

Das Magazin für Partner der Netfonds Gruppe

einBlick

Sonderausgabe **VERSICHERUNGEN** | Oktober 2021

JETZT NOCH MAL ALLES GEBEN!

WIR HABEN DIE BESTEN IMPULSE FÜR IHR JAHRESENDGESCHÄFT.

FOKUS BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG

Sechs Ideen für die Kunden-
ansprache im vierten Quartal

PFLEGEZUSATZPOLICEN IM TREND

Oliver Kieper interviewt Marko Böttger,
HanseMercur, zu den aktuellen
Herausforderungen im Vertrieb

NETFONDS-VERMÖGENSKONZEPT

Moderne Finanzanlage mit
Vermögensverwaltungscharakter

Netfonds Gruppe

WIR LEBEN BERATUNG



Machen Sie mit uns den NEXT-Step

Ihre Vorteile:

- Verantwortungsvolle Kapitalanlage
- Große nachhaltige Fondsauswahl
- Exklusive Portfolios für nachhaltige Renditen



www.volkswohl-bund.de

Die Zukunft beginnt jetzt!

VOLKSWOHL BUND Versicherungen

NEXT

Nachhaltig Engagiert + Transparent



VOLKSWOHL BUND 
V E R S I C H E R U N G E N

»Nutzen Sie Ihre Vertriebschancen!«

Liebe Leserinnen und Leser,

die herausfordernden Monate, die hinter uns liegen, haben eine ganze Reihe von Veränderungen gebracht. Wir alle mussten uns, quasi im Handumdrehen, auf neue Rahmenbedingungen einstellen. Wenn wir auf die Geschäftsentwicklungen unserer Partnerinnen und Partner einerseits und bei Netfonds andererseits blicken, dann können wir mit Fug und Recht sagen: Wir haben die Herausforderungen weitestgehend gemeistert. Neues Geschäft ist erfolgreich entstanden. Für manche auch auf Wegen, die bis vor Kurzem undenkbar schienen. Dafür an dieser Stelle mein Respekt und mein Dank.

So gehen wir gestärkt und mit viel Tatendrang ins Jahresendgeschäft 2021. Der Themen sind viele, und Sie halten heute ein besonderes einBlick-Heft in den Händen. Ein „Versicherungsspezial“, randvoll mit Tipps und Ideen für Ihre Beratung. Sie haben die letzten Wochen und Monate genutzt, um bestehende Kundenbeziehungen zu vertiefen und neue zu knüpfen. Wir haben unterdessen für Sie Themen beleuchtet und Services erarbeitet, mit denen Sie neues Geschäft generieren können.

Es kommt eine historische Rechnungszinssenkung in der LV auf Ihre Kunden zu. Nun gilt es, letztmalig Vorteile zu sichern. Die Riester-Rente steht vor einer ungewissen Zukunft. Gleichwohl gibt es immer noch viele Kunden, für die sich ein Abschluss in diesem Jahr noch lohnt. Gleiches gilt für die Biometrie oder die betrieblichen Versorgungssysteme, besonders der betrieblichen Altersvorsorge. Mit Rürup-Rente Steuervorteile sichern, oder Themen, die auch in aller Munde sind, wie die Elementarversicherung oder die Cyberpolice. Überall Chancen. Die wichtigsten Hinweise für Ihr Jahresendgeschäft finden Sie in diesem Heft. Und nicht zu vergessen: Agieren Sie doch auch mal in Feldern, die bisher nicht Ihre Stärke waren. Mit unseren PKV-, bVS- und Sach-Services eröffnen sich ganz neue Möglichkeiten.

Wir lassen Geschäft entstehen und wünschen Ihnen und Euch einen erfolgreichen Jahresendspurt.



Ihr Oliver Kieper

Herausgeber: Netfonds AG,
Heidenkampsweg 73, 20097 Hamburg,
Tel.: (0 40) 82 22 67-0, Fax: (0 40) 82 22 67-100,
E-Mail: info@netfonds.de, www.netfonds.de

Vorstand: Martin Steinmeyer (Vorstandsvors.),
Oliver Kieper, Peer Reichelt, Dietgar Vöitzke

Aufsichtsratsvorsitzender: Klaus Schwantge

Amtsgericht Hamburg, HRB-Nr.: 120801
Ust.-IdNr.: DE209983608

Verlag: Alsterspree Verlag GmbH

Redaktion: Netfonds AG, Heidenkampsweg 73,
20097 Hamburg

Redaktionsleitung: Aud Wiese

Autoren dieser Ausgabe: Benjamin Berg (bb),
Alexander Brix (ab), Oliver Bruns (ob), Tobias
Czerlinksi (tc), Daniel Feyler (df), Georg Fleisch-
mann (gf), Niko Frederich (nf), Michael Gaubatz
(mg), Harald Gesellensetter (hg), Andreas
Hoffbauer (ah), Kersten Andreas Heyn (kh),
Susanne Hoyer (sh), Oliver Kieper (ok), Matthias
Müller (mm), Olaf Schürmann (os), Ann-Christine
Schuster (acs), Gunnar Seidler (gse), Aud Wiese
(aw), Julian Weiss (juw), Antje Zechner (az)

Externe Autoren: Gerry Wulf (gw)

Schlussredaktion: Oliver Lepold (ol)

Artredaktion: Niels Flender
Grafik und Layout: Sabine Müller
Titellillustration: Nina Gagzow

Fotografien: Carolin Thiersch (S. 3, 11, 38, 48,
49); iStock: Ilbusca (Cover), Bortnikau, Markus
Volk (S. 10), Polygraphus (S. 14), D3Damon
(S. 26), Ansonmiao (S. 27), Inside Creative
House (S. 28), Calmara (S. 32), Izusek (S. 34),
AscentXmedia (S. 35), Alvarez (S. 36), Nico El
Nino (S. 38), Fizkes (S. 39), Monsitj (S. 42), Half-
point (S. 44), vm (S. 45), Portra (S. 46), Pixelfit
(S. 52), Dean Mitchell (S. 58), Johnason (S. 64);
AdobeStock: Mikolaj Niemczewski (S. 62), Getty
Images: RapidEye via (S. 24), Doloves (S. 50)

Druck: impress media GmbH,
Heinz-Nixdorf-Str. 21, 41179 Mönchengladbach

Vermarktung und Vertrieb: Olaf Schürmann

Erscheinungsweise:
einBlick Spezial Versicherungen, 1x jährlich

Haftung: Den Artikeln, Empfehlungen und
Tabellen liegen Informationen zugrunde, welche
die Redaktion für verlässlich hält. Eine Garantie
für die Richtigkeit kann die Redaktion nicht über-
nehmen. Änderungen, Irrtümer und Druckfehler
bleiben vorbehalten.

Copyright: Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck,
Aufnahme in Onlinedienste und Internet sowie
Vervielfältigung aller Art nur nach vorheriger
Zustimmung.



Fokus 2021

Netfonds-Experten haben sechs attraktive bAV-Themen für Sie zusammengestellt, mit denen Sie im Jahresendgeschäft beim Kunden punkten können.

Seite 32



Interview zur neuen Norm

DEFINO-Experte Dr. Klaus Möller erläutert, was Berater von der DIN 77235 erwarten können. **Seite 20**

Rechnungszins sinkt auf 0,25 Prozent

Auswirkungen und Handlungsempfehlungen für die wichtigsten Produktparten. **Seite 22**



Mobility-Programm

Unser Partner BMW lanciert zwei exklusive neue Angebote für Netfonds-Partnerinnen und -Partner.

Seite 68



Cyberversicherungen

So schützen Sie Ihre Gewerbekunden wirkungsvoll vor der zunehmenden Bedrohung durch Cyberkriminelle. **Seite 64**

Editorial & Impressum 3

Dashboard

Renner & Penner 6

Kontakt zu Netfonds
Alle Ansprechpartner aus dem Bereich Versicherungen auf einen Blick 8

Versicherungen allgemein

Newspuzzle
Meldungen aus der Welt der Assekuranz 10

Kommentar
Vom Finanzberater zum „Finanzmechatroniker“ 12

Der Weg zu finfire
Die Reise einer Idee bis zur Umsetzung 14



Team Beratungstechnologie
Ein typischer Arbeitstag 15

Mehr Kunden als Leiter eines Gewerbezentrums
Interview mit Andreas Schwarz, BVSV 16

DIN 77235 für Berater
Ganzheitliche Risikoanalyse für Gewerbetunden 18

Was Sie von der DIN 77235 erwarten können
Interview mit Dr. Klaus Möller, DEFINO Institut für Finanznorm 20

Lebensversicherung

Rechnungszinssenkung
Neue Chancen für den Jahresendspurt 22

Kein echtes Neugeschäft
So vermeiden Sie die Umdeckungsfalle KEN 26

bVS auf dem Vormarsch
Mit betrieblichen Versorgungssystemen optimal beraten 28

Weiterbildung mal anders
Vorschau auf das bVS-Bootcamp 30

Fokus bAV 2021
Ihre Chancen im Jahresendgeschäft 32

Sinkender Rentengarantiefaktor
Ausblick auf die Folgen für die bAV 34



Pensionskassen unter Druck
Was kommt noch auf Gewerbetunden zu? 36

Netfonds-Vermögenskonzept
Moderne Finanzanlage mit Vermögensverwaltungscharakter 38

Sonderaktion Terminkauf
bBU Collect Plus nun auch in Deutschland 39



Riester-Rente
Jetzt oder nie! 40

Einmalbeiträge und Strafzinsen
Wir haben Lösungen! 42

Die Basisrente
Ein Muss in der Beratung 44

Krankenversicherung

Pflegezusatzpolicen vor Absatzboom
Interview mit Marko Böttger, HanseMerkur 48

Über 90 Prozent Annahmequote
Interview mit Herbert Nißel, COVAGO 54

Sachversicherungen

Neues Rechtsschutzmodul
softfair bietet Netfonds-Partnern neue Funktionen 56

Kfz-Versicherung
Versicherungswechsel im Jahresendgeschäft jetzt starten 58

Sach-Premium-Service
Unser schnelles, verbindliches und einfaches Ökosystem für Privat und Gewerbe 60



Cyberversicherung
Die Feuerversicherung des 21. Jahrhunderts 64

Elementarversicherung
Kriterien für umfassenden Wohngebäudeschutz 66

Netfonds

Netfonds Mobility
Neue exklusive Angebote unseres Partners BMW 68

Netfonds in Zahlen 70

9 Gründe für die Zusammenarbeit 72

Kommen Sie zu uns an Bord
Bewerbungen bei der Netfonds Gruppe 74

↑ RENNER UND ↓ PENNER



Lebensversicherungen

↑ Biometrics BU Collect Plus

Berufsunfähigkeitsschutz ohne eine Gesundheitsprüfung zu höchst attraktiven Beiträgen. Bis zu 75 Prozent des Bruttoeinkommens, maximal 250.000 Euro monatlich können abgesichert werden. Ehe- und Lebenspartner können mitversichert werden.

↓ Garantien in der Altersvorsorge

Garantien waren bereits Renditekiller. Durch die Rechnungszinssenkung zum 1. Januar 2022 von 0,9 auf 0,25 Prozent sind Beitragsgarantien mathematisch eigentlich nicht mehr möglich.

Krankenversicherungen

↑ Beitragsentlastungstarife Voll-KV

Mit einem Beitragsentlastungstarif können privat Krankenversicherte Geld dafür ansparen, die hohen Beitragssteigerungen im Rentenalter abzumildern. Durch Zusatzzahlungen in den Jahren mit besserem Einkommen sollen die Beitragserhöhungen im Alter weniger hoch ausfallen. Zudem macht der Abschluss den Vertrag „bestandssicher“, da ein künftiger Wechsel der PKV somit noch gründlicher überlegt werden muss.

↓ PKV-Einsteigertarife

Im Bereich der Vollkostenversicherung sind die sogenannten Einsteigertarife nicht mehr so gefragt, da der Höchstbeitrag in der GKV massiv nach oben geht und die Versicherten in den hochwertigen Tarifen von Beginn an deutlich mehr Alterungsrückstellungen bei deutlich besserer Leistung bilden können.

Sachversicherungen

↑ Elementarzusatzversicherungen

Nach dem Motto „Es ist niemals zu spät und selten zu früh“ verzeichnet die Vermittlerschaft aktuell eine große Nachfrage nach nachträglichem Einschluss erweiterter Elementargefahren wie Hochwasser oder Sturmschäden.

↓ Keine Deckung für Elementargefahren

Makler, die es in der Vergangenheit versäumt haben, ihre Kunden umfassend zum Thema erweitertes Elementarschadenrisiko im Bereich Wohngebäude und Hausrat aufzuklären oder dieses Risiko einzudecken, sehen heute alt aus.

»Mit den RiskChecks zu den Themen Versicherungs-Fördermittel, Cyber, Sozialversicherung, bAV etc. haben Gewerbetreibende die Möglichkeit, die gesetzliche Verpflichtung durch das Unternehmensstabilisierungs- und -restrukturierungsgesetz einzuhalten und sich ihre Risiken überhaupt bewusst zu machen.«



Andreas Schwarz, Versicherungsmakler und Sachverständiger für das Versicherungswesen vom Fachverband BVS, über Gewerbezentren und die zielführende Zusammenarbeit von Vermittlern mit Steuerberatern. Lesen Sie mehr dazu im Interview auf Seite 16.

WUSSTEN SIE SCHON ...

... dass die neue Norm DIN 77235 die **Risikoanalyse im Gewerbebereich** grundlegend verbessert? Wie Sie mittels eines standardisierten Prozesses die Risiken Ihrer Kunden übersichtlich und ganzheitlich erfassen, lesen Sie auf den Seiten 18 und 20.

... dass Ihnen die Netfonds AG die Möglichkeit anbietet, **qualifizierte Termine** (keine Leads!) direkt bei einem Entscheider zu erwerben? Wir arbeiten hier mit renommierten **Direktmarketing-Agenturen** zusammen. Mehr dazu auf Seite 39.

... dass unser IT-Partner **softfair** für die Sparte Rechtsschutz ein neues Modul geschaffen hat? Wie Ihnen viele Neuerungen das **Vergleichen von Rechtsschutzversicherungen** erleichtern, lesen Sie auf Seite 56.



**Neu seit dem
1.9.2021**

PREMIUM-MED: Unsere neue PKV für Mediziner

Mediziner wissen, worauf es ankommt. Wir wissen es auch! Mit PREMIUM-MED setzen wir die Erfolgsstory des COMFORT-MED mit neuen, exzellenten und innovativen Leistungen fort.

- Exzellenter PKV-Schutz mit freier Arzt- und Krankenhauswahl
- Bis zu sechs Monate Beitragsrückerstattung
- Leistungsdynamisches Selbstbeteiligungskonzept mit einer maximalen Selbstbeteiligung von 500 Euro pro Kalenderjahr
- Bis zu 6 Monatsbeiträge Beitragsbefreiung in der Elternzeit
- Exzellente Mehrwerte wie Digitale Gesundheitsanwendungen, Leistungen in besonderen Lebenssituationen z. B. Haushaltshilfe nach OP
- Besonderheit für Angehörige: Verstirbt der Mediziner, behalten versicherte Angehörige ihren PREMIUM-MED-Schutz

Erfahren Sie mehr über PREMIUM-MED:
makler.continentale.de/premium-med

Vertrauen, das bleibt.


**Die
Continentale**

UNSERE ANSPRECHPARTNER FÜR SIE AUF EINEN BLICK

Wir haben für jede Frage und jeden Informationsbedarf die richtige Nummer für Sie. In dieser Übersicht finden Sie alle Ansprechpartnerinnen und -partner der Netfonds Gruppe im Bereich Versicherungen.

Lebensversicherung/BU & bAV

- 👉 Angebote
- 👉 Produkte
- 👉 Tarife
- 👉 Allgemeine Fragen zur LV

Ivanfrage@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-448

Ihre Ansprechpartner:

Benjamin Berg, Susanne Hoyer, Antje Zechner (bAV)

Sachversicherung Gewerbe

- 👉 Angebote
- 👉 Produkte
- 👉 Tarife
- 👉 Allgemeine Fragen zu Sach-Gewerbe

sachanfrage@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-421

Ihr Ansprechpartner:

Andreas Hoffbauer

Sachversicherung privat

- ⊕ Angebote
- ⊕ Produkte
- ⊕ Tarife
- ⊕ Allgemeine Fragen zu Sach-Privat

sachanfrage@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-421

Ihre Ansprechpartner:

Andreas Hoffbauer, Michael Gaubatz

Krankenversicherung/bKV

- ⊕ Angebote
- ⊕ Produkte
- ⊕ Tarife
- ⊕ Allgemeine Fragen zur KV

kvanfrage@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-449

Ihre Ansprechpartnerinnen:

Jasmin Schürmann,
Roswita Räder-Rypl

**Geschäftsentwicklung/
Gesellschaftskommunikation**

- ⊕ Produktentwicklung
- ⊕ Vertriebsstrategien und Konzepte

versicherer@netfonds.de
Tel. (0 40) 82 22 67-492

Ihre Ansprechpartner:

LV – Olaf Schürmann, KV – Harald
Gesellensetter, Sach – Kersten Heyn

Key Account Maklerpool

- ⊕ Anbindung von Neupartnern
- ⊕ Vertriebliche Betreuung/Consulting

maklerservice@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-450

Ihre Ansprechpartner:

Ulf Rickmers, Georg Fleischmann

Key Account Banken

- ⊕ Anbindung von Neupartnern
- ⊕ Vertriebliche Betreuung/Consulting

bankenservice@netfonds.de
Tel. (0 40) 82 22 67-454

Ihre Ansprechpartner:

Matthias Müller, Alexander Brix,
Henning Nastraha, Sascha Wiese

Mobility

- ⊕ Fahrzeugleasing-Angebote

mobility@netfonds.de
Tel. (0 40) 82 22 67-444

Ihre Ansprechpartnerin:

Sabine Beusch

Beratungstechnologie

- ⊕ finfire
- ⊕ fundsware
- ⊕ Technische Fragen zu Vertriebstools

beratungstechnologie@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-463

Ihr Ansprechpartner:

Gunnar Seidler

Antragsmanagement

- ⊕ Antragsprüfung
- ⊕ Antragsverarbeitung
- ⊕ Antragsreklamationen

Netfonds:

lv-antrag@netfonds.de
kv-antrag@netfonds.de
sach-antrag@netfonds.de
NVS:

lv-antrag@nvs-netfonds.de
kv-antrag@nvs-netfonds.de
sach-antrag@nvs-netfonds.de
(0 40) 82 22 67-484

Ihre Ansprechpartnerin:

Elsa Dömeland

Zahlungsmanagement

- ⊕ Abrechnungen

v-abrechnung@netfonds.de
v-abrechnung@nvs-netfonds.de
(0 40) 82 22 67-485

Ihre Ansprechpartnerinnen:

Aileen Schulz, Jana Dauter, Hanna
Derboben

Vertragsmanagement

- ⊕ Daten
- ⊕ Dokumente

vertragsmanagement@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-459

Ihr Ansprechpartner:

Daniel Feyler

Bausparen und Baufinanzierung

- ⊕ Fragen zu Produkten im Bereich
Baufinanzierung, Bausparen,
Ratenkredit, Girokonto
- ⊕ Fragen zur allgemeinen Abwicklung
der Bereiche vertriebliche und
administrative Unterstützung

bausparen@netfonds.de
(0 40) 82 22 67-420

Ihr Ansprechpartner:

Michael Gaubatz

Bestandsübertragungen

- ⊕ Sammelübertragungen
- ⊕ Support Einzelübertragungen

bue@netfonds.de
Tel. (0 40) 82 22 67-455

Ihre Ansprechpartner:

Daniel Brooks, Pia Wendt



ELEMENTAR IST ELEMENTAR

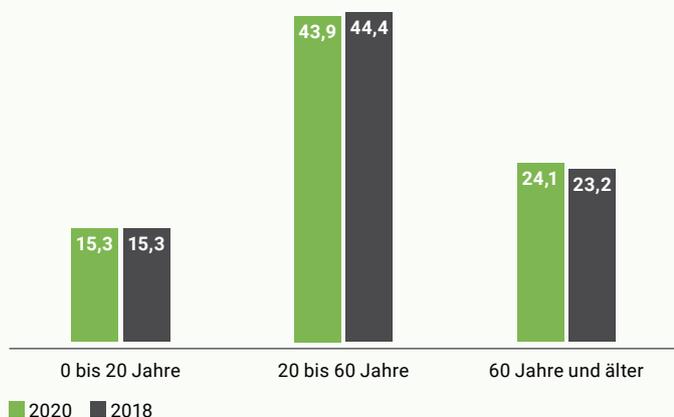
Hunderte Familien verloren ihr Zuhause im Starkregen-Unglück Mitte Juli in Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen. Mitte August tobte ein Tornado mit einer Windgeschwindigkeit von bis zu 250 Stundenkilometern durch Großheide in Ostfriesland und beschädigte und zerstörte 50 Wohnhäuser. Etwa jeder zweite betroffene Bewohner hatte keine Elementarschadenversicherung abgeschlossen. Diese zahlt bei Sturm ab Windstärke 8, Überschwemmungen, Erdbeben und dergleichen mehr. Makler sollten daher die Aktualität nutzen, um auf ihre Kunden zuzugehen und zum Elementarbaustein in der Gebäude- und Hausratversicherung nachzuberaten. Denn das nächste Unglück kommt bestimmt. Mehr dazu auf Seite 66.



DER BERG RUFT

Unsere Tochter Netfonds Versicherungsservice AG (NVS) hat eine Zulassung in Österreich beantragt. Dies findet vor dem Hintergrund statt, dass unser Partner Biometric Underwriting GmbH ins Alpenland expandiert und dort einen Großmakler akquiriert hat. Dieser interessiert sich besonders für die „BauFi-BU“. Damit auch dieses Geschäft über NVS laufen kann, benötigen wir eine Lizenz in Österreich. Unser südliches Nachbarland steht ohnehin im Fokus. Eine spätere Büroeröffnung ist nicht ausgeschlossen.

Gesamtbevölkerung nach Altersklassen in Millionen



IMMER MEHR BEST AGER

Die Altersverteilung der Bevölkerung unterstreicht den demografischen Wandel (siehe Grafik links). Die mittlere Gruppe, also diejenigen, die die Hauptlast an Steuern und Abgaben tragen, ist um eine knappe Million Köpfe geschrumpft zugunsten der über 60-Jährigen. 67 Prozent der Makler sehen laut Erhebungen von Statista und Versicherungswirtschaft-heute.de die größten Vertriebschancen in der Generation Y, also den aktuell 30- bis 40-Jährigen. Die Zahlen sprechen aber eine zweite Sprache: Die Generation 50plus wird immer wichtiger. Es lohnt sich, sich auf diese solvente Gruppe zu spezialisieren.

NETFONDS-PODCAST GEWINNT ABONNENTEN



Der Podcast „Netfonds Versicherungstalk“ läuft und läuft. Inzwischen ist die Anzahl der Abonnenten auf über 1.500 angestiegen. Das ist Ansporn, auch weiterhin montags für interessante Talks und Tipps zu sorgen.

6,9 Billionen €

Verfügbares Kapital wächst

Das Geldvermögen der privaten Haushalte ist im Jahr 2020 auf sagenhafte 6,9 Billionen Euro gestiegen. Das bedeutet eine Verdopplung in den letzten 20 Jahren. Über die Verteilung gibt es unterschiedliche Annahmen. Auf alle Fälle verfügt jeder Haushalt laut Statista im Durchschnitt über 163.000 Euro an Nettovermögen.

ZAHLEN – DATEN – FAKTEN

Im Jahr 2019 hat die deutsche Versicherungswirtschaft laut GDV-Statistik **über 240 Milliarden Euro** an ihre Kunden ausgeschüttet oder ihnen gutgeschrieben. Dem stehen **220 Milliarden Euro** an Versicherungsbeiträgen gegenüber, verteilt auf **449 Millionen Verträge**. Das entspricht **2.619 Euro Versicherungsbeiträge pro Kopf** der Bevölkerung. Deutschland belegt damit übrigens nur einen Mittelfeld-Platz. In der Schweiz wurden über 6.000 Euro pro Jahr und Bewohner errechnet. Insgesamt waren **über 487.000 Menschen** in der Branche beschäftigt, Arbeitnehmer und Selbstständige zusammengerechnet.

6 Fragen an ...



Georg Fleischmann
Senior Key Account Manager Versicherung

Sie sind seit 17 Jahren bei Netfonds – wie kam es zur Zusammenarbeit?

Vor 17 Jahren hatte Netfonds den Slogan „Anträge gehören zu Netfonds“, und der bezog sich eigentlich nur auf den Investmentbereich. Doch immer mehr Vermittler schickten auch Versicherungsanträge. Oliver Kieper gründete den neuen Fachbereich bei Netfonds und holte mich als Makler und als Supporter dazu.

Was bieten Sie mit Ihrer Position den Netfonds-Partnern?

Heute bin ich Key Account Manager und somit häufig erster und laufender Ansprechpartner. Mit meinen Kollegen Ulf Rickmers und Henning Nastraha erklären wir Neupartnern nicht nur die Netfonds-Welt (Widerstand ist zwecklos ;-)), sondern begleiten sie auch auf ihren ersten Schritten und gerne danach eng weiter. Natürlich geht es hierbei oft um technische Dinge, von unserem Verwaltungssystem über Beratungstechnologie bis hin zu außergewöhnlichen und exklusiven Projekten.

Was wünschen Sie sich von den Partnern der Netfonds AG?

Viele verlassen ihre alten Trampelpfade nicht gerne. Es gibt unglaublich gute Leute, die noch viel einfacher und besser performen könnten, wenn sie sich auf neue Lösungen einließen. Viele machen das schon, aber da geht noch mehr.

Was sind für Sie gerade die aktuell wichtigsten branchenbezogenen Themen und warum?

Die Zusammenarbeit mit dem BSVV (Bundesverband der Sachverständigen für das Versicherungswesen e. V.), die Gründung von Gewerbezentren ist im Moment das heißeste Thema (siehe Seite 16; die Red.). Die neue Kooperation bringt jede Menge Chancen für unsere Partner. Und wahrscheinlich gibt es dieses Jahr mal wieder ein richtiges Jahresendgeschäft. Es gibt gute Gründe, private Rentenversicherungen mit Garantie, Rürup-Renten, Riester-Verträge und BU-Tarife noch in diesem Jahr abzuschließen. Darauf freue ich mich. Ich arbeite gern intensiv mit den Partnern zusammen.

Was sind Ihre beruflichen Ziele?

Leider ist mein Vorstand zehn Jahre jünger als ich (*lacht*). Ich habe die Veränderungen der letzten Jahrzehnte mitgestaltet, und das möchte ich auch in Zukunft tun. Es wird nie langweilig.

Was bedeutet für Sie Erfolg?

Ich möchte zufriedene Kunden haben. Einen guten Job abzuliefern heißt, dass die Partner mit Netfonds geschmeidig und erfolgreich arbeiten. Und wenn ich das dann noch gespiegelt bekomme, ist meine Welt absolut in Ordnung.

VOM FINANZBERATER ZUM »FINANZ-MECHATRONIKER«

Ein Kommentar über den Wandel des Berufsbildes

Als ich jung war, gab es in meinem Freundeskreis jede Menge „Schrauber“. Unsere ersten Autos waren ein VW Golf oder Opel Astra, und wenn man die Motorhaube öffnete, fand man dort Mechanik vor. Es gab Bücher darüber zu kaufen, wie solche Fahrzeuge zu reparieren sind. Und man brauchte dann (fast) nur noch einen anständigen Satz Schraubenschlüssel und eine Hebebühne.

Bei dem zugehörigen Beruf verhielt es sich ähnlich: Wer seiner Leidenschaft für Autos freien Lauf lassen wollte, wurde Kfz-Mechaniker.

Elektrisch waren am Auto nur die Batterie und die Lichtmaschine, irgendwann ersetzte die „digitale Einspritzanlage mit Steuergerät“ den Vergaser. Doch die Entwicklung ging weiter, und in Autos wurde zunehmend mehr Elektronik eingebaut. Angefangen beim Fensterheber (letzten entdeckten meine Kinder begeistert im Ersatzauto einen „analogen“ Fensterheber) über Fahrdynamiksysteme bis zum modernen Auto, das einen fahrenden Computer darstellt. Auch ohne Elektroantrieb.

Finanzberater im Wandel

Und aus dem Kfz-Mechaniker wurde ein Kfz-Mechatroniker. Ohne vertiefte Kenntnisse über digitale Zusammenhänge ist man heute in dem Beruf chancenlos. Dem Finanzberater geht es ganz ähnlich. Früher machte man einen Hausbesuch, ging den Aktenordner mit den Unterlagen durch. Notierte sich die wichtigsten Daten in einem Datenheft und erläuterte Zusammenhänge und Versorgungs-

lücken auf einem Blatt Papier. Etwas zeichnen zu können war fast schon eine Kernkompetenz. Anträge wurden mit Durchschlägen geliefert. Der letzte war immer für den Kunden.

Das Original schickte man mit der Post zur Gesellschaft und heftete den zweiten Durchschlag, zurück im Büro, in eine Akte. Den Wiedervorlagetermin schrieb man in sein „Time-System“.

Digital-prozessuale Kompetenz

Romantisch, oder? Heute muss sich ein Finanzberater den Entwicklungen stellen, es bedarf einer digital-prozessualen Kompetenz. Ob man es will oder nicht: Giganten wie Amazon haben nun einmal Maßstäbe gesetzt. Was früher die Filiale oder das Maklerbüro war, möglichst günstig gelegen und gut eingerichtet, ist heute die digitale Präsenz.

Ein professioneller Webauftritt mit Rechnern für selbsterklärende Produkte und Informationen. Dazu eine zielgruppenorientierte Sichtbarkeit in Social Media. Was früher die Bürozeiten waren, ist heute die Erreichbarkeit eines Beraters über die verschiedensten Kanäle.

Die gute Nachricht: Aktuelle Erhebungen belegen, dass das Beratungsgespräch mit einem Menschen aus Fleisch und Blut bei komplexen Beratungsthemen wie Altersvorsorge, Biometrie oder Gesundheitsversorgung unabhängig vom Alter geschätzt wird.

Der Berater sollte für das Zusammenkommen jedoch zweigleisig aufgestellt sein. An die Stelle des einen oder anderen Hausbesuchs tritt die Videoberatung.

Wer früher in ein repräsentatives Auto investierte, wird sein Geld heute in gute Webcams und Beleuchtung stecken und seine digitale Hardware auf dem neuesten Stand halten.

Leistungsstarker Partner wichtig

Besonders wichtig sind prozessuale Fragen, wenn es um das Gewerbegeschäft geht. Ein Berater, der sich auf die „betrieblichen Versorgungssysteme“ konzentriert, muss Lösungen in der Tasche haben, wie Hunderte von bAV- oder bKV-Verträgen in der Firma gemanagt werden.

Wie so oft im Leben, muss er das gar nicht alles selber können und erarbeitet haben. Er braucht aber einen leistungsstarken und kostensensitiven Partner an seiner Seite, der solche prozessualen Lösungen zur Verfügung stellt.

Und wir verbliebenen „humanoiden Berater“ sind meines Erachtens gut beraten, uns intensiv um die Ausbildung junger „Finanz-Mechatroniker“ zu bemühen.

Unsere aktuellen und ehemaligen Auszubildenden zeigen es mir jeden Tag, dass sich diese Investition lohnt – helfen Sie in Ihrem Unternehmen mit! ok

Ihr Ansprechpartner



Oliver Kieper

Vorstand Netfonds AG

okieper@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-350



**Investieren in die Welt,
in der Sie leben wollen.**

Mit der Anlagestrategie BlueMix.

