKLERMANAGEMENT**

**i** Weitere Informationen finden Sie unter: [www.vk-makler.de](http://www.vk-makler.de)

Gibt es eine PKV, die alles kann? Mit den Tarifkonzepten **GesundheitVARIO** und **BeihilfeCOMFORT** bietet die **Versicherungskammer Bayern** die Antwort: Basis bildet die Kernversorgung, die um modulare Bausteine ergänzt werden kann – mit zeitgemäßen und ideal ausbalancierten Leistungen, die einen umfangreichen Versicherungsschutz vom Komfortbereich bis zum Premiumsegment gewährleisten.

## GesundheitVARIO – DER PKV-STAR AUF DEM MARKT

Mit dem Top-Vollversicherungstarif **GesundheitVARIO** machen Makler und Kunden alles richtig! Der Kernschutz bildet das solide Grundgerüst und deckt alle Leistungsbereiche einer Vollversicherung ab. Der Ergänzungsschutz dient der Aufstockung und Erweiterung des Kernschutzes.

RHION.DIGITAL

# Individuell. Schnell. Typisch rhion.digital!

Der neue Gewerbetarif von rhion.digital: Schon kurz nach seiner Einführung ein Renner!

Es klingt nach einer Binsenweisheit: Kein Betrieb ist wie der andere. Jedes Geschäft, jedes Unternehmen ist einzigartig. Aber Hand aufs Herz: Wie lässt sich das im Versicherungsschutz widerspiegeln? Der neue Gewerbetarif von rhion.digital bietet genau das: so viel Individualität wie noch nie! Und das kommt an. Seit der Tarifeinführung im Juni 2023 bringt rhion.digital frischen Wind ins Gewerbegebiet.

Werfen wir hier einen Blick in die Menükarte, auf der viele Betriebsarten definiert worden sind, bei deren Versicherung rhion.digital die Trümpfe ausspielt. Davon profitieren Handelsbetriebe vom Baumarkt über Supermärkte bis zum Möbelhandel, Handwerksbetriebe aller Art, Dienstleister, Hotels und Gastronomiebetriebe sowie Unternehmen der Metallbearbeitung und Metallverarbeitung inklusive Hilfs- und Nebenbetriebe. Unter dem Motto „Unsere Gewerbe-DNA für Ihren Erfolg“ steht rhion.digital bei der Absicherung von mittelständischen Unter-

nehmen für Schnelligkeit und den direkten Draht zum Kompetenzteam: Liegen alle wichtigen Informationen vor, gibt es schon innerhalb von 48 Stunden das Angebot. Bei der Versicherung größerer Firmen gilt: Underwriter sind ohne Umwege zu erreichen und entscheidungskompetent!

Highlights der neuen Inhalts- und mittleren Ertragsausfallversicherung sind der Verzicht auf den Einwand der Unterversicherung bis eine Million Euro, die Versicherung des Diebstahls von Geschäftsfahrrädern bis 3.000 Euro und der digitale Abschluss bis eine Million Euro. Die neue Betriebshaftpflichtversicherung überzeugt durch Neuwertentschädigung bis 5.000 Euro, Mietsachschäden an beweglichen Sachen bis 300.000 Euro und die neue Umweltrisikoversicherung unter anderem mit Versicherungsschutz für Lageranlagen von gewässerschädlichen Stoffen bis 30.000 Liter. Gut zu wissen: Alle Produkte sind durch die Komfortdeckung

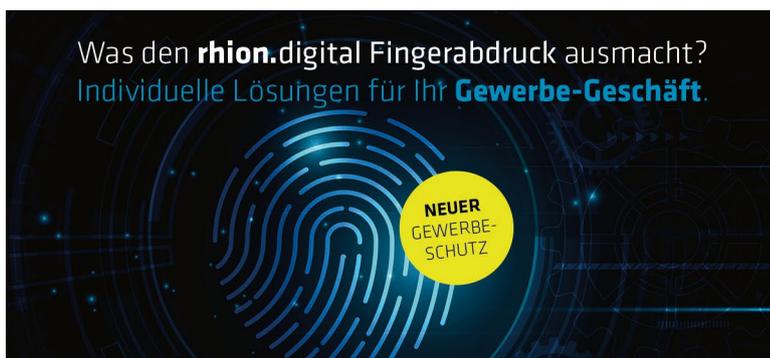
erweiterbar, die sich unter anderem durch die Leistungsgarantie Vorversicherung auszeichnet.

