

NEWSLETTER

Das Fachmagazin der Apella AG





Bleib hungrig ...



Sehr geehrte Maklerinnen,
sehr geehrte Makler,

als Unternehmer muss man immer wieder den inneren Schweinehund überwinden, die Komfortzone verlassen. Nur Unzufriedenheit führt zu Veränderungen. Wir leben derzeit in der vielleicht spannendsten und vor allem schnellsten Welt, die es jemals gab. Wer konnte sich Anfang der 60er Jahre denn vorstellen, was einst aus der Idee eines Rechnernetzes im US-Verteidigungsministerium entstehen würde?

Erst zehn Jahre später brachte Intel mit dem 4004 den ersten Mikroprozessor auf den Markt, der Computer und damit das Internet, wie wir es heute kennen, überhaupt möglich machte.

Gehen wir davon aus, dass es von der Entwicklung bis zur Reife großer Technologien 50 Jahre braucht – heute kann jeder mit dem Smartphone ins Internet – und dann noch einmal 50 Jahre vergehen, bis die daraus resultierenden sozialen und ökonomischen Umwälzungen voll greifen, wird uns erst richtig bewusst, welches Maß an Veränderung wir noch erwarten können. Was wir heute mit Amazon, Uber oder Airbnb erleben, ist doch erst der Anfang. Aber bereits diese Unternehmen haben vermeintlich Bewährtes und Gewohntes gehörig durcheinander gewirbelt.

Im Alltag erleben wir es ständig. Mussten wir zum Beispiel vor Kurzem noch eine App runterladen, um Anträge mit IS2 elektronisch zu unterschreiben, reicht heute ein Link zu einer Web-Oberfläche für die Unterschrift. Diesem Trend folgend, haben wir daher den Kundenzugang für Ihre Kunden als Web-Portal gebaut und eben nicht als separate App.

Rechtzeitig Trends erkennen, alle Prozesse aus Kundensicht denken, alle Prozesse aus Ihrer Sicht denken und unser Softwareangebot weiter zu perfektionieren, das ist unsere Aufgabe. Wir wollen heute schon eine Vorstellung entwickeln, auf welchem Stand die Finanzbranche in fünf Jahren sein wird.

Chancen erkennen, schnell reagieren, sich dynamisch an Marktveränderungen anpassen – das zeichnet die Erfolgreichen aus. Gern möchten wir Ihnen die neuesten Entwicklungen auf unserem 10. Jahresauftaktkongress im Schlosshotel Fleesensee vorstellen.

Melden Sie sich noch heute an und seien Sie dabei. Wir freuen uns auf ein Wiedersehen!

G. Schloß

Ihr
Guntram Schloß

INHALT

APELLA AG

Jahresauftaktkongress 2017	4
Sachversicherungen	10
Kundenportal	11
Tagung der Besten	12
Verkaufsentscheidungen	14
Betriebliche Versorgungssysteme	16
Makler vor Ort	34

INVESTMENT

Harmssen sagt...	18
TOP SELECT PLUS / DYNAMIK	20
Highlights Produktpartner	22

VERSICHERUNGEN

Highlights Produktpartner	25
Plussimo -	
Das Sachversicherungskonzept	33

FINANZIERUNG

Neues im Überblick	35
--------------------	----

IMMOBILIEN

Wohnung als Kapitalanlage	36
---------------------------	----

VERANSTALTUNGEN

Apella Veranstaltungstermine	38
------------------------------	----

IMPRESSUM



JAHRESAUFTAKTKONGRESS 2017

09.-15. Januar 2017, Schlosshotel Fleesensee



Die Apella - Veranstaltungen haben sich seit vielen Jahren zur Plattform für den direkten Kontakt zwischen Maklern, Vermittlern und den zahlreichen Partnergesellschaften entwickelt. Mit unterschiedlichsten Inhalten, Organisationsformen und mit vielfältigen Ideen werden die Interessen und Bedürfnisse der Teilnehmer immer wieder berücksichtigt und erreicht.

Apella übernimmt die Vorbereitung, Vermarktung und Durchführung der Veranstaltungen, so dass die teilnehmenden Produktpartner sich vor allem auf die inhaltliche Vorbereitung konzentrieren können. Die konstruktiven, ideenreichen Beiträge der einzelnen Gesellschaften sind äußerst wesentlich für den Veranstaltungserfolg. Insofern sind unsere Produktpartner



immer auch Co-Veranstalter und übernehmen gemeinsam mit Apella die Verantwortung für den Erfolg.

In 2017 konzentrieren wir die Großveranstaltungen auf zwei Zeiträume des Jahres, auf den Jahresanfang und den Spätsommer.

Im Januar wird erneut der 6-tägige **Jahresauftaktkongress** mit den Veranstaltungsteilen Kongress, Messe und Seminartage stattfinden.

Anfang September 2017 führen wir die **Tagung der Besten** durch, eine Tagung mit den 49 besten Apella - Maklern des Geschäftsjahres einerseits und den Produktgesellschaften mit den höchsten Umsätzen andererseits.

Der „Jahresauftaktkongress“ ist nunmehr seit neun Jahren das erfolgreichste Veranstaltungsformat in der Apella-Geschichte. Nach wie vor sind Konzept und Umfang des Jahresauftaktkongresses einzigartig in der Pool-Branche. Intensive Fortbildungen und Erfahrungsaustausch in großen Dimensionen bilden die Basis für ein neues Geschäftsjahr. Im Januar 2017 findet bereits der 10. Apella-Jahresauftaktkongress statt. Erstmals werden wir diese 6-tägige Veranstaltung in Deutschland durchführen, im wunderschönen Mecklenburg/Vorpommern, und zwar an der Mecklenburger Seenplatte im

***** SCHLOSSHOTEL FLEESEENEE in 17213 Göhren-Lebbin

www.schlosshotel-fleesensee.com

Den Veranstaltungsrahmen bilden eine erstklassige Hotelanlage mit hervorragendem Service und eine optimal organisierte Ablaufplanung. Erleben Sie eine Seminarwoche mit 450 Teilnehmern, mit vielfältigen Veranstaltungsformen, z.B. Salesrunden, Messesgeschehen, Kongresstagen, Workshops, Podiumsdiskussionen. Lassen Sie sich inspirieren durch zahlreiche Gespräche mit den teilnehmenden Maklern, Vermittler und Produktpartnern. Genießen Sie die Hotelanlage, die uns exklusiv zur Verfügung steht, und fühlen Sie sich wohl bei „rundum“ Verpflegung und Getränken.





Salesrunden

Der Fortbildungserfolg des Jahresauftaktkongresses wird vor allem durch die „Salesrunden“ geprägt. Maximal 16 teilnehmende Gesellschaften erhalten wieder die Möglichkeit, in 32 Workshops a 30 Minuten jeden einzelnen der 320 Teilnehmer direkt kennenzulernen. Die Makler absolvieren jeweils in Gruppen von 10-12 Teilnehmern insgesamt 16 Salesrunden an 4 Tagen bei Produktpartnern aus den Bereichen Versicherungen und Kapitalanlagen (offene und geschlossenen Fonds/ Immobilien).

Messe

Die vielen Erfahrungen, die wir über achtzehn Jahre als Veranstalter von Messen sammeln konnten, führten immer wieder zu Optimierungen in der inhaltlichen und organisatorischen Gestaltung. So sind die Messtage ein sehr erfolgreicher Teil innerhalb des „Jahresauftaktkongresses“ geworden und finden auch 2017 hier wieder in bewährter Form statt. Das Messengeschehen wird vor allem durch die kurzweiligen „Pecha Kucha“-Beiträge und Gespräche an den Messeständen der ca. 45 Partnergesellschaften geprägt sein.

Kongress

Jedes Jahr werden die Kongresstage im Rahmen des sechstägigen „Jahresauftaktkongresses“ von den Teilnehmern als besonderes Highlight eingeschätzt. Namhafte Referenten der Branche, z. B. Vorstände und Geschäftsführer von Gesellschaften sowie Fondsmanager, werden sich zu aktuellen Themen äußern.



IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK

10 GUTE GRÜNDE DABEI ZU SEIN

- ✓ 5 Tage intensive Weiterbildung am Anfang des Geschäftsjahres
- ✓ vielfältige Angebote an fakultativen Workshops, Vorträgen, Diskussionen
- ✓ umfangreicher Erfahrungsaustausch unter 450 Teilnehmern (inkl. 60 Gesellschaften)
- ✓ Zeit für Gespräche und das Erleben von „Apella“
- ✓ angenehme Atmosphäre, persönliches Miteinander und Kennenlernen
- ✓ kostenfreie Übernachtung/Verpflegung inkl. Getränke (evtl. Zimmerzuschlag), exklusiver Service
- ✓ abwechslungsreiche Veranstaltungsteile: Salesrunden, Messe, Kongress
- ✓ Spaß und Freude am Zusammensein (vom 1. Tag bis zum tollen Abschlussabend)
- ✓ hochkarätige Referenten und Moderationen
- ✓ unkomplizierte An- und Abreise (u. a. kostenfreier Bustransfer ab Berlin oder Hamburg)

TEILNEHMER JAHRESAUFTAKTKONGRESS 2017

Referenten u.a.



Folker Hellmeyer
(Chief-Analyst Bremer Landesbank)



Dr. Helmuth Kaiser
(Chief Investment Advisor, Deutsche Asset Management International)



Christoph Bruns
(Vorstand und Fondsmanager, Loys AG)



Rudolf Geyer
(Sprecher der Geschäftsführung, ebase)



Peter Nonner
(Geschäftsführer, FIL-Fondsbank)



Gabriel von Canal
(Generalbevollmächtigter, AAB)



Carsten Roemheld
(Kapitalmarktstrategie bei Fidelity)



Peter Dreide
(Fondsmanager, TBF Global Asset Management)



Philipp Vorndran
(Flossbach)

Die legendären Podiumsdiskussionen werden durch Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler (Aufsichtsrat, Apella AG) und Peter Ehlers (Herausgeber der Zeitschriften „Das Investment“ und „Pfefferminzia“) moderiert.



Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler
(Aufsichtsrat, Apella AG)



Peter Ehlers
(Herausgeber der Zeitschriften „Das Investment“ und „Pfefferminzia“)

Folgende Partnergesellschaften haben ihre Teilnahme bereits zugesagt (Stand 09/2016)

- AAB - Augsburgener Aktienbank
- Allianz (LV und PKV)
- AXA/Architas Multi-Manager
- bank zweiplus AG
- Barmenia
- Bellevue Asset Management
- Canada Life
- Carmignac / CG International
- castello immobilien & Vermögen AG
- Consal Makler Service
- Continentale
- Degroof Petercam
- Deutsche Asset Management International (DWS)
- ebase
- factum AG
- Fidelity Worldwide Investment / FIL Fondsbank
- Flossbach von Storch
- Franklin Templeton
- Hanser Merkur
- HDI
- Ideal
- Lindner Investments
- LOYS
- Mannheimer
- MIG Fonds
- Multi-Invest Gesellschaft für Vermögensbildung mbH
- Münchener Verein
- Natixis Global Asset Management
- Nürnberger
- OVIDpartner
- Pioneer Investments
- PROAKTIVA
- R+V LV, R+V KVCondor Leben, Kravag
- Standard Life
- Signal Iduna
- Stuttgarter
- TBF - Global Asset Management
- Veritas Investment
- Walser Privatbank Invest S.A.
- WWK
- ZBI - Zentral Boden Immobilien

Ausklang mit Trommelwirbel



So viel steht heute schon fest: Der Apella-Jahresauftakt 2017 endet mit einem großen Trommelwirbel. Im wahrsten Sinne des Wortes. Teilnehmer des Jahresauftakts 2015 ahnen schon, wer dafür verantwortlich ist: die Stamping Feets. Schon vor zwei Jahren haben die Drummer mit ihrer mitreißenden Performance alle begeistert. 2017 gibt es eine Neuauflage auf der Abendveranstaltung zum Abschluss des Jahresauftaktes. Der letzte Abend der Auftaktveranstaltung im Januar war immer etwas Besonderes, das soll auch im kommenden Jahr der Fall sein.

Wenn die letzte Präsentation gezeigt ist, der letzte Disput auf der Bühne ausgefochten und die Aufzeichnungen zugeklappt sind, wird es Zeit zum entspannten Feiern. Der Abschlussabend ist immer die große Klammer, die sich um Salesrunden, Messgespräche und Pecha-Kucha-Vorträge schließt. Der anstrengende fachliche Teil ist absolviert, Zeit für einige unterhaltsame Stunden im Kreis der Kollegen und Freunde. So planen es die Organisatoren bei Apella auch für Januar 2017. Die Stamping Feets haben ihren Auftritt zugesagt. Ein zweiter Top Act steht auf dem Programm. Er bleibt vorerst noch ungenannt, weil ein wenig Spannung bis zum letzten Abend aufgebaut werden soll. Apella-Vorstand Harry Kreis, in dessen Händen die Vorbereitung der Abschlussveranstaltung liegt, verspricht eine Überraschung, die vielen gefallen wird.

Einsteigen und Stress ersparen

Zwar sind milde Winter hierzulande schon fast die Normalität, aber gerade der erste Monat des Jahres lässt uns häufiger erleben, welche Winter früher an der Tagesordnung waren. Wer dann für eine längere Strecke auf die Straße muss, befindet sich nicht gerade in einer beneidenswerten Situation. Bislang war das Wetter im Januar für den Apella-Jahresauftakt kein ausschlaggebender Faktor. Es ging ja mit dem Flieger ins deutlich wärmere Antalya. Die Lage auf den deutschen Straßen spielte da keine Rolle. In diesem Jahr ist es anders!

Daher hat sich das Apella-Team eine spezielle Lösung ausgedacht und einen kostenlosen Bus-Shuttle von Berlin und Hamburg zum Hotel in Fleesensee eingerichtet. Die Teilnehmer können per Flug oder Bahn ohne Stress bis nach Hamburg oder Berlin reisen und dort in den Bus einsteigen. Keiner muss die Anspannung einer Fahrt auf glatter Autobahn erleben. Stau? Wenn schon. Bei guter Laune im Bus lässt sich auch das recht gut ertragen. Die Einstimmung auf die Tage in Fleesensee findet also schon während der Anreise statt. Ein wenig war dies ja immer schon auf den Flügen nach Antalya zu erleben.



Außerdem fallen auch für den Einzelnen die Parkplatzgebühren am Hotel weg. Flüge lassen sich bei rechtzeitiger Buchung inzwischen zu einem günstigen Preis ordern. Wer lieber der Deutschen Bahn vertraut, kann auch mit dem Zug anreisen. Den Shuttle-Service gibt es in Hamburg und Berlin, sowohl ab Flughafen als auch ab Hauptbahnhof.

TIPP: Bequem von Berlin oder Hamburg zum Schlosshotel Fleesensee fahren.

„Wir wollen mit diesem Abend wie immer zugleich ein großes Dankeschön ausdrücken, ein Dankeschön für alle, die zum Gelingen beigetragen haben. Sei es als Organisator, als Referent oder als fachkundiger Diskutant in den vielen Gesprächsrunden“, erklärt Harry Kreis. Er wisse, dass die Tage des Jahresauftaktes immer mit einem üppigen Programm gefüllt sind und von allen viel Kondition und Aufnahmebereitschaft erfordern. „Wer fast eine Woche lang viel Zeit in seine fachliche Weiterbildung investiert hat, soll nach getaner Arbeit auch Entspannung erfahren. So haben wir es bisher immer gehalten.“ Für viele Teilnehmer, die aus ganz verschiedenen Ecken des Landes stammen, dauert es dann wieder eine ganze Weile, bis sie erneut zusammenkommen. Daher ist der Abschlussabend immer eine gute Gelegenheit, gemeinsam noch ein paar angenehme Stunden zu verleben.



Apella[®]
AKTIENGESELLSCHAFT

Rückmeldung bitte bis 14. November 2016

Fax: 0395 - 5 71 90 97 oder E-Mail: jretzlaff@apella.de

Apella Jahresauftaktkongress 09. bis 15. Januar 2017 im „Schlosshotel Fleesensee“

Hiermit melde ich mich verbindlich für den Apella-Jahresauftaktkongress 2017 an.
Eine endgültige Teilnahmebestätigung erhalte ich unmittelbar nach der Anmeldung.

ZIMMERKATEGORIE

Buchen Sie bitte für mich folgende Zimmerkategorie, soweit lt. Kontingent möglich. (Bitte ankreuzen)

- Einzelzimmer* (Zuschlag: 240,00 EUR) oder
- Einzelzimmer im Apartmenthaus (Zuschlag: 140,00 EUR) oder
- Doppelzimmer* (Zuschlag: 70,00 EUR p. P.) oder
- Doppelzimmer im Apartmenthaus (ohne Zuschlag)

DZ bevorzugt mit Herr/Frau _____
Apella-Vermittler-Nr. _____

*Sollte das Zimmerkontingent EZ bzw. DZ bereits ausgebucht sein, bin ich mit EZ bzw. DZ im Apartmenthaus einverstanden.
Die Apartmenthäuser sind ca. 200 m von den Tagungsräumen entfernt.

KOSTENFREIER BUSTRANSFER FÜR AN-UND ABREISE

Ich nutze den kostenfreien Bustransfer am 09.01.17 zum „Schlosshotel Fleesensee“ vom (Bitte ankreuzen)

- Hauptbahnhof Berlin, Busabfahrt 15:00 Uhr
- Hauptbahnhof Berlin, Busabfahrt 18:00 Uhr
- Flughafen Berlin-Tegel, Busabfahrt 15:30 Uhr
- Flughafen Berlin-Tegel, Busabfahrt 18:30 Uhr
- Flughafen Hamburg, Busabfahrt 15:00 Uhr
- Hauptbahnhof Hamburg, Busabfahrt 15:30 Uhr

» Anmeldevoraussetzungen

Eine Vereinbarung mit der Apella AG oder Apella WertpapierService GmbH ist Voraussetzung für die Anmeldung. Für Vertriebspartner, die seit mindestens zwei Jahren mit Apella zusammenarbeiten, setzen wir eine aktive Tätigkeit (Courtageumsatz 2016) voraus.

» Seminarreise

Die Seminarreise hat einen Wert von 1.050,00 EUR (zzgl. MwSt.) pro Person. Nehmen Sie an allen Vorträgen der Gesellschaften teil, reduziert sich Ihr persönlicher Anteil auf einen evtl. Zimmerzuschlag. Diese Reduzierung ergibt sich aus der anteiligen Kostenübernahme durch die Apella AG. Während der Veranstaltung werden Fotos zu Marketingzwecken der Apella erstellt. Mit Ihrer Anmeldung erklären Sie sich einverstanden, dass evtl. Fotos/Videos von Ihnen für eine Veröffentlichung verwendet werden können.

» Rechnungslegung

Eine Rechnung für den Zimmerzuschlag erhalten Sie nach der Teilnahmebestätigung (alle Preise für den Zimmerzuschlag verstehen sich inkl. MwSt.).