Wir alle wünschen uns eine saubere, faire und nachhaltige Welt – für uns und unsere Kinder. Die Fondspolice der Condor bietet mit BlueMix beste Voraussetzungen, um Kapital verantwortungsvoll anzulegen und damit selbst einen Teil dazu beizutragen. BlueMix – eine Anlagestrategie, bei der es um mehr geht als nur um Rendite.

*Mehr Infos unter
www.makler-leuchttuerme.de/Fondspolice*





DER WEG ZU FINFIRE

Die Reise einer Idee bis zur Umsetzung

Unsere umfassende digitale Plattform finfire wird Ihre und unsere Arbeit auf vielen Feldern erheblich erleichtern. Schauen wir zunächst auf die Arbeitsorganisation unserer Kollegen und Kolleginnen in der IT. Sie arbeiten in geplanten Zyklen, die wir Release-Trains (RT) nennen. Ein RT besteht aus vier Sprints zu je zwei

Wochen und endet mit einem ebenfalls 14 Tage dauernden I&P Sprint (Innovation and Planning); ein RT dauert somit genau zehn Wochen. Jedem RT geht eine RT-Planung voraus, in der diskutiert und besprochen wird, welche Themen durch die IT im zu planenden Release-Train angegangen werden sollen.

Liegt eine Idee auf dem Tisch, wird zunächst geprüft, ob die dahinterstehende Funktionalität in Form eines bereits vorhandenen Features vorhanden ist oder nicht und ob sie für „alle“ Vertriebspartner eine sinnvolle Erweiterung darstellt oder zu spezifisch ist. Erhält die Idee das Prädikat „noch nicht vorhanden“ und „allgemein sinnvoll“, findet ein Austausch mit dem Versicherungs-Key-Account statt, der bei der Einschätzung und der Priorisierung die vertriebliche Seite vertritt.

Wird gemeinschaftlich entschieden, dass die Idee umgesetzt werden soll, führt der Weg zunächst weiter in die anderen Abteilungen, um dort gege-

benenfalls weitere Anforderungen mit aufzunehmen und deren Priorisierungen einfließen zu lassen. Dieser Fachbereich-übergreifende Austausch ist sowohl sinnvoll als auch notwendig, damit das Frontend und der betroffene Service bei Veränderungen oder Erweiterungen von Beginn an auch die Belange und Anforderungen aller Abteilungen beinhalten. Liegen danach alle Fakten auf dem Tisch, wird ein erstes Konzept erstellt, gefolgt von einem ersten Austausch mit der IT, um Wunsch und Ziel des Fachbereichs zu klären. Dabei muss ein gemeinsames Verständnis zwischen IT und Fachbereich erzielt werden, damit das technische Ergebnis auch den vertrieblichen Anforderungen entspricht. Im Nachgang wird durch die IT dann eine zeitliche Aufwandsschätzung abgegeben und das Konzept erhält einen Feinschliff; dann ist die Idee bereit für die RT-Planung. Ob und wann die Idee den Weg in diese Abstimmungsrunde schafft und, wenn ja, auch in den RT, hängt von unterschiedlichen Faktoren ab wie zum Beispiel der vergebenen Priorität im Vergleich zu anderen Themen. Der Weg von der Idee zur Umsetzung verläuft also nicht immer gleich und linear. Haben Sie bitte Verständnis, dass nicht jede Idee trotz einer eigenen IT und trotz agiler Programmierung kurzfristig umgesetzt werden kann. Melden Sie an beratungstechnologie@netfonds.de oder Ihren bekannten Ansprechpartnern gern weiterhin Ihre Ideen und seien Sie sicher, dass nichts verloren geht. gse

An diesen Ideen und Themen arbeiten wir bereits konzeptionell

- ⊕ Spartendetails für Versicherungsverträge
- ⊕ Neue Kundendatenfelder, zum Beispiel für Größe und Gewicht
- ⊕ Bereitstellung von Dokumenten für den Vermittler in der Postbox
- ⊕ Verbesserungen und Erweiterungen innerhalb der Vorgangserfassung
- ⊕ Erfassung von Schäden zu Verträgen
- ⊕ Erweiterungen von Schnittstellen in Tools
- ⊕ Verbesserung der Download-Funktionalitäten/Reports
- ⊕ Verbesserungen der Such-Funktionalitäten
- ⊕ und vieles mehr

Ihr Ansprechpartner



Gunnar Seidler
Teamleiter Beratungstechnologie
gseidler@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-377

EIN JAHR TEAM BERATUNGSTECHNOLOGIE BEI NETFONDS!

So sieht ein typischer Arbeitstag unserer Expertenrunde aus.

Im Sommer 2020 haben wir das Team Beratungstechnologie gegründet. Nun haben wir das erste gemeinsame Jahr hinter uns und freuen uns, Ihnen einen Einblick in unseren Arbeitsalltag und unsere Kernkompetenzen (siehe Kasten) geben zu können. Unser Arbeitsalltag im Team Beratungstechnologie folgt einer festen Routine. So sieht ein typischer Arbeitstag aus:



Hinweis: Alle Zeiten sind natürlich ungefähre Angaben. Zwischen unseren Terminen bearbeiten wir interne wie externe Anfragen in unserem Ticket-System OTRS. Hier laufen alle Anfragen an unser Team zentral zusammen. Ich hoffe, Sie haben einen kleinen Einblick in die Arbeit unseres Teams Beratungstechnologie gewonnen. Gerne beende ich diesen Artikel mit einem von uns häufig genutzten Satz: Sollten dennoch Fragen offen geblieben sein, schreiben Sie uns gern eine Mail. [nf](#)

Kernkompetenzen des Netfonds-Teams Beratungstechnologie

- ⊕ Administration von Inhalten auf fundsware.de
- ⊕ Anlaufstelle für technische Fragen und Probleme rund um finfire
- ⊕ Administration und Verwaltung externer Vergleichsrechner
- ⊕ Konzeptionelle Weiterentwicklung von finfire (Versicherungen)
- ⊕ Verantwortlich für interne Schulungen

Kontakt

Netfonds-Team Beratungstechnologie

beratungstechnologie@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-263

»»STEUERBERATER WERDEN IHNEN IHRE MANDANTEN GERN EMPFEHLEN««

Wie sich Versicherungsmakler als Leiter eines Gewerbezentrums profilieren können



⌚ **Andreas Schwarz** ist Versicherungsmakler, Sachverständiger für das Versicherungswesen und bereits seit 33 Jahren in der Branche.

»Mit den RiskChecks des BSVV hat der Gewerbe-treibende die Möglichkeit, die gesetzliche Verpflichtung durch StaRUG einzuhalten.«

Die Netfonds AG begleitet den Bundesverband der Sachverständigen für das Versicherungswesen BSVV bereits seit vielen Jahren und beobachtet natürlich die immer weiter steigende Popularität des Verbandes. Viele Netfonds-Partner haben sich bereits zu Sachverständigen im Versicherungswesen ausbilden lassen und nutzen das BSVV-Netzwerk auf unterschiedlichste Weise. In den letzten Wochen ist ein Thema im Zusammenhang mit dem BSVV in aller Munde: das BSVV-Gewerbezentrum. Eine Idee, die schon vor einiger Zeit entstanden ist, jetzt aber offenbar einen unheimlichen Schub erhält. Dazu befragte Georg Fleischmann für einBlick Andreas Schwarz, Erster Vorsitzender des BSVV e. V.

einBlick: Warum sollte sich jeder Vermittler, der Zugangswege zu Gewerbetreibenden hat oder sucht, genau jetzt mit dem Thema Gewerbezentrum auseinandersetzen?

Andreas Schwarz: Hier sind mehrere Faktoren zusammengekommen. Zunächst einmal wurde ein Urteil erstritten und höchstrichterlich bestätigt, dass Steuerberater unabhängig von der Kammerzulassung auch als Versicherungsberater agieren dürfen. Die BSVV Sachverständigen GmbH ist einer der derzeit 326 registrierten Versicherungsberater in Deutschland. Kooperationen zwischen Steuerberatern, die gerne zu den Versicherungsthemen befragt werden, und dem Gewerbezentrum bieten sich somit einfach an. Die Steuerberater möchten zwar Rechnungen in diesem Bereich stellen, wollen aber nicht haften und die Beratung nicht durchführen. Dann wurde aufgrund einer Umsetzung einer EU-Richtlinie aus 2017 mit Beginn Januar 2021 das Unternehmensstabilisierungs- und -restrukturierungsgesetz (StaRUG) verändert. Ein Gesetz, welches zunächst lediglich Geschäftsführer von juristi-

schen Personen trifft und zum Handeln zwingt. Aber nicht nur das. StaRUG betrifft auch die Steuerberater. Auch diese müssen handeln.

einBlick: Wie kommen Sie hier ins Spiel?

Schwarz: Da kommen wir mit unseren RiskChecks ins Spiel. Geschäftsführer, aber auch Steuerberater gleichermaßen, sind froh, dass wir in diesem Part helfen. Das hört sich so vielleicht nicht besonders interessant an, aber das Problem der Gewerbetreibenden ist, dass sie sich – viele Umfragen haben das bestätigt – ihrer Risiken und der Auswirkungen einfach nicht bewusst sind. Da, wo große Firmen einmal im Jahr einen Wirtschaftsprüfer dafür bezahlen, genau das zu prüfen, haben die kleinen und mittelständischen Firmen einfach nicht die gesetzliche Verpflichtung, sich einen Wirtschaftsprüfer zu bestellen. Mit den RiskChecks zu den Themen Versicherungs-Fördermittel, Cyber, Sozialversicherung, bAV etc. hat der Gewerbetreibende die Möglichkeit, die

Hat Ihr Unternehmen bzw. das Unternehmen, für das Sie tätig sind, ein eigenständiges Risikomanagement?



n = 485

Quelle: FH Dortmund, KUBI e. V.

Welche Folgen hätten die nachstehend genannten Risiken für Ihr Unternehmen bzw. für das Unternehmen, für das Sie arbeiten, grundsätzlich – also unabhängig von einer bestehenden Versicherung?



Skala von 1 = unerheblich bis 5 = existenzzerstörend

Quelle: FH Dortmund, KUBI e. V.

gesetzliche Verpflichtung durch StaRUG einzuhalten und sich seine Risiken überhaupt bewusst zu machen.

einBlick: Können Sie unseren Lesern hier ein Beispiel aus der Praxis schildern?

Schwarz: Gern, zum Beispiel ist eine bestehende Pensionszusage von der Höhe her durch die längere Lebenserwartung und den Niedrigzins nicht mehr ausreichend rückgedeckt. Jahresmitteilungen werden in der Regel aber nur abgeheftet, es erfolgt keine geeignete Gegenmaßnahme – im Falle einer Insolvenz haftet der Geschäftsführer nun eventuell persönlich! Die Steuerberater werden dem Inhaber eines Gewerbezentrums nun mit Freude ihre Mandanten empfehlen, denn diese Probleme müssen gelöst werden. In unseren Vorträgen berichten wir hierüber. Natürlich noch sehr viel umfangreicher. Die Resonanz ist überwältigend. Jeder versteht die Tragweite. Da die Gewerbezentren regional beschränkt

sind, erhalten wir nahezu täglich Reservierungen von Standorten. 200 werden es dieses Jahr wohl werden, für nächstes Jahr sind mindestens weitere 500 geplant. Sie sind herzlich eingeladen, reservieren Sie jetzt.

einBlick: Welche Vorteile haben Makler als Betreiber eines Gewerbezentrums?

Schwarz: Der Vorteil für die Betreiber liegt auf der Hand. Jeder behält seine Identität und kann sowohl seinen eigenen Mandanten aufzeigen, wie sie sich enthaften, als auch denen, die über das hervorragende, stetig wachsende Netzwerk hinzukommen. Letztlich sprechen wir aktuell über die Verteilung dauerhafter Marktanteile in der Region. Die Enthftung nach StaRUG ist ein immer wiederkehrender Effekt. Und dies wiederum führt nicht nur zu besserer, sondern auch zu weit festerer Kundenbindung.

einBlick: Vielen Dank, Herr Schwarz, auch die Netfonds Gruppe hat inzwi-

schen mehrere Vorträge zu diesem Thema begleitet und auch selbst organisiert. Keiner der Teilnehmer der Vorträge wünscht sich dabei ein Gewerbezentrum in der Nachbarschaft, welches er oder sie nicht selber führt. ■

Kontakt

Andreas Schwarz

Bundesvorsitzender des BVS e. V.

andreas.schwarz@bvs-ev.de

Telefon: (01 51) 41 80 69 12

www.bvs-gewerbezentrum.de

Ihr Ansprechpartner



Georg Fleischmann

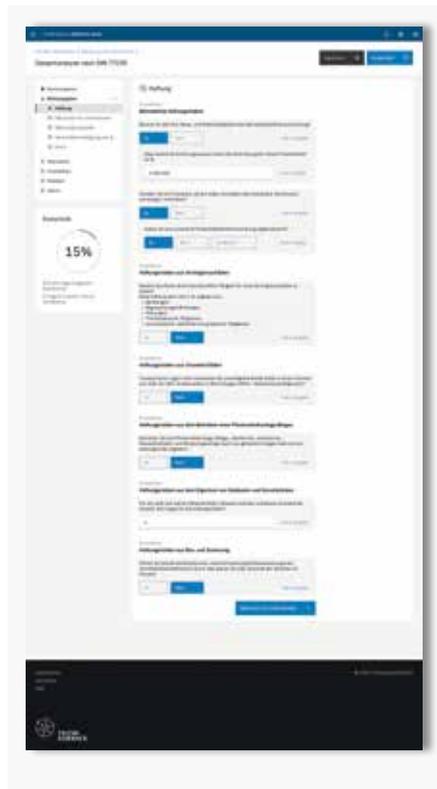
Key Account Manager Poolpartner

gfleischmann@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-383

DIN 77235 FÜR BERATER

Ab sofort ganzheitliche Risikoanalyse für Ihre Gewerbekunden



Transparente Prozesse, mehr Vertrauen und weniger Fehlerquellen: Seit September können Vermittler auf die normierte Risiko- und Finanzanalyse für Gewerbekunden zugreifen. Wie profitieren Sie von der neuen DIN 77235? Das Gewerbeversicherungsgeschäft stellt Sie vor verschiedene Herausforderungen. Es ist heterogen, komplex und aufwendig. Insbesondere fehlt eine standardisierte Risikoerfassung für Vermittler – bis jetzt.

Im September veröffentlichte der zuständige Arbeitsausschuss des Deutschen Instituts für Normung (DIN) die DIN-Norm 77235. Die „Geschäftskunden-norm“ ermöglicht Ihnen eine einheitliche Basis für die Risikoanalyse im Gewerbe-

☞ **Nur sechs Eingangsfragen:** diese reichen bereits für eine Eingrenzung aus, ob weitere sechs Themenbereiche berücksichtigt werden müssen.

bereich für kleine und mittlere Unternehmen sowie Selbstständige.

Transparente und nachvollziehbare Prozesse

Bisher war das Prozedere für Ihre Geschäftskunden durch das Fehlen transparenter und nachvollziehbarer Prozesse gekennzeichnet. Das erschwerte Ihre Arbeit als Vermittler. Denn abhängig vom Vermittler erhielten Gewerbekunden unterschiedliche Risikoanalysen. Vertrauensfördernd war das nicht – eine undankbare Situation für alle Beteiligten. Ziel des DIN-Arbeitsausschusses war deshalb die Definition eines Prozesses, den Sie zur Risikoanalyse innerhalb der Gewerbelandschaft anwenden können. Auch der Gewerbeplattform-Anbieter Thinkurance arbeitete in diesem Gremium mit.

Vertrauen steigern und Cross-Selling-Potenziale nutzen

Die DIN 77235 verbessert die Risikoanalyse im Gewerbebereich grundlegend. Der standardisierte Prozess sorgt dafür, dass Risiken übersichtlich und ganzheitlich erfasst werden. Sie schaffen Transparenz bei Ihren Gewerbekunden – und erhöhen das Vertrauen in Ihre Arbeit. Der normierte Prozess sorgt zudem für weniger Fehlerquellen und damit für mehr Sicherheit und weniger Stornierungen. Sie steigern Ihre wirtschaftliche

Effizienz. Durch den ganzheitlichen Ansatz der Analyse gehen Sie auf alle Unternehmensbereiche Ihrer Kunden ein. Das schafft neue Vertriebspotenziale durch Cross-Selling.

Schritt für Schritt durch die Risikoanalyse

Wie sehen die Einzelschritte der neuen DIN 77235 aus? Zunächst analysieren Sie allgemeine und spezifische Risikobereiche eines Unternehmens. Anschließend folgt eine Risikounterteilung in fünf Analysebereiche, die in verschiedene Risikokomponenten untergliedert sind. Auf Basis der Informationen zu den einzelnen Risikokomponenten nehmen Sie eine Risikounterteilung in fünf Klassen vor, die in die Prioritätsklassen 1 bis 3 sowie die Klassen „unbedeutend“ und „ohne Relevanz“ unterteilt sind. Ihr volles Potenzial entfaltet die neue DIN-Norm in einem digitalisierten Prozess. So werden Risiken automatisch priorisiert, was eine individuelle und objektive Beratung ermöglicht. Als erster Anbieter auf dem Markt bietet Thinkurance diesen Service in Kombination mit einer intelligenten Gewerbeplattform für Vermittler an, die den gesamten Beratungsprozess von der Bedarfsanalyse über umfangreiche Tarifvergleiche bis hin zur Ausschreibung in einer Umgebung abdeckt. Im Zuge des Relaunchs der Thinkurance-Plattform kann die normierte Risikoanalyse nach DIN 77235 künftig vollständig digital durchgeführt werden. df

Ihr Ansprechpartner



Daniel Feyler

Leiter Betriebsorganisation/Versicherungen

dfeyler@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-459

»UNTERSCHÄTZT: DAS RISIKO DES EIGENEN TODES«

DELA
füreinander

Interview zur DELA-Vorsorgestudie



Nur 32 Prozent der Deutschen kennen Vorsorgedokumente, und wiederum nur rund die Hälfte von jenen hat auch eigene Dokumente angelegt. Noch weit weniger Menschen schützen ihre Angehörigen vor den finanziellen Folgen des eigenen Todes. Was die Ergebnisse der vom Marktforschungsinstitut YouGov im Auftrag der DELA durchgeführten Befragung für Vorsorgeberater bedeuten und wie der neue DELA-Beraterleitfaden diese unterstützt, erklärt Walter Capellmann, Hauptbevollmächtigter der DELA Lebensversicherungen in Deutschland.

einBlick: Woran liegt es, dass nur wenige Menschen ihre Angehörigen vor den Folgen des eigenen Todes schützen?

Walter Capellmann: Eine gute Erklärung für das fehlende Handeln liefert das persönliche Risikoempfinden der Menschen. Das eigene vorzeitige Ableben und das des Partners werden als vergleichsweise geringe Risiken eingestuft. Deutlich stärker werden Armut,

Naturkatastrophen, Pflegebedürftigkeit und Terrorismus als Risiken wahrgenommen. Daraus lässt sich ableiten, dass vielen Menschen das Bewusstsein dafür fehlt, dass der eigene Tod auch Risiken für Familie und Partner in sich birgt. Hier ist es sinnvoll, eine ausreichende finanzielle und auch organisatorische Vorsorge zu treffen. Makler und Vermittler können hier in der Vorsorgeberatung wichtige Impulse setzen und ihre Kundinnen und Kunden für die finanzielle und auch organisatorische Vorsorge sensibilisieren.

einBlick: Welche Vorsorgethemen sollten in der Beratung angesprochen werden?

Capellmann: Im Kern geht es darum, seine Angehörigen vor den finanziellen und organisatorischen Folgen des eigenen Todes zu schützen und dabei selbstbestimmt über den Tod hinaus zu handeln. Die rechtzeitige Auseinandersetzung mit Themen wie Vorsorgevollmacht, Patientenverfügung, Sorgerechtsverfügung und Nachlassregelung ermöglicht das selbstbestimmte Handeln, schafft

Klarheit in jeder Lebenssituation und entlastet im Fall von Unfall, schwerer Krankheit oder gar des eigenen Todes Angehörige hinsichtlich schwieriger Entscheidungen. Der neue DELA-Beraterleitfaden greift diese Themen in einfacher und verständlicher Weise auf und führt sowohl Berater als auch die Kundinnen und Kunden Schritt für Schritt an die umfassende Vorsorge heran.

einBlick: Wie greifen dabei finanzielle und organisatorische Vorsorge ineinander?

Capellmann: Die Risikolebensversicherung DELA aktiv Leben stellt sicher, dass die Liebsten nach einem Todesfall vor finanziellen Herausforderungen geschützt sind und beispielsweise Verpflichtungen aus dem Erwerb einer Immobilie bedienen können. Finanzielle und organisatorische Vorsorge vereint auf Wunsch die Sterbegeldversicherung DELA sorgenfrei Leben, um den Abschied zu Lebzeiten selbstbestimmt zu gestalten, ohne seine Angehörigen damit zu belasten. Serviceleistungen wie der DELA-Abschiedsplaner und die „Stillen Wünsche“ unterstützen zusammen mit unserem neuen Leitfaden eine umfassende Vorsorgeberatung. ■

Kontakt

DELA Lebensversicherungen
Zweigniederlassung Deutschland
Platz der Ideen 2
40476 Düsseldorf

Kontakt für Vertriebspartner
vertriebspartner@dela.de
Telefon: (0211) 54 26 86-78
Montag bis Donnerstag: 9 bis 18 Uhr
Freitag: 9 bis 15:30 Uhr

»DIE NEUE NORM SCHLIESST IM MARKT EINE ECHE LÜCKE«

Was Berater von der DIN 77235 erwarten können

Nach der Finanzanalyse für Privathaushalte, die bei Netfonds-Partnerinnen und -Partnern seit der Einführung immer mehr Anklang findet und als echte Norm akzeptiert wird, gibt es nun eine zweite Norm für die Finanzberatung. Über Sinn und Zweck der DIN 77235 sprach Netfonds-Vorstand Oliver Kieper mit Dr. Klaus Möller, Vorstand von DEFINO Institut für Finanznorm AG.



»Wir sehen viel Interesse von Unternehmen, die bisher nicht über standardisierte Bedarfsanalysen für die betriebliche Sphäre verfügten.«

einBlick: Worum geht es bei der 77235?

Klaus Möller: Die neue Norm bietet Maklern und Vermittlern Leitplanken und Sicherheit für die Analyse der finanziellen und der Risikosituation von Freiberuflern, Gewerbetreibenden, Selbstständigen in ihrer betrieblichen Sphäre und KMU. Entsprechend auch ihr Titel: „Basis-Finanz- und Risikoanalyse für Selbstständige sowie kleine und mittlere Unternehmen“.

einBlick: Das klingt sehr sperrig ...

Möller: Deshalb nennen wir sie im alltäglichen Sprachgebrauch in Abgrenzung zur „Privatkundenanalyse“ einfach die „Geschäftskundennorm“. Früher haben wir „Gewerbenorm“ gesagt, aber das spricht Zielgruppen wie Heilberufe und alle Freiberufler nicht an, bei denen der Einsatz der Norm bestens passt.

einBlick: Wer sind die Nutznießer?

Möller: Zielgruppe sind alle Selbstständigen von der Friseurmeisterin über Bäckereien mit angeschlossenen Café über Ärzte, Architekten, Rechtsanwälte bis hin zu kleinen Produktionsbetrieben.

einBlick: Das hört sich facettenreicher an als ein Privathaushalt. Lässt sich da wirklich eine Norm drüberlegen?

Möller: Ja, das geht überraschend gut. Über sechs Einstiegsfragen wie etwa

„Beschäftigen Sie Mitarbeiter?“ oder „Werden Geschäfte mit ausländischen Geschäftspartnern oder in Fremdwährung abgeschlossen?“ wird die Berücksichtigung oder Nichtberücksichtigung von sechs Themenbereichen festgestellt. In den als relevant identifizierten werden dann die Risiken und Notwendigkeiten und deren Relevanz analysiert. Dabei können bestimmte Risiken in verschiedenen Unternehmen unterschiedliche Priorität haben: Für den Spediteur ist die Absicherung seiner Fahrzeuge gegen Beschädigung oder Verlust von existenzieller Bedeutung, für den Inhaber einer Werbeagentur die seines Dienst-Pkw nicht in vergleichbarer Weise. Insofern ist die 77235 an einigen Stellen notwendigerweise flexibler als die 77230.

einBlick: Gibt es Ähnlichkeiten?

Möller: Ja, sowohl Kunden als auch Berater werden in der 77235 die Grundarchitektur bestehend aus einer Liste von Finanzthemen – bei der 77235 sind es 52 –, aus Bedarfsstufen, Prioritäten und

Orientierungswerten wiedererkennen.

einBlick: Was erwarten Sie in der Praxis?

Möller: Wir gehen davon aus, dass die 77235 sehr gut angenommen wird, weil sie am Markt eine echte Lücke schließt.

einBlick: Werden mit der 77235 viele Vermittler Neuland betreten?

Möller: Ja. Wir sehen deutliches Interesse von Unternehmen, die in der Vergangenheit nicht über standardisierte Bedarfsanalysen für die betriebliche Sphäre verfügten. Umso wichtiger ist es, dass sich alle vor der Anwendung der Norm einer ordentlichen Qualifizierung für die Umsetzung unterziehen.

einBlick: Wann kann die Arbeit starten?

Möller: Die Norm wird wohl im September veröffentlicht werden. Da sowohl einige Softwarehäuser und Qualifizierer als auch wir als Zertifizierer bereits tief in den Vorbereitungen stecken, darf man erwarten, dass das notwendige Handwerkszeug, das zur qualifizierten Umsetzung der Norm befähigt, bald zur Verfügung stehen wird. ■

DIE ZUKUNFT DER ALTERSVORSORGE

Anleger investieren zunehmend in Investmentfonds.
Doch was eignet sich besser: Fondspolice oder Fondssparplan?

Zinseszinsseffekt von Fondspolice und Depotlösung im Vergleich

Bei langfristigen Anlagen überzeugt die fondsgebundene Rentenversicherung durch Steuervorteile bei gleichzeitig höherem Zinseszinsseffekt.

	Fondspolice	Depotlösung
Einzahlung	133.200,00	133.200,00
Abzüglich Kosten über die Laufzeit	-16.861,82	-25.097,96
Laufende Steuer durch Umschichtungen	0,00	-17.417,13
Endstand nach Jahren	216.173,92	184.049,33
Zugewinn somit	82.973,92	50.849,33
Steuer bei Auszahlung Realisierung	-16.594,78	-13.551,35
Auszahlungsbetrag	199.579,14	170.497,98

Der Vergleich ergibt einen Mehrertrag in der Versicherungspolice in Höhe von 19.550,80 Euro. Was hier noch nicht berücksichtigt ist, sind die 15 Prozent Pauschalabzug vom Zugewinn beim Versicherungsvertrag gemäß BMF-Schreiben vom 29. September 2017, Rz. 64g. Unter Berücksichtigung der 15 Prozent Pauschalabzug beläuft sich die Steuer bei Auszahlung auf 14.105,57 Euro. Der Auszahlungsbetrag beläuft sich somit auf 202.068,35 Euro. Angaben in Euro

Angesichts der Niedrigzinsphase ist es schwierig, noch attraktive Renditen zu erwirtschaften. Es wird deutlich, dass man angesichts von Niedrig- und sogar Minuszinsen für die Altersvorsorge umdenken und Chancen am Kapitalmarkt suchen sollte. Hier besteht noch die Chance auf attraktive Renditen.

Investment in Fonds:

Fondspolice oder Fondssparplan?

Bei der Absicherung für den Ruhestand bieten sich Anlegern vor allem zwei Varianten: die fondsbasierte Rentenversicherung und der Fondssparplan. Anleger investieren jeweils in Fonds. Unterschiede gibt es in puncto Sicherheit, Flexibilität, Kosten und steuerliche Vergünstigungen. Ein genauer Blick lohnt sich. Für den Fondssparplan spricht auf den ersten Blick höhere Flexibilität. Einzahlungen können variabel hoch- und

runtergesetzt werden. Doch auch die fondsbasierte Rentenversicherung erfreut sich großer Beliebtheit. Die Versicherungsbranche hat die früher recht starren Produkte an die Bedürfnisse der Anleger angepasst.

Was die fondsgebundene Rentenversicherung so attraktiv macht

Fondspolices sind mit einer lebenslangen Rentengarantie und lukrativen Steuervorteilen verbunden. Durch den Marktdruck sind die Kosten für Fondspolices erheblich gesunken. Bei einem Versicherungsmantel zahlen Anleger keine Ausgabeaufschläge und teils auch keine Depotkosten. Selbst auf Transaktionskosten verzichten einige Versicherer. Dies führt zu erheblichen Renditesteigerungen im Vergleich zur Depotlösung. Fondsgebundene Rentenversicherungen stellen zudem die einzige Möglichkeit

»Bei Fondspolices braucht es eine moderne und digital aufgestellte Versicherung, wie die Liechtenstein Life, die eine enorme Bandbreite an Fonds bietet.«

dar, langfristig in Fonds zu investieren und dabei Steuern zu sparen. Die Aktienerträge werden in einer Rentenpolice bis zum Rentenbeginn nicht besteuert. Bei der Rentenzahlung wird nur der Ertragsanteil veranlagt.

Die Liechtenstein Life hat seit über einem Jahrzehnt fondsgebundene Renten- und Lebensversicherungen im Angebot – aus guten Gründen. Die Wahl des Versicherers spielt eine große Rolle: „Bei Fondspolices braucht es eine moderne und digital aufgestellte Versicherung, wie die Liechtenstein Life, die eine enorme Bandbreite an Fonds bietet. In diesem Falle steigt die Flexibilität, das Risiko wird gestreut und die Sicherheit wird erhöht“, so Gordon Diehr, COO der Liechtenstein Life Assurance AG. ■

Ihr Ansprechpartner



Stephan Bruckner
Head of Sales Germany

stephan.bruckner@brokershome.li
Telefon: (+423) 797 23 06
www.liechtensteinlife.com

CHANCEN FÜR DEN JAHRESENDSPURT NUTZEN

Anstehende Absenkung des Rechnungszinses bietet Vertriebsmöglichkeiten.



Das Bundesministerium für Finanzen hat im April die Absenkung des Höchstrechnungszinses von 0,9 auf 0,25 Prozent beschlossen. Das hat weitreichende Auswirkungen auf die Kalkulation der Lebensversicherer. Nahezu alle Produkte sind davon betroffen.

Was ist der Rechnungszins?

Der Rechnungszins gibt an, mit welchem Zinssatz die Versicherer maximal bei Vorsorgelösungen mit fondsgebundenen Renten- und Lebensversicherungen mit Garantien kalkulieren dürfen. Je höher der Zinssatz, desto höher ist der Beitragsanteil, den ein Versicherer in chancenorientierte Anlagen investieren kann.

Eine große Rolle spielt der Rechnungszins für die Versicherer bei der

- ➔ Ermittlung der Rentenhöhe in der Rentenphase
- ➔ Ermittlung des Risikobeitrags bei der Einkommenssicherung und

- ➔ Kalkulation der notwendigen Garantien

Der Höchstrechnungszins stellt die Obergrenze für die jährliche Garantie dar. Jede Gesellschaft kann entscheiden, ob sie diesen Höchstwert nutzt oder eine geringere Garantie bietet.

