



Mein Geld

J A H R E

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

04 | 2024

SEPTEMBER | OKTOBER

30. JAHRGANG

D 6,00 EUR | A 6,70 EUR | CH 9,00 CHF | LUX 6,90 EUR



DKM-SPEZIAL

Berufsunfähigkeitsversicherung und Arbeitskraftabsicherung

VERSICHERUNG | DKM-SPEZIAL

Im Interview mit ASCORE Analyse zum Thema Berufsunfähig- keitsversicherung und Arbeitskraftabsicherung

Frau Rode, als Koryphäe im Bereich der Arbeitskraftabsicherung bei ASCORE Analyse, welche Rolle spielt die Berufsunfähigkeitsversicherung innerhalb des Konzeptes der Einkommenssicherung?

NICOLE RODE: Die Berufsunfähigkeit ist ein essenzielles Instrument zur Absicherung des Einkommens, man könnte auch sagen, dass sie die zentrale Säule der Einkommenssicherung ist. Die staatliche Erwerbsminderungsrente reicht oft nicht aus, um den Lebensstandard zu sichern. Die BU-Versicherung füllt diese Lücke und bietet eine zusätzliche Sicherheitsschicht. Versicherer werden verstärkt versuchen, jüngere Menschen und bislang unterversorgte Bevölkerungsgruppen anzusprechen. Dies geht auch aus unserer Analyse hervor. Das Eintrittsalter für die BU-Versicherung ist in den letzten Jahren deutlich gesunken, was hingegen auch die Flexibilität des Produktes steigert, da ein Mensch mit sechs oder zehn Jahren in der Regel noch nicht weiß, wo der berufliche Werdegang hinführt.

Lesen Sie weiter auf Seite 3

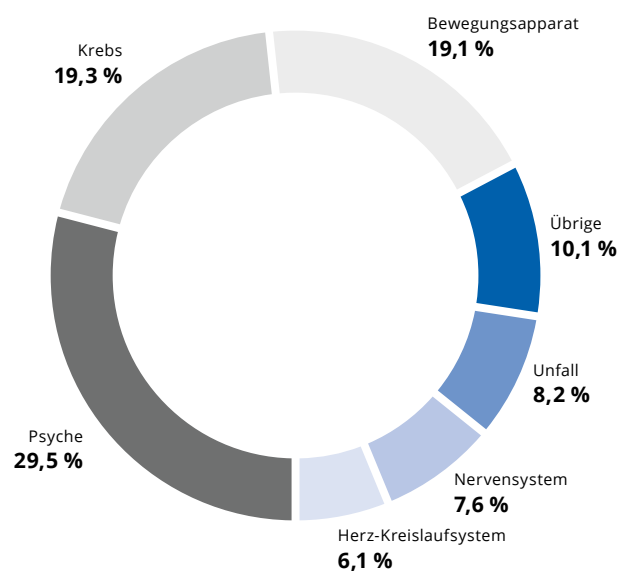
Und trotzdem hat die Berufsunfähigkeit nach aktuellen statistischen Auswertungen nur eine Marktdurchdringung von gut 25 Prozent. Woran liegt das?

NICOLE RODE: Meistens herrschen ein unzureichendes Bewusstsein und Verständnis für das Produkt. Viele Menschen sind sich der Risiken einer Berufsunfähigkeit und der Bedeutung einer BU-Versicherung nicht ausreichend bewusst oder unterschätzen beziehungsweise verdrängen das Risiko schlichtweg. Und dabei wird nach aktuellen Studien jeder Vierte im Laufe seines Berufslebens berufsunfähig. Häufigste Ursache laut GDV sind hierbei psychische Erkrankungen. Weiterhin ist hier noch der Kostenfaktor zu nennen. Die Beiträge für eine BU-Versicherung können hoch sein, insbesondere für Personen in Berufen mit höherem Risiko oder für ältere Menschen.

Jüngst haben Sie Ihr Scoring im Bereich der Einkommenssicherung gänzlich überarbeitet. Was waren Ihre Beweggründe hierfür?