» Nichtteilnahme

Nur für den Fall der Nichtteilnahme am Jahresauftaktkongress ohne vorherige schriftliche Absage bis 14 Tage vor der Veranstaltung oder bei der Nichtteilnahme an den obligatorischen Veranstaltungsteilen (SalesRunden, Messe, Kongress), bin ich damit einverstanden, dass mir die Stornogebühren für die Seminartage in Höhe von 1.050,00 EUR zzgl. MwSt. in Rechnung gestellt werden. Mir ist bekannt, dass es in meiner Verantwortung liegt, dass ich bei den obligatorischen Veranstaltungsteilen registriert werde.



Senden Sie uns das Buchungsformular gern auch digital an E-Mail: jretzlaff@apella.de



1. ausfüllen 2. fotografieren 3. senden

Firma _____

Name, Vorname _____

Ort, Datum _____

Apella-Vermittler-Nr. _____

Unterschrift _____

Sachversicherungen in Spitzenpositionen der Produkthitparade

Interview mit Horst Vogelgesang, Fachberater Komposit, Apella AG

Newsletter: Die Produkthitparade im Maklervertrieb wird von den Sachversicherungen Privathaftpflicht, Hausratversicherung und Autoversicherung angeführt. Trifft das auch bei Apella zu?

Ich denke, das trifft auch für unsere Apella-Makler zu. Spürbar wird das durch die ständig steigende Anzahl der Anträge. Unser Standpunkt ist, dass das kleine, standardisierte Sachgeschäft über unser Versicherungskonzept „Plusimo“ und die Vergleichsrechner elektronisch mit dem geringsten Aufwand abgewickelt werden kann. Den Apella-Maklern stehen für die Sachsparten und den privaten Rechtsschutz seit Jahren die Rechner von Mr. Money und NAFI (im KFZ Bereich) zur Verfügung. Seit 2016 besteht zusätzlich die Möglichkeit, über die Profiberatung-Software mit den Vergleichsrechnern von Innosystems zu arbeiten.

NL: Wie stellen sich die Ergebnisse dar und wie sind Sie mit der Resonanz zufrieden?

In 2015 wurden neben den direkten Abschlüssen von Plusimo und zig tausenden Bestandsübertragungen über Mr. Money und bei NAFI im Durchschnitt monatlich 1460 Verträge abgeschlossen. Das ist eine Steigerung zu 2014 bei Mr. Money und NAFI um 24,5%. Die Ergebnisse konnten wir jährlich kontinuierlich steigern, damit sind wir einer der führenden Pools im Markt. Mit Sicherheit ist das kein Selbstläufer, denn wir beobachten und analysieren den Markt und reagieren darauf. Wir verstehen die Vergleichsrechner als „dynamische Systeme“, d.h. wir binden immer wieder neue Gesellschaften in das Produktangebot bei Apella ein. So stehen sehr leistungsstarke Tarife zur Verfügung. Die aktuellen Ergebnisse der Rhion, Ammerländer oder Oberösterreichischen beweisen dies eindrucksvoll. Wir haben absolut konkurrenzfähige Rahmenvereinbarungen über Nachlässe mit den Versicherungsgesellschaften abgeschlossen z.B. der AXA, Allianz, Basler, Helvetia oder Rhion. Das betrifft sowohl den privaten Sachbereich als auch den KFZ Bereich. Die Gesellschaften ändern Berechnungsgrundlagen und Annahmepolitik, Bedingungspoker, Beitragsanpassungen - all das wirbelt die Gesellschaften im Preis-Leistungs-Vergleich durcheinander. Jeder Makler ist gut beraten, sich einen Marktüberblick mit Hilfe von Vergleichsrechnern zu verschaffen, bevor er bei einem gut informierten Kunden „ins Abseits läuft“.

NL: Es gibt aber nicht nur das kleine, standardisierte Sachgeschäft, welches über die Vergleichsrechner abgewickelt werden kann.

In der täglichen Arbeit gibt es mehr Fragen zu anderen Themen, als zu Vergleichsrechnern. Deshalb haben wir das Privat- Profi-Center konzipiert, um möglichst viele Lösungsansätze zu bieten. In den unterschiedlichen Sparten finden die Makler Hinweise, die nicht das tägliche Geschäft betreffen. Ich meine z. B. die private Elektronikversicherung für die ganze Familie, der Absicherung von leerstehenden Gebäuden, die Mietnomadenversicherung, die Bootsversicherung bis hin zum Moped-Schild. Die Auflistung ist bei weitem nicht vollständig, hier werden nur einige Ausschnitte der Tarifvarianten aufgezeigt. Besonders wertvoll sind die Angaben zu den kompetenten Ansprechpartner und die Berechnungslinks direkt zu den Gesellschaften. Leider wird das noch nicht von allen Gesellschaften angeboten.

NL: Apella hat den Anspruch, ein Vollsortimenter zu sein, gehören die gewerblichen Versicherungen dazu?

Ja unbedingt. Wir haben einen eigenen Angebotsrechner für

WORKSHOP SACHVERSICHERUNGEN 03.11.2016 in Erfurt



Melanie Emmermann (Inter)



Andre Samow (R+V Allgemeine Versicherung AG)



Thomas Klahre (Helvetica)



Karsten Unger (ARAG SE)

unterschiedliche Risiken in der Betriebshaftpflicht, Inhaltsversicherung, Gebäudeversicherung, Elektronik und in der Werkverkehrsversicherung. Leider wird die Darstellung für uns immer schwieriger. Die Gesellschaften verfügen über keine schriftlichen Berechnungsgrundlagen. Die Berechnung der Prämie erfolgt heute zunehmend über eine „Black-Box“. Deshalb konzentrieren wir uns auf die Hinterlegung der Berechnungslinks der Gesellschaften im Gewerbe-Profi-Center. Das vereinfacht die individuelle Berechnung der Makler um ein Vielfaches, weil man sich nicht mehr auf die Seiten der Gesellschaften einloggen muss. Unterschiedliche Online-Anfragebögen in der Betriebshaftpflicht, Inhaltsversicherung, Gebäudeversicherung und gewerblichen Rechtsschutz-Versicherung runden das Angebot ab. Selbstverständlich sind die Maklerbetreuer der Versicherungsgesellschaften ein wichtiges Bindeglied im Beratungsprozess. Sie stehen unseren Maklern über alle Medien als Ansprechpartner zur Verfügung. Zur Risikoeinschätzung vor Ort sind sie bereit, die nötige Unterstützung zu geben. Apella führt auch deshalb einen Maklerbetreuer-Workshop im November 2016 durch, um z.B. weitere gemeinsamen Aktivitäten abzustimmen.

NL: Wie wird der Apella-Makler über Neuigkeiten im Versicherungsbereich informiert?

Die strategischen Partnergesellschaften haben die Möglichkeit, über ein Redaktionstool ihre News, Events, Downloads z. B. zu Produktneuheiten oder Verkaufsoffensiven im MaklerServiceCenter zu bewerben. Zusätzlich erstelle ich „Sach Mails“, die auf neue attraktive und aktuelle Ereignisse hinweisen. Hier werden die wichtigen Produktneuheiten der Gesellschaften veröffentlicht, die wiederum Verkaufsansätze bieten und die nach Möglichkeit mit Online-Schulungen verbunden werden. Jüngste Themen waren z.B. die Cyberpolice der Württembergischen, die Branchen- und Autohauspolice der KRAVAG, die Helvetia Business Line-All Inclusive Lösung. In Vorbereitung ist eine Möglichkeit für die Versicherung von gewerblichen Drohnen in Haftpflicht und Kasko.

KUNDENPORTAL

Immer gut informiert - Kundenzugang zu Verträgen und Dokumenten

Jederzeit über seine Kapitalanlagen und Versicherungen informiert sein? Nicht länger verstaubte Ordner wälzen? Immer alle wichtigen Daten griffbereit, nie mehr einen Versicherungsschein suchen, wenn man diesen braucht?

Über das Kundenportal erhalten Ihre Kunden einen schnellen Überblick über alle Vertragsdaten, die Prämien, die zu zahlen sind oder Tarif- und Anlagedetails. Ihre Kunden können jederzeit auf alle Daten und ihre Kapitalanlagen und Versicherungen zugreifen sowie zugehörige Vertragsdokumente herunterladen. Verträge und Dokumente immer dabei zu haben, schafft Sicherheit und Übersichtlichkeit.

Die Freischaltung erfolgt über den Reiter **Kunden > Stammdaten > Kundenportal**



Der Einrichtungsassistent im MSC

Über den Einrichtungsassistenten können Sie für Ihre Kunden einen Zugang zu ihren Verträgen und Dokumenten einrichten. Sie entscheiden dabei, ob und welchem Kunden Sie welche Verträge und Dokumente freischalten. Sie können alle Verträge zusammenhängend mit nur einem Klick auf die Schalter über der Vertragsliste an- bzw. abwählen. Um die zu einem Vertrag gehörenden Dokumente im Kundenportal freizugeben, öffnen Sie zunächst den Vertrag. Dort werden rechts die Dokumente aufgelistet, die Sie über die Checkboxes aktivieren können. Durch Klick auf den Dokumentennamen können Sie dieses herunterladen. Um Dokumente eines Vertrages zu veröffentlichen, muss der Vertrag freigegeben sein. Sie können die Dokumente

Einrichtungsassistent für Guntram Schloß		STATUS	Verträge	Dokumente
		insgesamt	61	78
		sichtbar	1	5

LOYS FCP - LOYS Global L/S P	Alceda Fund Management S.A.		
Petercam L.Fd - Patrimonial Act.Lou Port.A DL...	Bank Ogeproof Petercam SA IAM		
Danske Invest SICAV - Europe Long-Short D...	Danske Fund Management Co. S.A.		
DWS Concept Kaldemorgen LC	DWS - Deutsche Asset Management Internat...		
DWS Multi Opportunités LD	DWS - Deutsche Asset Management Internat...		
Annuitätendarlehen 10 Jahre Zinsbindung	ING DiBa		
First Private Wealth B	First Private Investment Management KAG ...		
AI Global Growth Trends Partf. Actions Nom...	AllianceBernstein Investor Services		
Lingohr-Systematic-BB	Bankgesellschaft Berlin		
INVESCO Continental European Absolute Ret...	Invesco Asset Management Deutschland Gm...		
FvS Strategie SICAV - Multiple Opportunities R	IP CONCEPT FUND MANAGEMENT S.A.		
Nordax 1-Abschluß Bafura Fund Actions Nom...	Nordax Investment Fund S.A.		

bereits vor der Freigabe des zugehörigen Vertrages konfigurieren, sichtbar werden diese allerdings erst, wenn auch der Vertrag freigegeben wurde.

Nachdem Sie alle Einstellungen vorgenommen haben, erzeugen Sie den Kundenportallink. Sehen Sie dann das Kundenportal, wie es später Ihr Kunde sieht:



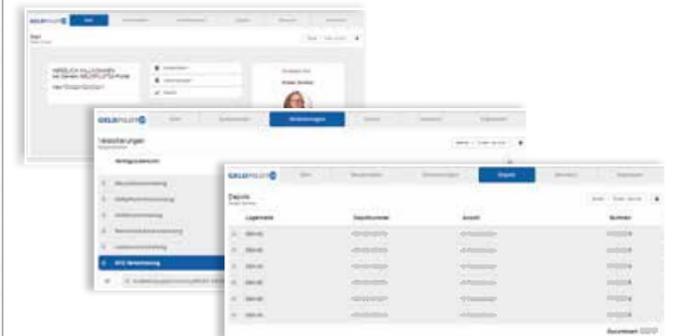
Ihr eigenes Layout

Selbstverständlich sehen Ihre Kunden Ihr Kundenportal in Ihrem Layout. Laden Sie gleich Ihr eigenes Profilbild im Reiter **> Makler/Orga** unter Stammdaten hoch, indem Sie den leeren Foto-Bereich klicken.



Jetzt können Sie den Zugang für Ihren Kunden freischalten: „email mit den Zugangsdaten an Kunden versenden“ Nach Aktivierung des Zugangs werden automatisch zwei Mitteilungen per E-Mail an Kunden versendet. **1. Mail: Zugangsdaten www.kundenportal.apella.de und Kunden-Nummer** und **2. Mail: Passwort (automatisch vergeben) und Anleitung zum Ändern des Passwortes.** Ab jetzt hat Ihr Kunde die Möglichkeit, unabhängig von Ort und Zeit alles auf einen Blick zu sehen.

So könnte Ihr Kundenportal nach der Individualisierung aussehen:



TAGUNG DER BESTEN 2017

04.-06. September 2017, Grand Hotel Heiligendamm



Die 49 besten Apella-Makler eines Geschäftsjahres qualifizieren sich für die Teilnahme an besonderen Seminartagen an einem exklusiven Ort. Diese Art der Ehrungen begann 2006 im Grandhotel Heiligendamm, sie erfolgte 2012 im Hotel Delphin Imperial Antalya und dann 2013-2016 im Hotel de Rom Berlin. Der Tagungsort in 2017 wird wieder ein exklusives 5-Sterne-Hotel sein, das Grandhotel Heiligendamm in der weißen Stadt am Meer.

Zur Teilnahme an der „Tagung der Besten“ qualifizieren sich die strategischen Partnergesellschaften, die von den Apella - Vertriebspartnern am stärksten nachgefragt werden. So treffen sich hier diese umsatzstärksten Gesellschaften mit den 49 besten Maklern der Apella AG. Damit entstehen zahlreiche Möglichkeiten für direkte und persönliche Kontakte sowie Strategien, die über die Tagung hinaus wirken.

ZEITRAUM: 04.-06.09.2017
ORT: Grand Hotel Heiligendamm

INHALTE DER TAGUNG:

- ✓ **exklusive Tagung „Versicherungen“**
- ✓ **exklusive Tagung „Kapitalanlagen“**
- ✓ **organisierte Businessgespräche**
- ✓ **qualifiziertes Networking**
- ✓ **Beziehungsaufbau in gehobener Atmosphäre**
- ✓ **Ehrung der Besten**



Tagung der Besten 2016



VERSICHERUNGSTAGUNG KAPITALANLAGENTAGUNG

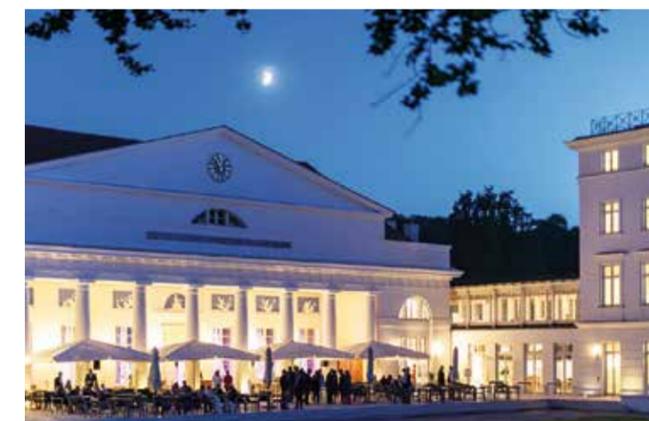
- Hochkarätige Referenten
- Professionelle Moderation
- Hochaktuelle Themen:
 - Markteinblicke, Tendenzen, Perspektiven
 - Rechtliche Rahmenbedingungen
 - Produktentwicklungen

BUSINESSGESPRÄCHE

- Beziehungsaufbau
- vertriebliche Absprachen
- Networking



VIP Club 2017



Wie Kaufentscheidungen wirklich fallen

Vertriebsexperte Roger Rankel über die Macht der Gefühle



Roger Rankel

Warum kaufen die meisten Männer lieber Autos als Versicherungen? Warum investieren die meisten Frauen lieber beim Boutique-Besuch als auf dem Finanzmarkt? Die Antwort lautet schlicht: Wir Menschen sind durch und durch emotionale Wesen. Kaufentscheidungen fallen nicht rational, auch wenn wir das gern glauben. In Wahrheit dient die Vernunft vor allem dazu, einmal getroffene Kaufentscheidungen fantasievoll zu rechtfertigen: Die neue Luxuslimousine „bietet einfach mehr Sicherheit“, das neue Kleid ist „ein unverzichtbares Basic“. Das wirft unweigerlich die Frage auf, wie Sie Finanzprodukte emotionaler verkaufen können.

Zahlen, Daten, Fakten genügen nicht!

„Es ist noch nicht genug, eine Sache zu beweisen. Man muss die Menschen zu ihr auch noch verführen“, befand Friedrich Nietzsche schon vor über 100 Jahren. Mit Zahlen, Daten, Fakten hat erfolgreiches Verkaufen nur bis zu einem gewissen Grad zu tun. Selbst unsere Geschmacksnerven sind emotional beeinflusst, wie der berühmte Pepsi-Test beweist: In Blindtests schmeckt Pepsi den meisten Kunden besser als Coca Cola. Doch sobald die Marke bekannt ist, kehrt sich das um. Jetzt findet die Mehrheit Coca Cola schmackhafter. Die mit der Marke verbundenen Emotionen trinken wir offenbar mit – was auch erklären dürfte, warum der tolle Urlaubswein im sonnigen Süden viel besser schmeckte als später auf der heimischen Terrasse. Erfolgreiche Verkäufer verstehen es daher, bei ihren Kunden gute Gefühle zu wecken.

Erzeugen Sie Bilder im Kopf Ihres Kunden

Ein PS-starkes Auto, ein trendiges Kleid, ein teures Parfüm, solche Produkte zu emotionalisieren scheint keine große Kunst, da reicht häufig schon eine gelungene optische Präsentation. Die schimmernde

Karosserie, federleichte Seide, funkelnde Flakons sprechen für sich. Bei Finanzprodukten sieht das etwas anders aus. Formulare, Fragebögen und Excel-Tabellen sind nun einmal nicht sexy. Doch auch hier können Sie durch Bilder Emotionen wecken, in diesem Fall durch sprachliche Bilder. Viele sehr bekannte und langlebige Markenslogans basieren auf Bildern – denken Sie zum Beispiel an „Wir machen den Weg frei“ (Volksbank), „Auf diese Steine können Sie bauen“ (Schwäbisch Hall) oder die „Die Bank an Ihrer Seite“ (Commerzbank).

Wie beschreiben Sie Ihre Produkte? Wie Ihre Funktion für den Kunden?

Mancher Kollege wählt schon für seine Kurzvorstellung ein treffendes Bild.