Auswirkungen auf den Rentenfaktor

Besonders im Fokus steht der Rentenfaktor. Er legt fest, wie viel Rente der Versicherer später für das Ersparte auszahlt. Durch die Senkung des Rechnungszinses wird sich auch der Rentenfaktor reduzieren. Dazu ein Beispiel: Bei einem angenommenen aktuellen Rentenfaktor von 28,75 werden bei Fälligkeit der Rente je 10.000 Euro Vertragsguthaben 28,75 Euro ausgezahlt. Beträgt die Versicherungssumme zum Beispiel 60.000 Euro, ergibt sich folgende monatliche Rente:

$$\frac{60.000}{10.000} \times 28,75 = 172,50 \text{ Euro}$$

Wenn wir davon ausgehen, dass die Gesellschaften den Rentenfaktor durchschnittlich um 10 Prozent senken, ergibt sich ein neuer Rentenfaktor von 25,86. Die monatliche Rente beträgt dann:

$$\frac{60.000}{10.000} \times 25,86 = 155,16 \text{ Euro}$$

Das Beispiel zeigt, dass auch Fondspolizen von der Senkung des Rechnungszinses betroffen sind.

Produkte mit Beitragsgarantie

Gravierende Auswirkungen hat die Absenkung des Höchstrechnungszinses auch auf die Garantien in Altersvorsorgeverträgen! Er ist die Grundlage zur Kalkulation von Garantien und der Rentenhöhe in der Rentenphase. Eine stark vereinfachte Beispielrechnung ohne Berücksichtigung von Kosten verdeutlicht die Auswirkungen der Absenkung von 0,9 auf 0,25 Prozent auf die Beitragsgarantie (siehe Kasten).

Bisher mussten bei einer Laufzeit von 30 Jahren von 100 Euro Beitrag 76,43 Euro zu 0,9 Prozent angelegt werden, um zum Laufzeitende garantiert wieder 100 Euro Kapital zu haben. Damit standen 23,57 Euro für die freie Anlage zur Verfügung

Auswirkungen der Rechnungszinsabsenkung auf die Beitragsgarantie Beispiel

Endkapital	100,00 Euro	100,00 Euro
Laufzeit	30 Jahre	30 Jahre
Zinssatz p. a.	0,9 Prozent	0,25 Prozent
Benötigtes Startkapital	76,43 Euro	92,78 Euro

und konnten beispielsweise fondsgebunden investiert werden. Mit dem neuen Zinssatz von 0,25 Prozent werden bei gleicher Laufzeit 92,78 Euro der 100 Euro Beitrag für die Garantie benötigt. Es bleiben lediglich 7,22 Euro für die freie Anlage.

Wenn man dann noch Abschluss- und Vertriebskosten sowie laufende Verwaltungskosten berücksichtigt, wird klar, dass eine Garantie mathematisch kaum noch darstellbar ist – und eine positive Rendite erst recht nicht.

Man muss davon ausgehen, dass die Versicherer für die Produkte, bei denen eine 100-prozentige Garantie gewährleistet werden muss, an Kostenschrauben drehen werden, was zur Folge haben kann, dass Kürzungen bei der Courtagzahlung vorgenommen werden müssen. Einige Anbieter haben dies bereits umgesetzt.

Besonders drastisch wirkt sich die Senkung des Rechnungszinses auf die Riester-Rente aus, da der Gesetzgeber

hier eine 100-prozentige Bruttobeitragsgarantie vorschreibt. Diese lässt sich mit einem Rechnungszins von 0,25 Prozent kaum noch darstellen. Daher bieten inzwischen immer weniger Versicherungsgesellschaften das Produkt an (siehe Artikel Seite 40).

Auswirkungen auf Biometrie und bAV

Auch im Biometriebereich hat die Senkung des Höchstrechnungszinses Konsequenzen. Zwar gibt es auch jährlich kalkulierte Tarife, in der Regel wird jedoch mit einem konstanten Durchschnittsbeitrag für die gesamte Laufzeit kalkuliert.

Zu Vertragsbeginn ist das Risiko des Leistungsfalls geringer, sodass durch die Durchschnittskalkulation ein höherer Beitrag gezahlt wird als für das Risiko in dieser Zeit eigentlich nötig. Dadurch wird ein Guthaben angesammelt, mit dem die Deckungslücke geschlossen wird, die dadurch entsteht, dass das Risiko gegen Ende der Laufzeit den Durchschnittsbei-

trag übersteigt. Das Guthaben, das zu Beginn angesammelt wird, wird bei der Kalkulation des Durchschnittsbeitrags mit dem Höchstrechnungszins verzinst. Sinkt der Höchstrechnungszins, ist ein höherer Durchschnittsbeitrag nötig, um die Unterdeckung zum Ende der Laufzeit auszugleichen (siehe Grafik unten).

Gemäß ersten Umfragen in der Versicherungsbranche muss durch die Rechnungszinsänderung bei Berufsunfähigkeitsversicherungen von einer Erhöhung des Bruttobeitrags um 5 bis 10 Prozent ausgegangen werden, bei Risikolebensversicherungen von bis zu 2 Prozent Beitragserhöhung.

Auch im Bereich der betrieblichen Altersversorgung hat die Senkung des Rechnungszinses weitreichende Auswirkungen. Diese beschreiben wir ausführlich in einem gesonderten Artikel (siehe Seite 34).

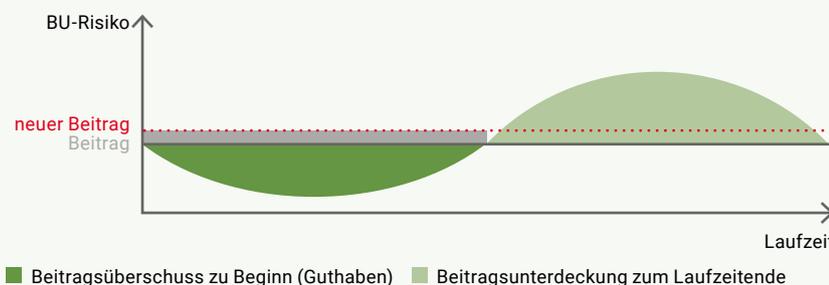
Fazit: Handeln Sie jetzt!

Jeder ist von der Rechnungszinssenkung betroffen. Alle, die noch dieses Jahr einen Vertrag abschließen, sparen nächstes Jahr Geld, das sie für Haus, Hobby oder Urlaub verwenden können. Nutzen Sie die Chance und sprechen Sie Ihre Kunden jetzt an! [sh/bb](#)

Entwicklung des Rechnungszinses



Durchschnittskalkulation des BU-Beitrags



Ihre Ansprechpartner



Susanne Hoyer

Vertriebsmanagerin Lebensversicherungen

shoyer@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-347



Benjamin Berg

Produktmanager Lebensversicherung

bberg@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-313

WIR MACHEN'S. EINFACH.



Flexibel und nachhaltig: NÜRNBERGER Berufsunfähigkeitsversicherung4Future

Die NÜRNBERGER Berufsunfähigkeitsversicherung überzeugt Vermittler wie Kunden schon seit jeher mit starken Leistungen und fairem Preis. Für die Berufsunfähigkeitsversicherung4Future (BU4Future) hat der Einkommensschutz-Versicherer noch weitergedacht – und in Sachen Flexibilität sowie Nachhaltigkeit nachjustiert. So lässt sich der BU-Schutz jetzt noch flexibler an die Lebenssituation der Kunden anpassen.

So kann der Kunde bei Berufsstart nach Studium oder Ausbildung seine BU-Rente um 100 Prozent erhöhen (bis maximal 3.000 Euro monatlich innerhalb von zwölf Monaten nach dem Berufseinstieg). Alternativ besteht die Möglichkeit, eine bisher noch nicht eingeschlossene Dynamik mit bis zu 5 Prozent jährlich einzuschließen. Auch kann die BU-Rente bei Gehaltssteigerungen ab 5 Prozent flexibel an die Karriere angepasst werden – ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Krebs- und Infektionsklausel

Bei einer schweren Krebserkrankung erhält der Kunde bis zu 15 Monate lang Vorschussleistungen in Höhe der monatlichen BU-Rente – die auch dann nicht zurückgefordert werden, wenn die Erkrankung nicht zur Berufsunfähigkeit führt; die Infektionsklausel gilt für alle Berufe und leistet auch bei teilweisem Tätigkeitsverbot.

Und sollte es zu einer Stundung kommen, ist diese immer zinslos. Ganz wichtig für den Vermittler: Strixner IV® – der Königsweg in der BU – ist nun exklusiv nur bei der NÜRNBERGER möglich: kostenfrei und digital immer inklusive.



Spezialisten-Service BetterDoc

Für einen monatlichen Mehrbetrag von rund 2,30 Euro netto können sich BU-Kunden die Expertise eines spezialisierten Ärztenetzwerks sichern. Die Behandlung einer komplexen Erkrankung und/oder das Einholen einer ärztlichen Zweitmeinung: BetterDoc findet den passenden Arzt für die jeweilige Erkrankung. Dieser Service ist während der gesamten Vertragslaufzeit unbegrenzt nutzbar. Kontaktiert der Kunde BetterDoc, findet eine anonymisierte Identifikation statt, um sicherzustellen, dass es sich bei dem Patienten um einen BU-Kunden der NÜRNBERGER handelt.

Nachhaltige Kapitalanlage

Für die BU4Future investiert die NÜRNBERGER mit besonderem Fokus auf die drei Bereiche Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung. Und bei Abschluss jedes EKS4Future-Vertrags pflanzt die NÜRNBERGER einen Baum im Nürnberger Umland – in Kooperation mit der Forstbetriebsgemeinschaft

Nürnberg Land. Zusätzlich können Kunden mit EKS4Future die Gesundheitsplattform Coach:N kostenfrei in ihrem Alltag nutzen. Mehr als 3.000 digitale Gesundheitskurse zu den Themen Bewegung, Achtsamkeit und Ernährung sorgen für ein breites Spektrum an Trainingsmöglichkeiten. Einmalig ist dabei auch die Möglichkeit einer Erstattung von bis zu 100 Euro im Jahr durch das Absolvieren zertifizierter Kurse. ■

Mehr Infos unter
vertrieb.nuernberger.de/eks4future



Ihr Ansprechpartner



Patrick Trinckert

Landesdirektion Maklervertrieb
patrick.trinckert@nuernberger.de
Telefon: (0911) 531-47 63



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Wir machen's. Einfach.

Alle sprechen von
verantwortungs-
vollem Investment.

Wir investieren
in Kapitalanlagen
mit Fokus auf
Nachhaltigkeit.



Jetzt informieren:

Landesdirektion Sonderverbindungen
Patrick Trinckert
Telefon 0911 5314763
patrick.trinckert@nuernberger.de

Andreas Politycki
Mitglied des Vorstands

Einkommenschutz in die Zukunft gedacht:
vertrieb.nuernberger.de/eks4future

Personen- und Funktionsbezeichnungen stehen
für alle Geschlechter gleichermaßen.

VORSICHT VOR KEN!

So vermeiden Sie die Umdeckungsfall.



Nicht neu, aber dennoch aktuell – immer wieder kommt es bei Umdeckungen von Verträgen zu Problemen mit der Courtage. Der Grund: KEN. Dieses Akronym steht für „kein echtes Neugeschäft“. Oder auch Sto/Neu (Storno/Neugeschäft) – die Bezeichnung dafür variiert je nach Gesellschaft. Unter diesem abstrakten Begriff verbirgt sich folgendes Problem: Sobald ein Vertrag bei einer Gesellschaft gekündigt oder beitragsfrei gestellt wird und der Kunde im selben Schritt – in der Regel innerhalb von zwölf Monaten – einen neuen Vertrag bei derselben Gesellschaft abschließt, ist es für die Gesellschaft kein wirkliches Neugeschäft und der Vermittler bekommt keine Courtage für den vermittelten Vertrag. Das ist zum Beispiel dann der Fall, wenn eine bestehende BU gegen den Neutarif ausgetauscht wird. Oder wenn eine SBU gekündigt und bei derselben Gesellschaft in eine Basisrente mit BUZ getauscht wird. Dabei spielt es keine Rolle,

Decken Sie den neuen Vertrag nicht bei derselben Gesellschaft ein.

ob es sich um identische Produkte oder Tarife handelt. Somit würde KEN ebenfalls greifen, wenn man eine Rentenversicherung der dritten Schicht beitragsfrei stellen und zeitgleich eine Basisrente für den Kunden einreichen würde.

Erhält der Kunde wirklich Mehrwert?

Diese Regelung kommt also häufig auch dann zum Tragen, wenn der Kunde einen echten Mehrwert hat, weil er bessere Bedingungen erhält oder Steuervorteile genießt. Grundsätzlich sollen diese Regelungen den Kunden vor übereifriger Umdeckung und damit doppelter Kostenbelastung schützen. Allerdings sollte man dann eigentlich erwarten, dass der Kunde dadurch geringere Kosten oder sogar einen Ho-

norartarif zu erwarten hätte – doch dem ist leider nicht so. Somit hat weder der Kunde noch der Vermittler einen finanziellen Vorteil. Der Vermittler erhält keine Courtage und der Kunde zahlt die vollen Kosten für den neuen Vertrag.

Was sollten Sie beachten?

Diese Regelung gilt völlig unabhängig von der Stornohaftung oder dem Abschlussvermittler. Somit greift KEN auch, wenn beispielsweise ein zehn Jahre alter Vertrag eines völlig anderen Abschlussvermittlers gekündigt oder beitragsfrei gestellt wird und Sie dann einen neuen Vertrag bei derselben Gesellschaft zeichnen. Dies kann sogar rückwirkend geschehen, sodass Sie Monate später ein Storno eines eigentlich völlig sauberen Vertrages erhalten. Wie können Sie KEN vermeiden? Wenn Sie einen alten Vertrag für Ihren Kunden beitragsfrei stellen oder kündigen, decken Sie den neuen Vertrag nicht bei derselben Gesellschaft ein. Sie können davon ausgehen, dass eigentlich fast alle Versicherer so eine Regelung in ihren Vereinbarungen haben.

Selbst bei schlüssiger Erklärung gegenüber dem Versicherer kann es bezüglich der Courtagezahlung in solchen Fällen Probleme geben. Sprechen Sie daher vorher immer mit dem zuständigen Maklerbetreuer, um abzuklären, ob es eine Regelung gibt, und lassen Sie sich gegebenenfalls eine schriftliche Bestätigung geben, dass für Ihr konkretes Vorhaben volle Provisionsansprüche bestehen. bb

Ihr Ansprechpartner



Benjamin Berg

Produktmanager Lebensversicherung

bberg@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-313

SO KOMMT MAN AN ALTERNATIVE ANLAGEN



PrivateFinancePolice – starke Werte im Portfolio



Mit der PrivateFinancePolice bietet Allianz Leben über eine Rentenversicherung gegen Einmalbeitrag Zugang zu alternativen Anlagen. Diese sind für Privatanleger normalerweise nur schwer zugänglich, weil sie nicht an der Börse gehandelt werden, ein hohes Investitionsvolumen und besondere Expertise voraussetzen.

Zu alternativen Anlagen gehören zum Beispiel die Finanzierung von Gewerbeimmobilien sowie Erneuerbare-Energie- und Infrastrukturprojekte wie Autobahnen oder Schienennetze. Die PrivateFinancePolice eignet sich besonders für Kunden, die ihre bestehenden Anlagen wirkungsvoll diversifizieren und zusätzlich fürs Alter vorsorgen möchten. Mit der PrivateFinancePolice

bekommen private Vorsorgesparer Zugang zu den Renditechancen alternativer Anlagen, und das bereits ab einem Einmalbeitrag von 10.000 Euro. Damit macht die Allianz dieses Anlagesegment einer breiten Zielgruppe zugänglich, welches aufgrund der Komplexität bisher nur sehr wohlhabenden Kunden vereinzelt im Private Banking oder Wealth-Management der Banken angeboten wird. Die Wertentwicklung des Vertrags folgt der Entwicklung eines sogenannten Referenzportfolios, das die im Sicherungsvermögen der Allianz Leben bestehenden alternativen Anlagen abbildet. Mit diesem Referenzportfolio profitiert der Kunde also zu den Konditionen eines professionellen Anlegers von einer Anlage, die über viele Jahre gewachsen

und mit über 1.000 Einzelprojekten breit diversifiziert ist. Die langfristigen Renditechancen des Referenzportfolios sind mit denen weltweit investierender Aktienportfolios vergleichbar – aber mit deutlich geringerem Risiko. Der Renditeaufschlag begründet sich unter anderem in der eingeschränkten Handelbarkeit der Investitionen. Diese besondere Eigenschaft wird mit Renditeaufschlägen – sogenannten Illiquiditätsprämien – honoriert. Nach Kapitalanlagekosten betragen die langfristigen Renditechancen 5 bis 7 Prozent.

Übrigens: Gegenüber den verbreiteten Aktienindizes wie zum Beispiel dem MSCI World Index, die gerade zu Beginn der Coronakrise Wertminderungen von über 30 Prozent hinnehmen mussten, entwickelte sich das Referenzportfolio der PrivateFinancePolice auch in Krisenzeiten nahezu konstant und weist seit 12/2019 eine Wertentwicklung von 7,27 Prozent (Stand: 31. März 2021) auf. Die PrivateFinancePolice bietet somit eine attraktive Rendite bei niedrigen Schwankungen.

Weitere Informationen erhalten Sie über Ihre Maklerbetreuerin und Ihren Maklerbetreuer bei Allianz Leben. ■

Ihr Ansprechpartner



Frank Tietze

Maklerbetreuer Allianz Leben

frank.tietze@allianz.de
Telefon: (0 40) 36 17 32 63

BVS AUF DEM VORMARSCH

Mit betrieblichen Versorgungssystemen optimal beraten



Unter betrieblichen Versorgungssystemen (bVS) verstehen wir den gezielten Einsatz von Finanzdienstleistungen im Unternehmen, die steuerlich und juristisch qualifiziert und haftungssicher eingerichtet sind. Dies geschieht mit schlanker Verwaltung, individuellen Lösungen, bei möglichst geringem finanziellen Aufwand zur Stärkung der Arbeitgebermarke.

Das Thema bVS umfasst nämlich nicht nur den Bereich betriebliche Altersversorgung (bAV), sondern auch die betriebliche Krankenversicherung (bKV), die Absicherung von Geschäftsführern (GGF-Versorgung), deren Mitarbeitern und ihrer Familien sowie die Optimierung von Lohnnebenkosten und vieles mehr. Die Vielzahl der Produktanbieter und die damit verbundene große Tarifwelt ist für viele Arbeitgeber ein Buch mit sieben Siegeln. Ist meine bestehende bAV/ bKV haftungs-/rechtssicher? Erreiche ich mit den bisherigen Maßnahmen die gewünschten Ergebnisse?

Das Erstgespräch und ein erster grober Überblick über den bVS-Status sind für Sie kostenlos.

Viele Vermittler gehen das Gespräch mit Gewerbekunden sehr monothematisch an. Es gibt jedoch mindestens zwei gute Gründe, den Bauchladen zu erweitern. So fällt die Akquisition mit der bAV immer schwerer. Zu viele Mitbewerber tummeln sich dort. Zudem gilt: Ist es zu einer erfolgreichen bAV-Vermittlung gekommen, werden ohne Cross-Selling jede Menge Umsatzchancen liegen gelassen. Um diesen beiden Umständen entgegenzuwirken, hat Netfonds den Begriff „betriebliche Versorgungssysteme“ ins Leben gerufen.

Hier bieten wir Ihnen eine Vielzahl an Unterstützungsmöglichkeiten an. Zum einen arbeiten wir seit mehreren Jahren mit einem unabhängigen Berater, der Expertis Beratungsgesellschaft mbH mit Sitz in Hamburg, zusammen. Für Ihren Arbeitgeberkunden bedeutet das: Die Vereinigung von Rechtssicherheit und Umsetzung individueller Versorgungswünsche kann sehr schlank und produktneutral umgesetzt werden. Die Expertis GmbH überprüft, bewertet und richtet betriebliche Versorgungssysteme neu ein – für die Umsetzung, Produktauswahl und die Beratung der Arbeitnehmer sind dann Sie als zuverlässiger Vermittler zuständig. Das Erstgespräch mit Ihnen, Ihrem Kunden und einem unabhängigen Sachverständigen für bAV und Finanzmathematik sowie ein erster, grober Überblick zum bVS-Status sind für Sie als angeschlossenen Vermittler kostenlos! Sollte dann der Zuschlag für eine finale Konzepterstellung gegeben werden, erfolgt eine vollständige Prüfung des Ist-Standes inklusive schriftlicher Handlungsempfehlungen für Sie als Vermittler durch die Expertis GmbH. Durch unser großes Expertennetzwerk besteht für Sie und Ihren Kunden zusätzlich die Möglichkeit, Know-how zu sämtlichen bVS-Bereichen zu nutzen. Wir bieten zudem verschiedene Weiterbildungsmaßnahmen. Das bVS-Team der Netfonds unterstützt Sie gern von der Analyse bis zur Unterstützung bei der rechtlichen Gestaltung. [az](#)

Ihre Ansprechpartner



Antje Zechner



Alexander Brix

Spezialisten betriebliche Versorgungssysteme
 azechner@netfonds.de und abrix@netfonds.de
 Telefon: (0 40) 82 22 67-239 und (0 40) 82 22 67-487

FINANZIELLER LEBENSRETTER



Arbeitskraftabsicherung und Todesfallschutz der Basler Lebensversicherungs-AG



Eine sehr gute Absicherung im Falle eines Falles zeichnet sich dadurch aus, dass sie die Bedürfnisse der Kunden erfüllt. Die Basler Lebensversicherung zeigt, wie das gelingt und wie man zur ersten Wahl in Preis und Leistung wird. „Ein Berufsunfähigkeitschutz ist viel zu teuer“ oder „Mich wird's nicht treffen“ sind häufige Vorurteile – Letzteres kann schnell widerlegt werden.

Denn durch Krankheiten, Unfälle oder Invalidität kann von heute auf morgen die berufliche, finanzielle und gesamte Existenz zerstört werden. Die Wahrscheinlichkeit, bis zum Rentenbeginn berufsunfähig zu werden, liegt beispielsweise für 20-jährige Männer bei 43 Prozent.

Die häufigsten Ursachen zeigen: Es kann jeden treffen. Es handelt sich dabei um psychische Erkrankungen, Herz-Kreislauf-Erkrankungen und Krebs – unab-

hängig von der beruflichen Tätigkeit. Unfälle sind die häufigste Todesfallursache vor dem Rentenbeginn.

Perfekt abgesichert mit den Basler Absicherungskonzepten

Die **Basler Berufsunfähigkeitsversicherung** ist eine modular aufgebaute Premium-BU mit vier Zusatzbausteinen. Die Hauptzielgruppe des Konzepts sind junge Menschen, so kann für Schüler ab einem Alter von zehn Jahren eine BU abgeschlossen werden. Und für unter 30-Jährige kann in den ersten fünf Jahren eine Beitragsreduktion von 40 Prozent bei vollem Versicherungsschutz vereinbart werden.

Durch den EasyGoing-Antrag ist die Absicherung mit vereinfachter Gesundheitsprüfung möglich. Die **Basler Grundfähigkeitenversicherung** bietet

eine Absicherung gegen den Verlust von Fähigkeiten und Fertigkeiten an – unabhängig von der Berufsausübung. Die passende Alternative, falls die BU-Absicherung nicht passt. Insgesamt bieten die Tarife einen Absicherungsumfang von 28 Leistungsauslösern. Der Verlust der Fähigkeiten Pkw- und Motorradfahren ist in allen Tarifen abgesichert. Hier bietet die Basler als einziger Anbieter am Markt besondere Zielgruppenansätze zum Beispiel für Handwerker, Lkw-Fahrer oder Berufsfeuerwehrleute.

Die **Basler Risikoversicherung** komplettiert die Absicherungskonzepte der biometrischen Risiken. Die von Ratingagenturen ausgezeichneten Tarife überzeugen durch passgenaue und günstige Lösungen. So kann der Verlauf der Versicherungssumme während der Laufzeit individuell konstant und fallend gestaltet werden. Gerade für junge Familien mit Baufinanzierung lohnt sich die Kombination „2-in-1“. Analog zur BU erleichtert der Basler EasyGoing-Antrag die Gesundheitsprüfung und vereinfacht den Weg zum Schutz.

Fazit

Die Basler empfiehlt sich durch attraktive Preise, besonders kundenorientierte Bedingungen und einen Top-Service. Sie wird von allen Top-Ratingagenturen mit der besten Bewertung ausgezeichnet. ■

Kontakt

**Maklerservice
Basler Versicherungen**

Makler-Service@basler.de
Tel.: (0 40) 35 99 46 60

WEITERBILDUNG MAL ANDERS!

Vorschau auf das bVS-Bootcamp der Netfonds Gruppe

Sie haben Kontakte zu und Erfahrungen mit Gewerbekunden, zudem möchten Sie das Geschäftsfeld betriebliche Versorgungssysteme (bVS) ausbauen und Umsatz generieren? Dann ist unser bVS-Bootcamp genau das Richtige für Sie! Was erwartet Sie in Kassel? Zwei Tage voller intensiver, praxisnaher Arbeit zu betrieblichen Versorgungssystemen. Alles zu Akquise, Ansprache, Erstgesprächen mit dem Chef und/oder

Entscheidern. Alles zu den wesentlichen steuerlichen und juristischen Zusammenhängen. Alles zum Belegschaftsgeschäft. Oder wie man aus einem Gespräch Hunderte Kunden macht. Wir bieten das bVS-Bootcamp I + II an. Aber wo liegen hier die Unterschiede?

Wir freuen uns auf Ihren Kontakt –
Ihr Netfonds-bVS-Team [az](#)

BVS-BOOTCAMP I 4 Trainer, 2 Tage volle Power!

Das wandelnde Lexikon **Gerry Wulf** und der Konzeptionist **Alexander Brix** sind fester Bestandteil des Teams, die weiteren Trainer werden individuell und bedarfsgerecht dazugeholt. **Der Schwerpunkt:** Wie können Akquiseansätze und der Aufbau eines flächendeckenden Spezialistennetzwerks aussehen bzw. gestaltet werden? **Das Ziel:** Schaffung eines soliden Praxiswissens zu Konzeption, Produktwelten und rechtlichen Rahmenbedingungen

BVS-BOOTCAMP II 4 Trainer, 2 Tage volle Power!

Hier geht es darum, gemeinsam mit **Alexander Brix** und **Gerry Wulf** als Trainer an verschiedensten Fallbeispielen und in unterschiedlichen Gesprächssituationen die vermittelten Inhalte aus dem Teil I für die Praxis zu vertiefen und zu trainieren. **Das Ziel:** praktische Fertigkeiten in Konzeptionierung und Gesprächsführung vertiefen und festigen. Ist das bVS-Bootcamp auch für Sie interessant? Möchten auch Sie an diesem intensiven Fachaustausch teilnehmen? Oder Ihr Spezialistennetzwerk erweitern? Dann sprechen Sie uns an! Bereits jetzt sind wir in der Planung für 2022, die Plätze sind aufgrund der regen Nachfrage und begrenzter Teilnehmerzahl schnell vergriffen. Sie sind noch unschlüssig? Lesen Sie Stimmen von Kollegen (siehe Kasten rechts).

Maklerstimmen zum bVS-Bootcamp

„Das bVS-Bootcamp unter der Leitung von Alexander Brix und Antje Zechner im April 2021 war eine rundum gelungene und lehrreiche Veranstaltung. Bedingt durch die Coronapandemie war die Gruppe recht klein, aber dafür waren die zwei Tage umso intensiver. Ich persönlich habe sehr viel neuen Input in Form von Produktinformationen/Neuerungen mitgenommen, aber auch die vertriebliche Ebene war sehr lehrreich und hilfreich für die Praxis. Ich freue mich jetzt schon auf das Bootcamp II.“

Sarah Höfer, KFM Kienle Finanz-Manufaktur GmbH

„Wir erlebten zwei Tage voller konzentrierter bVS-Inhalte. Den Referenten war anzumerken, dass sie Lust hatten, im Kreis engagierter Kollegen ihre Erfahrungen aus der Praxis zu teilen. Es gab für jeden vertriebliche Ansätze, immer gepaart mit den wichtigsten fachlichen Informationen. Am Ende des ersten Abends kamen wir in ‚Corona-geselliger‘ Runde noch zum intensiven Gedankenaustausch untereinander. Das Praxistraining am Ende des zweiten Tages hat mich schön ins Schwitzen gebracht – war aber sehr wertvoll für zukünftige Kundengespräche.“

Bernd Schiffer, 1fach gut beraten

Ihre Ansprechpartner



Antje Zechner



Alexander Brix

Spezialisten betriebliche Versorgungssysteme
azechner@netfonds.de und abrix@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-239 und (0 40) 82 22 67-487

ZUKUNFTSCHANCE NACHHALTIGE BERATUNG



Die neue EU-Regulatorik verankert das Thema Nachhaltigkeit fest in der Finanzberatung. Gleichzeitig möchten immer mehr Kunden ihr Geld nachhaltig anlegen. Höchste Zeit für neue Lösungen



Seit März verpflichtet die Europäische Union Finanzberater zur Offenlegung von Nachhaltigkeitsaspekten. Schon bald müssen Vermittler ihre Kunden wohl auch nach ihren Nachhaltigkeitspräferenzen fragen. Warum also nicht aus der Pflicht eine Kür machen? Denn: Der Kundenbedarf an nachhaltigen Versicherungslösungen ist bereits immens – und wächst stetig. Milliarden an Euro auf Girokonten und Sparbüchern fliehen vor Negativzinsen. Mit den richtigen Lösungen schöpfen Vermittler jetzt enorme Potenziale. Eine lebenslange Rente, erhebliche Steuervorteile, eine attraktive Rendite und 100 Prozent Nachhaltigkeit: Die Basis-Rente der Pangaea Life vereint Al-

tersvorsorge mit Klimaschutz. Pangaea Life ist die nachhaltige Tochter der Versicherungsgruppe die Bayerische. Der hinter den Produkten stehende Pangaea Life Fonds investiert direkt in konkrete Sachwerte aus dem Zukunftssektor der erneuerbaren Energien.

Auf dem deutschen Markt einmalig

Rendite erwirtschaften hier vor allem Windkraft, Sonnenenergie und Wasserkraft. Die technische und geografische Streuung der Investitionen sowie feste Stromabnahmepreise und Einspeisevergütungen sorgen für eine im Vergleich zu vielen Aktienfonds geringe Volatilität. Auch für die Geldanlage bietet Pangaea Life sicherheitsorientierten Anlegern

ideale Lösungen: Seit seiner Auflage im Juni 2018 erwirtschaftete der Fonds eine jährliche Durchschnittsrendite von 7,1 Prozent (Stand 30. Juni 2021).

Nachhaltigkeit zum Anfassen

Neben der starken Rendite und der hohen Sicherheit bietet die Pangaea Life Basis-Rente echtes Impact-Investing. Mit einer Anlage von beispielsweise 50.000 Euro sparen Kunden rund 44 Tonnen CO₂, was in etwa der Emission von 370.000 Auto-Kilometern entspricht. Ein höchst effektiver Beitrag für Umwelt und Klima.