NICOLE RODE: Die Tarife der Einkommenssicherung sind oft komplex und schwer verständlich. Viele Menschen finden es schwierig, die verschiedenen Bedingungen, Ausschlüsse und Optionen zu durchschauen, was zu Unsicherheit und Zögern beim Abschluss führt. Eine umfassende und kompetente Beratung ist entscheidend, um das Bewusstsein für die Notwendigkeit einer BU-Versicherung zu schaffen und individuelle Lösungen zu finden. Oft fehlt es jedoch an qualifizierter Beratung oder die Beratung ist nicht ausreichend auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten. Das war genau unser Ansatzpunkt. Wir wollen unseren Nutzern ein Werkzeug in die Hand »

Häufige Ursachen für Berufs- und Erwerbsunfähigkeit



Quelle: GDV

geben, um die Kunden bestmöglich zu beraten und das ohne einen hohen Zeitfaktor in der Vorbereitung. Deswegen haben wir große Veränderungen im Rating vorgenommen.

Als Rating- und Analysehaus bewerten und analysieren Sie die verschiedensten Tarife am Markt. Welche Kriterien sind dabei für den Verbraucher besonders wichtig? Worauf gilt es zu achten?

NICOLE RODE: Das Wichtigste zuerst: Es kommt immer auf die individuellen Bedürfnisse des Verbrauchers an, diese sollten von dem Vermittler richtig und konkret ermittelt werden. Nur so hat der Kunde über die lange Vertragslaufzeit ein gutes und sicheres Gefühl und man vermeidet Stornofälle. Die wesentlichen Unterschiede beginnen bereits schon bei der Gesundheitsprüfung. Bereits hier stellen einige Versicherer sehr strenge Gesundheitsfragen, die dann aber auch meist zu einem gesunden Bestand führen. Wenn der Kunde bereits kleinere Vorerkrankungen hat, können kürzere Abfragezeiträume natürlich von Vorteil sein. Unverzichtbar sind auch Erhöhungsoptionen wie Nachversicherungsgarantien oder Karriereklauseln. Die Möglichkeit, die Versicherungssumme ohne erneute Gesundheitsprüfung anpassen zu können, ist wichtig. Besondere Unterschiede weisen hier die jeweiligen Höchstalter auf, bis wann man diese Erhöhungsoption ziehen kann.

Welche Trends und Entwicklungen beobachten Sie aktuell am Markt? Und was erwarten Sie für die Zukunft?

NICOLE RODE: Aktuell beobachten wir mehrere Trends und Entwicklungen im Markt für die Einkommenssicherung. Diese



◀ **Nicole Rode**
Abteilungsleitung Leben,
ASCORE Das Scoring GmbH

Entwicklungen spiegeln sich in den Produkten, Dienstleistungen und dem Verhalten der Verbraucher wider. Dies betrifft die Versicherer an sich, die die Digitalisierung durch Onlinestrecken weiter vorantreiben und auch auf Technologieintegration zur Datenanalyse, unterstützt durch KI, setzen, um Risikobewertungen zu verbessern. Bei den Produkten ist ersichtlich, dass es einen Trend zu flexibleren Tarifen gibt, die an individuelle Bedürfnisse und Lebenssituationen angepasst werden können. Versicherer bieten vermehrt optionale Zusatzbausteine an, die über den klassischen BU-Schutz hinausgehen wie zum Beispiel eine Absicherung bei längerer Arbeitsunfähigkeit oder spezielle Rehabilitationsmaßnahmen. Zudem wird mehr Wert auf transparente und verständliche Produktinformationen gelegt, um das Vertrauen der Verbraucher zu gewinnen. •

Vielen Dank für das Gespräch.

PANGAEA LIFE

Wohn-Investments: „Städte wie Dallas und Miami entwickeln sich zu echten Boomtowns“

„Go West“ war gestern. US-Bundesstaaten wie Texas oder Florida ziehen als neue Hotspots Menschen und Unternehmen an. Wohnungen sind Mangelware und die Mietpreise steigen. Welche Investmentchancen Anleger nutzen sollten, erklärt Uwe Mahrt, CEO der Pangaea Life



Herr Mahrt, die Assetklasse Wohnimmobilien erregte in diesem Jahr einige Aufmerksamkeit. Bei manchen Fonds kam es zu Abwertungen. Was sollten Investoren jetzt beachten?