- „Man sagt mir nach, ich sei ein alter Fuchs, weil ich auch da noch Lösungen finde, wo andere aufgeben. Eines verspreche ich Ihnen: Mit meiner ganzen Schlitzohrigkeit werde ich für Sie die beste Finanzstrategie finden.“
- „Wenn Sie mit mir arbeiten, kaufen Sie nicht nur meine Kompetenz und meine langjährige Erfahrung. Sie bekommen mein Rückgrat mit dazu. Und damit werde ich Ihre Interessen gegenüber den Produktpartnern jederzeit standfest verteidigen.“

Auch Produkte lassen sich emotional aufladen. Statt von Sicherheit oder Nachhaltigkeit zu sprechen, können Sie zum Beispiel sagen:

- „Das ist viel mehr als ein Rettungsschirm für schlechte Zeiten. Damit haben Sie eine solide Schutzhütte, die nichts umwirft.“
- „Mit diesem Vorsorgeplan können Sie im Alter Kreuzfahrt und Golf genießen statt Garten und Fernsehsessel.“

Zeichnen Sie einmal eines Ihrer Verkaufsgespräche oder Beratungstelefonate auf. Wie konkret, wie farbig, wie emotional sprechen Sie mit Ihrem Kunden? Natürlich sollen Sie nicht pausenlos Bilder und Vergleiche aneinander reihen. Doch an passender Stelle eingesetzt, kann ein treffendes Bild Wunder wirken.

Verstehen Sie, wie der Kunde tickt.

Auch wenn Kaufentscheidungen zu 80 Prozent emotional fallen (manche Experten sagen sogar: zu 95 Prozent), sind natürlich nicht alle Kunden gleich. Dr. Hans-Georg Häusel, einer der Begründer des Neuro-Marketings in Deutschland, geht davon aus, dass Menschen durch drei „Emotionssysteme“ bestimmt werden:

- das „Balance“-System, das nach Sicherheit und Geborgenheit strebt (Schlüsselbegriffe sind hier z.B. Qualität, Verlässlichkeit, Pflichtgefühl, Freundschaft, Familie);
- das „Dominanz“-System, das durch Status und Macht getriggert wird (Schlüsselbegriffe sind u.a. Leistung, Effizienz, Autonomie, Durchsetzungsvermögen, Sieg, Stolz);
- das „Stimulanz“-System, das nach Abwechslung und Belohnung strebt (Schlüsselbegriffe hier sind z.B. Fantasie, Kreativität, Spaß, Genuss, Risiko).

In jedem Menschen wirken all diese Systeme zusammen, allerdings in unterschiedlicher Ausprägung. Jemand, der sehr stark vom Dominanz-System bestimmt ist, wird aufhorchen, wenn Sie ihm die „S-Klasse“ unter den Produkten ankündigen. Jemanden, der vor allem dem Balance-System folgt, lässt das kalt. Er wird beim Vermögensaufbau vor allem an Familie und Kinder denken, während Kunden, die nach Stimulanz streben, eher glänzende Augen bekommen, wenn damit die Verwirklichung verrückter Träume oder ersehnter Abenteuer in greifbare Nähe rückt. In welche der drei skizzierten Richtungen tendieren Sie selbst am stärksten? „Seelenverwandte“ Kunden zu beraten, fällt naturgemäß am leichtesten. Sie sollten aber flexibel genug sein und auch Bilder und Geschichten für Kunden parat haben, die anders ticken als Sie.



I ♥ UMSATZ

Für Sie ist mehr Umsatz eine Herzenssache und Sie wollen mehr davon?
Dann holen Sie sich einfach auf der Website www.roger-rankel.de
3 besondere Tipps & Tricks ab.

Kostenfrei für Leser des Apella-Newsletters.



Erzählen Sie eine gute Geschichte

Menschen lieben gute Geschichten. Sie gehen am Kopf vorbei direkt ins Herz. Und wer viel auf Reisen ist oder viele Kundengespräche führt, hat über kurz oder lang etwas zu erzählen.

Ihre Versicherung hat einen Kunden vor dem sicheren Ruin bewahrt?

Sie hatten kürzlich einen Kunden, dessen Großvater schon mit Hilfe Ihres Instituts sein Haus gebaut hat, das der Enkel jetzt für sich und seine Kinder renoviert? Neben Geschichten rund um Produkte wirken auch Produktinszenierungen, in denen der Kunde selbst eine Rolle spielt. Auch das ist mit etwas Fantasie möglich. Mir fällt zum Beispiel der Finanzberater ein, der mit Maßband und Schere in das Thema Altersvorsorge einsteigt. Er fragt seinen Kunden, wie alt er werden möchte. Dann kappt er das Band bei dieser Altersschätzung, beispielsweise bei 90. Anschließend fragt er, wie alt der Kunde ist, und kappt das Maßband auch am anderen Ende, zum Beispiel bei 45. Zum Schluss erkundigt er sich, wann sein Gegenüber in Rente gehen will, und schneidet das Reststück an dieser Stelle in zwei Teile, etwa bei 60. Dann sagt er: „Das bedeutet, Sie haben noch so viel Zeit (hält ein 15 cm langes Stück hoch), um für so viel Rentenzeit zusätzlich vorzusorgen (hält ein 30 cm langes Stück hoch).“ Sie können sicher sein: Damit hakt sich das Thema „Vorsorge treffen“ in anderer Weise im Bewusstsein fest als allein über Sachargumente.

Fazit: Auch Finanzprodukte lassen sich also emotionalisieren. Und das lohnt sich. „Der wesentliche Unterschied zwischen Emotionen und Vernunft besteht darin, dass Emotionen zum Handeln bewegen, während Vernunft zu Schlussfolgerungen führt“, sagt Donald Calne, ein bekannter kanadischer Neurowissenschaftler. Und was tun Sie, um Ihren Kunden ein „gutes Gefühl“ zu geben?

Der Autor Roger Rankel ist mehrfach ausgezeichnete Vertriebsexperte, der sowohl für DAX-Unternehmen als auch für Mittelständler und Kleinunternehmen die Themen Kundenakquise, Empfehlungsmarketing und nachhaltige Umsatzsteigerung coacht.

KONTAKT: Roger Rankel
E-Mail: info@roger-rankel.de
Telefon: (+49) 8157 - 999-100-0



Quo Vadis bAV



Karsten Rehfeldt

Wo geht es hin mit der betrieblichen Altersversorgung? – diese Frage stellen sich immer mehr Beteiligte. Nicht nur Arbeitgeber und Arbeitnehmer sondern auch die Berater warten seit längerer Zeit auf die im Koalitionsvertrag angekündigten Verbesserungen der Rahmenbedingungen zur Erhöhung der Verbreitung der betrieblichen Altersversorgung, insbesondere in kleinen und mittelständischen Betrieben.

Das sog. Kiesewetter-Gutachten, durch das BMF in Auftrag gegeben, hat untersucht, welche Hemmnisse aus steuer- und sozialversicherungsrechtlicher Sicht der weiteren Verbreitung der bAV in Deutschland im Wege stehen. Dabei wurden im Wesentlichen auf Grund vorliegender Studien und einer Expertenbefragung die folgenden Hemmnisse auf Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite identifiziert:

Allgemeine Hemmnisse für die weitere Verbreitung der betrieblichen Altersversorgung in Deutschland bei ARBEITGEBERN

Hemmnisse auf Arbeitgeberseite	Projektschritt		
	Hemmnis	Literatur-überblick	Experten-interviews
Allgemeine Hemmnisse	Kein Interesse der Arbeitnehmer	X	
	Hohe Komplexität / hoher Verwaltungsaufwand für Arbeitgeber	X	X
	Geringer Kenntnisstand der Arbeitgeber, insbesondere KMU	X	X
	Hohe finanzielle Belastung des Arbeitgebers	X	
	(Haftungs-) Risiken für Arbeitgeber	X	X
	Fluktuation der Arbeitnehmer	X	
	Negative Presseberichterstattung	X	X
	Kein Teilnahme des Geschäftsführers an bAV-System möglich		X

Tabelle 19: Identifizierte allgemeine Hemmnisse auf Arbeitgeberseite

Quelle: Kiesewetter Grom Menzel Tschinkl Optimierungsmöglichkeiten bei den bestehenden steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Förderregelungen der betrieblichen Altersversorgung Seite 113

Allgemeine Hemmnisse für die weitere Verbreitung der betrieblichen Altersversorgung in Deutschland bei ARBEITNEHMERN

Hemmnisse auf Arbeitnehmerseite	Projektschritt		
	Hemmnis	Literatur-überblick	Experten-interviews
Allgemeine Hemmnisse	Zu geringes Einkommen / zu geringer finanzieller Spielraum der Arbeitnehmer	X	X
	Fehlendes Angebot/Engagement des Arbeitgebers (insb. hinsichtlich aktiver Kommunikation)	X	
	Kein Interesse an bzw. eine Auseinandersetzung mit Thematik	X	
	Nutzen anderer Vorsorgemöglichkeiten	X	
	Geringer Kenntnisstand zum Thema bAV	X	
	Neigung zu Sofortkonsum statt Altersvorsorge	X	X
	Geringe Attraktivität der bAV aufgrund fehlender finanzieller Beteiligung des Arbeitgebers	X	
	Schwierige Portabilität bei Arbeitgeberwechsel	X	
	Nichterkennen zusätzlichen Vorsorgebedarfs	X	
	Zu hohe Komplexität des Themas bAV (insb. der bestehenden Angebote)	X	
	Inflexibilität der bAV-Angebote	X	

Tabelle 21: Identifizierte allgemeine Hemmnisse auf Arbeitnehmerseite

Quelle: Kiesewetter Grom Menzel Tschinkl Optimierungsmöglichkeiten bei den bestehenden steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Förderregelungen der betrieblichen Altersversorgung Seite 114

Die eVorsorge – EDV-gestützter Beratungs- und Verwaltungsprozeß



Michael Diedrich

Die Ergebnisse des vorliegenden Gutachtens bestätigen die von uns auch in der Praxis in Gesprächen mit Arbeitgebern und Arbeitnehmern immer wieder belegt These, dass mangelnde Information auf beiden Seiten dazu führt, dass aktuell nur ca. 60% der Arbeitnehmer über eine betriebliche Altersversorgung verfügen, so Karsten Rehfeldt, Bereichsleiter für betriebliche Versorgungssysteme der Apella AG. Wenn es uns gelingt, mit einfachen Mitteln Arbeitgeber und Arbeitnehmer von den Vorteilen der betrieblichen Altersversorgung zu überzeugen, erreichen wir auch höhere Durchdringungsquoten.

Hier sind wir mit unserem strukturierten Beratungsprozess hervorragend aufgestellt, weil bei uns der Focus auf Information der beteiligten Parteien liegt.

Mit der eVorsorge verfügen wir über ein Instrument, mit dem der gesamte bAV-Prozess vom ersten Angebot bis zur Verwaltung bestehender Verträge elektronisch gesteuert abgewickelt werden kann.



Über diesen link können Sie sich unser Muster – Informationsportal für Arbeitnehmer ansehen:

<https://www.evorsorge.de/vermittlerportal/login.jsp?submittid=ja&loginname=Mitarbeiterportal&pswd=Muster>

Hier gelangen Sie zu unserem Muster-Arbeitgeberzugang für die Verwaltung bestehender Verträge:

www.evorsorge.de

Benutzername: arbeitgeber

Passwort: zugang 2016



Versicherungspflicht des „Poolmaklers“ in der gesetzlichen Rentenversicherung?

Ein Urteil des LSG Bayern vom 03.06.2016 hat in der Branche für Aufruhr gesorgt. Das LSG hatte für einen Makler, der über ausschließlich einen Pool arbeitet, die Versicherungspflicht in der Rentenversicherung gem. § 2 Nr. 9 SGB VI (sog. Arbeitnehmerähnliche Selbständige) bestätigt. Dabei ist das LSG davon ausgegangen, dass der Maklerpool der „einzige“ Auftraggeber des Maklers ist. In § 2 SGB VI sind die Selbständigen als versicherungspflichtige Personen genannt. In Nr. 9 heißt es:

„versicherungspflichtig sind: 9. Personen, die a) im Zusammenhang mit ihrer selbständigen Tätigkeit regelmäßig keinen versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigen und b) auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig sind; bei Gesellschaftern gelten als Auftraggeber die Auftraggeber der Gesellschaft.“



Dabei bedeutet versicherungspflichtiger Arbeitnehmer, es muss ein Arbeitnehmer mit wenigstens 450,01 € Bruttolohn oder mehrere Arbeitnehmer mit zusammen mindestens 450,01 € Bruttolohn beschäftigt werden. Nur für einen Auftraggeber bedeutet, dass der Selbständige mindestens 5/6 seines Umsatzes über einen Auftraggeber abwickeln muss. Damit ist erst einmal klar, dass die Einstufung als arbeitnehmerähnlicher Selbständiger nur für Makler greifen kann, die keinen SV-pflichtigen Angestellten haben und die 5/6 ihres Umsatzes über einen Maklerpool abwickeln. Im Übrigen gilt diese Regelung auch nicht für Gesellschafter-Geschäftsführer einer GmbH. Da wir davon ausgehen, dass bei zukünftigen Prüfungen durch die Deutsche Rentenversicherung auf dieses Urteil Bezug genommen wird, haben wir eine Arbeitsgruppe aus mehreren Spezialisten gebildet, die sich mit diesem Thema beschäftigt. Ziel ist es, Rechtssicherheit für die an die Apella angeschlossenen Makler zu schaffen.

TEIL 2 Einleitung

Wie im letzten Newsletter bereits angekündigt, heute Teil 2 zu Haftungsrisiken in der betrieblichen Altersversorgung und einer Darstellung, wie diese Risiken durch Einführung einer Versorgungsordnung vermieden oder zumindest minimiert werden können.

4. VERWENDUNG GEZILLMERTER VERSORGUNGSVERTRÄGE IN DER ENTGELTUNGSWANDLUNG

Mit der Rücknahme der Revision durch den Versorgungsträger ist das Urteil des LAG München vom 15.03.2007 - 4 Sa 1152/06 nunmehr rechtskräftig. Auch wenn wir nicht in allen Punkten der Argumentation der Richter folgen können, ist doch Eines gewiss - voll gezillmerte Versorgungsverträge verstoßen gleich gegen mehrere gesetzliche Regelungen. Die Rücknahme der Revision führt zu einer weiter bestehenden Rechtsunsicherheit bezüglich des Begriffs

der Wertgleichheit. Zumindest für Neuverträge ist durch die VVG - Reform und dem sich daraus ergebenden Mindeststandard für die Verteilung der Abschlusskosten über mindestens 5 Jahre hier ein wenig Entlastung geschaffen worden - aber auch hier gibt es signifikante Unterschiede bei den Versorgungsträgern und das Problem bei bestehenden Verträgen, die in den letzten 3 Jahren abgeschlossen wurden, ist dadurch noch nicht vom Tisch. Durch die Übernahme von bestehenden Verträgen im Rahmen der Portabilität wird dieses Problem noch verschärft (siehe Punkt 5).

In jedem Fall ist die Deckungsgleichheit der Zusage des Arbeitgebers mit dem Leistungsplan des Versorgungsträgers zu prüfen!

5. ÜBERTRAGUNG VON VERSORGUNGSANWARTSCHAFTEN

Die in der Praxis bei den versicherungsförmigen Durchführungswegen (Direktversicherung, Pensionskasse und Pensionsfonds) am häufigsten praktizierte Variante ist das sog. versicherungsvertragliche Verfahren gem. § 2 Abs. 2 BetrAVG. Hiernach übernimmt der neue Arbeitgeber als Versicherungsnehmer den bestehenden Vertrag mit allen Rechten und Pflichten. Dies ist im rechtlichen Sinne ein Schuldnerwechsel und eine Übernahme im Sinne von § 4 Abs. 1 Satz 1 BetrAVG, da mit dem Versicherungsvertrag im Regelfall auch die (Alt)-Zusage übernommen wird, d.h. für den „alten“ Arbeitgeber ist die Übernahme schuldfreiend, während der „neue“ Arbeitgeber voll in die Verpflichtungen aus der Zusage einsteigt.

Seit dem 01.01.2005 hat der Arbeitnehmer einen Rechtsanspruch auf Portabilität, der den alten Arbeitgeber verpflichtet, die bestehende Versorgung auf den neuen Arbeitgeber zu übertragen. Diese Übertragung enthaftet sowohl den alten als auch den neuen Arbeitgeber, da nur in Höhe des Übertragungswertes (der allerdings nicht definiert ist) durch den neuen Arbeitgeber eine Zusage erteilt wird. Schließlich gibt es seit Dezember 2004 das so genannte neue Übertragungsabkommen der deutschen Lebensversicherung. Dieses Abkommen lässt die Übertragung von Lebensversicherungen und Pensionskassenverträgen bei den beigetretenen Mitgliedsunternehmen wechselseitig ohne die Berechnung neuer Abschlusskosten zu. Im Übertragungsabkommen ist allerdings arbeitsrechtlich nicht formuliert, ob es sich um eine Übertragung im Sinne von § 4 Abs. 2 Satz 1 BetrAVG, oder um eine Übernahme im Sinne von § 4 Abs. 1 BetrAVG handelt.

Eine Übernahme von Versorgungsverträgen ohne vorherige fachkundige Prüfung ist nicht zu empfehlen! Bei der Anwendung des Übertragungsabkommens ist der Wille nach Übertragung schriftlich zu dokumentieren!

Hier können Sie als Makler betriebliche Versorgungswerke auf vorhandene Mängel prüfen:

www.bav-check-online.de
www.pensionszusage-check.com



Alle Unterlagen zu betrieblichen Versorgungswerken finden Sie im MSC.

Kontakt: Michael Diedrich, Geschäftsführer bbvs GmbH

E-Mail: michael.diedrich@bbvs-gmbh.de

Telefon: (+49) 395 - 5 71 90 9-59

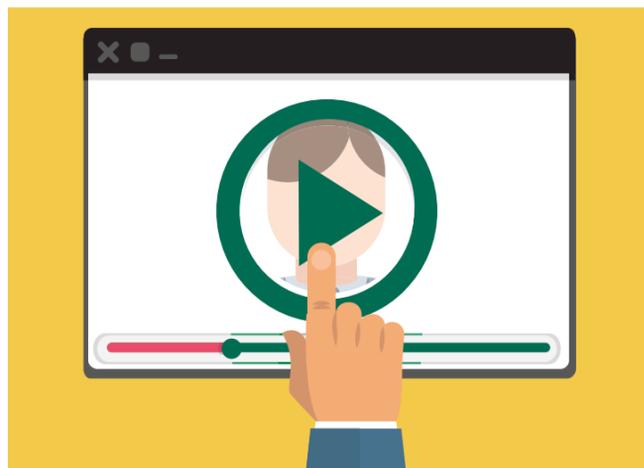
Harmssen sagt ...

State of The Art: Neue Software Tools im MaklerServiceCenter

Bekanntlich gibt es mittlerweile über 40.000 Investmentfonds, die in Deutschland zum Vertrieb zugelassen sind (inkl. aller Anteilsklassen und ETF). Aus dieser Flut die aussichtsreichsten Investmentfonds für seine Kunden auszuwählen, ist eine höchst anspruchsvolle Aufgabe, die ohne technische Unterstützung kaum zu lösen ist.