## WENN DAS WETTER VERRÜCKT SPIELT

Die Gefahr von Unwetterereignissen nimmt zu. rhion.digital empfiehlt in der gewerblichen Gebäude- und Inhaltsversicherung deshalb die hin-zuwählbare Elementarschaden-Versicherung, um dem möglichen finanziellen Desaster bei Schäden durch Wetterkapriolen vorzubeugen. Der Baustein „Weitere Elementargefahren“ greift zudem als Schutzpaket, wenn Grund und Boden erheblich überschwemmt wurden. In Kombination mit der Elementarschaden-Versicherung bietet rhion.digital darüber hinaus die Zusatzkomponente „Starkregen Plus“ an, dank der Starkregenschäden auch dann versichert sind, wenn das Grundstück nicht überschwemmt wurde.

**RHION.DIGITAL**

Was den **rhion.digital** Fingerabdruck ausmacht?  
Individuelle Lösungen für Ihr **Gewerbe-Geschäft**.



NEUER  
GEWERBESCHUTZ

### Profitieren Sie von unserer Gewerbe-DNA.

Mit unserer Expertise finden wir für über 2.000 Betriebsarten den passenden Schutz. Hochindividuell auf den jeweiligen Bedarf ausgerichtet – sogar mit Best-Leistungsgarantie.



**rhion.digital**  
Ganz sicher an Ihrer Seite

R+V

# Das neue R+V-GesundheitsKonzept PROFIL

Leistungsstarke Tarife, effiziente Prozesse und kompetente Beratung



Der bKV-Markt ist stark von Wachstum und Dynamik geprägt. Daher investiert die R+V-Krankenversicherung AG weiter in das Geschäftsfeld und stellt ihr GesundheitsKonzept PROFIL zum 1. Dezember 2023 neu auf.

Die betriebliche Gesundheitsvorsorge der R+V setzt neue Standards und bietet Unternehmen ab zehn Mitarbeitern individuelle, leistungsstarke Lösungen. Es gibt fünf Budgettarife mit unterschiedlicher Budgethöhe. Diese erstrecken sich von 300 bis 1.500 Euro und ermöglichen damit eine maßgeschneiderte Lösung für jeden Kundenwunsch. Enthalten sind unter anderem Leistungen für Vorsorgeuntersuchungen, Sehhilfen, Naturheilverfahren, Zahnvorsorge sowie Zahnersatz. Subbudgets sieht die

neue Produktwelt nicht vor. Maximale Flexibilität bieten die Kombinationsmöglichkeiten mit Bausteintarifen für Auslandsreise, Zahnersatz, stationäre Absicherung und Kostenerstattung. Angehörige können selbstverständlich in adäquaten Tarifen mitversichert werden und auch für Unternehmen mit fünf bis neun Mitarbeitern werden ideale Lösungen geboten.

Ab Anfang 2024 wird es eine spezialisierte Key-Account-Einheit geben, die Vermittler bei der Umsetzung der betrieblichen Gesundheitsvorsorge berät und unterstützt. Auch die Neuerungen auf Prozessebene können sich sehen lassen. Die R+V wird Anfang 2024 ein Tool einführen, mit dem Gruppenversicherungsverträge direkt beim Kunden erstellt und abgeschlossen

werden können. Gemeinsam mit der automatischen Policierung im R+V-FirmenportalVorsorge schafft dies einfache und effiziente Prozesse für den Vermittler.

## HIGHLIGHTS FÜR UNTERNEHMEN AB ZEHN MITARBEITERN:

- Keine Gesundheitsprüfung
  - Mitversicherung laufender Versicherungsfälle
  - Beitragsfreistellung in entgeltfreien Zeiten
  - Flexible Kombinationsmöglichkeiten
  - Attraktive Einheitsbeiträge
  - Keine unterjährige Budgetkürzung
  - Viele Tarife auch für PKV-Versicherte abschließbar
  - Digitale Gesundheitservices
- R+V**

IKK CLASSIC

# Gemeinsam. Gewinnen.

Hervorragende Produkte der IKK classic öffnen die Tür zu Ihren Kundinnen und Kunden – wir unterstützen Sie dabei