UWE MAHRT: Falsch wäre es, die Assetklasse Wohnen jetzt als Ganzes negativ zu beurteilen. Wohnen ist und bleibt eines der sogenannten „ewigen“ Grundbedürfnisse unserer Gesellschaft. Gerade aktuell. Die akute Wohnraumkrise trifft nicht nur Großstädte in Deutschland, sondern auch andere wachstumsstarke urbane Zentren. Steigende Mieten sind die Folge. Studien zeigen, dass insbesondere Neubauten mit hohen Standards in puncto Energieeffizienz starke Wertzuwächse generieren – und dementsprechend Rendite für Investoren.

Mit Ihrem Sachwerte-Fonds „Blue Living“ investieren Sie in nachhaltige Wohnimmobilien-Neubauten, neben deutschen Großstädten auch im sogenannten US-Sunbelt. Wie kam es dazu?

UWE MAHRT: Die US-Wirtschaft zeigt sich sehr dynamisch. Doch das Wachstum ist nicht gleich verteilt. Innerhalb der USA beobachten wir Regionen, die besonders viele Menschen und Unternehmen anziehen. Seit einiger Zeit entwickeln sich gerade Städte wie Dallas und Austin in Texas oder Miami in Florida zu echten Boomtowns. Viele Unternehmen aus Zukunftssektoren

wie der Halbleiterindustrie, der Biotechnologie, aber auch große Banken und Investmentgesellschaften bauen dort ihre Präsenz aus. Gut bezahlte Mitarbeiter folgen und können auch vergleichsweise höhere Mieten stemmen. Wir schaffen genau dort Wohnraum, wo er dringend gebraucht wird und auf eine zahlungskräftige Nachfrage trifft. Zugleich erfüllen wir hohe Standards, die unsere Objekte zu Vorreitern in Sachen Nachhaltigkeit und Lebensqualität machen.

Welche Möglichkeiten gibt es für Investoren, an den Wohnimmobilien-Investments der Pangaea Life teilzuhaben?

UWE MAHRT: Anleger können über die Fondspolice „Blue Invest“ der Bayerischen langfristig von der Wertentwicklung unserer Immobilienprojekte im US-Sunbelt und in deutschen Metropolen profitieren. Wer lieber außerhalb des Versicherungsmantels investieren möchten, findet bei Pangaea Life auch ein Angebot: Über ein Co-Invest können Anleger in drei Wohnimmobilien-Entwicklungen in Dallas und Miami investieren. Dieser Fonds ist als Kurzläuferfonds von etwa 3,5 Jahren geplant und steigt bei Baubeginn der Projekte ein. Damit erlaubt er Anlegern eine Teilhabe in der Phase mit der höchsten Wertschöpfung. •

Vielen Dank für das Gespräch.

 Weitere Informationen finden Sie unter:
www.pangaea-life.de

Auslandsversicherungen von der Nr. 1

✓ vom Spezialisten

✓ persönlich

✓ transparent



Gewinner der Kategorie
SONDERPREIS
DER JURY



**Bester Service
2024
BDAE**

Beste Anbieterkategorie
04 | 2024

www.faz.net/Besten-Service

- ✓ weltweite soziale Absicherung
- ✓ langfristige Auslandsversicherungen v.a. Krankenversicherungen
- ✓ rechtliche Expertise zum Thema internationale Beschäftigung durch die BDAE Consult

Ihre Vorteile einer Vertriebspartnerschaft

- ✓ exklusives Versicherungsportfolio
- ✓ haftungssichere Beratung
- ✓ umfassender Service und unterstützendes Beratungs-Know-How
- ✓ Produktschulungen
- ✓ attraktive Courtagen
- ✓ persönliche Ansprechpartner

**Jetzt
Vertriebspartner
werden**

- ✓ für Auswanderer, Weltreisende, Digital Nomads, Ruheständler, Studierende, Expats und Impats
- ✓ für Privatkunden und Unternehmen



Besuchen sie uns gerne
auf unserer Vertriebspartner-Seite:
bdae.com/vertriebspartner



WWK

WWK setzt neue Maßstäbe bei der betrieblichen Altersversorgung

„Unser Anspruch ist es, unsere Vertriebspartner in jeder Phase des bAV-Geschäfts zu unterstützen und ihnen dafür die bestmöglichen Produkte und Services anzubieten“



DIE HIGHLIGHTS DER WWK IN DER BAV:

WWK IntelliProtect® 2.0 in der bAV noch flexibler, kostengünstiger und transparenter:

- Flexible Erhöhungen bis 8 % BBG im bestehenden Vertrag.
- Reduzierte Kosten bei Reduzierung/ Beitragsfreistellung.
- Portierung im laufenden Dienstverhältnis und bei Arbeitgeberwechsel.