Zudem steht Transparenz an erster Stelle – ein Faktor, auf den Kunden bei ihrer Altersvorsorge heute besonders achten. Dafür startete Pangaea Life ein echtes Novum in der Finanzbranche. Per kostenloser digitaler Investmentreise nehmen Vermittler ihre Kunden mit auf eine 360-Grad-Erlebnisreise zu den grünen Energieinvestments des Fonds. Zur Anmeldung geht es hier: pangaea-life.de/fonds/

investmentreise

Ihr Gutschein-Code für Ihre persönliche VR-Brille: **netfonds21** ■



Ihr Ansprechpartner



Torsten Böwer

Regionalleiter Vertriebsdirektion Nord
torsten.boewer@diebayerische.de
Telefon: (0162) 411 27 68

UMSATZCHANCEN IN DER bAV FÜR 2021

Sechs vielversprechende Themen für Netfonds-Partner

Die Fans des Netfonds-bVS-Teams kennen unser Motto, allen anderen sei es gerne mit auf den Weg gegeben: Im Gewerbegebiet heißt der Erfolgsweg, „anders als andere“ zu sein. Und das zweite Halbjahr 2021 bietet eine Menge Möglichkeiten, sich bei Gewerbekunden zu melden bzw. sie zu akquirieren und dabei als echter Partner und Experte aufzutreten. Wir haben lukrative Themen für Sie aufgelistet:

THEMA 1

Förderung von Arbeitnehmern mit niedrigem Einkommen – steuerlicher Vorteil x 2

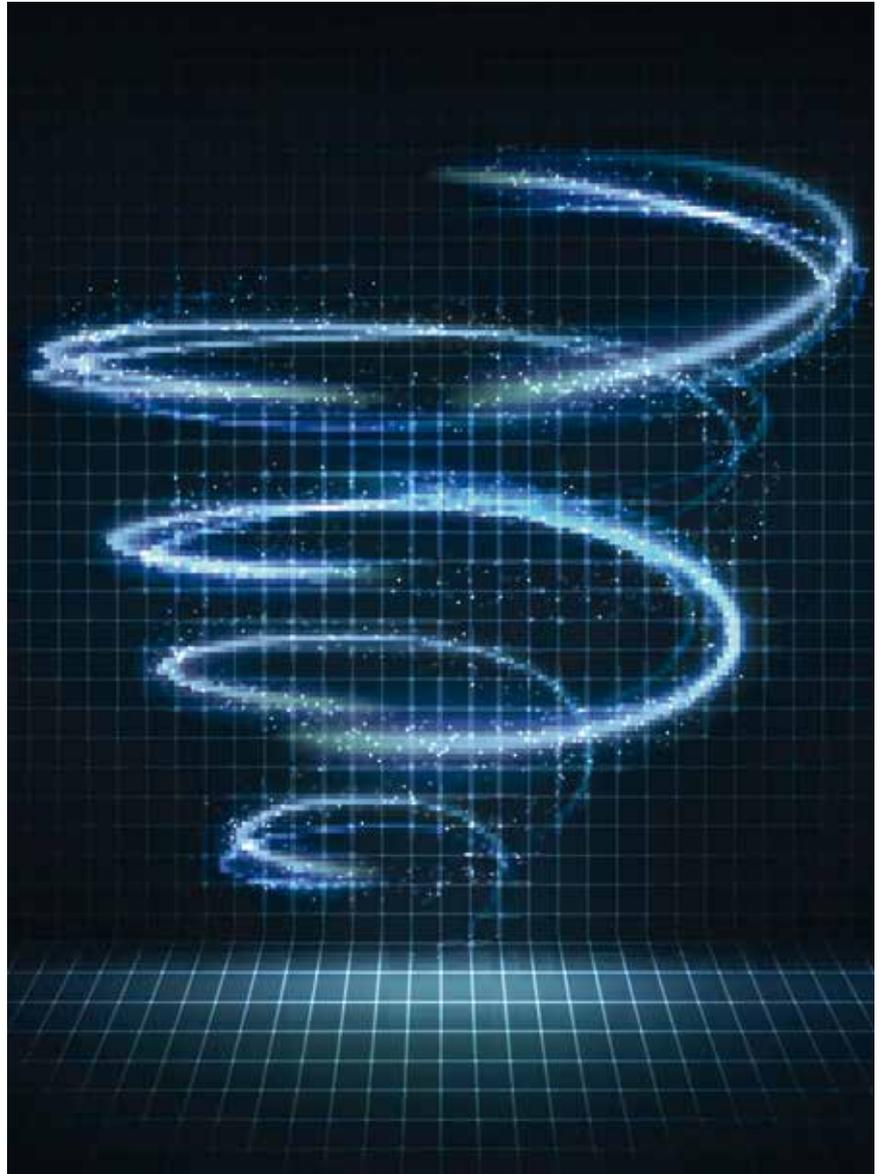
Spätestens seit 2018 sind auch Arbeitnehmer mit geringem Einkommen interessant für Gewerbeprofis. Denn der Staat fördert mit der Einführung des Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSG) Arbeitgeber (AG), die ihre Arbeitnehmer (AN) bei der bAV unterstützen. Die Fördermöglichkeiten wurden dazu nochmals nachgebessert:

- ➔ Der für AG steuerlich absetzbare Förderbetrag für AN mit geringfügigem Einkommen wurde auf 288 Euro verdoppelt.
- ➔ Die förderbaren Arbeitgeberbeiträge wurden auf bis zu 960 Euro im Jahr erhöht.
- ➔ Die Einkommensgrenze wurde von 2.200 Euro auf 2.575 Euro monatlich angehoben.

Am Grundprinzip der Förderung ändert sich nichts: AG, die sich an der bAV eines Mitarbeiters mit mindestens 240 Euro, höchstens jedoch 960 Euro im Jahr

beteiligen, können 30 Prozent des Arbeitgeberbeitrags mit der abzuführenden Lohnsteuer verrechnen.

Unser Tipp: AG stehen auf Steuerleichterungen und auf Berater, die ihnen davon erzählen!



THEMA 2

Neue Beitragsbemessungsgrenze (BBG) – höhere Beiträge in der bAV

Wie fast jedes Jahr wurde eine wichtige Größe für die bAV erhöht: die BBG (West) in der Deutschen Rentenversi-

cherung. Arbeitnehmer können bis zu 4 Prozent der BBG (West) ohne Abzug von Sozialabgaben und Steuern und bis zu 8 Prozent steuerfrei (aber zur Hälfte sozialabgabenpflichtig) über die Entgeltumwandlung in einen bAV-Vertrag investieren. Die staatliche Förderung gilt für die Durchführungswege Direktversicherung, Pensionskasse und Pensionsfonds. Konkret können im Jahr 2021 in eine bAV eingezahlt werden:

- ➔ sozialabgabenfrei pro Monat: bis 284 Euro (3.408 Euro im Jahr)
- ➔ steuerfrei pro Monat: bis 568 Euro (6.816 Euro im Jahr)

Unser Tipp: Mittels einer Kombination bestimmter Durchführungswege besteht sogar die Möglichkeit, die kompletten 8 Prozent (568 Euro monatlich oder 6.816 Euro im Jahr) steuer- und sozialabgabenfrei umzuwandeln!

THEMA 3

Senkung der Garantien – für mehr Rendite in der bAV

Sicherheit und eine attraktive Rendite sind wichtige Kriterien für AG und AN in der betrieblichen Altersversorgung. Garantien bremsen die Rendite. Und weil es zurzeit kaum Zinsen auf das Ersparte gibt, ist es besonders wichtig, durch ausgesuchte, innovative und flexible Kapitalanlagen attraktive Renditen zu erzielen. Es gilt hierbei, die zum Kunden passende Balance zwischen Rechtssicherheit (Garantieniveau) und Rendite zu finden. Hiermit können schlaue Berater gleich zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen:

- ➔ den AG durch Anpassung auf BRSG aus der Haftung bringen
- ➔ den AN eine Chance auf eine bessere Rendite verschaffen

Unser Tipp: Sprechen Sie mit Ihrem Kunden über seine Enthaltung und die Chancen auf mehr Rendite durch Senkung der Garantien – das schafft zufriedene Arbeitgeber und Arbeitnehmer!

THEMA 4

Soli-Abschaffung – Ersparnis in der bAV nutzen

Für AN mit einem zu versteuernden Jahreseinkommen bis zu 62.127 Euro (124.255 Euro bei Eheleuten) entfällt seit Januar 2021 der Solidaritätszuschlag. Beispiele: Ein Single ohne Kinder mit einem Bruttolohn von 42.000 Euro im Jahr spart circa 340 Euro; ein verheirateter Alleinverdiener ohne Kinder mit einem Bruttolohn von 66.000 Euro im Jahr spart rund 460 Euro, also rund 38 Euro im Monat!

Unser Tipp: Erzählen Sie einem AG doch mal, dass ein AN die Soli-Ersparnis direkt für eine bAV nutzen kann – er muss Sie nur die Beratung machen lassen ...!

THEMA 5

Steigender Freibetrag in der Grundsicherung für Rentner*innen – bAV wird attraktiver

bAV- und private Renten werden gemäß BRSG nur noch anteilig auf die Grundsicherung im Alter angerechnet. 2021 beträgt der Freibetrag für diese Renten bis zu 223 Euro monatlich. Das ist der Betrag, den Rentner mit Grundsicherung behalten dürfen, ohne dass die Leistung der Grundsicherung gekürzt werden kann. So wird die bAV auch für Teilzeitkräfte und AN mit niedrigen Einkommen immer attraktiver.

THEMA 6

Zuschusspflicht für Entgeltumwandlungen nach BRSG – mehr Beitrag pro AN

Nach der letzten Novelle des BetrAVG hat jeder sozialversicherungspflichtig Beschäftigte einen Anspruch auf einen AG-Zuschuss von 15 Prozent auf seinen Eigenbeitrag. Für neue Entgeltumwandlungsvereinbarungen gilt die gesetzliche Zuschusspflicht bereits seit dem 1. Januar 2019. Aber Achtung: Für Bestandsverträge läuft die Frist zum 1. Januar

2022 ab. Es muss gehandelt werden. Versäumt es der AG, seiner gesetzlichen Zuschusspflicht nachzukommen, haftet er für Nachteile, die dem AN in der Rentenphase entstehen (§ 1 Absatz 1 Satz 3 BetrAVG). Viele AG haben ihre Systeme aber noch nicht darauf umgestellt. Das ist ein Top-Gesprächsansatz für Sie.

Unser Tipp: Gute Beraterinnen und Berater gehen spätestens jetzt proaktiv auf ihre potenziellen Gewerbekunden zu und zeigen ihnen mögliche Lösungsansätze auf. Das folgende Prüfschema ist konform zur Rechtssicht des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS):

- ➔ Kommt eine Erhöhung des bestehenden Versorgungsvertrags in Betracht (falls versicherungstariflich möglich und sinnvoll)?

- ➔ Ist die Einzahlung des Zuschusses in einen Neuvertrag versicherungstariflich möglich?

- ➔ Kann der Mitarbeiter seine Gehaltsumwandlung absenken, sodass sich der Arbeitgeber am Beitrag beteiligen kann?

Unser Fazit: Sie haben Top-Chancen, Ihre Bestandskunden zu beraten und neue Gewerbekunden dazuzugewinnen. Das Netfonds-bVS-Team und unser Expertenetzwerk stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite. Über all den genannten Ansätzen schwebt ohnehin die sich verschärfende Lage auf dem Arbeitsmarkt. Motivieren Sie die Unternehmen, in bVS zu investieren und sich attraktiv zu machen. Nutzen Sie Ihre Potenziale am Gewerbekunden – jetzt! ab

Ihre Ansprechpartner



Antje Zechner



Alexander Brix

Spezialisten betriebliche Versorgungssysteme
 azechner@netfonds.de und abrix@netfonds.de
 Telefon: (0 40) 82 22 67-239 und (0 40) 82 22 67-487

DER RENTENGARANTIEFAKTOR SINKT

Ausblick auf die Folgen für die betriebliche Altersversorgung



Seit einigen Jahren sind die Zinssätze im Euroraum auf historisch niedrigem Niveau, eine Umkehr dieses Niedrigzinses ist aus heutiger Sicht nicht erkennbar. Vor diesem Hintergrund wurde bei einigen Tarifen in den Lebens- und Rentenversicherungen bereits in diesem Jahr der vereinbarte Rentenfaktor bei bestehenden Verträgen reduziert. Durch die Anpassung des Rentenfaktors reduziert sich die Rentenleistung aus dem Versicherungsvertrag, bei einem Abrufen der Versicherungsleistungen in Form einer Kapitalleistung bleibt die Ablaufleistung jedoch unverändert.

Arbeitgeber haftet für Versorgung

Die Anpassung des Rentenfaktors hat erhebliche Auswirkungen im Bereich der betrieblichen Altersversorgung. Denn nach § 1 Absatz 1 Satz 3 BetrAVG steht der Arbeitgeber auch dann für die zugesagten Versorgungsleistungen ein, wenn die Versorgung nicht unmittelbar über ihn erfolgt. In der Folge ist die durch die Anpassung des Rentenfaktors

verminderte Rentenleistung unmittelbar durch den Arbeitgeber zu kompensieren. An dieser Stelle möchte ich darauf hinweisen, dass seit der Änderung des Betriebsrentengesetzes im Juni 2020 das versicherungsvertragliche Verfahren nach § 2 Absatz 2 Satz 3 BetrAVG nicht mehr zu einer Entlassung des Arbeitgebers aus der Versorgungsverpflichtung führt.

Für diese unmittelbare Leistungsverpflichtung muss bei einem mittelbaren Durchführungsweg (Direktversicherung, Pensionskasse, Pensionsfonds und Unterstützungskasse) durch das Wahlrecht nach Artikel 28 EGHGB keine Rückstellung in der Handelsbilanz gebildet werden, wenn das vorhandene Vermögen zur Deckung der Versorgungsverpflichtung nicht ausreicht.

Dieser Fehlbetrag ist jedoch zwingend im Anhang zur Handelsbilanz auszuweisen, um so das Haftungsrisiko des Bilanzierenden aus der betrieblichen Altersversorgung ersichtlich zu machen. Ein Arbeitgeber, welcher aus seiner

Haftung in Anspruch genommen wird, kann das Passivierungswahlrecht nicht anwenden, er muss zwingend in Höhe der Zahlungsverpflichtung eine Pensionsrückstellung ausweisen.

Aufwendungen nur teils abzugsfähig

Bei dem Durchführungsweg der Unterstützungskasse führt eine Anpassung des Rentenfaktors bei der Rückdeckungsversicherung dazu, dass keine kongruente Rückdeckung der Versorgungsverpflichtung mehr besteht und in der Folge die Zuwendungen an die Unterstützungskasse nicht mehr vollständig, sondern nur noch partiell als Betriebsausgaben geltend gemacht werden können.

Bei einer Anpassung des Rentenfaktors in einem Versicherungsvertrag im Bereich der betrieblichen Altersversorgung ist es demnach zwingend erforderlich, die arbeitsrechtliche Zusage im zulässigen Maße anzupassen.

Bei der Bewertung der Folgen aus der Reduzierung des Rentenfaktors sowie der Darstellung bestehender Handlungsoptionen Ihrer betreuten Arbeitgeber stehen wir als Wulf Consulting sowie das Netfonds-bVS-Team Ihnen gerne zur Seite. [gw](#)

Ihr Ansprechpartner



Gerry Wulf, Geschäftsführer



g.wulf@wulfconsulting.de
Telefon: (03 75) 44 79 69 31

MIT VERANTWORTUNG VORSORGEN

VOLKSWOHL BUND startet nachhaltige Produktlinie NEXT.



VOLKSWOHL BUND Versicherungen

NEXT

Nachhaltig Engagiert + Transparent



Die VOLKSWOHL BUND Versicherungen bieten unter der Marke NEXT ab sofort eine neue Produktwelt mit vollständig nachhaltigen Vorsorgelösungen. NEXT steht für Nachhaltig, Engagiert und Transparent. Mit NEXT hat der Versicherte ein bedingungsgemäßes Recht auf Nachhaltigkeit. Das ist marktwert einmalig. Auch in der Rentenphase ist eine nachhaltige Verwendung des vorhandenen Geldes garantiert. Denn sobald das Guthaben oder Teile davon ins Sicherungsvermögen übergehen, ist die gesamte Summe dauerhaft durch eine nachhaltige Geldanlage gedeckt. NEXT startet mit drei Produkten: der Fondspolice Pur, FondsFittery und Unfall INVEST.

In der fondsgebundenen Rentenversicherung können Kunden für ihre NEXT-Police aus mehr als 40 nachhaltigen Investmentfonds auswählen. Sie legen ihr

Fondsvermögen streng nach Umwelt-, Sozial- und Unternehmensführungskriterien (ESG) an. Die Fondspalette umfasst zahlreiche thematische Fonds, die unter anderem in erneuerbare Energien, Wasserindustrie oder Health Care investieren. Einzelne davon gibt es exklusiv beim VOLKSWOHL BUND. Teilweise fließen die im Fonds erwirtschafteten Gelder zusätzlich als Spenden in nachhaltige Projekte.

Auch FondsFittery, die Rentenversicherung mit maßgeschneiderten Fondsboxen, ist ab sofort in der NEXT-Produktlinie erhältlich. Dafür wurde die Zahl der angebotenen Fondsboxen verdoppelt. Jede Fondsbox hat nun ihr NEXT-Pendant mit ESG-konformen ETF. Sie ist zugeschnitten auf das gewünschte Vorsorgeprofil des Kunden und obendrein nachhaltig. Auch hier, bei der Zusammensetzung und Anpassung der

Fondsboxen, berät die DWS den VOLKSWOHL BUND.

Die Unfallversicherung INVEST verknüpft erstklassigen Unfallschutz mit einem Sparanteil. Teile der Beiträge legt der VOLKSWOHL BUND in zuvor gewählte Fonds an. Bei Vertragsende erhält der Kunde das angesparte Fondsguthaben. Mit NEXT stammt dieses Geld zukünftig aus ESG-konformen Investmentfonds. Die Erträge sind komplett nachhaltig erwirtschaftet. Unfall INVEST ist ein Produkt der VOLKSWOHL BUND-Tochter prokundo.

Als Versicherungsunternehmen übernimmt der VOLKSWOHL BUND Verantwortung für die Zukunft. Das gilt für alle Bereiche des Unternehmens, ob Produkte, Umwelt, soziales Engagement, Mitarbeiter, Unternehmensführung oder Kapitalanlage. Bei der Anlage der Versichertengelder beachtet der VOLKSWOHL BUND ethische, soziale und ökologische Kriterien. Deren Einhaltung überprüft halbjährlich eine Nachhaltigkeits-Ratingagentur.

Mehr Informationen zum Thema Nachhaltigkeit beim VOLKSWOHL BUND und über die Produktlinie NEXT gibt es auf www.volkswohl-bund.de ■

Kontakt

Wir sind für Sie da!

Kompetenz-Center Nord
 kc-nord@volkswohl-bund.de
 Telefon: (0 40) 180 49 67-0

PENSIONSKASSEN UNTER DRUCK

Was kommt noch auf Gewerbekunden zu?



Im Januar 2021 wurde der ersten Pensionskasse aufgrund der zu geringen Finanzmittel durch die BaFin die Betriebserlaubnis entzogen. Infolge der deutlichen Verschlechterung der finanziellen Situation einiger Pensionskassen werden alle seit diesem Jahr den insolvenzsicherungspflichtigen Durchführungswegen zugerechnet, wobei die Meldung der Pensionskassenzusagen bis zum 31. März 2021 durch den Arbeitgeber erfolgen musste. Diese Meldung konnte nur bei Pensionskassen nach § 4 TVG, den Zusatzversorgungskassen des öffentlichen Dienstes sowie bei Pensionskassen, die dem Sicherungsfonds Protektor angehören, unterbleiben.

Regulierung wird angepasst

Auch reine Beitragszusagen nach §§ 21 bis 25 BetrAVG unterliegen nicht der Insolvenzsicherungspflicht. Die Absicherung durch den Pensions-Sicherungs-Verein (PSVaG) besteht bei allen Sicherungsfällen, die nach dem

31. Dezember 2021 eintreten. Weiterhin ist eine Anpassung des VAG noch in diesem Jahr geplant, hierzu soll der § 233 Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) um den Absatz 6 ergänzt werden, welcher die Nachschuss- und Unterstützungszahlungen regelt.

Nach dem Referentenentwurf dürfen jedoch nur regulierte Pensionskassen, welche bereits in ihrer Satzung die Möglichkeit der Kürzung der Versorgungsleistung vorsehen, die Satzung um eine Nachschussregelung ergänzen.

Diese kommt zum Tragen, wenn die Kasse die Rückstellungen erhöht, damit sie die Leistungen auf Dauer finanzieren kann, und sich eine breite Mehrheit von Arbeitgebern bereiterklärt, die Erhöhung der Rückstellungen zu finanzieren. Bei Versicherungsverhältnissen, für welche die Erhöhung der Rückstellungen nicht finanziert wird, werden die Leistungen reduziert.

Auch aus Arbeitnehmersicht ist die aktuelle Situation der Pensionskassen als

unbefriedigend zu bezeichnen, denn viele Pensionskassenverträge sehen für die Ausübung des Kapitalwahlrechts eine Frist von drei Jahren vor dem Rentenbeginn vor. Daraus resultiert jedoch, dass bei einer vertragsgemäßen Ausübung des Kapitalwahlrechts die Steuer- und Sozialversicherungsfreiheit auf die weitere Beitragsleistung entfällt.

Hinterbliebenenleistung im Fokus

Weiterhin verlangen einige Pensionskassen, dass der Arbeitnehmer sowie die Hinterbliebenen für die Wahrnehmung des Kapitalwahlrechts verbindlich auf die Hinterbliebenenleistung verzichten. Dies hat zur Folge, dass bei einem Ableben des Arbeitnehmers in den drei Jahren von der Ausübung des Kapitalwahlrechts bis zum Erreichen der Altersgrenze sein gesamtes Versorgungskapital verloren geht.

Die Situation der Pensionskassen stellt die Arbeitgeber vor besondere Herausforderungen, und der Informationsanspruch des Arbeitnehmers hat bei den Pensionskassen deutlich an Bedeutung zugenommen. Gerne unterstützen wir als Wulf Consulting sowie das Netfonds-bVS-Team Sie bei der Bewältigung dieser Herausforderungen. [qw](#)

Ihr Ansprechpartner



Gerry Wulf, Geschäftsführer



g.wulf@wulfconsulting.de
Telefon: (03 75) 44 79 69 31

SICHERN SIE IHREN KUNDEN 2021 HOHE RENTEN



Trotz Zinssenkung: 100 Prozent Bruttobeitragsgarantie bis 31. Dezember 2021

Praxisbeispiel: So wirkt sich ein höherer Rentenfaktor aus

Je niedriger der Rechnungszins, desto geringer ist auch der garantierte Rentenfaktor.

Eintrittsalter: 35 Jahre

Rentenbeginn: 67 Jahre

Rentendauer: 20 Jahre

Rentenfaktor:
29,44

Rentenfaktor:
26,37

Vorteil:
7.368 Euro mehr

Annahmen: Tarif RR09, Rentenbeginn mit 67 Jahren, Rentengarantiezeit 5 Jahre, Rentendauer 20 Jahre, 100 Prozent Bruttobeitragsgarantie, 100.000 Euro Rentenkapital

Das Thema Altersvorsorge ist ein Dauerbrenner im Vertriebsalltag. Private Absicherung ist wichtiger denn je. In diesem Jahr bekommt das Thema aber besondere Brisanz, denn der Rechnungszins für Neuverträge fällt zum 1. Januar 2022 von 0,9 auf 0,25 Prozent.

Kleine Zahlen, große Wirkung

Die Absenkung des Zinssatzes um ganze 72 Prozent hat enorme Auswirkungen für Ihre Kunden. Das macht sich vorrangig in den fallenden Garantieleistungen bemerkbar. Wer mit dem Abschluss eines Altersvorsorgevertrags bis 2022 wartet, erzielt bei gleichen Beiträgen ein weitaus geringeres Rentenkapital. Bares

Geld wird also verschenkt! Hinzu kommt, dass es ab dem nächsten Jahr kaum noch möglich sein wird, Produkte mit einer 100-prozentigen Bruttobeitragsgarantie in der Ansparphase anzubieten – obwohl es der Gesetzgeber zum Beispiel bei Riester-Verträgen eigentlich fordert. Die versicherungsmathematische Kalkulation lässt dies dann aber selbst bei gängigen Marktmodellen mit langen Laufzeiten nicht mehr zu.

WWK IntelliProtect® überzeugt

Ihre Beratungsexpertise ist also in den kommenden Monaten gefragt, wenn Sie Ihren Kunden noch die höheren Garantie- und Rentenleistungen ermöglichen wollen. Das ist bei der WWK in allen Schichten mit unserer Produktpalette WWK IntelliProtect® 2.0 (Tarif RR09, FVG09) problemlos möglich. Da vor allem die zweite Schicht (Riester und bAV) eine wichtige Rolle bei der Altersvorsorge spielt, wird die WWK hier die bisherigen Rechnungsgrundlagen das komplette Jahr 2021 weiter anbie-

ten. Im Riester-Tarif (RR09) können die Beiträge im Vertragsverlauf zudem entsprechend erhöht werden, wodurch auch Kunden mit geringen Startbeiträgen von einem Abschluss im Jahr 2021 profitieren. Mit dem WWK Full Service erleichtern wir Ihnen und Ihren Kunden dabei vollumfänglich den Anbieterwechsel. Die WWK bleibt somit auch angesichts der anstehenden Zinssenkung als substanzstärkster Versicherer ein zuverlässiger Partner. Nutzen Sie diese Stärke und sichern Sie Ihren Kunden noch vor der historischen Zäsur zum Jahreswechsel die höheren Renten und staatlichen Zulagen! ■

Highlights von WWK IntelliProtect®

- ⊕ Seit über zehn Jahren erfolgreich am Markt
- ⊕ Relaunch 2020: WWK IntelliProtect® 2.0
- ⊕ Indexfonds und institutionelle Tranchen
- ⊕ 100 Prozent garantierter Rentenfaktor
- ⊕ Hohe Investitionsquoten auch bei kurzen Laufzeiten

Ihr Ansprechpartner



Maximilian Backhaus

WWK Vertriebsdirektion Niedersachsen

maximilian.backhaus@wwk.de

Telefon: (01 74) 241 39 18

MODERNE FINANZANLAGE MIT VERMÖGENSVERWALTUNGSCHEMATA

Was das Netfonds-Vermögenskonzept auszeichnet



Im Juli dieses Jahres hat Netfonds erstmals ein eigenes Vermögenskonzept präsentiert, das eine attraktive Finanzanlage mit den Vorteilen der Vermögensverwaltung steuerlich begünstigt in einem Versicherungsvertrag vereint. Besonders stolz sind wir darauf, dass die Anlagestrategien direkt aus dem Maschinenraum der 100-prozentigen Tochtergesellschaft NFS Hamburger Vermögen GmbH kommen. Als Manager der Strategie gewährleistet die Hamburger Vermögen eine tägliche, aktive Überwachung und verwaltet die Einzelanlagen gemäß den festgelegten Kriterien. Für das Netfonds-Vermögenskonzept stehen folgende drei Strategien zur Verfügung:

Der Vermögensplan Nachhaltig –

Ausgewogen eignet sich für Anleger mit dem Fokus auf Rendite bei moderatem Risiko. Angelegt wird in bereits bewährte Investitionskonzepte im Rahmen von Investmentfonds. Der Schwerpunkt bei der Auswahl der Zielfonds liegt auf über-

durchschnittlichen Performancezahlen und niedrigen Risikokennzahlen. In dieser Strategie werden bei der Auswahl die Kriterien Ökologie, Ethik und Soziales (ESG) besonders berücksichtigt.

Der easyfolio classic Ausgewogen eignet sich für Anlegende mit dem Fokus auf Rendite bei mittlerem Risiko, mit dem Ziel eines langfristigen Kapitalwachstums bei moderaten Schwankungen. Die Modellportfolios enthalten ETF, die überwiegend aus den Anlageklassen Aktien, Anleihen und Geldmarkt stammen. Angelegt wird in ein breit diversifiziertes und weltweites ETF-Portfolio, um die Renditechancen der attraktivsten Märkte und Branchen zu nutzen. Die Anlagestrategie umschließt Europa und Amerika, aber auch Schwellenländer.

Der easyfolio green Ausgewogen verfolgt die gleiche Strategie wie der easyfolio classic Ausgewogen. In dieser Anlagestrategie werden bei der Auswahl die Kriterien Ökologie, Ethik und Soziales besonders berücksichtigt.

Günstig sind die Kosten für das Netfonds-Vermögenskonzept. So betragen die Abschlusskosten nur 0,15 Prozent auf den Einmalbeitrag und die laufenden Verwaltungskosten 0,4 Prozent des Anlagestocks p. a. in der Aufschubzeit. Bei vergleichbaren Produkten liegen die Abschlusskosten hingegen zwischen 2,5 und 4 Prozent, zuzüglich laufender Verwaltungskosten.

Im Gegensatz zur reinen Investmentanlage fallen durch den Versicherungsmantel im Netfonds-Vermögenskonzept weder Ausgabeaufschläge, Depotgebühren noch Abgeltungssteuer an. Zudem ist der Vertrag bei Auszahlung der Rente steuerlich begünstigt, sofern eine Mindestlaufzeit von zwölf Jahren eingehalten wird. Weitere Informationen finden Sie auf unserer Beraterplattform. Tobias Czerlinski beantwortet Ihnen zudem speziell Fragen zu den Vermögensverwaltungsstrategien, Susanne Hoyer beantwortet gern alle andere Fragen. [sh](#)

Ihre Ansprechpartner



Susanne Hoyer

Vertriebsmanagerin Lebensversicherungen
shoyer@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-347



Tobias Czerlinski

NFS Hamburger Vermögen GmbH
tobias.czerlinski@hhvm.eu
Telefon: (0 40) 82 22 67-252

BBU COLLECT PLUS NUN AUCH IN DEUTSCHLAND



Sonderaktion für alle Partner der Netfonds Gruppe



Um im Wettbewerb um Fach- und Führungskräfte attraktiver und interessant zu bleiben, müssen Arbeitgeber ihre Arbeitgebermarke immer neu gestalten bzw. stärken. Hier kennen die meisten Arbeitgeber nur die „normalen“ Möglichkeiten, die sie über das Betriebsrentengesetz (BetrAVG) umsetzen können. Wie sieht es im BetrAVG mit einer BU-Absicherung aus? Klar kann der Arbeitgeber eine BU-Absicherung, in Verbindung mit seiner betrieblichen Altersversorgung, anbieten. Aber diese Alternative zu einer privaten BU-Absicherung hat den Nachteil, dass die BU-Rente im Leistungsfall voll (zu 100 Prozent) versteuert/verbeitragt werden muss. Viele Arbeitgeber möchten ihren Mitarbeiter aber einen echten Mehrwert bieten – am liebsten außerhalb des BetrAVG! Hier kommt die bBU collect Plus ins Spiel. Eine BU-Versicherung, die schon seit über 80 Jahren unter ande-

rem in Großbritannien, Australien oder den USA erhältlich ist. Sie wird aufgelegt von Lloyd's of London. Exklusiver Vertriebspartner für Europa ist die Biometric Underwriting GmbH mit Sitz in Hamburg.

Direkter Terminerwerb über Netfonds

Aber wie sollen Sie im täglichen Doing die Zeit finden, um all die attraktiven Arbeitgeberkunden zu kontaktieren? Hier bieten wir Ihnen als Netfonds AG die Möglichkeit an, qualifizierte Termine (keine Leads!) direkt bei einem Entscheider zu erwerben. Durch unser Netzwerk haben Sie die Chance, mit renommierten und namhaften Direktmarketing-Agenturen zusammenzuarbeiten. Bereits im Mai 2021 startete unser erster Testballon für das Thema bBU collect Plus. Hier wurden über 200 Termine von über 22 zertifizierten bBU-collect-Plus-Partnern erworben. Zurzeit befinden wir uns noch in der aktiven Phase, täglich

werden vielversprechende Entscheidungstermine an diese Partner versendet. Ein Versand der bestellten Termine erfolgt immer peu à peu; so haben Sie die Möglichkeit, sich professionell und souverän auf Ihre neuen Arbeitgeberkunden vorzubereiten.