^ Siegfried

^ Lena

^ Christian

^ Alexandra

^ Jochen

**SIEGFRIED:** Ich bin Siegfried und leite bei der IKK classic den Fachbereich Vertriebspartner. Eine großartige Aufgabe, weil man täglich mit vielen inspirierenden „Machern“ zu tun hat. Meine Motivation ist das Ziel, die IKK classic als attraktives, zukunftsorientiertes und empathisches Dienstleistungsunternehmen im freien Vertrieb zu etablieren. Die Entwicklung der IKK classic sowohl in der digitalen Unterstützung als auch in der persönlichen partnerschaftlichen Beziehung zu einer stetig wachsenden Zahl von Vertriebspartnerschaften bestätigt unseren erfolgreichen Weg.

**LENA:** Ich bin Lena und bei der IKK classic als Fachberaterin im Fachbereich Vertriebspartner für Internet- und Vergleichsportale zuständig. Meine innovativen Ideen kann ich hier optimal umsetzen. Mit der Durchführung von IDD-konformen Webinaren biete ich einen besonderen Mehrwert für Ihren vertrieblichen Erfolg. Ich freue mich über Ihre reg Teilnahme.

**CHRISTIAN:** Mein Name ist Christian und ich bin im Fachbereich Vertriebspartner der IKK classic aktiv. Als Vertriebspartnerbetreuer lege ich den Fokus auf die Akquise neuer Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner. Mit der Vertriebs-App und dem Vertriebspartnerportal bietet die IKK classic digitale, moderne und auf die Zielgruppe abgestimmte Beratungstools. Der Nutzen für den gemeinsamen Vertriebs Erfolg steht im Vordergrund – immer mit dem Ziel vor Augen, neue Mitglieder für die IKK classic zu begeistern.

**ALEXANDRA:** Mein Name ist Alexandra. Ich bin bei der IKK classic als Fachberaterin im Fachbereich Vertriebspartner tätig und betreue den exklusiven Partner SIGNAL IDUNA. Produkte der IKK classic und SIGNAL IDUNA bieten die perfekte Kombination aus gesetzlicher und privater Krankenversicherung. Alles aus einer Hand – auch digital: Zum Beispiel wird eine über die IKK classic-App hoch-

geladene Rechnung zur professionellen Zahnreinigung mit Zustimmung direkt an die SIGNAL IDUNA weitergeleitet. Kundinnen und Kunden erhalten den IKK classic-Zuschuss und darüber hinaus eine Erstattung bis zu 100 Prozent der Restkosten aus der SIGNAL IDUNA Zahnzusatzversicherung.

**JOCHEN:** Mein Name ist Jochen und ich bin persönlicher Ansprechpartner für die bei der IKK classic angebotenen zentralen Finanzdienstleister und Maklerpools. In dem dualen System der gesetzlichen und privaten Krankenversicherung sehe ich den Mehrwert beider Welten. Für vertrieblichen Erfolg und insbesondere für das Maklergeschäft bietet die IKK classic hervorragende Synergien. Mit dem IKK classic-Bonus lassen sich zum Beispiel Zusatzversicherungen bis zu 100 Prozent finanzieren.

**IKK CLASSIC**

**i** Weitere Informationen unter: [www.ikk-classic.de/pk](http://www.ikk-classic.de/pk)

ADAM RIESE

# Neue Produkte und Iterationen: Der Erfolgs-Mix mit Potenzial

In einer Welt im Wandel spielen Innovation und Fortschritt eine zentrale Rolle. Für uns bei Adam Riese sind dabei das Zusammenspiel aus neuen Produkten und die Weiterentwicklung bestehender Produkte von zentraler Bedeutung.

Den Frühling haben wir mit der Einführung einer neuen E-Bike- und Fahrradversicherung eingeläutet. Egal, ob mit dem E-Bike zur Arbeit oder mit der Familie in den Urlaub – Kundinnen und Kunden, die auf eine nachhaltige und umweltschonende Fortbewegung setzen, können ihr Zweirad bei uns nun mit einem passgenauen Angebot

absichern. Für Adam Riese stellt dies eine wichtige Chance dar, sich mit einem weiteren, starken Komposit-Produkt im Bereich der E-Mobilität zu etablieren.