Thomas Heß
Marketingchef und Organisationsdirektor Partnervertrieb

Die WWK Lebensversicherung a. G. hat ihr gesamtes Angebotsspektrum im Bereich der betrieblichen Altersversorgung (bAV) zum Jahresbeginn 2024 noch einmal deutlich ausgebaut und verbessert.

Der Versicherer bestätigt damit seine führende Position bei der bAV in puncto Qualität durch einen erstklassigen Service, hervorragende Produkte und durchgehende Unterstützung in sämtlichen bAV-Prozessen.



Ruven Simon
Leiter bAV-Vertrieb

Neben der bewährten und für die speziellen Anforderungen in der bAV weiter verbesserten Fondsrenten-Generation WWK IntelliProtect® 2.0 (neuer Tarif FVG 24 DV) zeichnet sich die WWK besonders durch einen umfangreichen Service aus.



Georg Steinlein
Leiter bAV-Betrieb

Dieser reicht von individuellen Beratungen und maßgeschneiderten Lösungen über digitale Tools zur Prozessoptimierung bis hin zu Weiterbildungsangeboten für Unternehmen, um diese in Sachen bAV bestmöglich aufzustellen.

WWK ist mit schnellen, schlanken Prozessen Vorreiter in Sachen Digitalisierung:

- Vernetzung mit allen namhaften technischen Dienstleistern, die in der bAV-Beratung und bAV-Verwaltung unterstützen (XEMPUS, Penseo, ePension etc.).
- „WWK Kollektiv easy“ bietet im bAV-Kollektivgeschäft wertvolle Privilegien für Vermittler.

WWK bietet mit vielen Support-Bausteinen erstklassigen Service für Vermittler:

- Individueller bAV-Projektservice für Vermittler über den XEMPUS advisor.
- Vertriebsberatung bAV: bAV-Experten von 8 bis 18 Uhr persönlich erreichbar.
- bAV-Consultants: Unterstützen bei der Akquise, bei AG-Gesprächen und Schulungen.
- Akademie online: Sales Storys für Vermittler, Erfüllung der IDD-Pflichten und mehr.
- bAV-Weiterbildungen: Kostenfreies Bildungsangebot inkl. Best Practice.

WWK



SIGNAL IDUNA 
füreinander da

Virtuelle Angriffe, **echte Sicherheit!**

Mit dem SI Cyberschutz gegen die Gefahren im digitalen Netz.

Jeder Betrieb denkt und agiert heutzutage digital. Auch der kleinste digitale Prozess kann, wenn er nicht funktioniert, große Auswirkungen auf den Betrieb haben. Damit es nicht so weit kommt, haben Ihre Kundinnen und Kunden mit SIGNAL IDUNA einen sicheren Partner, der im Schadenfall unterstützend zur Seite steht.

Mehr Informationen finden Sie unter
maklerblog.signal-iduna.de

STANDARD LIFE

Die passende Strategie für die Ruhestandsplanung



Matthias Pendl
Head of Sales bei Standard
Life Deutschland

Kundinnen und Kunden der Generation 60plus stehen vor der wichtigen Frage, wie im Ruhestand ein Alterseinkommen in Höhe des bisherigen Nettoeinkommens generiert werden kann, um den bisherigen Lebensstandard halten zu können. Die Entwicklung einer Einkommensstrategie für das Alter ist enorm wichtig. Hier erfreut sich die Kombination von sofort beginnender Rente und fondsgebundenen Lebensversicherungen immer größerer Beliebtheit.