Planung für 2022

Aufgrund der vielen Nachfragen von Ihnen möchten wir Ihnen sehr gern weiterhin die Möglichkeit des Kaufs qualifizierter Termine zur Verfügung stellen. Zurzeit sind wir gerade in der aktiven Planung, für welche Themengebiete (bAV, bKV oder bBU collect Plus) und in welchem Umfang wir wieder eine solche Aktion zur Gewinnung neuen Kundenpotenzials anbieten können. Seien Sie also gespannt auf das Jahr 2022!

Sie sind noch nicht zertifiziert und interessieren sich für einen Zertifizierungslehrgang zur Biometric BU collect Plus? Dieser ist Voraussetzung, um für den Vertrieb zugelassen zu werden. Oder benötigen Sie weitere Informationen zu dem Produkt? All diese Fragen und weitere rund um das Thema Terminerwerb beantwortet Ihnen das bVS-Team der Netfonds sehr gern. Rufen Sie uns einfach an oder schreiben Sie uns eine E-Mail! Wir freuen uns auf Ihren Kontakt – Ihr Netfonds-bVS-Team. [az](#)

Ihre Ansprechpartner



Antje Zechner



Alexander Brix

Spezialisten betriebliche Versorgungssysteme
 azechner@netfonds.de und abrix@netfonds.de
 Telefon: (0 40) 82 22 67-239 und (0 40) 82 22 67-487

RIESTER – JETZT ODER NIE!

Nutzen Sie die vielleicht letzte Chance, eine Riester-Rente abzuschließen.

Riester-Förderung im Überblick

Beispiel: Kunde geb. am 1.1.1989, ledig, 35 Jahre LZ, 40.000 Euro brutto, 2 nach 2008 geborene Kinder, jeweils 10 Jahre zulagenberechtigt, Steuerklasse 1, vereinfachte Darstellung

Förderung gesamt bis Rentenbeginn	2021–2030 p. a.	ab 2031 p. a.	Summe bis 1.8.2056
Eigenbeitrag	825,00	1.425,00	43.875,00
Grundzulage	175,00	175,00	6.125,00
Kinderzulage (n)	600,00	0,00	6.000,00
Zulage gesamt	775,00	175,00	12.125,00
Gesamtbeitrag	1.600,00	1.600,00	56.000,00
Steuerersparnis	0,00	398,52	9.963,00
Nettoaufwand	825,00	825,00	33.912,00
Förderquote	48 %	36 %	39 %
Gesamtförderung	775,00	573,52	22.088,00

Beispiel: gleicher Kunde ohne Kinder

2021–2056 p. a.	Summe bis 1.8.2056
1.425,00	49.875,00
175,00	6.125,00
0,00	0,00
175,00	6.125,00
1.600,00	56.000,00
398,52	13.984,00
1.026,48	34.501,80
36 %	36 %
573,52	20.073,20

DWS, Condor, Stuttgarter, VOLKSWOHL BUND ... immer mehr Anbieter beginnen, sich aus dem Geschäft mit Riester zurückzuziehen und Tarife für das Neugeschäft zu schließen. Angesichts der Absenkung des Höchstrechnungszinses auf 0,25 Prozent zum 1. Januar 2022 kann die gesetzlich vorgeschriebene 100-Prozent-Garantie mathematisch kaum noch dargestellt werden. Es gibt trotzdem gute Gründe, gerade jetzt noch einen Riester-Vertrag abzuschließen!

Förderunschädliche Vererbung sichern

Stirbt der Versicherungsnehmer vor Rentenbeginn, besteht die einzige Möglichkeit einer förderunschädlichen Vererbung an den hinterbliebenen Ehepartner in einer Kapitalübertragung in einen eigenen Riester-Vertrag. Bisher konnte dazu auch nach dem Tod des Versicherungsnehmers noch ein Riester-Vertrag abgeschlossen werden. Aber was passiert, wenn im nächsten Jahr kein Tarif mehr für das Neugeschäft angeboten wird? Stand jetzt, müssten in diesem Fall die erhaltenen Zulagen und Steuervorteile zurückgezahlt werden!

Sie sollten jeden Ihrer Kunden mit einem Riester-Vertrag jetzt darauf ansprechen, ob auch sein Ehepartner einen eigenen Vertrag besitzt! Wenn das bisher nicht der Fall ist, raten wir dringend dazu, einen Riester-Vertrag für den Ehepartner abzuschließen, um eine förderunschäd-

Welche andere Anlage mit 100-Prozent-Garantie schafft solch eine Rendite?

liche Vererbung zu gewährleisten. Trotz der negativen Presse und der Kosten: Riester lohnt sich! Natürlich sind die Performancechancen durch die Beitragsgarantie und die Kosten stark eingeschränkt. Doch allein die Zulagen stellen eine Rendite dar, die andere Verträge erst mal erwirtschaften müssen!

Rendite und Steuervorteile

In obigem Beispiel entsprechen allein die Eigen- und Kinderzulagen im Verhältnis zum Eigenbetrag einer durchschnittlichen jährlichen Rendite von 0,79

Prozent! Und selbst für einen Ledigen ohne Kinder liegt die durchschnittliche jährliche Rendite allein aus Zulagen noch bei 0,36 Prozent (siehe Tabellen). Welche andere Anlage mit 100-Prozent-Garantie schafft solch eine Rendite? Solche Zinsen bekommt man bei keinem Sparplan der Bank! Hinzu kommen noch Steuervorteile, die bei Riester gern vergessen werden! Und im Gegensatz zu einer Basisrente bietet die Riester-Rente sogar eine höhere Flexibilität, zum Beispiel durch die Möglichkeit einer Teilkapitalisierung zu Rentenbeginn. Für Kunden, die Wert auf 100-prozentige Sicherheit legen und zum geförderten Personenkreis gehören, führt an Riester kein Weg vorbei. bb

Ihr Ansprechpartner



Benjamin Berg

Produktmanager Lebensversicherung

bberg@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-313

WERDEN SIE TEIL DER FLV-REVOLUTION!



Mit der CleverInvest Basisrente überzeugen Sie Macher – und nutzen Umsatzpotenziale.



Freiberufler, Selbstständige und Besserverdiener stehen auf eigenen Beinen. Ergreifen Chancen. Und treffen Entscheidungen. Diese Zielgruppe hat verstanden, dass nur private Vorsorge auch im Alter die persönliche Freiheit sichern kann. Für diese Kunden hat der Gesetzgeber die Basisrente entwickelt. Mit zu 92 Prozent steuerlich absetzbaren Beiträgen hilft der Staat großzügig beim Sparen. Doch wie profitieren Ihre Kunden am besten von diesen Vorteilen?

Mit CleverInvest schlau vorsorgen

Die clevere fondsgebundene Rentenversicherung nutzt die Wachstumschancen der Kapitalmärkte – und gleichzeitig die Sicherheit einer finanzstarken Versicherung. Mit der BUZ PLATIN bieten Sie Ihren Kunden einen Extra-Schutz mit bis zu 10 Prozent Dynamik. In Kombination mit der Basisrente ist diese Absicherung ebenfalls von der Steuer absetzbar. **Besonders clever: Bis zum 31. Dezember**

Die drei Grundlagen von HDI CleverInvest

- ① Clever und einfach sicher
- ② Steueroptimiert und nachhaltig investieren
- ③ Krass flexibel

2021 gibt es die BUZ als PLATIN 2 Go mit verkürzten Gesundheitsfragen.

Gleicht sich dem Leben Ihrer Kunden an

Auch in puncto Flexibilität passt CleverInvest zu Ihrer Zielgruppe. Denn besonders Selbstständige und Freiberufler wissen nie genau, wie viel sie unterm Strich für die Altersversorgung übrig haben. Ähnliches gilt für Besserverdienende: Durch Boni, Gewinnausschüttungen & Co. erhalten sie oft ein unerwartetes Plus. Deshalb können Ihre Kunden bei einem Monatsbeitrag ab 25 Euro jederzeit Zuzahlungen tätigen – und damit am Jahresende ordentlich Steuern sparen. So überzeugen Sie im Jahresendgeschäft.

Intelligent investieren – einfach wie nie

Das Erfolgsgeheimnis? Die qualitätsgesicherte Fondspalette. Mit CleverInvest können Ihre Kunden aus rund 90 Investments namhafter Anbieter auswählen – darunter gemanagte Einzelfonds und Portfolios sowie viele günstige ETF. Immer wieder. Denn jedes Jahr sind bis zu 24 Shifts/Switches kostenlos. Und für besonders nachhaltiges Wachstum stehen 26 Anlagen zur Wahl, die nach strengen ESG-Kriterien investieren. Die passende Auswahl in einer derart breiten Fondspalette zu treffen: Das klingt kompliziert. Ist es aber nicht. Denn mit dem **HDI FondsGuide** hat HDI ein Tool geschaffen, das nach wenigen Fragen einen individuellen Mix zusammenstellt. Inklusive Rendite-Risiko-Optimierung. Das ist einmalig auf dem deutschen Versicherungsmarkt und beschleunigt Ihre Beratung enorm. Nicht nur die Fondsauswahl geht wie von selbst – durch Digitalprozesse und Direktpolizierung läuft auch der Abschluss in Höchstgeschwindigkeit.

Jetzt die Chance ergreifen

Die CleverInvest Basisrente ist die Altersvorsorge von morgen – mit besonderen Vorteilen bei Abschluss in diesem Jahr. **Denn noch bis zum 31. Dezember 2021 können Sie Ihren Kunden den aktuellen Rechnungszins von 0,9 Prozent garantieren.** Und in der dritten Schicht gilt: CleverInvest ist auch als Privatrente eine kluge Wahl. So clever kann Vorsorge sein. ■

Weitere Informationen finden Sie unter: <https://partner.hdi.de>

WOHIN MIT DEM GELD?

Einmalbeiträge und Strafzinsen – wir haben Lösungen!



Die Nachfrage nach Einmalanlagemöglichkeiten ist aktuell größer denn je. Laut Bundesbank betragen allein die Bargeld- und Sichteinlagen deutscher Privathaushalte 2.858 Milliarden Euro (Stand 16. Juli 2021). Allein im ersten Quartal 2021 stiegen diese Einlagen um 47 Milliarden Euro.

Hinzu kommt, dass jährlich Milliarden aus fälligen Lebensversicherungen ausgezahlt werden. Laut Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) wurden 2019 über 84 Milliarden

Euro Versicherungsleistungen an die Kunden ausgezahlt. Ein Großteil davon fließt immer noch auf unverzinsten Konten.

Strafzins und Verwahrtgelte

Inzwischen verlangen jedoch bereits mehr als 360 Banken und Sparkassen Negativzinsen oder Verwahrtgelte. Zum Teil fallen Negativzinsen schon ab dem ersten Euro an. Verwahrtgelte betreffen Giro-, Tages- und Festgeldkonten. Auch die Sparbücher der Kunden

sind nicht ausgenommen. Erste Banken nehmen Sparbücher und Tagesgeldkonten aus dem Angebot komplett heraus. Die Nachfrage nach Alternativen steigt. Sowohl Kunden als auch Banken sind auf der Suche nach Lösungen. Und die einzige Lösung mit Kapitalgarantie, bei der es noch keine Negativzinsen gibt, sind Versicherungen.

Es stehen natürlich etliche Fondspolizen für die Anlage von Einmalbeiträgen zur Verfügung. Aber es gibt einen Grund, warum diese Guthaben als Sichteinla-

gen auf unverzinsten Konten liegen und die Kunden sogar Strafzinsen in Kauf nehmen: Die betroffenen Kunden legen Wert auf Garantien und flexible Zugriffsmöglichkeiten! Sonst wären diese Gelder längst von den Banken in Depots investiert worden. Deshalb sind Lösungen mit Beitragsgarantie und flexiblen Entnahmemöglichkeiten gefragt.

Mittelfristig positive Renditen

Trotz aller Kritik an den Kosten und Renditen von Lebensversicherungen gibt es immer noch Produkte, die mittelfristig eine positive Rendite bieten! Doch um tatsächlich eine Beitragsgarantie zu haben, sind inzwischen meistens Laufzeiten von mindestens zehn Jahren notwendig.

Es gibt aber auch Versicherungslösungen, bei denen trotz Garantien bereits nach rund fünf Jahren positive Renditen erreicht werden. Teilweise muss man dafür auf einen Teil der Courtage verzichten. Bereits bei einer halben Courtage gibt es im Fünfjahresbereich Tarife, bei denen der Kunde eine 100-prozentige Beitragsgarantie erhält.

Kreativität ist gefragt

Manchmal muss man kreativ sein und auch mal um die Ecke denken. Worum geht es dem Kunden bei der Anlage? Wenn die Guthaben bisher auf Konten der Bank geparkt wurden, waren sie vermutlich nicht zur Altersvorsorge gedacht. Wichtig ist diesen Kunden eine flexible Verfügbarkeit bei gleichzeitig hoher Sicherheit. Das bieten im Versicherungsbereich nicht nur klassische Rentenversicherungen mit Aufschubphase. Auch Pflegerentenversicherungen werden im Sicherungsvermögen der Versicherungsgesellschaften investiert. Ähnlich der Aufschubphase bei der Altersvorsorge bleibt das Guthaben erhalten, bis die Rentenphase beginnt,

also der Leistungsfall eintritt. Und es gibt Tarife, die vor Eintritt des Leistungsfalls nicht nur einen Rückkaufswert bei Kündigung, sondern auch Entnahmemöglichkeiten bieten. Bei dieser Lösung wird der Kunde nicht nur vor Verwahrentgelten der Bank geschützt, sondern auch das Vermögen der Angehörigen vor Unterhaltspflichten im Pflegefall.

Alternative: Sofortrenten

Eine weitere Alternative sind sofort beginnende Rentenversicherungen. Auch hier wird der Beitrag in der Regel im Sicherungsvermögen angelegt und bietet dadurch eine hohe Sicherheit. Wichtig ist in diesem Fall, darauf zu achten, dass der Tarif auch in der Rentenphase noch

Schützen Sie Ihre Kunden jetzt vor Negativzinsen und Verwahrentgelten und sichern Sie sich 2021 noch den Höchstrechnungszins von 0,9 Prozent.

Entnahmemöglichkeiten bietet, um dem Kunden die gewünschte finanzielle Flexibilität zu geben.

Wenn der Beitrag bisher aus Sichteinlagen stammt, hat der Kunde wahrscheinlich kein Interesse an einer monatlichen Rentenzahlung. Aber eine jährliche Rente kann ein nettes Urlaubs- oder Weihnachtsgeld sein. Und selbst wenn die jährliche Rente nach der Auszahlung auf dem Girokonto geparkt wird, bleibt der Kunde je nach Bank eventuell noch innerhalb der Freibetragsgrenze für die Verwahrentgelte.

Außerdem bieten Gesellschaften gelegentlich zeitlich begrenzte Sonderaktionen oder limitierte Kontingente für klassisches Einmalbeitragsgeschäft an.

Steuern berücksichtigen

Natürlich müssen bei der Wahl dieser Alternativen auch steuerliche Aspekte berücksichtigt werden. Durch Versicherungslösungen können im Gegensatz zu Sichteinlagen bei Banken zwar Negativzinsen oder Verwahrentgelte vermieden werden, es fallen bei Rentenzahlungen und Entnahmen aber gegebenenfalls Kapitalertragssteuer oder die Ertragsanteilsbesteuerung an.

Wir haben Lösungen

Auf unserer Beraterplattform fundsware haben wir für Sie eine Übersicht mit aktuellen Aktionen und Empfehlungen für Einmalbeiträge erstellt, bei denen eine Beitragsgarantie schnellstmöglich erreicht wird. Dort finden Sie Beispielrechnungen, Hinweise zu möglichen Vertragsgestaltungen und Informationen zu den vorgeschlagenen Tarifen.

Handeln Sie jetzt!

Doch die Zeit drängt. Mit der Herabsetzung des Höchstrechnungszinses zum 1. Januar 2022 müssen sämtliche Tarife neu kalkuliert werden. Durch die Absenkung von 0,9 auf 0,25 Prozent sinken auch die Renditen von Lebensversicherungen bzw. verlängern sich die Laufzeiten bis zum Erreichen der Garantie. Schützen Sie Ihre Kunden jetzt vor Negativzinsen und Verwahrentgelten und sichern Sie sich 2021 noch den Höchstrechnungszins von 0,9 Prozent. Sprechen Sie uns dazu gerne an! [bb](#)

Ihr Ansprechpartner



Benjamin Berg

Produktmanager Lebensversicherung

bberg@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-313

DIE BASISRENTE – EIN MUSS IN DER BERATUNG

Die Vorteile der Rürup-Rente lohnen sich für viele Kunden.



Zu kompliziert, keine Kapitalwahl – die ersten Reaktionen sind oft abwehrend, wenn das Thema Basisrente auf den Tisch kommt. Dabei hat die Basisrente Anspruch auf einen festen Platz in einer Beratung.

Oft wird sie beurteilt, als wäre sie die einzige Altersvorsorge des Kunden.

Natürlich ist sie das nicht, das optimale Konzept sieht immer eine Mischung der Möglichkeiten vor. Die wesentlichen Vorteile der Basisrente:

- ➔ Die lebenslange Rentenzahlung ist vor dem Hintergrund einer hohen und steigenden Lebenserwartung zwingend. Bei der Auswahl der Anbieter lohnt der Blick auf garantierte Rentenfaktoren.
- ➔ Der Pfändungsschutz ist sicher kein Teil der Lebensplanung, aber doch sehr wertvoll, wenn es mal richtig schiefgegangen ist.
- ➔ Im Gegensatz zur bAV ist bei der Basisrente kein Arbeitgeber zu überzeugen, es braucht keine Versorgungsordnung und keine Betriebsversammlung.

Welcher Kunde möchte nicht gern Steuern sparen? Mit der Basisrente und den minimalen Einstiegsbeiträgen ist die mögliche Zielgruppe maximal groß. Die flexible jährliche Optimierung der Steuerlast ist ein Element, das sich mit Versicherungslösungen nur selten darstellen lässt. Ein Basisrentenvertrag mit geringem Monatsbeitrag bietet jedes Jahr die Möglichkeit, über Zuzahlungen hier aktiv zu werden, gerade bei den Selbstständigen. Und damit einen Grund für eine regelmäßige Kundenansprache.

Attraktive Zielgruppe Babyboomer

Aktuell sind es besonders die Babyboomer, die besonders profitieren. Von den maximal absetzbaren Sonderausgaben können 2021 schon 92 Prozent steuerlich geltend gemacht werden. Dieser Satz steigt jährlich um 2 Prozent, bis ab 2025 100 Prozent erreicht werden. Basisrenten mit Rentenbeginn 2021 werden nur zu 81 Prozent für die Besteuerung herangezogen. Erst ab einem

Rentenbeginn 2040 ist die Basisrente zu 100 Prozent steuerpflichtig. Dieser Effekt macht diese Vorsorge für die Babyboomer-Generation sehr interessant – es lohnt sich, einen Blick in die Steuertabellen zu werfen (§ 22 EStG). Besonders die Generation rund um den Jahrgang 1964 ist sicher die interessanteste Zielgruppe. Neben der Absicherung des Lebensstandards ist die Basisrente auch für die Absicherung gegen Berufsunfähigkeit steuerlich sehr interessant. Natürlich ist eine BU-Rente höher zu versteuern als eine BU-Rente aus der dritten Schicht. Dies ist bei der Wahl der Rentenhöhe zu berücksichtigen. Da jedoch jeder Vierte vor Eintritt in den Ruhestand berufsunfähig wird, ist für 75 Prozent der Kunden die BU-Absicherung mit einer Basisrente steuerlich attraktiv. Die jährlich gezahlte Rentenleistung aus diesem Vertrag ist dann zum Beispiel die „Urlaubs-“ oder „Weihnachtsrente“.

Vor dem Hintergrund der Garantiezinssenkung ist jetzt die Zeit für die Ansprache auf diesen Baustein. Bei der Anbietersauswahl, fachlichem Unterstützungsbedarf oder auch der Zulieferung passender Tools für Ihre Beratung helfen wir sehr gerne, rufen Sie einfach an. [mm](#)

Ihr Ansprechpartner



Matthias Müller

Key Account Banken

mmueller@netfonds.de

Telefon: (0176) 70 04 78 91

EINE BU, WIE DER MAKLER SIE BRAUCHT!

Dialog

Die Dialog bietet hervorragende Expertise in Sachen Berufsunfähigkeitsschutz.



Die Dialog, der Maklerversicherer der Generali in Deutschland, ist einer der großen Player auf den Gebieten Leben, bAV und Komposit. In der Sparte Leben hat das Unternehmen seit Langem eine hervorragende Expertise in der Absicherung biometrischer Risiken. Hier wird ein hochwertiger Schutz gegen die elementaren Risiken Todesfall, Berufsunfähigkeit und Erwerbsunfähigkeit geboten. Die Makler profitieren darüber hinaus vom exzellenten Service unter Einsatz modernster digitaler Tools. In der Berufsunfähigkeit bietet die Dialog eine Absicherung an, der ein hervorragendes Deckungskonzept zugrunde liegt und die immer wieder Spitzenbewertungen der führenden Ratingagenturen erhält, alle wesentlichen Leistungsmerkmale umfasst und sich durch eine hohe Flexibilität auszeichnet. Die wichtigsten Features: Die Nachversicherungsgarantie bei insgesamt 14 Ereignissen im Leben der versicherten Person sichert die notwendige Rentenhöhe. Eine Über-

brückungshilfe wird gewährt, wenn der Krankenversicherer die Kranken(tage)-geldzahlung wegen Berufsunfähigkeit einstellt, die Leistungsprüfung wegen ausstehender Unterlagen aber noch nicht abgeschlossen werden konnte. Bei Pflegebedürftigkeit wird bereits ab einem ADL-Punkt zu 100 Prozent geleistet. Wichtige Optionen machen den BU-Schutz noch wertvoller. Bei schweren Erkrankungen oder bei Verlust einer der Grundfähigkeiten Sehen, Hören, Sprechen leistet die Dialog eine Einmalzahlung bis zum Zehnfachen der BU-Rente – unabhängig davon, ob die versicherte Person berufsunfähig ist oder nicht. Mit der Arbeitsunfähigkeits-Option („Gelber-Schein-Regelung“) wird nach ärztlicher Bescheinigung für maximal 24 Monate eine Arbeitsunfähigkeitsrente in Höhe der versicherten Berufsunfähigkeitsrente gezahlt. Und die Pflegerenten-Option sichert den Abschluss einer späteren privaten Pflegeversicherung. Anfang 2021 kam eine neue Tarifgeneration auf den

Markt, mit der das Leistungsspektrum bedarfsgerecht weiter ausgebaut wurde. So sind schwere Erkrankungen jetzt ein Leistungsauslöser für maximal 15 Monatsrenten – unabhängig vom BU-Grad 50 Prozent. Selbstständige erhalten eine Umorganisationshilfe von bis zu sechs Monatsrenten. Bei Zahlungsschwierigkeiten können die Kunden eine zinslose Beitragsstundung für maximal zwölf sowie einmalig eine Beitragsfreistellung für sechs Monate in Anspruch nehmen. Junge Menschen haben oft Schwierigkeiten, die Beiträge für eine BU-Police aufzubringen. Für diese Zielgruppe bietet die Dialog zwei Lösungswege an: Mit dem Tarif SBU-go-professional bezahlen junge Leute unter 30 in den ersten fünf Jahren nach Vertragsabschluss nur circa 60 Prozent des späteren Beitrags. Der andere Weg ist der Tarif SBU-solution®, bei dem der Kunde einen altersabhängig und damit immer risikoadäquat kalkulierten Beitrag zahlt. Da das BU-Risiko in jungen Jahren gering ist, kommt er so zu einem vollwertigen BU-Schutz gegen äußerst günstige Beiträge. Ein späterer Umstieg in den Tarif mit festem Beitrag ist jederzeit möglich. ■

Ihr Ansprechpartner



Martin Dießel

Key Account Manager Leben

martin.diessel@dialog-versicherung.de

Telefon: (0171) 698 75 54

BERUF SUNFÄHIGKEIT BEI TEILZEITKRÄFTEN



Swiss Life punktet im Leistungsfall mit Günstigerprüfung.



Ein Wechsel von einer Vollzeit- in eine Teilzeittätigkeit und wieder zurück ist heutzutage an der Tagesordnung – umso wichtiger, dass die Berufsunfähigkeitsversicherung mit dieser Entwicklung Schritt hält. Swiss Life bietet nun im Rahmen des aktuellen BU-Updates mit der neuen Günstigerprüfung eine besonders attraktive Lösung speziell für alle Beschäftigten in Teilzeit. Damit schlägt Swiss Life bei der Leistungsfallregulierung wieder einmal neue Wege ein und bietet dadurch ab sofort zusätzliche Vorteile für Kunden und Vermittelnde.

Teilzeitkräfte profitieren von einer Günstigerprüfung

Konkret: Ist die versicherte Person bei Eintritt der Berufsunfähigkeit als Teilzeitkraft tätig und wird aufgrund einer gesundheitlichen Beeinträchtigung

der notwendige Berufsunfähigkeitsgrad von 50 Prozent nicht erreicht, greift eine sogenannte Günstigerprüfung. Hierbei wird untersucht, ob die versicherte Person ihre Berufstätigkeit noch für drei Stunden oder mehr täglich ausüben kann bzw. könnte. Ist dies nicht der Fall, erbringt Swiss Life die vereinbarten Berufsunfähigkeitsleistungen. Dabei ist es unerheblich, ob die versicherte Person bereits bei Vertragsabschluss oder erst später eine Teilzeittätigkeit ausübt. „Führt beispielsweise eine psychische Erkrankung bei einer in Teilzeit tätigen Bankkauffrau dazu, dass sie von ihren bisher vier Stunden täglich nur noch 2,6 Stunden täglich arbeiten könnte, würde nur ein Berufsunfähigkeitsgrad von 35 Prozent erreicht werden. Da das Restleistungsvermögen der Kundin aber weniger als drei Stunden täglich beträgt,

kann als Folge der neuen Günstigerprüfung die Berufsunfähigkeitsrente gezahlt werden“, erläutert Stefan Holzer, Leiter Versicherungsproduktion und Mitglied der Geschäftsleitung von Swiss Life Deutschland.

Swiss Life ist AKS-Konsortialführerin bei den Branchenlösungen

Die drei großen Versorgungswerke MetallRente, KlinikRente und ChemieRente (AKS Flex IG BCE) setzen bei der privaten Arbeitskraftabsicherung auf Swiss Life als Konsortialführerin. Damit profitieren auch die Berufsunfähigkeitstarife der Versorgungswerke von allen Produktneuerungen. Insgesamt können sich über die drei Branchenversorgungswerke gut 17 Millionen Berechtigte und deren Familienangehörige umfassend gegen die finanziellen Folgen bei Verlust der eigenen Arbeitskraft absichern.

Weitere Informationen finden Sie unter www.swisslife.de/BU ■



Ihre Ansprechpartner



Jascha Felix Bezler
Vertriebsmanager
jaschafelix.bezler@swisslife.de
Telefon: (01 51) 16 17 70 54



André Böhm
Key Account Manager
andre.boehm@swisslife.de
Telefon: (01 51) 61 05 25 51



**Jetzt
vorsorgen.
Rechnungszins
feiern!**

**Gleich die
Beispiel-
berechnungen
nutzen!**

Mehr Informationen unter:
www.swisslife.de/pdl-rezi



SwissLife

»EIN NEUER GESETZENTWURF WIRD SICHER KOMMEN«

Inwieweit stehen betriebliche Pflegezusatzpolicen vor einem Absatzboom?



🕒 **Entspannt:** HanseMercur-Experte Marko Böttger (rechts) mit Netfonds-Vorstand Oliver Kieper in Hamburg unweit der Netfonds-Zentrale

Wo steht der Vertrieb bei betrieblichen Pflegezusatzpolicen? Oliver Kieper, Vorstand der Netfonds AG, spricht für einBlick mit Marko Böttger, Abteilungsleiter Kooperationen betriebliche Pflegezusatzversicherung der HanseMercur. Der Experte bewertet die Sachlage und erläutert das Produktkonzept der HanseMercur als Lösung der aktuellen Herausforderung.

einBlick: Wir gehören ja persönlich zu den Pionieren im Bereich der betrieblichen Pflegeversicherung.

Marko Böttger: In der Vergangenheit, damals noch unter anderer Flagge, haben

»Eine nachhaltige Finanzierung der sozialen Pflegepflichtversicherung wurde aufgeschoben, sie benötigt dringend eine Reform.«

sich bei diesem Thema unsere Wege regelmäßig gekreuzt. Das gilt sowohl für die Einführung der betrieblichen Pflege bei der Henkel AG in Düsseldorf als auch für die Vorbereitungen für die operative Umsetzung von CareFlex Chemie parallel zu den Tarifverhandlungen der Chemieindustrie unter der Führung der IG BCE Bonusagentur. Und wie Sie sehen, lässt mich das Thema nicht los.

einBlick: Die HanseMercur investiert in diese noch sehr junge Produktlinie, was können Sie uns darüber erzählen?

Böttger: Die HanseMercur hat eine klare strategische Ausrichtung. Wir erwarten,

dass dies eines der spannendsten Felder der nächsten Jahre wird, und möchten uns gerne als Vorreiter etablieren. Nach außen sichtbar wird das durch eine eigene Abteilung mit ausschließlichen Fokus auf das Thema betriebliche Pflegezusatzversicherungen. Intern haben wir fast 16 Monate in ein ausgefeiltes Gesamtkonzept investiert und glauben, dass wir hervorragend positioniert sind.

einBlick: Woher kommt der Optimismus – den ich übrigens teile –, dass die betriebliche Pflegezusatzversicherung in Zukunft boomen wird?

Böttger: Da kommen gerade einfach viele gesellschaftspolitische Themen und Entwicklungen zusammen. Die Minireform der Bundesregierung kurz vor der Wahl entlastet die Pflegebedürftigen nur vorübergehend. Die zu begrüßende bessere Bezahlung von Pflegekräften und das Mehr an Personal durch die neuen einheitlichen Pflegeschlüssel sind nicht ausreichend gegenfinanziert und werden die Situation eher verschärfen. Eine nachhaltige Finanzierung der sozialen Pflegepflichtversicherung wurde dagegen wieder aufgeschoben und muss dringend reformiert werden. Ohne die betriebliche Pflegezusatzversicherung als dritte Säule in der Absicherung wird das nicht gelingen.

einBlick: Im März 2021 gab es doch schon einen großen Gesetzesentwurf des Bundesministeriums für Gesundheit mit einer konkreten Förderung der betrieblichen Pflegezusatzversicherung.