Als kundenzentriertes Unternehmen ist es uns außerdem wichtig, unsere bestehenden Versicherungen kontinuierlich zu verbessern. Bestes Beispiel hierfür sind Anpassungen, die wir dieses Jahr in den Bereichen Rechtsschutz- und Unfallversicherung vorgenommen haben. Durch die Ergänzung neuer Tariflinien wurden die Versicherungsangebote vielfältiger und flexibler gestaltet. Dies

ermöglicht es den Maklerinnen und Maklern, maßgeschneiderte Lösungen für ihre Kundschaft anzubieten.

Umso erfreulicher, dass sich auch 2023 unsere Bemühungen ausgezahlt haben: Adam Riese kann stolz auf einige der höchstbewerteten Produkt-Siegel von renommierten Bewertungsplattformen sein. Diese Auszeichnungen sind nicht nur eine Anerkennung für unsere bisherige Arbeit, sondern auch ein Ansporn, uns auch in 2024 in allen Unternehmensbereichen stetig weiterzuentwickeln.

Ein letzter großer Fokuspunkt des Jahres 2023 war und ist der weitere Ausbau digitaler Prozesse für Maklerinnen und Makler. Durch Dunkelpolicierung und diverse BiPRO-Schnittstellen ergeben sich Potenziale für zukunftsgerichtete Produkte, die für Kundschaft wie Maklerschaft Mehrwerte bieten. Die weitere Automatisierung in der Schadenabwicklung vervollständigt dieses Bild weiter. •

**ADAM RIESE**



Geschäftsführer von Adam Riese (v. l. n. r.): **Julian Grauer** und **Sven Tippelt**

↳ Auf neuen Wegen in die Zukunft – die E-Bike-Versicherung von Adam Riese



Anzeige Bild: © Adam Riese



STANDARD LIFE

## Mit Weitblick den Ruhestand planen

Für Kundinnen und Kunden ist die Entwicklung einer Einkommensstrategie für das Alter enorm wichtig. Dabei steht die Frage im Mittelpunkt, wie im Ruhestand ein Alterseinkommen in Höhe des bisherigen Nettoeinkommens generiert werden kann, um dadurch den bisherigen Lebensstandard halten zu können. Die Kombination von sofort beginnender Rente und fondsgebundenen Lebensversicherungen ist häufig die passende Lösung.

Die sofort beginnende Rente sollte genutzt werden, um die laufenden, relativ fixen Ausgaben wie beispielsweise für Miete, Mobilität oder Lebenshaltung mit entsprechenden laufenden Einnahmen zu decken. Dabei stehen nicht die Erträge oder die Rendite, sondern die Risikoabsicherung

gegen die Langlebigkeit im Vordergrund. Hierfür bietet sich besonders eine Rente wie FREELAX SOFORT an, die vollgarantiert ist, also lebenslang in voller Höhe garantiert ist. Standard Life bietet seit der letzten Rentenzinserhöhung auf 2,75 Prozent eine der höchsten vollgarantierten Renten im deutschen Markt an.

Es sollte aber nicht mehr verrentet werden, als für die vollumfängliche Deckung der fixen Ausgaben notwendig ist. Das übrige Kapital sollte auch im Alter weiter renditeorientiert investiert bleiben. Hier bietet sich eine fondsgebundene Lebensversicherung wie WeitBlick von Standard Life an. WeitBlick kann bis zum Endalter 100 abgeschlossen werden und bietet dadurch lebenslang mit einer