Ulrich G. W. Harmssen, Direktor Investmentfonds, Apella AG



Kein Wunder also, dass viele Berater und Vermittler von Investmentfonds bei der Auswahl von Investmentfonds mit darauf **spezialisierter Software** arbeiten.

Dabei unterscheiden sich die verschiedenen Software-Lösungen zum Teil aber ganz erheblich hinsichtlich **BEDIENBARKEIT, NUTZERFREUNDLICHKEIT, DATENQUALITÄT** und - last but not least - auch hinsichtlich der **Kosten!**



» FondsFinder

Bei der Apella AG gehen wir auch an dieser Stelle einen **innovativen** Weg und freuen uns sehr darüber, dass es uns gelungen ist - zusammen mit der weltweit wohl renommiertesten Fonds-Rating-Agentur **Morningstar** - Ihnen ein Tool **kostenlos (!)** anbieten zu können, das Ihnen in einer geradezu **atemberaubenden Datentiefe** professionelles Fonds-Research ermöglicht (wir haben dieses Tool nach seinem Zweck benannt: **FondsFinder**).

Es würde definitiv den Rahmen dieses Newsletter sprengen, wenn wir Ihnen an dieser Stelle alle Möglichkeiten des FondsFinders beschreiben wollten!

Wir haben uns daher dazu entschlossen, Ihnen stattdessen eine **Reihe von kurzen Filmen** zur Verfügung zu stellen, die Ihnen zeigen, wie Sie sehr schnell für jede Vergleichsgruppe von Investmentfonds die aussichtsreichsten Kandidaten mit dem FondsFinder identifizieren u.v.a.m.

Im MaklerService-Center (MSC) der Apella AG stehen Ihnen ab sofort diese Filme zur Verfügung.



» X-Ray Tool

Stellen Sie für Ihre Kunden eigene Investmentfonds-Portfolios zusammen? Kombinieren Sie dabei einfach Fonds, die in der Vergangenheit erfolgreich waren?

Genau so arbeiten die meisten Vermittler von Investmentfonds; und auf dem ersten Blick scheint dies auch ein sinnvoller Weg zu sein; schließlich kommt es auf die Qualität der einzelnen Bausteine im Portfolio an.

Das Problem dabei: ein Portfolio ist weit aus mehr als nur die Summe der einzelnen Fonds!

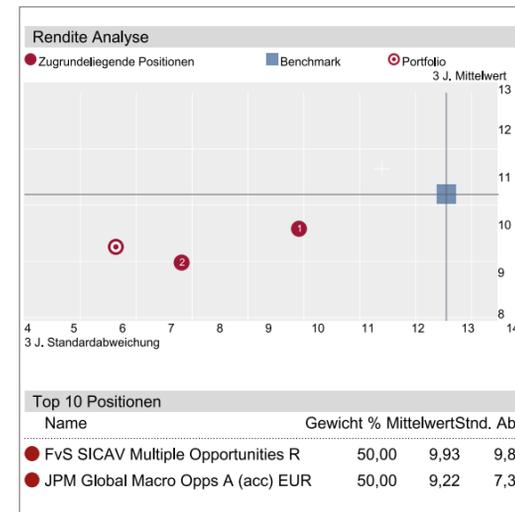
Klar, die Wertentwicklung für ein Portfolio ist rückblickend einfach zu berechnen. Nehmen wir dazu ein Beispiel:

Fonds A hat in den zurückliegenden 3 Jahren um 30% zugelegt.
Fonds B hat in den zurückliegenden 3 Jahren um 20% zugelegt.
In einem gleich gewichteten Depot - bestehend aus diesen beiden Fonds - hätte dies eine Wertentwicklung von (30% + 20%) : 2 = 25% ergeben.

Beim wichtigem Thema Volatilität funktioniert dies leider nicht! Hier kann man nicht einfach den arithmetischen Durchschnitt bilden!

Wenn man also 2 Fonds kombiniert mit Einzelvolatilitäten in Höhe von z. B. 9,00% und 7,00%, kann man nicht davon ausgehen, dass ein gleich gewichtetes Portfolio aus diesen beiden Fonds eine Volatilität in Höhe von (9,00% + 7,00%) : 2 = 8,00% aufweisen würde; **dies wäre nur dann näherungsweise der Fall, wenn beide Fonds sehr hoch miteinander korreliert wären, sich also in jeder Marktphase überwiegend in die gleiche Richtung bewegen würden.**

Wählt man hingegen 2 Fonds aus, die a. in der Vergangenheit durch gute Ergebnisse überzeugt haben und b. nur gering korreliert sind, kann man für das Kundenportfolio in Punkto Volatilität **erstaunliche und sehr wünschenswerte (!) Effekte** kreieren!



Ein einfaches Beispiel dazu:

Die jeweils 50% Gewichtung des Flossbach Multiple Opportunities und des JPM Global Macro Opportunities hätte in den vergangenen 3 Jahren eine sehr gute Rendite in Höhe von 9,90% p.a. erzielt.

In diesem Zeitraum betrug die Volatilität des Flossbach Fonds 9,80%, die des JPM Fonds 7,21%. Wer nun das arithmetische Mittel der beiden Volatilitäten für das Portfolio bildet, liegt jedoch komplett falsch!

Arithmetisches Mittel: (9,90% + 7,21%) : 2 = 8,55%
Tatsächliche Volatilität: 5,89%

Korrelationsmatrix

	1	2
1	1.00	
2	-0.06	1.00

Anders gesagt: **durch die Beachtung von Korrelationen zwischen einzelnen Investmentfonds in der Entwicklung von Musterdepots kann man durch geschickte Kombination dafür sorgen, dass die Volatilität in einem Kundenportfolio geringer ist, als die Volatilität jedes einzelnen Bausteins im Portfolio!**

Und machen wir uns nichts vor! Wenig Schwankungen sind heute das Hauptargument im Verkauf und zugleich zukünftiger Garant für eine stabile Kundenbeziehung!

Sie sehen: die statistische Größe „Korrelation“ ist - neben der rückwirkenden Betrachtung zur Wertentwicklung - ein wichtiges Element, um effiziente und erfolgreiche Musterdepots zu entwickeln.

Nur: in den öffentlich und frei zugänglichen Fondsdatenbanken im Internet gibt es keine Möglichkeit, sich über Korrelationen zwischen gewählten Investmentfonds zu informieren!

Mit dem X-Ray Tool - das Ihnen im MaklerServiceCenter der Apella AG zur Verfügung steht - verschaffen Sie sich sofort einen Überblick zu Korrelationen zwischen beliebigen Investmentfonds.

Mit dem X-Ray Tool sind allerdings noch sehr viel mehr Möglichkeiten verbunden, um Fonds-Portfolios detailliert zu „röntgen“. Hier aus Platzgründen nur wenige Highlights:

- Aktuelle Übersicht über die Gewichtung verschiedener Asset Klassen im Portfolio
- Angaben zur regionalen und sektoralen Gewichtung für den Aktien- und Anleiheanteil im Portfolio
- Stylebox zur Identifikation des Anlagestils im Aktienanteil des Portfolios hinsichtlich Value, Blend, Growth und Marktkapitalisierung
- Stylebox zur Identifikation des Anlagestils im Anleihenanteil des Portfolios hinsichtlich Bonität und durchschnittlicher Restlaufzeit
- die 10 größten Wertpapierpositionen im Portfolio
- Liste der Wertpapiere, die in den ausgewählten Investmentfonds des Portfolios gleichzeitig enthalten sind (Klumpenrisiken) u.v.a.m.

Natürlich können Sie mit dem X-Ray Tool auch Fremd-Depots untersuchen, analysieren, möglichen Optimierungsbedarf identifizieren und sich durch die Erstellung eines Gutachtens als kompetenter Berater in Sachen Investmentfonds profilieren.

Ebenso ist es möglich, durch einfachen Mausklick Kundendepots aus Ihrem Bestand in das X-Ray Tool zu übernehmen, so dass Sie in die Lage versetzt werden, professionelle Reportings für Ihre Kunden zu erstellen.

Auch zum X-Ray Tool stehen Ihnen im MaklerServiceCenter Filme zur Verfügung, die Sie sehr schnell mit der Nutzung des X-Ray Tools vertraut machen!

NEUGIERIG GEWORDEN?

Dann loggen Sie sich dazu einfach mit Ihren Zugangsdaten ins MSC ein, klicken Sie auf: „**Vertriebsservice**“ --> „**Mediathek**“ und dann weiter auf den Reiter „**Kapitalanlagen**“.

UND SCHON KANN ES LOSGEHEN...!

» TIPP:
in den Filmen 12 – 17 zum X-Ray Tool zeige ich Ihnen, wie es mir mit Hilfe des FondsFinders und des X-Ray Tools vor wenigen Wochen sehr schnell gelungen ist, ein Fremddepot einer Kundin bei der Volksbank zu „drehen“ und daraus ein Depot in meinem Bestand bei der ebase zu machen...

» FAZIT:
die Kombination FondsFinder, X-Ray Tool ist einzigartig in der deutschen Vertriebslandschaft und steht Ihnen als Makler der Apella AG ab sofort exklusiv zur Verfügung!

AUF DEN PUNKT. TOP SELECT PLUS / DYNAMIC

2016 – eine Achterbahnfahrt!

Das erste Halbjahr 2016 begann mit einem Paukenschlag: so schlecht waren Aktienmärkte seit Jahrzehnten nicht mehr in ein neues Jahr gestartet. So verlor der EUROSTOXX 50 in der Spitze gut 18% und auch der MSCI World kam mit einem Verlust über 12% unter die Räder. Erst ab Mitte Februar setzte unter anhaltenden kräftigen Schwankungen eine langsame Erholung ein, die jedoch ab Ende Mai durch Befürchtungen hinsichtlich eines drohenden Brexits beendet war.

Diese Befürchtungen lösten sich kurz vor dem Referendum angesichts von Umfragen, die einen Verbleib Großbritanniens in der EU signalisierten, auf und Aktienmärkte begannen wieder zu steigen. Der unerwartete Ausgang des Referendums schließlich brachte die Aktienmärkte erneut ins Taumeln, so dass für das erste Halbjahr für den EUROSTOXX 50 (MSCI World) ein Minus in Höhe von -12,66% (-2,51%) verblieb.

» BLICKEN WIR EINMAL CHRONOLOGISCH ZURÜCK:

JANUAR

Der Januar 2016 dürfte als einer der schlechtesten Jahresaufakte in die Börsengeschichte eingehen - DAX: - 9,78%, EuroStoxx 50: - 8,12%, Nikkei: -7,71% usw. Der stark gefallene Ölpreis, anhaltende Sorgen um die Verfassung der chinesischen Wirtschaft und die Auswirkungen auf die globale Konjunktur und die Ungewissheit über das weitere Verhalten der US-Zentralbank FED verunsicherten weltweit die Anleger und führten zu starken Abwärtsbewegungen an den Aktienbörsen.

TSP: -3,33%

TSD: -7,34%

FEBRUAR

Im Februar setzte sich zunächst die Abwärtsdynamik aus dem Januar 2016 an den Aktienmärkten ungebremst fort. Erst zur Mitte des Monats ließ diese etwas Dynamik nach, und es setzte eine Beruhigung ein. Auslöser der vorhergehenden Abwärtsbewegungen waren Befürchtungen hinsichtlich einer möglichen Abschwächung des Weltwirtschaftswachstums ausgehend von der Unsicherheit über die Entwicklung der Konjunktur in China. Der marktweite S&P verlor im Februar 0,4%, der DAX 3,1% und der EUROSTOXX 50 3,3%.

TSP: -0,10%

TSD: +0,65%

MÄRZ

Im März setzte die EZB ein deutliches Zeichen an den Finanz- und Kapitalmärkten: der Einlagezins wurde auf -0,4% gesenkt und zugleich erhöhte die EZB ihr mtl. Aufkaufprogramm von Anleihen von 60 Mrd. EUR auf 80 Mrd. EUR. Diese geldpolitischen Maßnahmen sorgten für eine positive Stimmung an den Märkten, so dass die drastischen Kursverluste aus den ersten beiden Monaten des Jahres etwas reduziert werden konnten, wenngleich DAX & Co. immer noch deutlich seit Jahresanfang im Minus notieren.

TSP: +0,10%

TSD: +2,05%



APRIL

Die Finanz- und Kapitalmärkte hielten es im April mit den saisonüblichen Wetterkapriolen. Zunächst setzte sich die zyklische Erholung an den globalen Aktienmärkten fort, doch dann kam es erneut zu deutlichen Eintrübungen. Die Unsicherheiten an den Finanz- und Kapitalmärkten kamen vollends zur Geltung, als die japanische Notenbank weitere vom Markt erwartete Unterstützungsmaßnahmen unterließ. Die Erwartungen an die ohnehin bereits mit Negativzinsen agierende Notenbank waren offenbar deutlich überzogen.

TSP: -0,36%

TSD: +1,39%

MAI

Im Mai herrschte keine klare Tendenz an den globalen Aktienmärkten. Nachdem die Berichtssaison für das erste Quartal im Wesentlichen abgeschlossen ist, stehen die Wirtschafts- und Konjunkturdaten aus den USA (um Aufschluss und Hinweise über das mögliche Verhalten der US-FED hinsichtlich weiterer Zins-schritte in den USA zu erhalten) im Fokus. Zugleich bereitet die Abstimmung Großbritanniens zum Verbleib in der Europäischen Union am 23. Juni Kopfzerbrechen, da Prognosen zum Ausgang des Referendums und dessen Folgen kaum möglich scheinen.

TSP: +0,46%

TSD: +0,79%

JUNI

Die Finanz- und Kapitalmärkte wurden im Juni 2016 von dem unerwarteten Ausgang des Referendums in Großbritannien überrascht und mussten danach herbe Verluste hinnehmen. Es kam zu einem regelrechten Sell-Off von „risky Assets“ - so verlor z. B. der EUROSTOXX 50 im Monatsbericht über 7%, während die vermeintlich sicheren Höfen dt. Staatsanleihen, US-Treasuries und Gold gesucht waren.

TSP: -0,51%

TSD: -1,71%

AUF DEN PUNKT. TOP SELECT PLUS / DYNAMIC

JULI

Die Unsicherheiten über mögliche Auswirkungen des Brexit und Sorgen um das italienische Bankensystem hinterließen zu Beginn des Juli Spuren an den Finanz- und Kapitalmärkten. Gute Daten aus den USA zu Konjunktur und Arbeitsmarkt, positive Quartalszahlen der Unternehmen und die Aussicht auf weitere geldpolitische Maßnahmen der Notenbanken trugen zu einer Erholung an den Märkten im weiteren Verlauf des Monats bei. Die Terroranschläge des IS und auch der Putschversuch in der Türkei gingen an den Märkten spurlos vorbei...

TSP: +1,37%

TSD: +4,20%

AUGUST

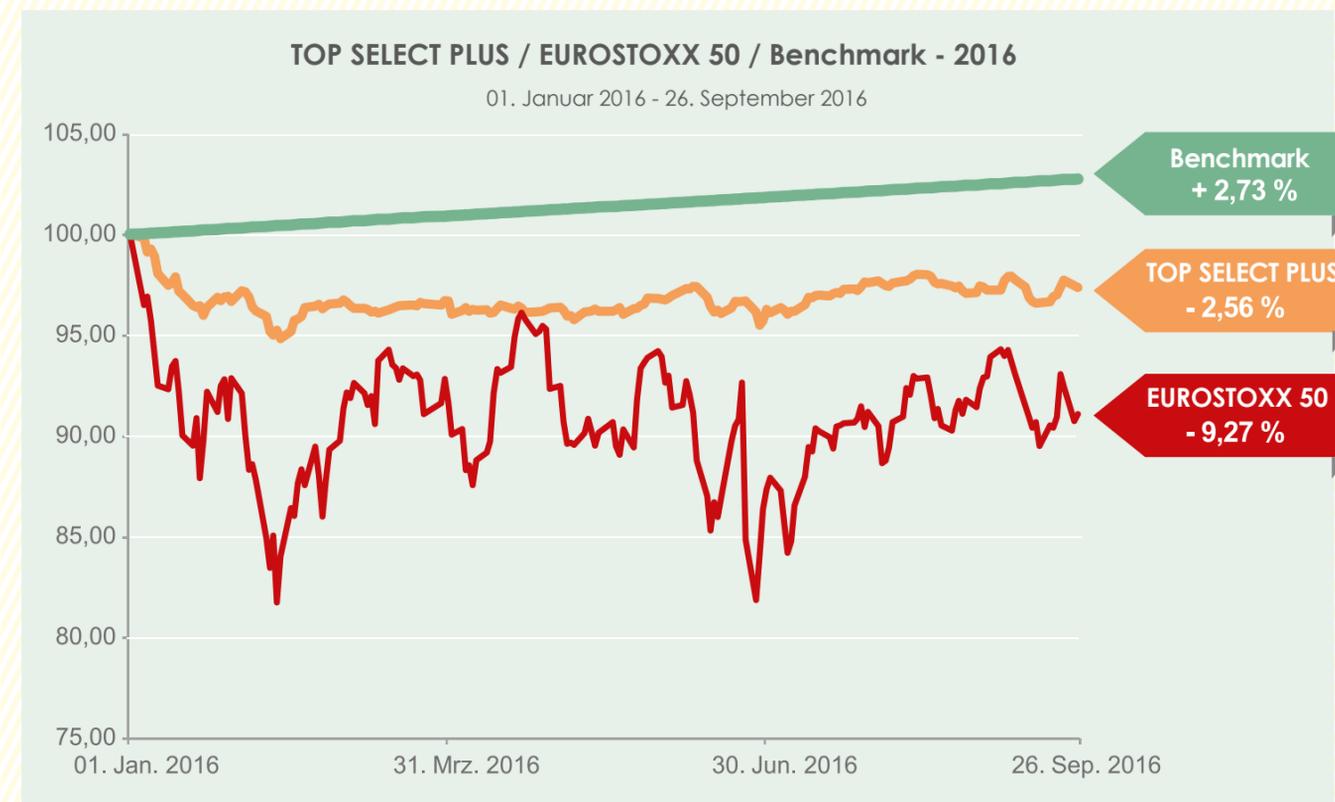
Der bisherige Verlauf des Monats August bis heute (15. August) überrascht einigermaßen. Ohne erkennbare fundamentale Gründe zur Rechtfertigung höherer Aktienkurse setzt sich die freundliche Stimmung an den Aktienbörsen fort. So erreichen in den USA Dow Jones und auch der breitere S&P 500 neue Höchststände, obwohl die laufenden Daten zur US-Konjunktur inzwischen eher wieder enttäuschend ausfallen.

TSP: +0,42%*

TSD: +0,75%*

* (29. JULI – 15. AUG)

In Europa liegt dagegen per Saldo der maßgebliche EUROSTOXX 50 auf Jahressicht per 15. August immer noch mit 7,11% deutlich im Minus.