Böttger: Das ist richtig, und wir erwarten, dass der Vorschlag in ähnlicher Form in der nächsten Legislaturperiode Eingang ins SGB XI und die Steuergesetzgebung findet. Die CDU/CSU hat es sogar explizit in ihr Wahlprogramm aufgenommen. Konkret geht es um die steuerliche Betrachtung der arbeitgeberfinanzierten Leistung, die heute unter den Sachlohn fällt. Der Gesetzesentwurf sah vor, die Arbeitgeberleistung bis zu bestimmten

monatlichen Höchstgrenzen komplett steuerlich zu befreien, wie man es von der betrieblichen Altersvorsorge kennt. Natürlich hat das Produkt dabei gewisse Anforderungen zu erfüllen. Neben der obligatorischen Einbindung aller Mitarbeiter ohne Gesundheitsprüfung gibt es gewisse Mindestleistungen und Anforderungen an die Abschluss- und Verwaltungskosten.

einBlick: Wie geht die HanseMerkur mit diesen Anforderungen um? Ich stelle mir das schwierig vor: auf der einen Seite ein nicht umgesetzter Gesetzesentwurf, und auf der anderen Seite benötigt man

»Wir unterstützen jeden Schritt von der Beratung über die Umsetzung bis zur Betreuung im Unternehmen als Teil einer Komplettlösung.«

bereits heute zukunftsfähige Produkte.

Böttger: Das ist tatsächlich eine große Herausforderung. Wir als HanseMerkur haben sie klar beantwortet, indem wir in der Produktentwicklung bereits heute alle Anforderungen berücksichtigt haben. Dieser Weg ist unserer Meinung nach alternativlos. Die Unternehmen, mit denen wir sprechen oder bereits in der Implementierung sind, kennen das Thema und sind froh, dass sie die maximale Zukunftsfähigkeit für ihre Unternehmenslösung haben. Alles andere wäre sowohl gegenüber den Unternehmen als auch ihren Mitarbeitern nicht verantwortbar.

einBlick: Kommen wir zum Produkt: Was zeichnet das Angebot der HanseMerkur besonders aus?

Böttger: Es war uns wichtig, ein komplettes Konzept zu entwickeln und nicht nur ein hervorragendes Produkt. Die Basis

bildet ein flexibles Bausteinsystem aus drei Komponenten für die betriebliche, die private und die familiäre Pflegevorsorge mit Assistance-Leistungen. Um diese Vorsorge herum haben wir uns sehr detailliert Gedanken darüber gemacht, wie wir jeden einzelnen Schritt von der Beratung über die Umsetzung bis zur Betreuung im Unternehmen als Komplettlösung unterstützen können. Alle Prozesse sind in einer 360-Grad-Sicht digital abgebildet.

einBlick: Das ist ein spannender Punkt, gerade wenn es um die Digitalisierung geht. Welche Anforderungen haben die Unternehmen da und welche Unterstützung bietet die HanseMerkur an?

Böttger: Die Frage nach dem administrativen Aufwand wird regelmäßig im ersten Meeting gestellt. Dabei sind die Unternehmen regelrecht erleichtert, wenn sie hören, dass wir kein Papier in unseren Prozessen kennen und ihre HR-Software direkt mit unserem Portal kommunizieren kann. Wenn das nicht gewünscht wird, hat das Unternehmen auch direkten Zugriff auf das Portal. Auch die Versicherungsausweise für die Mitarbeiter können von diesen papierlos über das Portal abgerufen werden. Wenn Mitarbeiter zusätzlich noch ihren Schutz aufstocken oder Familienangehörige mit absichern möchten, können über das Portal Beratungstermine mit dem Berater vereinbart und Angebote digital hinterlegt werden.

einBlick: Herzlichen Dank für das Gespräch! ■

Ihr Ansprechpartner



Oliver Kieper

Vorstand Netfonds AG

okieper@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-350

GUT, WENN FLEXIBILITÄT GARANTIERT IST



Mit den PKV-Tarifen MedExtra und MedBest wird die ARAG zum Lebensbegleiter.



Das Leben schreibt seine eigenen Geschichten. Was der Mensch plant, kollidiert oft mit der Realität. Doch jeder kann sein Leben ein Stück weit selbst in die Hand nehmen. Und für sich persönlich Wege finden, Familie und Beruf, finanzielle Sicherheit und den Wunsch nach Gesundheit miteinander zu vereinbaren.

Wenn wir schon von persönlichen Wegen sprechen, wollen wir hier keine Leistungstabellen auflisten. Wir erwecken lieber unsere KV-Voll-Tarife MedExtra und MedBest zum Leben. Und Sie können die Beispiele bei Bedarf in Ihre Beratungsgespräche einfließen lassen.

Wir machen unsere PKV erlebbar: mit Max und Eva und Paula und Emil

Eva und Max haben sich entschlossen, das Leben gemeinsam zu meistern. Beide sind in leitenden Positionen in Unternehmensberatung und Marke-

tingagentur unterwegs. Sie vertrauen ihrem Versicherungsmakler, wenn es um Altersvorsorge, Finanztipps oder ihre Gesundheit geht. Letztere ist beiden besonders wichtig.

ARAG PKV-Highlights auf einen Blick

- ➔ Bis zu sechs Monate Beitragsbefreiung während Elterngeldbezug
- ➔ Flexible Beitragsgestaltung durch garantiertes SB-Wechselrecht
- ➔ Bis zu 900 Euro Pauschalerstattung und 2,5 Monatsbeiträge erfolgsabhängige Beitragsrückerstattung (BRE) in diesem Jahr möglich
- ➔ SB- und BRE-Unschädlichkeit von Vorsorgeuntersuchungen
- ➔ 15 Tage Kinderkrankentagegeld im Tarif KTV
- ➔ Gesundheitsservices inklusive



www.ARAG-partnervertrieb.de/kv-voll-treffer/

Aus verschiedenen Vorschlägen ihres Maklers haben die beiden sich die ARAG als Gesundheitspartner ausgesucht. Die Jahresarbeitsentgeltgrenze ist dank ordentlicher Gehälter kein Problem, die beiden PKV-Tarife MedExtra und MedBest bieten nicht nur mit verschiedenen Selbstbeteiligungsstufen viel Flexibilität. „Ihr sagt, euch liegt die Vorsorge besonders am Herzen“, erklärte ihnen ihr Versicherungsmakler, „die ARAG leistet hier für verschiedenste Vorsorgemaßnahmen wie zum Beispiel professionelle Zahnreinigung oder Hautkrebscreening.“ Und das sogar unabhängig vom gewählten Selbstbehalt ab dem ersten Euro. Auch Reiseimpfungen werden erstattet. Da steht den Flitterwochen nichts mehr im Weg. Apropos Flitterwochen: „Das mit der ‚SB-Unschädlichkeit‘ ist eine tolle Sache!“, ergänzte ihr Makler noch im damaligen Beratungsgespräch. Jetzt, wo Eva und

Max die Ersparnis schwarz auf weiß vor sich haben, können sie das auch wirklich nachvollziehen. Sie erhalten in diesem Jahr trotz der Übernahme der Kosten für die Vorsorgemaßnahmen die volle Beitragsrückerstattung (BRE) von 2,5 Monatsbeiträgen und die volle Pauschal-erstattung von bis zu 900 Euro, abhängig vom gewählten Tarif. Insgesamt mehr Euros für die Urlaubskasse.

Wenige Monate später ist es dann so weit: Eva ist schwanger! Sie will direkt nach dem Mutterschutz in Elternzeit gehen, macht sich aber Gedanken über ihr vermindertes Einkommen. Beide rechnen nochmals durch und freuen sich: Dadurch, dass die Tarife MedExtra und MedBest eine Beitragsbefreiung bis zu sechs Monaten bei Elterngeldbezug vorsehen, spart sich Eva während ihrer Elternzeit ein halbes Jahr den Beitrag von circa 500 Euro. Somit hat die junge Familie insgesamt circa 3.000 Euro mehr zum Leben.

Die finanzielle Sicherheit für die Zeit nach der Geburt gibt beiden ein gutes Gefühl. Das wird noch gestärkt durch die digitalen Kurse und Services, die die ARAG anbietet. Unter anderem Geburtsvorbereitung oder Hebammenberatung begleiten Eva und Max sicher durch die spannende Zeit bis zur Geburt. Im Krankenhaus ist Eva natürlich bestens versorgt und bringt die gesunden Zwillinge Paula und Emil zur Welt.

Digitale Weiterbildung made by ARAG

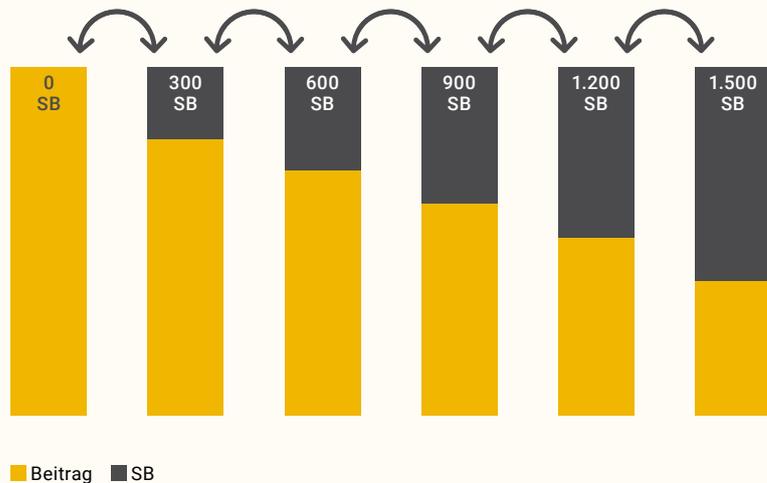
Jetzt noch mehr zu unseren KV-Gesundheits-services erfahren. Oder auch zum Thema Beiträge im Alter. Und dabei Ihr IDD-Konto füllen. Schauen Sie vorbei auf unserer Sonderseite rund um Ihre digitale Weiterbildung:



www.ARAG-partnervertrieb.de/webinare/

Garantiertes SB-Wechselrecht

Ein Wechsel der SB-Stufe ist jederzeit ohne Gesundheitsprüfung möglich.



Schnell stellen sie aber fest, dass das Familienleben manchmal mehr Kosten als gedacht mit sich bringen kann. Gut, dass Eva und Max bei ihrem Versicherungsmakler zugehört haben: „Euer Versicherer weiß, wie wichtig finanzielle Flexibilität ist, und unterstützt dies mit dem garantierten Wechselrecht der Selbstbeteiligung.“ Das zahlt sich aus! Beide können jederzeit den Selbstbehalt ihrer Versicherung erhöhen und so den monatlichen Beitrag minimieren. Dadurch lassen sich Engpässe in den ersten Jahren des Lebens zu viert gut überbrücken. Im Anschluss verringern beide ohne Gesundheitsprüfung wieder ihren Selbstbehalt. Eva sogar noch eine Stufe mehr, da bei ihr eine Beförderung ansteht. Das freut die ganze Familie. Auch durch die kleinen und größeren Herausforderungen des Alltags manövriert die Familie jetzt souverän. Seit Paula und Emil im Kindergarten sind, werden sie öfter mal krank. Da Eva oft auf Dienstreise ist, bleibt dann Max zu Hause. Für diese Tage erhält er keinen Lohn. Aber auch da haben Max und Eva mitgedacht und das Krankentagegeld KTV abgeschlossen. Der Tarif zahlt den abgesicherten Tagessatz für bis zu 15

Tage pro Jahr, unabhängig von der Anzahl der Kinder. Bei einem Tagessatz von 150 Euro erhält Max somit über das Jahr hinweg bis zu 2.250 Euro Lohnersatzleistungen von der ARAG und kann sich um seine kranken Kinder kümmern.

Die ARAG als Gesundheitspartner bleibt an ihrer Seite

Wie der Weg der Familie von Eva und Max mit Paula und Emil weitergeht? Das entscheiden die vier ganz allein. Eins ist sicher: Die ARAG als Gesundheitspartner bleibt an ihrer Seite.

Was wir zusätzlich noch zu bieten haben? Sie erfahren es in unseren Webinaren, auf unserer KV-Voll-Landingpage oder im persönlichen Gespräch mit uns. Wir freuen uns auf Sie, denn: Wir leben Maklerservice! ■

Ihr Ansprechpartner



Dirk Burmeister

Key Account Manager
 dirk.burmeister@arag.de
 Telefon: (0 40) 690 28 38
 Mobil: (0160) 90 40 93 97

PKV: RICHTIG ABGESICHERT IM ALTER



Zufriedenheit über den gesamten Versicherungszyklus hinweg – dafür sorgt die HanseMerkur.



Das Thema Gesundheitsversorgung ist so präsent wie nie. Im Verlauf der Coronapandemie ist den Menschen zunehmend bewusst geworden, welch hohes Gut ein gesundes Leben darstellt. Damit steigt auch der Kundenbedarf an qualifizierter Beratung zu privaten Krankenversicherungslösungen. Sie als Makler sind mehr denn je mit ihrer Expertise gefragt. Gilt es doch, Menschen bestmöglich abzusichern und ihnen die dafür geeigneten Produkte zu vermitteln. Neben der Tatsache, dass Deutschland über eines der besten Gesundheitssysteme der Welt verfügt, was auch auf die Dualität aus privater und gesetzlicher Versicherung zurückzuführen ist, gibt es zahlreiche Vorteile der PKV, die Sie Ihren Kunden näherbringen können. Am Anfang sollte immer die Frage nach den individuellen Bedürfnissen des Kunden

hinsichtlich seiner Gesundheitsvorsorge stehen. Darüber hinaus geht es in der Beratung oftmals um die Frage steigender Beiträge im Alter. Die PKV bietet eine Vielzahl an Instrumenten, die Ältere vor überproportionalen Beitragserhöhungen schützen.

Die Beitragskalkulation ist grundsätzlich so gestaltet, dass der Beitrag in jungen Jahren höher ausfällt, als es mit Blick auf das jeweilige Risiko notwendig ist. So baut der PKV-Versicherte mit jeder Beitragszahlung einen individuellen Puffer für sein Alter auf. Diese Altersrückstellung wird vom Versicherer verzinst und im Verlauf des Vertrags für die Minimierung der Beitragsanpassungen verwendet.

Zur weiteren Reduzierung bieten viele Unternehmen Altersentlastungstarife an. Dabei zahlen die Versicherten einen

zusätzlichen Beitrag, der verzinslich angelegt und für eine spätere garantierte Beitragssenkung genutzt wird. Der Staat fördert diesen Sparvorgang mit Steuervorteilen und mit der Arbeitgeberzuschussfähigkeit der Beiträge.

Zudem verringert sich der Gesamtbeitrag merklich, indem ab 60 Jahren der gesetzliche 10-Prozent-Zuschlag und mit Renteneintritt ein eventuell vereinbartes Tagegeld entfallen. Auch ein Wechsel in den Basis- oder Standardtarif oder die Tarifoptimierung nach § 204 VVG sind wirksame Instrumente, um für ältere Versicherte eine Beitragsentlastung zu schaffen. Die HanseMerkur bietet hier eine Besonderheit: einen Tarifbaustein, der die Selbstbeteiligung im Alter übernimmt. So kann der Kunde in eine höhere Selbstbeteiligungsstufe wechseln und von den Vorteilen eines geringeren Beitrags profitieren.

Sie als Makler und wir als PKV-Anbieter haben das gemeinsame Ziel einer hohen Kundenzufriedenheit – jetzt und über den gesamten Versicherungszyklus hinweg. Wir sind überzeugt: Mit Ihrer hochwertigen Beratungsleistung werden Sie dem gemeinsamen Anspruch gerecht. Netfonds und die HanseMerkur stehen Ihnen hierbei gerne zur Seite. ■

Ihr Ansprechpartner



Dennis Goldberg
Vertriebsdirektor

dennis.goldberg@hansemerkur.de
Telefon: (0 40) 41 19 40 45

Eberhard Sautter
Vorstandsvorsitzender HanseMerkur

Top Produkte zu fairen Preisen

*Stabile
KV-Beiträge
bis mindestens
1.1.2023*

Darauf ist Verlass

Die HanseMerkur erzielt immer wieder exzellente Ratings in allen Sparten. Kein Wunder: Denn wir legen Wert auf innovative Produktgestaltung. Und unsere vorausschauende Tarifikalkulation sorgt für ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis bei langfristig verlässlichen Konditionen. Echte Mehrwerte für Ihre Kunden und Rückenwind für Ihren Vertriebs-erfolg, denn Hand in Hand ist HanseMerkur.



Hand in Hand ist
HanseMerkur

»WIR HABEN MEHR ALS 90 PROZENT ANNAHMEQUOTE ERREICHT«

COVAGO-Geschäftsführer Herbert Nißel zieht Bilanz zur Netfonds-Kooperation.



einBlick: Welches Resümee ziehen Sie für die Zusammenarbeit mit Netfonds?

Herbert Nißel: Unglaublich, wie schnell die Zeit vergeht, unsere Zusammenarbeit geht jetzt schon in das dritte Jahr. Toll war, wie schnell wir in das Netfonds-Team integriert worden sind und die Unterstützung, die wir von jedem Mitarbeiter erfahren haben. Durch die Einschränkungen der Pandemie haben wir uns schnell entschlossen, über Web-Meetings direkt mit den einzelnen Vertrieben und Maklern in den Dialog zu gehen. Dadurch wurde ein schnelles Kennenlernen der einzelnen Ansprechpartner ermöglicht, was der COVAGO Vertriebsservice die Chance gegeben hat, die persönliche Unterstützung und deren Vorteile erlebbar zu machen.

einBlick: Haben Sie Ihre Ziele erreicht?

Nißel: Unser Ziel, eine Annahmequote von über 90 Prozent bezüglich der von uns begleiteten PKV-Anträge, haben

wir erreicht. Das sehr positive Feedback aus den Reihen der Makler und Vertriebspartner, die mit uns intensiver kooperieren, sehen wir als Bestätigung und gleichzeitig als Verpflichtung an, noch weitere Vermittler von unserem Weg zu überzeugen.

einBlick: Wo sehen Sie Potenziale für die zukünftige Zusammenarbeit?

Nißel: In einem Maklerpool wie der Netfonds Gruppe treffen wir auf ganz unterschiedliche Persönlichkeiten. Manchmal wünschen wir uns weniger Ja-aber-Denken und mehr Warum-nicht-Denken. „Das habe ich so noch nie gemacht“, hören wir täglich und versuchen die Vertriebspartner, die schon sehr positive Erfahrungen mit unserem Vertriebsservice gemacht haben, als Botschafter für unsere Arbeit zu gewinnen.

einBlick: Wie wird sich das PKV-Geschäft in der nächsten Zeit entwickeln?

Nißel: Nach den Bundestagswahlen ist bei einem Rekorddefizit von 16 Milliarden Euro mit einer Erhöhung des Zusatzbeitrags von derzeit 1,3 auf 2,0 Prozent zu rechnen, wenn die Bundesregierung keine weiteren Zuschüsse beschließt. Aktuell sind rund sechs Millionen Menschen freiwillig in der GKV versichert, die sich jetzt die Frage stellen, ob die PKV eine überlegenswerte Alternative darstellen kann. Die permanente Leistungsaushöhlung in der GKV verstärkt dieses Bestreben noch. Zum anderen warten die PKV-Versicherer mit neuen innovativen Ideen auf, so rechnet die Allianz PKV jetzt auch die leistungs-freie Versichertenzeit in der GKV an! BRE-berechtigte Tarife lassen sich ab

Premium-Service – Ihre Vorteile auf einen Blick

PKV-Einheitsantrag – immer der richtige Antrag

- ⊕ Nur drei Antragsseiten
- ⊕ Einheitliche Gesundheitsprüfung bei allen Gesellschaften

Persönliche Ansprechpartner

- ⊕ Unterstützung bei allen Fachfragen
- ⊕ Gemeinsame Erarbeitung des Angebots
- ⊕ Verbindliche Risikoentscheidungen im direkten Dialog mit den Gesellschaften

Vergleichsrechner – psponline

- ⊕ Optimale vertriebliche Anwendung
- ⊕ Schnelle und einfache Marktorientierung
- ⊕ Vorbefüllter Antrag und E-Signatur inklusive

Qualifiziertes Antragsmanagement

- ⊕ Überprüfung auf Vollständigkeit und Plausibilität vor Weiterleitung an die Gesellschaft

Präsenzveranstaltung und Webinare

- ⊕ Grundlage für die optimale Nutzung des Premium-Service-Konzepts
- ⊕ Analyse von PKV-Tarifen mit entsprechenden Vertriebsempfehlungen

1. Januar 2022 versichern. Wir werden ab Oktober mit den Vertriebspartnern der Netfonds sprechen, um das jeweilige Geschäftsmodell noch individueller zu unterstützen. Für das erste Quartal 2022 bereiten wir neue Vertriebsimpulse vor. ■

Ihr Ansprechpartner



Harald Gesellensetter

Business Development Manager PKV

hgesellensetter@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-176

IM DIENSTE DER GESELLSCHAFT



Wie Sie Beamte mit den Tarifen der Allianz optimal absichern

In Deutschland gibt es 1,8 Millionen Beamte – sie arbeiten für uns alle und stehen gerade in Zeiten von Corona vor großen Aufgaben. Beamte machen einen Job, den nicht jeder kann. Das erfordert Tag für Tag viel Engagement, Disziplin und Zuverlässigkeit. Die Allianz unterstützt dabei mit den passenden Tarifen speziell für Beamte:

Private Krankenversicherung – optimal versorgt

Die Krankenversicherung für Beamte ist nicht komplett über den Dienstherrn geregelt. Viele Beamte ergänzen den Schutz, damit sie und ihre Familie als Privatversicherte immer optimal versorgt sind. Sie können so die Leistungen ihrem individuellen Bedarf anpassen – nicht umgekehrt. Die Absicherung der Allianz kann abdecken, was die Beihilfe nicht leistet – auch im Ruhestand. Für jede Lebenssituation/jede Berufsgruppe gibt es passende Lösungen: OptionFlexi-Med, Anwartschaften, Beamtenanwärtarife und Beihilfetarife.

Besondere Absicherung für Beamte auf Widerruf und Beamtenanwärter

Für den Übergang von Beamtenanwärter- zu den Beamten-Tarifen bieten wir eine variable Auswahl an Leistungen inklusive Ergänzungsbausteinen. Der Tarif OptionFlexiMed – perfekt zur

Private Krankenversicherung der Allianz



Einbettzimmer¹



Zweibettzimmer¹



zahn technische Leistungen/Services



Vorsorgekomponente V

Immer bestens versorgt²



beim Arzt



im Krankenhaus



beim Zahnarzt



weltweiter Schutz



alternative Heilmethoden



Absicherung erweitern: ganz nach Bedarf mit den Zusatzbausteinen

¹ Bei Beihilfeanspruch ohne stationäre Wahlleistungen (kein Wahlarzt, Mehrbettzimmer) können Sie Ihren Schutz über unseren Zusatzbaustein Zweibettzimmer erweitern (Wahlarzt bis zu den Höchstsätzen der GOÄ, Zweibettzimmer). Für bestmögliche Versorgung wählen Sie den Zusatzbaustein Einbettzimmer (Wahlarzt > Höchstsätze GOÄ, Einbettzimmer).

² Diese Information gibt einen Überblick über Leistungen. Für den Versicherungsschutz maßgeblich sind die Versicherungsbedingungen bei Vertragsabschluss.

Ansprache von Lehramtsstudierenden vor der Referendarzeit – für den späteren Wechsel in Beamtenanwärtarife. Beitrags-Rückerstattung – ein Jahr keine Rechnungen einreichen und Ihre Kunden erhalten nach Ausbildungsende 50 Prozent der Beiträge zurück – wenn sie sich bei der Allianz vollversichern. Das leistet der Beamtenanwärtarife.

Lehrer:innen, Polizeibeamte und Beamte in der Verwaltung ansprechen und beraten

Besondere Absicherung für Beamte auf Lebenszeit

Die Beihilfetarife der Allianz – komplett abgesichert, hohe Flexibilität durch SB-Variante und dank einer Beitragsrückerstattung von bis zu 50 Prozent des Jahresbeitrags ist das Angebot günstiger als gedacht!

Für ganz individuellen Premium-Schutz wählen Sie die passenden Zusatzbausteine wie PflegetagegeldBest oder Vorsorgekomponente V aus. Dazu garantieren wir eine Erhöhungsoption in den Pflegezusatztarifen. Unsere umfangreichen Serviceleistungen runden das Angebot ab.

Beihilfeabsicherung in Kombination mit der neuen BU-/DU-Absicherung der Allianz bildet ein unschlagbares Angebot für Beamtenanwärter und Beamte. Gemeinsame Risikoprüfung und ein Top-Preis-Leistungsverhältnis überzeugen. ■

Allianz-Garantie: stabile Beiträge bis 30. April 2023

Ihr Ansprechpartner



Marko Müllenholz

Maklerbetreuer Allianz Krankenversicherung

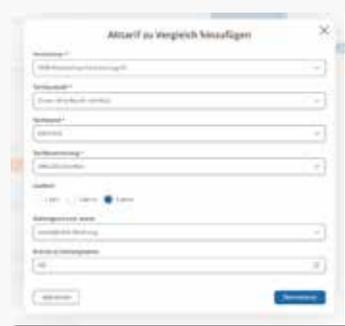
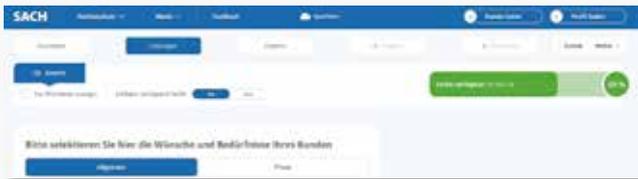
marko.muellenholz@allianz.de

Telefon: (02 21) 94 57-222 73

NEUES RECHTSSCHUTZMODUL

softfair bietet Netfonds-Partnern neue Funktionen.

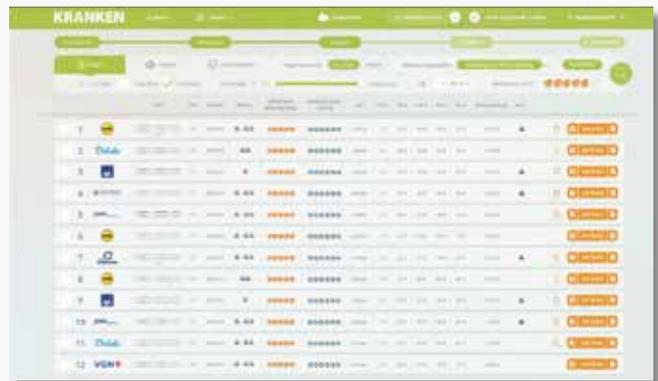
So vergleichen Sie verschiedene Rechtsschutztarife im neuen Rechtsschutzmodul:



- ➦ **1. Tarifindikator:** schon vor der Ergebnisliste feststellen, wie viele Tarife verfügbar sind
- ➦ **3. Altarif im Vergleich:** den Altarif einfach in den bestehenden Vergleich einbinden
- ➦ **4. Kranken-Modul:** ein kleiner Einblick in das geplante Design des Kranken-Moduls



- ➦ **2. Multi-Tool:** schnelle Nachberechnungsoptionen mithilfe des Multi-Tools



Anfang Mai hat unser langjähriger Softwarepartner, die Firma softfair, die Sparte Rechtsschutz aus der bisherigen Anwendung herausgezogen und so das neue Rechtsschutzmodul geschaffen. Wahrscheinlich haben einige von Ihnen bereits die eine oder andere Erfahrung mit dem neuen Rechtsschutzmodul gemacht. Neben der komplett überarbeiteten Oberfläche verbergen sich auch im Hintergrund viele komplexe Neuerungen, welche für Sie als Anwender das Vergleichen von Rechtsschutzversicherungen erleichtern sollen.

So sehen Sie beispielsweise über den Tarifindikator (Abbildung 1) schon während der Eingabe Ihrer Berechnungsvorgaben die Anzahl verfügbarer Tarife, während diese zuvor nur nach langen Wartezeiten in der Ergebnisliste verfügbar war. Ebenfalls neu eingeführt ist das sogenannte Multi-Tool in der Ergebnisliste, welches die gesamte

Benutzerfreundlichkeit optimiert. Mithilfe des Multi-Tools (Abbildung 2) können Sie Tarife filtern, Gesellschaften ein- oder ausblenden sowie Ihre Berechnungsvorgaben verändern. So müssen Sie nur noch in seltenen Fällen auf die Grundberechnungsvorgaben vom Anfang zurückgreifen.

Besonders hervorheben möchte ich die Erweiterung des Vergleichs um die Altarife. Hier können Sie nun fünf, statt wie zuvor drei, Gesellschaften vergleichen (Abbildung 3). Ab sofort können Sie auch die Angebotsunterlagen direkt aus dem Rechtsschutzmodul an Ihren Kunden senden. Die beschriebenen Punkte stellen nur einen kleinen Teil der vorgenommenen Änderungen dar. Wagen Sie daher gerne selbst mal einen Blick in das Rechtsschutzmodul.

Das Rechtsschutzmodul ist das erste von vielen weiteren Umbaumaßnahmen aus dem Hause softfair und legt

somit das Fundament für das neue Look-and-feel der Module. Aktuell wird gleichzeitig an den Sparten KV-Zusatz, Privathaftpflicht und Wohngebäudeversicherungen entwickelt. Diese drei Sparten werden noch 2021 fertiggestellt. Die Entwicklung weiterer Sparten ist ebenfalls für die nächsten Jahre geplant. Einen ersten Ausblick auf das Krankenmodul finden Sie in Abbildung 4. Bei Fragen zum Rechtsschutzmodul oder zum Entwicklungsstand der weiteren Module sprechen Sie mich gerne an! [juw](mailto:juw@netfonds.de)

Ihr Ansprechpartner



Julian Weiss

Product Development Beratungstechnologie

jweiss@netfonds.de

Telefon: (0 40) 82 22 67-328

»»GEWERBEVERSICHERUNG MIT DIGITALEN SERVICES««



Peter Schmidt-Kothen, Vertriebsmanager der Gothaer Versicherung, erläutert, welche Vereinfachungen das neue Konzept GewerbeProtect für Gewerbeunternehmen bietet.



einBlick: Welche Kernmerkmale weist Gothaer GewerbeProtect auf?

Peter Schmidt-Kothen: Wir bieten einen maßgeschneiderten Versicherungsschutz mit hoher Flexibilität in einem modularen Produktbaukasten. Abgedeckt werden alle relevanten Risiken von der Betriebshaftpflicht, der Inhalts- und Gebäudeversicherung über Maschinen, Elektronik, Photovoltaik und Werksverkehr bis hin zu Vermögensschäden, der Betriebsschließung und -unterbrechung. Dabei profitieren unsere Gewerbekunden und Vertriebspartner auch durch die Abschlussfähigkeit am Point of Sale. Der Kunde erhält eine Annahmeerklärung sofort, die Police nur wenige Tage später.

einBlick: Was muss eine kompetente Beratung im Gewerbesegment bieten?

Schmidt-Kothen: Eine hohe fachliche Qualifizierung des Maklers ist entscheidend bei der Beratung gewerblicher Kunden. Mithilfe eines strukturierten Be-

ratungsprozesses werden die individuellen Bedürfnisse der Kunden ermittelt und bestmöglich abgesichert. GewerbeProtect kann jederzeit an veränderte Anforderungen des Kunden angepasst werden. Der modulare Produktbaukasten setzt sich aus rechtlich selbstständigen Verträgen zusammen, die einzeln abschließbar und kündbar sind.

einBlick: Sind Sie in Zeiten der Digitalisierung für kommende Trends gerüstet?

Schmidt-Kothen: Ja, die beteiligten Menschen werden nur dort in die Prozessschritte eingebunden, wo dies einen zusätzlichen Wertschöpfungsbeitrag bietet, spricht bei der Beratung. Damit geht eine immer höhere Dunkelverarbeitungsquote einher. Ein Versicherer muss schnellstmöglich auf Marktveränderungen reagieren können, was eine produktbasierte IT voraussetzt. Auch die BiPRO-Fähigkeit des Produkts, das bedeutet die Direktanbindung von Ver-

triebspartnern und Vergleichsportalen, wird immer wichtiger.

einBlick: Welche Vorteile bietet die Gothaer im zunehmenden Wettbewerb?