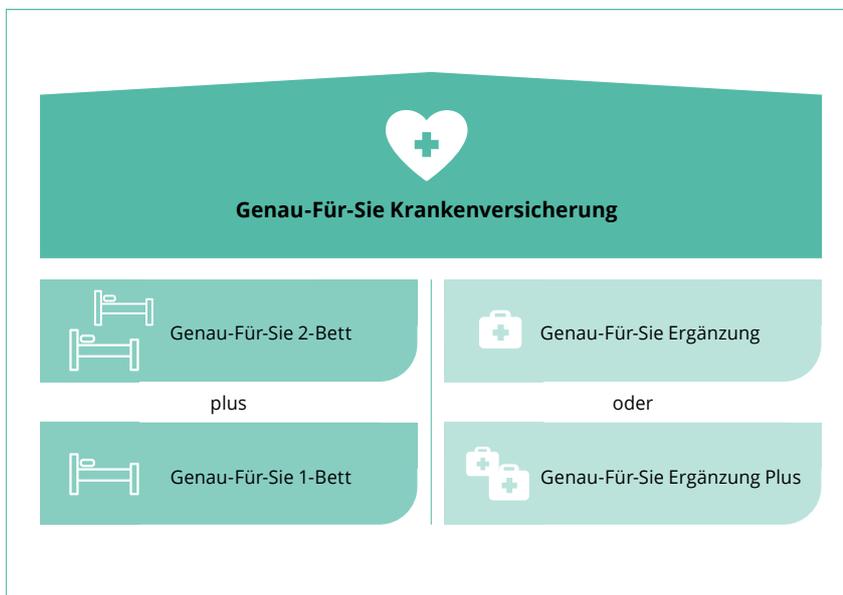
hochwertigen Fondsauswahl eine attraktive Anlagemöglichkeit. Ein weiterer Pluspunkt ist die hohe Flexibilität. Kundinnen und Kunden haben jederzeit Zugriff auf ihr Geld und können es innerhalb weniger Tage aus dem Vertrag entnehmen. Dadurch ist es problemlos möglich, spontane, über die laufenden Fixkosten hinausgehende Ausgaben zu tätigen. Sollten sich die fixen Ausgaben einmal verändern, kann die Einkommensstrategie mit einem automatisierten Auszahlplan und monatlichen, viertel- oder halbjährlichen Auszahlungen angepasst werden. Zusätzlich ist es mit einer fondsgebundenen Lebensversicherung möglich, Vermögen steueroptimiert an nachfolgende Generationen zu übertragen.

**STANDARD LIFE**

BARMENIA

# Vielseitig und einfach: Die Barmenia-Tarifwelt für Beamte

Mit der Tariflinie „Genau-Für-Sie“ wird die Absicherung von Beamten für Makler zukünftig ganz einfach. Denn dort, wo die Beihilfe aufhört, bietet die Barmenia eine Basisabsicherung samt passender Ergänzung, und das begleitend durch ein ganzes Leben



verordnete Hilfsmittel wie Bandagen, umfangreiche Kurleistungen, 400-Euro-Zuschuss zu Sehhilfen und 2.000 Euro pro Ohr für Hörgeräte versichert. Eine Zahnstaffel ermöglicht in den ersten beiden Kalenderjahren maximal 5.000 Euro Erstattung, leistet danach aber in Höhe der vereinbarten Prozentstufe unbegrenzt. Wer es vielseitiger und umfangreicher möchte, kann seine Einstiegsversorgung mit dem Genau-Für-Sie 2-Bett- oder 1-Bett-Baustein, der Genau-für-Sie Ergänzung sowie der Genau-Für-Sie Ergänzung Plus aufwerten (siehe Grafik). Schließlich sorgt eine höhere Beitragsrückerstattung dafür, dass sich „Gesund leben“ für alle lohnt – so gibt es für Anwärter schon im ersten leistungsfreien Jahr sechs Monatsbeiträge zurück.

In Deutschland stehen zurzeit mehr als 45 Millionen Erwerbstätige im Berufsleben. Davon entfallen rund 1,8 Millionen Menschen auf die Berufsgruppe der Beamten. Diese Zahl wird sich – aufgrund der aktuellen Altersstruktur – mittelfristig deutlich erhöhen und bietet enormes Potenzial. Dabei sind Beamtenanwärter sowie Beamte sehr unterschiedlich. Mit der Barmenia-Tarifwelt bietet sich Ihnen nun die Möglichkeit, die anspruchsvolle Zielgruppe abzuholen, zu versichern und individuell zu begleiten. Und das über die gesamte Beamtenlaufbahn hinweg. So gehören „Beihilfe-Bauchschmerzen“ bei der Beratung eher der Vergangenheit an!