Wie man dem Chart gut entnehmen kann, hat TOP SELECT PLUS durch eine defensive Ausrichtung ab Ende Februar kaum noch an den massiven Schwankungen der Aktienmärkte teilgenommen; diese auf Sicherheit ausgelegte Ausrichtung wurde am 27. Juni (Tiefpunkt des EUROSTOXX 50 mit - 18,17%) beendet. Die dann wieder etwas offensivere Ausrichtung von TOP SELECT PLUS wurde seitdem mit einem Zuwachs in Höhe von 2,63% belohnt.

» AUSBLICK:

Mittlerweile scheinen viele Risiken an den Finanz- und Kapitalmärkten (Brexit, US-Wahlen, Flüchtlingskrise, IS-Terror) eingepreist zu sein. Da Präsidentenwahljahre in den USA üblicherweise mit einer hohen Trefferquote gute Aktienjahre sind (die FED hält sich in solchen Jahren gewöhnlich mit geldpolitischen Maßnahmen zurück, um sich nicht dem Vorwurf aussetzen zu lassen, sie würde sich in den Wahlkampf einmischen) kann man davon ausgehen, dass die FED – wenn überhaupt

– den nächsten Zinsschritt erst im Dezember 2016 gehen wird. Störfeuer von der geldpolitischen Front in den USA ist daher also erst einmal nicht zu erwarten.

Wir sind deswegen aktuell zuversichtlich, dass die Aktienmärkte in den USA einstweilen – wenn auch unter Schwankungen – weiter haussieren werden. Diesem Trend werden sich – wie üblich – auch die anderen Märkte nicht entziehen.

Interview zum Thema Emerging Markets Debt mit Thierry Larose, Portfoliomanager des Petercam (L) Bonds Emerging Markets Sustainable



Thierry Larose

„Ein Nachhaltigkeitsansatz zahlt sich auch bei Schwellenländeranleihen aus“

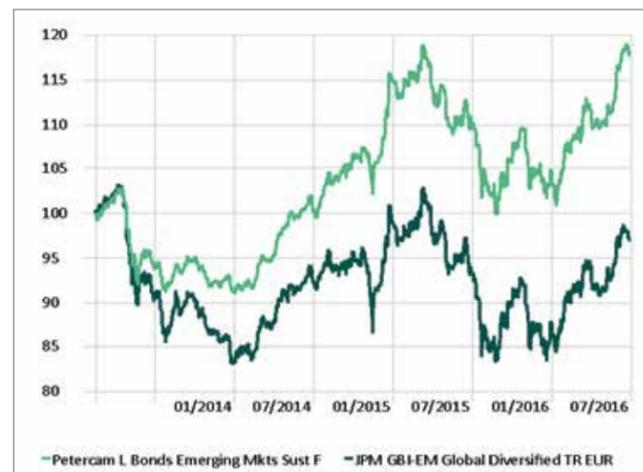
» Herr Larose, Sie investieren mit Ihrem Fonds Petercam L Bonds Emerging Markets Sustainable in Staatsanleihen aus Schwellenländern, und zwar unter Kriterien sozialer Verantwortung (SRI - Socially Responsible Investment). Warum lohnt es sich, auch im Anleihenmarkt einem SRI-Ansatz zu folgen?

Die Erfahrung zeigt, dass sich die Wirtschaft eines Landes umso besser entwickelt, je stabiler und transparenter die Demokratie dort ist. Das hat Implikationen auf die Entwicklungsfähigkeit und damit auch die Bonität eines Landes als Schuldner. Überhaupt ist Nachhaltigkeit gut für die Wirtschaft, das gilt nicht nur für Investments in westlichen Industriestaaten, sondern eben auch für die Schwellenländer.

» Wie entscheiden Sie, welche Schwellenländer auf Ihrer Investment-Liste landen und welche nicht?

Unser Research-Team legt über die infrage kommenden Schwellenländer einen SRI-Filter, der verschiedene Bereiche mit unterschiedlicher Gewichtung bewertet. Ökologie, Bildung, Gesundheit und Ökonomie machen zusammen zwei Drittel der Bewertung aus. Der wichtigste Bereich ist Transparenz und Demokratie. Darunter verstehen wir unter an-

derem solche wichtigen Faktoren wie Grad der Korruption oder Bürgerrechte. Staaten, die autoritär geführt oder nicht frei sind, werden vom Anlageuniversum ausgeschlossen.



KONTAKT: Thomas Meyer

E-Mail: t.meyer@degroopfetercam.com

Mobil: (+49) 173 - 670 98 28

Telefon: (+49) 69 - 27 40 15 295



Bundesverkehrswegeplan 2030 und das Null-Zinsniveau



Rainer Fritzsche

Über das Null-Zinsniveau ist schon alles geschrieben. Auch, dass eine erste Volksbank im Süden Deutschlands Strafzinsen für Einlagen über 100.000€ erhebt, die auf Girokonten und/oder Tagesgeldkonten liegen. Trotzdem bleibt der Bedarf nach regelmäßigem Einkommen bei Kapitalstabilität und täglicher Liquidität!

Und hier rückt der im Juli 2016 veröffentlichte Bundesverkehrswegeplan 2030 in den Vordergrund. Dieser sieht Investitionen von bis zu 270 Mrd. € bis zum Jahr 2030 vor. Wobei 69% davon für den Erhalt von bestehender Infrastruktur verwendet werden sollen und der Rest für den Ausbau. Verteilt wird das Kapital zu 9,1% auf Wasserwege, zu 49,3% auf das Autobahnnetz und zu 41,6% auf die Schiene. Eine Tatsache ist, dass die Umsetzung mit Hilfe privater Firmen aus unterschiedlichen Infrastruktursektoren erfolgen wird. Verschiedene der an der Umsetzung beteiligten Unternehmen aus den Infrastruktursektoren Transport, Bau und Konstruktion, Telekommunikation, Versorger, Baustoffherstellung und Dienstleistungen werden Kapital über Anleihen aufnehmen, um ihre Verträge zu erfüllen.

Der OVID Infrastructure HY Income UI Fonds (WKN A112T8/A112T9) bietet Zugang zu über 60 infrastrukturbezogenen Unternehmen aus über 20 Ländern. Er ist diversifiziert über unter-

schiedliche Sektoren und sichert jede Fremdwährungsposition zu 100% ab. Die Volatilität liegt seit Auflegung am 01.10.2014 bei unter 3,5%. Die Jahreswertentwicklung zum 17.08.2016 lag bei über 7%. Die erste von zwei Ausschüttungen im Juli 2016 betrug 2,22% in der Anteilsklasse R und 2,61% in der Anteilsklasse I. Damit liegt der Fonds im Zielbereich und wird 2016 planmäßig über 4% ordentlichen Ertrag ausschütten. Auch Unternehmen aus Deutschland wie die Wienerberger AG, Unity Media, Hapag Lloyd und die Deutsche Raststätten AG liefern mit kleinteiligem Einkommen den Kupon für diesen Fonds.

Infrastruktur hat nicht nur Zukunft bis 2030, sondern ist die Basis unserer Zukunft!

KONTAKT: Rainer Fritzsche, Geschäftsführer

E-Mail: fritzsche@ovid-partner.de

Telefon: (+49) 231 - 13887-355



PROJECT Metropolen 16: kosteneffizient und mit hoher Managementqualität



Kathrin Semmler

Seit Jahresmitte hat PROJECT Investment einen neuen Publikums-AIF in der Platzierung, der auf die für die Frankentypische Sicherheitsarchitektur zurückgreift: Vollständige Eigenkapitalbasis, breite Risikostreuung in mindestens 10 Objekte und konsequente Ausrichtung auf die Entwicklung von Immobilien in guten bis sehr guten Metropollagen mit hoher Wohnraumnachfrage. Die Fondskosten wurden anlegerfreundlich durch Nutzung von Skaleneffekten weiter reduziert. Im Bereich der einmaligen Kosten, die vom AIF zu tragen sind, müssen nur noch 9,98 % (Vorgänger Wohnen 14: 10,98 %) des gezeichneten Kommanditkapitals inklusive gesetzlicher Umsatzsteuer zuzüglich Ausgabeaufschlag geleistet werden. Die laufenden Gebühren liegen bei nur 1,11 %, bezogen auf den Nettoinventarwert (NAV).

Zielrendite 6 % p.a. und darüber

Die Mindestanlagesumme beträgt 10.000 Euro zuzüglich 5 % Ausgabeaufschlag. Bei den gewinnunabhängigen Entnah-

men bieten die Bamberger neben der Thesaurierung zwei Varianten mit 4 oder 6 % auf das Jahr bezogene Auszahlungsmöglichkeiten, welche monatlich erfolgen. Der Investor kann die hohe Flexibilität des Investmentkonzepts nutzen, indem er den Startzeitpunkt seiner Ausschüttung frei wählt. Die Haftsumme beläuft sich auf 1 %, eine Nachschusspflicht besteht nicht. Die Zielrendite nach Fondskosten beträgt 6 % pro Jahr und darüber. Die Laufzeit endet am 31.12.2025. Metropolen 16 ist mit einem neu fixierten Desinvestitionskonzept ausgestattet, das für Investoren frühzeitige Kapitalrückflüsse ab dem 01.01.2022 ermöglicht. Das Zielkapital des AIF beträgt 50 Millionen Euro. Der Fonds ist von TKL, Dextro und kapitalmarkt intern sehr gut bewertet worden. Mit der um zwei Stufen von A auf AA- erfolgten Anhebung bescheinigt das Ratinghaus Scope der PROJECT Gruppe zudem eine noch bessere Asset Management-Qualität im Vergleich zum letzten Rating Ende 2014.

KONTAKT: Kathrin Semmler

E-Mail: k.semmler@project-investment.de

Mobil: (+49) 151 - 1227 5770

Telefon: (+49) 30 - 3385 1118



Systematisch in Infrastruktur investieren



Christian Riemann

Plus 8,2 Prozent - das ist die bisherige Jahresperformance (YTD) zu Mitte August des weltweit investierenden Infrastrukturfonds Ve-RI Listed Infrastructure (R) (DE0009763342). Im Fokus des Fonds stehen die Kerninfrastruktursegmente Energie, Kommunikation, Transport und Wasser, etwa in Form von Öl- und Gaspipelines oder Elektrizitätsnetzwerken. Hingegen stehen Unternehmen mit Schwerpunkt Energieproduktion genauso wenig auf der Kaufliste, wie Investments in soziale Infrastruktur. Christian Riemann, Portfoliomanager bei Veritas Investment, erläutert im Interview Details zum erfolgreichen Fondskonzept:

» Herr Riemann, welche Werte kommen für Ihren Fonds in Frage?

Zwei Kriterien stehen am Anfang unseres systematischen und prognosefreien Investmentprozesses bevor es in die tiefere Analyse geht. Zum einen müssen die Unternehmen tatsächlich mindestens die Hälfte ihres Umsatzes mit Kerninfrastruktur machen. Das heißt, z. B. mit der Bereitstellung von Netzen aller Art wie für Transport, Telekommunikation oder Öl, Gas und Wasser. Zum anderen muss ein ausreichendes Handelsvolumen zur Verfügung stehen. So reduzieren wir vorab schon mal das Anlageuniversum von rd. 1.900 auf 300 potentielle Unternehmen weltweit.

» Wie stellen Sie ihr Portfolio dann zusammen?

Um nun die 30 Aktien zu bestimmen, die in unser Portfolio aufgenommen werden, nutzen wir das von uns entwickelte Quality-Value-Modell. Dieses bildet eine Rangfolge unterbewerteter Qualitätsaktien. Dieses Kriterium fließt mit 50 Prozent in die Bewertung ein. Besonderer Wert wird auf ein verträgliches Risikoprofil gelegt, das mit dem Extreme Value at Risk-Ansatz herausgefiltert wird, das mit 40% im Selektionsprozess gewichtet ist. Anhand dieses Prozesses werden Aktien aussortiert, die in Extremsituationen ein besonders hohes Verlustpotenzial beinhalten. Weitere 10 Prozent steuern im Investmentprozess Nachhaltigkeit beziehungsweise ESG-Aspekte bei.

Das Ergebnis: Ein global diversifiziertes Portfolio aus den 30 besten Unternehmen aus dem Sektor der Kerninfrastruktur. Diese Werte werden dann gleichgewichtet aufgenommen.

» Mit 40 Prozent ist der Extreme Value-at-Risk besonders hoch gewichtet. Was verbirgt sich denn dahinter?

Dabei handelt es sich um ein mathematisches Modell, das Wahrscheinlichkeiten von Kursverlusten in bestimmter Höhe beim Eintritt von Extremereignissen berechnet. Dieses Modell berücksichtigt Erkenntnisse aus der Naturkatastrophenforschung. Auch dort geht es darum, die Folgen von Extremereignissen abzuschätzen und möglichst zu begrenzen. Im Ergebnis bevorzugen wir damit Aktien, die relativ unbeschadet durch volatile Zeiten an den Finanzmärkten kommen. Durch den Extreme Value-at-Risk machen wir unser Portfolio resistenter gegenüber Kurseinbrüchen.

» Wie oft passen Sie das Portfolio an?

Eine Überprüfung und eventuelle Anpassung erfolgt alle drei Monate. Dann werden auch alle Werte wieder auf ihren Ausgangswert zurückgesetzt.

KONTAKT: Uwe Bachert, Head of Wholesale

E-Mail: u.bachert@veritas-investment.de

Mobil: (+49) 172 - 72 91 486

Telefon: (+49) 69 - 97 57 43-10





Der Wohnimmobilienfonds für Deutschland:

PROJECT Metropolen 16

- Laufzeitende: 31.12.2025
- Entwicklung hochwertiger Wohnimmobilien in Berlin, Frankfurt, Hamburg, Nürnberg, München, Düsseldorf, Köln und Wien
- Gewinnunabhängige Entnahmen: 4 und 6 % p. a. wählbar
- Einmalanlage ab 10.000 Euro plus 5 % Ausgabeaufschlag



Informieren Sie sich unverbindlich über Ihre Kapitalanlage mit Zukunft: ☎ 0951.91 790 330

PROJECT Investment Gruppe · Kirschäckerstraße 25 · 96052 Bamberg · info@project-vermittlung.de · www.project-investment.de

Wichtige Hinweise: Das ist eine unverbindliche Werbemitteilung, die kein öffentliches Angebot und keine Anlageberatung für die Beteiligung an dem genannten Fonds darstellt. Eine ausführliche Darstellung des Beteiligungsangebots einschließlich verbundener Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem veröffentlichten Verkaufsprospekt sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache im Internet unter www.project-investment.de in der Rubrik »Angebote« abgerufen oder über die PROJECT Vermittlungs GmbH, Kirschäckerstraße 25, 96052 Bamberg angefordert werden.

Höchste Eisenbahn für höheren Garantiezins



Dirk Smiejkowski

Es ist beschlossene Sache – der Garantiezins für klassisch kalkulierte Lebensversicherungen wird mit dem Jahr 2017 von 1,25 % auf 0,9 % abgesenkt. Doch, was sich zunächst wie eine Hiobs-Botschaft anhört, birgt auch große Vertriebschancen.

Man muss kein Versicherungsmathematiker sein um zu erkennen, dass man sich durch einen Abschluss bis Jahresende den höheren Garantiezins für die gesamte Laufzeit sichern sollte. Dazu kommt, dass die Senkung des Rechnungszinses von rund 28 Prozent eine deutliche Beitragssteigerung im Neugeschäft nach sich zieht. „Allein diese beiden Fakten sind die besten Argumente, um bei Ihren Kunden mit der Anlage in ein Lebensversicherungsprodukt zu punkten. Also nutzen Sie Ihre Chance in einem lukrativen Markt, bevor es der Wettbewerb tut.“, rät Dirk Smiejkowski, Key-Account-Manager der IDEAL Versicherungsgruppe.

Ebenfalls zum 1. Januar 2017 soll das Anfang 2016 reformierte Pflegestärkungsgesetz II umgesetzt werden, dessen Ziel es ist, die Versorgung im Pflegefall zu verbessern. Auch beim Abschluss einer Pflegeversicherung nach Art der Lebensversicherung heißt es den höheren Garantiezins aus 2016 zu nutzen und von den noch geringeren Beiträgen zu profitieren. Die IDEAL Versicherung wird ab Januar 2017 einen neuen Pflegerenten-Tarif anbieten, der selbstverständlich die veränderte Gesetzeslage berücksichtigt. „Bestandskunden haben dann die Möglichkeit ohne erneute Gesundheitsprüfung in diesen Tarif zu wechseln. Dank der unkomplizierten Vorabprüfung zur Versicherbarkeit

bei unserer Risikoprüfungshotline ist die Annahmequote mit 90 Prozent bei der IDEAL Versicherung bemerkenswert hoch.“, so Smiejkowski.

Wenn der Versicherungsfall einmal eingetreten ist, kann die IDEAL mit weiteren Vorteilen punkten. „Wir leisten bei Vorliegen einer gesetzlichen Pflegestufe oder nach dem ADL-Punktesystem. Sollte der Betroffene keinen Leistungsanspruch nach der Definition des Sozialgesetzbuches haben, führt die IDEAL eine sogenannte Günstigerprüfung nach dem ADL-Punktesystem durch. Dass nach dem ADL-Punktesystem bewertet wird, ist ein deutlicher Vorteil für den Betroffenen.“, erläutert Smiejkowski.

Wer übrigens seine Kenntnisse zur Pflegeversicherung und Altersvorsorge weiter vertiefen möchte, kann das umfangreiche Schulungsangebot der IDEAL Online Akademie (IOA) nutzen, um so auch zukünftig die Kunden bedarfsgerecht beraten zu können. Die nächste Onlineschulung zum Thema Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung findet am 04.11.2016 statt und behandelt selbstverständlich auch wichtige Beratungsansätze zur Pflegeversicherung. Weiter geht es am 09.11.2016 unter anderem mit dieser Fragestellung: „Was, wann und an wen zahlt die gesetzliche Pflegeversicherung?“

Weitere Informationen zur Pflegeversicherung der IDEAL sowie eine Übersicht über die nächsten Schulungstermine erhalten Sie auf unserer Internetseite.



KONTAKT: Dirk Smiejkowski, Vertriebsdirektor
E-Mail: Smiejkowski@IDEAL-Versicherung.de
Mobil: (+49) 170 - 9 63 63 75

Die Lebensversicherung lebt Neue Garantie-Produkte am Start

Die Niedrigzinsphase stellt die meisten bekannten Modelle der Altersvorsorge auf den Kopf. Sparen lohnt nicht mehr, klassische Lebensversicherungen haben ausgedient, alle wollen Immobilien, dort droht allerdings eine nicht abzuschätzende Blase. Die Niedrigzinsphase stellt für Anleger und Versicherungsgesellschaften ein dauerhaftes Problem dar. Auch Riester steht in der Kritik. Dagegen stehen die Wünsche der Kunden nach Sicherheit, Flexibilität und Rendite. Hier kann die Versicherungswirtschaft mit ganz neuen Lösungen in die Brezche springen.