Schmidt-Kothen: Eine fundierte Betreuung von Bestandskunden muss genauso im Fokus sein wie die Gewinnung neuer Kunden. Bei schlecht betreuten Kunden besteht das Risiko, dass Mitbewerber sie abwerben. Wir stellen häufig fest, dass bei Bestandskunden viele Risiken nicht aktuell oder über zu niedrige Summen versichert sind. Neben dem Verlust des Kunden droht damit auch, dass der Kunde im Schadenfall nicht über ausreichenden Versicherungsschutz verfügt. Wir überprüfen daher den Versicherungsschutz jährlich.

einBlick: Wie lautet denn Ihre Zauberformel für zufriedene Kunden?

Schmidt-Kothen: Ein professionelles Kundenmanagement. Der Vermittler kann am besten einschätzen, wie der Kunde kontaktiert und beraten werden möchte, um maximale Kundenzufriedenheit zu erreichen. Wir als Versicherer unterstützen dies mit unserer Produktgestaltung und den begleitenden Prozessen so gut wie möglich. ■

Ihr Ansprechpartner



Peter Schmidt-Kothen
Direktionsbevollmächtigter
peter.schmidt-kothen@gothaer.de
Telefon: (0 40) 37 04 42-603

KFZ-VERSICHERUNGSWECHSEL 2021 – JETZT STARTEN

Überblick. Angebot. Fertig!



Wie auch schon im vergangenen Jahr finden innovative Kfz-Tarife gerade zum Jahresende hin erhebliche Beachtung. Das Wechselgeschäft genießt einen hohen Stellenwert im Hinblick auf die Kundenzufriedenheit und -bindung. Die Veränderungen am Markt sind in diesem Jahr noch einmal präsenter geworden. Denn durch die gestiegene Digitalaffinität haben sich unser Mobilitätsbedarf und die Wahrnehmung der unterschied-

lichen Mobilitätsmöglichkeiten markant verändert.

Nicht zuletzt durch die anhaltende Corona-Pandemie finden mittlerweile viele Meetings digital statt, Mitarbeiter kommen weniger häufig ins Büro und arbeiten ganz oder teilweise im mobilen Office von zu Hause aus. Verständlicherweise wird dadurch die jährliche Kilometerleistung in der Kfz-Versicherung stärker hinterfragt. Zudem haben sich

Netfonds-Kfz-Service – unser Leistungsplus für Sie

- ⊕ 2 Angebots- und Vergleichsmöglichkeiten zur Wahl
- ⊕ Nafi-Kfz-Vergleichsrechner
- ⊕ KFZ Modul von softfair
- ⊕ Premium-Produkt- und -Tarifauswahl
- ⊕ Produktberatung
- ⊕ Top-Konditionen
- ⊕ Rahmenverträge und Rabattierungen
- ⊕ Vertriebsunterstützung

durch die gestiegene Anzahl an Zulassungen von Hybrid- und E-Fahrzeugen die Versicherungs-Bedarfsdeckungen verändert. So bieten mittlerweile bekannte Kfz-Versicherer den Einschluss einer Allgefahrendeckung für den Akku an oder versichern sogar Kurzschlusschäden.

»Viele Kunden hinterfragen ihre Kfz-Versicherung wesentlich stärker als früher.«

Kundenentscheidung wird komplexer

Insgesamt hat das Thema Mobilität in unserer Gesellschaft einen neuen Stellenwert bekommen – und die Automobilbranche befindet sich mit Kfz-Versicherern mittendrin. Daher ist es auch absolut verständlich, dass Kunden ihre Kfz-Versicherung stärker hinterfragen. Sie beleuchten und vergleichen nicht nur Tarife, sondern fragen auch konkret: Wer ist der Versicherer, der meine Mobilitätslösungen absichert, und wie passt er zu meinem Wertesystem?

Themenfelder wie Nachhaltigkeit, die Reputation der Versicherungsgesellschaft, Produktinnovation und einfache Prozesse im Dialog-Service zum Beispiel im Leistungsfall stehen dabei mehr denn je im Fokus der Kundenentscheidung. Kurzum: Die Kfz-Versicherung muss zu der jeweiligen aktuellen Lebenssituation und Erwartungshaltung des Kunden passen und nicht andersherum.

Einfachheit und Produktzugang

Unabhängig von den neu dazugekommenen Themen und Herausforderungen in der Kfz-Versicherungsbranche nehmen wir an dieser Stelle Bezug auf die Klassiker im Entscheidungsprozess zwischen Vermittler und Kunde. Denn wie bereits beschrieben, sehen Kunden die Kfz-Versicherung längst

Auszug aus dem Produktportfolio von insgesamt über 20 Gesellschaften

Zugang zum Kfz-Bereich erfolgt direkt über finfire:



ZURICH®



ERGO



Dialog



nicht mehr als reine Pflichtversicherung, welche man obligatorisch einmal im Jahr prüft und dann womöglich neu abschließt. Der Netfonds-Kfz-Service bietet Ihnen und Ihren Kunden eine Reihe leistungsstarker Vorteile (siehe Kasten) und einen besonders leicht zu handhabenden Zugang. Vereinbaren Sie daher am besten noch heute einen Termin mit Ihren Kunden.

Anhand deren persönlicher Situation, Wünsche und des Kfz lässt sich rasch ein Angebot erstellen mit der günstigsten Prämie und dem bestmöglichen Schutz. Der Abschluss kann direkt online erfolgen. Erstellen Sie jederzeit eine eVB. Des Weiteren haben Sie schnellen Zugriff auf alle relevanten Informationen,

Dokumente und die Schadenanzeige. Der Zugang zum Produkt kann einfacher nicht sein.

Falls Sie noch über keinen Nafi-Rechner verfügen oder Unterstützung im Kfz-Versicherungsbereich benötigen, rufen Sie uns gern an. [kh](#)

Ihr Ansprechpartner



Kersten Andreas Heyn
Leiter Sachversicherungen
khey@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-385

»SACH PREMIUM-SERVICE FÜR GEWERBEEINSTEIGER UND -PROFIS«

Schnell, verbindlich und einfach



einBlick sprach mit Kersten Andreas Heyn, Leiter Sachversicherungen, über den Sach Premium-Service der Netfonds Gruppe und darüber, wie Maklern und Mehrfachagenten damit konkret die Arbeit in der Beratung erleichtert wird.

einBlick: In der letzten Ausgabe hatten Sie bereits Einblicke in die Themen des neuen Sachbereichs aufgezeigt. Welcher Leistungspunkt wurde bisher am stärksten von den Netfonds-Partnern bewertet?

Kersten Andreas Heyn: Ganz klar: unsere Servicegrade! Unser Service ist gleichermaßen für Gewerbeeinsteiger und für Gewerbeprofis gemacht. Zudem erfolgt die Durchlässigkeit zwischen digitalem,

hybridem sowie mobilem Service vor Ort durch unsere Experten schnell und unkompliziert.

einBlick: Können Sie dies konkretisieren?

Heyn: Gerne. Vom VVG-konformen Angebot über die Risikoausschreibung bis hin zur individuellen Konzepterstellung für Spezialrisiken erhalten unsere Partner den Service aus einer Hand als unterschrittsfertiges Geschäft. Der Anspruch unserer Partner, immer einen Schritt voraus zu sein, ist unser Antrieb, diesen Service laufend weiterzuentwickeln.

einBlick: Was unterscheidet den Sach Premium-Service im Wesentlichen vom Markt?

Heyn: Das lässt sich leicht zusammenfassen: Schnelligkeit, Verbindlichkeit und

»Mit Sachversicherungen gelingt der Bestandsaufbau als Ertragsquelle mit Hebeleffekt.«

Einfachheit. Meine Devise: Du kannst das beste Produkt oder den vermeintlich besten Service haben, wenn der Zugang nicht einfach ist, nutzt es keiner!

einBlick: Wie bilden Sie dies ab?

Heyn: Unsere angebotenen Partner erhalten in der Zusammenarbeit mit uns Zugriff auf ein umfangreiches Versicherungs-Ökosystem. Dazu zählen neben dem digitalen Gewerbe-Center, welches unter anderem tagesaktuell alle Ergebnisbeiträge abbildet, ein breites Spektrum an Risikoträgern bzw. Assekuradeur-Lösungen sowie DIN-zertifizierte Beratungssoftware und ein breit aufgestelltes Underwriting-Netzwerk.

einBlick: Am Markt ist die Wahrnehmung technischer Versicherungen zumindest gefühlt noch recht verhalten. Wie beurteilen Sie den Sachverhalt?

Heyn: Ja, das kann ich in Teilen bestätigen. Man darf in dem Bereich eines nicht vergessen: Es handelt sich hier um recht umfangreiche Risikofelder. Betrachten wir zum Beispiel das Thema Baugewerbe. Hier benötigt man für die Haftungssicherheit beider Seiten sehr eng aufeinander abgestimmte Versicherungskonzepte und nicht selten auch einen Experten vor Ort. Zu Recht sollte man vor solchen Tickets Respekt, jedoch keine Hemmungen haben, sie anzugehen. Denn mit entsprechenden

Sach Premium-Service – Vorteile auf einen Blick

- ③ Große Auswahl an Versicherungsgesellschaften und Assekuradeur-Lösungen
- ③ Premium-Produktportfolio mit exklusiven Vorteilen für Netfonds-Partner
- ③ Top-Courtagesätze
- ③ Unterstützung bei allen Produkt- und Fachfragen rund um die Kompositisparte
- ③ Analyse von Produkten und aktuellen Veränderungen am Markt
- ③ Dialog-Service mit dem Sach-Experten-Team der Netfonds Gruppe

1. Schnelle Entscheidungswege

- ③ Risikovorabfragen werden direkt mit den Entscheidern der Gesellschaften geklärt
- ③ Underwritingservice vor Ort bei komplexen Risiken
- ③ Schnelles und verbindliches Votum mit VVG-konformen Angebotsdokumenten
- ③ Vermeidung nachträglicher Bearbeitungen wie zum Beispiel Risikozuschläge
- ③ Antragsmanagement mit Plausibilitäts- und Vollständigkeitsprüfung

2. Vertriebssoftware

- ③ softfair Sach Modul Privat SUHK
- ③ softfair GewerbeLotse für einfache Risiken
- ③ Schnelle Prämien- und Leistungsvergleiche
- ③ Vollständiger TAA-Prozess
- ③ Nafi-Vergleichsrechner und Nafi-Kleinflottenrechner
- ③ Covomo für Spezial- und Nischenversicherungen
- ③ Gesellschafts-Direktrechner
- ③ Tarifair: verbraucherschutzkonformer Vergleich von Alt- und Neuverträgen
- ③ DIN-Beratung, Privat und Gewerbe

3. Digitales Gewerbe-Center – digital und persönlich

- ③ Lückenlose Risikoanalyse
- ③ Angebotsvergleich (Rechner und Ausschreibungen)
- ③ Inhaltsquotierungen mit nur drei Angaben
- ③ Branchenvergleiche

- ③ Ausschreibungsservice durch das Sach-Produktmanagement
- ③ VVG-konforme Angebote/IDD-konforme Beratungsdokumentation
- ③ Digitaler und sicherer Antragsprozess
- ③ Alle Vorgänge zentral in einem Erfolgscockpit mit aktueller Statusinformation und Anpassungsmöglichkeiten

4. Coaching: »Wir sind da, wo Sie sind«

- ③ Ob Experte oder Neueinsteiger
- ③ Allgemeine Funktionen und hilfreiche Tipps
- ③ Konkrete Antworten zu aktuellen Vorgängen
- ③ Präsenzveranstaltungen
- ③ Einzelcoaching
- ③ Webinare

Produktpartnern, einem Top-Netzwerk an Underwritern und den passenden Beratungsansätzen sind diese Risiken sehr spannende Umsatzbringer. Das bieten wir unseren Partnerinnen und Partnern.

einBlick: Wie verhält es sich im Bereich der Cyberversicherung?

Heyn: Tatsächlich konnten wir hier in den letzten zwei Jahren eine deutliche Verbesserung der Marktdurchdringung bei uns sehen. So wird mittlerweile der größere Teil der Cyber Risiken über das digitale Gewerbe-Center erfasst und auch erfolgreich im Ausschreibungsprozess eingedeckt. Hier hat sich nach meiner Auffassung viel am Markt getan in den Bereichen Produktverständnis, -zugang und -vereinfachung, womit wir wieder beim Kernthema sind. Auch haben bekannte Versicherer ihre Lobbyarbeit zum Thema Cyberversicherungen ausgebaut. Ich möchte zudem ergänzen, dass nicht immer fehlendes Produktwissen das

Resultat kleiner Abschlussquoten bei solchen Risiken ist, sondern eher der Punkt: „Wie verkaufe ich nun konkret dieses Produkt meinem Kunden?“

einBlick: Welche weiteren Themen stehen für den Sach-Premiumservice im Fokus?

Heyn: Kraftfahrzeugversicherungen. In dieser Sparte stehen Aufwand und Ertrag oft im Spannungsverhältnis zueinander. Genau dies hat uns motiviert den Service einfacher zu gestalten, bei parallel sehr attraktiven Courtage- und Provisionssätzen. Unsere Leistungen und unser Servicekonzept bestehen aus einer Premium-Produktauswahl, einem Vergleichsrechner für Detail- und Kleinflottengeschäft und einer Full-Service-Variante für großes Flottengeschäft.

einBlick: Das bedeutet, Sie sehen das Kfz-Geschäft ebenfalls als attraktive Umsatzquelle an?

Heyn: Absolut. Entscheidend ist hier, wie

man diese Sparte als Pool konzipiert. Nur mit Onlinerechnern und mittelmäßigen Konditionen ist natürlich ein solcher Produktbereich völlig unattraktiv. Sowohl für Vermittler als auch für Kunden. Bereits im dritten Quartal dieses Jahres verzeichneten wir einen neuen Rekordumsatz im Vergleich zum vierten Quartal 2020. Diese erfreuliche Faktenlage, kombiniert mit den Rückmeldungen unserer besten Partner, hat uns wiederholt bestätigt, dass die Funktionsweise unseres Servicekonzepts in der kompletten Kompositisparte auf Kurs ist. ■

Ihr Ansprechpartner



Kersten Andreas Heyn
Leiter Sachversicherungen
khey@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-385

NEUER GOTHAER-KFZ-TARIF



Innovative Treue-Kasko und viele weitere Leistungsvorteile



Ganz aktuell: Im Juli 2021 brachte die Gothaer einen deutlich verbesserten Kfz-Tarif mit Innovationen und einigen Leistungsverbesserungen an den Markt. Ziel des neuen Tarifs ist es vor allem, Kundentreue und Schadenfreiheit zu belohnen sowie Mobilität und Klimaschutz bestmöglich miteinander zu verbinden. So wird der bisherige Beitragsvorteil für Kunden mit E-Autos auf 20 Prozent erhöht, Autos mit hybridem Antrieb werden mit einem Nachlass von 5 Prozent versichert.

Peter Schmidt-Kothen, Direktionsbevollmächtigter bei der Gothaer, erklärt: „Da Pkw mit elektrischem oder hybridem Antrieb ein wichtiger Baustein zur nachhaltigen und zukunftssicheren Mobilität sind, legt unser neuer Kfz-Tarif hier einen großen Schwerpunkt.“

Wir möchten unsere Kunden bei ihrem Wunsch nach mehr E-Mobilität begleiten und setzen mit diesem Kfz-Tarif ein klares Zeichen zur Förderung alternativer Antriebsarten.“ So gibt es viele Leistungsverbesserungen für Pkw mit alternativen Antriebsarten, die jetzt schon in der Grunddeckung und damit ohne Aufpreis versichert sind (siehe Kasten rechts).

Treue-Kasko belohnt Kundentreue mit jährlich reduziertem Selbstbehalt

Treue Vollkasko-Kunden profitieren bei einem Selbstbehalt für die Vollkasko von 400 Euro und für die Teilkasko von 200 Euro bei Schadenfreiheit von der jährlich sinkenden Selbstbeteiligung. „Unsere Treue-Kasko ist für den deutschen Automobilmarkt ein Novum. Wir finden es aber wichtig, die Treue unserer Kunden zu belohnen. Hierdurch gewinnen Kunden und Versicherung“, so Schmidt-Kothen. „Die Einführung einer Allgefahrendeckung für den Akku im Rahmen der Vollkasko bis 25.000 Euro ist in dieser Form für den deutschen Versicherungsmarkt genau wie die Treue-Kasko eine Innovation“, führt der Direktionsbevollmächtigte der Gothaer zu den Vorteilen aus.

Reparaturen von Parkschäden am privaten Pkw ohne Rückstufung in Vollkasko möglich

Mit dem neuen Tarif können im Baustein Top-Schutz Parkschäden am privaten Pkw mit einer Schadenhöhe bis 250 Euro nach dem Smart-Repair-Verfahren über die Teilkasko und damit ohne Belastung des Schadenfreiheitsrabatts

Highlights

- ⊕ Highlight am Markt: bis 25.000 Euro Allgefahrendeckung für den Akku im Rahmen der Vollkasko
- ⊕ Bis 25.000 Euro für Tierbiss- und Kurzschluss-Folgeschäden sowie Überspannungsschäden und Schäden durch Bedienfehler beim Laden des Akkus
- ⊕ Bis 3.000 Euro für Brandschäden an Wallboxen/Ladestationen
- ⊕ Akku-Entsorgungskosten nach einem Totalschaden bis 5.000 Euro abgedeckt
- ⊕ Kosten für einen notwendigen Lösch-container bis 2.000 Euro versichert
- ⊕ Treue-Kasko belohnt Kundentreue mit jährlich reduziertem Selbstbehalt bei Schadenfreiheit.
- ⊕ E-Autos und Pkw mit hybridem Antrieb erhalten bis zu 20 Prozent Beitragsnachlass und verbesserte Leistungen.
- ⊕ Parkschäden am privaten Pkw können nach dem Smart-Repair-Verfahren über die Teilkasko mit 50 Euro Selbstbeteiligung repariert werden.
- ⊕ Neuwertentschädigung auf bis zu 48 Monate verlängerbar

repariert werden – dies mit nur 50 Euro Selbstbeteiligung. Sind die Dellen oder Kratzer durch einen Teilkasko-Tatbestand – wie zum Beispiel durch einen Sturm – entstanden und hat der Kunde für die Teilkasko keinen Selbstbehalt vereinbart, entfallen die 50 Euro selbstverständlich. ■

Ihr Ansprechpartner



Peter Schmidt-Kothen
Direktionsbevollmächtigter
peter.schmidt-kothen@gothaer.de
Telefon: (0 40) 37 04 42-603



Unfallversicherung

Top-Ratings und beste Qualität – das ist Gold wert für die ganze Familie

Die Basler Unfallversicherung Gold bietet besten Schutz für jedes Alter

- Im Standard ohne Gesundheitsfragen
- Top Prämien für Kinder sowie Erwachsene mit Gefahrengruppe A bis 59 Jahre
- Erweiterter Unfallbegriff, versichert sind z.B.:
 - Unfälle aufgrund von Bewusstseinsstörungen wie Herz-/Kreislaufstörungen, Ohnmachtsanfällen
 - versehentliche Vergiftungen wie Nahrungsmittelvergiftung
 - Infektionen durch Bisse oder Stiche von Tieren/Insekten

Zusätzliche beitragsfreie Leistungen

- bis zu 1 Mio. EUR für kosmetische Operationen infolge eines Unfalls einschl. Zahnersatzkosten
- 20.000 EUR Sofortleistung bei Schwerverletzungen
- Medizinische und berufliche Rehabilitation
- Extra Leistungen für Kinder wie Nachhilfunterricht, Rooming-in und Mehrkosten im Einzelzimmer
- Haushaltshilfekosten und vieles mehr

Vertriebsunterstützung Privatkundengeschäft
Basler Sachversicherungs-AG
E-Mail: angebote-privat@basler.de

Mehr Infos:



 **Basler**
Versicherungen

DIE FEUERVERSICHERUNG DES 21. JAHRHUNDERTS

Warum leistungsstarker Cyberschutz unverzichtbar geworden ist



Alleine diese Überschrift, die sich bei Fach- und Publikumsmedien findet, zeigt, dass das Cyberrisiko Firmen und Privatleute gleichermaßen betrifft, so wie die Gefahr eines Brandes für das Einfamilienhaus oder das Firmengebäude. Schon heute sind Bedrohungen aus dem Internet das zweitgrößte Unternehmensrisiko weltweit – Tendenz steigend! Aktuelles Beispiel ist der Hackerangriff Ende Juli auf die Verwaltung des Landkreises Anhalt-Bitterfeld. Die heutige Geschäftswelt kommt ohne moderne Kommunikations- und Informationstechnologien nicht mehr aus. Die immer weiter vorangetriebene Digitalisierung ermöglicht den Unternehmen

die Effizienz ihrer Betriebsprozesse und -abläufe zu steigern. Dadurch entstehen jedoch neue Risiken. Denn aufgrund der Vernetzung sind Unternehmen besonders anfällig für Cyberkriminalität. Schadenfälle durch Hacking, Phishing, Datenschutzverstöße und Datenverlust treten immer häufiger auf.

Große Bandbreite an Schäden

Sie senden eine vertrauliche E-Mail versehentlich an die falsche Adresse? Das kommt durchaus vor im Berufsalltag. Tausende Kundenprofile wurden von Cyberkriminellen gehackt und verkauft? Auch dies geschieht häufig. Egal ob kriminelle Energie oder Unachtsamkeit

die Ursache ist: Kommt es bei der Arbeit im Internet zu solchen Vorkommnissen, können die finanziellen Folgen sehr schnell erhebliche oder sogar existenzielle Ausmaße annehmen (siehe Kasten rechts).

Laut einer aktuellen Studie des Digitalverbands Bitkom waren in den Jahren 2020 und 2021 fast neun von zehn Unternehmen von Datenklau, Spionage oder Sabotage betroffen. Besonders stark nahmen Fälle zu, in denen Informations- und Produktionssysteme von Erpressern lahmgelegt wurden. Die Schadenssumme war dabei mit etwa 220 Milliarden Euro pro Jahr laut Bericht zuletzt mehr als doppelt so hoch wie in

Gewerbliche Schadenbeispiele aus der Praxis



Steuerberater

Angreifer übernehmen den E-Mail-Server und nutzen Informationen aus sozialen Netzwerken über die Kanzlei für einen Angriff auf deren Beschäftigte. Die Betrüger senden im Namen des Kanzleichefs Mails an seine Mitarbeiter und bitten darin um Überweisung eines Geldbetrags.



Ärzte

Kriminelle missbrauchen Praxisserver für sogenanntes Crypto-Mining. Sie verändern das Administrator-Kennwort, sodass weder der Arzt noch sein IT-Dienstleister auf die Daten oder E-Mail-Accounts zugreifen können. Das legt den Praxisbetrieb lahm und führt zu einem schwerwiegenden Imageverlust.



Architekten und Ingenieure

Angreifer verschaffen sich über Anwendungen auf der Website des Büros Zugang auf den Firmenserver und installieren dort Schadsoftware, die beispielsweise mit dem Versand von Mails mit einer Zahlungsaufforderung im Namen der Geschäftsführung startet. Die Folge ist eine stark beschädigte Reputation.



Einzelhandel

Kriminelle manipulieren mobile Lesegeräte für Bank- und Kreditkarten und greifen so die Kreditkartendaten der Kunden ab. Es kommt zu teuren Schadensersatzforderungen und zur Überwachung von Kreditkarten. Außerdem entstehen Kosten für die Prüfung und Reparatur des mobilen Bezahlgeräts sowie für den Schutz vor weiteren Attacken.

Quelle: HDI

den beiden Vorjahren 2018 und 2019. Aber auch im privaten Bereich wird in den letzten Jahren regelmäßig von Cyberkriminalität berichtet: Accounts in sozialen Netzwerken werden gehackt, Passwörter gestohlen und TAN-Nummern beim Onlinebanking abgefangen. Durch diese immer weiter fortschreitende Kriminalität im Internet entsteht den Betroffenen häufig ein großer Schaden. Aber auch im Alltag können ohne Eingriffe von außen schnell Cyberschäden entstehen. Ein typisches Beispiel

aus dem Privatleben: Ein 15-Jähriges Mädchen lädt Musik aus dem Internet herunter. Die Eltern erfahren durch eine schriftliche Abmahnung der Rechteinhaber davon. Denn meist wird das Urheberrecht verletzt, falls die Musik nicht offiziell kostenfrei angeboten wird.

Nicht alles ist versicherbar

Ein weiteres Beispiel: Nach einer Party laden Sie Bilder des Abends auf Facebook hoch. Doch Sie haben von den auf den Bildern abgebildeten Personen keine Erlaubnis für die Veröffentlichung eingeholt. Daher haben Sie eine Urheberrechtsverletzung begangen.

In solchen Fällen greift eine Cyberversicherung nicht; die Betroffenen müssen die Abmahnungskosten also selbst tragen. Allerdings übernimmt die Cyberversicherung die Kosten, falls die Ansprüche nicht berechtigt sind. Weitere Risikobereiche in unserer zunehmend digitalen Welt umfassen den Betrug beim Onlineshopping durch einen Fake-Shop, Identitätsmissbrauch, Cybermobbing, Smarthome-Schutz und Telefonmissbrauch.

Viel Potenzial im Kundenbestand

Unser Fazit: Die Cyberversicherung ist tatsächlich die Feuerversicherung des 21. Jahrhunderts, das Cyberrisiko betrifft jeden, der digitale Medien nutzt, somit auch Ihren gesamten Kundenbestand. Nutzen Sie diese Erkenntnis, informieren Sie über die potenziellen Risiken und nehmen Sie das Gespräch zum Anlass, Zusatzgeschäft im eigenen Bestand zu generieren. Leistungsstarker Cyber-schutz, der auch präventive Maßnahmen umfasst, wird von vielen Partnern angeboten, neben der HDI sind auch die R+V, die Gothaer und die Helvetia mit starken Produkten vertreten.

Das Angebot der Cyberversicherungen unterscheidet sich von Anbieter zu

Was Cyberversicherungen in der Regel leisten

- ④ Absicherung von Eigenschäden, die durch kriminelle Handlungen Dritter im Internet entstanden sind
- ④ Ausgleich der Haftpflichtansprüche von Dritten
- ④ Unterstützung bei der Datenwiederherstellung etwa nach Virenattacken
- ④ Schutz durch eine Sicherheitssoftware
- ④ Telefonische rechtliche Beratung bei vermeintlichen Urheberrechtsverletzungen
- ④ Kostenerstattung für die Entfernung rufschädigender Inhalte

Quelle: FinanceScout24.de

Anbieter – ein einheitliches Standardprogramm gibt es nicht. Dennoch gibt es einige Leistungen, die in der Regel immer abgedeckt sind (siehe Kasten oben). Die meisten Cyberversicherungen decken also nicht nur durch Cyberkriminalität verursachte Vermögensschäden ab. Psychische Schäden durch Cybermobbing sind ebenfalls in der Regel versichert. Cyberversicherer schulen zudem auch die Mitarbeiter Ihrer Gewerbetunden, um das Cyberrisiko zu minimieren. Sie können in unserem digitalen Gewerbe-Center sehr einfach branchenbezogene Cyberlösungen finden und abschließen. Sollten Sie bei einem speziellen Risiko kein Ergebnis erhalten, geht die Anfrage umgehend in eine Ausschreibung. Sollten Sie Unterstützung brauchen, helfen wir Ihnen aus dem Netfonds-Sach-Team gerne bei den ersten Schritten. Auf gute gemeinsame Geschäfte. ah

Ihr Ansprechpartner



Andreas Hoffbauer

Vertriebsmanager Sachversicherungen

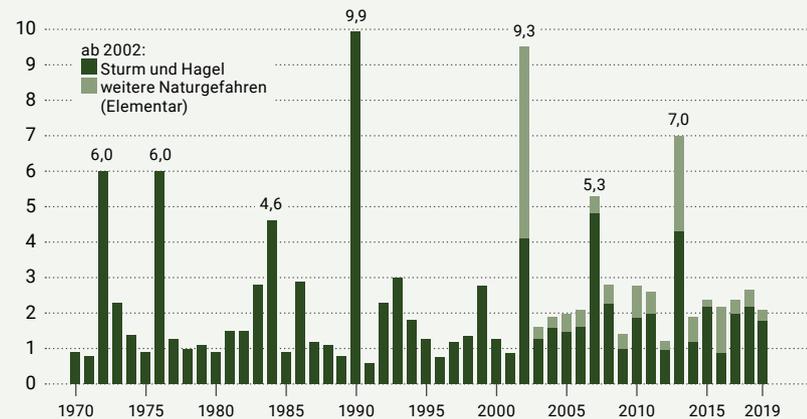
ahoffbauer@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-266

ELEMENTARVERSICHERUNG IM FOKUS

Kriterien für umfassenden Wohngebäudeschutz

Die schlimmsten Unwetterjahre

Sachversicherung*: Jährlicher Schadenaufwand für Sturm, Hagel und weitere Naturgefahren (Elementar)** in Mrd. Euro***



*Wohngebäude, Hausrat, Gewerbe, Industrie und Landwirtschaft. **Schäden durch Überschwemmung/Starkregen, Hochwasser, Erdbeben, Erdsenkung, Schneedruck, Lawinen/Erdrutsch und Vulkane. ***Sturm-/Hagel-, seit 2002 auch weitere Naturgefahrenschäden (Elementar); hochgerechnet auf Bestand und Preise 2019

Quelle: GDV

Die Bilder aus den Hochwassergebieten im Sommer sind sicherlich noch präsent. Grund genug, sich mit den wichtigsten Fragen zur erweiterten Elementarschadenabdeckung zu befassen. Zwar werden die Naturgefahren Feuer, Sturm und Hagel innerhalb der Wohngebäude- oder Hausratversicherung meist vom Vermittler eingeschlossen, aber es gibt eben noch viele weitere Naturgefahren (siehe Kasten). Auch das Risiko Leitungswasser (LW) ist quasi immer beim Kunden versichert, aber Wasser gefährdet das Eigentum nicht nur, wenn

Erweiterte Elementargefahren

- ⊕ Überschwemmung/Rückstau/Starkregen
- ⊕ Erdbeben/Erdfall/Erdrutsch/Erdsenkung
- ⊕ Lawinen
- ⊕ Schneedruck
- ⊕ Vulkanausbruch

es aus der Leitung austritt. Bisher wurden die größten Schadenssummen zwar meist durch Sturm und Hagel verursacht, aber für 2020 wird sich das Verhältnis sicher drehen und die erweiterten Elementargefahren werden viele Milliarden Euro mehr ausweisen. Auch künftig werden laut Klimastudien Unwettergefahren und Naturkatastrophen zunehmen – tatsächlich wird dies auch in Deutschland geschehen. Bis zur nächsten Jahrhundertwende wird mit einer Verdoppelung der Überschwemmungsschäden in Deutschland gerechnet. Bei den Sturmschäden sagen die Experten einen Anstieg von über 50 Prozent voraus. Besonders Starkregen und Überschwemmungen, aber auch Stürme und Orkane bedrohen mithin Ihre Kunden in der finanziellen Existenz. Somit wird der Baustein in der Wohngebäudeversicherung nahezu Pflicht und in

der Hausrat zumindest oft sinnvoll. Der Baustein Elementar kostet innerhalb einer durchschnittlichen Wohngebäudeversicherung etwa 100 Euro jährlich. Damit ist der Totalschaden am Haus abgesichert. Kostet das Haus 250.000 Euro, liegt die Risikoprämie somit bei lediglich 0,04 Prozent. Mit dieser winzigen Prämie wird die eigene Existenz bewahrt. Zum Vergleich: Eine gleich teure Handyversicherung kommt auf 40 Prozent Risikoprämie. Da wird oft am falschen Ende versichert.