## TOP-LEISTUNGEN, DIE SICH SEHEN LASSEN KÖNNEN

Mit der Genau-Für-Sie Krankenversicherung startet die Tarifwelt. Sie ergänzt die Beihilfe und sichert alle wichtigen Bereiche ab, und zwar in der Höhe der versicherten Prozentstufe: ambulant, Zahnbehandlung und Zahnersatz, Psychotherapie, Heilpraktiker-Behandlungen, ambulante Vorsorgeuntersuchungen sowie allgemeine Krankenhausleistungen. Die Absicherung bewegt sich über den Höchstsätzen der Gebührenordnung für Ärzte, Zahnärzte und des Gebührenverzeichnisses für Heilpraktiker. Selbstverständlich sind auch ärztlich

## ABER DAS IST NOCH NICHT ALLES

Die Genau-Für-Sie-Welt begleitet zuverlässig durch das ganze Leben – egal, ob berufliche oder private Veränderung: ein Wechsel in ein anderes Bundesland – kein Problem! Die Genau-Für-Sie-Beamtenabsicherung passt sich genau daran an. Selbst um die Familie muss man sich nicht sorgen: Sämtliche Familienmitglieder lassen sich umfänglich absichern. Kinder von Beamten können ab der Geburt ohne Gesundheitsprüfung aufgenommen werden, und das bei niedrigeren Beiträgen.

**BARMENIA**



ALLIANZ

## Alternatives<sup>2</sup>

**Mit der Allianz PrivateFinancePolice einen einfachen, systematischen Zugang zu den Renditechancen alternativer Anlagen erhalten und gleichzeitig alternative Gestaltungsmöglichkeiten einer Vermögensübertragung realisieren**

Ein sich ständig veränderndes Investmentumfeld bringt neue Herausforderungen mit sich. Ein Portfolio, das rein auf Anleihen oder rein auf Aktien oder auch ausschließlich auf einer Mischung von Anleihen und Aktien aufgebaut ist, ist nicht ausreichend diversifiziert! Ein erfolgreiches Anlegerportfolio lebt gerade von einer breiten Streuung von Aktien, Anleihen und eben auch alternativen Anlagen.

Alternative Anlagen bieten Zugang zu Anlagemöglichkeiten, die die Abhängigkeit von traditionellen Aktien- und Anleihenmärkten reduzieren und damit neue potenzielle Renditechancen ermöglichen. Alternative Anlagen umfassen Kapitalanlagen wie Infrastrukturprojekte, Investitionen in erneuerbare Energien, gewerbliche Immobilien, Unternehmensbeteiligungen und unterschiedliche Finanzierungsformen. Die erzielbaren Erträge (u. a. Mieterträge, Einspeisevergütungen oder Netzentgelte) sowie

ihr Marktwert sind geringen Wertschwankungen unterworfen. Attraktive Zusatzerträge ergeben sich aus dem langfristigen Anlagehorizont und der erschwerten Handelbarkeit. Im Rahmen der Kapitalanlagestrategie der Allianz stellen alternative Kapitalanlagen bereits seit vielen Jahren eine wesentliche Komponente dar.

Mit der Allianz PrivateFinancePolice ermöglichen wir Ihnen, von den Renditechancen alternativer Anlagen zu profitieren: Sie erhalten einen einfachen und systematischen Zugang zu der Wertentwicklung von weit über 1.000 Einzelprojekten in aktuell fünf verschiedenen Anlageklassen. Über unsere moderne Rentenversicherung sichern Sie sich die Renditechancen attraktiver Anlageklassen, die bisher Privatanlegern schwer zugänglich sind. Zudem bietet sie den Vorteil, steueroptimiert die eigene Versorgung zu sichern. Darüber hinaus eröffnen sich durch intelligente Strukturierung der

Rentenversicherung die steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten für die Vermögensnachfolgeplanung: Clever schenken und vererben.

**NEIL A. ROBERTSON & SEBASTIAN SATTLER**



Weitere Informationen finden Sie unter: <https://makler.allianz.de/leben/privat/produkte/vermoegen/allianz-privatefinancepolice.html>



**Neil A. Robertson** (links) ist Senior Asset Liability Manager und Produktstrategie PFP bei der Allianz Investment Management SE. **Sebastian Sattler** (rechts) ist Senior Consultant und Leiter Gemeinnützige Organisationen bei der Allianz Pension Consult GmbH. Beide handeln im Auftrag der Allianz Lebensversicherungs-AG.