Über die Rentenlücke besteht Einigkeit, genauso darüber, dass man frühzeitig reagieren muss. Studien besagen, dass zu wenige Leute in ihre Altersvorsorge investieren, oft liegt es daran, dass sie nicht wissen, was zu tun ist, dass es zu unsicher oder zu intransparent ist. Auch die Diskussionen über die klassische Lebensversicherung und die Riester Rente tragen zur Verunsicherung bei. Etwas vergessen wurden bisher die riesigen Potentiale von Aktien und Anleihen. Der Deutsche steht dem traditionell sehr skeptisch gegenüber, der Anteil der Deutschen, die als direkte Aktionäre auftreten, dümpelt seit Jahren im mittleren einstelligen Bereich. Der Grund liegt auf der Hand – Intransparenz und die Unsicherheit, wie man auf dem Aktienmarkt agieren soll.

Mit ganz neuen Produkten bietet sich hier für die Versicherungswirtschaft eine große Chance, in das Geschäft um die Altersvorsorge einzusteigen. Langfristig gesehen lohnt ein Invest in Aktien immer, das hat die Historie bewiesen. Genau das haben auch die Versicherungsunternehmen wieder entdeckt. So werden mittlerweile in Wertpapiere investierende Lebensversicherungen angeboten, die dem Kunden zum Rentenbeginn mindestens die eingezahlten Beiträge in gewünschter Höhe garantieren. Oft können die Beiträge je nach Lebenssituation flexibel gestaltet werden, weiter kann man Optionen auf höhere Leistungen bei gering gestiegenem Risiko wählen. Um dem Kunden die gewünschte Sicherheit zu geben, bauen einige Anbieter eine automatische Renditesicherung ein, damit ist der Kunde auch hier auf der sicheren Seite. Um die Sache noch attraktiver zu machen, werden gerne auch die wichtigsten biometrischen Risiken automatisch mit abgesichert. So hat man sich mit den neuen Lebensversicherungen eigentlich aller finanzieller Zukunftssorgen entledigt. (ks)



KONTAKT: Marc Emmerich
E-Mail: marc_emmerich@gothaer.de
Telefon: (+49) 221 - 308-34302

Riester-Rente Prädikat: Empfehlenswert!



Jörg Treiber

Wie über alle Anlageprodukte kann man auch über die Riester-Rente trefflich streiten. Unklug wäre es, sie pauschal abzustrafen und zu behaupten „Riester lohnt sich nicht“. Diese Aussage greift bei Weitem zu kurz. Für viele Sparer ist und bleibt die Riester-Rente eine sehr kluge Wahl, wenn es um die private Altersvorsorge geht.

Im Jahr gibt es 154 Euro pro Sparer für jeden, der vier Prozent seines Bruttojahresgehaltes für seinen Vertrag zurücklegt. Für jedes Kind, das nach 2008 geboren wurde, gibt es weitere 300 Euro. Für Berufseinsteiger gibt es zudem einmalig einen Bonus von 200 Euro im ersten Jahr. Insgesamt können bis zu 2100 Euro jährlich von der Steuer abgesetzt werden. Insbesondere bei Familien mit Kindern, bei denen die Eltern beide Riesterern, kommt es häufig vor, dass 30 bis 40 Prozent des eingezahlten Kapitals aus der staatlichen Förderung stammt. Das bietet in dieser Form nur die Absicherung mit der Riester-Rente.

Neben dem Erhalt der Förderung ist es von entscheidender Bedeutung, ein Produkt zu wählen, welches sowohl die eingezahlten Beiträge und staatlichen Zulagen garantiert als auch eine möglichst hohe Renditechance ermöglicht. Nur so kann

Ihr Kunde der lang anhaltenden Niedrigzinsphase trotzen und sein Geld lukrativ für sich arbeiten lassen.

Die WWK Premium FörderRente protect, die Riesterrente der WWK, ist im Verkaufsgespräch Ihr Trumpf in der Hand. Möglich macht das der am Markt einzigartigen Wertsicherungsmechanismus WWK IntelliProtect® - er hat sich in der Praxis bewährt und hält, was er verspricht. Gerade vor dem Hintergrund der Rechnungszinsabsenkung 2017 ist es ratsam für den Kunden, noch bis Ende des Jahres aktiv zu werden. Nur so kann er sich den höheren Rentengarantiefaktor und damit dauerhaft eine höhere Rente sichern.

Von der renommierten Ratingagentur **Franke & Bornberg** erhält die Riesterrente der WWK die Bestnote.



KONTAKT: Jörg Treiber, Senior-Regionalleiter
E-Mail: joerg.treiber@wwk.de
Mobil: (+49) 173 - 5 87 64 09
Telefon: (+49) 37 63 - 32 92



Die neue Janitos Unfallversicherung.

Der Durchbruch zur individuellen Absicherung Ihrer Kunden.



LEISTUNGSHIGHLIGHTS.

- Maximalversicherungssummen erhöht
- Schutz bei Terroranschlägen verbessert
- Kosmetischer Zahnersatz bis 60.000 €
- Bewusstseinsstörungen durch K.-o.-Tropfen
- Gipsgehalt und Helmgeld je 250 €
- Keine Mitwirkungsanrechnung
- Eigenbewegung eingeschlossen
- Neutarif-Garantie
- Individualgarantie



Weitere Informationen und kostenlose Anmeldung zu unseren Online-Schulungen unter www.janitos.de.

Arne Martin – Janitos Vertriebsleiter.
Telefon: 0162. 291 9577 | E-Mail: arne_martin@janitos.de

NEU: Concordia Sorglos-Hausratversicherung

Maximale Sicherheit, eine klare Vertragsstruktur und die Garantie, dass der Versicherungsschutz immer auf dem neuesten Stand ist: Das sind die Kernelemente der Concordia Sorglos-Versicherungen.

Neu in der Sorglos-Familie ist die Sorglos-Hausratversicherung, die analog der bereits im Markt erfolgreich eingesetzten Sorglos-Rechtsschutz-, Privathaftpflicht- und Unfallversicherungen gestaltet wurde. Auch mit Sorglos-Hausrat gibt die Concordia ein festes Leistungsversprechen, das alle wichtigen Sicherheitskomponenten beinhaltet und die Kundenerwartungen im Schadenfall erfüllt.

» Zu nennen sind da zum Beispiel:

- Wertsachen bis 40% der VSU
- Fahrraddiebstahl bis 1% der VSU
- Überspannungsschäden bis zur vollen VSU
- Erweiterte Vorsorgedeckung bis zu 30% der VSU
- Unterversicherungsverzicht inklusive
- Seng- und Schmorsschäden bis zur VSU (100 € SB)
- Mitversicherung der beruflich bedingten Zweitwohnung im Rahmen der Außenversicherung (bis 15.000 €; Wertsachen bis 2.500 €)
- Einfacher Diebstahl auf dem eingefriedeten Versicherungsgrundstück bis 3 % der VSU (Wäsche und Kleidung, Grills und Wäschespinnen, fest verankerte Gartenskulpturen, Kinderspiel- und Sportgeräte (inkl. Trampoline), Antennenanlagen, Markisen, Überwachungseinrichtungen, Gartenmöbel und -geräte, Aufsitzrasenmäher und selbstfahrende Roboter-Rasenmäher)
- Diebstahl aus verschlossenen Kfz, aus verschlossenem Kfz-Anhänger (kein Wohnwagenanhänger) und verschlossenen Wassersportfahrzeugen zu jeder Tages- und Nachtzeit bis 2% der VSU
- Trickdiebstahl innerhalb des Versicherungsortes bis 1.000 €

Vier Sicherheits-Garantien runden das Leistungsversprechen ab und sorgen u.a. dafür, dass der Kunde automatisch von Leistungsverbesserungen profitiert und nicht schlechter gestellt wird als bei seinem Vorversicherer.

Auch im Beitrag ist die Sorglos-Hausratversicherung absolut überzeugend. Neukunden profitieren beim Wechsel aus einem 3 Jahre schadenfreien Vorvertrag zusätzlich vom Sorglos-Bonus (Nachlass) in Höhe von 35%.

Weitere Informationen erhalten Sie in Ihrer Concordia Vertriebsdirektion Chemnitz unter chemnitz-makler@concordia.de.



KONTAKT: Siegfried Grahl
E-Mail: siegfried.grahl@concordia.de
Telefon: (+49) 371 - 43246-17

ERGO: Mit neuer BU-Versicherung stark im Wettbewerb

Die neue ERGO Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) ist auf dem neuesten Stand und gehört mit zum Besten, was Vertriebspartner und Kunden bekommen können. Ein echtes Highlight ist die Kombination der SBU mit einer Krankentagegeldversicherung der DKV. ERGO garantiert dabei in den meisten Fällen eine lückenlose Versorgung – trotz unterschiedlicher Leistungsdefinitionen in KV und BU. Damit schließt ERGO eine gefährliche Lücke und gibt Kunden Planbarkeit und Sicherheit.

Statt bisher fünf erhalten jetzt acht der gängigsten Berufsgruppen durch eine komplett neue Preis-gestaltung einen erstklassigen Einkommensschutz zu attraktiven Konditionen. ERGO ist stark im BU-Geschäft mit langjähriger BU-Erfahrung, ausgezeichnete BU-Prozessquote und Zugehörigkeit zur finanzstarken Munich Re-Gruppe.

» Produkt-Highlights:

- Höchstnote (5 Sterne) beim aktuellen BU-Test von Morgen & Morgen
- Franke und Bornberg: Bestnote „hervorragend“ (FFF) für ERGO als einer der besten BU-Versicherer in Deutschland
- Vollumfänglicher Versicherungsschutz
- Die optionale Verbindung von einem DKV Krankentagegeld und einer ERGO Berufsunfähigkeitsrente garantiert unter bestimmten Voraussetzungen den nahtlosen Übergang der Versicherungsleistungen bei Arbeitsunfähigkeit und Berufsunfähigkeit.
- ERGO als verlässlicher Partner mit nachgewiesenen niedrigen Prozessquoten
- ERGO Leben verfügt über mehr als 130 Jahre Erfahrung in der Absicherung der Berufsunfähigkeit. Sie gehört über die ERGO Group zur Munich Re, einem der weltweit kapitalstärksten Versicherer.

Exklusivleistungen über die Deutsche Anwalt- und Notar-Versicherung (DANV):

Der versicherbare Personenkreis der DANV erhält mit der neuen SBU nicht nur günstige Beiträge, sondern auch einen außergewöhnlichen BU-Schutz:

Verzicht auf die

- konkrete Verweisung
- Überprüfung der wirtschaftlichen Verhältnisse
- Umorganisation des Arbeitsplatzes

» Versicherbarer Personenkreis der DANV:

Rechtsanwälte, Notare, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Dipl.-Kaufleute, Dipl.-Betriebswirte, Studierende in Betriebs-Volkwirtschaft, Syndici und Juristen, Rechtsreferendare, Rechtsassessoren, Juristen, Staatsanwälte, Richter, Unternehmensberater.



KONTAKT: Heiko Aufmhoff
E-Mail: Heiko.Aufmhoff@ergo.de
Telefon: (+49) 40 - 6376-3902



Macht Mut.

Der NÜRNBERGER ErnstfallSchutz sichert Ihnen finanziellen Freiraum bei schwerer Krankheit.
www.nuernberger.de/ernstfallschutz

NÜRNBERGER

VERSICHERUNGSGRUPPE

NÜRNBERGER Lebensversicherung AG
Patrick Trinckert

Ostendstraße 100, 90334 Nürnberg
Telefon 0911 531-6555
Patrick.Trinckert@nuernberger.de

Ein Unternehmen der R-V Versicherungsgruppe

Alle reden vom Garantiezins

Wir reden auch vom garantierten Rentenfaktor

Weil der genauso entscheidend ist.

Condor-Garantien neu beleuchtet:
www.deshalb-mehr-rente.de

Condor Lebensversicherungs-AG

Erfolgsfaktor Mitarbeitergesundheit: Rundum gesund mit dem Gesamtlösungskonzept der SDK



Lutz Deske

Wie eine ganzheitliche Lösung für mittelständische Unternehmen aussieht, denen die Gesundheit ihrer Mitarbeiter wichtig ist, zeigt der Krankenversicherer SDK. Die betriebliche Krankenzusatzversicherung bildet dabei nur eine Säule, wenn auch die zentrale.

Daneben können SDK-Kooperationspartner vielfältige Mehrwerte offerieren, die aus hochwertigen Gesundheits- und Vorsorge-Einzelbausteinen bestehen. Das hilft den Unternehmen, ihre wertvollste Ressource – Fachkräfte – zu begeistern und an sich zu binden, während zugleich das Betriebsklima und die Produktivität (durch gesündere Mitarbeiter) profitieren. Makler wiederum erschließen sich neben der bKV mit den Zusatzleistungen neue Ansprachemöglichkeiten und Ertragsquellen. Schon die bKV überzeugt mit erstklassigen Leistungen und großer Flexibilität: So lässt sich ein Gruppenvertrag bereits ab zwei Mitarbeitern und drei Familienangehörigen einrichten. Letztere genießen die gleichen Aufnahmebedingungen und Beiträge wie die Belegschaft. Schon ab fünf Mitarbeitern kann die Gesundheitsprüfung entfallen, auch für stationäre Leistungen. Laufende Erkrankungen sind in der Regel mitversichert.

Ihren Wunsch-Schutzumfang können die Kunden selbst aus verschiedenen Bausteinen zusammenstellen, etwa Krankenhausbehandlungen, Zahnersatz und -behandlung, Vorsorge und ambulante Ergänzungen.

Jeder gewünschte Bereich überzeugt mit üppigem Leistungsumfang. Der neue Vorsorgetarif beispielsweise enthält einen offenen Leistungskatalog, aus dem die Versicherten ihre Vorsorgeuntersuchungen frei wählen können. Dieses attraktive bKV-Angebot können die Unternehmen um Leistungen des Betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM) ergänzen. Das SDK Tochterunternehmen gesundwerker eG – die erste BGM-Genossenschaft in Deutschland – sorgt für höhere Mitarbeitergesundheit und damit geringeren Krankenstand, etwa mit Gesundheitstagen, Schulungen zu Gesundheitsbeauftragten und Erfolgskontrollen. Und das ist noch nicht alles: Dank eines umfassenden Partnernetzwerks können Makler über die SDK weitere Mehrwerte anbieten. Diese können zum Beispiel aus Analysen des Gesundheitsstatus im Betrieb, aus passenden Präventionsmaßnahmen bestehen.

Diese Kombination aus bKV, BGM und weiteren flankierenden Leistungen ist am Markt einzigartig.

Makler haben damit die Chance, vom reinen bKV-Vermittler zum umfassenden Gesundheitsmanager für den Mittelstand aufzusteigen.

KONTAKT: Lutz Deske
E-Mail: Lutz.Deske@sdk.de
Mobil: (+49) 172 - 4255245



INTER Versicherungsgruppe: Bessere Leistungen und neue Produkte - für Sie von uns.



Melanie Emmermann

Stillstand bedeutet Rückschritt. So müssen die Versicherungen von heute stets zeitgemäß sein und sich den Bedürfnissen der Gesellschaft flexibel anpassen. Das hat auch die INTER Versicherungsgruppe verstanden. Die INTER kennt ihre Kunden und entwickelt ihre Produkte deshalb immer weiter. Auf diese Weise garantiert die INTER einen optimalen Schutz.

So hat die INTER unter anderem in den letzten Wochen den **INTER GewerbeSchutz®** um die **Betriebsgebäudeversicherung** erweitert. Die Produkteinführung steht in Kürze an. Werfen Sie schon mal einen Blick auf die dann noch besseren Highlights:

- Unterversicherungsverzicht/ Einfache Wertermittlung / Prämienfreie Vorsorgeversicherung
- Verzicht auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit bis 100 % der Versicherungssumme (maximal 1 Mio. Euro)
- Versicherung zum Neuwert / Erweiterte Wiederherstellungsklausel
- Versicherungsschutz gegen unbenannte Gefahren (Allgefahrenversicherung) – auf Wunsch
- Leistungs-Upgrade-Garantie

Außerdem wurden in diesem Jahr die beiden Haftpflichttarife für das Veterinärwesen und die Heilnebenberufe zusammengeführt. Daraus entstanden ist die neue **INTER PraxisSchutz® Berufs- und Betriebshaftpflichtversicherung** mit einer Vielzahl von neuen Leistungen und weiteren Verbesserungen. Die wählbaren Versicherungssummen wurden zum Beispiel auf marktgerechte 3 bzw. 5 Mio. Euro angeglichen. Die wichtigste Änderung im Tarif ist die Berechnung nach Umsatz: D. h., dass die Anzahl der Mitarbeiter für die Prämienberechnung keine Rolle mehr spielt. Hier einige Highlights des neuen Premiumtarifs:

- Keine Selbstbeteiligung
- Belegschafts-, Besucher- und Patientenhabe bis 10.000 Euro zum Wiederbeschaffungswert
- Verlust von Gebäudeschlüsseln/-codekarten bis 250.000 Euro inklusive Folgeschäden bis 25.000 Euro
- Erweiterte Mietsachschäden bis 100.000 Euro – gegen Mehrbeitrag auch für stationäre Tierboxen
- Beschädigung, Vernichtung oder Verlust fremder bewegliche Sachen und gesundheitsfachberuflichen - oder tierärztlichen bzw. zur Tierbehandlung vorgesehenen Geräten bis 15.000 Euro
- Schadenersatz statt der Leistung bis 5.000 Euro zur Verhinderung eines durch eine vorgeblich schuldhaft fehlerhafte Leistung des VN unmittelbar drohenden Schadens und eine dadurch notwendig werdende Beauftragung Dritter
- Leistungs-Upgrade-Garantie

KONTAKT: Melanie Emmermann
E-Mail: melanie.emmermann@inter.de
Mobil: (+49) 151 - 62 80 38 58
Telefon: (+49) 511 - 5 47 09 15





www.wuerttembergische-makler.de

Sorgenfrei im Alter. Pflegetagegeld PremiumPlus.

Der leistungsstarke Tarif Pflegetagegeld PremiumPlus (PTPU) bietet Ihren Kunden u.a. folgende Vorteile:

- Sofortiger Versicherungsschutz (keine Wartezeiten)
- Volle Beitragsfreistellung ab Pflegestufe 0
- Garantierte Leistungsdynamik von 4% p.a. ohne Altersbegrenzung
- Neugeborenenachversicherung ohne Gesundheitsprüfung
- Weltweiter Schutz
- Günstige Prämien im Marktvergleich

Benötigen Sie weitere Informationen? Ihr Maklerbetreuer Stephan Bobeck steht Ihnen gerne zur Verfügung:
Email: stephan.bobek@wuerttembergische.de oder Mobil: 0175 939 23 00

W&W württembergische

Der Fels in der Brandung.