Worauf ist besonders zu achten?

Neben dem Leistungsumfang – sind zum Beispiel auch Nebengebäude oder Grundhochwasser mitversichert? – ist hier auf die Selbstbeteiligung zu achten. Welche SB möchte/kann der Kunde sich leisten, um Beiträge zu sparen? Weitere Faktoren sind die Wartezeit zwischen 0 und 30 Tagen und die Gefährdungsklasse. Die ZÜRS-Zone stellt das Gefährdungspotenzial dar und spiegelt sich im Beitrag wider. Zu den stark betroffenen Überschwemmungsgebieten im Sommer gehörte aber auch Erfstadt in der risikoarmen ZÜRS-Zone 1. Verlassen Sie sich also nicht auf alte Statistiken in einer Welt großer Veränderungen. Machen Sie das Haus Ihres Kunden, und sich selbst in Bezug auf Haftung, sicher! Wir helfen Ihnen dabei – das Netfonds-Sach-Team erreichen Sie unter Telefon (0 40) 82 22 67-421 oder per E-Mail an Sachanfrage@netfonds.de ■

Ihr Ansprechpartner



Michael Gaubatz
Produktmanager Sachversicherungen
mgaubatz@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-418

MIT DER BASLER IN DIE ZUKUNFT



Umfassender Versicherungsschutz mit Kfz-Tarif All-in



Die Entwicklungen in der Automobilindustrie schreiten schnell voran und verlangen Antworten zum Beispiel für Elektromobilität oder Fahrzeuge, die online vernetzt sind. Diesen Herausforderungen stellt sich der aktuelle Tarif All-in der Basler.

Schäden durch autonomes Fahren, Hacker-/Cyberangriff oder Systemversagen sind versichert und führen zu keiner Rückstufung im Schadenfall. Darüber hinaus erstatten wir nach einem Hacker- oder Cyberangriff auf die Fahrzeugssoftware die Kosten für deren Umprogrammierung bzw. das Aufspielen neuer Software bis zu 1.000 Euro.

Elektro- und Hybridfahrzeuge erfreuen sich nicht zuletzt aufgrund der staatlichen Förderprämie einer steigenden Beliebtheit. Damit das neue Fahrzeug aber nicht nur die Umwelt schont, sondern auch richtig versichert ist, bieten wir im Tarif Basler All-in die folgenden zuschlagsfreien Leistungen.

All-Risk-Deckung für den Akku

Unser ElektroSchutz schützt das Herz des E-Autos, den Antriebsakkumulator (Akku), mit einer umfassenden All-Risk-Deckung. Damit ist der Akku über die üblichen Gefahren hinaus auch gegen jede Art der Beschädigung, Zerstörung und gegen Verlust versichert. Ausgenommen sind lediglich Verschleiß, Konstruktions- und Materialfehler seitens des Herstellers sowie chemische Reaktionen (Säure, Oxidation). Gegen alle üblichen Gefahren der Teil- und Vollkasko sind bei Elektro- und Hybrid-Pkw zusätzlich versichert:

- ⊕ das **Ladekabel** beim Ladevorgang oder wenn es unter Verschluss gehalten wird
- ⊕ die **mobile Ladestation** bis 1.000 Euro
- ⊕ die **Wallbox** bei fester Verbindung mit dem Gebäude
- ⊕ **Entsorgungskosten des Akkus** bis 3.000 Euro
- ⊕ **Folgeschäden** durch einen defekten Akku an Aggregaten wie zum Beispiel Lichtmaschine oder Anlasser bis 5.000 Euro in der Teilkasko

Exklusiv für Netfonds-Makler: bis zu 15 Prozent Nachlass auf unseren von Franke und Bornberg mit FFF+ ausgezeichneten Tarif Basler All-in!

Basler Assistance inbegriffen

Die Basler Assistance bietet Pannen- und Unfallhilfe für ganz Europa und die außereuropäischen EU-Gebiete. Selbst wenn der Akku des Fahrzeuges leer ist – kostenfrei. Und das Beste: Ist Ihr Kunde weiter als 50 Kilometer von zu Hause entfernt, profitiert er dadurch auch noch von einem kostenfreien Mietwagen. Oder wir übernehmen die Rückfahrtkosten per Bahn bzw. die Unterbringung im Hotel.

Unsere Bestands- und UpdateGarantie

Die BestandsGarantie garantiert im Falle einer Umdeckung eines Pkw zu uns Leistungen aus dem Vorvertrag, die bei uns in der entsprechenden Versicherungsart nicht versichert sind. Die UpdateGarantie sichert Ihren Kunden Leistungsverbesserungen zu, die wir zu einem späteren Zeitpunkt für dieselbe Produktlinie einführen und nicht Teil eines aufpreispflichtigen Produktbausteins sind. So bleibt der Vertrag über die gesamte Vertragsdauer immer aktuell. ■

Kontakt

Basler Versicherungen Privatkundengeschäft

angebote-privat@basler.de
Tel.: (06172) 125 - 47 00
Mo. bis Fr. von 8 bis 17 Uhr

PIONIERE EINES NEUEN ZEITALTERS

Zwei überzeugende Angebote unseres Mobility-Partners BMW

DER ERSTE BMW iX

Aus einer Vision entstanden. Für die Elektromobilität geschaffen. Der BMW iX erzielt dank effizienter BMW-eDrive-Technologie und seines vollelektrischen Allradantriebs eine außergewöhnliche Reichweite sowie eine beeindruckende Beschleunigung aus dem Stand. Sein intelligentes BMW Operating System 8 lässt sich vollkommen intuitiv bedienen und hält sich automatisch immer auf dem neuesten Stand. Der BMW iX ist voraussichtlich ab Ende 2021 verfügbar.



Design neu gedacht im BMW iX

Großzügige Flächen und charakterstarke Linien verschaffen dem BMW iX seine einzigartig monolithische Form. Jedes Detail fügt sich nahtlos in die moderne Formensprache ein und lässt das Fahrzeug wie aus einem Guss wirken. Die aerodynamische Flächengestaltung ist zusammen mit spezifischen



Bis zu 630 Kilometer Reichweite mit dem BMW iX

Mit einer Reichweite (WLTP) von bis zu 630 Kilometern ist der BMW iX xDrive50 (BMW iX xDrive40: bis zu 425 Kilometer) ideal für die Stadt und für Langstrecken. Dank seiner hocheffizienten Bauweise verfügt er über einen äußerst geringen Energieverbrauch von 23,0 bis 19,8 Kilowattstunden pro 100 Kilometer (BMW iX xDrive40: 22,5–19,4 kWh/100 km) und eine hervorragende Aerodynamik mit einem herausragenden cw-Wert von 0,25 bis 0,3, der in seinem Fahrzeugsegment unerreicht ist. Wird der BMW iX im My Mode Efficient gefahren, steigert dies seine eindrucksvolle Effizienz noch zusätzlich.

Merkmale wie der sich zum Heck verjüngenden Fenstergrafik im Seitenbereich, dem „Streamflow“, maßgeblich für den herausragend niedrigen cw-Wert verantwortlich. Erstmals finden sich flächenbündige Türgriffe und rahmenlose Türen bei einem BMW SAV und unterstreichen seinen Pioniergeist.

Unser Angebot für den BMW iX xDrive40

gilt für abruhscheinberechtigte Beschäftigte der Netfonds AG.

Leasingbeispiel der Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH

Fahrzeugpreis:	64.957,98 €
Laufzeit:	36 Monate
Laufleistung p. a.:	10.000 km
Sonderzahlung/BAFA-Anteil:**	4.201,68 €
monatliche Leasingrate zzgl. MwSt. ab*:	692 €

Sonderausstattung, Laufzeit und Laufleistung im Rahmen der Mindestvorgaben frei wählbar!

Stromverbrauch in kWh/100 km (kombiniert):	19,4
CO ₂ -Emission kombiniert:	0 g/km
Elektrische Reichweite in km:	425

DER BMW i4: DAS ERSTE VOLLELEKTRISCHE GRAN COUPÉ

Als erstes vollelektrisches Gran Coupé verbindet der BMW i4 herausragende Dynamik mit hohem Komfort und optimaler Alltagstauglichkeit. Ausgestattet mit der BMW-eDrive-Technologie der fünften Generation, bietet das viertürige Gran Coupé sportliche Leistungswerte von bis zu 400 Kilowatt/544 PS (BMW i4 M50). Seine hohe Reichweite (WLTP) von bis zu 590 Kilometern (BMW i4 eDrive40) und das Platzangebot von fünf Sitzen machen ihn zum idealen Gefährten für jede Strecke. Laden Sie Ihren BMW i4 unterwegs mit bis zu 205 Kilowatt Ladeleistung in nur 31 Minuten von 10 auf 80 Prozent der Gesamtkapazität auf. Oder Sie laden für den BMW i4 eDrive40e

Förderungen und Steuervorteile für Ihre Elektromobilität

Profitieren Sie von vielfältigen Vergünstigungen für elektrifizierte Fahrzeuge sowie vom Umweltbonus:

- ➔ Kaufpreisförderung von bis zu 9.000 Euro
- ➔ Wallbox-Förderung für zu Hause von bis zu 900 Euro
- ➔ Vergünstigte Dienstwagenbesteuerung für vollelektrische Fahrzeuge und Plug-in-Hybride
- ➔ Kfz-Steuerbefreiung für vollelektrische Fahrzeuge



Unser Angebot für den BMW i4 eDrive40

gilt für abrufberechtigende Beschäftigte der Netfonds AG.

Leasingbeispiel der Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH

Fahrzeugpreis:	48.991,60 €
Laufzeit:	36 Monate
Laufleistung p. a.:	10.000 km
Sonderzahlung/BAFA-Anteil:**	4.201,68 €
monatliche Leasingrate zzgl. MwSt. ab:*	499 €

Sonderausstattung, Laufzeit und Laufleistung im Rahmen der Mindestvorgaben frei wählbar!

Stromverbrauch in kWh/100 km (kombiniert):	16,2
CO ₂ -Emission kombiniert:	0 g/km
Elektrische Reichweite in km:	585

bis zu 164 Kilometer Reichweite in nur zehn Minuten nach (bis zu 140 Kilometer in 10 Minuten für den BMW i4 M50). Zu Hause bringen Sie die Batterie mit der BMW Wallbox in nur 8,25 Stunden wieder auf 100 Prozent Ladezustand. Der BMW Flexible Fast Charger für zu Hause, das Ladekabel (Mode 3) für öffentliches Laden und die BMW Charging Card als Zugang zum öffentlichen Ladenetzwerk sind im Lieferumfang enthalten.



So sichern Sie sich ein exklusives Fahrzeugangebot

1 Benutzerkonto erstellen

Erstellen Sie mit Ihrer Vermittlernummer ein Benutzerkonto unter netfonds.bundk.de/registrieren



2 Log-in

Nach erfolgreicher Prüfung erhalten Sie einen Zugangslink per E-Mail (Achtung: Bitte überprüfen Sie auch Ihren Spamordner im E-Mail-Account).

3 Exklusive Angebote und Ihr Wunschfahrzeug

Über das Anfrageformular auf der Seite netfonds.bundk.de können Sie ganz bequem Ihr Wunschfahrzeug bei einem speziell ausgebildeten Verkaufsberater anfragen, oder Sie sichern sich ein exklusives vorkonfiguriertes BMW-/MINI-Netfonds-Sondermodell. Um sich zu registrieren, können Sie einfach den obigen QR-Code mit Ihrem Handy scannen. Öffnen Sie dazu die Kamera auf Ihrem Handy, scannen Sie den QR-Code und registrieren Sie sich auf der Internetseite netfonds.bundk.de

4 Anfragebearbeitung und Angebotserstellung

Diskrete und schnelle Anfragebearbeitung und Angebotserstellung durch unsere speziell ausgebildeten Verkaufsberater

5 Auslieferung und Zulassung

Wählen Sie zwischen folgenden Auslieferungspaketen aus:

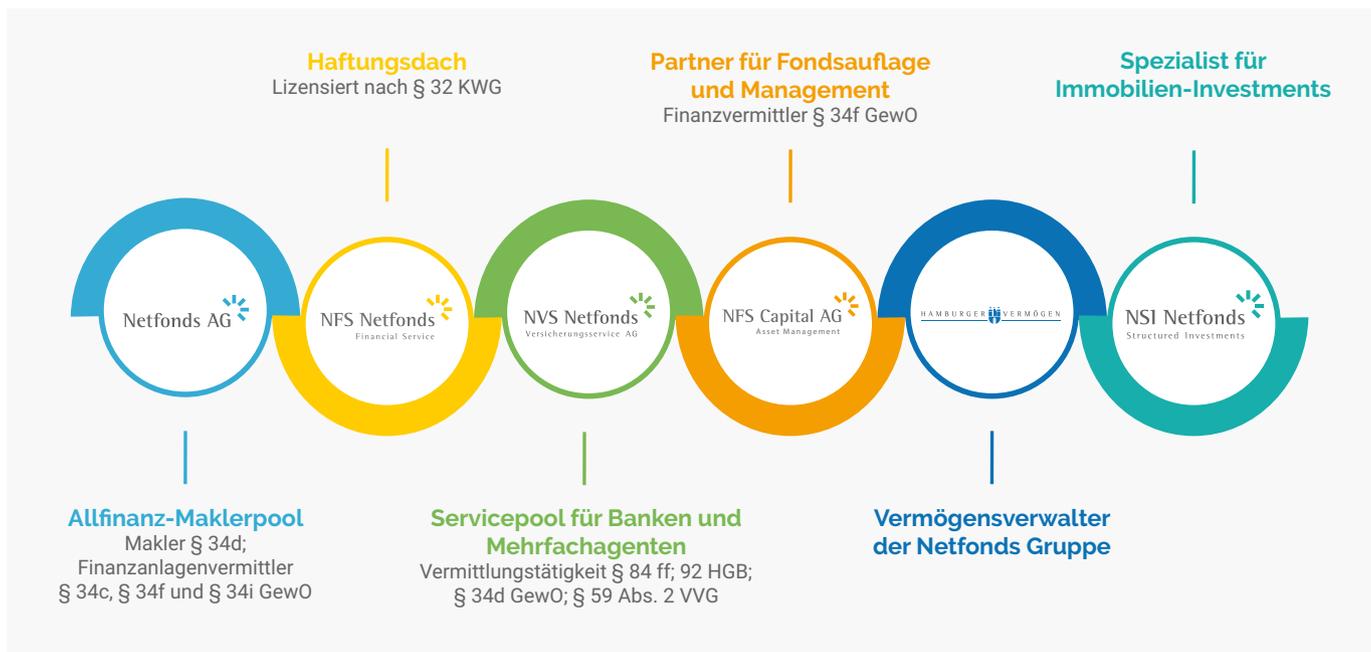
- ➔ Selbstabholung im Autohaus in Hamburg
- ➔ Anlieferung bei Ihnen zu Hause
- ➔ Selbstabholung in der BMW-Erlebniswelt in München
- ➔ Zulassung im gesamten Bundesgebiet möglich

*Ein Angebot der Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH, Lilienthalallee 26, 80939 München. Stand 08/21. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Das freibleibende Leasingangebot ist gültig bis zum 31.12.2021 und vorbehaltlich einer positiven Bonitätsprüfung. Weitere Details entnehmen Sie bitte den Einzeleleasingangeboten. Änderungen vorbehalten. ** Diese Sonderzahlung könnte zum Beispiel Ihr Zuschuss des Bundes von 4.201,68 Euro am Umweltbonus sein. Die Höhe und Berechtigung zur Inanspruchnahme des Umweltbonus ist durch die auf der Website des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle unter <http://www.bafa.de/umweltbonus> abrufbare Förderrichtlinie geregelt. Es besteht kein Rechtsanspruch auf Gewährung des Umweltbonus. Der Umweltbonus endet mit Erschöpfung der bereitgestellten Fördermittel.

Team Mobility, mobility@netfonds.de, Telefon: (0 40) 82 22 67-444

WIR LEBEN BERATUNG

Willkommen im Netzwerk der Top-Berater. Auf den folgenden Seiten bieten wir Ihnen einen Einblick in unser Unternehmen.

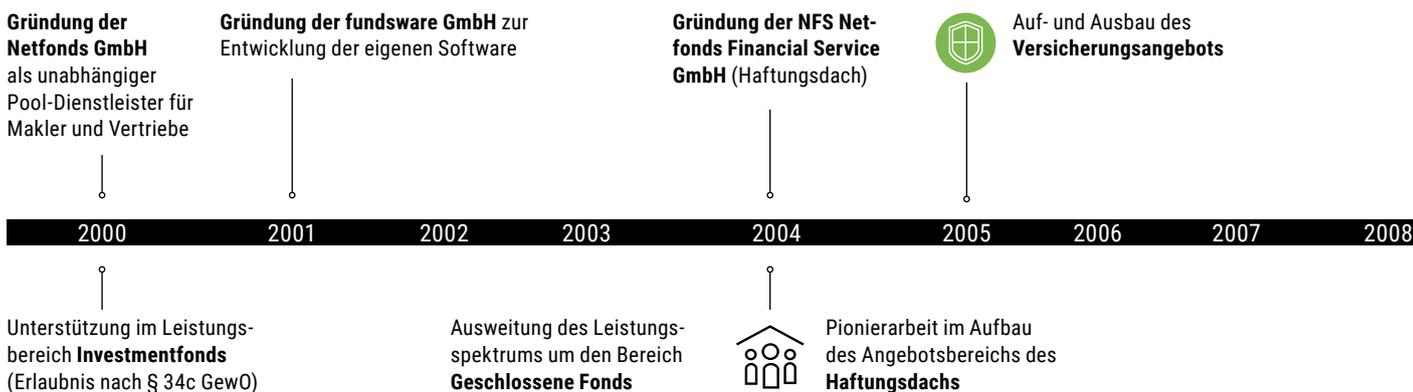


Um als selbstständiger Berater in der Finanz- und Versicherungsbranche zielorientiert erfolgreich arbeiten zu können, benötigen Sie einen kompetenten Servicedienstleister an Ihrer Seite. Netfonds ist eine Finanzplattform, die maximale Servicequalität und Prozesseffizienz in der Finanzberatung ermöglicht. Die Kombination aus Maklerpool, Mehrfachagent, Haftungs-dach, Vermögensverwalter, Fondsmanager und Produktgeber

deckt einen Großteil der Wertschöpfungskette ab und realisiert Synergien und Skaleneffekte.

Unser Leistungsangebot umfasst rechtliche und regulatorische Dienstleistungen in den Produktkategorien Investmentfonds, Versicherungen, Vorsorge und Finanzierung. Für den Erfolg unserer Zusammenarbeit legen wir größten Wert auf den persönlichen und intensiven Austausch mit unseren Partnern. [aw](#)

NETFONDS IN JAHREN



NETFONDS IN ZAHLEN – STAND ENDE 2020

IHR VORTEIL

	Mitarbeiter	269	Persönlicher und kompetenter Partnerservice, Netzwerk der Top-Berater																
	Vertriebspartner	5.000																	
	Tied Agents im Haftungsdach	398 Unternehmen mit 547 Beratern																	
	Umsatzerlöse	Starker Partner an Ihrer Seite																	
		 <table border="1"> <thead> <tr> <th>Jahr</th> <th>Umsatzerlöse (Mio. €)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2014¹</td> <td>71,2</td> </tr> <tr> <td>2015¹</td> <td>78,3</td> </tr> <tr> <td>2016¹</td> <td>79</td> </tr> <tr> <td>2017¹</td> <td>86</td> </tr> <tr> <td>2018¹</td> <td>94</td> </tr> <tr> <td>2019¹</td> <td>113</td> </tr> <tr> <td>2020¹</td> <td>143,3</td> </tr> </tbody> </table>		Jahr	Umsatzerlöse (Mio. €)	2014 ¹	71,2	2015 ¹	78,3	2016 ¹	79	2017 ¹	86	2018 ¹	94	2019 ¹	113	2020 ¹	143,3
Jahr	Umsatzerlöse (Mio. €)																		
2014 ¹	71,2																		
2015 ¹	78,3																		
2016 ¹	79																		
2017 ¹	86																		
2018 ¹	94																		
2019 ¹	113																		
2020 ¹	143,3																		

KENNZAHLEN PRO SPARTE

	Assets under Administration	17,1 Mrd. €	Marktführer der Branche mit ausgezeichneten Konditionen
	davon anteilig aus Fondsadvisory im Haftungsdach	4,6 Mrd. €	
	Vermögensverwaltung Assets under Management	1,223 Mrd. €	Ideale Erweiterung Ihres Geschäftsmodells
	Strategie-Partner	83	
	Mitarbeiter im Bereich Versicherungen	60	Servicekompetenz in allen Sparten
	Verträge im Sachbestand	259.000	
	Sachversicherung Gesamtpremie ² abgerechnete Provisionsumsätze ²	25,2 Mio. € 35,5 Mio. €	
	Anzahl DWS-Depots	< 80.000	Top-1-Partner der DWS
	Immobilien Kaufvolumen (davon 21,4 Mio. € erfolgreich wieder verkauft)	62,7 Mio. €	Produktqualität durch hausinternen Prüfprozess
	Baufinanzierung (Finanzierungsvolumen) ³	95,3 Mio. €	In Ihrem Zusatzgeschäft kompetent beraten

¹In der Netfonds Gruppe enthalten: Netfonds AG, NFS Netfonds Financial Service GmbH, Argentos AG, NVS Netfonds Versicherungsservice AG, fundware GmbH, NFS Hamburger Vermögen GmbH, NSI Netfonds Structured Investments GmbH und NFS Capital AG. ²Netfonds AG und NVS AG. ³Netfonds AG und NFS Netfonds Financial Service GmbH.

Gründung der SOLIT GmbH
(optimierter Edelmetall-
Einkauf)

Umfirmierung
zur Netfonds AG

Gründung der NFS
Capital AG
(Vermögensverwaltung)

Gründung der NVS Netfonds
Versicherungsservice AG



Aufbau eines
Versicherungsangebots für
Banken, Sparkassen und
Mehrfachagenten

2009

2010

2011

2012

2013

2014

Weiter auf Seite 72



Umsetzung des
BauFi-Angebots



Erweiterung um den Bereich
Vermögensverwaltung und
Investmentadvisory

Zukauf der HHVM Hamburger
Vermögen GmbH, der Argentos AG
und der PRIMA Fonds GmbH

9 SEHR GUTE GRÜNDE FÜR EINE PARTNERSCHAFT

Makler, Mehrfachagent, Finanzanlagenberater oder institutioneller Partner? Wie Sie Ihr Geschäftsmodell auch aufbauen: Mit Netfonds bekommen Sie alles aus einer Hand. Wir kennen den Markt und arbeiten intensiv mit unseren Partnern zusammen. Sicher gibt es auch in Ihrem Unternehmen noch viel Potenzial, das wir gemeinsam mit Ihnen erschließen können.

- 1 WETTBEWERBSVORTEILE:** Durch unsere führende Marktposition erhalten Sie Zugang zu innovativen Sonderlösungen und Rahmenverträgen. Unser Netzwerk aus professionellen Branchenspezialisten bietet Ihnen vielfältigen Nutzen.
- 2 HOHE ANNAHMEQUOTEN:** Wir sorgen dafür, dass Ihre Kunden bei Versicherern angenommen werden. Netfonds erzielt zum Beispiel eine Annahmequote von 90 Prozent in der privaten Krankenversicherung.
- 3 ERREICHBARE EXPERTEN:** Sie können nicht alles wissen. Unsere Experten stehen Ihnen in jeder Sparte persönlich zur Verfügung. In ausgewählten Fällen
- sogar beim Kunden vor Ort. So können Sie auch Themen servieren, die nicht in Ihren eigenen Kompetenzbereich fallen.
- 4 NEUKUNDENAKQUISE:** Neue Kunden zu finden ist wichtig, aber nicht immer einfach. Netfonds bietet Ihnen proaktive Kundenzuführung. Vom Lead bis hin zum konkreten Beratungsgespräch.
- 5 PROVISIONEN:** Sie genießen Top-Konditionen bei täglicher Provisionsabrechnung. Zudem behalten wir keine Stornoreserve ein.
- 6 UNTERNEHMENSWACHSTUM:** Erschließen Sie sich neue Kunden oder Beratungsfelder. Erhöhen
- Sie die Vertragsdichte je Kunde und optimieren Sie Ihre Prozesse. Wir unterstützen Ihre Wachstumspläne auf vielfältige Art.
- 7 KOOPERATIONEN:** Auf Wunsch helfen wir Ihnen bei strategischen Partnerschaften mit Unternehmen der Branche.
- 8 TECHNIK:** Moderne Technik vereinfacht Ihre Prozesse – digitale Services erfüllen neue Kundenwünsche.
- 9 ABRECHNUNGEN:** Wir sind Abrechnungsspezialist. In täglichen Abrechnungsläufen verteilen wir Ihre Provisionen so, wie Sie es wünschen. Hierarchien in der Verteilung bilden wir problemlos und leicht verständlich ab.

NETFONDS IN JAHREN

Änderung des Namens **HHVM Hamburger Vermögen**



Umzug in den Heidenkampsweg 73, Hamburg

Neue Flächen für weitere Entfaltung; 9 Milliarden € Assets under Administration

Fortsetzung von Seite 71

2015

2016

2017

Cash-Hitliste:

- 1. Platz:** Umsatzvolumen – NFS Netfonds
- 2. Platz:** Netfonds Maklerpool

Kauf von 50 % der **Finfire Solutions GmbH**; strategische IT-Investition mit dem Ziel, Deutschlands führende IT-Plattform für Finanzintermediäre zu werden

HERAUSRAGENDE SERVICEQUALITÄT

bereits zum 10. Mal



Arbeiten Sie mit uns zusammen:

Gerne stehen wir Ihnen für ausführliche Informationen zur Verfügung: (0 40) 82 22 67-450 oder interessenten@netfonds.de

Wir freuen uns Sie kennenzulernen.

Ihr Netfonds-Team

11 Milliarden € Assets under Administration

Aufbau einer Immobilien-Investment-Sparte über **NSI Netfonds Structured Investments GmbH**

2018



NFS Capital AG
Spezialisierung als Serviceanbieter für Fondsaufgabe und -management

Einzug der VDV GmbH- Mitarbeiter in die Räume der Netfonds Gruppe

2019



NFS Hamburger Vermögen GmbH erreicht **1 Milliarde Euro in der Vermögensverwaltung**

Eintritt in das Marktsegment Belegschaftsberatung und -versicherung mit **CareFlex**

2020



20 Jahre Netfonds
143,3 Mio. Euro Umsatz

Höchststand administrierte Assets in der Netfonds Gruppe: 18,2 Mrd. €

2021



KOMMEN SIE ZU UNS AN BORD!

Wir heißen Sie herzlich willkommen und bieten Ihnen spannende Gewässer für Ihre berufliche Karriere.



🕒 **Pausenraum:** Kaffee- und Teeplatte sowie Obstkörbe laden zum Verweilen ein.



👋 **Empfangsbereich:** Herzlich willkommen, wir freuen uns auf Sie!



🎮 **Kreativraum:** mit Tischkicker, Jamboard und einem Getränkekühlschrank

Im Jahr 2021 stehen bei der Netfonds Gruppe weiterhin alle Zeichen auf Wachstum. Eine Herausforderung, insbesondere im Recruiting- und Onboardingprozess, stellt dabei die lang anhaltende Coronapandemie dar. Wir haben in den vergangenen Monaten gelernt diese Herausforderung zu meistern und unsere HR-Prozesse erfolgreich angepasst. Wir sind für die aktuelle Lage bestens gewappnet und freuen uns auf jedes weitere wertvolle Teammitglied bei der Netfonds Gruppe.

Wir haben Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihren Besuch auf unserer Karriereseite (www.netfonds.de/karriere/), auf der Sie die aktuellen Stellenausschreibungen sowie weitere Unternehmensinformationen finden. Bewerben Sie sich schnell und einfach per Onlinebewerbung auf Ihre Wunschposition oder gern auch initiativ und werden Sie schon bald ein wertvolles Teammitglied der Netfonds Gruppe. Das HR-Team steht Ihnen gern für Fragen zur Verfügung.



Als ein Unternehmen in der Dienstleistungsbranche sind wir auf unsere Mitarbeiter, die täglich voller Einsatz und Leidenschaft zur Weiterentwicklung des Unternehmens beitragen, angewiesen. Aus diesem Grund suchen wir daher immer nach motivierten Teammitgliedern, die unser gemeinsames Ziel verfolgen: die Netfonds Gruppe zu stärken und mit Tatendrang und Denkergeist voranzubringen.

Wir bieten Ihnen verschiedene Einstiegsmöglichkeiten und interessante Aufgaben in unserem Versicherungsbereich: Administration, Kundenbetreuung und Projektmanagement sowie technisch geprägte Tätigkeiten im Sinne der Weiterentwicklung unserer Tools oder aber der Bestandspflege. Es warten vielfältige Aufgabenfelder und herausfordernde Projekte auf Sie! Ebenso sind wir in unseren Unternehmensbereichen Investment, Immobilien, IT und Zentrale Services stetig auf der Suche nach neuen Teammitgliedern. Ob Direkt- oder Quereinsteiger in unbefristeter Festan-

stellung oder als Praktikant, Werkstudent oder Auszubildender, wir freuen uns auf Ihre Verstärkung!

Mit großem Teamgeist, einer offenen Kommunikationskultur, kurzen Entscheidungswegen und flachen Hierarchien sowie mit einem persönlichen Miteinander auf Augenhöhe heißen wir Sie herzlich willkommen. [acs](#)

Ihre Ansprechpartnerinnen



Jaqueline Lübeck
Teamleitung Personal

jlubeck@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-207



Ann-Christine Schuster
Personalreferentin

aschuster@netfonds.de
Telefon: (0 40) 82 22 67-327



Mit dem **SI Handelsschutz** haben Ihre Kunden alle Risiken „eingetütet“.

Es ist Ihren Kunden wichtig, flexibel und möglichst vollständig auf die Kunden einzugehen. Uns auch! Deshalb bieten wir mit dem neuen SI Handelsschutz eine einzigartige Rundum-Absicherung gegen die wichtigsten Gefahren für Ihren Betrieb an. Natürlich ganz so, wie es Ihre Kunden brauchen.

Maklerdirektion Nord/Ost
Kai Obermöller
Hans-Henny-Jahnn-Weg 49
22085 Hamburg
Telefon 040 4124-7704
kai.obermoeller@signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

STARKE GARANTIEEN. FÜR MEHR SICHERHEIT.



BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG

Garantiert auch in Zukunft
eine gute Lösung.

Unsere langjährige Erfahrung und
exzellente Finanzstärke machen's möglich!

**Zuverlässig, solide, gemeinschaftlich –
eben typisch kanadisch.**

Was dahintersteckt, erfahren Sie hier:

www.canadalife.de/partner/verbesserter-generation-business/

Canada Life Assurance Europe plc unterliegt der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und der Central Bank of Ireland.
Canada Life Assurance Europe plc, Niederlassung für Deutschland,
Höninger Weg 153a, 50969 Köln, AG Köln, www.canadalife.de

canada  TM