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. 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 mit einer hochwertigen Fondsauswahl die Möglichkeit, lebenslang renditeorientiert investiert zu bleiben. 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 oder sich auch einmal einen lang gehegten Traum im Alter zu erfüllen. Sollten sich die fixen Ausgaben einmal verändern, kann die Einkommensstrategie mit einem automatisierten Auszahlplan und monatlichen, viertel- oder halbjährlichen Auszahlungen angepasst werden. Auf der anderen Seite ist es aber auch möglich, den Vertrag durch Zuzahlungen wieder aufzustocken. Eine fondsgebundene Lebensversicherung wie WeitBlick kann also als eine Art „Ruhestandskonto“ für die Vermögensorganisation im Alter fungieren und ist eine hervorragende Ergänzung zu einer Sofortrente. •

STANDARD LIFE

WeitBlick MACHT MEHR FÜR DIE ZUKUNFT



Renditechancen



Finanzielle Planbarkeit



Flexibilität



Steuervorteile

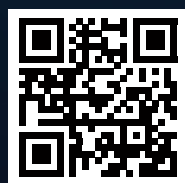


Komfort bei
Vermögensübertragung



Hinterbliebenen-
absicherung

Was in der **rhion.digital** DNA steckt? Der Bauplan für Ihr **Gewerbe-Geschäft.**



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 KRANKENVERSICHERUNG

Das Wichtigste schützen – mit R+V als Gesundheitspartner



Gesundheit ist in aller Munde, denn für 84 Prozent der Deutschen ist sie das Wichtigste im Leben. Getreu unserem Motto „Du bist nicht allein.“ stehen wir unseren Kunden und Geschäftspartnern verlässlich zur Seite.

Besonders im betrieblichen Umfeld wird eine hochwertige Gesundheitsvorsorge heute stark nachgefragt. Denn Unternehmen mit gesunden Beschäftigten und geringen Fehlzeiten sind erfolgreicher. Unser R+V-Gesundheitskonzept PROFIL zeichnet sich durch leistungsstarke Tarife zu äußerst attraktiven Beiträgen aus. Ein

Beispiel: Unser neuer Tarif R+V-Dental 900/90 PROFIL ist einzigartig am Markt. Er kombiniert einen „Summentarif“ mit 100 Prozent Erstattung pro Jahr bis zu 900 Euro mit einer prozentualen Erstattung von 90 Prozent der darüber hinaus gehenden verbleibenden Restkosten. Versorgungslücken werden so spürbar verringert. Das schafft ein fundiertes Argument in Ihrer Beratung und einen echten Mehrwert für unsere Kunden.

Zusätzlich begeistern unsere innovativen digitalen Gesundheitsservices. Mitarbeiter können die R+V-HealthBenefits kostenfrei nutzen. Diese beinhalten viele hilfreiche Services für den privaten und beruflichen Alltag. Von Vorsorge über akute Gesundheitsfragen, Spezialistensuche, mentale Gesundheit, Pflege-Assistance, Familie bis hin zu Ernährung und Bewegung ist hier für jeden etwas dabei.

Auch in der Voll- und Zusatzversicherung sind wir eine gesunde Alternative für Sie und Ihre Kunden. Besondere Aufmerksamkeit verdient hier unser R+V-Beihilfe-Konzept für Beamte und Anwärtler. Dieses bietet Top-Leistungen zu attraktiven Preisen. Ein offener Hilfsmittelkatalog, volle Leistungen für Zahnersatz von Anfang an sowie umfassende Leistungen für Vorsorgeuntersuchungen und Schutzimpfungen sind nur einige Beispiele. Die digitale Sprechstunde unseres Partners TeleClinic rundet das Angebot sinnvoll ab. •

R+V KRANKENVERSICHERUNG

Die bAV Einfach-

Macher



Unsere Mission: Ihre bAV-Beratung einfacher zu machen.

Sie sind bei Bedarf vor Ort, liefern überzeugende Vertriebshilfen und wissen bei arbeitsrechtlichen Fragen weiter: Unsere bAV-Experten unterstützen Sie und Ihre Kunden auf dem Weg zur maßgeschneiderten Vorsorgelösung. Von der Erstberatung bis zur Verwaltung. Tag für Tag, Vertrag für Vertrag.



Erfahren Sie hier, wie die Einfach-Macher
Ihr bAV-Geschäft stärken können:
Jetzt QR-Code scannen

Einfach, weil's wichtig ist.

ERGO

A Munich Re company

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

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

Immer und überall an Ihrer Seite.

Sie erreichen uns jederzeit über unsere IKK Onlinefiliale,
unsere kostenlose Servicehotline 0800 455 1111 und
unter [ikk-classic.de](https://www.ikk-classic.de)

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