Wüstenrot Cash 3 und Cash 5 erhalten den Wert des Eigenheims



Tom Kiske

Auch Traumhäuser müssen irgendwann modernisiert oder umgebaut werden. Mit Wüstenrot Wohnsparen Komfort können Kunden die Finanzierung jetzt schon absichern.

Wer heute ein Haus besitzt, hat alles richtig gemacht. Denn eine Immobilie bietet Schutz vor Inflation. Außerdem leistet das Eigenheim einen wichtigen Beitrag zur Altersvorsorge. Aber auch Traumhäuser kommen in die Jahre. Irgendwann muss modernisiert werden. Oder: Die Lebenssituation ändert sich. Beispielsweise ist ein Umbau für komfortables und altersgerechtes Wohnen sinnvoll. Mit Wüstenrot Wohnsparen Komfort bauen Kunden das nötige finanzielle Polster auf. Zur Wahl stehen zwei pfiffige Lösungen: „Cash 3“ eignet sich für Eigenheimer, die monatlich ansparen wollen. Mit „Cash 5“ lassen sich künftige Investitionen per Einmalzahlung absichern. Die Modernisierungsvorsorge mit Wohnsparen Komfort bietet zahlreiche Vorteile. So erhalten Kunden Darlehen bis 30.000 Euro ohne Grundbucheintragung. Der Darlehenszins war noch nie so niedrig. Kunden haben die Wahl zwischen zwei Varianten für Zins und Tilgung. Guthaben und Darlehen können in Teilbeträgen ausgezahlt werden. Sondertilgungen sind jederzeit in beliebiger Höhe zulässig. Auch die staatliche Förderung durch Wohnungsbauprämie und Arbeitnehmer-Sparzulage ist möglich.

Ganz nach Bedarf: Auszahlung in Teilbeträgen

Bei der Variante „Cash 3“ zahlt der Kunde regelmäßig auf ein Bausparkonto ein. In den folgenden 15 Jahren kann das angesparte Guthaben und das Darlehen ausgezahlt werden. Die Auszahlung ist in maximal drei Teilbeträgen möglich. Auf diese Weise steht dem Kunden beispielsweise nach 5, 10 und 15 Jahren Geld für Modernisierungen zur Verfügung.

Das Angebot „Cash 5“ eignet sich für Kunden, die vorhandenes Kapital sinnvoll anlegen möchten. Sie leisten zu Vertragsbeginn eine einmalige Zahlung. Innerhalb von 15 Jahren kann das Bauspardarlehen in bis zu fünf Teilbeträgen abgerufen werden. Das Guthaben verbleibt auf dem Bausparkonto und wird bis zur letzten Auszahlung verzinst. So kann der Hausbesitzer beispielsweise alle drei Jahre zu Topkonditionen eine Investition finanzieren. Von der energetischen Sanierung über den Dachausbau bis zum neuen Wintergarten: Mit Wohnsparen Komfort und den beiden „Cash“-Varianten kann der Kunde den Wert seines Hauses dauerhaft erhalten und steigern.



KONTAKT: Tom Kiske, Gebietsleiter
E-Mail: tom.kiske@wuestenrot.de
Mobil: (+49) 176 - 227 99 456
Telefon: (+49) 30 - 220 16 243

„Start Fit“: Gute Krankenversicherung ist wie ein maßgeschneiderter Anzug



Ralf Przybilski

Tarifbausteine bieten die beste Möglichkeit für eine maßgeschneiderte private Krankenversicherung. In der Bewertung erreichten Produkte der HanseMerkur Krankenversicherung AG 2015 mit fünf von fünf möglichen Sternen die Bestnote der Ratingagentur KVpro. Durch seine zahlreichen Wahlmöglichkeiten ist der „Start Fit“ besonders flexibel. Ein überzeugendes Preis-Leistungs-Verhältnis ergibt sich dadurch, dass medizinisch wichtige Leistungen, z. B. für Vorsorgeuntersuchungen, den Primärarzt und die Zahnarztbehandlung, zu 100 % übernommen werden. Für Zahnersatz und Kieferorthopädie erhält der Versicherte 80 % erstattet.

Prävention wird belohnt: Wer regelmäßige Vorsorgeuntersuchungen wahrnimmt, bekommt unter bestimmten Voraussetzungen einen zehnzehnten Gesundheitsrabatt.

Wer seinen „Start Fit“ Krankenversicherungsschutz ändern will, kann abspecken oder draufsatteln, je nachdem, wie sich die Lebensumstände entwickeln. Ohne erneute Gesundheitsprüfung erlaubt es dieser Tarif grundsätzlich, nach vier Jahren in eine höhere Leistungskategorie zu wechseln. Für ambulante oder stationäre Kuren stehen separate Tarifbausteine zur Verfügung, die den Basisschutz auf Wunsch

sinnvoll ergänzen. Mitversichert sind auch Leistungen für Naturheilkunde und psychotherapeutische Behandlungen.

„Start Fit“ wird in zwei Varianten wahlweise mit 500 oder 1.000 Euro Selbstbeteiligung angeboten. Wie immer in der privaten Krankenversicherung werden die Beiträge abhängig vom Einstiegsalter kalkuliert: Bei einer jährlichen Selbstbeteiligung von 1.000 Euro zahlen Selbstständige mit einem Eintrittsalter von 25 Jahren einen Monatsbeitrag in Höhe von 229,07 Euro, 35-Jährige 297,53 Euro und 45-Jährige 394,45 Euro. Bei Angestellten halbieren sich die genannten Beträge durch die Arbeitgeberbeteiligung.

In allen drei Altersstufen sind Leistungen für die ambulante, zahnärztliche und stationäre Behandlung inklusive Chefarzt oder Spezialist, Unterbringung im Ein- oder Zwei-Bett-Zimmer sowie die gesetzliche Pflegeversicherung enthalten.

Übrigens:
Kinder und Jugendliche können auch einzeln versichert werden.



KONTAKT: Ralf Przybilski, Vertriebsleiter
E-Mail: ralf.przybilski@hansemerkur.de
Telefon: (+49) 30 - 49987014

Einkommenschutz: Qualität entscheidet



Uwe Schneider

„Berufsunfähig - ich doch nicht!“ - so oder so ähnlich denken viele Menschen. Nur jeder Vierte ist gegen Berufs- und Erwerbsunfähigkeit abgesichert (Quelle: Das Investment Spezial 2014). Eine beunruhigende Erkenntnis, da die staatlichen Leistungen im Ernstfall bei weitem nicht ausreichen, um den Lebensstandard aufrecht zu halten. Die vertriebliche Herausforderung besteht darin, dem Kunden zum besten Einkommenschutz zu verhelfen.

» Das zeichnet die BU bei HDI aus:

- » Erstklassige Bedingungen wie z.B. Verzicht auf jegliche Verweisung auf andere Berufe bei Eintritt des Leistungsfalls, Verzicht auf Berufswechselpflicht, keine Meldepflicht bei Wiederaufnahme eines Berufes
- » Serviceversprechen: Bearbeitung von Risikovorfragen innerhalb von 48 Stunden
- » Risikoprüfung am Point of Sale mit EQuot, vers.diagnose und RiVa
- » Hochwertige Services im Leistungsfall: Reden statt Schreiben durch Teleclaiming und „Vor-Ort-Kunden-Service“
- » Ausgezeichnete Quoten im MORGEN & MORGEN BU-Teilrating BU-Kompetenz:
 - BU-Akzeptanzquote: 84,61%
 - BU-Prozessquote: 1,45%
 - BU-Leitungsquote: 80,88%
- » Top-Bewertungen und -Ratings von unabhängigen Experten: HDI zählt in der BU zu den wenigen Top-Qualitätsanbietern und kann neben den Produktratings als einer der wenigen BU-Anbieter auch das Unternehmensrating von Franke & Bornberg aufweisen
 - Franke & Bornberg BU-Unternehmensrating: Bestnote FFF (hervorragend)
 - Franke & Bornberg BU Komfort FFF (hervorragend)
 - MORGEN&MORGEN BU-Rating 5 Sterne
- » Langfristige und stabile Prämienkalkulation durch Beachtung natürlicher Preisunter- und -obergrenzen und somit ein geringes Verteuerungsrisiko (von MORGEN&MORGEN ermittelt)
- » Aktionen mit nur 2 Gesundheitsfragen für attraktive Zielgruppen wie z.B. Steuerberater
- » **Und jetzt neu:** Leistungen wegen Krankschreibung („Gelber Schein“) optional einschließbar

KONTAKT: Uwe Schneider
E-Mail: uwe.schneider@hdi.de
Mobil: (+49) 172 - 2 35 96 87



Die „Schnäppchen-Jagd“ kann beginnen.



Dorit Adam

Sommer-/ Winterschlussverkauf abwarten, um an reduzierte Ware zu kommen... die Wartezeit können sich Ihre Kunden sparen, denn jetzt gibt es das mehr.wert.shopping mit dem zusätzlichen „PLUS“ und dem guten Gefühl ganz nebenbei die eigene Altersvorsorge aufzubauen.

Was werden Ihre Kunden hiervon halten?

- Online-Shopping in rund 800 beliebten Shops
- mit jeder Bezahlung Geld verdienen, durch Cashback nicht ganz ungewöhnlich... bis hierher; aber jetzt kommt das „PLUS“:
- und gleichzeitig die eigene Altersvorsorge professionell aufbauen, beim Kauf von z.B. Hundefutter, Babyausstattung oder Dingen des täglichen Lebens - dies ist jetzt möglich.

Für den Kunden bedeutet dies:

Heute ganz normal online einkaufen und gleichzeitig im „Vorbeigehen“ die eigene Rente ergänzen. Einfach und sicher.

Konzept und Funktionalität dieser innovativen Verkaufsstory, dem mehr.wert.shopping durch die neue Altersvorsorge, der **plusrente**, erfahren Sie bequem im Beraterportal der Bayerischen, die bayerische-makler.de oder direkt unter plusrente.de.

» Neu: Eine Besonderheit

Ihre Kunden können jetzt auch über ihren Arbeitgeber die **plusrente als Direktversicherung** abschließen oder sich für die **plusrente Riester** entscheiden und so bei beiden Vorsorgewegen zusätzlich zum Cashback auch Steuer- und Sozialversicherungsvorteile nutzen.

Mit freundlichen Grüßen
Ihre Maklerbetreuerin
Dorit Adam

» PS: Ein ausgezeichnetes Produkt;

Die plusrente Riester wurde in der Ausgabe 09/2016 von Focus Money zum Produkt des Monats ausgezeichnet. Den vollständigen Artikel finden Sie im Maklerportal unter der plusrente Riester. Gerne senden wir Ihnen diesen aber auf Anfrage auch zu.



KONTAKT: Dorit Adam, Maklerbetreuerin
E-Mail: dorit.adam@diebayerische.de
Mobil: (+49) 173 - 6 40 17 88

Zahngesundheit mit Rundumschutz

Mit zwei neuen Zahnzusatztarifen bietet die Allianz viel Leistung zu günstigem Preis.



André Gloger

Ein Besuch beim Zahnarzt kann schmerzhaft sein – aber auch der Blick auf die Rechnung danach. Moderne Zahnmedizin wird immer teurer, und die GKV kommt nur für einen Teil der Kosten auf.

Damit der Besuch beim Zahnarzt wenigstens finanziell kein böses Nachspiel hat, bietet die Allianz Private Krankenversicherung die neuen Zahnzusatztarife DentalPlus und DentalBest an. Beide sind als zuverlässige Rundumversorgung konzipiert und enthalten die gleichen umfassenden Leistungen. Der Unterschied liegt lediglich in Prozentsatz und Höchstbeträgen, die erstattet werden. Der Eigenanteil sämtlicher Zahnarztkosten verringert sich in jedem Fall spürbar. Besonders deutlich beim Zahnersatz: Die durchschnittlichen Kosten eines Implantats liegen bei etwa 2800 Euro – Anteil GKV = 324 Euro. Die Differenz von 2476 Euro trägt der Patient. Mit den Zahnzusatztarifen DentalBest/Plus schrumpft der Eigenanteil des Patienten auf 280 bzw. 700 Euro.

Auch bei Zahn- oder Kieferkorrekturen lohnt es sich: So übernehmen DentalBest/Plus bis zu 3000 bzw. 2000 Euro der Behand-

lungskosten beim Kieferorthopäden vor dem 21. Geburtstag. Schnell und unkompliziert verläuft auch die Kostenerstattung. Smartphone-App »Allianz Rechnungen« aus dem App Store herunterladen, Rechnung mit dem Handy fotografieren und an die Allianz senden. Wenige Tage später wird die tariflich festgelegte Summe auf das hinterlegte Konto überwiesen.

Rundumschutz muss nicht viel kosten, das zeigt der Preis: Bis zum 21. Geburtstag kostet DentalPlus 12,11 Euro monatlich, DentalBest 15,56 Euro. Wer nicht älter als 41 Jahre ist, erhält den Dental-Schutz in der Plus/Best-Variante für 14,68 bzw. 21,92 Euro. Danach erhöhen sich die Monatsbeiträge alle fünf Jahre bis zum 61. Geburtstag um rund 3 bis 5 Euro.

Besonderes Extra für Makler: Die Antragsstrecke der Dental-Tarife lässt sich schnell in Ihre Homepage integrieren und mit Kontaktdaten personalisieren. Kunden können so ihren Zahnschutz direkt bei Ihnen berechnen und sogar online abschließen. Nähere Informationen zur Nutzung erhalten Sie bei Ihrem Maklerbetreuer.

KONTAKT: André Gloger, Maklerbetreuer
E-Mail: andre.gloger@allianz.de
Telefon: (+49) 40 - 3617-2034





Plussimo

News



DEUTSCHE
ASSEKURADEUR
GMBH

Ausgabe Nr. 07

Deutsche Assekuradeur

02/16



Schutzengel mit stabilen Beinen
Die Wohngebäudeversicherung bereitet vielen Versicherern seit geraumer Zeit nicht mehr allzu viel Freude. Bei Leistungsquoten von mehr als 100 Prozent, mit denen sich etliche von ihnen rumschlagen müssen, legen sie Geld drauf. Das hat viele Versicherer dünnhäutig gemacht. Sie reagieren zum Teil mit rabiaten Sanierungsaktionen in ihren Beständen. Happy Prämienhöhungen, höhere Selbstbeteiligungen, Vertragskündigungen nach Schäden, selbst die komplette Aufgabe der Sparte ist nicht mehr auszuschließen, wenn das Geschäft dem Versicherer zur Last geworden ist. Laut Vermittlerverband BVK berichteten Anfang des Jahres neun von zehn Vermittler von Sanierungen nach Gebäudeschäden. Solche Bestandssanierungen sind ein Graus für jeden Makler. Sie bringen Unruhe, Frust beim Kunden

und erheblichen zusätzlichen Aufwand.

Daher ist gerade in der Wohngebäudeversicherung ein solider aufgestellter Versicherungspartner die halbe Miete für eine stabile Kundenbeziehung. Zwar lassen sich wirtschaftliche Veränderungen oder Strategieanpassungen beim Versicherer im Laufe der Zeit nie völlig ausschließen, aber die Auswirkungen können durch ein Konzept wie es die Deutsche Assekuradeur unter dem Label „Plussimo“ angelegt hat, gut beherrscht werden. Plussimo hat nämlich nicht nur einen Risikoträger, sondern gleich drei. Das gibt Sicherheit und Stabilität. Die Verträge werden auf drei starke Versicherer aufgeteilt. Sollte einer der drei Risikoträger das Geschäft aufgeben oder nicht mehr den hohen Anforderungen genügen, tauscht die Deutsche Assekuradeur ihn gegen einen anderen aus. Makler und Kunden sind davon gar nicht betroffen. Dieses Prinzip gilt ebenso für die anderen Sparten, die mit Plussimo versichert werden können, also auch für die Hausrat-, Haftpflicht- und Unfallversicherung.

Das versteht die Deutsche Assekuradeur unter ihrem „Schutzengelprinzip“. Im Normalfall müssen Makler bei einer Sanierung Ersatz für den Kunden finden. Bei älteren Wohngebäuden kann das mittlerweile ganz schön schwer werden. Es sind nämlich nicht unbedingt die großen Schäden, die durch Unwetter punktuell erhebliche Versicherungsleistungen auslösen, sondern die vielen „kleineren“

Leitungswasserschäden. Eine große Zahl von Gebäuden in Deutschland ist in die Jahre gekommen. Hauswasserleitungen wurden unzureichend saniert. So häufen sich die Schäden durch geborstene oder schlechend undicht gewordene Leitungsstränge. Vor allem im anstehenden Winter ist wieder damit zu rechnen. Das Alter der Gebäude wird daher zunehmend zu einem Faktor beim Neuausschluss. Natürlich bleiben auch die Risikoträger von Plussimo von dem Markttrend nicht verschont. Daher wurde in der Wohngebäudeversicherung ein Altersanpassungsfaktor eingeführt. Er berücksichtigt in Form die älter werdende Bausubstanz. So staut sich kein Sanierungsbedarf auf, der früher oder später zu den beschriebenen Folgen für Makler und Versicherte führt.

Doch nicht nur dadurch zeichnet sich Plussimo aus. Der Schutzengel ist obendrein noch preisbewusst. Die Plussimo-Tarife liegen bei der Prämie in der Regel unter den Top 5, weil die Deutsche Assekuradeur konsequent auf schlanke Strukturen und gut durchorganisierte Abläufe achtet. Das Unternehmen ist mit weitreichenden Zeichnungsvollmachten ausgestattet, legt mit den Risikoträgern gemeinsam Prämien fest, kann selbst polizieren, das Inkasso durchführen und Verträge verwalten. Das alles zahlt sich unter dem Strich aus. (KM)

KONTAKT: Dennis Isecke
E-Mail: info@deutsche-assekuradeur.de
Telefon: (+49) 395 - 57 19 09 - 34

Marketing und Vertrieb - Makler in Aktion

Die Finanz Manufaktur D. Albrecht aus Osnabrück hatte zum Tag der offenen Tür am 28.08.2016 eingeladen. Nicht nur Kunden sondern auch „neue“ Makler erhielten die Möglichkeit, sich über das Unternehmen und damit auch über Apella zu informieren und gleichzeitig an einem sportlichen Event teilzunehmen. Mit viel Engagement bereiteten Detlef Albrecht und seine Familie ein Golfturnier vor. Alle Teilnehmer hatten

viel Spaß und konnten sich über liebevoll ausgewählte Preise und einen tollen Ausklang des Tages freuen.

Die Startgebühr der Teilnehmer wurde komplett gespendet. Mit einer Pressemeldung über diesen Tag der offenen Tür erfuhr die Finanz Manufaktur D. Albrecht eine besondere Aufmerksamkeit.



Kindertag bei den „Rübenknirpsen“



Diana Schuchardt hatte das Glück, in Antalya 2016 aus der WWK Verlosung einen „Kindergartenfest“ zu gewinnen. Wir möchten die Leser des Apella-Newsletters gern daran teilhaben lassen. Die Maklerwelt aus Eisenach und die WWK haben diesen Tag im Kindergarten gründlich vorbereitet. In einem Elternabend wurde das Anliegen des Aktionstages erläutert und so konnten auch Vorbehalte gegen Versicherungen ausgeräumt werden. Kinder, Erzieher, Eltern aber auch das WWK Team und wir hatten viel Spaß an diesem Tag und hoffen, damit unseren Bekanntheitsgrad mit dem neuen Büro in Gerstungen weiter ausgebaut zu haben.

(Andre Löffler, Die Maklerwelt in Eisenach)

Am 01. Juni 2016 wurde in der Kita Rübenknirpse in Dankmarshausen das Kinderfest mit Kaffee und Kuchen und anderen

Leckereien gefeiert. Die Kinder durften an diesem Tag einen Überraschungsgast begrüßen, denn Maskottchen „NOBI“ der WWK Versicherung hatte sich für den Nachmittag angesagt. Im Gepäck hatte „NOBI“ Geschenke für alle Kinder sowie einen Scheck im Wert von 500,-€ und Verpflegungsgeld für die gesamte Kindertagesstätte. Initiiert hatte diese Überraschung die Firma „DieMaklerwelt.de“, die sich gemeinsam mit der WWK sozial engagiert. Die Büroleiterin Frau Schuchardt des Maklerwelt Büro aus Gerstungen wählte die „Rübenknirpse“ aus Dankmarshausen aus, da zu diesem Kindergarten eine enge und vertraute Beziehung besteht. Die Erzieherinnen und Kinder waren sehr erfreut, dass dieser Tag anders war, als die sonstigen Feste. Ein großes Dankeschön an die DieMaklerwelt.de, die WWK Versicherung, sowie den Kindergarten für die tolle Ausrichtung des Kindertagesfestes. (regionale Presse)

Anschlussfinanzierung Immobiliendarlehen

Was ist eine Anschlussfinanzierung?



Thomas Kramp

Bei Abschluss eines Darlehensvertrages wird zwischen Darlehensgeber und Darlehensnehmer eine Vereinbarung über den geltenden Zinssatz für einen bestimmten Zeitraum getroffen. Diese Einigung ist dann für beide Seiten rechtsverbindlich gültig. In den allermeisten Fällen ist aber die Laufzeit des Darlehens länger als die vereinbarte Zinsfestschreibung. Somit bleibt nach Ablauf der Frist eine Restschuld. Kann diese dann nicht aus Eigenkapital zurückgezahlt werden, ist eine Anschlussfinanzierung notwendig. Bei einer Zinsfestschreibung von mehr als 10 Jahren steht dem Darlehensnehmer ein Sonderkündigungsrecht zu. Dieses beginnt 10 Jahre nach vollständiger Auszahlung des Darlehens. Die Kündigungsfrist beträgt 6 Monate. Das Recht zur Kündigung besteht im Übrigen nicht nur zum entsprechenden Termin, sondern bleibt bestehen, solange keine neue Vereinbarung getroffen wird.

Die Anschlussfinanzierung kann sowohl zum Ablauf der Zinsfestschreibung, als auch beim Sonderkündigungsrecht nach §489 BGB beim gleichen Darlehensgeber erfolgen. Da der Kunde und das Objekt der finanzierenden Bank bereits bekannt sind, kann mit wenigen Angaben und ohne großen Aufwand eine Vertragsverlängerung erfolgen. Hier spricht man dann von einer Prolongation des Darlehens. Natürlich haben die Darlehensgeber ein starkes Interesse an der Weiterführung der Geschäftsbeziehung, soweit diese in der Historie weitestgehend störungsfrei verlaufen ist.

In vielen Fällen ist aber auch ein Bankwechsel sinnvoll. Hier locken die Banken mit Neukundenrabatten und anderen Sonderaktionen wie kostenfreie Sondertilgung und Tilgungswchseloptionen. In solchen Fällen ist es dann keine Prolongation, sondern eine Umschuldung zu einem neuen Darlehensgeber. Dabei kann in der Regel die bereits vorhandene Sicherheit des ursprünglichen Darlehensgebers weiter genutzt werden. Es erfolgt lediglich eine Abtretung an den neuen Gläubiger. Somit fallen die Kosten schon bei einem geringen Zinsvorteil kaum mehr ins Gewicht.

Sofern das Datum für eine mögliche neue Zinsvereinbarung noch in der Zukunft liegt, hat der Kunde dennoch die Möglichkeit, sich die derzeitigen sehr günstigen Zinsen für die Zukunft zu reservieren. Dies geschieht durch ein Forward-Darlehen. Sowohl eine Prolongation oder auch eine Umschuldung kann ein solches Forward-Darlehen sein. Dabei erhebt die finanzierende Bank einen sogenannten Forward-Zuschlag. Dieser beträgt so um die 0,02% pro Monat für die Zeit bis zum möglichen Ablösetermin. Bis dahin läuft das Darlehen zu den ursprünglichen Konditionen weiter.

Hier also ein Beispiel: Die aktuelle Zinskondition für eine Anschlussfinanzierung mit 15-jähriger Zinsfestschreibung beträgt 1,5% p.a. Die Anschlussfinanzierung ist in 20 Monaten möglich. Der Zinszuschlag beträgt also 20 Monate x 0,02% somit 0,4%. Es kann ein Darlehen für die nächsten 15 Jahre mit einem Zinssatz von 1,9% vereinbart werden. Der Darlehensnehmer verhindert somit jedes weitere Zinsänderungsrisiko.

Anschlussfinanzierungen sind aus folgenden Gründen besonders geeignet für Makler, die sich erst neu mit dem Geschäftsgebiet der Immobilienfinanzierung vertraut machen möchten. Die Ablehnungsquote ist sehr gering, da der Kunde bereits seit Jahren seine Leistungsfähigkeit unter Beweis gestellt hat. Außerdem ergibt sich in der Regel wegen der bereits erfolgten Tilgung ein günstiger Beleihungsauslauf. Die Darlehensnehmer sind bereits mit der Materie vertraut und die notwendigen Objektunterlagen liegen meist in einem Kundenordner aus der Erstfinanzierung bereit. Natürlich sollten auch alte Hasen, sich diesbezüglich ergebenden Möglichkeiten nicht liegen lassen.

Neue Tools im MaklerServiceCenter (MSC)

» Prolongationstool

Unter dem Reiter Beratung finden Sie im Bereich „Finanzierung und Bausparen“ Unterpunkt Immobilien den Reiter Tools. Dort befindet sich ein Link „Prolongationstool“. Hier besteht die Möglichkeit alle notwendigen Daten kurz und bankspezifisch zu erfassen. Alle notwendigen Formulare sind ebenfalls in dem Tool hinterlegt. Einfach ausfüllen, die erforderlichen Dateien hochladen und absenden. Wir kümmern uns dann um alles Weitere. Bitte einfach ausprobieren.

» Finanzierungsbarometer

Den Link Finanzierungsbarometer finden Sie an gleicher Stelle. Mit maximal 6 Auswahlmöglichkeiten aus vorhandenen Dropdown-Menüs erhalten Sie in Sekundenschnelle eine erste Indikation zu den Erfolgsaussichten einer Ihnen vorliegenden Finanzierungsanfrage. Anschließend entscheiden Sie selbst, ob es sich für Sie lohnt die Anfrage begleiten zu wollen. Die Auswertung bildet auch eine gute Grundlage, um mit uns über den vorliegenden Antrag und gegebenenfalls über mögliche Optimierungsmöglichkeiten sprechen zu können.

» Neuer Bausparvergleichsrechner

Erstellen Sie Ihren Kunden Angebote für die Bereiche „Bauen/Kaufen/Modernisieren/Zinsabsicherung“ oder „Regelmäßig sparen/Rendite“. Sofern die Ziele noch nicht genau bekannt sind, gibt es die Rubrik „Flexibel bleiben“. Vergleichbar sind die aktuellen Tarife folgender Bauparkassen:

Alte Leipziger Bauspar AG

BHW

Deutscher Ring Bausparkasse AG

Signal Iduna Bauspar AG

Wüstenrot

Nach Auswahl des entsprechenden Angebotes kann der Antrag mit allen zugehörigen erforderlichen Unterlagen generiert werden. Sämtliche Berechnungen und Anträge werden in einem Verwaltungstool gespeichert und sind jederzeit wieder abrufbar. Soweit noch nicht geschehen, müssen Sie das Tool einmalig bei uns freischalten lassen. Für weitere Rückfragen stehen wir Ihnen gern zur Verfügung.

KONTAKT: Thomas Kramp, Direktor Finanzierungen

E-Mail: tkramp@apella.de

Telefon: (+49) 395 - 571 909 56

Faszinierende Wohnanlage in TOP-Lage mit Meerrendite



Visualisierung des Maremüritz Yachthafen RESORT & SPA

Wohl die meisten von uns träumen von einer ruhig gelegenen Eigentumswohnung an einem Gewässer mit Boots-anlegeplatz und freiem Blick. Doch derartige Angebote sind rar geworden, es sei denn, man ist bereit, ein Vermögen zu opfern. Bei unseren Recherchen sind wir auf ein Objekt gestoßen, das in seiner Art einmalig ist: Die Ferienanlage Maremüritz, direkt am Wasser gelegen mit Blick auf die Müritz oder den Feisnecksee mit seinem eigenen Hafen. Das TOP-Gesundheitsforum sprach mit Timo Richter, Geschäftsführer der Apella Nautica GmbH und Anlagespezialist, über diese exklusive Immobilie und Möglichkeiten des Erwerbs.

TOP: Herr Richter, wie kommt man heutzutage noch an derartig einmalige Immobilien?

Timo Richter: Es war reiner Zufall. Während eines Geschäftsfluges von Dresden nach Köln im März diesen Jahres las ich im Bord-Magazin einen Artikel über das Objekt „Mare - müritz“. Mein Interesse war geweckt. Kurzerhand telefonierte ich mit dem Anbieter 12.18. Investment Management in Düsseldorf und fragte an, ob man dort nicht Grundeigentum erwerben könne. Schnell wurden wir handelseinig. Gleichzeitig bot ich mich als Geschäftsführer der Apella Nautica an, diese Immobilie als sichere Kapitalanlage unseren Kunden anzubieten und zu verkaufen. Auch darin waren wir uns einig, sodass wir dieses wohl letzte Wassergrundstück in Waren an der Müritz mit dieser exklusiven Anlage anbieten können.



Visualisierungen: CADMAN

TOP: Was ist aus Ihrer Sicht einzigartig an diesem Objekt?

Timo Richter: Es ist natürlich die TOP-Lage am Wasser und der fantastische Blick. Hinzu kommt die gestiegene Nachfrage an exklusiven Ferienwohnungen in Waren. Da es aber kaum Angebote gibt, steigt der Wert dieser 184 exklusiven Wohneinheiten immens an. Wesentlich ist für den Käufer, dass er im Grundbuch eingetragenes Eigentum erwirbt.

Wohnanlage Maremüritz

- 184 exklusive Wohneinheiten mit eigenem Boots anleger
- Wohnungen mit komfortabler Ausstattung
- Fahrstuhl und SPA-Bereich vorhanden
- geeignet für Eigennutzung oder Vermietung
- Rundum-Sorglos-Service durch erfahrenen Betreiber (Verwaltung, Vermietung, Wartung)
- 12.18. Investment Management, Spezialist für Hotel- und Tourismusimmobilien, erwartet 180 Tage Auslastung/Jahr

12.18.
INVESTMENT MANAGEMENT



daVINCI CARRÉ
hagedornplatz dresden

Wohneigentum in Dresden

TOP: Apella Nautica hat in ihrem Angebots-Portfolio nicht nur diese Ferienanlage an der Müritz sondern auch Wohnungen in Dresden. Um welche handelt es sich?

Timo Richter: Wir sind wahrlich sehr breit aufgestellt. Nach dem Motto des amerikanischen Schauspielers Danny Kaye (1913-1987) „Geld allein macht nicht glücklich. Es gehören auch noch Aktien, Gold und Grundstücke dazu“, bieten wir viel fältige Möglichkeiten von Kapitalanlagen an. Dazu gehören selbstverständlich bevorzugt Wohnimmobilien. Schließlich spielt sich fast alles im Leben in einer Immobilie ab. Aufgrund unseres großen Netzwerkes haben wir gute Verbindungen zu institutionellen Investoren aufgebaut. Mit unserem Partner „Castello Immobilien und Vermögens AG“ in Dresden kommen wir an exklusive Wohneinheiten bereits im Planungsstadium heran und können so unserer interessierten Kundschaft entsprechende Vorteile verschaffen.

TOP: Die Castello Immobilien und Vermögens AG plant große Investitionen in den Wohnungsbau. Wo sollen diese Wohnungen entstehen?

Timo Richter: Diese modernen Wohnanlagen werden in Dresden-Strehlen, am Großen Garten, im Regierungsviertel und in Löbtau errichtet. Mit ca. 20-25 Wohneinheiten je Objekt sollen größere 2-bis 5-Zimmerwohnungen gebaut werden, die sich für Miete wie auch als Eigentum gleichermaßen eignen. Ausgestattet mit 2,70 m hohen Decken, Tiefgaragen, Aufzügen und Balkone sollen diese einen Standard bieten, der ein luxuriöses Wohngefühl ermöglicht.

TOP: Wie können Interessenten schnell und günstig an die Angebote kommen?

Timo Richter: Am Besten, sie nehmen Kontakt zu uns auf. Wir würden dann die entsprechenden Angebote vermitteln. TOP-Magazinleser, welche durch unsere Vermittlung zum Abschluss des Kaufvertrages kommen, erhalten einen Sonderbonus auf den Kaufpreis.



Visualisierung: Mann & Schott Architekten

Wohneigentum – Standards der castello AG

- gehobenes und komfortables Wohnen
- wohngesunde Baustoffe und hochwertiger Innenausbau
- tageslichthelle Räume mit angenehmen Deckenhöhen
- Fußbodenheizung für ein behagliches Raumklima
- großzügige Balkone & Terrassen
- Aufzüge vom PKW-Stellplatz bis zur Wohnung
- geeignet für Eigennutzung oder Vermietung
- nachhaltiger Service durch eigene Hausverwaltung

castello
immobilien & vermögen AG

Artikel von www.top-magazin.de

KONTAKT: Timo Richter Mobil: (+49)174 - 3 99 39 93
E-Mail: trichter@apella.de Telefon: (+49) 35951 - 3 21 85

Impressum

» Herausgeber

Apella Aktiengesellschaft
Friedrich-Engels-Ring 50
17033 Neubrandenburg
Telefon: (+49) 395 - 5 71 90 90
Telefax: (+49) 395 - 5 71 90 97
info@apella.de
www.apella.de

» Marketing » Anzeigenleitung

marketing@apella.de

» Redaktion

Klaus Morgenstern
klaus.morgenstern@kabelmail.de

» Art Direction » Gesamtleitung

publiccom.de
internet, marketing, design, management
Telefon: (+49) 395 - 56 39 15 00
info@publiccom.de

» Fotodesign

Ronald Mundzeck
Telefon: (+49) 3331 - 29 73 51
mundzeck@gmx.de
freepik.com; istockphoto.com

» Erscheinung Ausgabe 01/17

April 2017

» Redaktionsschluss Ausgabe 01/17

01. März 2017

» Erscheinung Ausgabe 02/17

Oktober 2017

» Redaktionsschluss Ausgabe 02/17

16. August 2017

Nachdruck auch auszugsweise nur mit Genehmigung des Herausgebers. Trotz ständiger Prüfung und Aktualisierung kann keine Gewähr für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen übernommen werden. Es wird jede Haftung für materielle oder ideelle Schäden ausgeschlossen, die sich direkt oder indirekt aus der Benutzung dieses Drucks und dem Gebrauch der darin enthaltenen Informationen ergeben, soweit weder Vorsatz noch grobe Fahrlässigkeit nachgewiesen werden kann.

» Service für Apella Makler und Partner

Sie möchten geeignete Artikel aus dem Newsletter beispielsweise für den Versand an Ihre Kunden, Ergänzung Ihrer Beratungsunterlagen oder Ihrer Fortbildungen nutzen, dann fragen Sie einfach an:

marketing@apella.de

Apella Veranstaltungstermine 2016/17

» **Apella Spezialseminar** „Sachversicherungen“ in Erfurt
03.11.2016

» **Jahresauftaktkongress** im Schlosshotel Fleesensee
09.01. – 15.01.2017

» **Know-How-Seminar** in Neubrandenburg / Hotel Bornmühle
08.03. – 09.03.2017
31.05. – 01.06.2017

» **Apella Spezialseminar** „Kapitalanlagen“ in Wismar
und anschließendem Segeltörn
nach Rostock (Hanse Sail)
08.08.2017

» **Tagung der 49 Besten** in Heiligendamm, Grand Hotel
04.09. – 06.09.2017

» **Webinare** freitags
(jeweils 3 Themen
nach besonderem Plan)

Anmeldungen zu den einzelnen Veranstaltungen nehmen Sie bitte dem Veranstaltungskalender in Ihrem MaklerServiceCenter vor, unter:

www.apella.de

Hier finden Sie auch weitere Information.
Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

» Sie möchten zukünftig mehrere Exemplare des Fachmagazins der Apella AG oder sogar ältere Ausgaben beziehen, dann senden Sie Ihren Wunsch an: marketing@apella.de

NEU



01/2016

02/2015

01/2015

02/2014

01/2014



Optimaler Versicherungsschutz zu Testsieger-Konditionen!

Ammerländer Versicherung WVaG
Bahnhofsstraße 8
26655 Westerstede
Telefon 04488-52959-800
info@ammerlaender-versicherung.de

... einfach eine
gute Wahl!

AV Ammerländer
Versicherung
seit 1923

Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit WVaG

Angebotsrechner unter: www.ammerlaender-versicherung.de

Allianz Private Krankenversicherungs-AG

Sichern Sie Ihr schönsten Lächeln

Ihre neuen Zahnzusatztarife der Allianz
Private Krankenversicherungs-AG



Sparen Sie sich Zuzahlungen beim Zahnarzt – mit Allianz DentalPlus und DentalBest.

Umfassender Schutz, Sicherheit bei hohen Zahnarztrechnungen, bequeme Rechnungsverwaltung per Smartphone – und das alles zum günstigen Beitrag. DentalPlus und DentalBest, die leistungsstarken Zahnzusatztarife der Allianz, Deutschlands bester privater Krankenversicherung.

www.makler.allianz.de

Allianz 

FOCUS MONEY:
Rating für „Beste private Krankenversicherung“ der Allianz Private Krankenversicherungs-AG.
Gültigkeit bis 12/2016.